

PRAKNV4540b

P

Václav Liška
Kamila Sluková
Jolana Volejníková

Institucionální ekonomie

Professional Publishing

OBSAH:

1. EKONOMIE	7
2. TEORETICKO-METODOLOGICKÁ VÝCHODISKA	
INSTITUCIONÁLNÍ EKONOMIE	10
2.1. Obecná charakteristika institucionalismu	10
2.2. Původní americký institucionalismus	14
2.3. Nová institucionální ekonomie	16
2.4. Další perspektivy institucionalismu	21
3. AMERICKÝ INSTITUCIONALISMUS A POVÁLEČNÝ	
NEO INSTITUCIONALISMUS	25
3.1. Zakladatelé institucionalismu	25
3.2. Institucionální ekonomie mezi světovými válkami a poválečný neoinstitucionalismus	29
4. NOVÁ INSTITUCIONÁLNÍ EKONOMIE	39
5. POJETÍ INSTITUCÍ V INSTITUCIONÁLNÍ EKONOMII	45
5.1. Klasifikace institucí	45
5.2. Pojetí institucí v nové institucionální ekonomii	49
6. TRANSAKČNÍ NÁKLADY – NOVÁ INSTITUCIONÁLNÍ	
EKONOMIE	57
6.1. Vymezení pojmu transakční náklady	59
6.2. Teorie zastupování a oportunistus	61
6.3. Firma a transakční náklady	62
6.4. Struktura a kategorie transakčních nákladů	64
6.5. Aplikace transakčních nákladů v praxi	65
7. TRH Z POHLEDU INSTITUCIONÁLNÍ EKONOMIE	67
7. 1. Pojetí trhu v institucionální ekonomii	67
7. 2. Hranice firmy	69
7. 3. Organizace trhu	71
8. CORPORATE GOVERNANCE	74
8.1. Vlastnictví a řízení firem	75
8.2. Postavení manažerů v soudobé firmě	77
8.3. Podniková kultura a morální kodexy	78
9. TEORIE VEŘEJNÉ VOLBY	80
9.1. Obecná charakteristika teorie veřejné volby	80
9.2. James Buchanan a Gordon Tullock	86
9.3. Společenské rozhodování v přímé demokracii	87

9.3.1. Pravidlo jednomyslné shody	87
9.3.2. Většinová pravidla.....	87
9.3.3. Další hlasovací pravidla	88
9.3.4. Věčné cykly – volební paradox	89
9.3.5. Arrowův teorém	90
9.4. Společenské rozhodování v reprezentativní demokracii	91
9.5. Klíčové teoretické koncepce školy veřejné volby	93
10. TEORIE EVOLUCE INSTITUCÍ.....	109
10.1. Podstata a význam institucionálních změn.....	109
10.2. Alternativní teorie evoluce institucí	116
11. ROLE FORMÁLNÍCH INSTITUCÍ – TEORIE ROZHODOVÁNÍ.....	130
11.1. Rozhodovací procesy	131
11.2. Asymetrické informace	133
11.3. Rozhodování za rizika	135
11.4. Rozhodování za nejistoty	136
11.5. Teorie her	136
12. ROLE NEFORMÁLNÍCH INSTITUCÍ V EKONOMICE.....	139
12.1. Neformální instituce	139
12.2. Etika	146
12.2.1. Obecná etika	146
12.2.2. Hospodářská etika	152
12.3. Korupce	160
12.3.1. Definice, příčiny a důsledky korupce.....	160
12.3.2. Korupce jako neformální instituce	169
13. HOSPODÁŘSKÁ POLITIKA	177
13.1. Typy hospodářské politiky	177
13.2. Nástroje hospodářské politiky:	182
13.3. Lobbying	185
14. HODNOCENÍ A MĚŘENÍ INSTITUCIONÁLNÍ KVALITY.....	190
14.1. Způsoby hodnocení a měření kvality institucí.....	190
14.2. Hodnocení institucionální kvality s využitím metodiky Světové banky „GOVERNANCE MATTERS“	197
14.2.1. Aplikace metodiky Governance Matters	201
LITERATURA	216
KONTROLNÍ OTÁZKY	224
SUMMARY	229
JMENNÝ REJSTRÍK	231
REJSTRÍK	233

1. EKONOMIE

Institucionální teorie ekonomické teorie v širším a užším smyslu. Teoretické poznání s důrazem na „ky“ k dalším vědám o člověku a jeho roli v společnosti.

V systému věd ekonomie je vědní obor, který se liší od ostatních i způsobem využití teoretických poznání. Jeho cílem je poznat rozmanité vědy.

Ekonomická společnost – z hlediska struktury a jejich působení na ekonomického působení.

Ekonomický člověk – jeho role a úloha jednotlivce v ekonomické společnosti a v důsledku materiálních podmínek.

Institucionální teorie ekonomie a v oblasti společenských věd pokouší napomoci k pochopení systému, postihují jeho vývoj, dříve, institucionální teorie ekonomie, vznikla jako teorie práva z pohledu právníka.

Vytvořením sociální ekonomie matematik starověku, která měla na systematické základy (A. Comteho).

¹ Existuje samozřejmě mnoho pozorování dějů problémů teoretických konstrukcí, které jsou často-ficko-teoretické problémy. Vytvořit - touto cestou do ekonomie, geometrie, lékařství, matematiky, biologie, botanika, fyzika, chemie jsou založeny především na empirických hodnot. Od přesnosti budoucího vývoje.

1. EKONOMIE

Institucionální ekonomie (IE) vznikla v druhé polovině 19. století jako reakce ekonomické teorie na novou „realitu“. Základní pojmy a kategorie (instituce v širším a užším slova smyslu, transakční náklady) se snaží provázat ekonomické poznání s dalšími společenskými vědními obory, nalézat „mosty a můstky“ k dalším vědám. Jde tedy o jakýsi návrat ke kořenům ekonomie jako vědy o člověku a jeho spotřebě, vědy o postavení výroby statků a jejich směny ve společnosti.

V systému vědních odvětví¹ tvoří společenské vědy samostatnou skupinu nauk, které se liší od věd přírodních jak předmětem svého poznávání, tak i způsobem využití získaných poznatků. Pod pojem *společenské vědy* lze zahrnout rozmanité vědní obory, jejichž předmětem je:

společnost – zákonitosti jejího vzniku, vývoje a fungování, společenské struktury a jejich prvky, různé aspekty společenského života včetně jejich vzájemného působení a ovlivňování, sociální skupiny a třídy;

člověk – jeho činnost, vývoj a formování osobnosti, společenské postavení a úloha jednotlivce ve společnosti, myšlení, společenské vztahy vytvářející se v důsledku materiální a duchovní činnosti.

Institucionální ekonomie se snaží přiblížit prakticky nedosažitelnému ideálu a v oblasti společenských věd se po dobu své více než 100 let své existence pokouší napomoci utvoření uceleného, vzájemně propojeného a doplňující se systému, postihujícímu všechny jevy a aspekty ekonomického života. Jak uvidíme, institucionální ekonomie se tomuto cíli blíží – inspirovala např. další vědní obory, vznikla tzv. institucionální sociologie, část právní vědy se dívá na teorii práva z pohledu institucí a ekonomických vazeb atp.

Vytvořením soustavy věd se zabýval již Aristoteles, nejvýznamnější systematik starověku, který byl i u zrodu ekonomie jako takové (v novodobé historii měla na systematizaci vědy vliv především práce *Cours de philosophie positive* A. Comteho).

¹ Existuje samozřejmě i skupina **věd přírodních**, jejich kořeny je možno hledat již v antice, kdy pozorování dějů probíhajících v přírodě a snaha o jejich pochopení a vysvětlení vedly k vytváření teoretických konstrukcí, jež měly tyto děje objasňovat. V souvislosti s tím vznikaly také filozoficko-teoretické problémy, k jejichž vyřešení bylo nutno pozorované jevy analyzovat a rozčleňovat - touto cestou docházelo ke vzniku samostatných vědeckých disciplín - astronomie, geometrie, lékařství, matematiky a mechaniky (dnes patří k přírodním vědám také antropologie, biologie, botanika, fyzika, genetika, geofyzika, chemie, zoologie a mnohé další). Přírodní vědy jsou založeny především na pozorování, experimentu a přesném kvantitativním vyjádření zjištěných hodnot. Od přesnosti a věrohodnosti údajů se odvíjí také možnost (a přesnost) předvídání budoucího vývoje.

Aristoteles např. rozlišoval vědy na:

- teoretické, které poznávají podstatu jevů jen za účelem poznání samého, nikoli se zřetelem k využití poznatků v praxi a
- praktické, apoietické, které se orientují především na získávání využitelných poznatků), příp. poměr vědeckých poznatků ke skutečnosti (tak je možno dělit vědy na abstraktní, které se zabývají obecnými zákonitostmi, a konkrétní, popisující jednotlivé jevy či subjekty).

Pojem **Ekonomie** pochází z řeckého „*oikos*“ (dům) a „*nomos*“ (pravidlo, zákon). Ekonomie původně zkoumala jak správně „řídít chod domu“, co má kdo konat, aby se komunitě „domu“, dobře žilo. Posléze se předmětem ekonomického poznání staly zákonitosti, jimiž se řídí výroba, rozdělování a směna materiálních statků, kterými jsou uspokojovány potřeby člověka, v závislosti na jejich vzácnosti.

Původně jsme tedy mohli ekonomii jako vědu charakterizovat jako soustavou, racionální, metodickou a kritickou snahu **poznat jako celek zákonitosti** výroby, směny, rozdělování a spotřeby. Snaha o stále preciznější poznání skutečnosti, možnost stále hlubšího pronikání k podstatě pozorovaných jevů však vedly postupně k vyčleňování na jednotlivé vědní disciplíny (mikroekonomie, makroekonomie, statistické modelování, management atp.), které se začaly zabývat různými oblastmi ekonomického života, zkoumat je, vykládat a posléze i předvídat a usměrňovat.

Institucionální ekonomie se však snaží vnímat ekonomické jevy ve svém celku a provázanosti, podobně jako filosofie, která nepřestává usilovat o vidění světa jako celku a o zařazování jednotlivých jevů do všeobecných souvislostí².

V jisté paralele tak můžeme vidět postavení IE jako „novodobé filosofie“ v ekonomické vědě v její rovině syntetizujícího prvku.³ Základní prvky vědeckého zkoumání v IE z pohledu předmětu a metod společenských, humanitních věd však samozřejmě zůstávají. IE jako součást ekonomické vědy tak představuje také způsob, jak prostřednictvím získaných poznatků pochopit, ovlivnit či dokonce ovládnout relevantní společenské procesy.

² Mezi vědou a filosofií existuje spojitost; systém věd v sobě obsahuje i filosofii jakožto racionální světový názor a filosofie má s mnoha vědními obory společný předmět zájmu: otázky bytí, problematiky poznání, podstaty a zákonitostí světa, místo člověka ve světě atd.

³ Problémy vědeckého poznávání se zabývá epistemologie, jeden z oborů filosofie, orientující se na strukturu vědeckých poznatků, vztah vědy a pravdy, prostředky a metody vědeckého poznávání, vývoj vědění, vztah vědy k člověku apod. Epistemologie se rozvíjela od poloviny 19. století především v díle J. S. Milla, E. Macha a H. Poincarého, ve 20. století pak v díle K. R. Poppera a T. S. Kuhna.

Vznik této publikace podílel významný český prof. Milan Sojka. Byl to on, kdo nám přinesl ekonomické poznání kupříkladu. Proto nás všechny velmi děkuje.

Dovolujeme si proto požádat všechny, kteří ho ze zakladatelů výuky

Vznik této publikace ještě nedávno velmi uvítal a i proto se na její tvorbě podílel významný český ekonomický myslitel, znalec ekonomických teorií prof. Milan Sojka. Byl to jeden z mála těch, kteří byli schopni posouvat ekonomické poznání kupředu, v historii nalézat inspirace pro soudobé poznání. Proto nás všechny velmi mrzí jeho předčasný skon.

Dovolujeme si proto tuto publikaci věnovat jeho památce – památce jednoho ze zakladatelů výuky institucionální ekonomie v novodobé české ekonomii.

2. TEORETICKO-METODOLOGICKÁ VÝCHODISKA INSTITUCIONÁLNÍ EKONOMIE

2.1. OBECNÁ CHARAKTERISTIKA INSTITUCIONALISMU

Institucionalismus jako myšlenkový směr má uvnitř ekonomické teorie více než stoletou tradici a ačkoliv netvoří „hlavní myšlenkový proud“, představuje dnes neodmyslitelnou součást moderního ekonomického myšlení. Teoretické přínosy institucionalismu, které spočívají v **uznání vlivu institucí při utváření ekonomického chování lidí a dosahování ekonomické výkonnosti**, jsou pokládány za velmi významný zdroj vědeckého poznání, a to jak z hlediska současné ekonomie, tak i z hlediska její další geneze.

Zájem o instituce a jejich úlohu ve vývoji a chování ekonomiky se v ekonomické teorii začal rozvíjet od 90. let 19. století, zejména ve Spojených státech, kde mu byly živnou půdou rychlé strukturální a institucionální změny a technický pokrok. Velmi dynamicky se rozvíjel až do II. světové války. Tento vývoj byl spjat s nástupem velkých amerických korporací a s masovým využíváním nových průmyslových technologií vytvářejících předpoklady pro to, aby USA převzaly úlohu rozhodující ekonomické mocnosti ve světě. V rovině teoretické lze ve vzniku institucionalismu spatřovat především **kritickou odezvu na dvě zásadní skutečnosti, související s neoklasickou ekonomikou**:

- naprostá ignorance institucionálního prostředí uvnitř neoklasické ekonomické analýzy (instituce vystupují jako exogenní faktor vlastní analýzy a nemají vliv na ekonomické chování subjektů,

- omezenost neoklasické ekonomie adekvátně reagovat na výše uvedené kvalitativní změny ekonomické reality (uvedené souvisí s neoklasickým statickým pojetím ekonomiky a dominující analýzou stavů rovnováhy).

Kritika neoklasické ekonomie a jejích metodologických východisek není v institucionální ekonomii založena na snaze odhalovat její vnitřní problémy a nedostatky v její logice. Upozorňuje spíše na celkovou omezenost přístupu neoklasické ekonomie k ekonomickým procesům, protože zcela opomíjí vliv sociálně psychologických, politických, kulturních a sociologických faktorů a rovněž pomíjí úlohu institucí a jejich evoluce ve vývoji ekonomiky. Institucionalisté odmítají vědeckou orientaci neoklasické ekonomie, která je budována podle ideálu exaktních přírodních věd, a snaží se aplikovat jejich vědecké metody na společenské jevy a procesy. V této souvislosti odmítají nadměrnou formalizaci a matematizaci ekonomické teorie. Předmětem jejich kritiky se staly zejména extrémně abstraktně deduktivní charakter neoklasické ekonomie a její statická povaha. Kritizují rovněž snahu představitelů neoklasické ekonomie dokazovat, že jejich teorie je striktně pozitivní, že přináší nezaujaté, eticky

neutrální poznání ekokázat, že za tímto „p soustavou hodnot. In neoklasické ekonom lidské individuum vysové a prostorové undaných omezení. Na spotřebitele, neoklasické ekonomii, v ní mální alokace zdrojů instituci, jejíž efektivním společností a ek

Ekonomy, kteří s **charakteristické rys**

a) Hlavním před

Výchozí jednotku **ce**. Obecně se tímto regulující vzájemné namí. Mezi samotnými kategorie (podrobněj

- organizace různých myslivé asociace, ba politické organizace,

- tradice, zvyky a řadě stereotypy my

Pro pochopení po gii, která je podmíně rální podmínky, za přestávají vyhovovat nomické vědy a ostat plinární přístup ke z ských systémech.

b) Proces evoluce

Instituce se samy Obdobně jako přeží druhů v Darwinově nulého vývoje. Insti neznámém směru. N spolupráci společn instituce, jež společr nomickým a jiným p

neutrální poznání ekonomických jevů a procesů. Institucionalisté se snaží prokázat, že za tímto „pozitivním přístupem“ je skryta určitá filosofie s jí vlastní soustavou hodnot. Institucionalisté odmítají i metodologický individualismus neoklasické ekonomie a kritizují její pojetí „ekonomického člověka“, které lidské individuum vytrhuje ze společenského a kulturního kontextu a jeho časové a prostorové určenosti a činí z něho optimalizující buňku v podmínkách daných omezení. Na tomto základě kritizují neoklasickou teorii suverenity spotřebitele, neoklasickou teorii firmy i neoklasické pojetí trhu. Oproti neoklasické ekonomii, v níž trh (dokonale konkurenční) vystupuje jako nástroj optimální alokace zdrojů, přistupují institucionalisté k trhu jako ke společenské instituci, jejíž efektivnost je podmíněna konkrétním institucionálním uspořádáním společnosti a ekonomiky.

Ekonomy, kteří se k institucionalismu hlásí, spojují čtyři **základní obecné charakteristické rysy**:

a) Hlavním předmětem zkoumání jsou instituce

Výchozí jednotku ekonomické analýzy institucionalistů představují **instituce**. Obecně se tímto termínem označuje *společenské uspořádání* či *pravidlo* regulující vzájemné vztahy mezi jednotlivci nebo mezi společenskými skupinami. Mezi samotnými institucionalisty však existují rozdíly v interpretaci této kategorie (podrobněji viz kap. 5). Instituce zpravidla zahrnují:

- *organizace různého druhu* (firmy, odbory, družstva, podnikatelské a průmyslové asociace, banky, spotřebitelské svazy, stát a státní mocenské orgány, politické organizace, církve, školy, univerzity atd.),

- *tradice, zvyky a obyčeje, uznávané normy chování sociálních skupin, zakoreněné stereotypy myšlení a skupinovou psychologii.*

Pro pochopení povahy institucí zkoumají institucionalisté lidskou psychologii, která je podmíněna proměnlivými sociálními faktory, a ekonomické a morální podmínky, za nichž určité instituce, jež společnost zdědila z minulosti, přestávají vyhovovat novým potřebám. Institucionalisté požadují integraci ekonomické vědy a ostatních společenských věd, což by mělo umožnit interdisciplinární přístup ke zkoumání lidského chování v ekonomických a společenských systémech.

b) Proces evoluce institucí

Instituce se samy v čase mění a reagují na působení ekonomických činitelů. Obdobně jako přežívání nejlépe přizpůsobených rostlinných či živočišných druhů v Darwinově *evoluční teorii* jsou i ekonomické instituce výsledkem minulého vývoje. Institucionální formy ekonomického života se mění v předem neznámém směru. Nové formy přežívají nebo zanikají v závislosti na moci a spolupráci společenských skupin i v závislosti na lidské inteligenci. Pokud instituce, jež společnost zdědila z minulosti, přestávají vyhovovat novým ekonomickým a jiným podmínkám a potřebám, musí se buď adaptovat, nebo uvol-

nit místo novým institucím. Ve společnosti vystupují nové osobnosti, nové skupiny a vrstvy a vytvářejí se nové instituce. Společenská struktura se tím neustále obměňuje; až určité zájmové skupiny dosáhnou ve společnosti dominantního postavení, nastane stabilita. Institucionalisté tak zkoumají podmínky, za nichž instituce, zděšené z minulosti, přestávají odpovídat novým potřebám (podrobněji viz kap. 12).

c) Ekonomická činnost a její institucionální formy mají různorodé cíle

Vyvíjející se ekonomické instituce mohou sloužit mnoha rozdílným cílům; nejen cílům spojeným s hedonistickými úvahami či maximalizací zisku, jak je tomu v neoklasické ekonomii. Např. v pojetí Veblena mohou stálé ceny šetřit čas manažerům a „normální“ zisky z minulých investic, cenové vůdcovství a rozdělení trhu mohou pomoci stabilizovat oligopolní struktury. Pravidla čestného jednání vedou, podle Commonse, ke snižování transakčních nákladů a umožňují tím existenci některých efektivních směnných aktů.

d) Orientace na řešení praktických problémů

Institucionalismus odmítá rozlišovat mezi pozitivním a normativním pojetím ekonomické vědy. Z pohledu neoklasické ekonomie se jeví jako normativní směr ekonomického myšlení. Užitečnost institucí posuzuje Veblen na základě toho, zda objektivně slouží rozvoji lidského života v jeho celistvosti nebo tomuto rozvoji brání. Vlastnická práva a existující rozdělování důchodů nepovažují institucionalisté za „svatá“.

Vzhledem k silné averzi k laissez-faire institucionalisté převážně brání spotřebitele, pracující, malé podnikatele a farmáře proti velkým zájmovým skupinám. Mnoho institucionalistů se podílelo na významných sociálních a ekonomických reformách. Dílo Commonse a jeho pokračovatelů bylo základem teorie státu blahobytu a systému kolektivního vyjednávání, které se staly součástí reformy New Dealu prezidenta Franklina D. Roosevelta. Na jejich tvorbě se podíleli i další přední institucionalisté jako G. C. Means a Rexford Tugwell (1891-1979). Filosofie státu blahobytu se vyvinula na základě zkoumání ekonomických problémů hospodářského cyklu, vztahů mezi zaměstnanci a zaměstnavateli, velkých korporací a monopolů, které prováděli američtí institucionalisté. Jejím východiskem se stala teze, že soudobá industriální společnost musí čelit vážným problémům, které se samy nevyřeší, a že je třeba využít státu k tomu, aby ochraňoval stabilitu společenských struktur i jednotlivce v jejich rámci před mnohdy destruktivními silami trhu.

Otázky a problémy, kterými se institucionalisté zabývají, lze tedy shrnout do následujících okruhů:

Jak vznikají instituce a jakou podobu instituce mají?

Na jakých faktorech závisí kvalita institucí?

Jak ovlivňují alternativní instituce a formy organizace ekonomické chování subjektů ekonomiky, alokaci zdrojů a ekonomickou rovnováhu?

Jaká struktura a kv
bých tržních ekonomii

Jaká ekonomická
pravidly?

Jak se tato „pravidla“

Je možné instituce

**Předmětem zkou
vývoj a jejich funk
Přítom institucionál**

**- původní americk
války a bezprostředn**

**- nová institucio
nosti.**

Rozlišení obou sm
o vývoji institucionál
ekonomie zkoumá, je
přičemž zdůrazňuje,
stát. ... Starý ins
v ekonomicko-sociál
hoto systému. ... No
jak jednotlivé institu
cionalismus bere jea

INSTITU

Krit
neokla

Obr. č. 1: Vývo

⁴ HODGSON, G. M. R
Inc., 2003. ISBN 1-840

Jaká struktura a kvalita institucí je nezbytná pro efektivní fungování soudobých tržních ekonomik?

Jaká ekonomická logika se skrývá za zvyky a společenskými a politickými pravidly?

Jak se tato „pravidla hry“ mění v čase?

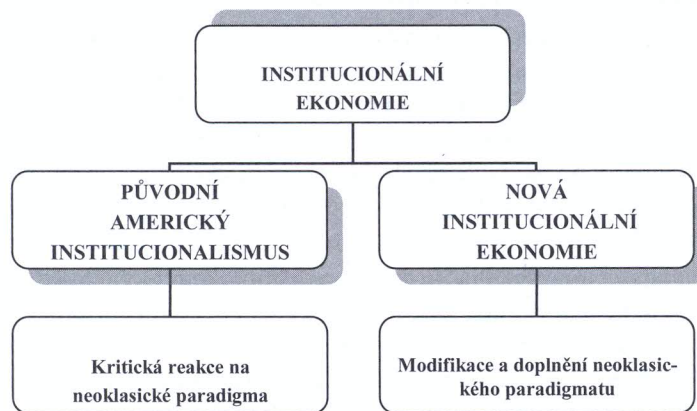
Je možné instituce „měřit“?

Předmětem zkoumání institucionalistů jsou tedy instituce, jejich vznik, vývoj a jejich funkce při chování a rozhodování ekonomických subjektů. Přitom institucionální ekonomii tvoří dva nesourodé proudy:

- **původní americký institucionalismus** - od 90. let 19. století do 2. světové války a bezprostředně po ní;

- **nová institucionální ekonomie (NIE)** - od 60. let 20. století do současnosti.

Rozlišení obou směrů uvádí např. G. M. Hodgson (2003) v úvodu své knihy o vývoji institucionální ekonomie.⁴ Autor uvádí, že „... (stará) institucionální ekonomie zkoumá, jak instituce ovlivňují individuální lidské cíle a preference, přičemž zdůrazňuje, že trh a další instituce závisí rovněž na institucích typu stát. ... Starý institucionalismus mnohem více bere v úvahu vztahy v ekonomicko-sociálním systému a vzájemnou závislost jednotlivých prvků tohoto systému. ... Nový institucionalismus vychází z jedince a snaží se vysvětlit, jak jednotlivé instituce mohou vzniknout z interakcí mezi jedinci. Nový institucionalismus bere jedince jako dané bytosti a výchozí bod svých úvah.“



Obr. č. 1: Vývojové fáze institucionalismu

Zdroj: zpracování autor

⁴ HODGSON, G. M. *Recent Development in Institutional Economics*. Edward Elgar Publishing, Inc., 2003. ISBN 1-84064-885-6.

Oběma směrům je společné chápání ekonomie jako vědy interdisciplinární a jejich cílem je přiblížit své teorie co nejvíce ekonomické realitě. Oba tyto směry se také metodologicky vymezily zejména proti převládajícímu ekonomickému paradigmatu neoklasicismu. Při detailnějším vyjasňování problematiky teoreticko-metodologických zdrojů institucionalismu je však třeba dále tyto dvě, metodologicky odlišné vývojové linie institucionalismu, plně respektovat. Jak demonstruje výše uvedené schéma (Obr. č. 1: Vývojové fáze institucionalismu), zatímco americký institucionalismus vznikal v teoretické rovině jako kritická reakce na *teoreticko-metodologické předpoklady neoklasicismu*, **Nová institucionální ekonomie** (NIE) představuje z metodologického hlediska jeho *modifikaci a doplnění*.

Pro úplnost ještě dodáváme, že v současné době není zájem o instituce doménou pouze nových institucionalistů. Dnes se vedle NIE institucemi zabývají ještě další směry v ekonomii. Jedná se především o *Ekonomickou analýzu práva* (*law and economics*), jejíž cílem je zkoumání soukromoprávních a veřejnoprávních norem z pohledu optimální alokace zdrojů. Klíčovou otázkou zde je, jak lze zlepšit ekonomiku cílenou konstrukcí či změnou práva. Zvláštní zájem je věnován anglosaskému common-law. Druhým významným směrem se dnes stává *Nová politická ekonomie* (*political economics*), která se zaměřuje jak na funkci veřejnoprávních norem regulujících politické trhy (ústava, zákon o střetu zájmů, Ústavní soud a jeho nařízení, zákon o zadávání veřejných zakázek apod.), tak na funkci méně obecných veřejnoprávních norem a veškeré veřejné politiky.

2.2. PŮVODNÍ AMERICKÝ INSTITUCIONALISMUS

Vznik původního amerického institucionalismu, na který po II. světové válce navázal *neoinstitucionalismus*, byl reakcí na neschopnost neoklasické ekonomie vyložit kvalitativní změny ve vývoji tehdejší americké ekonomiky. Odmítl neoklasickou ekonomii založenou na racionálně smýšlejícím „ekonomickém“ člověku a požadoval, aby byl tento přístup opuštěn a nahrazen přístupem, který zasazuje člověka a jeho ekonomické chování do společenského a kulturního kontextu.

Za zakladatele amerického institucionalismu jsou považováni **Thorstein Veblen** a **John R. Commons**, kteří byli žáky R. T. Elyho za jeho působení na universitě Johna Hopkinse. Jejich následovníky mezi světovými válkami a bezprostředně po II. světové válce byli zejména **Wesley C. Mitchell**, **John M. Clark**, **Clarence E. Ayers**, **Adolf Berle**, **Gardiner C. Means** a **Karl Polanyi**. Po II. světové válce se stal nejvýznamnějším představitelem institucionalismu, který byl téměř výlučně americkou záležitostí, **John K. Galbraith**. Mezi významné institucionalisty z jiných zemí se před II. světovou válkou zařadil pouze angličan **John Atkinson Hobson** a po II. světové válce Švéd **Gunnar K. Myrdal**.

Americký institucionalismus existuje v něm d... a druhý z díla J. R. Co... Veblena jednotlivý čl... které jsou zasazeny do... sociálně psychologick... a ekonomiku jako svět... významné míře konstr... instituce. Podle něj je... vismu lidmi. Ve vývoj... převážil.

Proces formování a... *historická škola*, zejména Schmolera, a zájem zp... ká data v čase, nikoliv... německou historickou... stavuje zejména škola... ekonom **Richard The...** cionalismu podrobili p... kritice a odmítli ji, neb... tující představy o bud... světluje minulost a... evoluční trendy. Vebl... tzv. *iracionality*, které... konflikt mezi instituce... ky minulosti a stává se

Uvnitř institucional... *novou evoluční teorií*. gicky vysledovat i ur... a evoluce institucí. In... výsledkem vývoje, kt... měla ekonomie, jak již... gií než mechanikou či... lektického materialism... některé Marxovy po... v myšlenkovém rámci

V teoreticko-metod... čovatelů také z dobov... haviorismus či psych... stala zejména *ameri...* (1859-1952), která zd... se projevuje ve zkuš...

Americký institucionalismus je značně různorodý směr ekonomického myšlení. Existují v něm dva základní přístupy. Jeden vychází z díla T. Veblena a druhý z díla J. R. Commonse. Rozdíly mezi nimi jsou dosti výrazné. Podle Veblena jednotlivý člověk naplňuje požadavky významných kulturních sil, které jsou zasazeny do darwinovského kontextu. Soustřeďuje se zejména na sociálně psychologické zdroje lidského chování. Commons chápe společnost a ekonomiku jako svět kolektivních pravidel, která lze vědecky zkoumat a ve významné míře konstruktivisticky měnit. Proto se zaměřuje hlavně na právní instituce. Podle něj je společenský řád vytvořen s vysokou mírou konstruktivismu lidmi. Ve vývoji institucionalismu postupně Commonsův směr výrazně převážil.

Proces formování amerického institucionalismu značně ovlivnila *německá historická škola*, zejména některé názory představitele této školy Gustava von Schmollera, a zájem zpracovat sociální a ekonomické aspekty reality a empirická data v čase, nikoliv však převzetí historické metody. Spojovací můstek mezi německou historickou školou a zakladateli amerického institucionalismu představuje zejména škola, kterou na Wiskonsinské universitě založil americký ekonom **Richard Theodor Ely** (1854-1943). Představitelé amerického institucionalismu podrobili popisnou historickou metodu německé historické školy kritice a odmítli ji, neboť pro pochopení současnosti je třeba vzít v úvahu existující představy o budoucnosti. Podle institucionalistů historická metoda vysvětluje minulost a přítomnost minulostí, jakoby existovaly automatické evoluční trendy. Veblen však poukazyval i na některé zvyky a rituály jako na tzv. *iracionality*, které mohou orientovat člověka nesprávným směrem. Viděl konflikt mezi institucemi progresivními a konzervativními, které jsou pozůstatky minulosti a staví se do cesty společenskému pokroku.

Uvnitř institucionální ekonomie byla historická metoda nahrazena *Darwinovou evoluční teorií*. V tomto kontextu lze pak v institucionální ekonomii logicky vysledovat i určitou analogii s biologií, zejména pak v otázce adaptace a evoluce institucí. Instituce jsou, podobně jako rostlinné a živočišné druhy, výsledkem vývoje, který je založen na zkušenosti lidí. V tomto ohledu by se měla ekonomie, jak již požadoval Veblen, inspirovat spíše zoologií nebo biologií než mechanikou či fyzikou. Američtí institucionalisté odmítli i princip dialektického materialismu, nicméně vliv Marxovy politické ekonomie, zejména některé Marxovy poznatky o oddělení vlastníků a manažerů firem, jsou v myšlenkovém rámci děl amerických institucionalistů zřejmé.

V teoreticko-metodologické rovině vycházely názory Veblena a jeho pokračovatelů také z dobových poznatků filosofie a psychologie, jako byl např. behaviorismus či psychologie instinktů. Významným teoretickým zdrojem se stala zejména *americká pragmatická filosofie vzdělávání* Johna Deweyeho (1859-1952), která zdůrazňovala rozvoj osobnosti, vliv prostředí a učení, který se projevuje ve zkušenostech. V této filosofii byla nosná *interpretace principu*

poznání, kdy byl zastáván názor, že kritériem pravdivosti lidského poznání je pouze to, co se osvědčí v praktickém jednání (praktická činnost je závislá na výsledcích zkušenosti - zkoumání cestou měření, výpočtů, ověřování) a že lidské myšlení spočívá v přizpůsobení se v chování a ve schopnosti reagovat na podněty. V životě se tyto reakce stále opakují a až se ustálí, mění se v návyky. Tak vznikají systém úspěšného chování, systém konvencí a pravdivé vzorce jednání, které se nakonec mohou převtělit do zákonů. Teorie sama je pak vnímána jako nástroj pro řešení praktických problémů světa.

Významným myšlenkovým zdrojem amerických institucionalistů byly i poznatky *sociologie*, které se odrazily v institucionální interpretaci člověka: člověk je vnímán v celé komplexnosti svého bytí jako aktivně jednáající společenská bytost, která se rodí do existujícího společenského a kulturního rámce a v tomto rámci také realizuje svůj ekonomický život. V pojetí amerických institucionalistů instituce a jejich vývoj určují efektivitu ekonomiky i trhu, který je také chápán jako společenská instituce.

Američtí institucionalisté zastávali názor, že v ekonomii jsou veškerá zobecnění relativní, neboť každý zákon je správný pouze v určitých podmínkách a pouze v rámci působnosti určitých institucí. Domnívali se, že teorie bude tím lepší, z čím věrnější deskripce reality vychází, a že sbírání dat a empirického materiálu posléze vyústí ve vysvětlující hypotézy. Snažili se proto přiblížit ekonomické realitě detailními kvantitativními výzkumy a důsledně uplatňovali *empiricko-induktivní metodu zkoumání ekonomických jevů*. Předmětem jejich zájmu bylo chování velkých společenských skupin (*metodologický kolektivismus*). Byli skeptičtí k automatickému nastolování ekonomické rovnováhy bez zásahů státu a měli pochopení pro kolektivitu a společenskou kontrolu podnikání.

2.3. NOVÁ INSTITUCIONÁLNÍ EKONOMIE

Ačkoliv má institucionalismus jako směr ekonomické teorie kořeny v dílech amerických institucionalistů, dynamický rozvoj této větve ekonomického myšlení můžeme pozorovat od 60. let 20. století. Ekonomové hovoří v této souvislosti o **nové institucionální ekonomii (NIE)**. Název je připisován **Oliveru Williamsonovi**, který měl v úmyslu odlišit „nové teorie“ od původního amerického institucionalismu „starých institucionalistů“. Panuje však také názor, že se NIE stala samostatným myšlenkovým proudem od uveřejnění článku **Ronald Coase**⁵ „Podstata firmy“ v roce 1937, kde byly zavedeny do ekonomické analýzy *transakční náklady*. Dalšími zdroji nové větve ekonomického myšlení se staly jednak průkopnické práce ekonomů, pozdějších nositelů Nobelovy ceny za ekonomii, mezi které se řadí zejména **D. C. North, Armen A. Al-**

chian, Harold De známé práce vědci biologie.

V teoretické ro lismus, na absenci mu „...při analýz předpoklady: za p žitý“.⁶ Na rozdíl o onalisty vedla sna jejího analytického tů „...instituce hra dosahování určité mnohdy reagují n Kouba vyčleňuje N „...v rozpravě o n v šedesátých letech rozčlenil různé sm členil na: (1) Teo Teorii vlastnických rii institucí.⁹

Svým přístupem který zdůrazňoval práv jako podmíne vislá na specializac směna. Specializac náklady na směnu cemi dané země, j mem, kulturou at význam tohoto inst

Budeme-li abstr tucionalistů, může metodologické mo **metodologické př** deno výše, NIE m

⁶ NORTH, D. C. Vývo 1994. s. 441-450.

⁷ SOJKA, M. *Dějiny ek*

⁸ KOUBA, K. *Konstitu Českou společnost e* <<http://nis.fsv.cuni.cz/n>

⁹ KOUBA, K., ROBER transformace. Praha, 20

⁵ Ekonom anglického původu Ronald Henry Coase obdržel Nobelovu cenu za ekonomii v roce 1991 za „průkopnickou práci v teorii firmy a ekonomické analýze externalit“.

chian, Harold Demsetz, Eirik G. Furubotn a Svetozar Pejovich, ale i významné práce vědců z právní vědy, antropologie, sociologie, politologie a sociobiologie.

V teoretické rovině reagovala NIE, podobně jako i americký institucionalismus, na absenci institucionálního rámce v neoklasickém analytickém systému „...při analýze ekonomické výkonnosti v čase se přijímaly dva mylné předpoklady: za první, že instituce nejsou důležité a za druhé, že čas není důležitý“.⁶ Na rozdíl od „starých“ amerických institucionalistů však nové institucionalisty vedla snaha modifikovat tradiční neoklasickou ekonomii doplněním jejího analytického rámce o úlohu institucí, neboť podle nových institucionalistů „...instituce hrají zásadní roli při utváření ekonomického chování lidí i při dosahování určité ekonomické výkonnosti, (...), instituce se samy v čase mění a mnohdy reagují na působení ekonomických činitelů“.⁷ Český ekonom Karel Kouba vyčleňuje NIE jako jeden ze směrů obecné ekonomie, která se vyvinula „...v rozpravě o neuspokojivých vlastnostech tradiční mainstreamové analýzy v šedesátých letech...“.⁸ Ve studii pro Národohospodářský ústav Josefa Hlávky rozčlenil různé směry evoluční analýzy a nové institucionální ekonomie rozčlenil na: (1) Teorii veřejné volby, (2) Konstituční politickou ekonomii, (3) Teorii vlastnických práv, (4) Teorii regulace, (5) Právo a ekonomii a (6) Historii institucí.⁹

Svým přístupem sahají představitelé NIE až k myšlenkám Adama Smithe, který zdůrazňoval důležitost stabilního právního rámce a ochrany vlastnických práv jako podmínek fungování neviditelné ruky trhu. Produktivita zemí je závislá na specializaci a dělbě práce, specializace je možná jen tehdy, existuje-li směna. Specializace a produktivita systému bude tím vyšší, čím budou nižší náklady na směnu (tedy transakční náklady), které jsou determinovány institucemi dané země, jejím právním, politickým, sociálním či vzdělávacím systémem, kulturou atd. Předmětem institucionální ekonomie je pak zachytit význam tohoto institucionálního uspořádání pro ekonomickou výkonnost země.

Budeme-li abstrahovat od metodologického kolektivismu amerických institucionalistů, můžeme konstatovat, že všechny výše uvedené teoreticko-metodologické momenty amerického institucionalismu ovlivnily i **teoreticko-metodologické předpoklady analýzy institucí v soudobé NIE**. Jak bylo uvedeno výše, NIE metodologicky modifikuje a doplňuje tradiční neoklasickou

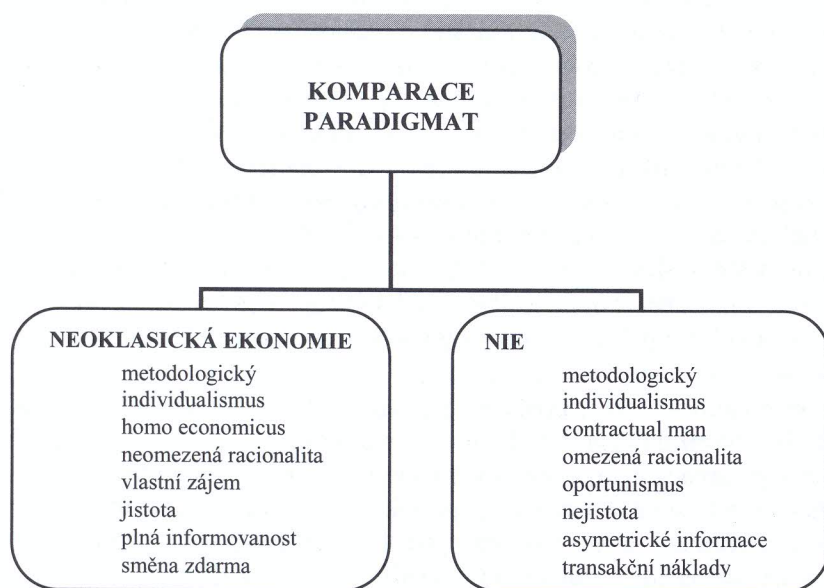
⁶ NORTH, D. C. Vývoj ekonomické výkonnosti v čase. *Politická ekonomie*. Praha: VŠE, č. 4, 1994. s. 441-450.

⁷ SOJKA, M. *Dějiny ekonomických teorií*. Praha: Karolinum. 2000. s. 248.

⁸ KOUBA, K. Konstituční ekonomie: popelka v české ekonomické obci. *Studie zpracovaná pro Českou společnost ekonomickou*. Praha, únor 2000. [on line]. Dostupné z [www: <http://nis.fsv.cuni.cz/npedocs/CSESem17.pdf>](http://nis.fsv.cuni.cz/npedocs/CSESem17.pdf).

⁹ KOUBA, K., ROBERTS, J., VYCHODIL, O. Privatizace bez kapitálu: zvýšené náklady české transformace. Praha, 2004. *Studie, zpracovaná pro Národohospodářský ústav Josefa Hlávky*.

ekonomii zejména o vliv institucí, vlastnických práv a transakčních nákladů (srovnej viz Obr. č. 2: Komparace paradigmat – neoklasická ekonomie a NIE), nicméně její teoreticko-metodologická východiska mají mnohem širší rozměr. Jde zejména o *poznatky nových teorií 2. pol. 20. stol.* (aplikace metodologických prvků *teorie her*, *poznatky teorií veřejné volby* týkající se zájmových skupin, byrokracie, aktivit typu vyhledávání renty apod., či *teorie organizace firem*, které popírají ve své době převládající chápání firmy jako pouhé produkční funkce).



Obr. č. 2: Komparace paradigmat – neoklasická ekonomie a NIE

Zdroj: zpracování autor

Dalším významným teoretickým zdrojem NIE se staly *vědecké přínosy ekonomů*, zejména práce *F. A. von Hayeka*¹⁰, týkající se jeho názorů na povahu lidských znalostí a spontánní evoluci institucí, *ekonomický imperialismus Chicagské školy*, spočívající v přesvědčení o možnostech ekonomie vysvětlit i neekonomické oblasti života společnosti a v rovině metodologické pak dílo švédského ekonomu *Gunnara Myrdala*¹¹ (viz podrobněji kap. 3), který se vý-

¹⁰ Ekonom rakouského původu Friedrich August von Hayek obdržel Nobelovu cenu za ekonomii v roce 1974 „za průkopnickou práci v teorii peněz a hospodářských výkyvů a za pronikavou analýzu vzájemné závislosti ekonomických, společenských a institucionálních jevů“.

¹¹ Švédský ekonom Gunnar Myrdal, držitel Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1974 za „průkopnickou práci v teorii peněz a hospodářských výkyvů a za pronikavou analýzu vzájemné závislosti ekonomických, společenských a institucionálních jevů“.

znamně zasloužil o m...
lenky amerického pra...
vé kultury, která je př...
racionalizace“. Přípou...
přístupu a jako protiv...
nímu empirismu (př...
„teorii kumulativních

Klíčovým předpol...
ekonomického systém...
jako velmi významné...
by v NIE nebylo mož...
a význam institucí...
uvnitř NIE. *Člověk s...*
ného metodologickéh...
dividuum, ovšem s...
rozhodování je velmi...
je vždy členem určit...
sebe-zájmem. Tento...
podvodu, lži a jiných...
příznačný. Znamená...
tou – s možností výsk...
je *omezenou racion...*
Racionalita jednání č...
kuje tytéž chyby, ale...
opravují své modely...
měrně dlouhou dobu...
ta. Právě tento mon...
a závislosti neformáln...
dependency).

Vzhledem k omeze...
společnosti *nerovnor...*

¹² V pojetí NIE je klíčový...
jednotlivců. Významný je...
ve společnosti ke koncent...
dosažení efektivního fung...
by jak jich dosáhnout, mu...
R. Nelson a S. G. Winter)

¹³ Koncept omezené či p...
Simona, nositele Nobelov...
vacích procesů v rámci or...
zachován, lidé jsou však

znamně zasloužil o metodologické rozpracování NIE. Myrdal navázal na myšlenky amerického pragmatismu. Ekonomickou teorii chápe jako součást celkové kultury, která je přizpůsobována tak, aby sloužila potřebám „oportunistické racionalizace“. Připouští také možnost syntézy neoklasického a sociologického přístupu a jako protiváhu neoklasické teorie rovnováhy neoklasickému kauzálnímu empirismu (při změně A se mění B, ale B již nemá vliv na A) představuje „teorii kumulativních příčin“, kde se A a B ovlivňují vzájemně.

Klíčovým předpokladem v NIE je *existence kladných* nákladů na provoz ekonomického systému, tedy transakčních nákladů. I v jejich interpretaci se jako velmi významné jeví poznatky *sociální psychologie*. Bez těchto poznatků by v NIE nebylo možné pochopit mnohé kategorie, ani samotnou podstatu, roli a význam institucí. Uvedené se pochopitelně váže i k interpretaci člověka uvnitř NIE. *Člověk smluvních vztahů (contractual man)* je v kontextu důsledného metodologického individualismu základní rozhodovací jednotkou, je individuum, ovšem s důrazem na úlohu institucí v jeho životě. Pro jeho rozhodování je velmi důležité to, jak se rozhodují ostatní.¹² Je to člověk, který je vždy členem určité zájmové koalice, a který se zároveň vyznačuje silným sebe-zájmem. Tento *oportunismus*, tedy hledání vlastního prospěchu i za cenu podvodu, lži a jiných úskoků, je podle institucionalistů pro reálného člověka příznačný. Znamená, že kdokoliv vstoupí na trh, musí počítat – má-li být realistou – s možností výskytu oportunistu. Člověk smluvních vztahů také disponuje *omezenou racionalitou*.¹³ V jeho rozhodování existují kognitivní limity. Racionalita jednání člověka pak spočívá v tom, že člověk systematicky neopakuje tytéž chyby, ale z chyb se učí. Získání této *zpětné vazby*, podle které lidé opravují své modely chování, však vyžaduje určitý čas, takže lidé mohou poměrně dlouhou dobu zastávat mylné teorie a představy o fungování tohoto světa. Právě tento moment je významný pro pochopení institucionální změny a závislosti neformálních institucí na své minulosti (viz dále problematika path-dependency).

Vzhledem k omezené racionalitě jsou informace člověka *nedokonalé* a ve společnosti *nerovnoměrně rozdělené*, což implikuje i možnost vzniku morál-

¹² V pojetí NIE je klíčovým problémem rozhodování člověka, které závisí na rozhodování jiných jednotlivců. Významný je proces změny idejí a ideologie jako představ. V tomto ohledu dochází ve společnosti ke koncentraci a formování skupin, které mohou ovlivnit politická rozhodnutí. Pro dosažení efektivního fungování trhu je důležité aby hráči nejenom znali své cíle, ale také způsob jak jich dosáhnout, musí umět předpovědět či odhadnout chování ostatních. (Podrobněji např. R. Nelson a S. G. Winter).

¹³ Koncept omezené či procedurální racionality vychází z díla amerického ekonoma **Herberta Simona**, nositele Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1978 za „za průkopnický výzkum rozhodovacích procesů v rámci organizace“. V jeho pojetí je tradiční neoklasický model racionální volby zachován, lidé jsou však racionální svými záměry, nikoliv však nutně svým jednáním.

ních hazardů.¹⁴ Důležitým metodologickým prvkem v NIE je i *nejistota znalosti ekonomického prostředí*. Lidé neznají všechny možné důsledky svého jednání a neznají ani jejich pravděpodobnost. Tato nejistota pramení z neznalosti světa a absence dokonale přesných teorií, z nedostatečné komunikace mezi lidmi nebo vzniká jako důsledek oportunistu. Aby se mohl v takovém prostředí člověk rozhodovat, musí být vytvořena určitá *pravidla*. Tato pravidla jsou součástí kultury, tvoří se cestou pokusů a omylů během historického vývoje a předávají se z generace na generaci. Kultura je souhrnem dovedností, hodnot, norem a zvyků, které umožňují jednotlivcům identifikovat se s určitou společností. Kultura usnadňuje komunikaci mezi jednotlivci a zajišťuje kontinuitu společenského vývoje: „*Kultura poskytuje klíč k trajektorii v průběhu času, což je pojem, který se používá pro deskripci silného vlivu minulosti na přítomnost a budoucnost*“.¹⁵

Dalším významným předpokladem NIE je *specifičnost aktiv* – fyzických i lidských, v oblasti neformálních institucí jsou to např. zkušenosti či znalosti. Jedná se o aktiva, která nelze přesunout do jiného využití bez ztráty jejich hodnoty.

V rovině **hospodářskopolitické praxe** se zájem o institucionální charakteristiky znovuobjevil počátkem 90. let minulého století a byl spojen zejména s otázkami ekonomické výkonnosti a dlouhodobým růstem zemí. Zvýšený zájem o roli institucí pak vyvolal především proces transformace centrálně plánovaných ekonomik na ekonomiky tržní. Empirické analýzy a výzkum v této oblasti se začaly orientovat na identifikaci rozdílů v ekonomické výkonnosti mezi zeměmi či skupinami zemí právě na základě institucionálních faktorů. „*Vzestup a pád Sovětského svazu a světového komunismu nejsme schopni objasnit s pomocí nástrojů neoklasické analýzy. K řešení současných problémů rozvoje bychom však měli přistoupit s pomocí institucionálního a kognitivního přístupu. (...) nová politická ekonomie zaměřovala svoji pozornost především na Spojené státy americké a rozvinuté společnosti. Naléhavým úkolem výzkumu je modelovat třetí svět a komunity ve východní Evropě*“.¹⁶ V této rovině se nová institucionální ekonomie ptá po alternativních souborech společenských pravidel (institucí, vlastnických práv) a ekonomických organizací, ovlivňujících chování lidí, alokaci zdrojů a ekonomickou rovnováhu. Zajímají ji otázky odlišnosti forem ekonomické organizace různých ekonomických aktivit

¹⁴ Pojem zavedl americký ekonom Frank Knight, „otec“ chicagské školy. Ve své knize „*Riziko, nejistota a zisk*“ (1922) poskytl i další teoretické zdroje budoucího rozvoje NIE. Jedná se např. o rozlišení situace s rizikem a situace a nejistotou.

¹⁵ NORTH, D. C. Vývoj ekonomické výkonnosti v čase. *Politická ekonomie*. Praha: VŠE, č. 4., 1994. s. 441-450.

¹⁶ NORTH, D. C. Vývoj ekonomické výkonnosti v čase. *Politická ekonomie*. Praha: VŠE, č. 4., 1994. s. 441-450.

v podmínkách stejné
čenských a politický
řádě i změna těchto p
by podle některých a
by měla) za určitých
zemí explicitním def
reálného života, a to z

Následující tabulk
tucionální ekonomie)
jící s teoreticko-meto
ekonomie.

Tab.č. 1: Teoreticko

T
VÝ

AMERICKÝ INSTITUCIONÁLNÍ

Americká pragmatika

Behaviorismus, psy
instinktů

Sociologie

Německá historická

Darwinova evoluční

Marxovy poznatky
vlastníků a manažerů

Empiricko-induktivní
zkoumání

Metodologický kol

2.4. DALŠÍ PER

Institucionální šk
ze zejména v posled
je stále ještě ve stádi
reality a ekonomický

v podmínkách stejného právního rámce, ekonomická logika základních společenských a politických pravidel ovládajících výrobu a směnu a v neposlední řadě i změna těchto pravidel. Na základě studia těchto problematických oblastí by podle některých autorů i politickohospodářská opatření vlády mohla (popř. by měla) za určitých předpokladů zvyšovat ekonomickou výkonnost svých zemí explicitním definováním „osvědčených“ pravidel a jejich zavedením do reálného života, a to zejména tehdy, je-li nezbytné řešit aktuální problémy.

Následující tabulka (Tab. č. 1: Teoreticko-metodologická východiska institucionální ekonomie) shrnuje a rekapituluje výše diskutované otázky, související s teoreticko-metodologickými zdroji obou vývojových větví institucionální ekonomie.

Tab.č. 1: Teoreticko-metodologická východiska institucionální ekonomie

TEORETICKO-METODOLOGICKÁ VÝCHODISKA INSTITUCIONALISMU

AMERICKÝ INSTITUCIONALISMUS

Americká pragmatická filosofie

Behaviorismus, psychologie
instinktů

Sociologie

Německá historická škola

Darwinova evoluční teorie

Marxovy poznatky o oddělení
vlastníků a manažerů

Empiricko-induktivní metoda
zkoumání

Metodologický kolektivismus

NIE

Poznatky nových teorií 2. pol.
20. stol.

Kladné transakční náklady

Oportunismus

Omezená racionalita

Nedokonalost a asymetričnost in-
formací

Nejistota znalosti ekonomického
prostředí

Specifičnost aktiv

Metodologický individualismus

Zdroj: zpracování autor

2.4. DALŠÍ PERSPEKTIVY INSTITUCIONALISMU

Institucionální škola v ekonomii nabývá v celosvětovém měřítku na váze zejména v posledních desetiletích. Ačkoliv se jedná o vědní disciplínu, která je stále ještě ve stádiu zrodu, její myšlenkový přínos k interpretaci hospodářské reality a ekonomických jevů se z pohledu další perspektivy jeví jako nesporný.

Standardní ekonomie nedokáže uspokojivě vysvětlit řadu zásadních ekonomických problémů. To se projevilo např. i při vysvětlování transformačních procesů bývalých socialistických ekonomik. Máme za to, že i v tomto ohledu byl rozhodně produktivnější institucionální přístup.

Metodologické ukotvení institucionalismu představuje i významný faktor, kodeterminující postupné zařazování předmětu „Institucionální ekonomie“ do studijních programů řady ekonomických fakult českých vysokých škol. Je to především interdisciplinarita, realističnost v interpretaci ekonomické reality a způsobu chování ekonomických subjektů, postavená v jiném zorném úhlu, než nabízí standardní ekonomický výklad; to činí tuto větev ekonomického myšlení atraktivní. V současné době jsou na převážné většině ekonomických fakult vysokých škol v České republice poznatky institucionalismu přednášeny buď separátně v různých formách jako povinné, popř. jako volitelné, nebo v rámci celostních kurzů dějin (popř. vývoje) ekonomických teorií. Iniciativy postupného zařazování výuky samostatného předmětu „Institucionální ekonomie“ do studijních programů na ekonomických fakultách českých vysokých škol vznikaly (a stále vznikají) pod vlivem řady nezvratných okolností. Tyto okolnosti v zásadě spočívají ve dvou komplementárních rovinách: v rovině ekonomické teorie a v rovině ekonomické praxe.

Cílem zařazení předmětu „Institucionální ekonomie“ do jednotlivých studijních plánů českých vysokých škol je i komplexnější a přesnější pochopení souvislosti ekonomické reality, chápání trhu a fungování hospodářství a překonání jednostrannosti a zjednodušení učebnicově prezentovaného výkladu ekonomie. V tomto kontextu se předmět „Institucionální ekonomie“ jeví spíše jako komplementární než alternativní výklad ekonomické problematiky. Jeho přínos pak nelze spatřovat v tom, že by ekonomickou realitu analyzoval lépe, ale v tom, že ekonomické problémy nazírá v jiných souvislostech, (které jsou právě v realitě postkomunistických ekonomik vysoce aktuální a jeví se být i dominantní).

Zájem o instituce v mladých tržních ekonomikách, jako je ekonomika česká, má i svá další logická oprávnění. Situace v těchto zemích potvrzuje, že instituce z hlediska dlouhého období vykazují značnou stabilitu, spojenou se sítí neformálních sociálních vazeb, a že potřebné institucionální změny se neprosazují snadno. Síla bývalé závislosti, síla skutečností, že instituce, které společnost zdělala, mají schopnost přežít, je značná. Tato závislost na trajektorii dokládá, že ačkoliv formální pravidla a společenské normy byly v těchto ekonomikách ustanoveny, prosazování formálních pravidel je nedůsledné, pravidla se nedodržují a/nebo jsou vůbec opomíjena. Vytvořené instituce pak přirozeně nemohou plnit účel, který by plnit měly a ekonomika nemůže fungovat po vzoru ekonomik vyspělých demokracií. Závěry soudobých institucionálních analýz naznačují, že neexistuje jediný univerzální typ nebo „mix“ institucí, který by mohl být reformami zaveden tak, aby bylo dosaženo požadovaného efektu. Každá země se vyznačuje individuálními podmínkami a charakteristikami,

které musí být při vy
které zakládají složito
cí. Efektivní dlouhodo
mohl spočívat v redist
nálního zázemí.

Obdobná je i situ
globálního rozsahu. „
matu industriální spol
ekonomie, nevedou k t
zí, budou vyžadovat n
a ekonomických cílů
úzkého užitkově spotř
která ve stále vyšší m
hu trhu a státu, spole
základních makroe
S rostoucími ekonom
transformací, se důlež
ekonomických problé
sko-politickými nástr
možnosti a následky
ekonomickou realitu,
politologie, historie
dovoluje takové ekon
chozích předpokladů

Dnes již není poch
kvalita významnou ú
systém uznávaných h
to vše vnímáme jako
kterými je nezbytné s
pení institucí a jejich
rých autorů jedním z
21. století, jehož v
„Nemyslím, že by m
bách rozpracována p
spíše jednat o synté
Zatím všechno nasvě
rým ekonomové výz
ekonomické teorie, c

¹⁷ SOJKA, M. Stane se
ekonomie a její pedagog
248-1944-0.

¹⁸ Tamtéž.

kteřé musí být při vytváření institucí reflektovány; nadto ne všechny vazby, které zakládají složitou pavučinu společnosti, vedou k tvorbě žádoucích institucí. Efektivní dlouhodobý nástroj jak zvyšovat ekonomickou výkonnost by tedy mohl spočívat v redistribuci investic směrem k budování žádoucího institucionálního zázemí.

Obdobná je i situace ve světě. Současné ekonomické problémy dosahují globálního rozsahu. „*Pokusy reagovat na ně v kontextu dožívajícího paradigmatu industriální společnosti, jež v ekonomii reprezentuje zejména neoklasická ekonomie, nevedou k úspěchu. ...Proměny, kterými soudobá společnost prochází, budou vyžadovat nové teoretické přístupy při řešení otázek vztahu sociálních a ekonomických cílů s ohledem na široce pojatou kvalitu života, překonání úzkého užitkově spotřebního přístupu k životu ve společnosti masové spotřeby, která ve stále vyšší míře mrhá zdroji, změny v přístupu k tržní ekonomice, vztahu trhu a státu, společnosti a životního prostředí i nové přístupy k vysvětlení základních makroekonomických i mikroekonomických problémů*“.¹⁷ S rostoucími ekonomickými problémy, a tedy i rostoucí naléhavostí reformem či transformací, se důležitost institucionální teorie zvyšuje. Velká část soudobých ekonomických problémů se nedá řešit pouze makroekonomickými hospodářsko-politickými nástroji, ale spíše změnami institucí, k čemuž je nezbytné možnosti a následky takových změn pochopit. Interdisciplinární pohled na ekonomickou realitu, který se dotýká psychologie, sociologie, práva, etiky, politologie, historie a dalších humanitních a společenskovědních disciplín, dovoluje takové ekonomické jevy a procesy analyzovat bez reinterpretace výchozích předpokladů zkoumání.

Dnes již není pochyb o tom, že ve vývoji ekonomiky hrají instituce a jejich kvalita významnou úlohu. Právní systém, ekonomická mentalita obyvatelstva, systém uznávaných hodnot, etika, náboženství, historická zkušenost a tradice, to vše vnímáme jako významné endogenní prvky ekonomického systému, se kterými je nezbytné se seriózně zabývat i při ekonomických analýzách. Pochoopení institucí a jejich úlohy v sociálně-ekonomickém vývoji bude podle některých autorů jedním z rozhodujících charakteristických rysů ekonomické teorie 21. století, jehož výsledkem bude rozpracovaná institucionální ekonomie. „*Nemyslím, že by mohla být institucionální ekonomie v dnes známých podobách rozpracována přímo do podoby nové ekonomie hlavního proudu. Bude se spíše jednat o syntézu, v níž však bude mít teorie institucí zásadní úlohu*“.¹⁸ Zatím všechno nasvědčuje tomu, že právě přístup rozvíjený NIE bude ten, kterým ekonomové významně zasáhnou do procesu modernizace výuky obecné ekonomické teorie, což má nesmírný význam i pro realizaci velmi potřebného

¹⁷ SOJKA, M. Stane se institucionální ekonomie paradigmatickým 21. století? In: *Institucionální ekonomie a její pedagogizace*. Ostrava: VŠB-TU, Ekonomická fakulta 2008. s. 8. ISBN 978-80-248-1944-0.

¹⁸ Tamtéž.

výzkumu v této oblasti. Nejnovější tendence v oblasti ekonomické analýzy institucí ukazují, že propojení NIE s oblastmi společenských věd, které pojí zájem o roli institucí, je velmi produktivní a značně zvyšuje poznávací hodnotu institucionální teorie. Je zřejmé, že zkoumání institucí bude bezesporu potřeba věnovat ještě značného úsilí i času a teprve až budoucnost potvrdí platnost slov R. Coase, že „...až to vše skončí, hlavní proud ekonomického myšlení se stane tím, co dnes nazýváme novou institucionální ekonomikou“.¹⁹

¹⁹ Cit. podle Coase, R. H. Nová institucionální ekonomie. In *Centrum pro sociálně tržní ekonomiku*, [on line], [cit.2004-09-23], dostupné z www: <<http://www.cste.wz.cz/cste.htm>>

3. AMERICKÝ A POVÁLEČ

3.1. ZAKLADATEL

Jak bylo uvedeno v
považování Thorstein V

Thorstein Veblen

Jedním z nejvýrazně
(1857-1929). Tento ek
zel z venkovského am
Johna Hopkinse a ekon
rických univerzitách (t
goga nebyla příliš úsp
přednášel na počátku
jeho plat zčásti pokrýv
založena na jeho knih
lenky mu přinesly zna
dokonce zvolen prezid
mítl s komentářem, že
znam pro jeho akadem

Veblen nevyňikal j
v roce 1911 na Univer
kaly velký počet záje
zumitelně něco muml
a článků, z nichž měl
podařilo snížit počet s
velmi přísný při zkouš
odradil ty studenty, k
Phi Beta Kappa.

Do ekonomické tec
Teorie zahálčivé třídy
nejčtenějších vědecký
zdrucující kritice materi
Protože existence člov
a bohatství etalonem,
Místo tvůrčí lidské prá
žívání volného času a
a jejich transformace
lidskou prací a dalšími

3. AMERICKÝ INSTITUCIONALISMUS A POVÁLEČNÝ NEOINSTITUCIONALISMUS

3.1. ZAKLADATELÉ INSTITUCIONALISMU

Jak bylo uvedeno výše, za zakladatele amerického institucionalismu jsou považováni Thorstein Veblen a John R. Commons.

Thorstein Veblen

Jedním z nejvýraznějších kritiků soudobé společnosti byl **Thorstein Veblen (1857-1929)**. Tento ekonom a sociolog byl synem norského imigranta a pocházel z venkovského amerického středozápadu. Studoval filosofii na univerzitě Johna Hopkinse a ekonomii na Cornellově univerzitě. Působil na mnoha amerických univerzitách (v Chicagu, Stanfordu a Missouri), ale jeho kariéra pedagoga nebyla příliš úspěšná. Nikdy se mu nepodařilo získat profesuru, a když přednášel na počátku 20. let na New School for Social Research v New Yorku, jeho plat zčásti pokrývaly příspěvky jeho bývalých žáků. Veblenova sláva byla založena na jeho knihách a na šířavé kritice americké společnosti. Jeho myšlenky mu přinesly značné uznání mezi americkými ekonomy. V roce 1924 byl dokonce zvolen prezidentem Americké ekonomické asociace. Tuto poctu odmítl s komentářem, že mu nebyla nabídnuta v době, kdy by to mohlo mít význam pro jeho akademickou kariéru.

Veblen nevynikal jako pedagog a sám nerad učil. Traduje se, že když přešel v roce 1911 na Univerzitu státu Missouri, byl již slavný a jeho přednášky přilákaly velký počet zájemců. Studenti se však setkali s člověkem, který si nesrozumitelně něco mumlal do vousů a popsal tabuli dlouhým seznamem knih a článků, z nichž měli být studenti následující týden vyzkoušeni. Tím se mu podařilo snížit počet studentů na zvládnutelnou úroveň (tj. asi tucet). Navíc byl velmi přísný při zkoušení a nedával lepší známky než „C“ (u nás trojky), aby odradil ty studenty, kteří se chtěli stát členy prestižního studentského spolku Phi Beta Kappa.

Do ekonomické teorie se Veblen nesmazatelně zapsal svými knihami. Jeho *Teorie zahálčivé třídy* (*The Theory of the Leisure Class*, 1899) se stala jednou z nejčtenějších vědeckých knih během posledních sta let. Veblen v ní podrobil zdrcující kritice materialistická kritéria úspěchu v americké pekuniární kultuře. Protože existence člověka i rodiny závisí na peněžním příjmu, staly se peníze a bohatství etalonem, podle něhož jsou posuzovány veškeré lidské aktivity. Místo tvůrčí lidské práce se ideálem pekuniární společnosti stalo okázalé využívání volného času a okázalá spotřeba. Vyznávání těchto zvrácených hodnot a jejich transformace do podoby institucí vede k masovému mrhání tvořivou lidskou prací a dalšími ekonomickými zdroji. Plýtvání zdroji je dále podpořeno

demonstrativní potřebou, která je typem spotřeby, jejímž cílem není uspokojování reálných potřeb, ale ukazování vlastního společenského postavení (statu) příslušníkům referenční sociální skupiny. Tato myšlenka se stala základem **demonstračního efektu** či **Veblenova efektu**, podle něhož pokles ceny statku může vyvolat pokles poptávky po něm, protože zvýšení dostupnosti statku pro hůře situované vede ke zhoršení jeho „kvality“ jako nástroje demonstrování statusu bohatších společenských vrstev.

Své argumenty dále rozvinul v knize *Teorie podnikání* (Theory of Business Enterprise, 1904), v níž rozlišoval mezi výrobou pro užití a výrobou pro zisk. Výroba pro užití je spojena s tvořivou lidskou prací, s úsilím řešit praktické problémy a nabývá podoby instituce industrie. Výroba pro zisk nabývá podoby instituce business a často se staví do cesty rozvoje produktivních sil jako v případě monopolního omezování výstupu v zájmu dosahování co nejvyššího monopolního zisku. Důsledkem úsilí maximalizovat zisk jsou hospodářské cykly, oddělování vlastnictví a řízení ve velkých korporacích a dokonce i růst vojenských výdajů a války, které jsou, podle Veblena, důsledkem toho, že je politická moc ovládána businessem. Chování businessu vede rovněž k mrhání ekonomickými zdroji podobně jako spotřebitelské hodnoty pekuniární společnosti.

Ve svých dílech se Veblen vedle popisu pekuniární společnosti soustředil zejména na evoluční změny související s technickým pokrokem, jehož byl velkým obdivovatelem. Ve Veblenově pojetí existuje mezi vývojem techniky a technologie a konzervatismem stávajícího řádu zásadní konflikt. Mezi potřebami společnosti, vytvářenými měnícími se podmínkami a existujícími institucemi podporovanými zahálčivou třídou, musí nutně vznikat napětí. Tento konflikt se polarizuje okolo technologicky determinovaných sil spojených s tvořivou lidskou činností, s řešením praktických problémů, zaměřených na společenský blahobyt na straně jedné a na druhé straně okolo vojenského autoritářství, zaměřeného na ochranu existujících struktur moci a bohatství. Již roce 1904 předpověděl Veblen nástup nacismu a fašismu.

Pro Veblena byl technický pokrok podobně jako pro Saint Simona a Karla Marxe motorem sociálně ekonomického rozvoje, který je v jeho pojetí kumulativní a nezávislý na vůli a jednání představitelů businessu. Veblen byl přesvědčen, že technický pokrok povede postupně k takovým institucionálním změnám, že to vyvolá buď stav chronické deprese nebo koncentraci zdrojů v rukou monopolů, která bude spojena s nevyužíváním ekonomického potenciálu. Tato situace povede podle něho k zostření konfliktu mezi industrií a businessem. Přes tezi o „revoluci inženýrů“, k níž se dopracoval ke konci života, si Veblen nebyl výsledkem tohoto konfliktu nikdy jist. Ještě v roce 1925 ve své knize *Ekonomická teorie v propočitatelné budoucnosti* (The Economic Theory in the Calculable Future, 1925) se mu zdálo, že business bude mít navrch. Přesto považoval za skutečně pokrokový faktor ve vývoji moderní společnosti

a ekonomiky průmyslu konfliktu mezi inženýry

John Rogers Commons

John Rogers Commons

stitucionalismu. Zatímco gická východiska rozpracovali teoreticky jejich uvádění do prak

Commons pocházel z 19. století studoval na vána za nejlepší američtí 1890 - 1899 ekonom (Wesleyan, Oberlin, univerzitě publikoval rozvoj instituce soukromé pod kontrolou ekonomických názory a navíc i Commons konec vedly ke zrušení pracoval pro Komisi (Commission), kde se managementem a pro N kde propagoval smířlivé managementem.

V roce 1904 přešel profesora R. T. Elyho máždil skupinu mladých kračovali v rozvoji tržním zdrojem myšlenek i státu blahobytu. Commons zabezpečení, jímž děj

Své působení na v komisích státu Wisconsinu řejně prospěšných povolal ve Wisconsinu která se zaměřovala na měšťnanci a zaměstnanci Roku 1915 napsal studiu prosazovala řešení prů Usiloval o to, aby byl telem hnutí, které vedlo nosti ve Wisconsinu

a ekonomiky průmyslového inženýra a hluboce věřil v existenci zásadního konfliktu mezi inženýry a kapitalisty.

John Rogers Commons

John Rogers Commons (1862-1945) byl zakladatelem *právního směru institucionalismu*. Zatímco Veblen formuloval základní filosofická a metodologická východiska institucionalismu, Commons a jeho pokračovatelé rozpracovali teoretické základy reformních opatření a podíleli se rovněž na jejich uvádění do praktického života.

Commons pocházel rovněž z amerického středozápadu a v 80. letech 19. století studoval na Univerzitě Johna Hopkinse, která v té době byla považována za nejlepší americkou univerzitu. Po ukončení studií vyučoval v letech 1890 - 1899 ekonomii na několika menších amerických univerzitách (Wesleyan, Oberlin, Indiana Syracuse). Během svého působení na Syracuské univerzitě publikoval studii, v níž se snažil prokázat, že růst státu provázela rozvoj instituce soukromého vlastnictví, protože společnost se snažila udržet si pod kontrolou ekonomickou moc, která provázela hromadění bohatství. Takové názory a navíc i Commonsova snaha přednášet kurz o problematice práce nakonec vedly ke zrušení jeho místa na univerzitě. V následujících čtyřech letech pracoval pro Komisi USA pro industriální vztahy (United States Industrial Commission), kde se věnoval studiu odborů a vztahu mezi zaměstnanci a managementem a pro Národní občanskou federaci (National Civil Federation), kde propagoval smířlivá řešení problémů ve vztazích mezi pracujícími a managementem.

V roce 1904 přešel na pozvání svého učitele z Univerzity Johna Hopkinse, profesora R. T. Elyho, na Wisconsinskou univerzitu. Tady okolo sebe shromáždil skupinu mladých ekonomů, mezi nimiž byl i J. K. Galbraith, kteří pokračovali v rozvoji tradic institucionalismu. Wisconsinská univerzita se stala zdrojem myšlenek i praktických iniciativ, vedoucích ke vzniku amerického státu blahobytu. Commonsova skupina bojovala za přijetí Zákona o sociálním zabezpečení, jímž dějiny státu blahobytu v USA v roce 1935 začínají.

Své působení na univerzitě Commons neustále střídal s prací ve vládních komisích státu Wisconsin. Hlavním předmětem jeho zájmu byla regulace veřejně prospěšných podniků a vztahy mezi pracujícími a managementem. Pracoval ve Wisconsinské průmyslové komisi (Wisconsin Industrial Commission), která se zaměřovala na zprostředkování a smířčí řízení při sporech mezi zaměstnanci a zaměstnavateli. V roce 1914 pracoval v obdobné federální komisi. Roku 1915 napsal studii, v níž požadoval zřízení Národní rady práce, která by prosazovala řešení pracovních sporů prostřednictvím kolektivního vyjednávání. Usiloval o to, aby bylo zavedeno pojištění v nezaměstnanosti a stal se zakladatelem hnutí, které vedlo v roce 1932 k přijetí zákona o pojištění v nezaměstnanosti ve Wisconsinu a o několik let později i na federální úrovni. Když dospěl

k názoru, že pojištění v nezaměstnanosti nemůže dobře fungovat bez stabilizace ekonomiky, zaměřil se na tuto problematiku a ve 20. letech se stal prezidentem Národní monetární asociace (National Monetary Association). Ta se zabývala formulováním programů, které měly umožnit dosažení stability úvěru a cenové hladiny. Ve 30. letech se postupně tyto programy a politiky včetně kolektivního vyjednávání a pojištění v nezaměstnanosti, penzijního pojištění a dalších opatření sociální politiky, které teoreticky zdůvodňoval a v praxi prosazoval Commons, staly součástí reformem New Dealu prezidenta Roosevelta.

Jeho hlavními teoretickými pracemi jsou *Právní základy kapitalismu* (Legat Foundations of Capitalism, 1924) a *Institucionální ekonomie* (Institutional Economics, 1934). Teoretické zájmy Commonse byly velice široké, počínaje sociologií právních institucí přes teorii veřejné ekonomie, zájmové konflikty, až po dějiny práce. Na rozdíl od Veblena, který byl k americké realitě velmi kritický a byl velmi pesimistický, Commons kladl důraz na pozitivní stránky americké ekonomiky a měl za to, že lze její rozhodující nedostatky korigovat prostřednictvím promyšlených institucionálních reforem.

Vzhledem k „otevřenosti“ ekonomického systému považoval za nezbytnou širokou definici předmětu zkoumání ekonomické vědy, jež se nemůže redukovat na analýzu podmínek efektivní alokace zdrojů mezi alternativní použití a musí se zabývat i evolucí institucí. Podle jeho názoru se ekonomická teorie má soustředit hlavně na zkoumání kolektivního jednání, tedy na problematiku regulace individuálního jednání. Commons vycházel z teze, že úlohou státu je zejména role zprostředkovatele mezi protichůdnými ekonomickými zájmy a mezi ekonomickými silami trhu a jednotlivcem. V jeho pojetí je třeba řešit zájmové konflikty spravedlivě pro obě strany - podnikatele a spotřebitele, zaměstnance a zaměstnavatele apod. Commons tvrdil, že tržní síly nejsou schopny řešit všechny zájmové konflikty moderního světa a že složitá moderní industriální společnost neustále vytváří nové konflikty, jejichž spravedlivé řešení si vyžaduje státní zásahy. Dále tvrdil, že jednotlivci při svém jednání mezi sebou udržují významné vztahy vzájemné závislosti, což platí jak v situacích, kdy dochází ke konfliktu, tak v situacích spolupráce. Směnné transakce, na jejichž zkoumání se omezila neoklasická ekonomie, podle něho tvoří pouze část ekonomických transakcí a to dokonce ještě nikoli tu nejvýznamnější. Za nejdůležitější z ekonomických transakcí považoval „manažerské transakce“ (managerial transactions), jež se týkají vykonávání příkazů mezi nadřízenými a podřízenými (např. mezi zaměstnavateli a zaměstnanci), a „rozdělovací transakce“ (partitional transactions), při nichž se náklady a výnosy rozdělují mezi členy určité organizace, např. rozdělení daňového zatížení v určitém státě. Všechny druhy transakcí se uskutečňují v určitém institucionálním a právním kontextu, který jim dává smysl. Abychom pochopili, jak hospodářství funguje, je podle Commonse nutno tento institucionální a právní kontext studovat. V návaznosti na to zavedl rovněž pojem transakční náklady

jako souhrn všech nákladů transakcí, a zdůrazňoval

Firma podobně jako rozdíl od Veblena nepo mohou být v souladu a nálních reforem konflik ekonomickou vědu, kte řešení v institucionální

U Commonse nach cenové tvorby. Vytvoř stupným sbližováním s neosobního tržního me struktur neoklasická ek ností bdí nejvyšší soud ry, které ovlivňují výv aktivity bank, vývoj ho

3.2. INSTITUCION A POVÁLEČ

Wesley Clair Mitch

Wesley Clair Mite

záhy se od svého učite mický výzkum a svou sorem ekonomie na K 1919 - 1931 byl ředite uznávaným odborníkem o rozvoj empirického e založení rady pro Ekon

Mitchel kritizoval s pojetím rovnováhy. Oc ceny jsou nepružné, p smlouvy, konvence aj. vání transakčních nák peněžní směny, která v kulturním kontextu a že peníze nahradily p racionalita a tržní ideol

Svou pozornost so cyklů. Ve vývoji cyklů cyklu v čase, jenž se v mické změny v demo

jako souhrn všech nákladů, které jsou vynakládány v souvislosti s určitou transakcí, a zdůrazňoval úlohu institucí při snižování transakčních nákladů.

Firma podobně jako Veblenův business usiluje o maximalizaci zisku. Na rozdíl od Veblena nepovažoval Commons tyto cíle za zcela neslučitelné. Často mohou být v souladu a tam, kde se dostávají do rozporu, lze pomocí institucionálních reforem konflikty vyřešit. Tady podle Commonse vzniká příležitost pro ekonomickou vědu, která musí tyto cíle zkoumat a na tomto základě hledat řešení v institucionálních reformách.

U Commonse nacházíme i jeden z prvních institucionalistických výkladů cenové tvorby. Vytvořil **teorii rozumné ceny**. Ta vzniká vyjednáváním a postupným sblížením stanovisek účastníků transakce a nikoli prostřednictvím neosobního tržního mechanismu, jak ho popisuje ve svých modelech tržních struktur neoklasická ekonomie. Cena je výsledkem dohody, nad jejíž regulérností bdí nejvyšší soud země. Na její velikost podle něho působí všechny faktory, které ovlivňují vývoj cenové hladiny, jako jsou koupěschopná poptávka, aktivity bank, vývoj hospodářského cyklu aj.

3.2. INSTITUCIONÁLNÍ EKONOMIE MEZI SVĚTOVÝMI VÁLKAMI A POVÁLEČNÝ NEOINSTITUCIONALISMUS

Wesley Clair Mitchel

Wesley Clair Mitchel (1874 - 1948) byl přímým Veblenovým žákem, ale záhy se od svého učitele značně vzdálil svým důrazem na aplikovaný ekonomický výzkum a svou opatrností k teoretickým zobecněním. Mitchel byl profesorem ekonomie na Kalifornské a také na Kolumbijské univerzitě, v letech 1919 - 1931 byl ředitelem New School of Social Research v New Yorku. Byl uznávaným odborníkem na výzkum hospodářského cyklu a má velké zásluhy o rozvoj empirického ekonomického výzkumu. V roce 1920 se spolupodílel na založení rady pro Ekonomický výzkum.

Mitchel kritizoval statickou povahu neoklasické ekonomie spojenou s jejím pojetím rovnováhy. Odmítal koncepci dokonalé konkurence a tvrdil, že mnohé ceny jsou nepružné, protože jsou determinovány institucionálními faktory jako smlouvy, konvence aj. Ve svém výkladu tržní ekonomiky zdůrazňoval snižování transakčních nákladů a přírůstky efektivnosti vyplývající z rozšiřování peněžní směny, která nahrazuje naturální platby. Tento vývoj se uskutečňuje v kulturním kontextu a rovněž ideologie se podle něho mění v souvislosti s tím, že peníze nahradily původní formy a zvykové vztahy a v důsledku toho peněžní racionalita a tržní ideologie postupně nahradila feudální ideologii.

Svou pozornost soustředil zejména na empirický výzkum hospodářských cyklů. Ve vývoji cyklů zdůrazňoval úlohu peněz. Empiricky prokázal trvalost cyklu v čase, jenž se v ekonomice USA projevoval přes výrazné a velmi dynamické změny v demografické struktuře obyvatelstva, v jejích tržních struktu-

rách a technologické základně, finančním systému a institucionálním uspořádání. Hospodářský cyklus považoval za formu vývoje kapitalistické ekonomiky a jeho příčiny hledal v činitelích, jež ovlivňují současný nebo budoucí zisk. Ve vývoji zisku spatřoval klíč k vysvětlení hospodářského cyklu.

Hlavními Mitchelovými díly jsou *Hospodářské cykly a jejich příčiny* (Business Cycles and their Causes, 1913) a *Hospodářské cykly: problém a jeho kontext* (Business Cycles: The Problem and its Settings, 1927). Trvalým přínosem Mitchela pro rozvoj ekonomické vědy je jeho práce věnovaná sběru a třídění statistických údajů a zejména zpracování metod jejich analýzy.

John Atkinson Hobson

J. A. Hobson (1858 - 1940) byl jedním z neoriginálnějších anglických ekonomů. Jeho první práce *Fyziologie průmyslu* byla vydána roku 1889, zatímco poslední *Zpověď národohospodářského kacíře* se objevila na knižním trhu v roce 1938. Tudiž Hobson aktivně působil v oblasti ekonomických učení téměř půl století. Některé jeho práce, jako např. knihy *Imperialismus* a *Vývoj soudobého kapitalismu*, zaujmají v ekonomické literatuře důležité místo.

První vydání knihy *Imperialismus* vyšlo v roce 1902. Hobson se začal zajímat o problémy imperialismu v souvislosti s anglo-burskou válkou. Zúčastnil se vojenských operací jako válečný dopisovatel a napsal na uvedené téma dvě knihy: *Válka v jižní Africe. Její příčina a následky* (1900) a *Psychologie jingoismu* (1901). Anglo-burská válka znamenala značné zesílení imperialistické a nacionalistické propagandy v Anglii. Fabiánskou společností té doby byla prosazována teze o tom, že v zemích, kde nemůže být samostatně ustaven odpovídající společenský řád, je nutné vnější zasahování velmocí, aby bylo vůbec umožněno využití existujících přírodních zásob. Hobson naopak vystoupil s kritikou imperialismu. Pokusil se ukázat souvislost mezi imperialistickou politikou a zájmy kapitalistů, přičemž si všiml role vývozu kapitálu. Podle jeho názoru je pro imperialismus typická ta okolnost, že zájmy finančníků a těch lidí, kteří umísťují svůj kapitál v zahraničí, převládly nad zájmy obchodníky.

Parazitizmus kapitalismu se podle Hobsona projevuje nejen v růstu vývozu kapitálu, rostoucím počtu rentiérů, růstu dělnické aristokracie podplácené buržoazii, v uchvácení kolonií, ale také v tom, že uvedený parazitizmus proměňuje celé země na parazity.

V roce 1897 zakázala londýnská univerzita Hobsonovi přednášet o ekonomických problémech, přičemž uvedené opatření bylo podle Hobsonových slov důsledkem toho, že prosazoval **teorii podspotřeby**. Tyto myšlenky byly tehdejšími britskými ekonomy považovány za škodlivé, neboť podryvaly víru v prospěšnou úlohu úspor. Teprve ve 30. letech se pohled na jeho učení změnil a některé jeho myšlenky (zvláště teorie podspotřeby) se promítly do učení key-

nesiánců i labouristů, k žencem systému „svob se státu do hospodářské v duchu **politiky vysok** třídních antagonismů.

Ve své práci *Work a stránky kapitalismu do*

1) soustředění ohromnosti růstu společenské

2) existence třídy energie společnosti,

3) prestiž, kterou ma dek opovrhlivý vztah k

4) vytváření nadpro nich tříd,

5) s tím souvisí ner lísáních,

6) uvedená skutečn solidaritě zájmů, kte ského pokroku...”.

Gardiner Coit Mea

Gardiner Coit Mea

ský titul a Phd. získal r akademickým ekonomem poradce mnoha státních ekonomickému poraden vání reforem New Deal

Při studiu na Harvardu mimálně přizpůsobila st Proto se této problema *Revoluce korporací* (Th 1933.

Za jeho hlavní přín jak dominantní vliv ma lení vlastnictví a rozhod, že nepružnost ad nismus, který zajišťoval V roce 1959 v práci *Ac Inflation and Public P*

nesiánců i labouristů, k jejichž hnutí se Hobson v roce 1918 přidal. Byl přívržencem systému „svobodného obchodu“. Snažil se spojit zásady nevměšování se státu do hospodářského života s uskutečněním některých sociálních reforem v duchu **politiky vysoké mzdy** s cílem zmírnění ekonomických krizí a oslabení třídních antagonismů.

Ve své práci *Work and Wealth, a Human Evolution* shrnuje Hobson záporné stránky kapitalismu do šesti bodů:

- 1) soustředění ohromných důchodů do rukou hrstky boháčů omezuje možnosti růstu společenské spotřeby,
- 2) existence třídy parazitů, kteří nepracují, znamená ztrátu části výrobní energie společnosti,
- 3) prestiž, kterou mají bohatí lidé, kteří se neúčastní na výrobě, má za následek opovrhlivý vztah k práci,
- 4) vytváření nadproduktu vyžaduje nadměrnou práci na straně produktivních tříd,
- 5) s tím souvisí neregulérní průběh výroby, odrážející se v cyklických kolísáních,
- 6) uvedená skutečnost „...rozleptává ducha lidské důvěry a vědomí lidské solidárnosti zájmů, které jsou nejlepším stimulem individuálního a společenského pokroku...“.

Gardiner Coit Means

Gardiner Coit Means (1896 - 1988) původně studoval chemii. Magisterský titul a Phd. získal na Harvardově univerzitě za ekonomii. Nebyl typickým akademickým ekonomem. Pracoval ve státní správě, působil jako ekonomický poradce mnoha státních orgánů, podnikal v textilním průmyslu a věnoval se ekonomickému poradenství. Ve 30. letech se významně podílel na vypracovávání reforem New Dealu.

Při studiu na Harvardově univerzitě zjistil, že se ekonomická teorie jen minimálně přizpůsobila strukturálním změnám, které přinesly moderní korporace. Proto se této problematice věnoval ve své doktorské disertační práci nazvané *Revoluce korporací* (*The Corporate Revolution*), kterou úspěšně obhájil v roce 1933.

Za jeho hlavní přínos institucionální ekonomii se považuje to, že dokázal, jak dominantní vliv mají moderní korporace v americké ekonomice, a že oddělení vlastnictví a rozhodování napomohlo ekonomické koncentraci. Dále dokázal, že nepružnost administrovaných cen podkopala samoregulační mechanismus, který zajišťoval udržování ekonomiky blízko stavu plné zaměstnanosti. V roce 1959 v práci *Administrativní inflace a veřejná politika* (*Administrative Inflation and Public Policy*) poprvé vyložil nový druh inflace (v 70. letech

označenou jako stagflace či slumflace), při níž se ceny zvyšují i při poklesu poptávky. To vede k simultánnímu vzniku inflace a recese, což bylo v přístupech tradičních dobových teorií hlavního proudu nemožné. Jeho studie prokazovala, že příčinou není příliš velká nabídka peněz, ale administrativní rozhodnutí, která vedou k inflačním tlakům. Podle Meanse nelze tuto situaci zvládnout peněžní ani rozpočtovou politikou.

Means považoval kapitalistickou ekonomiku s významnou úlohou státu za „kolektivní kapitalismus“. Podle něho přešlo ekonomické rozhodování v moderní kapitalistické společnosti do rukou manažerů a vlastníci již nejsou schopni ekonomické procesy kontrolovat. Za této situace nejsou zájmy korporací v rozporu se společenskými zájmy, protože činnost korporací je společensky prospěšná. Tržní ceny v ekonomice s výraznou vahou korporací již neplní funkce, které předpokládají neoklasikové. Tržní cena nevede k přijímání rozhodnutí o tom, co se bude vyrábět a v jakém množství. Ceny jsou diktovány velkými korporacemi a jsou výsledkem působení řady činitelů většinou nákladové povahy. Means je označoval jako **administrované** či **režirované ceny**. Ukázal, že administrované ceny jsou nepružné a že postupně pronikají i do odvětví, v nichž velké korporace nejsou a která mají blíže „dokonalé konkurenci“. Podle Meanse v ekonomice s vysokým podílem korporací trh nerozhoduje ani o alokaci zdrojů, ani o investicích.

Knihou *Moderní korporace a soukromé vlastnictví* (The Modern Corporation and Private Property, 1932), kterou napsal společně s Adolfem Berlem, se stala východiskem všech soudobých teorií firmy. Oddělení vlastnictví a kontroly vedlo k tomu, že jsou velké korporace podle autorů pod kontrolou profesionálních manažerů, nikoli vlastníků. V důsledku toho může existovat moc bez vlastnictví. Další významnou knihou je *Revoluce korporací v Americe* (The Corporate Revolution in America, 1964).

John Maurice Clark

John Maurice Clark (1884 - 1963) byl synem předního amerického neoklasického ekonoma Johna Batese Clarka, tvůrce agregované verze teorie mezní produktivity. Studoval ekonomii na Amherst College a magisterský a doktorský titul dosáhl na Kolumbijské univerzitě. Pedagogickou dráhu zahájil na Amherst College, kde byl jmenován docentem pro obor ekonomie. V roce 1915 byl jmenován profesorem ekonomie na Chicagské univerzitě kde působil až do roku 1926. Poté až do roku 1957 byl profesorem ekonomie na Kolumbijské univerzitě. Mezi jeho hlavní práce patří *Společenská regulace podnikání* (Social Control of Business, 1926, 1939), *Strategické faktory hospodářského cyklu* (Strategic Factors in Business Cycle, 1934) a *Konkurence jako dynamický proces* (Competition as a Dynamic Process, 1961).

I když velice dobře znal neoklasickou ekonomii a její analytické postupy, stavěl se k ní značně kriticky pro její státnost a ignorování sociálních faktorů.

Zabýval se veřejnou s...
v jejímž kontextu v roce...
k němuž jako první dos...
Princip akcelerace vyjac...
né změně výstupu a byl...
ského cyklu a růstu.

Zkoumal rovněž vliv...
lou konkurenci, s níž pr...
za prakticky nedosažitel...
bilní konkurence, která...
stavu konkurenčního pr...
vání subjektů na něm a...
žitelným východiskem...
prostředí.

Clarence Edwin Ayres

Clarence Edwin Ayres

titulů dosáhl na Brown...
Učil na univerzitách v C...
Texaskou univerzitu v A...

Byl hluboce ovlivněn...
to se stal institucionáln...
považován za vůdčí os...
sporným pedagogickým...
Texaské univerzitě měl...
pak navazovali na jeho...
jeho myšlenky postupně...
a technologií, odcházel...
pochopením ekonomick...

Mezi jeho hlavní prá...
Economic Order, 1938...
nomic Progress, 1944...
1952) a *K rozumné sp...*
svém pojetí instituciona...
rií, které jsou otázkou v...
ní a zdokonalování vý...
(převážně) pozitivním č...
co není, pokládal předev...

Technologii původně...
val nástroje stále širěji...
nologii pojímal jako...

Zabýval se veřejnou soutěží a rozpracováním teorie hospodářského cyklu, v jejímž kontextu v roce 1917 znovu objevil a pojmenoval princip akcelerace, k němuž jako první dospěl v roce 1909 francouzský ekonom Albert Aftalion. Princip akcelerace vyjadřuje závislost agregátních čistých investic na očekávané změně výstupu a byl později uplatněn v keynesovských teoriích hospodářského cyklu a růstu.

Zkoumal rovněž vliv konkurence na blahobyt a veřejnou politiku. Dokonalou konkurenci, s níž pracuje jako s ideálem neoklasické ekonomie, považoval za prakticky nedosažitelnou a snažil se ji odlišit od své vlastní koncepce operabilní konkurence, která měla vytvářet realistické východisko pro hodnocení stavu konkurenčního prostředí na trzích na základě kritérií struktury trhu, chování subjektů na něm a výkonnosti. Tato koncepce se měla stát prakticky použitelným východiskem politiky, zaměřené na kultivaci konkurenčního prostředí.

Clarence Edwin Ayers

Clarence Edwin Ayers (1891 - 1972) vystudoval filosofii a akademických titulů dosáhl na Brownově univerzitě a na Chicagské univerzitě (Ph.D. 1917). Učil na univerzitách v Chicagu, Amherstu a Reedu a poté přešel v roce 1930 na Texaskou univerzitu v Austinu, odkud roku 1968 odešel na odpočinek.

Byl hluboce ovlivněn Veblenem a pragmatickou filosofií J. Deweyho, a proto se stal institucionálním ekonomem. Bezprostředně po II. světové válce byl považován za vůdčí osobnost amerického institucionalismu. Disponoval nesporným pedagogickým talentem. Byl charismatickým přednášejícím a na Texaské univerzitě měl hluboký vliv na velký počet svých posluchačů, kteří pak navazovali na jeho učení ve vlastní profesní dráze. Vzhledem k tomu, že se jeho myšlenky postupně vyvíjely, zvláště s ohledem na vztahy mezi institucemi a technologií, odcházeli jeho studenti s uceleným, ale poněkud se měnícím pochopením ekonomických jevů a procesů.

Mezi jeho hlavní práce patří *Problém ekonomického řádu* (The Problem of Economic Order, 1938), *Teorie ekonomického pokroku* (The Theory of Economic Progress, 1944), *Průmyslová ekonomika* (The Industrial Economy, 1952) a *K rozumné společnosti* (Toward a Reasonable Society, 1961). Ve svém pojetí institucionalismu Ayres zdůrazňoval, že věda je systémem kategorií, které jsou otázkou víry, že lidské hodnoty jsou pouze nástrojem pokračování a zdokonalování vývoje života lidí, že technologie, jak ji definoval, je (převážně) pozitivním činitelem sociálních změn. Úvahy o tom, co je správné a co není, pokládal především za záležitost tradic a zvyků.

Technologii původně ztotožňoval s užíváním nástrojů, ale postupně definoval nástroje stále šířeji, až zahrnovaly i nehmotné symboly a organizace. Technologii pojímal jako dynamického činitele determinujícího ekonomický

blahobyt. Ve své koncepci technologicky instrumentální hodnoty a pravdy zdůrazňoval transkulturní hodnoty zpracovatelnosti a efektivnosti, jež tvoří kontinuum. V protikladu k technologii působí existující instituce jako svazující síla. Protože sankciují obřadné chování ve prospěch tradičních a právně zaručených zájmů, jsou převážně nepřátelské k ekonomickému pokroku, vytvářejícímu technologii. Ekonomický proces chápal jako záležitost industrializace. Logika industrializace či technického pokroku se v jeho pojetí, které nezapře hluboký vliv Veblena, dostává neustále do konfliktu s překonanými institucemi, jež brání pokrokovému vývoji. Úkolem lidstva je v pojetí Ayerse rozvíjet nové institucionální formy a odstraňovat staré, protože je třeba vytvořit podmínky, aby byly schopny udržovat krok s rozvíjející se technologií.

Ayers tvrdil, že lidské chování má sociální povahu a že ekonom musí pro vysvětlení a pochopení tohoto chování studovat instituce a kulturu, v jejímž rámci se rozvíjí. Spolu s ostatními institucionalisty trval na metodologickém kolektivismu.

Pro pochopení alokace zdrojů je nutno chápat předmět ekonomické analýzy mnohem širěji, doplnit ho o instituce a kulturní činitele, jež přizpůsobováním a internalizováním technologií představují reálný alokační mechanismus ekonomických zdrojů.

John Kenneth Galbraith

John Kenneth Galbraith (1908) se narodil v Kanadě v rodině pocházející ze Skotska. Studoval zemědělské vědy na Ontario College v Kanadě. Doktorát v ekonomii zemědělství získal v roce 1934 na Kalifornské univerzitě v Berkeley. Svou akademickou kariéru zahájil na Harvardově univerzitě již v roce 1935, avšak záhy ji opustil a působil jako novinář pro časopis *Fortune*, televizní komentátor a v letech 1941 - 1946 jako státní zaměstnanec (US Office for Price Administration, US Strategic Bombing Survey). V roce 1946 se vrátil na Harvardovu univerzitu, kde byl až do roku 1975 profesorem ekonomie, poté jako emeritní profesor. Univerzitu opustil pouze v letech 1961 - 1963, kdy byl velvyslancem USA v Indii.

I když se Galbraith sám za institucionalistu či neoinstitutionalistu, jak bývá soudobá verze amerického institucionalismu často označována, nepovažuje, je nesporně nejznámějším americkým institucionalistou po II. světové válce. Navazuje zejména na Veblena a mezi jejich dílem i cíli lze nalézt mnohé paralely. Spojuje je i velmi sarkastická kritika ekonomické a společenské reality i ostrá kritika neoklasické ekonomie. Galbraith významně prohloubil institucionalistickou kritiku neoklasické ekonomie, zejména vůči teorii trhu a tržních struktur a teorii spotřebitele. Tam, kde Veblen psal o indoktrinaci nové generace podnikatelů a manažerů, píše Galbraith o „konvenční moudrosti“ neoklasické ekonomie, která je podle něho ve skutečnosti ideologií, zaměřenou na ospravedlnění privilegií velkého podnikání. Mladí akademičtí ekonomové

podle něho přejímají apas prezentovat ho ve výuce a kou reputací pomáhá jejíci

Vedle Veblena je jeho se, jejím rozpracováním v ho institucionalismu a ky práce patří *Americký kapitalism: The Concept of the Affluent Society*, 1958, *Industrial State*, 1967), *Ekono* 1973) a *Peníze - odkud př It Went*, 1975). Mnohé je

V teoretických úvahá Vědu a její praktické apl nomice a společnosti a na dia, v němž byl rozhoduj vývoji moderní ekonomik která je personifikována ky, a která činí zásadní s žeři velkých korporací d rozhodnutích v podstatě manipulují v zájmu dosal ve velkých korporacích v stupně vytěšňuje trh na nezvratná a je podporová lé ekonomiky se stávají braith v 60. letech k kapitalistickou a socialist

Podle Galbraitha nes ně důležitý pouze proto, o zvyšování obratu, rozš pracovních příležitostí te a hierarchie, tím vyšší prestiž. Aby si korporac nezvyšovat v krátkém o malizaci zisku, protože ohroženou konkurencí č sobem, jak dosáhnout z konkurence. I když tec efektivně kontrolovat p spokojení a k průměrnos

podle něho přejímají aparát ekonomie hlavního proudu, protože je výhodné prezentovat ho ve výuce a protože konformní postoj vůči této doktríně s vysokou reputací pomáhá jejich kariéře po absolvování univerzity.

Vedle Veblena je jeho dílo výrazně ovlivněno makroekonomií J. M. Keynesa, jejím rozpracováním v díle J. Robinsonové a představuje syntézu amerického institucionalismu a keynesovské makroekonomie. Mezi hlavní Galbraithovy práce patří *Americký kapitalismus - koncepce vyvažující síly* (American Capitalism: The Concept of Countervailing Power, 1952), *Společnost hojnosti* (The Affluent Society, 1958, česky 1967), *Nový industriální stát* (The New Industrial State, 1967), *Ekonomie a veřejné cíle* (Economics and Public Purpose, 1973) a *Peníze - odkud přišly a kam dospěly* (Money, Whence It Came, Where It Went, 1975). Mnohé jeho knihy se staly skutečnými bestsellery.

V teoretických úvahách Galbraitha hraje zásadní úlohu technický pokrok. Vědu a její praktické aplikace považuje za rozhodující faktor v soudobé ekonomice a společnosti a na jejím základě mluví o přechodu z industriálního stadia, v němž byl rozhodujícím faktorem kapitál, do postindustriálního stadia. Ve vývoji moderní ekonomiky hraje podle něho rozhodující úlohu technostruktura, která je personifikována profesionálními řídicími pracovníky - vědci odborníky, a která činí zásadní strategická rozhodnutí ve velkých korporacích. Manažeři velkých korporací disponují tržní mocí, sledují své vlastní cíle. Ve svých rozhodnutích v podstatě nemusí respektovat poptávku spotřebitelů. Tou naopak manipulují v zájmu dosahování vlastních cílů. Technostruktura svým chováním ve velkých korporacích vytváří sektor korporací či plánovitý sektor, který postupně vytěsňuje trh na okraj společnosti. Tato tendence je podle Galbraitha nezvratná a je podporována rostoucí úlohou státu v ekonomice. Moderní vyspělé ekonomiky se stávají stále více plánovitými. Na tomto základě dospěl Galbraith v 60. letech k formulování **teorie konvergence** mezi vyspělou kapitalistickou a socialistickou společností.

Podle Galbraitha nesledují manažeři především ziskový motiv. Zisk je pro ně důležitý pouze proto, aby vyhověli požadavkům akcionářů, sami však usilují o zvyšování obrátu, rozšiřování korporací i technostruktury samotné. Čím více pracovních příležitostí technostruktura vytváří, čím složitější jsou její struktury a hierarchie, tím vyšší mají vrcholoví manažeři platy a tím větší je jejich prestiž. Aby si korporace zajistila svou pozici na trhu a mohla růst, snaží se nezvyšovat v krátkém období ceny. Nepodřizuje vývoj cen krátkodobé maximalizaci zisku, protože relativně nízké a málo se měnící ceny ji činí méně ohroženou konkurencí či případnými politickými tlaky. Mnohem lepším způsobem, jak dosáhnout zvýšení podílu korporace na trhu, jsou metody necenové konkurence. I když technostruktura disponuje znalostmi, které jí umožňují efektivně kontrolovat plánovitý sektor, je podle Galbraitha náchylná k sebeuspokojení a k průměrnosti.

Myšlenku, že na trhu s velkými korporacemi je možno úspěšněji regulovat ceny než na konkurenčním trhu, formuloval Galbraith v knize *Teorie cenové regulace* (Theory of Price Control, 1952). Zde se snaží zobecnit poznatky, které získal za dobu svého působení ve vládních orgánech zabývajících se regulací cen v průběhu II. světové války. Konkurenční trh považuje za historickou kategorii, která postupně zaniká s tím, jak se zmenšuje počet prodávajících a kupujících. Jakmile je subjektů na trhu relativně malý počet, nelze předpokládat, že se navzájem neznají. Na tomto základě se vytváří možnost rozdělovat produkci „netržními“ způsoby. Na trzích, kde převažují moderní korporace, platí dohodnuté relativně stálé ceny. Proto není ani válečná kontrola cen ničím jiným než pokračováním hry, která již byla zahájena podle pravidel velkých korporací. Cílem cenové regulace je mobilizace ekonomických zdrojů pro válečné účely. Podle Galbraitha je nutná, protože korporace samy tuto úlohu nejsou schopny splnit, neboť se obávají, že díky přechodu na válečnou výrobu ztratí své pozice na trhu a až válka skončí, bude to pro ně znamenat závažné ztráty.

K úloze korporací se Galbraith vrací i v práci *Americký kapitalismus: koncepce vyvažující síly*. Zde rozvíjí teorii o novém mechanismu alokování zdrojů a vytváření rovnováhy v ekonomice s významnou úlohou korporací, který je alternativou k tržní samoregulaci. Proti velkým korporacím ve výrobě postupně vznikají silné korporace v obchodě a silné odborové organizace na trhu práce či významné organizace, věnující se ochraně spotřebitele. Ekonomická moc těchto organizací a korporací má tendenci neutralizovat moc korporací ve výrobě. Síla jedné korporací je tak vyvažována silou jiných korporací a organizací, které svým vznikem reagují na tendenci k nerovnováze, jež se vytvořila v důsledku nástupu korporací ve výrobě. Ekonomické síly se tak navzájem „vyvažují“, a proto nazval Galbraith tuto svou teorii **koncepcí vyvažující síly**. Ty vytvářejí, podle Galbraitha, tendenci k rovnováze v úzkém ekonomickém smyslu, nejsou však schopny zajistit rovnováhu na úrovni společnosti. Ve své knize *Společnost hojnosti* Galbraith charakterizoval moderní americkou společnost jako hluboce nerovnovážnou. Vyznačuje se v jeho pojetí nerovnováhou mezi uspokojováním soukromých individuálních potřeb a veřejných potřeb. Uspokojování soukromých potřeb zajišťuje soukromý sektor ekonomiky s vysokým nasazením zdrojů a produktivních technologií. Je bez problémů schopen tyto potřeby uspokojit a stále více se zaměřuje na výrobu zbytných statků, které spotřebitelům vnucuje prostřednictvím reklamy. Spotřebitel ztratil jakoukoli suverenitu a není již vůbec schopen ovlivnit, co a v jakém množství se bude vyrábět. Ve společnosti velkých korporací se prosazuje spíše suverenita výrobce, který si vedle výroby musí aktivně vytvářet i poptávku po vyráběné produkci, což se děje na úkor veřejných statků. Řešení tohoto konfliktu hledá v zavedení účinné společenské regulace ekonomiky, která by zajistila realokaci zdrojů ze soukromého do veřejného sektoru. Této problematice se věnuje v knihách *Nový industriální stát* a *Ekonomika a veřejné cíle*. Vyspělou kapita-

listickou ekonomiku novitého sektoru velkých soukromých firem celou ekonomiku. Jeho strukturou, která zakládá a kvalifikaci.

V *Novém industriálním* novou s rostoucí vahou p když je spojen s aktivní tovou keynesovskou pol ky, rovnováhu mezi vý podmínky pro úspěšné a veřejné cíle se opět vra hluboce nerovnovážnou vyvíjí na úkor malých a a na úkor životního pros lečnost hojnosti v rostou plnit, je nutno jej nejprve sko-průmyslového komp vat společenský zájem. T

Podobných východis Galbraitha druhým nejz ně 20. století. Vidí i dru zakořeněný a chronický dek změněné rovnováhy inflaci navrhuje zavést K zavedení této kontroly žaduje aktivizaci úlohy regulaci důchodů, mezd ekonomiky má stát zasah

Heilbrunner spolu s C o takovou společenskou využívat všechny potenci novala jeho negativní str

Gunnar Karl Myrdal

Gunnar Karl Myrdal profesor na Institutu mezinárodní ekonomie na Stockholmské

listickou ekonomiku považuje za smíšenou ekonomiku, která se skládá z plánovitého sektoru velkých korporací a z tržního sektoru malých a středně velkých soukromých firem. Plánovitý sektor má postupně tendenci ovládnout celou ekonomiku. Jeho základem jsou tzv. zralé korporace ovládané technologií, která zakládá svou moc na lidském kapitálu, tj. vědomostech a kvalifikaci.

V *Novém industriálním státě* chápe Galbraith smíšenou ekonomiku spojenou s rostoucí vahou plánovitého sektoru za převážně harmonickou, zvláště když je spojen s aktivní úlohou státu, který má sledovat anticyklickou a prorůstovou keynesovskou politiku zajišťující odpovídající úroveň agregátní poptávky, rovnováhu mezi vývojem úspor a investic a zároveň vytvářet vhodné podmínky pro úspěšné plánování na úrovni korporací. V knize *Ekonomika a veřejné cíle* se opět vrací k pohledu na vyspělý americký kapitalismus jako na hluboce nerovnovážnou společnost, kde se plánovitý sektor velkých korporací vyvíjí na úkor malých a středních firem, uspokojování společenských potřeb a na úkor životního prostředí. Galbraith vidí řešení podobně jako v knize *Společnost hojnosti* v rostoucí úloze státu v ekonomice. Aby tuto úlohu stát mohl plnit, je nutno jej nejprve vymanit z područí velkých korporací (zejména vojensko-průmyslového komplexu) a vytvořit podmínky, aby mohl účinně prosazovat společenský zájem. Toto řešení Galbraith označil za *nový socialismus*.

Podobných východisek užívá i **R. L. Heilbroner (1919)**, který je vedle Galbraitha druhým nejznámějším odpůrcem neoklasické teorie v druhé polovině 20. století. Vidí i druhou stránku tohoto problému. Tou je inflační proces - zakořeněný a chronický jev kapitalistické ekonomiky. Inflaci chápe jako důsledek změněné rovnováhy mezi prací a kapitálem ve prospěch práce. V boji proti inflaci navrhuje zavést kontrolu nejen cen a mezd, ale i dividend a zisků. K zavedení této kontroly je nejprve zapotřebí prosazení politické vůle. Ta vyžaduje aktivizaci úlohy státu v ekonomice. Ten by se měl výrazně podílet na regulaci důchodů, mezd a cen, na ovlivňování úrovně zaměstnanosti apod. Do ekonomiky má stát zasahovat především pomocí důchodové politiky.

Heilbroner spolu s Galbraithem a jím názorově blízcí ekonomové usilovali o takovou společenskou kontrolu ekonomiky, která by umožňovala efektivně využívat všechny potenciální možnosti tržního mechanismu a současně odstraňovala jeho negativní stránky a nedostatky.

Gunnar Karl Myrdal

Gunnar Karl Myrdal (1898 - 1987) byl švédský ekonom a politik, profesor na Institutu mezinárodních vztahů v Ženevě (1930 - 1931) a profesor ekonomie na Stockholmské univerzitě. V letech 1945 - 1947 byl ministrem

4. NOVÁ INSTITUCIONÁLNÍ EKONOMIE (NIE)

NIE netvoří homogenní myšlenkový proud. Podle pojetí organizací a institucí (podrobněji viz kap. 5), se kterými pracuje a podle toho, jakým způsobem představitelé jednotlivých přístupů doplňují nebo modifikují tradiční neoklasickou ekonomii, bylo v NIE rozlišeno několik směrů.²⁰ Jako velmi produktivní se jeví přístup rozvíjený zejména D. C. Northem, který pracuje s ekonomickými a politickými pravidly a s institucemi jako s endogenními veličinami a jako jednotící prvek zde zavádí pojem transakční náklady. Klíčovým předmětem zájmu NIE je interpretace úlohy institucí a vlastnických práv v ekonomickém prostředí. Velký zájem představitelů NIE o vlastnická práva vedl k tomu, že se tento myšlenkový proud v ekonomickém myšlení často označuje přímo za *školu vlastnických práv*.

Ronald Henry Coase

Ronald Henry Coase (1910) se narodil v Londýně. Po studii ekonomie vyučoval ekonomii, nejdříve na anglických vysokých školách, po roce 1951, kdy se vystěhoval do USA, působil jako pedagog na mnohých amerických univerzitách. Stal se emeritním profesorem na Právnické fakultě Chicagské univerzity. V roce 1991 mu byla udělena Nobelova cena za ekonomii, za přínos pro rozvoj nové vědní disciplíny na pomezí ekonomie a práva a za příspěvek k objasnění principů vytváření institucionální struktury ekonomiky. Coase položil základní stavební kameny NIE a je považován za zakladatele teorie transakčních nákladů. Jeho publikační činnost nebyla značná. Napsal jedinou knihu „*Britské rozhlasové vysílání, studie monopolu*“ („British Broadcasting and Study in Monopoly“, 1950), slavný se však stal svými články „*Povaha firmy*“ (The Nature of the Firm, *Economica* 4, November 1937) a „*Problém společenských nákladů*“ (The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economic* 3, No. 1, 1960).

Ve svém průkopnickém článku „*Povaha firmy*“ Coase řešil problém důvodu existence firem. Došel přitom k závěru, že firmy existují proto, že administrativní řízení uvnitř firem, spojené s užíváním firemních zdrojů, je mnohem méně nákladné, než transakční náklady spojené s potenciálním množstvím smluv, které by bylo třeba na užívání těchto zdrojů uzavřít cestou tržní směny. Tedy, množství práce, času a dalších zdrojů, jež by bylo nutno vynaložit na uzavření smluv mezi jednotlivci, aby mohli plnit stejné funkce jako určitá firma, by znamenalo příliš vysoké transakční náklady. Coase formuloval hypotézu, podle níž firma vznikne tehdy, když jsou náklady spojené s určitým užitím zdrojů nižší v případě administrativní koordinace firmou, než kdyby se prodá-

²⁰ Bliže k tomu např. islandský ekonom Thráinn Eggertsson In *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge, Cambridge University Press, 1990.

vály a nakupovaly na trhu. Pokud by uzavírání smluv nebylo spojeno s žádnými náklady, pak by byly firmy zbytečné. Existence firem tedy snižuje transakční náklady v ekonomice a zvyšuje její efektivnost.

Coase tvrdil, že firma je sítí smluvních vztahů. Je vytvářena jako hierarchický systém, v němž je svoboda jednotlivých účastníků omezena. Pravidla vyjednávání ve firmě jsou více svazující než pravidla na celém trhu. Protože modely jednání jednotlivých účastníků jsou tímto způsobem už do značné míry předurčeny, klesají i náklady na vyjednávání. Pro existenci efektivního ekonomického systému jsou tak vedle trhu nezbytné i přiměřeně rozsáhlé oblasti plánování v rámci firem. Velikost firmy závisí na formě smluv, kterou majitelé vstupů zvolili, aby dosáhli svých cílů. Jak firma roste, rostou náklady koordinace a monitorování, vznikají problémy s toky informací, vnitřní problémy agentury mezi různými úrovněmi principálů a agentů apod. To znamená, že existuje určitá velikost firmy, nad kterou už je další růst firmy neefektivní, protože výnosy z rozsahu rostou pomaleji než byrokratické náklady na řízení firmy. Odpovědí firem je změna vnitřní struktury, která má minimalizovat byrokratické náklady vzhledem ke každé velikosti firmy.

Článek „Problém společenských nákladů“ se stal nejcitovanější Coaseho prací. Autor v něm vyslovil tezi, že v systému s nulovými transakčními náklady (předpoklad neoklasické ekonomie) povedou soukromá vyjednávání mezi jednotlivými stranami k uzavření takových dohod, na základě nichž bude dosaženo pareto-optimálního výsledku bez ohledu na původní rozdělení vlastnických práv. George Stigler tuto tezi nazval později jako **Coasův teorém**. Platnost teorému je vázaná na splnění předpokladu volné převoditelnosti vlastnických práv a neexistenci transakčních nákladů. Po výchozím rozdělení vlastnických práv jsou tato práva přeskupována individuálními vlastníky prostřednictvím z jejich vůle dobrovolně sjednaných transakcí do nových vlastnických struktur, jež maximalizují celkovou hodnotu zdrojů.

Z Coaseho teorému samozřejmě vůbec nevyplývá, že v reálné ekonomice, kde jsou nenulové transakční náklady, nemohou zásahy státu přinášet lepší výsledky než spoléhání na smlouvání mezi jednotlivci na trhu. V reálném světě, kde jsou náklady na informace nenulové, existují značné transakční náklady. Efektivní trhy pak mohou vzniknout pouze za podmínek, které se budou blížit Coaseho předpokladu nulových transakčních nákladů. Takových podmínek lze však docílit pouze v konkurenčním prostředí, pokud bude působit zpětná informační vazba mezi jednotlivými ekonomickými subjekty. Pro dosažení efektivního fungování trhu je pak nutné, aby jednotliví hráči nejenom znali své cíle a mohli realizovat zisky, ale aby také znali správné způsoby, jak svých cílů dosáhnout. K tomu je nezbytné umět odhadnout chování ostatních hráčů. Problém pak spočívá v tom, že instituce bývají často vytvářeny tak, aby vyhovovaly zájmům pouze některých skupin, které mají dostatečně silnou vyjednávací moc. Uvedené pak samozřejmě vede k růstu transakčních nákladů. Příliš vyso-

ké transakční náklady r
a mít tak prohibitivní ráz

Coasův teorém posky
lit. Na rozdíl od A. C. P
státních zásadách, viděl
Coasův teorém naznač
akčních nákladů, spojen
akční náklady na soukr
vysoké, je potřeba někt
akčních nákladů je tak
efektivnost je závislá na

Douglass Cecile No

Americký profesor
snažil doplnit neoklas
a endogenizovat tak vli
znamnou prací v tomto
dějiny národního hosp
Thomasem. Kniha je z
začínajícího chování jedno
něž jednotlivci reagují.
py nevznikly efektivní
vládců a prosazování
a vývoj efektivnějších
konzervativní zájmy ča

Další významný po
hospodářství přinesla
nomická výkonost
(podrobněji viz kap. 5
znam neformálním ins
i Northovo pojetí idec
stává důležitým faktor
instituce a ideologie p
změn. Existující instit
motivací, v jejímž rám

²¹ Arthur Cecil Pigou (187
na Marshallovo ekonomie
profesor politické ekonomie
tradice anglické neoklasické
sem byla Pigouova *teorie*
nomie. Pigou přispěl i k ro

ké transakční náklady mohou také zcela zabránit určitým směnným aktům a mít tak prohibitivní ráz (např. zákaz prostituce a její stíhání).

Coasův teorém poskytl ekonomům i nový pohled na problematiku externalit. Na rozdíl od A. C. Pigoua,²¹ který viděl řešení v oblasti externalit pouze ve státních zásadách, viděl Coase řešení problému v soukromých vyjednáváních. Coasův teorém naznačuje, že externality vznikají na základě vysokých transakčních nákladů, spojených se soukromými vyjednáváními. Pokud jsou transakční náklady na soukromé vyjednávání nízké, trhy neselehávají, jsou-li však vysoké, je potřeba některé vztahy upravit pomocí státních zásahů. Výše transakčních nákladů je tak ovlivněna kvalitou vlastnických práv a ekonomická efektivnost je závislá na kvalitě právního systému.

Douglas Cecile North

Americký profesor ekonomie **Douglas C. North (1920)** se ve svém díle snažil doplnit neoklasickou ekonomii o aspekty institucionální ekonomie a endogenizovat tak vliv institucí na ekonomické chování subjektů. První významnou prací v tomto ohledu je Northův „*Rozkvět západního světa, nové dějiny národního hospodářství*“ (1973), kterou napsal společně s Robertem Thomasem. Kniha je založena na úvaze, že instituce jsou výsledkem optimalizačního chování jednotlivců a odrážejí změny ve struktuře poměrných cen, na něž jednotlivci reagují. Obsah knihy vysvětluje, že v některých oblastech Evropy nevznikly efektivní instituce z důvodu krátkodobých fiskálních intervencí vládců a prosazováním jejich „úzkých zájmů“. Autoři tak vysvětlují vznik a vývoj efektivnějších institucí na základě změn poměrných cen a dokládají, že konzervativní zájmy často bývají bariérou žádoucích institucionálních změn.

Další významný posun ve výkladu vývoje institucí a jejich vlivu na národní hospodářství přinesla Northova kniha „*Instituce, institucionální změny a ekonomická výkonnost*“ (1990). North v této práci precizně **definuje instituce** (podrobněji viz kap. 5). Vedle vlastnických práv přiznává mnohem větší význam neformálním institucím a organizacím. Významnou změnu zaznamenává i Northovo pojetí ideologie, důraz je zde položen na význam historie, která se stává důležitým faktorem, ovlivňujícím evoluci institucí. Podle Northa stávající instituce a ideologie působí na směr, posloupnost a dynamiku společenských změn. Existující instituce (formální i neformální) vytvářejí strukturu pobídek a motivací, v jejímž rámci se rozvíjejí ekonomické, politické a společenské orga-

²¹ Arthur Cecil Pigou (1877-1959) byl studentem Alfreda Marshalla. Ve svém díle navázal plně na Marshallovo ekonomické učení a dále je rozvíjel. Roku 1908 nastoupil po Marshallovi jako profesor politické ekonomie na univerzitě v Cambridgi a s jeho osobností je spojeno pokračování tradice anglické neoklasické ekonomie v první polovině 20. století. Klíčovým teoretickým přínosem byla Pigouova *teorie blahobytu*, která otevřela prostor normativní části cambridgeské ekonomie. Pigou přispěl i k rozpracování cambridgeské verze *kvantitativní teorie peněz*.

nizace. Ke změnám neformálních pravidel jednání mezi účastníky trhu dochází, jestliže jsou někteří jednotlivci přesvědčeni, že si mohou jejich změnou polepšit. Tak může být měněna i dosavadní struktura vlastnických práv, politických pravidel a jiných formálních norem. Zdrojem změny ale může také být vnější faktor, například změna ceny konkurenčního výrobku v zahraničí. To změni poměr mezi poptávkou po domácím a zahraničním zbožím a následně i představy podnikatelů o ziskových příležitostech.

Základním zdrojem dlouhodobých změn institucí v čase je však **proces učení se**, který probíhá mezi jednotlivci v organizacích a vede ke změnám původních, často chybných modelů jejich chování. Pochopení vývoje institucí v důsledku toho tak předpokládá zkoumat, jak se v čase vyvíjejí myšlenky, ideologie, mýty, dogmata či předsudky. Na proces učení se působí několik vlivů. Jde o omezenou racionalitu člověka, kulturu společnosti, ideologii společnosti, institucionální hysterezi atd. North zastává názor, že vysoká míra konkurence bude nutit organizace k intenzivnímu učení se za účelem přežití, a tím se budou instituce měnit rychleji. Naopak, monopolizace ekonomiky bude mít za následek menší stimulaci k učení se a pravidla jednání mezi účastníky trhu budou strnulější. North tak vytvořil obecný model, který vysvětluje vznik a vývoj institucí a aplikoval tento model na hospodářské dějiny Západu. Ukázal, že rychlost ekonomických změn závisí na intenzitě učení se. Pokud je ekonomika vysoce konkurenční a organizace jsou nuceny intenzivně se učit, jsou změny institucí rychlejší a ekonomika je odolnější. Odlišný stupeň ekonomické efektivity různých zemí je tak determinován strukturou tržních institucí.

V článku „*Institute a ekonomická teorie*“ (Institutions and Economic Theory) v časopise *The American Economist* (1992) North vysvětluje, že instituce jsou vlastně pravidla hry pro lidské interakce. Aplikací teorie her rozebírá potom autor interakci, která se odehrává podle pěti předpokladů:

Neustálá interakce mezi institucemi a organizacemi v prostředí ekonomické vzácnosti. Proto je konkurence klíčem ke změnám institucí.

Konkurence je hybnou silou, aby organizace investovaly do dovedností a znalostí, aby přežily. Druh dovedností a organizací pak ovlivní vývoj příležitostí a tudíž volby, které pak změni instituce.

Institucionální rámec vyvolá podněty, které přimějí získané dovednosti, aby z nich dostaly maximum.

Představy se odvozují od duševních konstrukcí hráčů.

Ekonomie „rámců“, komplementarita a síť externalit tvoří matici institucí, která způsobí, že institucionální změny jsou malé a závislé na dosavadní trajektorii.

Např. pokud budou stále provozovat podobné cíle a modely považovat za žádoucí s uzavřenými smlouvami dostatečné informace o

Vliv struktury institucí říká závislost na dosavadní **pendence**. Z pozorování různých zemí vyplývá, že růstu, stagnace či pokles. Důvodem je jednak potřeba změnit dosavadní směr institucí. To znamená, že úspěšnější zemí, ale i změna neformálních

Northova interpretace rozvoji má v mnohém přínos k rozpracování na aplikaci ekonomické (spolu s R. W. Fogelena) při analýze transakčních obecného modelu institucí západní civilizace“.

Jeho teoretický odkaz akčních nákladů na poli

Armen Albert Alchian

Americký ekonom uznání zejména svým (1950). Od roku 1958 v rámci NIE je považován

Alchian ve svém díle způsobuje okolnímu prostředí znalosti. Pokud chce učení nových alternativách, kterých věka Alchian spatřuje v tedy jejich systematické do oblasti vlastnických struktury, ve kterých jsou za této situace dobře fun

Např. pokud budou jednotliví účastníci trhu hrát opakovanou hru – budou stále provozovat podobnou podnikatelskou činnost a budou mít dostatek informací o cílech a modelech chování ostatních účastníků – pak budou jednotlivci považovat za žádoucí spolupracovat s ostatními a budou ve větší míře dodržovat uzavřené smlouvy. Pokud však hra nebude opakována a nebudou existovat dostatečné informace o ostatních hráčích, nepodaří se spolupráci udržet.

Vliv struktury institucí na výkonnost ekonomiky dokládá i jev, kterému se říká závislost na dosavadní dráze vývoje (závislost na trajektorii) – **path dependence**. Z pozorování dlouhodobého vývoje ekonomické výkonnosti různých zemí vyplývá, že státy, které se jednou dostanou na dráhu hospodářského růstu, stagnace či poklesu, na těchto trajektoriích také dlouhodobě setrvávají. Důvodem je jednak pomalé tempo změny institucí a dále, v případě snahy změnit dosavadní směr vývoje ekonomiky, je nutné zcela změnit strukturu institucí. To znamená, že nestačí pouze přijmout zákonodárství hospodářsky úspěšnějších zemí, ale je nutná i politická ochota k vynucování přijatých zákonů, ale i změna neformálních pravidel jednání účastníků trhu.

Northova interpretace pojetí úlohy institucí a jejich evoluce v hospodářském rozvoji má v mnohém velmi blízko k tradičnímu institucionalismu. Za svůj přínos k rozpracování nového pojetí dějin národního hospodářství, založeného na aplikaci ekonomické a institucionální ekonomie, obdržel North v roce 1993 (spolu s R. W. Fogelem) Nobelovu cenu za ekonomii „za průkopnickou práci při analýze transakčních nákladů a jejich odrazu v růstu vlády a za vytvoření obecného modelu institucionálních změn a jeho aplikaci na hospodářské dějiny západní civilizace“.

Jeho teoretický odkaz je však značný (zabýval se např. i působením transakčních nákladů na politických trzích).

Armen Albert Alchian

Americký ekonom **Armen Albert Alchian (1914)** si získal mezinárodní uznání zejména svým článkem „*Nejistota, evoluce a ekonomické teorie*“ (1950). Od roku 1958 působí jako profesor na univerzitě v Los Angeles a v rámci NIE je považován za představitele liberálního proudu.

Alchian ve svém díle klade důraz především na skutečnost, že se člověk přizpůsobuje okolnímu prostředí. Člověk žije v prostředí nejistoty a omezené znalosti. Pokud chce učinit nějaké rozhodnutí, nemá informace o všech možných alternativách, které objektivně existují. Racionalitu jednání takového člověka Alchian spatřuje v tom, že člověk se učí ze svých chyb a nedopouští se tedy jejich systematického opakování. Alchian přináší významné poznatky také do oblasti vlastnických práv. Podle něj jsou efektivní pouze takové vlastnické struktury, ve kterých jsou vlastnická práva dělitelná a obchodovatelná, protože za této situace dobře fungují trhy vlastnických práv.

5. POJETÍ INSTITUCÍ V INSTITUCIONÁLNÍ EKONOMII

5.1. KLASIFIKACE INSTITUCÍ

Z předchozího textu je patrné, že nejenom mezi jednotlivými vývojovými etapami institucionální ekonomie, ale i uvnitř těchto vývojových směrů a mezi jednotlivými jejich představiteli se zřetelně projevují rozdíly v chápání a tedy i definování klíčové kategorie institucionální ekonomie – **instituce**. Tento problém zakládá již sama skutečnost, že instituce jako základní pojem není čistě ekonomickou kategorií. S institucemi pracuje např. politologie, sociologie, je to termín používaný v teorii práva či v teorii organizace. Tato odlišnost a mnohospornost v pojetí institucí determinuje pojetí a interpretaci institucí u jednotlivých autorů institucionálních teorií. I přes tyto rozdílné přístupy je však možné nalézt společné charakteristiky institucionalismu (podrobněji viz kap. 2).

Pojem instituce se pokusil vymezit už např. **Gustav von Schmoller** v roce 1900. Instituce definoval jako soubor formálních a neformálních pravidel, které zahrnují také jejich realizaci, respektive výkon. Chápe je jako částečné pravidlo života určité komunity, které slouží specifickým účelům, a které má schopnost překonat nezávislý vývoj. Toto pravidlo po delší dobu ovlivňuje chování lidí, je to např. otroctví, nevolnictví, stát, měnová soustava či vlastnictví. Účelem institucí je tedy řídit individuální chování v určitém žádaném směru. S odstupem sta let definuje instituce např. **Geoffrey M. Hodgson** (2003) jako „*nejrůznějšími způsoby vzniklá sociální pravidla, která strukturují sociální vztahy*“.²² Podle D. C. Northa (viz dále) pak instituce do té míry, v jaké se jim daří uskutečňovat tento cíl, poskytují jednotlivcům schéma každodenního chování, čímž vlastně redukuje nejistotu jejich jednání.

Český autor prof. **L. Mlčoch** (2005)²³ uvádí, že „*Moderní institucionalismus definuje instituce velmi obecně: jako jakékoli omezení, které utváří ekonomické chování lidí. Jinak řečeno jsou instituce množinami pravidel ovládajících jednání ...*“ Instituce dále dělí v souladu s přístupem D. C. Northa na formální a neformální. „*Formální instituce mají zákonnou podobu, je to celý právní rámec ekonomiky, který formuje ekonomické chování lidí. Z těchto nejdůležitějších je instituce vlastnických práv, právní ochrana vlastnictví, dále celé smluvní právo ..., občanské a trestní právo, jež spolurozhodují o vymahatelnosti či vynutitelnosti kontraktu ..., ale ekonomické chování lidí je stejně tak ovlivněno pracovním a sociálním zákonodárstvím atd. K formálním institucím patří také*

²² HODGSON, G. M. *Recent Development in Institutional Economics*. Edward Elgar Publishing, Inc. 2003. ISBN 1-84064-885-6.

²³ MLČOCH, L. *Institucionální ekonomie*, 2. vyd. Praha: Karolinum, 2005. 190 s. ISBN 80-246-1029-9.

politické instituce: ústava a zákony upravující občanská a politická práva.“ Mnohem hůře strukturované jsou neformální instituce „jako jsou ustálené zvyky, tradice, obyčej, zkrátka to, co bývá někdy nazýváno „kulturou“ dané společnosti“.

Vrátíme-li se k počátkům institucionalismu, alternativní chápání institucí vyvěrá již ze dvou základních, rozdílných pojetí institucí u zakladatelů institucionalismu. Veblenovo pojetí je označováno jako **sociálně psychologické pojetí**. Veblen vymezil ekonomické instituce jako souhrn zvykového myšlení a konvenčního chování, které je historicky proměnné a jehož základem je sociální psychologie. Commonsovo pojetí pak definovalo instituce především jako právem sankcionované, historicky proměnné normy společenského chování, a proto se označuje jako **právní pojetí**. Instituce jsou zde chápány jako právně uznané zvyky, které přirozeně vyplynuly z lidského chování a byly vtěleny do právních norem - získaly tedy formu státem sankcionovaných pravidel. Důraz se kladl především na právní normy, související s vlastnictvím a s transakcemi s vlastnickými právy. Jak již bylo řečeno výše, právní pojetí v institucionální ekonomii postupně převážilo, nicméně na současném stupni rozvoje institucionální ekonomie věnuje řada institucionalistů zvýšený zájem těm institucím, které korespondují s původním pojetím Veblena.

U některých institucionalistů, jako např. u K. Polanyiho a v jisté míře právě již i u Commonse, vytvářejí instituce žádoucí stabilitu společnosti a její ekonomiky tváří v tvář neustále se měnícímu a nestabilnímu trhu. V pojetí Veblena a na něho navazujících autorů jsou naopak instituce (zvyky, rituály) zobrazovány jako často iracionálně omezující a nesprávně orientující tvůrčí aktivity člověka.

Ať už je pojem instituce definován jakkoliv přesně, můžeme říci, že postupná specializace a dělba práce v ekonomice a obecně společnosti jako celku vede ke zvyšování počtu i komplikovanosti tržních transakcí, což vyvolává růst poptávky po formálních institucích. Zvláště důležité je zabezpečení vlastnických práv, protože vytváří podněty ekonomickým subjektům investovat čas, zdroje a energii do činností zvyšujících jejich materiální postavení i výkonnost celé ekonomiky. Naopak absence či nízká kvalita institucí zabraňují zvyšování produktivity ekonomiky. Jak uvádí Zpráva Světové banky (WDR 2002), mají instituce tři základní funkce:

Přenášejí informace o tržních podmínkách, zboží a účastnících na trhu.

Vymezují a vynucují vlastnická práva a smlouvy.

Zvyšují nebo snižují konkurenci na trzích.

Prostřednictvím těchto funkcí institucionální struktura ovlivňuje rozložení aktiv, příjmů a nákladů, jakož i motivy pro tržní účastníky a efektivnost tržních transakcí.

Vedle problému se sacionální ekonomie, která **novování (či vzniku) i** rozdílnost názorů na vznik ekonomie, ale je zjevná i v m Zde se stává zdrojem da z nich:

Ekonomie vlastnických a tvorbu vlastnických prá

Nová institucionální h tvorby norem, souvislosti evoluce (tj. procesu varia

Teorie veřejné volby politikou (viz podrobněji

Konstituční ekonomie plicitní i implicitní shodo

Nová politická ekon přístupů. Jedná se především teorii her, aby ukázal strá stup, kdy instituce vznik a normativní přístup, tj. blahobyť. Do této oblasti národních dohod o snížení o legitimitě společensk

V institucionální ekon s dvěma základními odli

Část institucionalistů základě individuálních z nízují samy, bez jakékol zájmu. F. A. Hayek tuto *lism*“.

Druhý přístup, často *uměle zkonstruovaných i diktátor), která jedná rac cionální strukturu společ*

Vedle problému se samotným definováním institucí je další otázkou institucionální ekonomie, která vyvolává rozpolcenost názorů, otázka způsobu **ustanovování (či vzniku) institucí**. V tomto případě je třeba podtrhnout, že rozdílnost názorů na vznik institucí nepanuje pouze uvnitř institucionální ekonomie, ale je zjevná i v myšlenkovém prostředí mimo institucionální ekonomii. Zde se stává zdrojem další diferenciaci směrů. Uvedeme příkladem některé z nich:

Ekonomie vlastnických práv (properte rights economics) – zájem o vznik a tvorbu vlastnických práv.

Nová institucionální historie (new institutional history) – historická analýza tvorby norem, souvislosti politického, kulturního a ekonomického vývoje, role evoluce (tj. procesu variace, imitace a selekce).

Teorie veřejné volby – tvorba soukromoprávních i veřejnoprávních norem politikou (viz podrobněji následující text).

Konstituční ekonomie – tvorba a změna základních politických norem, explicitní i implicitní shodou.

Nová politická ekonomie – k vysvětlení vzniku institucí využívá několik přístupů. Jedná se především o *pozitivní přístup*, který využívá nekooperativní teorii her, aby ukázal strategické interakce týkající se kooperace. *Evoluční přístup*, kdy instituce vznikají v procesu ekonomické soutěže různých jurisdikcí a *normativní přístup*, tj. hledání způsobů, jak uvést v život instituce zvyšující blahobyt. Do této oblasti patří analýza explicitních kontraktů, jako např. mezinárodních dohod o snížení cel i analýza kontraktů implicitních, např. úvahy o legitimitě společenské smlouvy.

V institucionální ekonomii se v případě otázky vzniku institucí střetáváme s dvěma základními odlišnými přístupy:

Část institucionalistů vychází z názoru, že instituce *vznikají spontánně* na základě individuálních zájmů jednotlivců. Takto vzniklé instituce se pak organizují samy, bez jakékoliv dohody, legislativního nátlaku či vědomí veřejného zájmu. F. A. Hayek tuto skutečnost označuje pojmem „*evolutionary rationalism*“.

Druhý přístup, často nazývaný také „*made order*“, vychází z předpokladu *uměle zkonstruovaných* institucí, kdy existuje určitá autorita (např. parlament či diktátor), která jedná racionálně a vytváří dle svého názoru přiměřenou institucionální strukturu společnosti.

La Porta²⁴ společně s dalšími autory vymezuje tři teorie vysvětlující vznik institucí. Klíčovým tvrzením první, tzv. *ekonomické teorie*, je, že instituce jsou vytvořeny pouze tehdy, když sociální výhody s nimi spojené převýší transakční náklady, vynaložené na jejich založení. Instituce jsou tedy samy o sobě efektivní a problémem je absence institucí, nikoli existence institucí špatných. *Politická teorie* naopak klade důraz spíše na redistribuci než na efektivnost. Vznik a podoba výsledných institucí je dána rozložením moci a vlivu ve společnosti. Rozdíl mezi politickým a ekonomickým pojetím spočívá v přítomnosti neefektivních institucí, jejichž vznik je způsoben redistribucí, nikoli tvorbou společenského produktu. Poslední, *třetí teorie*, předpokládá působení kultury na sociální akce i správu. Přesvědčení a ideje v rámci společnosti tak předurčují „vhodnost“ uskutečňovaných politik.

Lze konstatovat, že většina současných autorů se přiklání k **politické teorii institucí**. Zde se rozlišuje mezi ekonomickými a politickými institucemi. *Ekonomické instituce* jako vlastnická práva či přítomnost a dokonalost trhů ovlivňují strukturu ekonomických podnětů ve společnosti. Determinují investice do lidského a fyzického kapitálu, technologií a organizace výroby, čímž nejen spoluvytvářejí celkový růstový potenciál ekonomiky, ale také uspořádání ekonomického výstupu, včetně rozložení zdrojů v budoucnosti. Význam ekonomických institucí spočívá v efektivní alokaci zdrojů a určení subjektů, které dosáhnou zisku, důchodu a kontrolních práv. Např. nepřítomnost nebo ignorování trhů způsobují nevyužití příležitostí, plynoucích z obchodu a neoprávněné rozdělování zisků. *Politické instituce* můžeme obecně charakterizovat jako společenskou volbu, která formuje omezení a motivy jednotlivých subjektů. Vývoj politických institucí je určován zejména rozložením politické síly ve společnosti. Na základě politických institucí je přiřazována politická moc a subjekty disponující politickou silou následně ovlivňují vývoj politických institucí. Rozložení politické moci ve společnosti je důležité pro přijímání konkrétních politických institucí. Např. omezení volebního práva podmínkami gramotnosti, bohatství, národnosti, věku nebo pohlaví umožňuje pouze vybrané skupině obyvatel působit v politické sféře. Mnoho členů společnosti má tak jen malý politický vliv a prakticky žádný „přímý hlas“ při utváření institucionálního prostředí. Určitá část populace může tedy disponovat značnou politickou silou a být schopna ustanovit takové instituce, zákoníky a strukturu vlastnických práv, které slouží výhradně jeho vlastním zájmům a vylučuje zbylé členy společnosti. Státy se liší v míře politického vlivu různých skupin populace, jež mohou tato seskupení vynaložit při utváření institucí, což následně určuje pružnost přijímání nových a pozměňování stávajících institucí. Je pravděpodobné,

²⁴ LA PORTA R., LOPEZ-DE SILANES, F., SHLEIFER, A., VISHNY, R. *The Quality of Government*, NBER, 1998, Working Paper No. 6727.

že historie a kultura společnosti jsou formou vlády.

Ekonomické instituce jsou považovány za endogenní, proto můžeme očekávat střet mezi nimi. Vyplývá význam politické instituce determinující i nepřímo. Pokud politická moc jednoho subjektu nelze přeložit na instituce, které poskytují zbytek populace. Politická moc ovlivňuje politické instituce a ekonomický výstup. Je to silnější skupin na úkor ostatních. Společnosti je tak kriticky podobně vzniknou v demokracii rozložena mezi obyvateli a institucemi. A tyto instituce umožňují získávání rent ze společnosti a ekonomickými a politickými institucemi.

Uvedený pohled na instituce, která souvisí se způsobem, jakým instituce *exogenní*, tj. (např. mytičtí hrdinové atp.) jsou tvořeny, tj. jsou součástí určitého prostředí instituce.

5.2. Pojetí institucí

Otázka, jsou-li instituce endogenní nebo exogenní, NIE bez výhrady zodpovědně. Kládu, přičemž poukazuje na to, že vznikly na základě historických událostí. Přijatelné rozlišení učiněné: endogenitu zahrnuje instituce, které vznikají v rámci společnosti a jsou ovlivňující výstup. Autor popisuje instituce podmínkami (např. exogenní) a vytváří určitý institucionální rámec. V tomto smyslu

²⁵ ACEMOGLU, D., JOHNSON, S. *Long-Run Growth*, NBER, 2001.

podmínkám, ale nejsou endogenní s ohledem k výstupu, neboť za stejných předpokladů vytvářejí instituce různé výstupy. Lze tedy souhlasit s endogenní povahou institucí s ohledem na vnější podmínky (zeměpisná povaha, sekularizace, změny ve struktuře vlivu, ozbrojené konflikty, zahraniční vlivy, zlepšení v komunikačních technologiích apod.), kdy jsou tyto instituce vytvářeny společností nebo alespoň její částí.

V obecné rovině můžeme v rámci NIE rozeznávat tři základní úrovně přístupu k institucím:

První úroveň výslovně vytváří exogenní strukturu vlastnických práv a forem organizací, přičemž důraz se klade na jejich schopnost ovlivňování ekonomických veličin.

Druhá úroveň se vlastnická práva i nadále považují za exogenní, organizace směny uvnitř firem nebo na trzích, která se realizuje prostřednictvím smluv (představují omezení), však již probíhá endogenně.

Třetí úroveň je charakteristická práce s politickými a sociálními pravidly, zavádí se pojem transakčních nákladů (viz níže). Lze konstatovat, že tento přístup v prostředí NIE převážil.

Noví institucionalisté striktně odlišují pojmy **instituce** a **organizace**. Instituce tito ekonomové chápou jako pravidla, která mají povahu lidskou společností vytvářených omezení, jež uspořádávají politické, ekonomické a společenské interakce. Např. definice **E. Ostromova**²⁶ vychází z pojetí institucí „jako souboru užívaných pravidel, které určují, kdo je oprávněn rozhodovat v určitých oblastech, co je dovolené a co naopak zakázané, který soubor pravidel bude užíván, které postupy budou realizovány, které informace musí být nebo nemohou být poskytnuty atd. Všechna pravidla obsahují nařízení, která zakazují, dovolují nebo žádají určité konání či výsledek...“²⁷ Jiná definice **R. Nelsona**²⁸ nahlíží na instituce jako na rutiny, tedy na „ustálené, specifické způsoby hraní her“.

Organizace pak v pojetí nových institucionalistů představují hierarchické struktury, které vznikají na základě určitých institucí, fungují na jejich základě nebo slouží k jejich vynucování.²⁹ Základní analýza nových institucionalistů vychází z tvrzení, že vytvoření institucí a organizací a jejich užívání v každodenní praxi vyžaduje skutečné vklady. Všechny transakce jsou tedy

²⁶ OSTROM, E. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge University Press, 1990.

²⁷ FURUBOTN, E. G., RICHTER, R. *Institutions and Economic Theory*. The University of Michigan Press, 2000, s. 6.

²⁸ NELSON, R. R. Bringing Institutions into Evolutionary Growth Theory. *Journal of Evolutionary Economics*, 2002, č. 12, s. 11.

²⁹ SOJKA, M. *Dějiny ekonomických teorií*. Praha: Karolinum, 1999, s. 262.

spojeny s transakčními náklady, které představují vstupní in-
transakční inputy do produkce, které jsou
při doplňování rámce, ve

V současné době je v literatuře
institucí považován přístup
knize „**Instituce, instituce a ekonomie**“
definoval autor instituce
omezení, jež ovlivňují lidské chování“.
Takové instituce m

Formální – mají zákonnou povahu, který upravuje ekonomické
směru **instituce ekonomie** a
vlastnická práva, usměrňují chování
do odvětví, otevírají trh
instituce, jakými jsou pravidla
procedury, pravidla pro
politiky a byrokracií v rámci
politická a občanská práva

Vliv formálních institucí je
vaný, avšak značný.

Neformální – ustálené pravidla
dování sociálních sítí
nazýváme „kulturou“ či
šené informace, které j

- rozšířením a modifikací
- sociálně sankcionovanými
- vnitřně vynucovanými

Instituce tedy představují
ekonomických a sociálních
kládá klíčovou úlohu i v
ry a podnětů, které s
ekonomickou a politickou
ním, které povoleno je
ekonomických subjektů

³⁰ FURUBOTN, E. G., RICHTER, R. *Institutions and Economic Theory*. Michigan Press, 2000, s. 6.

spojeny s transakčními náklady. Tyto vklady, respektive zdroje slouží jako transakční inputy do produkčních a distribučních aktivit a jako nezbytný faktor při doplňování rámce, ve kterém jsou realizovány všechny transakce.³⁰

V současné době je v NIE za základní východisko v definování a klasifikaci institucí považován přístup doposud největší autority NIE D. C. Northa. Ve své knize „**Instituce, institucionální změny a ekonomická výkonnost**“ (1990) definoval autor instituce jako „*pravidla hry ve společnosti (...), lidmi navržená omezení, jež ovlivňují lidské vztahy*“. Jsou to omezení, „...*jež na sebe lidé uva-
lují*“. Takové instituce mohou být:

Formální – mají *zákonnou podobou*. Jedná se o celý právní rámec ekonomiky, který upravuje ekonomické chování lidí. Nejdůležitější jsou v tomto směru *instituce ekonomické*, které usměrňují ekonomické procesy (definují vlastnická práva, usměrňují směnu, vytvářejí podmínky pro vstup a výstup z a do odvětví, otevírají trhy apod.). Mezi formální instituce také patří *politické instituce*, jakými jsou pravidla pro politické procesy (volební cykly, hlasovací procedury, pravidla pro zakládání a fungování politických stran, vztahy mezi politiky a byrokracií v modelu zastupování apod.), *ústava* a *zákony*, upravující politická a občanská práva.

Vliv formálních institucí na efektivnost subjektů ekonomiky je zprostředkovaný, avšak značný.

Neformální – ustálené zvyky, tradice, obyčej, tabu, kodexy chování, budování sociálních sítí (např. na rodinném či příbuzenském základě), vše, co nazýváme „kulturou“ dané společnosti. Podle Northa to jsou „*sociálně přenášené informace, které jsou součástí kultury*“. Neformální omezení mohou být:

- rozšířením a modifikací formálních pravidel,
- sociálně sankcionovanou normou chování,
- vnitřně vynucovanými pravidly chování.

Instituce tedy představují množinu formálních a neformálních politických, ekonomických a sociálních pravidel (včetně jejich vynucování). North předpokládá klíčovou úlohu institucí v zabezpečení vlastnických práv, prostředí důvěry a podnětů, které směřují lidské jednání určitým směrem a tak usnadňují ekonomickou a politickou směnu. Instituce tím, že provádějí výběr mezi jednáním, které povoleno je a které povoleno není, působí na smýšlení a jednání ekonomických subjektů, spoluutvářejí jejich preference a očekávání a činí tak

³⁰ FURUBOTN, E. G., RICHTER, R.: *Institutions and Economic Theory*. The University of Michigan Press, 2000, s. 6.

určité chování předvídatelným a dané prostředí stabilnějším. **Instituce by měly být také natolik kvalitní, aby umožnily relativně rovný přístup k ekonomickým zdrojům pro co nejvíce subjektů ekonomiky, a současně by měly být schopné vytvářet mechanismy, zabráňující různým podvodům proti konkurenčnímu chování a morálnímu hazardu.** Tyto požadavky jsou nezbytné, neboť kvalita institucí spoluurčuje úroveň konkurence a společně se standardními ekonomickými omezeními a použitými technologiemi determinuje výrobní a transakční náklady³¹ a tím i ziskovost a uskutečnitelnost různých ekonomických aktivit.

„Pokud instituce představují pravidla hry, organizace a podnikatelé jsou hráči“ **Organizace** „...vznikají v důsledku příležitostí, poskytnutých institucionálním rámcem. Pokud činí institucionální rámec ziskovým pirátství, potom začnou vznikat pirátské organizace, pokud činí ziskovou produktivní činnost, potom vzniknou organizace – firmy, které se zabývají výrobními činnostmi“. North definuje organizace jako „...vzájemně propojené skupiny aktérů, jednající pod tlakem jistých institucí“. Jsou to skupiny jednotlivců, hierarchické struktury, které vznikají na základě určitých institucí, fungují na jejich základě nebo slouží k jejich vynucování. Organizace mohou být **ekonomické** (podniky, banky, investiční fondy, družstva, odbory), **politické** (politické strany, vláda, parlament, ministerstva, místní správní orgány), **společenské** (církve, občanská sdružení) a **vzdělávací** (školy, univerzity). Už Karl Popper přirovnával instituce k pevnosti – musí být vhodně navrženy a výborně obsazeny. Právě v důsledku potřeby obsazení těchto „pevností“ byl zaveden pojem „organizace“, která je podle G. von Schmollera „osobní stránkou institucí“. D. C. North rozumí organizací spojení institucí a lidí, kteří užívají jejich výhod. **Organizace mohou být podobně jako instituce formální, neformální nebo smíšené.** Formální organizace jsou obecně hierarchicky strukturované: příkladem je armáda, banky, podnikatelské a průmyslové asociace nebo městská rada. Příkladem neformální organizace je komunita lidí na trhu. V reálním světě však neexistují ani čistě formální ani čistě neformální organizace. Někteří autoři (např. H. Albert) dávají do protikladu organizaci a trh. Organizaci v daném případě chápou jako strukturu s centrální autoritou, přičemž u trhu právě tato autorita chybí.

Na soudobém stupni vývoje institucionální ekonomie existuje řada dalších alternativních definic institucí. Zpravidla se jedná o přístupy, které Northovu klasifikaci institucí a organizací různě zpřesňují či syntetizují. V následujícím textu uvádíme některé z nich.

³¹ Podle D. C. Northa transakční náklady vznikají z důvodu nákladnosti a asymetričnosti informací spojených zvláště s ochranou vlastnických práv a vynutitelností smluv. Tyto náklady, způsobené fungováním ekonomického systému, jsou důležitým determinantem ekonomického výkonu země.

Jedná se např. o přístup který je obecně interpretován D. C. Northa a rovněž přístupy k institucím a institucí. Na rozdíl od Northa předkládá **rozlišení institucí** navíc *faktor vnitřní* vlastnických práv, pak vnímá chování jak zúčastněných regulace, zákony, vynucování člena (zúčastněnými aktéry kontrola vzácných zdrojů, stráží apod.). Jde tedy o a vytváření organizací.

Rozšířené je také např. klasifikuje instituce podle tj. ústava a základní lidské řešení problémů. Autor do společnosti velmi obtížná (závazek minulosti), závažně sáhnout instrumentálně na vzorce chování – tj. korupcí širšími autory jsou např. S. instituce jako specifické o lidské chování. Za klíčové vlastnických práv mezi vládou nosti.

Na rozdíl od uvedených meze zahrnující formální i kaly z důvodu dosažení jako zákony a úmluvy dechanismy k jejich vynucování jednotlivci mají, o nejistý stupem i **Světová banka** stituce jako pravidla, vzájemné působení jedno

³² EGGERTSSON, T. *Economic* versity Press, 1990. xv, 385 s. I

³³ BUSH, P. D. *The Theory of* s. 1075-1116.

³⁴ ENGERMAN, S., L., *SOKC* Economic Differences, NBER,

³⁵ Dostupné na: <http://www.eco>

Jedná se např. o přístup islandského ekonoma **Thráinna Eggertssona**³², který je obecně interpretován jako syntetizující. Eggertsson vychází z koncepce D. C. Northa a rovněž předpokládá existující souvislost transakčních nákladů a institucí. Na rozdíl od Northových formálních a neformálních institucí však předkládá **rozdílení institucí podle původu**. Do klasifikace institucí zapracovává navíc *faktor vnitřní i vnější kontroly*. Pokud např. uvažujeme instituci vlastnických práv, pak vnější kontrolu postihují taková pravidla, která omezují chování jak zúčastněných aktérů, tak i outsiderů (jako např. ústava, stanovy, regulace, zákony, vynucování a sankce). Vnitřní faktory jsou založeny pouze členy (zúčastněnými aktéry) a týkají se jen jich samotných (jejich smyslem je kontrola vzácných zdrojů, monitoring, ohraničování, najímání soukromých strážů apod.). Jde tedy o aktivity, které jednoznačně vedou k uzavírání smluv a vytváření organizací.

Rozšířeně je také např. dělení institucí, které předkládá **P. D. Bush**.³³ Autor klasifikuje instituce **podle instrumentality** na *ceremoniální (statusové)*, tj. ústava a základní lidská práva, a *instrumentální*, tj. nástroje a techniky pro řešení problémů. Autor dokládá, že při převaze ceremoniálních institucí je pro společnost velmi obtížná absorpce nových znalostí. Bariéry zde tvoří tradice (závazek minulosti), závazek do budoucna a tzv. Lysenkův efekt, tj. úsilí dosáhnout instrumentálně nedosažitelných výsledků přes ceremoniálně uznané vzorce chování – tj. korupci a manipulaci s vědou pro ideologické účely. Dalšími autory jsou např. **S. L. Engerman a K. L. Sokoloff**³⁴, kteří vysvětlují instituce jako specifické organizace nebo pravidla, jež kontrolují nebo omezují lidské chování. Za klíčové instituce pokládají definování a vynutitelnost vlastnických práv mezi vládou a soukromými subjekty a jednotlivci uvnitř společnosti.

Na rozdíl od uvedených přístupů **Thornton**³⁵ vymezuje institucionální rámec zahrnující formální i neformální pravidla i výsledné organizace, jež vznikaly z důvodu dosažení individuálních i kolektivních cílů. Formální pravidla jako zákony a úmluvy definují samotná pravidla a poskytují lidem práva a mechanismy k jejich vynucení. Neformální pravidla zahrnují očekávání, která jednotlivci mají, o nejistých důsledcích akcí a událostí. V souladu s tímto přístupem i **Světová banka ve World Development Report (2002)** definuje instituce jako pravidla, vynucovací mechanismy a organizace. Pravidla určují vzájemné působení jednotlivých účastníků a jsou zaváděna organizacemi, které

³² EGGERTSSON, T. *Economic behavior and institutions*. 1st ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. xv, 385 s. ISBN 0-521-34891-9.

³³ BUSH, P. D. The Theory of Institutional Change. *Journal of Economic Issues*, 1987, č. 3, s. 1075-1116.

³⁴ ENGERMAN, S., L., SOKOLOFF, K., L.: Institutions and Non-Institutional Explanations of Economic Differences, NBER, 2003, Working Paper No. 9989.

³⁵ Dostupné na: <http://www.econ.washington.edu/user/thornj/InstitutionalChange04.pdf>.

se snaží dosáhnout požadovaných cílů. Vynutitelnost pravidel může být interní, tzn. přijatá subjekty, ovlivněnými danými pravidly, anebo externí, přijatá třetí stranou, jež je tvořena právním systémem či arbitráží. Podle Světové banky formální instituce zahrnují pravidla vepsaná do zákonů vládou, pravidla kodifikovaná a přijatá soukromými institucemi a veřejnými a soukromými organizacemi, operujícími pod občanským právem. Neformální instituce, které často operují mimo formální právní systém, odrážejí nepsané kodexy sociálního chování.

Širší pohled na instituce přináší dvojice autorů **Hall, Jones**³⁶. Hovoří o sociální infrastruktuře, kterou tvoří instituce společně s vládními politikami. Sociální infrastruktura determinuje prostředí, v němž jednotlivci nabývají dovednosti a firmy akumulují kapitál a vytvářejí výstup. Jejím základním úkolem je ochrana produkce výrobců před neefektivním využíváním výrobních zdrojů.

Další přístup k dělení institucí uvádí např. **J. Jütting**.³⁷ **Podle oblasti, ve které instituce působí**, navrhuje klasifikaci institucí na:

- *právní* (ústava, právní systém, zákony, ale také systém práva – kontinentální či anglosaský či způsob vynucování práva),
- *ekonomické* (pravidla, která určují způsob distribuce a alokace),
- *politické* (pravidla pro volby, volební systém, stranický systém, systém kontroly moci atd.),
- *sociální* (přístup ke vzdělání, zdravotnictví, sociální zabezpečení a gender rovnováha).

Následující tabulka (Tab. č. 2) podle Kaspera názorně klasifikuje instituce podle souboru klíčových hledisek, jimiž je způsob vzniku institucí (spontánní či umělé), způsob podřízení se institucím (dobrovolné nebo vynucené) a podle způsobu uvalování sankcí (sociální zpětná vazba nebo konkrétně určená skupina).

Tab. č. 2: Klasifikace institucí podle oblasti působnosti, způsobu vzniku a způsobu uvalování sankcí

Vynutitelnost	Spontánní decentralizovaná zpětná vazba.
	Sankční mechanismy rodinného charakteru

Zdroj: Kasper, W. *Economic Property Rights, Competition and Growth* 2002. Zpracováno

³⁶ HALL, R., E., JONES, CH, I.: Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker than Others?, 1999, dostupné na: <http://elsa.berkeley.edu/users/chad/HallJonesQJE.pdf>.

³⁷ JÜTTING, J. *Institutions and Development: A Critical Review*. Paris, OECD 2003 (Technical Paper No. 210) URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/19/63/4536968.pdf>.

³⁸ ŽÁK, M., VYMĚTAL, P. *VŠEM* 3/2005b. [on line]. Dostupné na: www.vsem.cz

Tab. č. 2: Klasifikace institucí podle podřízenosti pravidlům, způsobu vzniku a způsobu uplatňování sankcí

		Vznik institucí	
		Spontánní decentralizovaná evoluce uvnitř společnosti.	Uměle navržená a zvenčí vnucená (politickou) autoritou.
		Interní instituce	Vnější instituce
Vynutitelnost	Spontánní decentralizovaná zpětná vazba.	Neformální instituce	Vyskytují se zřídka: porušení v hierarchii výše stojících pravidel je penalizováno morální domluvou nebo veřejnou kritikou (např. vynucování „politické korektnosti“).
	Sankční mechanismy rodinného charakteru.	Formální instituce	Právní řád, který je vynucován za pomoci soudních a policejních procedur.
		Zvyky a dobré způsoby sociálně sankcionované po způsobu „oko za oko, zub za zub“ nebo vyloučením a vyhnáním ze společnosti.	Kodex profesního chování, který je spravován určitým orgánem (např. klubová pravidla).

Zdroj: Kasper, W. *Economic Freedom & Development. An Essay about Property Rights, Competition, and Prosperity*. New Delhi, Centre for Civil Society 2002. Zpracováno podle.³⁸

³⁸ ŽÁK, M., VYMĚTAL, P. Vývoj institucí a ekonomická výkonnost. *Working Paper CES VŠEM 3/2005b*. [on line]. Dostupné z [www: <http://vsem.imatic.cz/data/docs/gf_WPN03.pdf>](http://vsem.imatic.cz/data/docs/gf_WPN03.pdf).

Obecně lze konstatovat, že v NIE je důraz kladen na porozumění **tří klíčových institucí – státu, trhu a firmy**. Stát může být chápán a některé ekonomické teorie z tohoto pojetí také vycházely, jako firma, nebo produkt maximalizující organizace, která je vlastněna jediným subjektem nebo skupinou lidí, kteří vytvářejí pravidla, tzv. ruler. V obou institucích můžeme vidět odraz politického systému, protože osoby, které přijímají rozhodnutí, mají často protichůdné názory, představy a také omezenou poznávací schopnost. Stát i firmu můžeme také chápat jako sociální systém, protože jednotlivci investují svůj čas a úsilí do budování sociálních vztahů. Představitelé NIE však poukazují na jeden podstatný rozdíl, a to možnost státu stanovit si vlastní pravidla, zákony. Firma je naopak odkázána k pouhému respektování práva státu, ke kterému náleží.

6. TRANSAKČNÍ INSTITUCION

Institucionální ekonomie nabízí různé modely, které v sociální, politické a právní.

Představitelé tohoto směru se zabývají sociální realitou, které nazývají institucionální smyslu. Zahrnuje v jejich pojetí formy monopolu, podnikatelské svazy, stát a státní je, uznávané normy chování i skupinovou psychologii.

Instituce, jejich vznik a ekonomických subjektů, se stů. Pochopení institucí v c a transformace ekonomiky.

Instituce vystupují jako vady z lidského jednání a b pochopit jejich podstatu, je se každý jednatel nebo a tedy ani instituce, nejsou a morální podmínky, na ní vidat novým potřebám. Pa už nemají, uvolňují místo ji

Nová institucionální ek směr od 60. let 20. století v hou institucí a vlastnických gram se zformovala v 80. ignorovala. V 60. letech si tyto otázky klást, současně ke snaze „doplnit“ tradiční

Podle představitelů nové sická ekonomie své teorie n faktory implicitně předpokl vitace, neobjevovaly se jak Na rozdíl od zákona gravita mění s politickými změnami s technickým pokrokem a ky i na chování ekonomicky

6. TRANSAKČNÍ NÁKLADY – NOVÁ INSTITUCIONÁLNÍ EKONOMIE

Institucionální ekonomická teorie představuje neobyčejně široký proud nej-různějších modelů, který vedle čistě ekonomických prvků zahrnuje i přístupy sociální, politické a právní.

Představitelé tohoto směru se snaží přiblížit ekonomickou teorii hospodářské realitě. Zabývají se popisem a systemizací různých sociálních jevů a procesů, které nazývají institucemi. Kategorii instituce užívají v širokém slova smyslu. Zahrnuje v jejich pojetí nejen organizace různého druhu (organizační formy monopolu, podnikatelské a průmyslové asociace, banky, odbory, spotřebitelské svazy, stát a státní mocenské orgány), ale také tradice, zvyky a obyčej, uznávané normy chování sociálních skupin, zakořeněné stereotypy myšlení i skupinovou psychologii.

Instituce, jejich vznik a vývoj a jejich funkce při chování a rozhodování ekonomických subjektů, se staly hlavním předmětem zkoumání institucionalistů. Pochopení institucí v celé jejich podstatě má umožnit vysvětlení povahy a transformace ekonomiky.

Instituce vystupují jako právně uznané zvyky, které přirozeně vykrystalizovaly z lidského jednání a byly přetvořeny v pozitivní zákony. Aby bylo možné pochopit jejich podstatu, je nutné prozkoumat lidskou psychologii. Určit, čím se každý jednotlivec nebo každá profesionální či sociální skupina řídí. Zvyky, a tedy ani instituce, nejsou neměnné. Proto je nutné zkoumat ekonomické a morální podmínky, na nichž instituce, zděděné z minulosti, přestávají odpovídat novým potřebám. Pak se buď musí přeměnit, nebo pokud tuto vlastnost už nemají, uvolňují místo jiným institucím.

Nová institucionální ekonomie se začala rozvíjet jako značně heterogenní směr od 60. let 20. století ve snaze nalézt odpovědi na otázky související s úlohou institucí a vlastnických práv v ekonomice; jako jednotný výzkumný program se zformovala v 80. letech. Neoklasická ekonomie instituce převážně ignorovala. V 60. letech si však značný počet neoklasických ekonomů začal tyto otázky klást, současně se ale nechtěli neoklasických teorií vzdát. To vedlo ke snaze „doplnit“ tradiční neoklasickou ekonomii o novou dimenzi.

Podle představitelů nové institucionální ekonomie rozvíjela tradiční neoklasická ekonomie své teorie na základě daného institucionálního prostředí. Tyto faktory implicitně předpokládala, avšak zacházela s nimi jako se zákonem gravitace, neobjevovaly se jako nezávislé či závislé proměnné v jejích modelech. Na rozdíl od zákona gravitace se však instituce a organizace v čase a prostoru mění s politickými změnami, se změnami ve struktuře vlastnických práv, s technickým pokrokem apod., což musí mít významný vliv na vývoj ekonomiky i na chování ekonomických subjektů. Proto si nová institucionální ekonomie

klade otázku, jak alternativní soubory společenských pravidel (institucí, vlastnických práv) a ekonomických organizací ovlivňují chování lidí, alokaci zdrojů a rovnováhu. Dalšími důležitými otázkami, které si noví institucionální ekonomové kladou, je otázka, proč se forma ekonomické organizace různých ekonomických aktivit liší i v podmínkách stejného právního rámce a jakou ekonomickou logiku mají základní společenská a politická pravidla, která ovládají výrobu a směnu, a jak se tato pravidla mění.

Na rozdíl od tradičního institucionalismu je nová institucionální ekonomie založená na metodologickém individualismu. Většina nových institucionalistů usiluje spíše o doplnění nebo modifikaci tradičního neoklasického přístupu, založeného na modelu racionální volby, než o jeho opuštění. S tím souvisí ochota používat formalizované postupy a pracovat s modely, i tendence nových institucionalistů zacházet s rozvojem a fungováním institucí pomocí pojmů efektivnost a úspory. Přesto, že je východiskem nové institucionální ekonomie metodologický individualismus, je její pohled na člověka a jeho chování velmi odlišný od tradiční ekonomické neoklasické ekonomie. Opouští se zde předpoklad dokonalé informovanosti a neomezené racionality. Člověk smluvních vztahů jedná vždy záměrně, disponuje však omezenou racionality. Existuje ve světě nejistoty, omezených a často asymetrických informací. Aby mohl v takto komplikovaném prostředí úspěšně řešit problémy a přijímat rozhodnutí, musí lidé vytvářet určitá pravidla, která umožňují jedincům identifikovat se s určitou společností, usnadňují komunikaci mezi jednotlivci a zajišťují kontinuitu společenského vývoje.

Představitelé nové institucionální ekonomie se snaží striktně odlišovat instituce a organizace. Instituce chápou jako pravidla, která mají povahu lidskou společností vytvářených omezení, jež uspořádávají politické, ekonomické a společenské interakce. Tyto instituce mohou být neformální (tabu, zvyky, tradice a kodexy chování) nebo formální (ústava, zákony, vlastnická práva). Organizace jsou hierarchické struktury, které vznikají na základě určitých institucí, fungují na jejich základě nebo slouží k jejich vynucování. Jakmile však rozšíříme neoklasický přístup o proměnlivé instituce a organizace, dostává se tradiční neoklasická metodologie do obtíží, protože její analytické nástroje nejsou dobře uzpůsobeny řešení takové problematiky. Proto je třeba původní neoklasické koncepce významně modifikovat. Právě způsob, jakým autoři nové institucionální ekonomie doplňují či modifikují tradiční neoklasickou ekonomii, vytváří značnou heterogenitu tohoto směru. Aniž bychom si činili nárok na vyčerpávající klasifikaci, lze odlišit několik základních přístupů.

V pojetí Thráinna Eggertssona je možno rozlišit tři úrovně. První úroveň explicitně modeluje strukturu vlastnických práv a formy organizací, ale považuje je za exogenní a klade důraz na jejich vliv na vývoj ekonomických veličin. Druhá úroveň již pojímá organizaci směny za endogenní, ale struktura vlastnických práv zůstává i nadále exogenní. Směna uvnitř firem, na formálních

tržích i v netržních situacích ekonomické subjekty. Na třetí úrovni se struktura politických pravidel i se strukturou politických jednotlicí prvek se zde zavazují svých pracích aplikuje ze

Nová institucionální ekonomie tím, že zavádí informace interpretuje jako omezení racionální volby s důrazem na funkci v podmínkách daných objektivní funkce ekonomie sebou. Opouští však tradici maximalizaci zisku u firemku. Neoklasická personifikace tržní směny, dokonalé informací práv a za nulových transakčních

Významná část prací v této oblasti že usiluje o nalezení společenského tohoto směru navíc usilují o vlastnických práv v aplikaci (v prostředí středí). Důležitým předpokladem na bohatství jednotlivých s každým obecným typem pravidel, a tak si racionální v zájmu maximalizace vlastních snažit tato pravidla změnit v podmínkách původního souboru mezni výnos z jednotky v nákladů, spojené s úsilím povede k narušení existujících

Vzhledem k tomu, že v podmínkách vlastnických práv k efektu výhody a jiným ztráty, mluví ztrátu. V reálném světě je existující struktury institucí

6.1. VYMEZENÍ PO

Jako jeden z ústředních témat jsme již výše uvedli, tradiční v němž ho používal Rona

tržích i v netržních situacích, je založena na smlouvách, které omezují ekonomické subjekty. Na třetí úrovni se pracuje se společenskými a politickými pravidly i se strukturou politických institucí jako s endogenními veličinami a jako jednotlicí prvek se zde zavádí pojem transakční náklady. Přístupy této úrovně ve svých pracích aplikuje zejména D. North.

Nová institucionální ekonomie tedy modifikuje tradiční neoklasickou ekonomii tím, že zavádí informace, transakční náklady a vlastnická práva, která interpretuje jako omezení. Nadále je však její ústřední koncepcí model racionální volby s důrazem na ekonomické subjekty, které maximalizují efektivní funkci v podmínkách daných omezení. Úlohu teoretika spatřuje ve specifikaci objektivní funkce ekonomického subjektu a souboru alternativ, které má před sebou. Opouští však tradiční rozlišení na maximalizaci užítka u domácností a maximalizaci zisku u firem, jež existuje v neoklasické ekonomii od jejího vzniku. Neoklasická personifikace firmy má smysl pouze v podmínkách neomezené tržní směny, dokonalé informovanosti, „dokonale“ vymezených vlastnických práv a za nulových transakčních nákladů.

Významná část prací nových institucionalistů má normativní povahu, protože usiluje o nalezení společensky optimálních struktur směny. Mnoho autorů tohoto směru navíc usiluje o nalezení optimální struktury pravidel nebo vlastnických práv v aplikaci na problematiku externalit (znečištění životního prostředí). Důležitým předmětem zájmu je vliv různých struktur vlastnických práv na bohatství jednotlivých zemí. Podle autorů nové institucionální ekonomie je s každým obecným typem ekonomického systému slučitelný celý vějíř struktur pravidel, a tak si racionální ekonomické subjekty budou konkurovat nejen v zájmu maximalizace vlastního užítka v rámci daných pravidel, ale budou se snažit tato pravidla změnit tak, aby dosahovaly lepších výsledků než v podmínkách původního souboru pravidel. V rovnovážném stavu by mělo platit, že se mezní výnos z jednotky výdajů a úsilí bude v každé oblasti rovnat. Snižování nákladů, spojené s úsilím o prosazení změn ve struktuře vlastnických práv, povede k narušení existující rovnováhy a k novému souboru pravidel.

Vzhledem k tomu, že každá změna, směřující od méně efektivní struktury vlastnických práv k efektivnější, přináší některým ekonomickým subjektům výhody a jiným ztráty, měly by ti, kteří získávají, kompenzovat ty, kteří utrpí ztrátu. V reálném světě je taková dohoda obtížně uskutečnitelná, a proto nejsou existující struktury institucí optimální.

6.1. VYMEZENÍ POJMU TRANSAKČNÍ NÁKLADY

Jako jeden z ústředních pojmů nové institucionální ekonomie vystupují, jak jsme již výše uvedli, transakční náklady. Tento pojem se používá ve smyslu, v němž ho používal Ronald H. Coase. Jedná se o náklady, které vznikají, když

ekonomické subjekty směřují vlastnická práva k ekonomickým aktivům a vynucují si svá výlučná práva.

Za určující myšlenku tzv. neoinstitucionálního přístupu považujeme Coaseovu teorii transakčních nákladů, ve které autor zformuloval jednoduchou otázku, kterou si před tím nikdo nepoložil: Proč tržní mechanismus neobsahuje všechny ekonomické vztahy ve společnosti, proč vznikají firmy, kde je princip řízení příkazový, administrativní? Je přece známo, že netržní formy koordinace jsou nákladné a v mnoha směrech nedokonalé. Proč jim je v řadě případů dávana přednost před tržní formou regulace? Řešení této otázky viděl právě v existenci transakčních nákladů.

Všeobecně přijímaná definice transakčních nákladů až dosud neexistuje. Podle R. C. O. Matthewse (1986) jsou transakčními náklady ty, které jsou určeny na přípravu a uzavření dohody ex ante, na zjišťování toho, jak je plněna a na vynucování jejího plnění ex post, na rozdíl od výrobních nákladů, jež jsou spojeny s plněním smlouvy. V obecném pojetí chápeme transakční náklady jako náklady, vyplývající z fungování ekonomického systému.

Transakční náklady jsou vždy určitým způsobem spojeny s náklady na získávání informací o směně, ty však s transakčními náklady nejsou totožné. Náklady na získávání informací se stávají transakčními náklady pouze při aktivitách, souvisejících se směnou vlastnických práv. Transakční náklady vedle nákladů na získávání informací zahrnují mnoho dalších nákladů, které se směnou vlastnických práv souvisejí (náklady na vyhledávání potenciálních kupujících a prodávajících, na vyjednávání, na vypracování smlouvy, na zjišťování, zda partner smlouvu dodržuje, na vynucení smlouvy, když ji partner nedodržuje, náklady spojené s tím, že ji nedodržel a náklady na ochranu vlastnických práv před subjekty, které nejsou smluvními stranami, ale mohly by do výkonu vlastnických práv, které s ní souvisejí, negativně zasáhnout). Všechny tyto aktivity mají svou informační stránku a jsou spojeny s náklady na získávání informací.

V reálném světě, kde je získávání informací spojeno s náklady a kde jsou transakční náklady vysoké, jsou ekonomické aktivity výší transakčních nákladů ve významné míře ovlivněny. Příliš vysoké transakční náklady vedou k omezení nebo mohou zcela zabránit určitým směnným aktům (např. námořní obchod v oblasti, kde působí piráti). Když stát zavede určité zákonné normy a v dostatečné míře zajistí jejich vynucování, povede to k poklesu transakčních nákladů a bude to podněcovat rozvoj obchodu. Naopak zákaz obchodu s určitými „zly“ (např. drogami) povede k růstu transakčních nákladů, což může vést k omezení obchodu, ale zároveň to může i podstatně zvýšit ceny tohoto zboží na černém trhu.

Velmi rozporuplný vliv na transakční náklady má technický pokrok. Některé jeho výsledky transakční náklady snižují, např. efektivnější metody měření, výpočetní technika či informatika, jiné je zvyšují zejména díky rostoucí složi-

losti nových technologií na změnu institucí a tím kých práv a ekonomický nákladů. V této oblasti avšak v nové institucion fakta, že technický pok zvyšování transakčních n

D. North spolu s J. W kladů v USA v období zdrojů použitých firmam věnovaných na uskutečn v soukromém sektoru p maloobchod, finančnictv ru, že podíl těchto transa ny HNP v roce 1870 na v

6.2. TEORIE ZAST

Zvláštní oblastí ekon ry of agency). Ta je běžn ji možno aplikovat na vš vlastníka deleguje určitá v mální či neformální sml vlastníka a jako kompen ky. V hospodářském živo jednat o vztah pozemkov a manažerů v akciové sp manažerů ve firmě ve vl ných poslanců v demokra

Problém zastupování protože k dělbě vlastnick a podřízenosti. Hlavním dílnost v případně konflik (či podřízeného). Zástup ného) suboptimální rozh jež jsou mu svěřeny, i o situace je typické asymet kých a často prohibitivn o činnosti zástupce adekv tunistické chování. Klasic čestně, ovšem na reálném

³⁹ Blíže viz North, Wallis, 198

tosti nových technologií a výrobků. Technické změny ale zároveň vytvářejí tlak na změnu institucí a tím vytvářejí příležitost pro vznik nové struktury vlastnických práv a ekonomických organizací, jež by měla vést k poklesu transakčních nákladů. V této oblasti není dosud dostatečně rozvinutý empirický výzkum, avšak v nové institucionální ekonomii převažuje názor opírající se o známá fakta, že technický pokrok vedl ve vyspělých industriálních zemích spíše ke zvyšování transakčních nákladů.

D. North spolu s J. Wallisem se pokusili odhadnout vývoj transakčních nákladů v USA v období 1870 až 1970³⁹. Udělali odhady celkového rozsahu zdrojů použitých firmami, prodávajícími transakční služby na trhu a zdrojů, věnovaných na uskutečňování transakcí v sektoru firem. Mezi firmy, které v soukromém sektoru prodávají transakční služby, zahrnuli velkoobchod a maloobchod, finančnictví, pojišťovnictví a obchod nemovitostmi. Došli k závěru, že podíl těchto transakčních nákladů na HNP vzrostl ze zhruba jedné čtvrtiny HNP v roce 1870 na více než polovinu HNP v roce 1970.

6.2. TEORIE ZASTUPOVÁNÍ A OPORTUNISMUS

Zvláštní oblastí ekonomie transakčních nákladů je teorie zastupování (theory of agency). Ta je běžně používána k analýze hierarchických vztahů, avšak je jí možno aplikovat na všechny formy směny. Vztah zastupování vzniká, když vlastník deleguje určitá vlastnická práva na svého zástupce, který je vázán formální či neformální smlouvou k tomu, aby v určité oblasti zastupoval zájmy vlastníka a jako kompenzaci mu za to poskytoval sjednané platby či jiné požitky. V hospodářském životě lze nalézt velký počet vztahů zastupování. Může se jednat o vztah pozemkového vlastníka a nájemců jeho půdy, o vztah akcionářů a manažerů v akciové společnosti, vztah pracovníků a zároveň spoluvlastníků a manažerů ve firmě ve vlastnictví pracujících nebo o vztah voličů a jimi zvolených poslanců v demokratickém politickém systému apod.

Problém zastupování existuje na všech úrovních hierarchických organizací, protože k dělbě vlastnických práv dochází v případě všech vztahů nadřízenosti a podřízenosti. Hlavním problémem, který se v této souvislosti zkoumá, je rozdílnost v případně konfliktu zájmů vlastníka (či nadřízeného) a jeho zástupce (či podřízeného). Zástupce (podřízený) často činí z pohledu vlastníka (nadřízeného) suboptimální rozhodnutí, má obvykle dokonalejší informace o úkolech, jež jsou mu svěřeny, i o svých činnostech, schopnostech a záměrech. Pro tyto situace je typické asymetrické rozdělení informací. Vzhledem k existenci vysokých a často prohibitivních nákladů, jež by vlastník musel vynaložit, aby byl o činnosti zástupce adekvátně informován, zde vzniká značný prostor pro oportunistické chování. Klasická teorie totiž předpokládá, že směna se vždy provádí čestně, ovšem na reálném trhu existuje běžně ve větší či menší míře snaha zne-

³⁹ Blíže viz North, Wallis, 1986.

užit nedostatku informací u partnera ve svůj prospěch. Tomuto jevu se říká oportunní chování a přináší do procesu směny nebezpečí nezanedbatelných ztrát.

Oportunismus se považuje za jeden ze základních prvků lidského chování, který se projevuje nejenom v transakcích, které mají tržní formu, ale i ve vztazích uvnitř jedné organizace. Různé formy koordinace ekonomické aktivity nazývá Williamson řídicími strukturami. V tomto smyslu je oportunismus nezbytnou podmínkou pro vznik vnitřního administrativně příkazového systému řízení v rámci organizace před tržně spojenými subjekty. Ale není dostatečnou podmínkou, protože transakční náklady vznikají pouze tehdy, jestliže existuje neúplná informace, která je základem toho, co nazývá Williamson omezenou racionalitou. Ve světě, kde je racionalita neomezená (informovanost úplná), nemůže existovat podvodné chování.

Oportunistické chování přináší vlastníkově (šéfovi, nadřízenému) dodatečné náklady, proto je v jeho zájmu vypracovat smlouvu a zajistit její plnění tak, aby to co nejvíce snižovalo náklady zastoupení. V této souvislosti vzniká možnost morálního hazardu a negativního výběru, protože přímé „měření“ chování zástupce či podřízeného je příliš nákladné, a proto se používají zástupné informace, poskytující určitou představu o jeho schopnostech a výkonu. Morální hazard vzniká všude tam, kde nelze dobře zjistit, nakolik zástupce respektuje smlouvu, a kde je obtížné ve smlouvě dobře specifikovat delegovaná vlastnická práva (je to spojeno s příliš vysokými transakčními náklady). Zástupce má pak tendenci přenášet na vlastníka dodatečné náklady nebo mu způsobovat úmyslně újmu či zanedbávat některé své povinnosti, vyplývající ze smlouvy. Negativní volba se projevuje zejména při výběru uchazečů o práci, pokud vlastník (nadřízený, personální manažer) užívá pouze omezený počet formálních ukazatelů (dosažené vzdělání, výsledky u maturity, červený diplom aj.).

To, jak těmto situacím předcházet, představuje teorie transakčních nákladů, která nedokonalost příkazového, hierarchického systému řízení firmy využívá přeměnou některých vnějších, tržních transakcí na vnitropodnikové, a tak administrativní formy řízení umožňují výrazně snížit transakční náklady (u výrobních procesů, které vyžadují rozsáhlou kooperaci, by však byly ve většině případů tržní vazby tak nákladné, že by byly neuskutečnitelné).

6.3. FIRMA A TRANSAKČNÍ NÁKLADY

Coase si ve svém článku „*Povaha firmy*“ (The Nature of the Firm), který napsal na základě přednášky, přednesené v Dundee již v roce 1932, položil otázku, proč existují firmy, v nichž se užívá značná část ekonomických zdrojů, která je tak vyňata z přímého působení trhu a je místo něho koordinována administrativním způsobem. Coase na tuto otázku odpovídá, že je to dáno výší transakčních nákladů, tj. množstvím práce, času a dalších zdrojů, jež by bylo nutno vynaložit na uzavření smluv mezi jednotlivci, aby mohli plnit stejné

funkce jako určitá firma. Coase tehdy, když jsou náklady, administrativní koordinace firm. Coase ukazuje, že v případě uzavření smluv, neexistuje pro existenci k závěru, že pro existenci nezbytné i přiměřeně rozsáhlé firmy, setkal s ohlasem až v 70. letech 20. století, navázal O. Williamson

Velikost firmy je tedy rovinná úspory na transakčních nákladech uvnitř firem. S růstem firem roste množství informací, nákladů na koordinaci chování zaměstnanců, rofiremní informace a koordinace, které mohou způsobit nedostatky, které mohou vést k maximalizaci jejich podílu na společném prospěchu. Nezanedbatelné množství iniciativy jednotlivých zaměstnanců

Rozsah firmy je v tomto smyslu ovlivňují optimální velikost firmy, vyvíjející se v úrovni manažerských účastníků výrobního procesu. Oproti neoklasickým teoriím o firmě, funkcí, se v přístupu institucionální ekonomice, lečenskou organizaci a mimo jiné i vlastnictví, různé formy kooperace mezi různými firmami apod.

Odlišně je zde hodnoceno, že mohou přinášet veliké úspory, automaticky téze, že alokace zdrojů, protože cena se nerovná hodnotě

V Coasově představě přeměny výrobních firem a vytvářejí velké množství různých forem kooperace firem, které vytvářejí z trhů zvláštní společenství, ovládané jen tržními vztahy

Pozdější autoři, především Coase, vyvíjeli teoretické prvky, které vedly k teorii transakčních vazeb mezi podniky, která teorii hraje opět problém op

funkce jako určitá firma. Coase formuloval hypotézu, podle níž firma vznikne tehdy, když jsou náklady, spojené s určitým užitím zdrojů nižší v případě administrativní koordinace firmou, než kdyby se prodávaly a nakupovaly na trhu. Coase ukazuje, že v případě nulových transakčních nákladů – např. na uzavírání smluv, neexistuje pro existenci firmy žádné ekonomické zdůvodnění. Dospěl k závěru, že pro existenci efektivního ekonomického systému jsou vedle trhu nezbytné i přiměřeně rozsáhlé oblasti plánování v rámci firem. Tento článek se setkal s ohlasem až v 70. a 80. letech, kdy na myšlenky, které v něm byly obsaženy, navázal O. Williamson a další představitelé nové institucionální ekonomie.

Velikost firmy je tedy podle Coaseových představ dána bodem, kde se vyrovnávají úspory na transakčních nákladech s dodatečnými náklady na řízení uvnitř firem. S růstem firem totiž dochází ke zvyšování nákladů na koordinaci, informace, nákladů na kontrolu a zvyšují se i náklady, vyplývající z oportunního chování zaměstnanců firmy. Růst rozsahu zvyšuje požadavky na vnitřní informace a kontrolu činnosti. V tomto systému nezbytně vznikají nedostatky, které mohou zaměstnanci využívat pro akce, které směřují k maximalizaci jejich podílu na příjmech podniku a minimalizaci jejich příspěvku. Nezanedbatelné nejsou ani ztráty, které vyplývají ze snížení zájmu a iniciativy jednotlivých zaměstnanců firmy.

Rozsah firmy je v tomto případě určován jak technickými podmínkami, které ovlivňují optimální velikost kooperace, tak i společenskou organizací, projevující se v úrovni manažerských schopností, umění sladit zájem jednotlivých účastníků výrobního procesu, vytvořit předpoklady pro inovační vývoj apod. Oproti neoklasickým teoriím, v podstatě technickým představám produkčních funkcí, se v přístupu institucionální ekonomie klade daleko větší důraz na společenskou organizaci a mimotržní plánovité formy jednání, na specifické formy vlastnictví, různé formy vnitropodnikové organizace, plánovitou spolupráci mezi různými firmami apod.

Odlišně je zde hodnocena i úloha monopolů či oligopolů. Vzhledem k tomu, že mohou přinášet velké úspory v transakčních nákladech, neplatí pro ně automaticky téze, že alokace výrobních zdrojů je v těchto podnicích suboptimální, protože cena se nerovná mezním nákladům.

V Coasově představě přesahují vědomé a plánovité zásahy hranice jednotlivých firem a vytvářejí velmi důležitý doplněk pro fungování celých trhů. Různé formy kooperace firem na trhu spolu se státní zákonodárnou činností vytvářejí z trhů zvláštní společenské organismy, které nejsou ve své činnosti ovládány jen tržními vztahy.

Pozdější autoři, především O. E. Williamson, se snaží podrobněji analyzovat teoretické prvky, které ovlivňují vznik a vývoj transakčních nákladů a kooperačních vazeb mezi podniky na jednotlivých trzích. Rozhodující místo v jeho teorii hraje opět problém oportunismu, který přebírá od K. Arrowa.

6.4. STRUKTURA A KATEGORIE TRANSAKČNÍCH NÁKLADŮ

V následující části se pokusíme výše zmíněnou teoretickou stránku zejména Coasových myšlenek přiblížit z pohledu ekonomických subjektů 21. století.

Typickým příkladem transakčních nákladů jsou náklady spojené s „užíváním trhu“ a náklady plynoucí s interního příkazového systému firmy. V prvním případě mluvíme o tržních transakčních nákladech, v druhém o tzv. manažerských transakčních nákladech. V případě, že uvažujeme instituce jakožto právní subjekty, je nutno vzít v úvahu další množinu nákladů spojenou s politicko-právní úpravou a činností těchto subjektů. Tuto množinu označujeme pojmem politické transakční náklady.

Pro každou z uvedených kategorií je možné rozlišit dvě varianty: „fixní“ transakční náklady, které představují investice do budování základů institucionální struktury a členění, a „variabilní“ transakční náklady, které závisejí na počtu a množství transakcí.⁴⁰

Podrobnější popis tržních transakčních uvedeme citací profesora Coaseho:

„V zájmu provedení tržní transakce je nutno především identifikovat, s jakými subjekty chceme danou transakci – „obchod“ – uzavřít, informovat tyto subjekty o našem záměru, nastartovat jednání a domluvit podmínky či specifiky obchodu, podepsat kontrakt a provést kontrolní opatření, související s plněním dohodnutých podmínek smlouvy.“

V tomto smyslu uvažujeme o transakčních nákladech jako (1) nákladech plynoucích ze získávání informací při výběru vhodného obchodního partnera. Jsou to buď přímé výdaje na reklamu, firemní prezentace, obchodní návštěvy apod., nebo nepřímé, prostřednictvím vzniku organizovaných tržních seskupení (burza, veletrh apod.). Sem řadíme i platby za telekomunikační služby, spjaté s přípravou kontraktu. (2) Náklady, plynoucí z procesu vyjednávání, zahrnují výdaje na právní úpravu a právní dohled při podepisování složitých obchodů, ale i náklady, související s asymetrickým rozdělením klíčových informací pro obchodní rozhodnutí. (3) Náklady na kontrolu a vymáhání vznikají v důsledku nutnosti monitorování sjednané kvality, množství a termínů a potenciální hrozby oportunistického chování zúčastněných stran.

Manažerské transakční náklady je možno popsat dvěma základními kategoriemi: (1) Náklady na založení, změny a úpravu celkového „designu“ organizace. Zahrnují širokou paletu výdajů: personální management, investice do informačních technologií, na obranu proti převzetí konkurencí, styk s veřejností a lobbying. Jde především o fixní transakční náklady. (2) Náklady na udržování a „běh“ organizace se rozpadají na dvě subkategorie: (a) informační – měření výkonnosti zaměstnanců, informační management, agenda apod., (b) náklady,

⁴⁰ Eirik G. Furubotn and Rudolf Richter, *Institutions and Economic theory - the contribution of new institutional economics*, 2000, The University of Michigan Press, str. 43.

související s fyzickou přepravnými složkami (intrafirm transakční náklady)⁴¹.

Dalším fenoménem jsou transakce totiž existují jen z politického systému. Udržování nese ne právě malé výdaje na ně často zapomíná. Politická analogie manažerských transakcí v úvahu společnost. Jsou to politických struktur a organizací (legislativa, doprava, vzdělání).

6.5. APLIKACE TRANSAKČNÍCH NÁKLADŮ

V závěru této kapitoly se zabýváme vývojem praktických aplikací tisíciletí.

Představme si třeba takovou aplikaci, která se zabývá realizací procesů nákupů. Problematiku takového „elastického“ trhu, jakou jsou transakční náklady, představme si třeba takovou aplikaci, která se zabývá realizací procesů nákupů. Problematiku takového „elastického“ trhu, jakou jsou transakční náklady, představme si třeba takovou aplikaci, která se zabývá realizací procesů nákupů.

V současnosti se na internetu, kde transakční náklady chodováním se statky a nezohledňuje náklady na zřízení, jakou jsou transakční náklady, představme si třeba takovou aplikaci, která se zabývá realizací procesů nákupů.

Při obchodování se statky náklady na výrobu obchodních nákladů.

Internet zprostředkovává což podstatným způsobem nejjednodušší realizovat transakci dávající, který chce popsat pracně sám, ale může být zprostředkovatele nebo mluví probíhá s transakčními náklady.

⁴¹ Eirik G. Furubotn and Rudolf Richter, *Institutions and Economic theory - the contribution of new institutional economics*, 2000, The University of Michigan Press, str. 43.

⁴² Cit. Martin Kaftan, *Business Economics*, str. 43.

související s fyzickou přepravou zboží a služeb mezi oddělenými organizačními složkami (intrafirm transport apod.). Tady se jedná spíše o variabilní transakční náklady⁴¹.

Dalším fenoménem jsou politické transakční náklady. Tržní a manažerské transakce totiž existují jen za předpokladu dobře definovaného a fungujícího politického systému. Udržování stabilního společenského prostředí však s sebou nese ne právě malé výdaje, a proto s nimi musíme vždy počítat, i když se na ně často zapomíná. Politické transakční náklady mohou být považovány za analogii manažerských transakčních nákladů, když namísto firmy bereme v úvahu společnost. Jsou to tedy výdaje na budování, udržování a změnu politických struktur a organizací a také výdaje, spjaté s fungováním politiky samotné (legislativa, doprava, vzdělávání, obrana apod.).

6.5. APLIKACE TRANSAKČNÍCH NÁKLADŮ V PRAXI

V závěru této kapitoly se budeme zabývat jakousi rozvahou a možným budoucím vývojem praktických dopadů teorie transakčních nákladů na svět třetího tisíciletí.

Představme si třeba tak frekventovaný fenomén jakým je Internet a podívejme se na něj jako na nepřetržitě fungující tržní prostředí, ve kterém dochází k realizaci procesů nákupů, prodejů, distribuce a výroby zboží. Podívejme se na problematiku takového „elektronického tržiště“ z hlediska ekonomické kategorie, jakou jsou transakční náklady.

V současnosti se na internetovou ekonomiku většinou pohlíží jako na ekonomiku, kde transakční náklady neexistují a často se porovnává s běžným obchodováním se statky a službami, kde nákupní či prodejní cena zboží nezohledňuje náklady na získávání informací.

Při obchodování se statky a službami tedy vznikají transakční náklady a náklady na výrobu obchodovaného zboží tvoří pouze jednu složku z celkových nákladů.

Internet zprostředkovává informace o cenách, množství zboží i prodejcích, což podstatným způsobem snižuje výši transakčních nákladů. Je proto výhodnější realizovat transakci v tomto „elektronickém tržišti“. „Kupující nebo prodávající, který chce poprvé uzavřít kontrakt, nemusí řadu informací získávat pracně sám, ale může je zaplatit v ceně zboží jako součást obchodní marže zprostředkovatele nebo může transakce realizovat ve světě, v němž tvorba ceny probíhá s transakčními náklady blízkými nule.“⁴²

⁴¹ Eirik G. Furubotn and Rudolf Richter, *Institutions and Economic theory - the contribution of new institutional economics*, 2000, The University of Michigan Press, str. 46.

⁴² Cit. Martin Kaftan, Business Solution Group, Microsoft s.r.o., www.systemonline.cz

„Časový rámec strategického uvažování firem je dnes zpravidla 3 až 5 let. To však vychází z předpokladu, že budoucnost je možné předvídat na základě současného obchodního klimatu. Neuvažuje se o diskontinuitách, jakými jsou technologické inovace, které činí budoucí vývoj prakticky nepředvídatelným. Právě tyto diskontinuity se však přitom stávají základní charakteristikou dnešního obchodně-podnikatelského prostředí.

Bariéry vstupu na trh jsou velmi nízké a zároveň je možné prakticky přes noc oslovit globální neregulovaný trh. Navíc nové firmy, které rychle přijímají nové technologie, se náhle stávají velmi konkurenceschopnými. Nižší transakční náklady a levné technologie umožňují virtuálním konkurentům vstoupit na váš trh s velmi nízkými počátečními náklady. Tyto firmy jsou mnohem operativnější. Ve skutečnosti jsou spíše brokery, kteří oslovují nejlukrativnější zákazníky a distribuční články. Zůstávají však nadále konkurenty.“⁴³

⁴³ Cit. Martin Kaftan, Business Solution Group, Microsoft s.r.o., www.systemonline.cz

7. TRH Z POHLEDU EKONOMIE

7. 1. POJETÍ TRHU

Neoklasická ekonomie je omezeně, pouze jako tržní mechanismus, je cena. Zkoumá tedy efektivní alokaci zdrojů. Neoklasická ekonomie konkurenci jako „nedokonalou“ a důsledkem pak neefektivní.

Nová institucionální ekonomie „dokonalého trhu“ neoklasické ekonomie organizaci formy trhu,

Neoklasická ekonomie některé výrobní mezifirmové transakce a jiné si firma zajišťuje v rámci firmy. Neoklasická ekonomie se firmě vyplácí prostředky uvnitř firmy. Ekonomie hlavního trhu a trhem. To je ovlivněno touto v nabídce na trhu.

Institucionální ekonomie říká, že trh je místo, kde se stanoví vážná tržní cena. Ovlivňuje se společenským uspořádáním stranami. Trh tak seskupuje a vytvářejí, aplikují je pomocí „sítě“ smluv (vztahů) mezi účastníky a účastnicí.

I když neoklasická ekonomie totální ekonomie analýza konkurence a „hierarchickým“ interakcí.

Cílem zajištění správné ekonomie je efektivní uspořádání nákladů, resp. nižších nákladů organizované směně.

Klíčovým pojmem ekonomie je transakce. Existence ekonomie se zabývá

7. TRH Z POHLEDU INSTITUCIONÁLNÍ EKONOMIE

7. 1. POJETÍ TRHU V INSTITUCIONÁLNÍ EKONOMII

Neoklasická ekonomie sice zkoumá fungování trhu, ale trh chápe velice omezeně, pouze jako místo, kde se střetává nabídka s poptávkou a kde se určuje cena. Zkoumá tedy pouze mechanismus tvorby ceny, který následně určuje efektivní alokaci zdrojů. Zcela opomíjí organizační stránku trhu. Díky tomu pak neoklasická ekonomie chápe každou odchylku od modelu dokonalé konkurence jako „nedokonalost“ a předpokládá, že hlavní příčinou je monopolní síla a důsledkem pak neefektivnost celého tržního mechanismu.

Nová institucionální ekonomie však vysvětluje, že některé odchylky od „dokonalého trhu“ nemusí nutně znamenat selhání trhu, nýbrž projev dané organizační formy trhu, která ovlivňuje výši transakčních nákladů.

Neoklasická ekonomie neumí odpovědět ani na otázku, co ovlivňuje fakt, že některé výrobní meziprodukty si firma zajišťuje sama uvnitř své vlastní organizace a jiné si firma zajistí na trhu od svých dodavatelů. Tedy od kterého okamžiku se firmě vyplatí zajistit výrobu daného meziprojektu svými vlastními prostředky uvnitř firmy (vertikálně integrovat) a kdy jej raději nakoupit na trhu. Ekonomie hlavního směru tak nedokáže vysvětlit kde je „hranice“ mezi firmou a trhem. To je ovlivněno především úspory z rozsahu a snahou redukovat nejistotu v nabídce na trhu.

Institucionální ekonomie tedy chápe trh zcela odlišně. Neoklasická ekonomie říká, že trh je místo, kde se střetává nabídka s poptávkou a utváří se rovnovážná tržní cena. Oproti tomu institucionální ekonomie chápe **trh jako společenské uspořádání, které usnadňuje opakovanou směnu mezi více stranami**. Trh tak sestává z institucionálních pravidel a lidí, kteří tato pravidla vytvářejí, aplikují je při směně statků a dodržují je. Můžeme také říci, že trh je „sít“ smluv (vztahů) mezi jednotlivci nebo organizovanými skupinami jednotlivců.

I když neoklasická ekonomie počítá s konkurencí při utváření ceny, institucionální ekonomie toto uvažování rozšířila a poznamenává, že nejen že probíhá analýza konkurence a srovnání mezi tržními subjekty, ale také mezi tržním a „hierarchickým“ interním uspořádáním.

Cílem zajištění správného fungování trhu z pohledu institucionální ekonomie je efektivní uspořádání směny, tedy dosažení co nejnižších transakčních nákladů, resp. nižších transakčních nákladů než by bylo možné při zcela neorganizované směně.

Klíčovým pojmem a hlavní jednotkou analýzy trhu v institucionální ekonomii je transakce. Existuje-li více způsobů organizování transakcí, institucionální ekonomie se zabývá otázkou, který z nich je nejefektivnější a proč. Samotná

vnitřní organizace firmy je potom důsledkem nutně použité technologie, ale také uspořádání trhů a hierarchií. U každé transakce můžeme rozeznat tři proměnné: **četnost výskytu, nejistota a specifičnost aktiv**. Tyto proměnné jsou určující v rozhodování zda je výhodné transakci zajistit nákupem na trhu, nebo ji vertikálně integrovat v rámci organizace.

Pokud jde o **četnost výskytu**, může jít o transakci jednorázovou, příležitostnou či opakovanou. Pochopitelně čím vyšší četnost výskytu transakcí, tím více se vyplácí spíše vertikální integrace v rámci organizace před variantou zajištění na trhu. Příkladem pravidelně se opakující transakce může být např. nákup zboží ve velkoobchodu, naopak příležitostnou transakcí nákup určitých konzultantských služeb.

Nejistota je v transakci zastoupena tím, jak je snadné nebo naopak obtížné předvídat všechny možné události, které mohou v průběhu transakce nastat. Nejistota je úzce spojena s délkou trvání transakce. Tedy čím je doba, po kterou je transakce uskutečňována, delší, tím roste také míra nejistoty. Každý, kdo uvažuje o transakci, si tak musí položit otázku, zda lze nejistotu s ní spojenou omezit vertikální integrací. Pokud ano, pak zajisté úspora transakčních nákladů převáží náklady, které se nutně odvíjejí od zajištění vertikální integrace.

Specifičnost aktiv jako znak jedinečnosti, příp. neopakovatelnosti, je další klíčovou vlastností transakcí, na základě které se odvozuje charakter smluvního vztahu. Čím větší je specifičnost aktiv, tím spíše lze předpokládat snahu o snížení transakčních nákladů vertikální integrací v rámci organizace, neboť platí, že čím specifičtější aktivum (ať již fyzické, nebo lidské), tím také vyšší náklady na jeho získání.

Vzájemné působení mezi nejistotou a specifičností aktiv ukazuje tabulka č. 3.

Tabulka č. 3

		➤ Specifičnost aktiv		
		➤ Nízká	➤ Vysoká	➤ Vysoká pro jednu a nízká pro druhou stranu
➤ Nejistota	➤ Vysoká	➤ Kontrakt – trh ➤ Vertikální integrace	➤ Vertikální integrace	➤ Vertikální integrace
	➤ Nízká	➤ Kontrakt – trh	➤ Kontrakt – trh	➤ Vertikální integrace

V souvislosti s touto Firmou existuje proto, proto přestává růst tehdy, když kální integrace s mezním

7. 2. HRANICE FIRMY

Otázkou stále zůstává K vysvětlení použijeme ností aktiv a tendencí k pokládejme, že specifi výrobního faktoru práce nosti, znalosti, schopnos řešení především pokud shromažďuje objednávk z rozsahu výroby a tran telně malé. S růstem spe sy z rozsahu mají rel výhodnější vertikální in

Předpoklady modelu

1. Konstantní v ba mezi trži ve výši trans

k ... index speci

B(k) ... interní

T(k) ... tržní tra

Předpokládejme uvnitř organizace v kovaná aktiva se je

B(k) je větší ne

Rozdíl mezi in

me jako:

$$G = B(k) - T(k)$$

V souvislosti s touto koncepcí lze také definovat důvod existence firmy. Firma existuje proto, protože existují transakční náklady (Coase). Firma však přestává růst tehdy, když se vyrovnají mezní interní náklady na zajištění vertikální integrace s mezními externími transakčními náklady.

7. 2. HRANICE FIRMY

Otázkou stále zůstává, kde přesně je tedy hranice mezi firmou a trhem. K vysvětlení použijeme jednoduchý model, znázorňující vztah mezi specifícností aktiv a tendencí k vertikální integraci (Obr. č. 3a. – Hranice firmy). Předpokládáme, že specifícnost aktiv je dána především specifícností služby výrobního faktoru práce – tedy specifícností lidských aktiv. To zahrnuje zkušenosti, znalosti, schopnosti apod. Platí, že trh bude zajišťovat zpravidla vhodné řešení především pokud jde o nepřilíš specifická aktiva. Externí dodavatel shromáždí objednávky od většího počtu zákazníků a využívá tak výhod z rozsahu výroby a transakční náklady na tržní zabezpečení jsou tak zanedbatelně malé. S růstem specifícnosti aktiv pak rostou i transakční náklady a výnosy z rozsahu mají relativně menší váhu – v takovém případě se stane výhodnější vertikální integrace.

Předpoklady modelu (podle Williamsona):

1. Konstantní výstup firmy, výnosy z rozsahu jsou nulové; tzn. že volba mezi tržním nebo firemním zajištěním produktu spočívá pouze ve výši transakčních nákladů.

k ... index specifícnosti aktiv (v intervalu 0,1),

$B(k)$... interní náklady organizace,

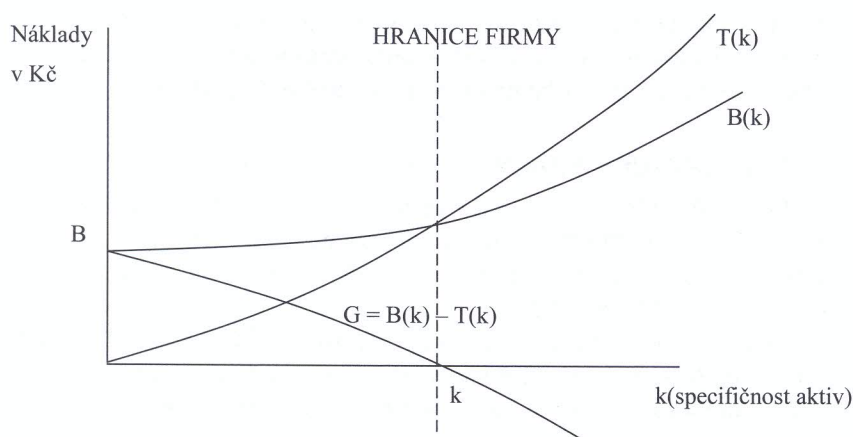
$T(k)$... tržní transakční náklady.

Předpokládáme, že pro nespecifikovaná aktiva jsou interní náklady uvnitř organizace vyšší než tržní náklady (z důvodu, že pro méně specifíckovaná aktiva se jeví vhodnější tržní řešení – viz výše), tj.

$B(k)$ je větší než $T(k)$

Rozdíl mezi interními náklady a tržními transakčními náklady označíme jako:

$$G = B(k) - T(k)$$



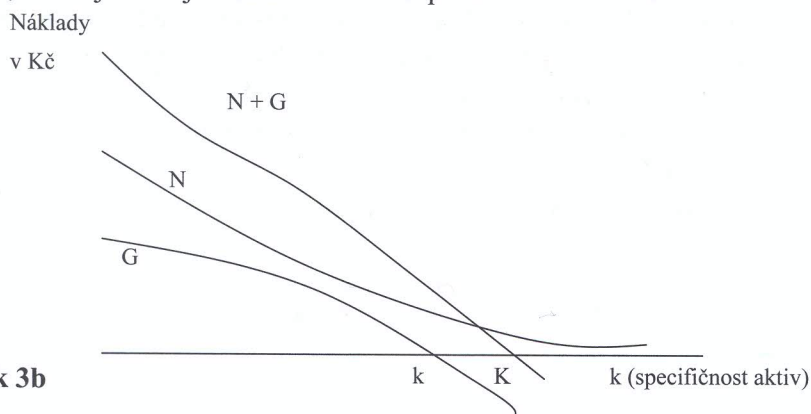
Obr. č. 3a: Hranice firmy⁴⁴

/Zdroj: Mlčoch, *Institucionální ekonomie*, ISBN: 80-246-1029-9, Karolinum 2005/

Bod k je bod indiference mezi firmou a trhem, tedy bod, ve kterém se vyrovnají náklady na zajištění transakce trhem (transakční náklady) a interní náklady na zajištění transakce vertikální integrací. Z uvedeného obrázku je patrné, že v případě nízké míry specifičnosti aktiv je motivace ke vzniku firmy malá. S růstem specifičnosti (případně s růstem nejistoty) však pravděpodobnost vzniku firmy poroste.

2. Nyní lze do modelu zavést výnosy z rozsahu.

N (k) je nákladová funkce výrobních nákladů (rozdíl mezi nákladovou funkcí vlastní výroby a nákladovou funkcí tržní nabídky). N (k) nabývá kladných hodnot, avšak je klesající funkcí s růstem specifičnosti aktiv k.



Obrázek 3b

⁴⁴ Mlčoch, *Institucionální ekonomie*.

Náklady na zajištění specifičnosti aktiv, nebo z rozsahu (N je vysoké p začínají mít vliv i výnosy aktiv efekt sumarizování ry a pro firmu se stává vlastními prostředky. V vyrovnává váha výnosů tržní řešení transakce, n nizaci.

Z obrázku lze vyvodit ka výnosů z rozsahu i s ká specifičnost aktiv. Tr náklady. Oproti tomu ř vysoká míra specifično vertikální integrace pou když např. začnou růst žeb.

Samotná hierarchick pravidel a postupů, kter řešením. Tak například aktiv, by měly být inte jsou nejdůležitějším akt ře větší možnost tato a pak již s růstem specifi je vytvářet takové pros nosu, akumulaci a využ

Jaké je tedy závěre jistit trhem či vertikál **skými aktivy budou** vytvořit kvalitnější pro vyhledává a rozvíjí tato

7. 3. ORGANIZAC

Jak již bylo řečeno tato pravidla vytvářejí tvoří, jsou řízeny práv týkají se transakcí na máhání. Všechny tyto a případnou změnu or tržní, tak i politické ná

Náklady na zajištění transakce uvnitř firmy jsou vysoké v případě nízké specifičnosti aktiv, neboť trh v tomto případě umožňuje lepší využití výnosů z rozsahu (N je vysoké pro k blížící se 0). S rostoucí mírou specifičnosti aktiv začínají mít vliv i výnosy z rozsahu, avšak teprve v případě vysoké unikátnosti aktiv efekt sumarizování objednávek vnějšího dodavatele nezajistí žádné úspory a pro firmu se stává efektivnější vyrábět daný výrobek (či meziprodukt) vlastními prostředky. V bodě K , kde se součet $N(k) + G(k)$ stává negativní, se vyrovnává váha výnosů z rozsahu a za tímto bodem se již přestává preferovat tržní řešení transakce, neboť vliv specifičnosti aktiv již vyžaduje vnitřní organizaci.

Z obrázku lze vyvodit závěr, že tržní řešení transakce je efektivní (z hlediska výnosů z rozsahu i s ohledem na transakční náklady) pouze tam, kde je nízká specifičnost aktiv. Tržní řešení v sobě však vždy musí zahrnovat i dopravní náklady. Oproti tomu řešení vertikální integrací se zdá výhodné tam, kde je vysoká míra specifičnosti aktiv. Většinou však firma nepřistoupí na variantu vertikální integrace pouze na základě výše výrobních nákladů, ale teprve tehdy, když např. začnou růst transakční náklady na zajišťování dodavatelských služeb.

Samotná hierarchická struktura organizace pak zajistí vytvoření vhodných pravidel a postupů, které mohou vést k větší efektivnosti ve srovnání s tržním řešením. Tak například činnosti, které se jakkoli týkají investice do lidských aktiv, by měly být internalizovány kvůli efektivnější kontrole. Lidská aktiva jsou nejdůležitějším aktivem každé firmy. Ta má pak díky organizační struktuře větší možnost tato aktiva rozvíjet, než trh. Transakční náklady uvnitř firmy pak již s růstem specifičnosti aktiv nerostou, nýbrž se snižují. Cílem firmy tedy je vytvářet takové prostředí a postupy, které vedou k co nejefektivnějšímu přenosu, akumulaci a využívání znalostí.

Jaké je tedy závěrečné doporučení týkající se rozhodnutí, zda transakci zajišťovat trhem či vertikálně integrovat? **Transakce s vysoce specifickými lidskými aktivy budou pravděpodobně internalizovány**, neboť firma dokáže vytvořit kvalitnější prostředí k využití těchto specifických aktiv. Firma tak lépe vyhledává a rozvíjí tato lidská aktiva.

7. 3. ORGANIZACE TRHU

Jak již bylo řečeno výše, trh sestává z institucionálních pravidel a lidí, kteří tato pravidla vytvářejí a aplikují při směně určitých statků. Smlouvy, které trh tvoří, jsou řízeny právě těmito pravidly (ať již formálními či neformálními) a týkají se transakcí na vyhledávání, vyjednávání, uzavírání, monitorování a vymáhání. Všechny tyto smlouvy však vyžadují náklady na vytvoření, udržování a případnou změnu organizace trhu. Pod tyto náklady zahrnujeme jak některé tržní, tak i politické náklady.

Samotná organizace trhu a tržní směny se nezabývá pouze stanovováním ceny, nýbrž definuje kompletní vztahy, které mohou nastat mezi dodavatelem a odběratelem. Neoklasická ekonomie zkoumá směnné vztahy bez ohledu na problematiku vlastnictví – to předpokládá za dané. Přitom vlastnictví a s ním spojená práva jsou tím klíčovým, co utváří podmínky směny. Vždyť co vlastně účastníci směny směňují, když ne vlastnická práva, kterými disponují? Existence vlastnických práv je tedy předpokladem vzniku směny.

Vznik organizace trhu vyžaduje určitá vyjednávání mezi potenciálními stranami a vývoj trhu obvykle vyžaduje specifické investice, které přitahují oportunistické chování. Smluvních vztahů na trhu se účastní člověk s omezenou racionalitou a se sklonem k oportunistickému chování. Navíc je třeba předpokládat, že tento člověk je vybaven specifickým kapitálem, který vlastní právě ten daný konkrétní člověk. V procesu směny můžeme rozlišovat několik fází (aktivit):

1. předsmuvní aktivity, např. vyhledávání, plánování, slib uskutečnění transakce apod.,
2. formování smlouvy, tedy vyjednávání,
3. posmluvní aktivity, např. vykonání, monitorování, kontrola a vymáhání smluv.

Všechny tyto fáze probíhají za podmínek omezené racionality a oportunistického chování. Vzhledem k omezené racionalitě obou partnerů nemohou být předsmuvní aktivity typu plánování apod. kompletní. Stejně tak na slib uskutečnění transakce se nelze spolehnout z důvodu možného oportunistického chování. Důležitá je znalost vzájemné identity obou partnerů, neboť oba přistupují do daného smluvního vztahu jako vlastníci specifických aktiv a oba usilují o trvalý, opakovaný smluvní vztah. Právě proto je podstatné mít přesně definovanou smlouvu pro zajištění, dodržování, vynutitelnost a vymahatelnost.

V reálném obchodním světě jsou běžnou součástí smluv záruky. Pro naše účely rozlišujeme tři typy záruk:

1. penále při předčasném ukončení kontraktu;
2. vytvoření speciální struktury ovládání, k níž se obě strany odvolávají a kde řeší své spory (smírčí komise, soukromá arbitráž) – alternativa soudních jednání a řešení sporů bez obchodních soudů;
3. obchodní zvyklosti a pravidla, která určují dodavatelsko-odběratelské vztahy.

Od použití či naopak nevyužití záruk se pak odvíjí i výsledný způsob řešení transakce, ale také tržní cena. V případě dokonalé konkurence, tedy světa dokonalé racionality a bez oportunistického chování, není nutné vytvářet žádné struktury ovládání, neboť stačí uzavřít smlouvu, která je všemi podporována. Pokud však do našeho uvažování zohledníme specifičnost aktiv, pak investice

do těchto specifických v bilaterálním obchodě. Snižují nejistotu v smluvním vztahu, což je vyšší než v předchozím případě. Řešením se specifickými aktivy, jimiž je záruka, bude výsledná cena nižší kvůli možné rizikovosti r

V minulosti ekonomie smlouvy a smlouvy z důvodu že snaha dodavatelů a omezení aktiv a snahou posílit tedy o neefektivnost trhu

Takovéto cenové vyvolání k cenové rigiditě. Pokud (např. u výrobků či služeb), vyžadují nedokonalých informací vznikají často dlouhodobě

Nová institucionální mechanismus a snaží se smlouvy transakce. Zodpovídá tato naopak integrace výroby neoklasické ekonomie problémy a snižovat náklady, delu musí znamenat sell

do těchto specifických aktiv obě strany motivují k delší angažovanosti v bilaterálním obchodě. Specifičnost aktiv a oportunistické chování však zvyšují nejistotu v smluvním vztahu, proto v tomto případě by výsledná cena byla vyšší než v předchozím případě, neboť dodavatel musí v ceně zahrnout i „rizikovou prémii“. Řešením se jeví zahrnutí záruk do smlouvy. I když operujeme se specifickými aktivy, pokud odběratel bude ochoten dodavateli poskytnout záruku, bude výsledná cena menší než v předchozím případě, kdy si dodavatel kvůli možné rizikovosti musel cenu zvýšit.

V minulosti ekonomická teorie často kritizovala nestandardní smluvní postupy a smlouvy z důvodu ovlivňování konkurenční soutěže. Nyní však víme, že snaha dodavatelů a odběratelů uzavírat takovéto smlouvy je dána specifičností aktiv a snahou poskytovat záruky a kontinuity obchodních vztahů. Nejde tedy o neefektivnost trhu, jde o snahu o zajištění dlouhodobých kontraktů.

Takovéto cenové vyjednávání může ve svém důsledku vést dokonce i k cenové rigiditě. Pokud je uzavřena dlouhodobá smlouva (o dodávkách výrobků či služeb), vyžaduje to často specifické transakční investice, což ve světě nedokonalých informací může vést k oportunistickému chování. Právě proto vznikají často dlouhodobé dohody o ceně.

Nová institucionální ekonomie rozšiřuje klasický pohled na trh jako cenový mechanismus a snaží se vysvětlit, jak a proč probíhají na trzích jednotlivé transakce. Zodpovídá také otázku, proč je někdy výhodnější tržní řešení a jindy naopak integrace výroby do vlastní firmy. Odchýlení od „dokonalého trhu“ neoklasické ekonomie může v některých případech usnadňovat informační problémy a snižovat náklady. Ne vždy proto odchýlení se od dokonalého modelu musí znamenat selhání trhu.

8. CORPORATE GOVERNANCE

Teorie správy a řízení společností / corporate governance nebo CG / se konstituuje v poslední čtvrtině 20. století jako reakce na řadu problémů, které vznikaly při řízení a správě zejména velkých společností a syntetizuje přístupy institucionální ekonomie s klasickou mikroekonomickou teorií a firemními financemi.

Cílem této kapitoly je podat základní informace o problematice Corporate Governance ve vazbě na další kategorie a pojmy institucionální ekonomie. Zájemce o hlubší informace ke správě a řízení společností autoři knihy odkazují na dnes již bohatou, řadu relevantních publikací.

Korporace jakožto jedna z forem podnikatelské aktivity zažila v posledních 150 letech veliký rozmach a stala se převládající formou v oblasti dopravy, obchodu i výroby, stejně tak jako veřejných služeb. V posledním období se však díky globalizaci tyto vztahy dostávají do jiných kvantitativních vztahů – není žádnou výjimkou, že vlastníci firem pocházejí z jednoho kulturně-podnikatelského okruhu a management firmy pak z druhého. Řízení takové firmy má samozřejmě řadu problémů a potencionálních konfliktů. Již v polovině 20. století Američan James Burnham napsal publikaci *Revoluce manažerů /1941/* a předpověděl v ní zánik klasického vlastníka-podnikatele s tím, že veškerou moc budou přebírat manažeři podniků. Píše o třídě technokratů s ideologií manažera, která ovládne stát a společnost.

Jednou z klíčových otázek ve vývoji správy a řízení se tedy stalo oddělení samotného řízení od výkonu vlastnických práv⁴⁵ Vlastnická práva patří ke společenským vztahům, jsou to sankcionované behaviorální vztahy mezi lidmi, jež vyrůstají z existence omezených zdrojů a jejich užívání. Majetková vlastnická práva můžeme dělit na výlučná (tj. vylučující z užívání majetku kohokoliv jiného kromě soukromého vlastníka) a nevýlučná, tj. taková, jejichž užívání je dovoleno celé množině subjektů, kteří nejsou explicitně definováni (řadí se sem např. pravidla pro využívání některých typů přírodních zdrojů). Oddělení řízení od vlastnictví znamená radikální změnu pro vlastníka co se týče jeho práv. Znamená to, že výkon dílčích oprávnění uvedených shora bude s vědomím vlastníka v podstatné míře omezen. Vlastník se tedy vzdává své možnosti řídit chod své společnosti, čímž se zužují jeho vlastnická práva fakticky na právo brát z věci plody (ius fruendi), tzn. právo podílet se na zisku společnosti.

⁴⁵ Moderní ekonomie vychází z římského pojetí vlastnictví. Jde o ochranu vlastníka vyjádřenou ve zvycích, obyčejích a posléze v zákonech, umožňující mu svobodné nakládání s věcí bez neoprávněného zásahu zvenčí.

Do popředí proto vystupují pomocí prostředků a nástrojů zejména ze tří důvodů:

- optimální velikost firmy
- otázka je také problém existence nejen manažerů, ale i zájmu
- existuje zde problém existence společenských zájmů a ovlivnění firem (CSR).

8.1. VLASTNICTVÍ A

K změně struktury vlastnictví výrobních podmínek. Nejprve krok ke koncentraci výroby a zaměstnanců, což přineslo vedl k tomu, že si firmy vyvíjely novou svou činnost s velkou

To vše předpokládalo změny v činnosti většina akcionářů

Výše uvedená fakta spojují se s „společenskými normami“ a oddělení od výkonu

Tak vzniká základní problém zájmy podnikového manažera a krátkodobých pozitivních a investičními horizonty:

- je zde „dominantní“ orientovaným růstem „hlasovacím podílem“
- své zájmy má řadit do akcí spíše než ziskem

A tak jeden z typických problémů vede k tomu, že manažeři

⁴⁶ Chování společnosti mohou být jednotlivci akcí, což mohou být jednotlivci

Do popředí proto vystupuje otázka kontroly vlastníka nad svým majetkem pomocí prostředků a nástrojů, které má k dispozici. Otázka kontroly je důležitá zejména ze tří důvodů:

- optimální velikost firmy (z ekonomického hlediska) vyžaduje svěřeni kapitálu tak, aby se vytvořila efektivní kontrola, která však přesahuje možnosti individuálního vlastníka (problém rozptýleného vlastnictví),
- otázkou je také problém zprostředkování, který vyplývá z potřeby motivace nejen manažerů, ale i zaměstnanců,
- existuje zde problém externalit, pocházející z rozdílností soukromých a celospolečenských zájmů a obecně širších otázek tzv. společenské odpovědnosti firem (CSR).

8.1. VLASTNICTVÍ A ŘÍZENÍ FIREM

K změně struktury vlastnických práv mohlo dojít jen za určitých technicko-výrobních podmínek. Nejprve vedl v 19. a zejména v 20. století technický pokrok ke koncentraci výroby a tím pádem k nevídanému nárůstu kapitálu a počtu zaměstnanců, což přineslo nové formy organizace a poté masivní růst firem vedl k tomu, že si firmy vytvářely své vlastní distribuční systémy, lépe koordinovaly svou činnost s velkoobchodem a maloobchodem.

To vše předpokládalo potřebu shromážďovat větší množství kapitálu, přičemž většina akcionářů měla málo vědomostí k vedení a kontrole firmy.

Výše uvedená fakta spolu s akceptací soukromého investičního kapitálu jako „společenské normy“ vedla k „profesionalizaci“ řízení firem a jeho definitivnímu oddělení od výkonu vlastnických práv.

Tak vzniká základní problém globálních korporací, kdy na jedné straně jsou zájmy podnikového managementu, který usiluje o maximalizaci svých, zpravidla krátkodobých požitků, na druhé straně jsou pak akcionáři s různými zájmy a investičními horizonty:

- je zde „dominantní“ vlastník, který má zájem na trvalém a dlouhodoběji orientovaném růstu firmy. Své zájmy může dobře prosazovat díky svým „hlasovacím podílům“⁴⁶;
- své zájmy má řada „drobných“ akcionářů, kteří očekávají od své investice do akcií spíše krátkodobý prospěch ve formě dividend (event. možnosti se ziskem prodat své akcie).

A tak jeden z typických znaků soudobé korporace – rozptýlené vlastnictví – vede k tomu, že manažeři mohou „uplatňovat“ větší „míru svobody“ v naklá-

⁴⁶ Chování společnosti mohou efektivně ovlivňovat zejména akcionáři s tzv. kontrolním balíkem akcií, což mohou být jednotlivci, celé rodiny, sdružení či jiné společnosti, jednající ve shodě.

místě je anglosaský, který se již vyskytuje v podstatně menší míře – 18 %, nejméně používaný je Francouzský systém s 9 %.

Dominance tzv. německého modelu odpovídá vysoce koncentrované vlastnické struktuře, dané způsobem privatizace pro rok 1990, který napomohl existenci vzájemně vlastnický provázaných struktur firem. Svoji roli v oblasti vlivu vlastníků na řízení a správu společností také sehrávají málo likvidní kapitálový trh a praktické neexistence IPO pro získávání nového kapitálu. V České republice je tak role bankovního sektoru v ovlivňování společností velmi vysoká.

8.2 POSTAVENÍ MANAŽERŮ V SOUDOBÉ FIRMĚ

Manažery jsou vlastně vrcholoví výkonní pracovníci společnosti, kteří jsou obvykle voleni představenstvem, jejich pravomoci, odpovědnosti i vzájemné vztahy bývají upraveny ve vnitřních normách firem. Obecně rozeznáváme dva druhy manažerských pravomocí – skutečné a zjevné⁴⁸. Tzv. zjevná pravomoc znamená, že jednání manažera je pro společnost závazné, pokud při jednání s třetí stranou dá najevo, že má oprávnění jednat jménem společnosti a třetí strana je v dobré víře v tuto pravomoc (samozřejmě i zde hrají svou roli zvyklosti, tradice „institute“ v pojetí IE).

Jedním z klíčových konfliktů soudobé corporate governance je rozpor mezi snahou poskytnout manažerům široké rozhodovací pravomoci na jedné straně a snahou přesně určit jejich odpovědnost na straně druhé. Zásadním pravidlem by mělo být, že jsou manažeři „zavázáni své společnosti“ tzv. povinnou péčí, musí tedy uplatnit takový stupeň dovednosti, snahy, péče a pílě, jakou by naložil starostlivý hospodář. Tento přístup je neomezuje v podnikatelském rozhodování (a přijímání rozumné míry rizika) a zároveň nebrání akcionářům v ochraně jejich práv při zneužívání postavení manažerů. Krásně se to napíše do učebnice, ale... jak říká jedno moudro „Šedivá je teorie – zelený strom života“.

Je však nespornou pravdou, že centralizovaný a specializovaný management umožňuje poměrně přesně definované schopnosti a dovednosti a tím i efektivnější výkon svěřeného úseku a vlastně i celé firmy jako takové (představme si jak by to asi vypadalo z pohledu transakčních nákladů, kdyby měly všechny relevantní informace dostávat tisíce drobných akcionářů...).

„Oddělení“ vlastnictví od řízení umožňuje „volnou převoditelnost zájmů investora“ (která je v osobních formách podnikání nemyslitelná), protože jsou akcie v zásadě převoditelné, je tedy „převoditelný i zájem investora“ a investor tak může relativně rychle a efektivně nabývat i zcizovat své majetkové podíly.

⁴⁸ Skutečné pravomoci můžeme dále dělit na výslovné a implikované. Výslovné jsou ty, které jsou explicitně stanoveny ve vnitřních řádech či jiných usneseních představenstva. Patří sem různá pověření k splnění určitého úkolu, jako například sjednání smlouvy o fúzi společnosti. Za implikované pravomoci považujeme ty, které jsou tomu kterému úřadu inherentní.

Korporátní forma také omezuje ručení investorů, kteří ručí jen do výše upsaného kapitálu, nikoliv celým svým majetkem.

Samozřejmě se také setkáváme i s řadou negativ – problémů, které s sebou oddělení vlastnictví a řízení nese tím, že se vlastníci vzdávají svých manažerských práv ve prospěch vrcholového managementu (který je pak ještě dále deleguje); vzniká logicky a objektivně konflikt zájmů manažerů a vlastníků. Od manažerů se obvykle očekává, že budou postupovat tak, aby byla korporace pod jejich vedením zisková – jejich primárním cílem se tedy stává snaha o maximalizaci hodnoty akcií společnosti. Konflikty zájmů mezi managementem a akcionáři rozdělují odborná literatura do čtyř skupin: výše platů manažerů a další požitky, jednání společnosti, sebeobchodování korporace a přivlastnění si majetku společnosti.

Jednou z otázek řízení firem byly i různé formy „spoluvlastnictví“ firem zaměstnanci a hledání odpovědi na základní otázku – zda systémy spoluvlastnictví významně zvyšují efektivnost organizace. Spoluvlastnictví zaměstnanců můžeme definovat jako organizační uspořádání, v němž významný podíl lidí, kteří u firmy pracují, je držitelem práv na kmenový majetek, informace a vliv na organizaci. S podniky ve vlastnictví zaměstnanců se střetáváme již v roce 1791. Měly podobu výrobních družstev a byly řízeny zaměstnanci. Zastánci spoluvlastnictví poukazují na pozitivní efekty, které s sebou přináší.

Má-li spoluvlastnictví zaměstnanců přinášet nějaké sociálně psychologické účinky nebo ovlivňovat chování, musí být formální systém navržen tak, aby zaměstnanci-vlastníkovi poskytoval pocit psychologicky zažitého vlastnictví. Výsledkem tohoto psychologického pouta je posílení angažovanosti a integrace jednotlivce s vlastnickým pocitem.

8.3 PODNIKOVÁ KULTURA A MORÁLNÍ KODEXY

Každý podnik má svou vlastní kulturu, která nachází výraz v zásadách uplatňovaných při řízení, projevuje se v působení firmy na její okolí (dodavatelé, odběratelé, orgány samosprávy a vliv na občanskou společnost v místě působení firmy), ale také v tom, jak se lidé v podniku cítí a jaká atmosféra tam vládne.

Pojem podniková kultura se obvykle definuje jako způsob, jakým se v podniku jedná. V rámci každého podniku existují i mikrokultury jednotlivých útvarů (oddělení, divize atd.). Tyto mikrokultury jsou vytvořené vedoucími pracovníky a mění se tak často, jako se mění vedoucí pracovníci. Kultura se na úrovni podniku pohybuje v určitých mantinelech, přičemž její hranice tvoří uvolněnost a rigidita. Je důležité znát, v jakém bodě rozmezí mezi oběma extrémami se dosavadní převládající kultura podniku nachází. Umožňuje to předvídat možnosti realizace změn a inovací.

Kultura podniku se stále více uplatňuje v dnešním globálním, konkurenčním prostředí mnohé o efektivnosti podniku.

Do popředí dnes také vstoupila lidská stránka. Jedním z důvodů je i vazba na lidský kapitál (již proto si vzpomeňme, jak se používal pojem pracovníkova kultura, vztah lidí v organizaci hrají dnes zásadní roli v osobního rozvoje stěžejních

Kultura podniku se stále více stává významným faktorem úspěšnosti podniku v dnešním globálním, konkurenčním prostředí, přičemž její stav vypovídá mnohé o efektivnosti podniku v budoucnosti.

Do popředí dnes také vystupují otázky etického a morálního základu podnikání. Jedním z důvodů je i fakt, že se jedná o kategorie a hodnoty mající úzkou vazbu na lidský kapitál (již tento samotný pojem má svoji vypovídací hodnotu, protože si vzpomeňme, jak se v 19. století hovořilo jen o námezdní práci, pak se používal pojem pracovní síla, poté postavení lidí ve výrobě a dnes...). Podniková kultura, vztah lidí ve firmě, morální principy a kodexy zde uplatňované hrají dnes zásadní roli v získání a udržení špičkových pracovníků, podpory osobního rozvoje stěžejních expertů.

9. TEORIE VEŘEJNÉ VOLBY

9.1. OBECNÁ CHARAKTERISTIKA TEORIE VEŘEJNÉ VOLBY

Teorie veřejné volby (Public Choice) se bez nadsázky stala v uplynulých desetiletích jedním z nejvíce produktivních odvětví obecné ekonomické teorie. K jejímu dynamickému rozvoji přispěly jak okolnosti spojené s hospodářsko-politickou praxí, tak i okolnosti spojené s vývojem samotné ekonomické teorie. V rovině ekonomické praxe to byla především Velká hospodářská krize 30. let 20. století. V jejím důsledku vznikly vážné obavy a znepokojení nad možnými limity fungování trhu a začala vznikat řada představ o tom, jak by stát mohl nahradit cenový systém a alokovat statky a služby stejně efektivně (nebo i lépe) jako trh. V polovině 20. století se tyto představy začaly prakticky realizovat ve všech vyspělých ekonomikách, a to zejména prostřednictvím růstu velikosti veřejného sektoru. **James Buchanan**,⁴⁹ zakladatel školy veřejné volby, zastává v této souvislosti názor, že „...všechny státy spotřebovávají mnohem více zdrojů, než lze obhájit jakýmkoliv legitimními argumenty, (...) řekněme 15 % souhrnného produktu je vhodné vybrat pro kolektivní agentury, (...), jenže i západní demokracie běžně spotřebují něco mezi 35 až 60 % produktu, tedy třikrát až pětkrát tolik. Největší státy západní Evropy spotřebují kolem 50 % hrubého domácího produktu, Spojené státy 40 %”.⁵⁰

V rovině teoretické se jedním z nejdůležitějších motivů zrození teorie veřejné volby stala potřeba reagovat na ústřední tezi o selhání trhu, kterou vyslovila neoklasická ekonomie blahobytu v první polovině 20. století.⁵¹ I na počátku třetího tisíciletí však zůstává selhání trhu stále nejvlivnější integrující tezí, kterou soudobí ekonomové a politici vědecky argumentují ve prospěch státních tržních regulací a často ji pojmají jako základ pro vysvětlení existence veřejného sektoru (resp. státu) jako takového. Reakci teoretiků veřejné volby na závěry ekonomie blahobytu lze v podstatě shrnout do tří slov: **stát také selhává**. V této normativní implikaci James Buchanan uvedl, že „...veřejná volba

nabízí teorii státního selhání, která vyplývá z teoretické ekonomie.

Připomeňme, že v příjmu státu se jedná o „... takovou efektivní řešení, neexistující, vyjde projevím tím, že ekonomické výsledky svých činností v rovnováhy a ke vzniku trhu by tržní mechanismus není schopen, ospravedlnit

- *Mikroekonomická* málí alokace zdrojů
- *Makroekonomická* řešení stability ekonomie a roekonomická n
- *Mimoekonomická* ní důchodů a bo v distribuci důchodů stavou dané spo

Tržní selhání představuje da pokouší stabilizovat vyřešit – i ty se mohou vody selhání těchto zásad

- složitost a obtížnost
- nemožnost zcela
- špatná kontrola je pověřen jiným
- tvůrci legislativy (bing).

⁴⁹ Americký ekonom James Buchanan obdržel Nobelovu cenu za ekonomii v roce 1986 za „rozvoj smluvních a konstitučních základů teorie ekonomického a politického rozhodování“.

⁵⁰ BUCHANAN, J. M. Svět bez etiky je nevykonný. *Ekonom*. Praha: Economia, 17. 3. 2002. Roč. I., č. 42. s. 36.-37. ISSN1210-0714.

⁵¹ Problém tržních selhání v podobě externalit zavedl do ekonomie anglický ekonom Arthur Cecil Pigou (1877-1959). Zpochybnil tak efektivnost fungování neviditelné ruky trhu. Existují-li rozdíly mezi soukromými a společenskými náklady, popř. mezi soukromým a společenským užitekem, *trhy neprovádějí efektivní alokaci zdrojů* a není dosahováno společenského blahobytu. Pigou byl přesvědčen, že jediným možným řešením externalit je hospodářská politika státu, která intervencemi do tržního procesu odstraní nesoulad společenských a soukromých nákladů, resp. společenského a soukromého užitku. Státní intervencí rozuměl zejména *soustavu daní a subvencí*.

⁵² BUCHANAN, J. Politics and Its Normative Implications. *Choice - II*. University of Michigan Press, 1974.

⁵³ JACKSON, P. M., B. Cambridge University Press, UK&Cambridge USA, 1990.

⁵⁴ Na situaci, kdy optimalizace nutně vést k optimálním výsledkům (1919). Jeho ekonomie přešla z neoklasické ekonomie blahobytu

nabízí teorii státního selhání plně srovnatelnou s teorií tržního selhání, která vyplynula z teoretické ekonomie blahobytu třicátých a čtyřicátých let“.⁵²

Připomeňme, že v případě **selhání trhu (market failures)** se podle ekonomů jedná o „... takovou situaci, v níž podmínky, nezbytné pro dosažení tržně efektivního řešení, neexistují, nebo jsou tak či onak porušovány“.⁵³ To se obvykle projeví tím, že ekonomické subjekty nedosahují společensky optimální výsledky svých činností (tzn. že dochází k odchýlkám od celkové walrasovské rovnováhy a ke vzniku pareto-neoptimální situace).⁵⁴ Charakteristika toho, co by tržní mechanismus měl zabezpečit a co za určitých okolností zabezpečit není schopen, ospravedlňuje *rozdělení příčin tržních selhání* na:

- *Mikroekonomické* – dochází z různých důvodů k porušení zásad optimální alokace zdrojů, důsledkem je tržní neefektivnost.
- *Makroekonomické* – souvisí s hospodářským vývojem států a s dosažením stability ekonomického systému jako celku, důsledkem je makroekonomická nestabilita.
- *Mimeoekonomické* – souvisí s dosažením spravedlnosti v rámci rozdělení důchodů a bohatství ve společnosti, důsledkem je nerovnoměrnost v distribuci důchodů a bohatství, která není ve shodě s obecnou představou dané společnosti o spravedlnosti.

Tržní selhání představuje zpravidla signál pro státní zásahy, kterými se vláda pokouší stabilizovat ekonomiku. Státní zásahy však nemusí celou situaci vyřešit – i ty se mohou setkat s neúspěchem při dosažení vytčených cílů. Důvody selhání těchto zásahů mohou být zejména:

- složitost a obtížnost předvídání důsledků u mnoha opatření,
- nemožnost zcela kontrolovat důsledky zásahů,
- špatná kontrola při realizaci vydaných rozhodnutí (uvedením do praxe je pověřen jiný subjekt než ten, který rozhodnutí vydal),
- tvůrci legislativy jsou někdy ovlivňováni zájmovými skupinami (lobbing).

⁵² BUCHANAN, J. Politics without Romance: A Sketch of Positive Public Choice Theory and Its Normative Implications. In Buchanan, J., Tollison, R. (eds.) 1984. *The Theory of Public Choice - II*. University of Michigan Press. 1979.

⁵³ JACKSON, P. M., BROWN, C. V. *Public Sector Economics*. Blackwell, Oxford UK&Cambridge USA, 1990.

⁵⁴ Na situaci, kdy optimalizace na mikroekonomické úrovni (maximalizace užítku) nemusí vždy nutně vést k optimálním výsledkům na makroekonomické úrovni, upozornil již např. A. C. Pigou (1919). Jeho ekonomie představuje součást neoklasického systému a tvoří jádro normativní neoklasické ekonomie blahobytu.

Právě o tyto důvody neúspěchu státních zásahů se mnozí kritici opírají a doporučují, aby se vláda těchto zásahů zdržela. Teorie veřejné volby je významná v oblastech, ve kterých je ekonomický mechanismus rozhodování nahrazen politickým systémem rozhodování. Patrné je to zejména v oblasti rozhodování o veřejných statcích,⁵⁵ protože na jejich produkci přispívají svými daněmi sami občané. Občan musí mít právo nepřímo nebo přímo rozhodovat, jak se bude s těmito statky nakládat. Teorie veřejné volby se také zabývá otázkou, jak jsou zákonodárci ovlivněni preferencemi voličů a zájmových skupin – zabývá se tedy volebním procesem.

Jako samostatná vědní disciplína vznikla teorie veřejné volby v polovině 20. století. K jejím zakladatelům a prvním představitelům patří zejména **Duncan Black, James Buchanan a Kenneth Arrow**. Postupem doby se teorie veřejné volby stala významnou a nezastupitelnou součástí ekonomického myšlení, stala se *školou veřejné volby*. Na rozdíl od neoklasické ekonomie, která zkoumá ekonomické chování v rámci dané politiky státu (ať už laissez faire nebo státní intervence) a hodnotí různé politiky podle jejich dopadu na ekonomickou efektivnost, teorie veřejné volby zaznamenala v tomto směru zásadní obrát, protože *politický proces endogenizovala*, tj. učinila rozhodování a chování politiků a jejich voličů součástí širšího modelu ekonomického chování člověka. Podle školy veřejné volby se sice politici zabývají potřebami společnosti, hájí veřejný zájem, ovšem pouze z důvodu „zamaskování“ svého skutečného cíle, kterým je uspokojování individuálních potřeb, sledování vlastních zájmů a využívání svého postavení k vlastnímu prospěchu. „*Po svém zvolení má politik značnou volnost prosadit své vlastní preferované pozice v otázkách rozpočtových výdajů či daní. (...) V rámci toho, co považuje za uskutečnitelné, politik vybere tu alternativu nebo možnost, která maximalizuje jeho, a nikoliv voličův užitek. Tato příležitost představuje pro politiky jednu z hlavních motivací. V jistém smyslu se jedná o „politický příjem“ a musí být nahlížen jako součást celkových odměn zastávaného postu*“.⁵⁶ Přijatá politická opatření tak vykazují většinou krátkodobý prospěch, založený na dlouhodobých nákladech. Voliči, kteří jsou v zajetí efektu krátkozrakosti a racionální ignorance (podrobněji viz dále), to však nevidí.

⁵⁵ Veřejné statky mají dvě charakteristické vlastnosti – nedělitelnost a nevylučitelnost ze spotřeby. **Nedělitelnost spotřeby** znamená, že spotřeba statku jedním subjektem nezpůsobí pokles spotřeby tohoto statku jiným subjektem. **Nevylučitelnost** znamená, že potenciálního spotřebitele daného statku nelze ze spotřeby vyloučit. Důsledkem nevylučitelnosti ze spotřeby je, že tržní mechanismus nemůže vyloučit ze spotřeby veřejného statku spotřebitele, který se nepodílí na úhradě nákladů za vyrobený statek. V tomto případě se zpravidla používá označení **černý pasażér**. Jedná se o spotřebitele, který odmítá platit náklady za vyrobený statek.

⁵⁶ BUCHANAN, J. M. *Politika očima ekonomů*. 1. vyd. Praha: Liberální institut, 2002. 136 s. ISBN 80-86389-21-9.

Toto přineslo zásadně ky v ekonomice. Škola v polemiku o schopnosti státních motivací a zájmec růstu velikosti veřejného jmů, „nutných“ k financie veřejné volby tak pou politického procesu a uk kracie – **změnou politick volba analyzuje motivy s osobními zájmy, které s mají sloužit. Je to analyz**

Tím, že představitelé s posunem do politické vlastního užitku v altruis vy politického rozhodv odejděte“, která vznikla po pádu komunismu ta chování politiků a nalez kům, kteří proměnili sv gie moci, výzva řekla: 1999 na podporu výzvy máždění více než 80 zejména stran mocensl uzavřela socialistická Č ci byl požadován odch předčasných voleb.

Budeme-li pojímat stejným způsobem jak volba, dospějeme k od než k jakým dospěla d duálních motivací a z rychlému růstu veliko počtových příjmů „nu stupně klesá. Poukázá politického procesu, k la vlády, politiků, byr vými rozhodnutími a generování a růstu vlá

⁵⁷ SELDON, A. v předml nomic Affairs, London, 19

Toto přineslo zásadně nový pohled na úlohu státu a jeho hospodářské politiky v ekonomice. Škola veřejné volby nevede se zastánci státních intervencí polemiku o schopnosti státu regulovat ekonomiku, diskutuje však o individuálních motivacích a zájmech politiků. Zároveň nabízí argumenty proti rychlému růstu velikosti veřejného sektoru a prosazování stále větších rozpočtových příjmů, „nutných“ k financování projektů, jejichž efektivnost postupně klesá. Teorie veřejné volby tak poukazuje na závažné vnitřní problémy demokratického politického procesu a ukazuje, že tyto problémy je možné řešit v rámci demokracie – **změnou politických pravidel** a jejich zakotvením v ústavě. „*Veřejná volba analyzuje motivy a činy politiků, vlády a vládních úředníků jako lidí s osobními zájmy, které se mohou či nemusí shodovat se zájmem veřejnosti, již mají sloužit. Je to analýza chování lidí v reálném světě.*“⁵⁷

Tím, že představitelé školy veřejné volby odmítli pojetí člověka, který se s posunem do politické sféry „záhadně změní“ ze sobeckého maximalizátora vlastního užitku v altruistu sledujícího „veřejný prospěch“, odhalili pravé motivy politického rozhodování. Připomeňme v této souvislosti výzvu „Děkujeme, odejděte“, která vznikla v České republice 17. listopadu roku 1999. Deset let po pádu komunismu tato výzva apelovala na občany, aby si nenechali líbit chování politiků a našli v sobě sílu stát se občanskou společností. Těm politikům, kteří proměnili své chování a stali se arogantními vykonavateli technologie moci, výzva řekla: „Děkujeme, odejděte“. Manifestace 3. prosince roku 1999 na podporu výzvy na Václavském náměstí v Praze přivedla do ulic shromáždění více než 80 000 občanů, kteří protestovali proti chování politiků, zejména stran mocenského paktu, tzv. opoziční smlouvy, kterou mezi sebou uzavřela socialistická ČSSD a liberálně-konzervativní ODS. Na této manifestaci byl požadován odchod zkompromitovaných politiků, demise vlády a vypsání předčasných voleb.

Budeme-li pojímat člověka v jeho roli účastníka kolektivního rozhodování stejným způsobem jako ve sféře jeho soukromého rozhodování, říká veřejná volba, dospějeme k odlišným závěrům a očekáváním ve vztahu k chování státu, než k jakým dospěla dosavadní politická filosofie. Důslednou analýzou individuálních motivací a zájmů politiků nabídla tato škola vážné argumenty proti rychlému růstu velikosti veřejného sektoru a prosazování stále větších rozpočtových příjmů „nutných“ k financování projektů, jejichž efektivnost postupně klesá. Poukázala tak i na závažné vnitřní problémy demokratického politického procesu, kterými jsou podle Buchanana zejména neúspěšná kontrola vlády, politiků, byrokracie a státu. Buchanan hledá řešení nikoliv jednorázovými rozhodnutími a diskrečními politikami, které jsou jedním ze zdrojů generování a růstu vládních a celkových státních aktivit, ale v pravidlech, která

⁵⁷ SELDON, A. v předmluvě ke knize G. Tullocka: *The vote motive*, London: Institute of Economic Affairs, London, 1976, s. X.

sice představují sebeomezení jednotlivce, avšak v jeho vlastním dlouhodobém zájmu. „Společenské systémy lze reformovat jedině pomocí systémových změn v pravidlech hry. (...) Kladu důraz na klíčový význam pravidel, která by omezovala výkon státní moci a jejich zakotvení v ústavě“.⁵⁸ Průzkum možností institucionální kontroly vlády, politiků a státu na základě pravidel a jejich vynutitelnosti právem a morálním kodexem patří podle Buchanana ke klíčovým soudobým problémům **konstituční ekonomie**.⁵⁹ Protože většinové hlasování nevytváří dostatečnou záruku efektivnosti veřejného sektoru, škola veřejné volby zastává systém jednomyslného hlasování, zvláště pak tehdy, kdy výsledek hlasování ovlivní práva občanů (např. změna daňového zatížení).

Prvním ekonomem, který se zabýval analýzou politických institucí, byl **John Stuart Mill** v díle „Úvahy o reprezentativní vládě“ (1861). Před koncem 19. století publikoval klasik veřejných financí, švédský ekonom **Knut Wicksell**, významný esej „Nový princip spravedlivého zdanění“ (1896), který měl zásadní vliv o půl století později na zakladatele školy veřejné volby Jamese Buchanana. Teorie veřejné volby jsou spjaty i se jmény **Abram Bergson** (30. léta 20. století) a **Kenneth Arrow** (50. léta 20. století). Tito autoři stejně jako jejich pokračovatelé zkoumali vlastnosti funkcí společenského blahobytu (social welfare), dále otázky agregace individuálních preferencí za účelem maximalizace společenského blahobytu a jaký typ státu by měl být zvolen při daných preferencích voličů. Konečnou odpověď k polemice nad možností nalezení společenské škály preferencí (společenské funkce blahobytu) na základě

⁵⁸ BUCHANAN, J. M. *Politika očima ekonomů*. 1. vyd. Praha: Liberální institut, 2002. 136 s. ISBN 80-86389-21-9.

⁵⁹ James Buchanan vyčleňuje a reformuluje konstituční politickou ekonomii z veřejné volby v průběhu 80. let. Zejména v monografii *The Limits of Liberty* (1975), která má podtitul „Between Anarchy and Leviathan“. Obecně se jedná o jeden z myšlenkových proudů, které se vyvinuly z kritiky hlavního proudu ekonomie. Podle Kouby [2000] postupně vznikly tyto vzájemně odlišné disciplíny ekonomie: 1. Teorie veřejné volby, z níž vznikla konstituční politická ekonomie. 2. Ekonomie vlastnických práv. 3. Ekonomická analýza práva. 4. Politická ekonomie regulace. 5. Nová institucionální ekonomie. 6. Nová institucionální historie. Společným rysem všech těchto dílčích disciplín je analýza institucionálního rámce ekonomiky. Konstituční ekonomie vymezuje *konstituce* jako soustavu *ex ante* odsouhlasených pravidel, platných na různých úrovních ekonomických a politických aktivit. Zakladatelé tohoto ekonomického proudu se programově vracejí k Adamovi Smithovi a jeho pojetí politické ekonomie jako vědě o zákonodárství („science of legislation“) ve smyslu vědeckého uvažování o volbě pravidel. Tržní řád je chápán jako sociálně-ekonomický jev, který ztělesňuje konstituční pravidla vzájemných vztahů jednotlivých účastníků dobrovolné směny. Ústředním problémem jsou tedy interakce lidí na ekonomických a politických trzích v integritě s etickými a institucionálními aspekty. Pozornost je věnována také funkcím státu, kdy se rozlišuje jeho ochranná a produktivní úloha. Ochranná funkce státu („legal or protective state“) znamená ochranu svobody jednotlivce dodržováním a vynucením platných zákonných pravidel. Produkční funkce státu („productive state“) spočívá v poskytování veřejných statků jednotlivcům na základě dříve uvedené konstituční a postkonstituční smlouvy. K produkční funkci státu patří také „produkce“ zákonů, které představují specifický veřejný statek.

individuálních škál preference podal americký ekonom *individuální hodnoty*“ („**Arrowův teorém** nemožnosti“). Na základě individuálních preferencí to problém Arrow demonstruje (viz dále). Arrowův teorém o neexistencech ekonomie blahobytu je průkopnické příspěvky K. Arrow v roce 1972 s existovala také řada dalších autorů veřejné volby a kteří studovali zejména **J. C. de Borda** (2. pol. 19. století) a další vědeckými poznatky přispěl **A. Musgrave, Gordon**

Hlavní charakteristiky následujících bodů:

- Předmětem zkoumání je vidla, politika a zájmové skupiny
- K analýze politické ekonomie nástrahy.
- Politické rozhodování jako rozhodování o maximalizovat blahobyt
- Základním principem je jedná racionálně
- Škola vychází z toho, že lidé a jednají, k blahobytu jsou po jednající jedinci
- *Politici* přiležitost veřejný zájem blahobytu. Jedná v rozporu s ú
- *Volič* je považován za „nauka“. Každý

individuálních škál preferencí ať už cestou tržních či společenských procesů podal americký ekonom Kenneth Arrow ve své knize „*Společenský výběr a individuální hodnoty*“ („*Social Choice and Individual Values*“, 1951). **Arrowův teorém nemožnosti**, zformulovaný v této knize, říká, že nelze na základě individuálních preferencí sestavit společenskou funkci blahobytu. Tento problém Arrow demonstroval na většinovém pravidle hlasování (podrobněji viz dále). Arrowův teorém vyvolal rozsáhlou diskusi o metodologických základech ekonomie blahobytu a dodnes je předmětem zájmu mnoha ekonomů. Za průkopnické příspěvky k teorii všeobecné rovnováhy a blahobytu získal K. Arrow v roce 1972 společně s J. R. Hicksem Nobelovu cenu za ekonomii. Existovala také řada dalších autorů, kteří se zabývali problematikou veřejné volby a kteří studovali s ní související problémy. Pravidla volby zkoumali zejména **J. C. de Borda** a **M. de Condorcet** (2. pol. 18. století), **C. L. Dodgson** (2. pol. 19. století). Další představitelé teorie veřejné volby, kteří svými vědeckými poznatky přispěli k jejímu rozvoji, patří **Eric Lindahl**, **Richard A. Musgrave**, **Gordon Tullock**.

Hlavní **charakteristické znaky školy veřejné volby** lze stručně shrnout do následujících bodů:

- *Předmětem zkoumání* školy veřejné volby je teorie státu, volební pravidla, politika stran, fungování institucí, chování voličů, byrokracie, zájmové skupiny apod.
- K analýze politického rozhodování využívá škola veřejné volby *ekonomické nástroje*. Je proto označována za *ekonomickou analýzu politiky*.
- Politické rozhodování je podřízeno stejným ekonomickým zákonům jako rozhodování jednotlivců na trhu. Tyto zákony odrážejí *snahu maximalizovat vlastní, individuální prospěch*.
- Základním principem chování člověka je egoismus. *Egoistický člověk jedná racionálně*.
- Škola vychází z *metodologického individualismu*, pouze jednotlivci volí a jednají, kolektivní entity nevolí ani nejednají. Stát, národ, veřejné blaho jsou považovány za abstrakce, za nimiž je třeba vidět konkrétní, jednající jednotlivce s jejich motivacemi a zájmy.
- *Politici* příležitostně prosazují opatření, která považují za správná pro veřejný zájem, *jsou ochotni přinést určitou oběť* ve jménu veřejného blaha. Jedná se však o relativně minoritní činnosti, které nejsou v rozporu s úsilím o maximalizaci vlastního prospěchu.
- *Volič* je považován za „*zákazníka*“ a *politik* za „*výrobce*“ či „*obchodníka*“. Každý z nich sleduje svůj vlastní zájem.

9.2. JAMES BUCHANAN A GORDON TULLOCK

Americký ekonom **James Buchanan** (1919) je považován za zakladatele a čelného představitele školy veřejné volby. Studoval na univerzitě v Tennessee a na univerzitě v Chicagu, působil na univerzitách ve Virginii, Kalifornii a na Polytechnickém institutu. Získal mnoho čestných doktorátů a vědeckých vyznamenání. Díky působení J. Buchanana na *Virginské univerzitě* byl počátkem 60. let 20. století odstartován nástup školy veřejné volby. Spolu s ním se o zrod nového směru zasloužil Gorgon Tullock. V roce 1998 vzniklo nové vědecké pracoviště, nazvané *Výzkumné středisko Jamese Buchanana*, zabývající se studiem veřejné volby. Za rozvoj smluvních a konstitučních základů teorie ekonomického a politického rozhodování byla Buchananovi v roce 1986 udělena Nobelova cena za ekonomii.

Buchananovým *prvním příspěvkem* k teorii veřejné volby bylo rozšíření a užití tradiční mikroekonomické teorie na zkoumání politického systému, státní správy a zájmových organizací. Hlavním cílem tohoto rozšíření bylo vytvořit ucelenou pozitivní teorii toho, jak skutečně fungují různé složky politického systému, a nikoliv teorii toho, jak by fungovat měly. *Druhým příspěvkem* Buchanan usnadnil vysvětlení množství politických jevů jako je vznik velkých rozpočtových deficitů, kde všechny ekonomické zisky spotřebovává současná generace, zatímco většinu nákladů ponese budoucí generace. *Třetí příspěvek* profesora Buchanana k teorii veřejné volby, který je nejvýznamnější, se týká základů ekonomického a politického rozhodování. Profesor Buchanan od roku 1949 analyzoval množství případů tvorby veřejných výdajů a daňových rozhodnutí na základě jednomyslnosti.

Buchananovo dílo je významné pro metodologii ekonomie, ekonomie veřejného sektoru, sociální filosofie a politologie. Podle Buchanana veřejná volba znamená volbu mezi různými soubory pravidel, v jejichž rámci jednotlivci sledují vlastní cíle. A právě existence těchto pravidel způsobuje, že ekonomii je třeba studovat ve vztahu k politice. Ve svém nejčtenějším díle *„Kalkulace souhlasu“* (The Calculus of Consent, 1962), napsaným spolu s G. Tullockem, Buchanan zastává názor, že je nezbytné vytvořit a akceptovat taková pravidla, která uvedou do souladu sobecké zájmy politiků s racionálním využitím zdrojů. Jeho dílo tak zásadně změnilo postoj ekonomů k analýze ekonomického a politického rozhodování, studium vlastních zájmů politiků se stalo předmětem usilovného vědeckého bádání.

Druhou klíčovou osobností školy veřejné volby se stal **Gordon Tullock** (1922 - 2009). Působil jako americký vicekonzul v Číně a dlouhodobě pracoval pro americké ministerstvo zahraničí. Spolu s J. Buchanem působil na Virginské univerzitě, založil „Public Choice Society“ a byl editorem časopisu „Public Choice“. V roce 1986 mu, oproti očekávání ekonomické obce, nebyla udělena Nobelova cena za ekonomii společně s Buchanem, ačkoliv Tullockův přínos k rozvoji teorie veřejné volby byl zcela zásadní. Tato skutečnost oba představi-

tele teorie veřejné volby ro
né volby dostává širokého
ry **Mancura Olsona** (193
... *Chování skupin nelze m
a to ani v případě, kdy je
Tento poznatek nabídl no
rálně řízených ekonomik*

9.3. SPOLEČENSK

Přímá demokracie je
nutí přijímána přímo sa
společnosti omezenou pla

9.3.1. Pravidlo jedn

Pravidlo bere v úvah
se týkají celé společnos
ci klade důraz na jedno
dy, kdy se při jednání
toho jsou všichni rozho
jeme jako **Lindahlovu**
jednání se účastní všech
tí, vyplývající z dohody
tovského optima. Pravi
které vždy zaručuje je
mečně, protože má dvě

- dosažení shody j
tím náročnější)
- voliči mohou př
jednací síle

9.3.2. Většinová p

Od 17. století se v
rozdíl od jednomyslné
dy, ale pro přijetí rozl
vidlo se stává základ
v demokratických zen

- *hlasování při
četné společn*

tele teorie veřejné volby rozdělila. Od 80. let 20. století se na půdě školy veřejné volby dostává širokého uplatnění novým poznatkům. Jedná se např. o názory **Mancura Olsona** (1932 - 1998) o analýze kolektivní volby, když říká, že: “... *Chování skupin nelze modelovat stejným způsobem jako chování jednotlivců, a to ani v případě, kdy jednotlivci v rámci skupiny mají stejnou cílovou funkci*“. Tento poznatek nabídl nový pohled na teorii ekonomického růstu, kolaps centrálně řízených ekonomik apod. a otevírá prostor k dalšímu zkoumání.

9.3. SPOLEČENSKÉ ROZHODOVÁNÍ V PŘÍMÉ DEMOKRACII

Přímá demokracie je nejjednodušším volebním procesem, kdy jsou rozhodnutí přijímána přímo samotnými voliči. Tento systém má v dnešní moderní společnosti omezenou platnost, lze však na něm ukázat některé základní situace.

9.3.1. Pravidlo jednomyslné shody

Pravidlo bere v úvahu skutečnost, že veřejné statky (jejich produkce, užitek) se týkají celé společnosti, a proto se při rozhodování o jejich vytváření a alokaci klade důraz na jednomyslný kompromis. Proto se rozhodnutí přijme, až tehdy, kdy se při jednání mezi účastníky dosáhne vzájemné dohody. Důsledkem toho jsou všichni rozhodovatelé spokojeni. Dosažený bod rovnováhy označujeme jako **Lindahlovu rovnováhu**, která je paretoevským optimem. Tím, že jednání se účastní všechny ekonomické subjekty – občané, vyjadřuje rozhodnutí, vyplývající z dohody, jednomyslný kompromis. A právě ten je zárukou paretoevského optima. Pravidlo jednomyslného kompromisu je jediným pravidlem, které vždy zaručuje jeho dosažení. Paretoevské optimum se vyskytuje jen výjimečně, protože má dvě hlavní nevýhody:

- dosažení shody je mimořádně časově náročné (čím více rozhodovatelů, tím náročnější),
- voliči mohou předstírat své preference, konečný výsledek závisí na vyjednávací síle jednotlivých účastníků.

9.3.2. Většinová pravidla

Od 17. století se v Anglii začíná uplatňovat jiný model veřejné volby. Na rozdíl od jednomyslné shody se zde nejedná až do dosažení jednomyslné shody, ale pro přijetí rozhodnutí je nutno dosáhnout většiny hlasů. Většinová pravidla se stává základním stavebním kamenem všech systémů veřejné volby v demokratických zemích. Většinové hlasování má dvě podoby:

- *hlasování přímé*, kdy se občané vyjadřují sami, vhodné pro méně početné společnosti, kdy volič ví, že jeho rozhodnutí je důležité a může

přispět k jeho přijetí (uplatněno v antických Athénách, referendum ve Švýcarsku, některé státy v USA),

- *hlasování nepřímé*, které se používá častěji, občané volí svého reprezentanta, který za ně hlasuje.

Na tomto místě je vhodné poznamenat a vysvětlit pojem „**většina**“. Většinové pravidlo říká, že jestliže volí „N“ voličů, pak **absolutní většina** znamená souhlas poloviny z tohoto počtu plus jeden hlas. Absolutní většina je tedy nejužší rozhodovací koalice, zajišťující, že nemohou být zároveň přijata protichůdná rozhodnutí. Pojem **optimální většina** je odlišný. Optimální většina je větší nebo alespoň rovna většině absolutní. Ve většinovém pravidlu dochází k tomu, že určitý počet občanů (je jich menšina) je nucen respektovat většinové rozhodnutí. To znamená, že vždy existuje určitá skupina nespokojených občanů – voličů. Z toho plyne, že většinové rozhodování obsahuje druh nákladu, který pro každého občana odpovídá riziku, že přijaté rozhodnutí bude odporovat jeho preferencím. S klesajícím počtem hlasujících riziko roste (demokracie – monarchie – diktatura). Jedná se o tzv. *externí náklad*. *Náklad interní* představuje náklady na informace a vlastní jednání při kolektivním rozhodování a roste v závislosti na počtu jednotlivců, jejichž souhlas je nutný. Jde samozřejmě o minimalizaci těchto nákladů. Jedná se o bod optimální většiny, kdy společenský náklad na přijaté rozhodnutí dosahuje minima.

Relativní většina je také nazývána **pravidlo plurality**. V tomto případě může být přijat návrh, který získává většinu hlasů, i když je počet menší než většina absolutní. Jestliže je například absolutní většina 6 hlasů, stává se vítězem návrh, který obdržel 2 hlasy, když zároveň ostatní návrhy obdržely po 1 hlasu. **Kvalifikovaná většina** obsahuje předem dohodnutý počet hlasů. Například účastníci se dohodnou, že návrh bude přijat v případě, že pro něj bude hlasovat 3/5 akcionářů.

Většinová pravidla však s sebou nesou určitá nebezpečí. Většinově může být například prosazen návrh, který utlačuje určitou skupinu obyvatel. V zájmu garance práv menšiny je zde tedy nutnost kontroly a legislativních omezení pro většinová rozhodnutí.

9.3.3. Další hlasovací pravidla

Hlasovacích pravidel existuje celá řada. V předchozím textu jsme zmínili nejčastěji vyskytovaná pravidla, ale na ukázkou lze uvést ještě další. Každé z nich se vyznačuje určitými specifickými rysy, kterými se volí ta „společensky nejlepší“ varianta. Předpokládáme výběr z m kandidátů (projektů), kde m je větší než 3.

Většinové hlasování vylučující (dvoukolové): pokud 1 z m kandidátů obdrží většinu hlasů v 1. kole, vítězí. Pokud se tak nestane, rozhoduje se ve 2. kole,

ale jen mezi dvěma kandidáty, kteří v 1. kole získali nejvíce hlasů. Vítězem je vítězem ten, který v něm získá většinu hlasů.

Pluralita: zvolen je kandidát, který získá nejvíce hlasů.

Condorcetovo kritérium: v párových volbách při porovnávání kandidátů v párech, kteří se porovnávají, vítězí ten, který v každém páru porazí svého soupeře. Pokud žádný kandidát neporazí svého soupeře, vítězí ten, který porazí nejvíce soupeřů. Pokud žádný kandidát neporazí svého soupeře, vítězí ten, který porazí nejvíce soupeřů.

The Hare System: každému kandidátovi se přidělí určitý počet hlasů, který byl vybrán nejvíce hlasů. Pokud žádný kandidát neporazí svého soupeře, vítězí ten, který porazí nejvíce soupeřů.

The Coombs System: vítězí ten, který porazí nejvíce soupeřů. Pokud žádný kandidát neporazí svého soupeře, vítězí ten, který porazí nejvíce soupeřů.

Schvalující hlasování: vítězí ten, který získá nejvíce hlasů.

Bordův počet: každému kandidátovi se přidělí určitý počet hlasů, který byl vybrán nejvíce hlasů.

Rozšířený Bordův počet: vítězí ten, který získá nejvíce hlasů.

9.3.4. Věčné cykly – v

Francouzský politik Condorcet, který vzniká při přijímání rozhodnutí, jež je po svém obdržení v situaci, kdy výběr varianty je značný. Popsaná situace v

Uvažujme o situaci:

Existují tři vzájemně porovnatelné varianty (V1, V2, V3).

V1 dává přednost variantě X před Z.

V1: $X > Y > Z < X$

V2 preferuje Z před X.

V2: $X > Y < Z > X$

V3 dává přednost Y před X.

V3: $Y > Z > X < Y$

ale jen mezi dvěma kandidáty, kteří získali nejvíce hlasů v 1. kole. Ve 2. kole je vítězem ten, který v něm obdrží hlasů nejvíce.

Pluralita: zvolen je kandidát, který získá nejvíce hlasů, i když nemá absolutní většinu.

Condorcetovo kritérium: zvolen je kandidát, který všechny ostatní porazí v párových volbách při použití většinového pravidla hlasování. Nevýhodou je, že nemusí dojít k výběru žádného kandidáta.

The Hare System: každý volič označí jednoho kandidáta. Z nich je vyřazen ten, který byl vybrán nejméněkrát. Takovým způsobem se pokračuje, dokud zbude pouze 1 kandidát jako vítěz.

The Coombs System: opět každý volič označí jednoho kandidáta, ale tentokrát toho, kterého si považuje nejméně. Ze vzniklého seznamu se odstraní kandidát, jenž byl nejnižší hodnocen nejčastěji. Postupujeme tak dlouho, až zbude 1 účastník jako vítěz.

Schvalující hlasování: každý volič hlasuje pro k kandidátů ($k < m$), které hodnotí nejlépe. Vítězem je ten, který je označován nejčastěji.

Bordův počet: každému kandidátu jsou udělovány body od 1 do m (m je nejvíce bodů). Za vítěze je považován ten s nejvyšším počtem hlasů.

Rozšířený Bordův počet: bere navíc v úvahu intenzitu preferencí, takže volič může vybrat například jen dva kandidáty a mezi ně rozdělit své body.

9.3.4. Věčné cykly – volební paradox

Francouzský politik Condorcet popsal na konci 18. století druh paradoxu, který vzniká při přijímání určitého řešení, varianty nebo projektu. Tento paradox, jež je po svém objeviteli nazván jako **Condorcetův paradox** nastává v situaci, kdy výběr varianty na základě preferencí skupin voličů není jednoznačný. Popsaná situace vyvolává možnost nekonečných cyklických voleb.

Uvažujme o situaci:

Existují tři vzájemně se vylučující varianty (X,Y,Z), ze kterých si musí vybrat tři voliči (V1,V2,V3).

V1 dává přednost variantě X před Y a Y před Z. Z toho vyplývá, že zároveň preferuje X před Z.

V1: X>Y>Z<X

V2 preferuje Z před X a X před Y, tedy zároveň Z před Y.

V2: X>Y<Z>X

V3 dává přednost Y před Z a Z před X, tedy Y před X.

V3: Y>Z>X<Y

Volby všech tří voličů jsou tranzitivní (platí pravidlo, že je-li A větší než B a současně B větší než C, musí být A větší než C). Celkové hlasování mezi variantami dopadá takto:

- posuzujeme-li vzájemně alternativu **X** a **Y**, variantě X před Y dávají přednost voliči V1 a V2 proti voliči V3, **vítězí tedy X**;
- posuzujeme **Y** a **Z**, projektu Y dávají hlasy V1 a V3 proti V2, **vítězí Y**;
- posouzení **Z** a **X**, pro Z hlasují V2 a V3 proti V1, vítězí **Z**.

Celkový výsledek je paradoxní: jednotlivá tranzitivní preferenční uspořádání se mění v uspořádání netranzitivní, protože vítězí-li X nad Y a Y nad Z, mělo by zároveň X vítězit nad Z. To však pro tento případ neplatí, tudíž závěr není jednoznačný. Dalším nebezpečím, spojeným s volebním paradoxem, je možnost manipulací s pořadím hlasování o jednotlivých variantách, která se rozhodujícím způsobem podepíše na výsledcích voleb. Instituce určující pořadí jednání mají značnou moc, které může být zneužito. Ukázka je uváděna níže:

pořad jednání

X proti Y – je vybráno X
 zbývá X proti Z – vítězí Z Konečný vítěz Z

pořad jednání

X proti Z – průběžný vítěz Z
 Z proti Y – vybráno Y Konečný vítěz Y

pořad jednání

Y proti Z – vybráno Y
 Y proti X – vítězí X Konečný vítěz X

V případě, kdy by volební paradox nenastal a volby by byly trvale tranzitivní, jakákoli manipulace s pořadím voleb by neměla efekt a výsledek by zůstal stejný.

9.3.5. Arrowův teorém

Volební paradox vyvolal celou řadu otázek a úvah o existenci politického mechanismu (mimo diktaturu), který by zamezil vzniku netranzitivních preferencí voličů a následného vzniku paradoxu. Právě studiem takového jevu se zabýval K. Arrow, který ukázal, že za předpokladu dodržení základních logických podmínek žádná taková alternativa politického mechanismu neexistuje. Základní podmínky:

- mechanismus m
- ální pořadí pref
- jestliže většina
- rovat X před Y,
- výsledek musí l
- vyloučení dikta

Na základě těchto předp preferencí, které by uspokojily výběr alespoň ze tří alternativ, značné rozhodnutí, je diktát, kdy jsou demokraticky svých rozhodnutí.

9.4. SPOLEČENSKÉ V REPREZENTACI

Při velkém počtu účastníků názor na daný problém a v různých podmínkách prakticky, kteří budou obhajovat principu je postavena reprezentativní systémů, používaných v různých stoupení stran a většinová díly i nevýhody.

Poměrné zastoupení

Výhody

- složení parlamentu vládní menšina, voličů).

Nevýhody a negativní

- poměrné zastoupení velkých (spolu voličů do strany
- žádná strana nemá, a proto je netou podporu par pocit zrady,

- mechanismus musí fungovat pro všechna logicky možná individuální pořadí preferencí,
- jestliže většina preferuje X před Y, pak společnost také musí preferovat X před Y,
- výsledek musí být nezávislý na irelevantních alternativách,
- vyloučení diktatury.

Na základě těchto předpokladů Arrow dokazuje, že neexistuje žádné pořadí preferencí, které by uspokojovalo tyto podmínky za předpokladu, že se provádí výběr alespoň ze tří alternativ. Jedinou metodou, která může garantovat jednoznačné rozhodnutí, je diktátorství. Právě Arrowův teorém vysvětluje skutečnost, kdy jsou demokratická vláda nebo parlament kritizovány za nekonzistenci svých rozhodnutí.

9.4. SPOLEČENSKÉ ROZHODOVÁNÍ V REPREZENTATIVNÍ DEMOKRACII

Při velkém počtu účastníků není možné, aby každý z nich prezentoval svůj názor na daný problém a navrhoval vlastní řešení. Přímá demokracie je za takových podmínek prakticky nerealizovatelná. Proto je nutné volit reprezentanty, kteří budou obhajovat názor skupiny voličů, jež mu dala svůj hlas. Na tomto principu je postavena **reprezentativní demokracie**. Základní typy volebních systémů, používaných v reprezentativní demokracii, jsou dva – *poměrné zastoupení stran* a *většinová volba kandidátů*. Každý typ má svá specifika, výhody i nevýhody.

Poměrné zastoupení stran

Výhody

- složení parlamentu odráží složení voličů (alespoň v teorii tedy nikdy nevládně menšina, protože většina v parlamentu zhruba odpovídá většině voličů).

Nevýhody a negativní důsledky

- poměrné zastoupení podporuje tvoření malých stran a usnadňuje štěpení velkých (spolu s výraznou osobností velké strany přejde velký počet voličů do strany nové),
- žádná strana nezíská tolik míst v parlamentu, aby mohla vládnout sama, a proto je nezbytné vytvořit vládu koaliční, jež s sebou nese nejistou podporu parlamentu, nedostatek akční volnosti vlády, voliči mají pocit zrady,

- systém znesnadňuje zvolení nezávislých osobností, kteří mají malou šanci dostat se na kandidátku nějaké jiné strany tak, aby mohli být zvoleni,
- systém omezuje samostatnost poslanců, podřizuje poslance stranickým aparátům, umožňuje dostat do parlamentu neschopné, ale straně oddané lidi,
- ztěžuje volbu osob, volí se především podle programů stran, znemožňuje přímý styk poslanců s voliči (pro zvolení musí mít velký počet hlasů – nemožnost bližšího kontaktu s nimi), poslanci jsou odpovědní více svým stranám než voličům,
- podporou vzniku malých stran usnadňuje tvoření stran extrémistických.

Většinová volba

Přehledný a jednoduchý systém, který se ujal a praktikuje ve většině anglicky mluvících zemí. Stát je rozdělen na tolik obvodů, kolik je míst v parlamentu. Za každý obvod se z kandidátů zvolí jeden poslanec. Kandidáty navrhuje strana, ale ucházet se o post poslance může i nezávislý kandidát. Poslancem za daný obvod se stává kandidát s nejvyšším počtem hlasů.

Výhody a pozitivní důsledky většinové volby

- systém potlačuje štěpení stran, neboť kandidáti malých stran dostanou malý počet hlasů, který je naprosto nedostatečný k vítězství v daném obvodu, existuje proto snaha být kandidátem silné strany s velkou podporou voličů,
- umožňuje vytvoření pevné, homogenní, reakceschopné vlády,
- umožňuje kandidovat i nezávislým osobnostem s větší šancí na zvolení,
- systém snižuje závislost poslanců na stranickém aparátu, poslanec má bližší kontakt s voliči,
- především se volí osobnosti a teprve pak politické strany, poslanec cítí větší odpovědnost vůči voličům, je jim zavázán,
- tlumí extrémistické tendence a vliv extrémistických stran.

Dá se říci, že systém většinové volby kandidátů je opakem poměrného zastoupení stran. V politické realitě však existuje řada variant, které tlumí některé nedostatky či přednosti zmíněných systémů. Vznikají tak **systemy smíšené**. Typickým představitelem smíšeného volebního systému v reprezentativní demokracii je **irský doplňovací systém**. Má všechny výhody většinové volby osob, připouští v parlamentu třetí stranu (strana středu), koriguje nepoměr složení parlamentu a voličů, vede voliče k zamyšlení nad volbou. Jiným příkladem je demokracie **dvou politických stran**. Principem systému je vláda

většinové strany a opozice zřejmě v mezích zákonů, a činit různá opatření a tím moc a prostřednictvím své ce se pokouší kritizování žejního významu pro počet svých hlasů. Občar jednotlivé strany slibují malizaci jejich užitku.

9.5. KLÍČOVÉ TEORETYCKÉ VĚŘEJNÉ VOLBY

Jak je patrné z předchozího, zaměřila se zejména na intenzivní ekonomik. V této subkapitole přináší tuto školu. Jedná se o tického cyklu, teorii bytí „jánabráchismus“, teorii

□ Efekt racionálnosti

V analýze chování v Podstatou jevu je předpověď voleb nepatrně, a proto strávit čas a věnovat úsilí tickou volbu je příliš složitější, více, než o zájmech jiných příslušného politika k jemu mat o politikovu země sliby zemědělcům i bu nejsou navzájem slučitelné voličů.

Pro racionálně ignorované dobré dopady jednotlivců tiku podle stávajícího voličům prospěch před volbách), slibuje politické náklady se dostavují cizí ději (po volbách), snížení proces poznamenán před dříve než jejich náklady krátkozrakosti. Nejúč

většinové strany a opozice strany menšinové. Většinové vládě je tedy, samozřejmě v mezích zákonů, až do příštích voleb umožněno podle svého programu činit různá opatření a tím směřovat ke stanoveným cílům. Vláda se snaží udržet moc a prostřednictvím svých zásluh si moc zajistit i po dalších volbách, opozice se pokouší kritizováním současné vlády (ale i její podporou ve věcech stěžejního významu pro společnost) moc získat. Obě strany chtějí maximalizovat počet svých hlasů. Občané se racionálně rozhodují, zvažují výhody, které jim jednotlivé strany slibují a svůj hlas dají straně, jež jim dopomůže k maximalizaci jejich užitku.

9.5. KLÍČOVÉ TEORETICKÉ KONCEPCE ŠKOLY VEŘEJNÉ VOLBY

Jak je patrné z předchozího textu, škola veřejné volby se ve svých teoriích zaměřila zejména na interpretaci klíčových prvků moderních smíšených ekonomik. V této subkapitole se podrobněji seznámíme s vybranými teoretickými přínosy této školy. Jedná se zejména o: efekt racionální ignorance, teorii politického cyklu, teorii byrokracie, teorii parciálních zájmů a zájmových skupin, „jánabráchismus“, teorii dobývání renty a model středového voliče.

□ Efekt racionální ignorance

V analýze chování voličů a politiků hraje tento jev velmi významnou roli. Podstatou jevu je předpoklad, že *občané vědí, že jejich hlas ovlivní výsledky voleb nepatrně, a proto nepovažují svůj hlas za rozhodující*. Jejich motivace strávit čas a věnovat úsilí na získání informací potřebných pro „řádnou“ politickou volbu je příliš slabá. Volič bude vždy vědět o svých vlastních zájmech více, než o zájmech jiných voličů. Např. nastávající maminka bude znát postoj příslušného politika k politice rodiny, soukromý zemědělec se bude více zajímat o politikovu zemědělskou koncepci. „Chytrý politik“ může snadno dát sliby zemědělcům i budoucím matkám, aniž by si oni uvědomili, že tyto sliby nejsou navzájem slučitelné, nebo že jsou splnitelné jen na úkor jiných skupin voličů.

Pro racionálně ignorantní voliče je obtížné rozeznávat krátkodobé a dlouhodobé dopady jednotlivých politických opatření, a tak mají sklon hodnotit politiku podle stávající hospodářské situace. Politické opatření, které přináší voličům prospěch před volbami, ale jehož náklady se dostaví až později (po volbách), slibuje politikům větší naději na znovuzvolení. Naopak politika, jejíž náklady se dostavují dříve (před volbami), zatímco prospěch z ní přichází později (po volbách), snižuje politikům naději na znovuzvolení. Proto je politický proces poznamenán preferováním těch politiků, jejichž prospěch se dostavuje dříve než jejich náklady. Tento jev nazývají teoretikové veřejné volby *efektem krátkozrakosti*. Nejúčinnější způsob, jak působit na voličovo rozhodování, je

přijmout opatření, které je v souladu s voličovými preferencemi. Jestliže je např. osobní příjem jediným argumentem voličovy funkce užitečnosti, stávají se velice účinnými přerozdělovací politiky, které jsou upřednostňovány před obecnějšími hospodářskými politikami, protože lze lépe řídit jejich načasování a prezentovat jejich důsledky. J. Buchanan v roce 1977 dokázal, že politici pomocí růstu transferů a rozpočtových výdajů účinně „dobývají“ hlasy voličů. Rozpočtové deficity jsou přirozeným důsledkem politického zápasu o voliče.

□ Politický cyklus

Ačkoliv, jak se uvádí, výraz *politický cyklus* použil jako první Michal Kalecki, teprve škola veřejné volby dala tomuto pojmu skutečný smysl a zasadila jej do uceleného teoretického rámce. Egoistický volič bude vždy podporovat stranu, od níž očekává maximalizaci svého příjmu nebo bohatství. Naopak politická strana, která se snaží maximalizovat počet voličských hlasů, uplatňuje často strategii krátkodobé makroekonomické politiky, která mění míru nezaměstnanosti nebo tempa růstu HDP. I když je ale možné použít makroekonomické nástroje ke krátkodobému snížení nezaměstnanosti, dochází k tomu obvykle za cenu vyšší míry inflace. Tak stávající politické strany vytvářejí politické cykly – s klesající nezaměstnaností a rostoucím HDP a inflací před volbami (poptávková expanze) a rostoucí nezaměstnaností a klesající inflací po volbách (poptávková restrikce). Průběh hospodářského cyklu je tak určen politickým cyklem, jehož *délka je dána volebním obdobím*.

Politické cykly předpokládají, že voliči jsou krátkozrací. Volí vládu, když ekonomika vykazuje příznivou hospodářskou situaci. Uvedené se prosazuje i navzdory ideologickému zabarvení politických stran, které se střídají u moci. Politické strany na levé straně politického spektra získávají zejména hlasy od voličů s nižším postavením v zaměstnání, a tedy s nižším příjmem. Tito voliči se více zajímají o problémy nezaměstnanosti, proto jejich hlasy budou více záviset na řešení tohoto problému. Strany na pravé straně politického spektra se těší větší podpoře od voličů, kteří považují za závažnější problém inflace. Zdálo by se tedy, že levicové vlády budou prosazovat politiku poptávkové expanze, zatímco pravicové strany politiku poptávkové restrikce. Empirická pozorování však ukazují, že levicové i pravicové strany se v rámci výše popsaného politického cyklu chovají podobně.

□ Teorie byrokracie

Tradiční analýza chování byrokracie vycházela z předpokladu, že byrokraté sledují přání svých politických vůdců. Teoretikové veřejné volby se domnívají, že tyto předpoklady neodrážejí skutečnost (ačkoliv připouštějí, že byrokraté projevují poslušnost vůči svým nadřízeným). V jejich pojetí není byrokracie tvo-

Popularita



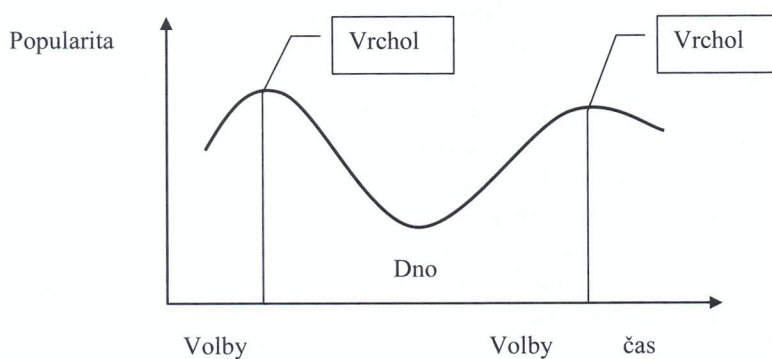
Obr. 5: Politický cyklus

řena státními úředníky, kteří sledují posílení své moci omezení, kterým čelí, s ohledu se od nikoho neobavují a prosazovat nějaký vágně definovaný zájem vlastním.“⁶⁰ To se může týkat i přírodních výhod v důsledku příjmu k dosažení těchto cílů úřadů a snaha o maximální zisk. „Výhledy na výhodné úřadní souvislost s velikostí úřadu a jeho činností, které nejsou stanoveny zdroje přímých i nepřímých příjmů se díky tomuto procesu usilovat o zvětšení rozpočtu strany potenciálně zkorumpují a snížení rozpočtu.“⁶¹

K rozvoji teorie byrokracie z předpokladu, že výše uvedené úřady, disponují určitým

⁶⁰ BUCHANAN, J. M. *Politická ekonomie*. Praha: Oeconomica, 1998. ISBN 80-86389-21-9.

⁶¹ BUCHANAN, J. M. *Politická ekonomie*. Praha: Oeconomica, 1998. ISBN 80-86389-21-9.



Obr. 5: Politický volební cyklus

Zdroj: grafika autor

řena státními úředníky, kteří výlučně sledují společenské blaho, ale úředníky, kteří sledují posílení svého vlastního vlivu a zlepšení svého postavení. „V rámci omezení, kterým čelí, se byrokrat pokouší maximalizovat svůj užitek. V tomto ohledu se od nikoho neodlišuje. Může se od něho těžko očekávat, že bude prosazovat nějaký vágně definovaný „veřejný zájem“, pokud není v souladu s jeho vlastním“.⁶⁰ To se může projevit přijímáním úplatků, snahou o maximalizaci naturálních výhod v důchodu, zvýšením prestiže nebo moci. Obvyklým nástrojem k dosažení těchto cílů je často zcela zbytečné zvyšování počtu státních úřadů a snaha o maximalizaci jejich rozpočtu na úkor daňových poplatníků. „Vyhledky na výhodné úplatky, provize či smlouvy jako průvodní jev mají přímou souvislost s velikostí a komplexností celkových vládních rozpočtů a obecněji s celkovou činností vlády v ekonomice. (...) V nově přijatém programu, ve kterém nejsou stanoveny hlavní směry a postupy, mohou politici nalézt bohaté zdroje přímých i nepřímých úplatků od výrobců a výrobních firem, jejichž příjmy se díky tomuto programu zvyšují. Tito představitelé proto budou neustále usilovat o zvětšení rozpočtů a zvláště o zavádění nových programů. Na druhou stranu potenciálně zkorumpovatelný politik by jen zřídka tlačil na všeobecné snížení rozpočtu“.⁶¹

K rozvoji teorie byrokracie přispěl **William Niskanen (1933)**. Vyšel z předpokladu, že výše postavení úředníci, kteří jsou odpovědní za rozpočet úřadu, disponují určitým podnikatelským duchem. Proto do byrokratovy funkce

⁶⁰ BUCHANAN, J. M. *Politika očima ekonoma*. 1. vyd. Praha: Liberální institut, 2002. 136 s. ISBN 80-86389-21-9.

⁶¹ BUCHANAN, J. M. *Politika očima ekonoma*. 1. vyd. Praha: Liberální institut, 2002. 136 s. ISBN 80-86389-21-9.

užitečnosti zahrnul: *pravidelný plat, možnost vedlejšího příjmu, vliv a moc, společenské postavení a snadnost řízení úřadu*. To vše je závislé na rozpočtu úřadu. Potom mohl Niskanen pokládat velikost rozpočtu za významný prostředek maximalizace užitečnosti byrokrata. Odvodil, že úředníci budou usilovat o maximální rozpočet svého úřadu, k čemuž využívají své informační výhody a svého monopolu nabídky (specifických úředních služeb), kterým disponují. Gordon Tullock k tomu dodává, že platy byrokratů závisejí na počtu podřízených pod každým zaměstnancem. Tedy, pokud byrokraté nejsou nejnižšími činiteli v celé hierarchii veřejné správy, růst zaměstnanosti poroste současně s jejich platy, protože (1) celková poptávka po práci je vyšší a (2) bývalí podřízení se stanou novými manažery.⁶² Snaha po *zvětšení vlastního úřadu* způsobuje spontánní růst veřejného sektoru. Jak se stává větším, silí tendence věnovat více času na řešení vlastních, vnitřních záležitostí. Teorie byrokracie dokládá, že existují rozpory mezi zájmy úředníků a zájmy voličů. Růst veřejných výdajů je v zájmu vládní byrokracie, neboť rostou-li veřejné výdaje, rozšiřuje se veřejný sektor a roste počet jeho zaměstnanců. S růstem vládních institucí roste vliv a moc byrokracie. Proto budou vládní úředníci podporovat takové politiky a takové politické strany, které budou prosazovat všeobecný růst veřejného sektoru.

Jestliže „neviditelná ruka“⁶³, působící ve vládě, vytváří přibližné optimální rozdělení zdrojů mezi veřejný a soukromý sektor a uvnitř veřejného sektoru, pak zde také řešíme otázku *byrokratické konkurence*. Každý úřad hledá cestu, jak zvýšit poptávku po svém výstupu, a to pak následně vede ke zvýšení rozpočtových dotací. Není však možné, aby své rozpočty zvýšil každý úřad zároveň a stejnoměrně, takže roste vzájemná závislost a tím konflikt mezi jednotlivými úřady. Růst rozpočtu jednoho úřadu, ať už kvůli zvýšenému objemu výstupu nebo v důsledku zvýšeného sortimentu služeb, bude mít negativní důsledky na podíly na rozpočtových dotacích pro ostatní úřady. Kromě viditelné konkurence mezi těmito úřady, které poskytují velmi podobné služby, všechny úřady soutěží o státní rozpočet. Růst podílu úřadu *A* na celkovém rozpočtu vede ke snížení podílu úřadu *B*, ceteris paribus. Boj o rozpočet mezi úřady je spjat s individuálním chováním úřadů, kde se každý úřad podílí na stejně malém počtu zákazníků a stejně legislativě. V případě, že akceptujeme současné úřady, doporučení by se měla soustředit na nalezení způsobů, jak pro danou úroveň vládního výstupu tyto náklady minimalizovat. Zvýšená kontrola vedení úřadů a zlepšené měření byrokratického výstupu by mohly např. snížit zdroje, dostupné pro rent seeking (viz následující text) a tak celkově tuto aktivitu omezit.

⁶² TULLOCK, G. *The Politics of Bureaucracy*. Washington D.C.: Public Affairs Press, 1965.

⁶³ Termín, který použil Ronald McKean: Neviditelná ruka ve vládě. In *American Economic Review* 55, s. 496-505, červen 1965.

Problém efektivnosti v s otázkou efektivní kontroly zisk, se nejefektivnější formou mají cíle neurčité nebo nejvyšší úroveň pro posouzení, jak ve kterém nakládat a hospodařit. V konkurenčního prostředí. V postavení v oblasti své činnosti úředníků k občanům. Proto takových monopolů. Opatření v státní správě je privátní kromě firmy (jako např. soukromá země (Velká Británie).

□ **Parciální zájmy a**

Pokud má určité opatření, tj. omezené skupiny voličů, např. voliče, hovoříme o *exkluzivní* skupině voličů, které mají vysoký výstřední, že se každému z nich. Každá skupina představuje *čistě nezávislé* parciálních zájmů. Lidská činnost, je využívána k aktivní rozdělování. Vznikají tak aktivní alokace zdrojů je nízko financí nebo jistě a naopak být opozicí těm skupinám vznikají s cílem zvýšit jejich aktivitu jde obvykle. Každý ekonom Mancur Olson a dalších skupin, růst jejich aktivit procesů ve společnosti, což má negativní vliv na *skupinové náklady, resp. ztráty neorganizovaných skupin* v volební systém a zastupitelé zvané zájmové skupiny veřejných zájmů. Větší role státu v státní regulace hospodářské aktivitové více kontrolují rutiny (trhy). Tím roste úloha vlády a význam zájmů.

Problém efektivnosti veřejné správy je notoricky znám a je spojený s otázkou efektivní kontroly. V případě soukromé společnosti, jejímž cílem je zisk, se nejefektivnější formou kontroly stává účetnictví. Vládní úřady však mají cíle neurčité nebo nejasně definované, takže není k dispozici žádné kritérium pro posouzení, jak velký by měl být rozpočet úřadu a jak s tímto rozpočtem nakládat a hospodařit. Zvýšit efektivnost státní byrokracie lze vytvořením konkurenčního prostředí. V současnosti má většina vládních úřadů monopolní postavení v oblasti své činnosti, což negativně determinuje chování vládních úředníků k občanům. Proto by základem reformy státní správy mělo být zrušení takových monopolů. Opatřením proti zbytnování a bujení byrokratických struktur ve státní správě je privatizace těch činností, které mohou vykonávat soukromé firmy (jako např. sociální služby). Tento trend se dnes prosazuje v řadě zemí (Velká Británie).

□ Parciální zájmy a zájmové skupiny

Pokud má určité opatření velký prospěch pro členy zájmové skupiny, tj. omezené skupiny voličů, ačkoliv náklady tohoto opatření dopadají na všechny voliče, hovoříme o *existenci parciálních zájmů*. Zatímco omezený počet jednotlivců má vysoký výnos, rozptýlení nákladů na velký počet osob znamená, že se každému z nich zvýší náklady jen nepatrně. Činnost zájmových skupin představuje *čisté náklady*. Mnoho lidí je zaměstnáno prosazováním parciálních zájmů. Lidská činnost, která by mohla být produktivně využívána jinde, je využívána k aktivitám neproduktivním, jejichž jediným cílem je přerozdělování. Vznikají tak čisté náklady, nepřinášející žádný čistý výnos. Efektivnost alokace zdrojů je tím omezena. *Zájmová skupina* je schopna zorganizovat finanční nebo jinou pomoc politikovi, který akceptuje její názor, a naopak být opozicí těm politikům, kteří sdílejí odlišné názory. Zájmové skupiny vznikají s cílem zvyšovat prospěch svých členů zákonnými prostředky. Jejich aktivita jde obvykle na úkor spotřebitelů a daňových poplatníků. Americký ekonom Mancur Olson v této souvislosti odvodil, že růst počtu zájmových skupin, růst jejich síly a politického vlivu vede ke zvětšení přerozdělovacích procesů ve společnosti. S tím se snižuje ekonomická efektivnost společnosti, což má negativní vliv na výši vytvořeného národního důchodu. *Společenské náklady, resp. ztráty tak vznikají v procesu přerozdělování důchodu od neorganizovaných skupin k organizovaným zájmovým skupinám*. Většinový volební systém a zastupitelská demokracie nefungují uspokojivě, když organizované zájmové skupiny mají prospěch na úkor neorganizovaných rozptýlených zájmů. Větší role zájmových skupin vede i k zvětšení rozsahu a hloubky státní regulace hospodářství. Důsledkem činnosti zájmových skupin je, že politikové více kontrolují různé hospodářské činnosti (např. vstup konkurentů na trhy). Tím roste úloha vlády v hospodářství a ve společnosti vůbec. Růst počtu, velikost a význam zájmových skupin mění i směr společenského rozvoje.

Pro fungování zájmových skupin je velmi důležitá *existence vhodného institucionálního prostředí* ve státě. V demokratických společnostech jsou tak zájmové skupiny významným aktérem zprostředkování zájmů a důležitou součástí fungování moderní demokratické společnosti. V autoritativních režimech je však jejich úloha odlišná. Slouží především k organizaci a mobilizaci různých sektorů společnosti okolo strany nebo hnutí, která stojí v popředí daného režimu. Existence a působení zájmových skupin tedy souvisí s konkrétním institucionálním prostředím dané země. Podstatná je i úroveň a vyspělost občanské společnosti a schopnost jedinců podílet se na veřejném dění a aktivně se o něj zajímat. Základním prvkem demokracie, a tedy i každého demokratického státu, je právě právo občanů podílet se na řízení a správě státu, a to na základě přímé demokracie (např. referendum) či demokracie nepřímé (volení zástupců do zákonodárných orgánů).

Pro každou demokratickou společnost jsou důležitá zejména práva a svobody jednotlivce. Právě ty jsou základním pilířem celé demokracie. Tyto práva a svobody jsou v České republice dány *Listinou základních práv a svobod*. Jde o práva primární (právo na život, právo na osobní svobodu, právo na svobodu pohybu a právo na svobodu myšlení) a dále práva politická (právo na svobodu projevu, právo svobodně se sdružovat, právo zakládat politické strany a politická sdružení, svoboda šíření informací aj.). Podrobněji jsou tato práva upravena zákony: *Zákon č. 83/1990Sb., O sdružování občanů ve znění pozdějších předpisů; Zákon č. 118/1994 Sb., O sdružování v politických stranách a politických hnutích ve znění pozdějších předpisů; Zákon č. 106/1999 Sb., O svobodném přístupu k informacím ve znění pozdějších předpisů*. Možností, jak v demokratickém státě vyjádřit svůj názor, je několik. Zejména je to možnost účastnit se svobodných voleb. Jednotlivci se také mohou angažovat přímo v politických stranách. Existuje však i možnost své zájmy a názory realizovat pomocí účasti a členství v různých zájmových skupinách (organizacích). Rozdíl mezi zájmovými skupinami a politickými stranami spočívá zejména v přístupu k politické odpovědnosti. Politické strany tuto odpovědnost přijímají, zájmové skupiny se jejímu přijetí naopak brání.

Zájmové skupiny tedy lze dělit ze čtyř hledisek: hledisko organizace, hledisko odvětví, hledisko povahy a hledisko struktury.

Zájmové skupiny z hlediska organizace

Z hlediska organizace rozlišujeme zájmové skupiny organizované a neorganizované. *Organizované zájmové skupiny* jsou ty, u nichž je patrné nějaké uspořádání či organizační struktura. Tento typ zájmových skupin mívá často širokou členskou základnu a bývá obklopen řadou svých stoupců (např. profesní komory či odbory). *Neorganizované zájmové skupiny* oproti tomu nemají patrné uspořádání či organizační strukturu, jedinci této skupiny však mají společný (charakteristický) znak (např. majitelé dopravních prostředků).

Zájmové skupiny z hlediska odvětví

Z hlediska odvětví lze zájmové skupiny dělit do několika skupin:

- a) *Zaměstnavatelské zájmové skupiny* (např. Svět zaměstnavatelů ČR), které se v těchto organizacích zabývají minimalizací požadavků zaměstnanců (např. odborů). Do této skupiny patří i Svět zaměstnavatelů ČR.
- b) *Zaměstnanecké zájmové skupiny* (např. Svět zaměstnanců ČR), které stávají obhájci zájmů zaměstnanců (např. Svět zaměstnanců ČR). Typickými představiteli těchto skupin jsou odborové organizace.
- c) *Profesní a řemeslnické zájmové skupiny* (např. Svět lékařů ČR), které se vyznačují specifickým zájmem (např. Svět lékařů ČR). Takovýto typ zájmové skupiny je například Svět lékařů ČR. Ve většině případů jsou tyto skupiny organizovány podle zákona (např. Svět lékařů ČR).
- d) *Sociální zájmové skupiny* (např. Svět důchodců ČR), které se zabývají ochranou a rozvojem zájmů svých členů (např. Svět důchodců ČR). Jde například o Svět důchodců ČR.
- e) *Náboženské zájmové skupiny* (např. Svět katolíků ČR), které se zabývají šířením a ideologií. Tyto skupiny jsou organizovány podle zákona (např. Svět katolíků ČR).
- f) *Organizace ze společenského zájmu* (např. Svět ochránců přírody ČR), které se zabývají ochranou vlastního zájmu, ale i zájmu společnosti (např. Svět ochránců přírody ČR).
- g) *Svazy poškozených* (např. Svět postižených občanskou obranou), které se zabývají ochranou zájmů svých členů (např. Svět postižených občanskou obranou).

Zájmové skupiny z hlediska povahy

- a) Skupiny soukromoprávní (např. Svět ochránců přírody ČR).
- b) Skupiny veřejnoprávní (např. Svět ochránců přírody ČR).

Zájmové skupiny z hlediska struktury

- a) Skupiny masové (např. Svět ochránců přírody ČR).
- b) Skupiny kádrové (např. Svět ochránců přírody ČR).

Zájemové skupiny z hlediska odvětví

Z hlediska odvětví lze zájemové skupiny členit na:

- a) *Zaměstnavatelské zájemové organizace* – prioritou zaměstnavatelů, kteří se v těchto organizacích sdružují, je zejména maximalizace zisku a minimalizace požadavků, které jsou na ně kladeny (ze strany státu či zaměstnanců). Do této skupiny patří například Svaz průmyslu a dopravy ČR.
- b) *Zaměstnanecké zájemové organizace* – takovéto zájemové organizace se stávají obhájci zájmů zaměstnanců (např. výše mezd, pracovní podmínky aj.). Typickými představiteli tohoto typu zájemové skupiny jsou odbory a odborové organizace.
- c) *Profesní a řemeslnicko-stavovské zájemové organizace* – jde o skupiny, které se vyznačují společným oborem či společnou pracovní činností. Takovýto typ zájemové skupiny se v našich podmínkách označuje jako komora. Ve většině komor je přitom členství povinné a závazné a je dáno ze zákona (např. Česká lékařská komora) aj.
- d) *Sociální zájemové skupiny* – jsou to zájemové skupiny, které se snaží sdružovat a chránit potencionálně ohrožené skupiny obyvatel a prosazovat jejich zájmy. Jde např. o organizace, jež se zabývají ochranou ženských práv.
- e) *Náboženské zájemové skupiny* – jde o seskupení lidí s podobným přesvědčením a ideologií. Typickým představitelem jsou různé církve.
- f) *Organizace ze společensko-politickou silou* – snaží se nejen o uspokojení vlastního zájmu, ale i o zlepšení stavu ve společnosti (např. Sdružení obrany spotřebitelů).
- g) *Svazy poškozených* – jedná se o skupiny a organizace, které sdružují osoby, na nichž bylo v minulosti páčeno nějaké násilí, příkoří či protiprávní jednání, např. Konfederace politických vězňů.

Zájemové skupiny z hlediska povahy

- a) Skupiny soukromoprávní.
- b) Skupiny veřejnoprávní – subjekty státní moci (jde např. o rivalitu mezi územními jednotkami).

Zájemové skupiny z hlediska struktury vnitřní organizace

- a) Skupiny masové – snaží se získat co největší počet stoupců (například církve).
- b) Skupiny kádrové – vstup do skupiny je omezen. Jedná se o elitní skupiny, které mají přesně stanoveny podmínky členství (např. business kluby).

PŘÍPADOVÁ STUDIE

Sdružení obrany spotřebitelů se zaměřuje na oblast ochrany spotřebitelů. Její stěžejní činnost tak spočívá v odhalování nezákonného chování firem a podniků, v kontrole kvality výrobků a následném informování spotřebitelů a zjištěných poznacích. Sdružení se např. přičinilo o změnu zákona, který obsahoval některé podmínky sjednávání spotřebitelských úvěrů (konkrétně jde o Zákon č. 321/2001 Sb., O některých podmínkách sjednávání spotřebitelského úvěru a o změně zákona č. 64/1986 Sb.). Díky jejich připomínkám byl v roce 2000 také třikrát novelizován Zákon č. 634/1992 Sb., O ochraně spotřebitele.

Potravinářská komora České republiky je reprezentantem oboru potravinářství vůči orgánům státní správy a obdobným organizacím v členských státech EU a organizacím se světovou působností a plní funkci zájmového neziskového sdružení pro všechny potravinářské obory a obory zpracování zemědělských produktů, přičemž se snaží zejména zastupovat jejich zájmy, poskytovat poradenství v dané oblasti, spolupracovat s některými odborovými svazy a společenstvy, provádět vzdělávací a školicí činnost a podporovat vědu, výzkum a rozvoj v dané oblasti. V roce 2006 se jí podařilo prosadit snížení DPH u vybrané skupiny potravin. Jejím záměrem bylo docílit jednotné sazby u všech potravin. Komora opakovaně předkládala parlamentu České republiky svůj pozměňovací návrh zákona, který nakonec poslanci i senátoři podpořili a vešel v platnost pod označením 319/2006 Sb. Opatření přineslo zejména zjednodušení pro podnikatele, pro které bylo snazší za všechny potraviny platit jednotnou sazbu DPH. Pro spotřebitele zase bylo přínosem zlevnění těchto potravin (z 19% sazby byly položky přeřazeny do sazby 5%). Samozřejmě to však znamenalo omezení příjmů státního rozpočtu z DPH těchto výrobků.

Tripartitní jednání je jednání mezi třemi stranami. Jedná se o stát, zaměstnavatele (svazy a komory) a zaměstnance (většinou reprezentováni odbory). V České republice se tripartita skládá z předsedy vlády ČR, 7 zástupců vlády, 7 zástupců odborů a 7 zástupců zaměstnavatelů. Za odbory takto s vládou spolupracuje Českomoravská konfederace odborových svazů a Asociace samostatných odborů. Zaměstnavatelé jsou pak zastoupeni Svazem průmyslu a dopravy České republiky a Konfederací zaměstnavatelských a podnikatelských svazů České republiky. Tyto organizace, zastupující jak zájmy zaměstnanců, tak zájmy zaměstnavatelů, jsou opět zájmovými skupinami a svou činností se podílejí na ovlivňování rozhodnutí vlády. Tripartita je v České republice nazývána *Rada hospodářské a sociální pomoci*. Tento orgán projednává nejdůležitější předpisy, které ovlivňují podnikání a zaměstnanost.

Českomoravská konfederace odborových svazů je největší odborovou centrálou v České republice. Jde o dobrovolné, otevřené a nezávislé demokratické sdružení 31 odborových svazů, jehož posláním je ochrana mzdových, pracovních a životních podmínek a práv zaměstnanců. Aktivně se účastní tripartitních jednání s vládou a zaměstnavateli v rámci Rady hospodářské a soci-

ální dohody ČR jako jedné z odborové konfederace (ET). Odborového poradního výboru schváleny novely zákonů o zákoníku práce. Na jednání tripartity. Organizaci se zdravotnictví, rozdělení z ministra práce, že navrhnou jiné řešení jako kompenzaci zlosti předčasného odchodu dále prodloužení doby, o 5 let v případě prodloužení z těchto slibů a kompromisi

Svaz průmyslu a dopravy zaměstnavatele a podnikatele nestátní organizací nezávislým svazu je ovlivňování republiky, vytvářet optimální v České republice a hájit zájmy svých členů v jednáních o výši minimálních věcí předložil tripartitě, reprezentovaní v tripartitě také Konfederací zaměstnavatelů, argumentovali potencionálně oproti tomu požadováním v původním návrhu. Nakonec původní návrh ministra práce v podstatě úspěš, jelikož mzdových nákladů zaměstnavatelů (propouštění) na pasivní politiku. Požadavky zaměstnavatelů kladně, což je důkazem skupiny ovlivnit hospodář-

Zvýhodnění malých podniků stal Ing. Stanislav Bernač, považován za jednoho z předních lidí. Český svaz malých podniků kontakty na některé podniky pro malé pivovary. Argumenty v daňovém zatížení nebyly

ální dohody ČR jako jeden ze sociálních partnerů. Je také členem Evropské odborové konfederace (ETUC), Mezinárodní odborové konfederace (ITUC) a Odborového poradního výboru při OECD (TUAC). Např. 25. června 2008 byly schváleny novely zákonů o důchodovém pojištění, nemocenském pojištění a zákoníku práce. Na jednání o návrzích těchto zákonů se samozřejmě podílela i tripartita. Organizaci se při jednáních podařilo docílit zmírnění poplatků ve zdravotnictví, rozdělení zamýšlené zdravotní reformy na dvě etapy, příslibu ministra práce, že navrhne posílení systému penzijního připojištění nebo nějaké jiné řešení jako kompenzaci za zrušení důchodové kategorie k zajištění možnosti předčasného odchodu do důchodu pro některé kategorie zaměstnanců, dále prodloužení doby, o kterou je možno odejít do předčasného důchodu na 5 let v případě prodlužování věku odchodu do důchodu na 65 let aj. Většina z těchto slibů a kompromisů bude mít samozřejmě i ekonomické dopady.

Svaz průmyslu a dopravy ČR je dobrovolnou organizací, sdružující zaměstnavatele a podnikatele v České republice z oblasti průmyslu a dopravy. Je nestátní organizací nezávislou na vládě, politických stranách a odborech. Posláním svazu je ovlivňovat hospodářskou a sociální politiku Vlády České republiky, vytvářet optimální podmínky pro dynamický rozvoj podnikání v České republice a hájit společné zájmy svých členů. Svaz dosáhl při prosazování zájmů svých členů mnoha úspěchů. Významnou úlohu sehrál např. při jednáních o výši minimální mzdy v roce 2002. Tehdejší ministr práce a sociálních věcí předložil tripartitě návrh na zvýšení minimální mzdy. Zaměstnavatelé, reprezentovaní v tripartitě Svazem průmyslu a dopravy České republiky a také Konfederací zaměstnavatelských a podnikatelských svazů České republiky, argumentovali potencionálním zpomalením tempa růstu průmyslu. Odboráři oproti tomu požadovali ještě větší navýšení minimální mzdy, než byl v původním návrhu. Nakonec byl přijat kompromis mezi oběma stranami, tedy původní návrh ministra práce. I přesto to byl pro Svaz průmyslu a dopravy ČR v podstatě úspěch, jelikož rostoucí minimální mzdy vždy znamenají zvyšování mzdových nákladů zaměstnavatele, což obvykle vede k snižování počtu zaměstnanců (propouštění). Stát by potom byl nucen vydat daleko větší prostředky na pasivní politiku zaměstnanosti (vyplácení dávek v nezaměstnanosti). Požadavky zaměstnavatelů tedy v konečném efektu přinesly úsporu státní pokladně, což je důkazem toho, jak může prosazování zájmů konkrétní zájmové skupiny ovlivnit hospodářství v daném státě.

Zvýhodnění malých pivovarů – hlavním iniciátorem se v tomto případě stal Ing. Stanislav Bernard, který jednak vlastní pivovar Bernard, a také je považován za jednoho z předních českých lobbyistů. V roce 1993 tento muž založil *Český svaz malých a nezávislých pivovarů*. Prostřednictvím osobních kontaktů na některé poslance se mu podařilo dosáhnout daňového zvýhodnění pro malé pivovary. Argumentoval tím, že malé pivovary by zřejmě při stejném daňovém zatížení nebyly schopny obstát v konkurenčním boji. Návrh měl

mnoho svých zastánců i odpůrců, nakonec však byl přece jen přijat a 1. 7. 1995 byla vydána Vyhláška č. 111/1995 Ministerstva zemědělství, která upravovala daňové zatížení malých pivovarů. Na návrh prezidenta skončila vyhláška až u Ústavního soudu, ten ji nakonec uznal jako platnou, i když požadoval některé dílčí opravy, snížení daňového zatížení však bylo zachováno. V budoucnu pak toto rozhodnutí mělo pro stát samozřejmě důsledky ve formě poměrně velké ztráty na daních.

□ „Jánabráchismus“ (logrolling)

Logrolling je anglický výraz pro tzv. *politické smlouvání*. Jedná se o *obchodování s hlasy poslanců*, aby mohly být přijaty určité zákony (v USA se pro tento postup vžil termín „*pork barrel*“ *legislativa*). Podstatou logrollingu je, že jistý poslanec slíbí, že bude hlasovat pro opatření, prosazované poslanci jiné skupiny, výměnou za jejich podporu při hlasování o „jeho“ opatření. To vede k tomu, že legislativní orgány přijímají zákony „v balíku“, přičemž tyto zákony by pravděpodobně nebyly přijaty, pokud by se o nich hlasovalo zvlášť. Jde např. o čerpání státních prostředků na projekty, z nichž mají prospěch určité regiony. Náklady těchto projektů obvykle převyšují očekávaný prospěch z jejich realizace, ale obyvatelé regionu je intenzivně prosazují právě proto, že platí pouze malou část celkových nákladů. Jedná se např. o výdaje na výstavbu a údržbu vodovodů, vojenských základen, na ochranu životního prostředí apod., které jdou z kapes daňových poplatníků. Tyto výdaje se daří prosazovat v balíku, který spojí rozdílné zájmy různých regionů. Toto však může nastat pouze při výběru navzájem se nevylučujících alternativ. Dále pak je nutné, aby každá skupina voličů mohla alespoň přibližně měřit intenzitu svých preferencí u jednotlivých projektů.

□ Dobývání renty (rent-seeking)

Škola veřejné volby ukázala, že na politickém (popř. byrokratickém) trhu mají vládní úřady monopolní postavení v oblasti své činnosti, a že ve světě s vysokou regulací jsou ekonomický trh a tržní alokace nahrazeny politickým trhem a alokací, založenou na netržním rozhodování politických či byrokratických monopolistů. V důsledku růstu velikosti, síly a kompetencí státu je podnikatelských zisků v soudobých ekonomikách dosahováno stále častěji jako výsledku různých vládních podpor, daní a regulací, než jako výsledku podnikatelského ducha a podnikatelské obratnosti. „Podnikatelské objeovávání“⁶⁴ se tak realizuje cestou ovlivňování politických rozhodnutí, lobbingu a korupce pro získání náklonnosti úřadů či získání veřejné zakázky. Ekonomická úspěšnost

⁶⁴ Termín, používaný rakouským ekonomem Israelem Kirznerem, např. In *Jak fungují trhy*. Megaprint Praha 1998. Primárním významem termínu je dynamický pohled na podnikatelské chování a tržní procesy.

firmy dnes také často závisí na subvence, podaří-li se zisk jsou-li zmírněny bezpečnost ekonomický subjekt stále i subjekty se stále intenzivně Tyto tendence, kdy se ekot trh politický, nazývá škola Dobývat rentu znamená vy ných. Tento pojem poprvé ho poprvé k analýze hospo při výzkumu vlivu udělová jde o specifický termín, n zdá, s námi bylo vždy a je renty se stalo důležitějším, které neexistovaly v 19. sto (...) navrhujeme použít ten ním uspořádání, kde indivi skou ztrátu spíše než spole

Obecně možnost dobýv regulace, demonopolizace pro vytváření a dobývání r to subvence, licence ke vs nostem, cenové stropy at odstupem a znamená zprav ce intervenujícího podnika netržní soutěže, neetické a

Uvažujme např. stát, k trhu pak bude cena domác lí, neboť obchodníci budo nesrazí cenu obilí na doma da, ve snaze chránit dom omezí dovoz zahraničního tuto kvótu pak vydá dov domácím trhu. Tím vznik cenou. Majitel dovozní lic

Z uvedeného plyne, že který je výsledkem omez plynající ze vzácnosti, říka

⁶⁵ BUCHANAN, J. M., TOLL Society. First Ed., by Texas A& 090-9.

firmy dnes také často závisí na tom, zda firma získá vládní zakázku, zda dostane subvence, podaří-li se zvýšit dovozní cla, je-li omezena konkurence, nebo jsou-li zmírněny bezpečnostní či ekologické předpisy. Stát jako odosobnělý ekonomický subjekt stále intenzivněji sleduje své vlastní zájmy a ekonomické subjekty se stále intenzivněji učí využívat státu pro prosazování svých zájmů. Tyto tendence, kdy se ekonomické jednání přesunuje z ekonomického trhu na trh politický, nazývá škola veřejné volby „rent seeking“ (vyhledávání renty). Dobývat rentu znamená využívat politický proces k obohacení se na úkor jiných. Tento pojem poprvé vysvětlil v roce 1967 Gordon Tullock a v roce 1974 ho poprvé k analýze hospodářské politiky použila Anne Kruegerová. Bylo to při výzkumu vlivu udělování licencí na národní důchod. Jak uvádí Buchanan, jde o specifický termín, nicméně vyjadřuje způsob chování, které „...jak se zdá, s námi bylo vždy a je nepravděpodobné, že někdy vymizí. (...) Dobývání renty se stalo důležitějším, protože institucionální změny otevřely příležitosti, které neexistovaly v 19. století a počátkem 20. století. (...) Co je rent seeking? (...) navrhuje použít tento termín k popisu chování v takovém institucionálním uspořádání, kde individuální úsilí k maximalizaci hodnot vytváří společenskou ztrátu spíše než společenský přebytek“.⁶⁵

Obecně možnost dobývat rentu vyplývá z regulace ekonomiky. Naopak deregulace, demonopolizace a konkurence odstraňují institucionální předpoklady pro vytváření a dobývání rent. Příležitostí pro renty a jejich dobývání jsou proto subvence, licence ke vstupu na trh, k dovozům, k vývozům či k jiným činnostem, cenové stropy atd. Užitek z těchto aktivit se projeví až s časovým odstupem a znamená zpravidla předstih před konkurencí a vylepšení tržní pozice intervenujícího podnikatele. Tento „ekonomický úspěch“ je však výsledkem netržní soutěže, neetické a často i trestné činnosti.

Uvažujme např. stát, který nebrání dovozu zahraničního obilí. Na domácím trhu pak bude cena domácího obilí přibližně stejná jako cena zahraničního obilí, neboť obchodníci budou dovážet levnější zahraniční obilí, dokud jeho dovoz nesrazí cenu obilí na domácím trhu přibližně na úroveň zahraničního trhu. Vláda, ve snaze chránit domácí zemědělců před levnou zahraniční konkurencí, omezí dovoz zahraničního obilí tím, že stanoví maximální dovozní kvótu a na tuto kvótu pak vydá dovozní povolení. Omezení dovozu zvýší cenu obilí na domácím trhu. Tím vznikne rozdíl mezi nižší zahraniční cenou a vyšší domácí cenou. Majitel dovozní licence nyní může vydělat pěkný zisk.

Z uvedeného plyne, že ten, kdo získá od státu povolení, realizuje čistý zisk, který je výsledkem omezeného počtu státních povolení. Protože jde o zisk vyplývající ze vzácnosti, říkáme mu *renta*. Protože jsou tyto licence tak lukrativní,

⁶⁵ BUCHANAN, J. M., TOLLISON, R. D., TULLOCK G. *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*. First Ed., by Texas A&M University Press. College Station, USA. 1980. ISBN 0-89096-090-9.

začíná proces dobývání renty, která je výsledkem privilegia. Ten, kdo dobývá rentu, je ochoten nést velmi vysoké náklady, aby výsadu, z níž renta plyne, získal. Jedná se o náklady na kontaktování politiků a úředníků, náklady na lobbying, ale i náklady na uplácení. Konkurence vede k tomu, že „dobyvatelé renty“ jsou ochotni nést náklady až do výše renty. Tyto náklady jsou však neproduktivní. Kdyby byly lidské a materiální zdroje, vynakládané na lobbování, vytváření kontaktů s politiky a úředníky atd., využity jinde, mohly by vytvořit užitečné statky. „*Rentní vyhledávací aktivity představují neproduktivní vynakládání zdrojů s cílem zvýšení vlastního důchodu, postavení či monopolní moci*“.⁶⁶ Zároveň je dobývání renty úměrné rozsahu intervenčních aktivit a státních zásahů. Úplatky představují součást retních vyhledávacích aktivit. Příslušná výše úplatku je zahrnuta do vyjednávací strategie. Subjektem korumpujícím je podnikatel (tzv. politický podnikatel), subjektem korumpovaným je politik nebo státní úředník. Politický podnikatel vyhledávající rentu je připraven nést vysoké náklady, aby výhodu, ze které renta plyne, získal. Jde mu o zisk, který by v konkurenčním prostředí buď nedosáhl vůbec, nebo pouze s vynaložením mnohem většího úsilí a zdrojů. Protože je konkurence přenesena z ekonomického trhu na trh politický, konkurence mezi dobyteli renty zvyšuje náklady na její získání.

James Buchanan vymezil tři druhy výdajů, které jsou ze společenského hlediska ztrátové, avšak nezbytné pro realizaci renty:

- náklady potenciálních monopolistů,
- náklady vládních úředníků spojené se získáním nebo ovlivněním plateb potenciálních monopolistů,
- poškození třetích stran způsobené ekonomickými subjekty nebo vládou při dobývání renty.

Tyto náklady tedy zahrnují náklady dobyteli renty (na kontaktování politiků a úředníků, na lobbying, na uplácení a často i náklady spojené se zločinem, např. organizované gangy na ničení potenciální konkurence), náklady způsobené neefektivní prací úředníků, kteří se takto nechali korumpovat a náklady dopadající na třetí stranu, zejména pak daňové poplatníky (o tyto částky jsou zkracovány příjmy státního rozpočtu, případně jsou zbytečně zvyšovány jeho výdaje). Podíl jednoho jediného občana na takto promrhaných zdrojích je relativně nízký, těžko vyčíslitelný a občan zpravidla pokles svého životního standardu prakticky nezaznamená. V dlouhém období je však již přerozdělení bohatství ve společnosti velmi zřetelné. Dobývání renty je také spojeno se základním ekonomickým principem – **principem vzácnosti**. Čím vzácnější a

⁶⁶ BUCHANAN, J. M., TOLLISON, R. D., TULLOCK G. *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*. First Ed., by Texas A&M University Press. College Station, USA. 1980. s. 25. ISBN 0-89096-090-9.

lukrativnější je renta (čistý zisk) a čím vzácnější je zdroj, tím větší je očekávaná výsada rozhodují. Vzácnost zdrojů a očekávaná výsada renty. Čím větší je očekávaná výsada, tím rychleji roste hladina korupce v dané společnosti. Tyto náklady, vynakládané na dobývání renty, představují hranici růstu nákladů na dobývání renty. Pokud však celý proces ještě nekončí, mohou se náklady dále nést náklady na její udržení.

Následující graf (Graf 1) ukazuje, jak existenci licencí (popř. kvót) ovlivňuje množství poskytované služby. Pokud je daná služba je vyžadována v množství Q_L , původně rostoucí nabídka existenci vyšší ceny na trhu umožňuje realizovat čistý ekonomický zisk. Šedá plocha na grafu představuje zisků dobývaním na politickém trhu. Výnosy termín renty (P_L) a potenciální tržní zisků (P) podnikatel rentu nedobyl, např. kvůli tržní neefektivnosti, způsobené z nevyužitých tržních příležitostí poskytovatelů služeb.

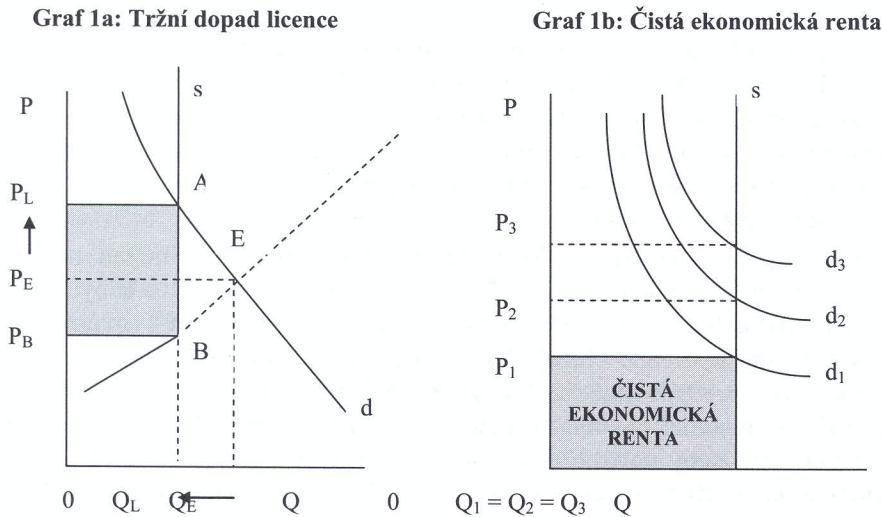
Na druhém grafu (Graf 2) je ukázáno, jak existenci licencí vedoucí k dosažení tzv. čistého zisku vlastníkem určitého omezeného množství služby. Cena tohoto zdroje a čistý zisk je P . V kontextu teorie renty je čistý příjem úplatného státního výhradním rozhodovacím orgánem, např. výhradní právo na poskytování služby. potom P značí možnou cenu licencí seekers za toto právo zaplacením. Pokud budou si rent seekers vyšší zisk bídne nejvíc (na grafu po dosažení čistého zisku) ekonomickou rentu, případně úplatku vytváří interval, v němž čistý zisk poskytovatelů služby.

lukrativnější je renta (čistý zisk), tím je dražší. Tato skutečnost ovlivňuje i vzájemná očekávání zúčastněných, tedy těch, kdo dobývají, i těch, kdo o udělení výsady rozhodují. Vzácnost zvyšuje očekávání, vyšší očekávání zvyšují „cenu“ renty. Čím větší je očekávaná renta, tím větší je nabízený úplatek, tím více roste hladina korupce v dané ekonomice. Pokud je dobývaná renta vyšší než náklady, vynakládané na její dobývání, je stále výhodné tyto náklady zvyšovat. Hranicí růstu nákladů na dobývání renty je výše renty samotné. Dobytím renty však celý proces ještě nekončí. Ten, kdo dané privilegium obdržel, je ochoten dále nést náklady na její udržení.

Následující graf (Graf 1a: Tržní dopad licence) znázorňuje negativní dopad existence licencí (popř. kvót) na určitém trhu. Pokud by tento trh nebyl regulovaný, vytvořila by se zde rovnovážná cena P_E , korespondující s rovnovážným množstvím poskytované služby Q_E . Avšak za předpokladu, že k poskytnutí dané služby je vyžadována licence, jejíž množství je omezené např. na úrovni Q_L , původně rostoucí nabídka se změní ve vertikální linii. To má za následek existenci vyšší ceny na trhu (na úrovni P_L). Každý držitel licence bude nyní realizovat čistý ekonomický zisk, vyplývající z limitovaného počtu těchto povolení. Šedá plocha na grafu demonstruje celkový ekonomický zisk poskytovatelů dané služby. Není vyloučené, že držitelé licence dosáhli svých čistých zisků dobýváním na politickém trhu. Pak je vhodnější použít pro tyto čisté výnosy termín renta (rozdíl mezi cenou dosaženou na trhu v důsledku dobytí renty P_L a potenciální tržní cenou, které by se dosáhlo, kdyby příslušný podnikatel rentu nedobyl, např. na úrovni P_B). Trojúhelník ABE , zřejmý z grafu, měří tržní neefektivnost, způsobenou udělením licencí. Představuje „mrtvou ztrátu“ z nevyužitých tržních příležitostí poptávajících spotřebitelů a nabízejících poskytovatelů služeb.

Na druhém grafu (Graf 1b: Čistá ekonomická renta) je znázorněna situace vedoucí k dosažení tzv. čisté ekonomické renty. Jedná se o výnos, popř. platbu vlastníkovi určitého omezeného zdroje, jehož nabídka je zcela neelastická. Cena tohoto zdroje a čistý výnos vlastníka je determinován pouze výší poptávky. V kontextu teorie rent seeking lze s využitím tohoto grafu ilustrovat např. čistý příjem úplatného státního úředníka, který, ač není vlastníkem, disponuje výhradním rozhodovacím právem o přidělení tohoto omezeného zdroje. Je-li Q např. výhradní právo na dovoz určité komodity z dané zahraniční destinace, potom P značí možnou cenu tohoto práva (tj. kolik budou ochotni případní rent seekers za toto právo zaplatit). Je-li toto právo předmětem rent seeking aktivity, budou si rent seekers výší „ceny“ konkurovat. Právo připadne tomu, kdo nabídne nejvíc (na grafu poptávka d_3). Šedá plocha, znázorňující čistou ekonomickou rentu, připadne úplatnému úředníkovi. V podobných situacích tak výše úplatků vytváří interval, v němž se pohybuje cena daného netržního statku nebo služby.

Graf 1: Tržní dopad licence a čistá ekonomická renta



Zdroj: grafika autor podle Holman [2002]

V realitě nejsou aktivity rent seeking pouze záležitostí vztahu mezi podnikateli a politiky. Tak, jak se úředníci snaží zvětšovat svůj vliv a rozšiřovat své úřady, dochází k vyhledávání renty i uvnitř veřejného sektoru. Hlavní zdroj neefektivnosti, za předpokladu daného uspořádání institucí, spočívá podle školy veřejné volby v tom, jak jsou uspořádána vládní práva realizace výnosů. Na rent seeking jednotlivých úřadů pak můžeme pohlížet jako na vnitřní snahu určovat distribuci těchto práv. Protože zde neexistuje žádná objektivní vláda, aby tato práva rozdělila, náklady za rent seeking budou nevyhnutelné. Gordon Tullock popisuje i další formu rent seeking: mezi podnikateli a obchodníky existuje mnoho těch, kteří se rent seeking aktivitám vyhýbají. Jsou to lidé s přirozeným obchodním talentem a své „chytráctví“ dokáží v obchodních transakcích maximálně využít. Aby se vyhnuli růstu nákladů v rent seeking aktivitách, využívají svých soukromých známostí a protekce jako „ochraný štít“ proti úplatkům. Úkolem druhé zainteresované strany (vysoký státní úředník, vládní představitel) je „pouze“ uplatnit svůj vliv. O získaný výnos, který může mít finanční i jinou podobu, se pak zúčastněné strany rozdělí. „*To je to, co já označuji za aktivitu rent avoidance (vyhnutí se rentě) a to je hlavní zdroj neefektivnosti v rent seeking ekonomikách*“.⁶⁷ Rent avoidance tedy probíhá

⁶⁷ BUCHANAN, J. M., TOLLISON, R. D., TULLOCK G. *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*. First Ed., by Texas A&M University Press. College Station, USA. 1980. s. 29. ISBN 0-89096-090-9.

jako obrácená rent seeking výhod na straně politiků. Klady na zbytek společného avoidence není jen věcí konkurentů. Podle Tullock Spojených státech, ale i rent seeking mnohem nižší vý je „ ..., že to bude v budou

□ Teorém středov

Teorém poprvé uvedl (1929). Jednalo se o jeden chování. Hotelling zkoum na náměstí. Kam umístí s spěl k závěru, že stabilní v tom případě již žádný z druhého. Uvedený problém tických rivalů (politický ximalizaci počtu voličský

Na následujícím grafu spojitou škálou zleva dop

počet hlasů

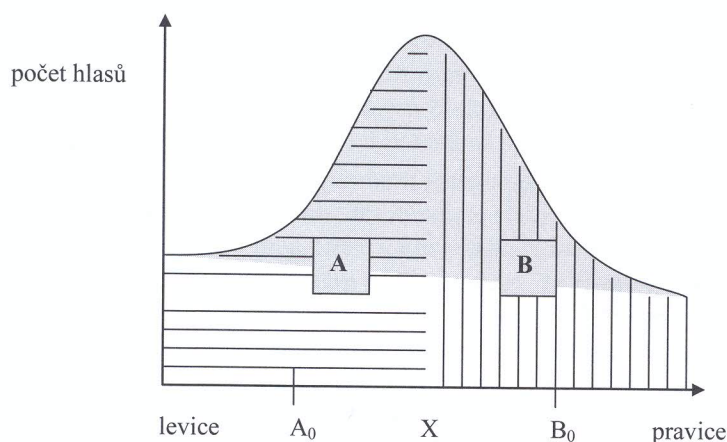
Obr. 6: Rozdělení vo

jako obrácená rent seeking aktivita, neboť dochází k realizaci neoprávněných výhod na straně politika nebo úředníka. I v této formě korupce přecházejí náklady na zbytek společnosti a zpomalují tak růst dané ekonomiky, neboť rent avoidance není jen věcí snižování vlastních nákladů, ale i zvyšování nákladů konkurentů. Podle Tullocka je pravděpodobné, že za současných okolností ve Spojených státech, ale i ve většině západoevropských zemí, mají aktivity rent seeking mnohem nižší význam než aktivity rent avoidance. Sám však pochybuje „ ..., že to bude v budoucnosti stále pravda“.

□ Teorém středového voliče (median voter theorem)

Teorém poprvé uvedl **Horold Hotelling** v článku „*Stabilita v konkurenci*“ (1929). Jednalo se o jeden z prvních příspěvků ekonomické analýzy politického chování. Hotelling zkoumal problém umístění dvou konkurujících si stánkařů na náměstí. Kam umístí své stánky, aby maximalizovali počet zákazníků? Dospěl k závěru, že stabilní pozice obou stánkařů bude uprostřed náměstí. Pouze v tom případě již žádný z nich nebude schopen zvýšit počet zákazníků na úkor druhého. Uvedený problém lze analogicky aplikovat na rozhodování dvou politických rivalů (politických kandidátů nebo politických stran), usilujících o maximalizaci počtu voličských hlasů.

Na následujícím grafu je znázorněno rozdělení politických preferencí voličů spojitou škálou zleva doprava.



Obr. 6: Rozdělení voličů na škále „levice – pravice“

Zdroj: grafika autor

Uvedený graf demonstruje dva soupeřící kandidáty, levicový kandidát B a pravicový kandidát A . Každý z nich chce maximalizovat počet hlasů. Předpokládejme, že se tyto kandidáti lokalizují v pozicích $A1$ a $B1$, které jsou stejně vzdálené od středu politického spektra X . Pak kandidát A získá všechny voliče napravo od pozice $A1$ a také všechny voliče z prostoru $XA1$ (protože ti to mají k němu „blíže“ než ke kandidátovi B). Kandidát B zase získá všechny voliče vlevo od $B1$ a v prostoru $XB1$.

Otázka zní, zda by kandidáti nemohli „přeformulováním“ svého programu získat další voliče? Když kandidát B posune svůj politický program více vpravo do $B2$, neztratí voliče, které nechává vlevo, ale získá na úkor kandidáta A voliče z prostoru XY (kde Y je teď uprostřed mezi $B2$ a $A1$). Kandidát A uvažuje stejně a bude se také chtít posunout směrem ke středu politického spektra, do bodu $A2$. Tím získá zpět voliče z prostoru XY . Kandidát B se ale bude opět snažit získat voliče dalším posunem ke středu X a kandidát A bude reagovat stejně. Tak se oba kandidáti budou posouvat směrem ke středu spektra X . Teprve když budou ve středu, bude jejich „politická lokalizace“ stabilní a žádný z nich pak již nemůže získat voliče na úkor svého protikandidáta „posunem“ své pozice na politickém spektru. Kdyby se chtěl posunout od středu směrem vlevo nebo vpravo, voliče by ztrácel. *Většinové hlasování tak vede k tomu, že v systému dvou politických stran nemá volič ve skutečnosti volbu, protože obě strany prosazují přibližně stejnou politiku. Tím je možné též vysvětlit tendenci k nižší účasti voličů ve volbách.*

10. TEORIE EVOLUCE

10.1. PODSTATA V

Jak již bylo uvedeno v předchozím oddělení, teorie evoluce v společnosti probíhá prostřednictvím ných abstraktních zákonů, přitom z názoru, že společnost je tvorem. Zkoumání institucí a jejich tedy nejširší propojení ekonomiky a pozornosti se tak dostávají do rámce terminují ekonomické chování. Druhé jsou však samy formou, může být zánik otroctví, takovéto institucionální změny, stabilita (např. autoritativní struktura) nebo kulturní pokrok. V krátké společnosti je praxe vytváření pravidel a jejich změny, vy, legislativy a soudnictví, jež mohou různé skupiny realizovat. Skutečnost ovlivňuje pružnost starších, které zvyšují možnosti v novém prostředí. V některých případech velmi rychle. Řada institucí vznikla jako je ukončení války, vznik nových směrů k vhodnějším institucím subjektů. Tyto subjekty podléhají institucionální změny, pře-

Institucionální změna je jedním z hlavních bodů teorie ekonomie. Např. už R. Coase zjistil, že za existencí firem je důsledkem nenulových transakčních nákladů. North domnívá, že patentová ochrana nosnost investic, ale vedle toho je průmyslu. Tyto příklady lze vysvětlit nějakým způsobem obsahem

Institucionální změny mohou působit organizace a instituce na neustálý postupný proces v organizacích. Většina teorie kladě zvyku či konvence

10. TEORIE EVOLUCE INSTITUCÍ

10.1. PODSTATA V VÝZNAM INSTITUCIONÁLNÍCH ZMĚN

Jak již bylo uvedeno výše, institucionalisté vycházejí z koncepce, že vývoj společnosti probíhá prostřednictvím vývoje institucí a ne podle obecně platných abstraktních zákonů, jak předpokládá neoklasická ekonomie. Vycházejí přitom z názoru, že společenské instituce *mění se*, protože jsou lidským vytvořem. Zkoumání institucí a jejich změn však vyžaduje tzv. holistický přístup, tedy nejširší propojení ekonomie s ostatními společenskými vědami. Do centra pozornosti se tak dostávají **instituce a jejich vývoj**, které na jedné straně determinují ekonomické chování lidí či výkonnost ekonomiky a trhu, na straně druhé jsou však samy formovány vývojem ekonomických činitelů. Příkladem může být zánik otroctví, nevolnictví či vznik instituce manželství. Příčinou takovéto institucionální změny může být jednak stávající institucionální nestabilita (např. autoritativní stanovení nevhodného institucionálního rámce), technický či kulturní pokrok nebo ekonomický růst či naopak pokles. V demokratické společnosti je proces změny formálních institucí definován silou vytváření pravidel a jejich zabezpečení a vynutitelností prostřednictvím exekutivy, legislativy a soudnictví. Každá společnost se vyznačuje množstvím vlivů, jež mohou různé skupiny obyvatel uplatňovat při formování institucí. Tato skutečnost ovlivňuje pružnost při přijímání institucí nových a inovaci institucí starších, které zvyšují možnosti obyvatel chopit se nových příležitostí v měnícím se prostředí. V některých případech se mohou instituce změnit dokonce velmi rychle. Řada institucionálních změn se přihodí v době sociálních otřesů, jako je ukončení války, vznik nezávislého státu nebo přírodní katastrofa. Cesta směrem k vhodnějším institucím je rovněž doprovázena ztrátami některých subjektů. Tyto subjekty pak mohou mít zájem blokovat nebo zdržovat žádoucí institucionální změny, přestože by prospívaly většině společnosti.

Institucionální změna je klíčovým pojmem institucionální ekonomie obecně a jedním z hlavních bodů, na nichž institucionalisté staví svou kritiku klasické ekonomie. Např. už R. Coase v roce 1937 v knize *The Nature of the Firm* ukázal, že za existencí firem stojí transakční náklady, resp. že firmy existují v důsledku nenulových transakčních nákladů. O několik desítek let později se D. C. North domnívá, že patentové právo a obchodní tajemství nejen že zvýšilo výnosnost investic, ale vedlo zejména k výnosnosti inovací a rozvoji výzkumného průmyslu. Tyto příklady ukazují, že již existující institucionální rámec v sobě nějakým způsobem obsahuje směr a způsob utváření znalostí a dovedností.

Institucionální změny se odehrávají v tržním prostředí. Zde na sebe vzájemně působí organizace a instituce. Podle institucionalistů je institucionální změna neustálý postupný proces, který je výsledkem rozhodování jednotlivců v organizacích. Většina těchto rozhodnutí je stabilních, probíhá rutinně na základě zvyku či konvence, takže odpovídá očekávanému modelu chování jed-

notlivců. Některá rozhodnutí však hranice očekávaného jednání překračují, postupně vedou ke změně vztahů mezi jednotlivci a organizacemi a následně i ke změně formálních a neformálních pravidel. Nutnost změny institucí vyplývá v mnoha případech z toho, že se stávají překážkou při zvyšování životní úrovně obyvatel (např. v pojetí Veblena instituce často iracionálně omezují a nesprávně orientují tvůrčí aktivity subjektů. V jeho pojetí budou kvalifikované pracovní síly neustále usilovat nejen o nalezení nejdokonalejších výrobních postupů, ale i efektivních organizací, a to bez ohledu na zisk. Na druhé straně subjekty ve sféře obchodu brání veškerým změnám, jež jsou proti jejich peněžním zájmům anebo nepřinášejí dodatečný zisk. Vzniká tak napětí mezi vyvíjejícími se možnostmi a potřebami společnostmi a mezi institucemi, podporovanými tzv. zahálčivou třídou. V souhrnu tento střet, který je vyvolaný technickým pokrokem, povede k institucionálním změnám, vyústujícím ve stav chronické deprese nebo v monopolní koncentraci zdrojů, spojenou s nevyužíváním ekono-mického potenciálu).⁶⁸

Ve stabilních společnostech však probíhá proces institucionálních změn neustále. **Institucionální změna** je pak charakterizována jako **postupná, dlouhotrvající evoluce institucionálního rámce a jeho stálé vylepšování**.⁶⁹ V takovéto podobě probíhá proces institucionální změny ve všech vyspělých západních ekonomikách. Jako příklad můžeme uvést vývoj po druhé světové válce, který vyústil v koncept sociálně-tržní ekonomiky⁷⁰. Dosavadní zkušenosti neposkytují univerzální vzorec pro určení, které instituce by měly vzniknout první a které později. Přesto je však nutné vzít v úvahu podpůrné instituce, bez kterých zamýšlené institucionální uspořádání nemůže fungovat. Podoba institucí a rychlost reform je také ovlivněna spoluprací regionálních, národních a mezinárodních subjektů, kdy na vzájemná spojení působí kvalita informačních toků a schopnosti různých skupin obyvatelstva. Z toho vyplývá potřeba co nejvyšší kvality lidského kapitálu. V neposlední řadě je žádoucí podpora soutěživosti mezi jednotlivými subjekty i oblastmi ekonomik.

V důsledku vývoje institucí můžeme tedy mezi jednotlivými ekonomikami pozorovat větší či menší odlišnosti v institucionálním uspořádání. Každé společenství bylo v minulosti konfrontováno s různými problémy a vybaveností přírodních zdrojů, lidským kapitálem a klimatem. Výsledkem jsou různorodá řešení problémů spojených s přežitím, a to včetně jazyků, zvyků, tradic a tabu.

⁶⁸ VEBLEN, T. *Teorie zahálčivé třídy*. 1. vyd. Praha: Sociologické nakladatelství SLON, 1999. 344 s. ISBN 80-85850-71-0.

⁶⁹ MLČOCH, L. *Úvahy o české ekonomické transformaci*. Praha: Vyšehrad, 2000. 272 s. ISBN 80-7021-389-2.

⁷⁰ Mnoho jiných institucí však prodělalo daleko delší evoluční proces. V meziválečném období se institucionální inovace soustředily zejména na potlačování prvků, které by mohly vést k politické a ekonomické nestabilitě a ohrozit tak společnost, jako se v minulosti skutečně stalo v důsledku totalitních režimů, založených na „*duchu revolty*“ (tamtéž).

Na základě historie, zeměp
institucionální rozdíly např.
mu a podnikové správy, říz
opomenout, že institucionál
ce tedy instituce směřují ne
hou šetřit čas manažerům,
stabilizovat oligopolní stru
náklady (viz níže). Autoři A
čtyři konkrétní přístupy k o

- První stojí na p
stituce, které jso
- Druhým vysvět
V jeho jádru st
cepceci ohledn
- Další příčinou r
jež přežívají po
- Poslední přístup
lou společností
mžiku politicko

V soudobé institucioná
světlení dějinného proces
V interpretaci tohoto proces
rychlost institucionálních z
odlišná. Klíčové pro poch
i pochopení souvislostí me
transakčních nákladů, růst
dělby práce. Pro lepší náz
hled demonstruje Kasper
vývoj společnosti (Tab. č.
lečnosti), druhý přehled d
(Tab. č. 5: Klasifikační se
se vyznačují velmi výrazn

⁷¹ ACEMOGLU, D., JOHNSTO
of Longrun Growth. Camb
<http://papers.nber.org/papers/w1>

Na základě historie, zeměpisné polohy i politické ekonomie můžeme vysvětlit institucionální rozdíly např. v úloze veřejného sektoru, povaze právního systému a podnikové správy, řízení finančních a pracovních trhů. Zároveň nesmíme opomenout, že institucionální formy mají různorodé cíle. V současné ekonomice tedy instituce směřují nejen k maximalizaci zisku, ale např. stálé ceny mohou šetřit čas manažerům, cenové vůdcovství a rozdělení trhů mohou pomoci stabilizovat oligopolní struktury nebo může čestné jednání snižovat transakční náklady (viz níže). Autoři **Acemoglu, Johnson, Robinson** (2004)⁷¹ předkládají čtyři konkrétní přístupy k odlišnosti institucí mezi zeměmi:

- První stojí na předpokladu, že každá společnost si zvolí takové instituce, které jsou pro ni efektivní.
- Druhým vysvětlením je různorodost díky ideologickým rozdílům. V jeho jádru stojí rozpocenost mezi jednotlivými politickými koncepcemi ohledně výběru vhodných institucí.
- Další příčinou mohou být historické události determinující instituce, jež přežívají po následující období.
- Poslední přístup zdůrazňuje, že instituce nejsou vždy vybírány celou společností, ale pouze skupinami, kontrolujícími v daném okamžiku politickou moc. Autoři se ztotožňují právě s tímto výkladem.

V soudobé institucionální ekonomii existuje již celá řada přístupů k vysvětlení dějinného procesu vývoje společností na základě vývoje institucí. V interpretaci tohoto procesu hraje velmi důležitou roli časové hledisko a tedy rychlost institucionálních změn, která je pochopitelně pro různé druhy institucí odlišná. Klíčové pro pochopení společenského vývoje se v tomto směru stává i pochopení souvislostí mezi vývojem a změnou institucí, procesem snižování transakčních nákladů, růstem znalostí a dovedností či významem specializace a dělby práce. Pro lepší názornost uvádíme dále přístupy dvou autorů. První přehled demonstruje **Kasperův** pohled na sociální, institucionální a ekonomický vývoj společnosti (Tab. č. 4: Sociální, institucionální a ekonomický vývoj společnosti), druhý přehled demonstruje Jüttingovu úpravu přístupu **Williamsona** (Tab. č. 5: Klasifikační schéma hierarchických stupňů institucí). Oba přístupy se vyznačují velmi výraznou podobností.

⁷¹ACEMOGLU, D., JOHNSTON, S., ROBINSON, J. A. *Institutions as the Fundamental Cause of Longrun Growth*. Cambridge, MA, NBER 2004 (Working Paper 10481) URL: <http://papers.nber.org/papers/w10481.pdf>.

Tab.č. 4: Sociální, institucionální a ekonomický vývoj společnosti

Příslušné institucionální inovace	Vrstva sociálního vývoje	Typické organizace a projevy
Decentralizované formální i neformální instituce; vnější konkurence, nepřímé pobídky; mobility; otevřenost	Globální obchod a investice	Globální sítě, konkurence práva; pluralismus; společnost vědění; bezhotevostní směna; globální směna zboží i akciové trhy; neustálé inovace; globální značka; flexibilní výroba
Centralizované externí instituce; ochrana vlastnických práv; neosobní kontakty; přímá kontrola	Vzdálená (národní) směna	Neosobní trhy; specializované distribuční sítě; kryté peníze; neosobní finanční zprostředkovatelé; průmysl: sériová masová výroba; zákony, soudy, plánovači a regulátoři
Vnitřní, neformální instituce, některé jsou externě zabezpečeny	Regionální směna	„Systém loajality“, osobní úvěry/čest a směna; kovové peníze; zprostředkovatelé; manufaktury; bazary; obchodní města; pravidelné trhy
Vnitřní instituce; reputace; exkluze	Místní (vesnická) směna	Rodinné sítě, „kluby“, obecný lid; hromadění bohatství (zemědělství), barter
Osobní vůdcovství; silou vynucené sankce a odkaz na něco vyššího	Kmeny	Rodina, tlupa; sdílení zvyků, vyrovnanost sil, využívání zdrojů přírody (lov, zahradičení)

Zdroj: Kasper, W. *Economic Freedom & Development. An Essay about Property Rights, Competition, and Prosperity*. New Delhi, Centre for Civil Society 2002 s. 11-12.

První institucionální úroveň silnou path dependency, lock její změna je velmi obtížná a povídá kmenovým společnostem distribuce znalostí podle povahy zace, převládá barter a vlastně individuálně. Zároveň téměř ro společenskou diferenciaci a n tzv. antropologických konstant které jsou podhoubím dalšího ří základní formální pravidla ního systému. Hlavním cílem regionální, popř. národní a n také důležitý způsob, jakým pro hraní jednotlivých her a organizací jako vlád, státních prvních i druhou úroveň. Posledně prostřednictvím peněz či m. Vyšší úroveň vývoje a tedy k postupnému snižování tran tak znalostí.

Tab. č. 5: Klasifikační s

Stupeň	Četnost změny
4. úroveň: instituce spojené s alokačním mechanismem	krátký ho zont a p tomnost

První institucionální úroveň je sociálně zakotvená, neformální a prokazuje silnou path dependency, lock-in (odvolávání se na tradice, náboženství atp.), její změna je velmi obtížná a transakční náklady jsou vysoké. Tato úroveň odpovídá kmenovým společnostem či směně v místním kontextu, existuje nízká distribuce znalostí podle povolání (všichni vědí vše potřebné) a nízká specializace, převládá barter a vlastnická práva jsou definována kmenově, nikoli individuálně. Zároveň téměř rovnoměrné rozdělování statků zajišťuje nízkou společenskou diferenciaci a nerovnost. V této vrstvě se nejsilněji projevuje řada tzv. antropologických konstant, charakteristik společných většině společností, které jsou podhoubím dalšího institucionálního vývoje. Druhá úroveň již vytváří základní formální pravidla pro chod společnosti, tj. konstituuje se jádro právního systému. Hlavním cílem je sladovat rozdílné společnosti a jejich zájmy na regionální, popř. národní a nadnárodní úrovni. Vedle samotných pravidel her je také důležitý způsob, jakým mají být hry hrány. Třetí úroveň vytváří pravidla pro hraní jednotlivých her a v řadě případů vedou ke vzniku specializovaných organizací jako vlád, státních agentur či nevládních organizací. Jsou ovlivněny první i druhou úrovní. Poslední čtvrtá úroveň definuje rozsah přizpůsobování prostřednictvím peněz či množství a samotný alokační mechanismus zdrojů. Vyšší úroveň vývoje a tedy i vyšší institucionální pokrok společnosti vede k postupnému snižování transakčních nákladů, k nárůstu specializace jak práce, tak znalostí.

Tab. č. 5: Klasifikační schéma hierarchických stupňů institucí

Stupeň	Četnost změny	Efekt	Původ norem	Příklady
4. úroveň: instituce spojené s alokačním mechanismem	krátký horizont a přítomnost	přizpůsobování se cenám a výstupu, podněty k ustavení rovnováhy	endogenní	pravidla vztahující se k alokaci zdrojů, jako např. kontrola kapitálových toků, řízení obchodních toků či systém sociálního zabezpečení

3. úroveň: instituce spojené s „hraním her“	střednědobý horizont (jeden až deset let)	vede k ustavení a vytváření organizací	endogenní	pravidla definující režim soukromé struktury země a smluvní vztahy (např. obchodní smlouvy)
2. úroveň: instituce spojené s „pravidly hry“	dlouhý horizont (desítky až stovky let)	definuje celkové institucionální prostředí	exogenní nebo endogenní	formální pravidla definující vlastnická práva a právní systém
1. úroveň: instituce vztahující se k sociální struktuře společnosti	velmi dlouhý horizont (stovky či tisíce let), ale změny mohou nastat také v kritických a krizových dobách	definuje samotný způsob chování dané společnosti	exogenní	neformální instituce jako tradice, sociální normy a zvyky; osobní vůdcovství, reputace, čest

Zdroj: úprava Jüttingovy (2003) prezentace Williamsona (2000). Převzato a upraveno z: ŽÁK, M., VYMĚTAL, P. Vývoj institucí a ekonomická výkonnost. *Working Paper CES VŠEM 3/2005b*. [on line]. Dostupné z [www: <http://vsem.imatic.cz/data/docs/gf_WPNo3.pdf>](http://vsem.imatic.cz/data/docs/gf_WPNo3.pdf).

Je zřejmé, že formální instituce ve srovnání s institucemi neformálními vykazují větší flexibilitu či pružnost. V případě, že se jedná o pravidla pro jednotlivé hry a instituce spojené s alokačním mechanismem, mohou však snadněji podléhat „momentálním náladám“ svých tvůrců. Nesnadnost institucionální změny je proto umocněna pomalou proměnou neformálních institucí. K pojetí délky časového období, které je zapotřebí, aby proběhla příslušná institucionální změna, se vyjadřuje např. Williamson (2000)⁷², který rozlišuje různé hierarchické úrovně institucí a přiřazuje jim následující časová období:

⁷² WILLIAMSON, O. E. The New Institutional Economics: Taking Stocks, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, 2000, č. 3, s. 595-613.

Tab. č. 6: Hierarchické

Stupeň hierarchie

- I. Sociální struktura společnosti (setrvačná), mění se po šokových společenských krizích
- II. Instituce měnící „pravidla práva a právní systém“
- III. Instituce týkající se „hry ve společnosti“
- IV. Instituce vztahující se k „mechanismu“, regulace, kontroly a pobídky atd.

Zdroj: Williamson, O. Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, 2000, č. 3, s. 595-613.

Jiným zajímavým příkladem pro časové souvislosti tradičního právního rámce budování vytvoření občanské společnosti

Na závěr uvádíme ještě ekonomem P. Pelikánem. a ekonomických procesů r

a) vývoj produkce a výrobních pravidel (R),

b) evoluce organizací (O),

c) evoluce pravidel samostatné výroby (P)

První úroveň je standard, která sleduje veličiny jako služby mezi subjekty a alokačních procesů se zabývá. Druhá úroveň zahrnuje nejen produkce a odpovídá neosobní selekce firem, technologi

⁷³ PELIKAN, P. Why Economists? In: Williamson, O. E., Wegner, G. (eds.): *Evolutionary Economics*. Northampton, MA, Edward Elgar, 2000, s. 1-12.

⁷⁴ Blíže k tomu viz teorie Schumpetera

Tab. č. 6: Hierarchické úrovně institucí a časová období

Stupeň hierarchie	Časové období
I. Sociální struktura společnosti, dlouhodobá (setrvačná), mění se po šocích (revoluce) nebo společenských krizích	100 až 1000 let
II. Instituce měnící „pravidla hry“ (vlastnická práva a právní systém)	10 až 100 let
III. Instituce týkající se „hry“ samé (kontrakty ve společnosti)	1 až 10 let
IV. Instituce vztahující se k „alokačnímu mechanismu“, regulace, kontrola, sociální systém, pobídky atd.	Operativně

Zdroj: Williamson, O. E. The New Institutional Economics: Taking Stocks, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, 2000, č. 3, s. 595-613.

Jiným zajímavým příspěvkem k této problematice je Dahrendorfův odhad pro časové souvislosti transformačních ekonomik. Podle něj vytvoření základního právního rámce bude trvat 6 měsíců, ekonomická transformace 6 let a vytvoření občanské společnosti minimálně 3 generace.

Na závěr uvádíme ještě pohled evoluční ekonomie, reprezentovaný českým ekonomem **P. Pelikánem**. Pelikán (2003)⁷³ dělí hlavní oblasti evoluce pravidel a ekonomických procesů na tři základní úrovně:

- a) vývoj produkce a výkonnosti (Y) existujících organizací (S) v rámci daných pravidel (R),
- b) evoluce organizací (S) v rámci daných pravidel (R),
- c) evoluce pravidel samých (R).

První úroveň je standardním materiálem „obecné“, tj. neevoluční ekonomie, jež sleduje veličiny jako produkce, spotřeba, vzájemné transakce se zbožím a službami mezi subjekty atd. Její omezení spočívá v tom, že namísto sledování alokačních procesů se zabývá pouze možnou a dosažitelnou rovnováhou. *Druhá úroveň* zahrnuje nejen produktové inovace, ale také kvalitativní změny produkce a odpovídá neoschumpeterovské evoluční ekonomii tržní soutěže a selekce firem, technologií a průmyslových odvětví.⁷⁴ Poslední *třetí úroveň* je

⁷³ PELIKAN, P. Why Economic Policies Need Comprehensive Evolutionary Analysis. In: Pelikan, P., Wegner, G. (eds.): *Evolutionary Analysis of Economic Policy*. Cheltenham, UK; Northampton, MA, Edward Elgar 2003, s. 23-24.

⁷⁴ Blíže k tomu viz teorie Schumpetera, Alchiana, Nelsona a Wintera.

v teorii rozebírána až poslední dobou, zejména v souvislosti s problematikou transformace ekonomik ve střední a východní Evropě. Soustřeďuje se na původ a možnou evoluci pravidel. Z daného dělení oblastí evoluce pravidel se pak dále odvíjejí různé *evoluce uvnitř jednotlivých úrovní*: evoluce pravidel se odvíjejí v rovině legislativní a kulturní, evoluce organizací v rovině organizační, strukturální a technologické.

V následující části si s větší podrobností přiblížíme nejcitovanější a nejpracovanější soudobé teorie NIE, které vysvětlují proces vývoje institucí.

10.2. ALTERNATIVNÍ TEORIE EVOLUCE INSTITUCÍ

□ Alchianův koncept chování firem

Armen Alchian zaměřil svoje zkoumání na vypovídací schopnost modelů neoklasické mikroekonomie v reálném světě nejistoty. Ve skutečném světě nejsou podle Alchiana výsledky jednání subjektů ekonomiky známé. Nejistota vzniká jednak v důsledku lidské neschopnosti plně předvídat, jednak z lidské neschopnosti řešit komplexní problémy. Bez jistoty však není možné maximalizovat užitek nebo zisk, tak, jak předpokládá neoklasická ekonomie. Svoji teorii Alchian založil na konceptu chování firem (chování jiných ekonomických subjektů, např. domácností, je analogické).

Podle Alchiana mohou firmy v prostředí nejistoty usilovat o zisk, nemohou ho však maximalizovat (tj. optimalizovat své chování). Zisk přitom rozhoduje o přežití firmy: firma, která dosáhne zisku, přežije, firma, která zisku nedosáhne, nepřežije. Firmě stačí k přežití jakýkoli zisk, nemusí jít o zisk maximální. O zisku firem však rozhoduje mnoho faktorů, z nichž některé firma nemůže ovlivnit a jsou z jejího pohledu náhodné. Čím větší je nejistota, tím více o zisku firmy rozhoduje náhoda.

Aby Alchian vysvětlil chování firem a proces vývoje jejich chování v čase, předpokládá nejdříve extrémní model naprosté nejistoty – **model čistě náhodného chování**. V tomto modelu neexistuje jakákoliv racionalita firem a firmy hledají pravidla svého chování naprosto náhodně. Některé z těchto firem náhodně odpovídají danému ekonomickému prostředí (preferencím domácností, stavu technologií atd.) lépe než firmy jiné. Tyto „lépe odpovídající“ firmy dosáhnou zisku, zatímco „méně odpovídající“ firmy dosahují ztráty. V dlouhém období pak přežívají pouze ty firmy, které danému prostředí odpovídají, protože jen ty dosahují nějakého zisku. Touto cestou tak dochází k přizpůsobení firem danému prostředí, prostředí si samo vybralo firmy, které mu náhodně odpovídají. Alchian tento typ adaptace nazývá *environmental adapting*. Z uvedeného modelu lze vyvodit následující závěry:

- v případě čistě náhodného chování k optimálnímu řešení
- ekonomická teorie nepředkazuje i standardní
- dlouhodobý úspěch firmy může být

Na rozdíl od světa extrémní nejistoty. Ta vede lidi mimo maximalizovat, lze však objevit úspěch. Tato pravidla lze objevit. Motivace k napodobování nenapodobují: pokud úspěšně postupují, jsou odsouzeni jako hou vznikat dvěma způsoby postupů, nebo nedokonalým

Aby bylo možné i v nejistotě chování metodou pokus-ochybných dávkách, musejí být s

- Každý pokus může být úspěšný nebo jako neúspěšný
- Metoda pokus-ochybných může být přerušena.

Ani jedna z těchto podmínek. Klasifikovat pokus buď jako úspěšný nebo neúspěšný v daném prostředí. Je totiž neznámé, jaké podmínky více nebo méně úspěšné jsou. To zjistit, protože každý pokus v daných podmínkách se vyzkouší pouze jednou, takže není možné vybrat ten nejúspěšnější. Tedy i její přežití. Experimenty s jednou firmou, protože tato firma z hlediska společnosti jako celku má různá pravidla chování. Ne všechny pokusy jsou úspěšné, ale některé úspěšné pokusy přežijí.

Alchianův model předpokládá různá pravidla chování firem a kodifikována jako instituce přenášející informace z minulosti se vyplácely). Tyto instituce rozeznávají také nevzniklo racionálně,

- v případě čistě náhodné volby chování může existovat vývoj a směřovat k optimálnímu chování,
- ekonomická teorie může takové chování předvídat a používat k predikci i standardní neoklasické modely,
- dlouhodobý úspěch nemusí znamenat dobrý management firmy, protože firma může náhodně přežít i mnoho let.

Na rozdíl od světa extrémní nejistoty, v **reálném světě** jsou lidé nadáni inteligencí. Ta vede lidi mimo jiné k napodobování. V nejistém světě nelze maximalizovat, lze však objevit určitá pravidla, která zajišťují za daných podmínek úspěch. Tato pravidla lze odpozorovat sledováním úspěšných firem a napodobit je. Motivace k napodobování je navíc zesílena tím, jak jsou hodnoceni ti, kteří nenapodobují: pokud uspějí, jsou oslavováni jako „inovátoři“; pokud však neuspějí, jsou odsouzeni jako „hlupáci“, kteří si nevědí rady. Přitom inovace mohou vznikat dvěma způsoby: buď vědomým odchýlením se od ověřených postupů, nebo nedokonalým napodobováním.

Aby bylo možné i v nejistém světě dospět v dlouhém období k optimálnímu chování metodou pokus-omyl, tj. hledáním optima změnami chování po malých dávkách, musejí být splněny dvě základní podmínky:

- Každý pokus musí být jednoznačně klasifikovatelný buď jako úspěch nebo jako neúspěch.
- Metoda pokus-omyl musí stále směřovat k optimu, bez poklesu a bez přerušení.

Ani jedna z těchto podmínek však není v reálném světě obvykle splněna. Klasifikovat pokus buď jako úspěch nebo neúspěch je možné pouze ve stabilním prostředí. Je totiž nezbytné zjistit, zda se tento pokus osvědčil za stejných podmínek více nebo méně než jiný pokus. Pokud se prostředí mění, není možné to zjistit, protože každý pokus se provádí za jiných podmínek (a za každých podmínek se vyzkouší pouze jeden pokus, ne více pokusů, ze kterých by bylo možné vybrat ten nejúspěšnější). Každý pokus může také ovlivnit zisk firmy a tedy i její přežití. Experimentální hledání optima tedy není možné z hlediska **jedné firmy, protože tato firma neúspěšný pokus nemusí přežít. Je však možné z hlediska společnosti jako celku. Jednotlivé firmy experimentují a zkouší různá pravidla chování. Neúspěšné pokusy zmizí v konkurenčním filtru, zatímco úspěšné pokusy přežijí a jsou napodobovány dalšími firmami.**

Alchianův model předpokládá, že v reálném světě nejistoty zkoušejí jednotlivci různá pravidla chování. Pravidla, která přinášejí úspěch, jsou napodobována a kodifikována jako neformální instituce. To znamená, že neformální instituce přenášejí informace o způsobech chování, které se vyplácejí (popř. v minulosti se vyplácely). Skutečnost, že nemusíme být schopni racionalitu za těmito institucemi rozeznat, nemá žádný význam, neboť dané chování možná také nevzniklo racionálně, mnohem důležitější je, že přežilo, tj. osvědčilo se.

□ Teorie evoluce institucí F. A. Hayeka

Hayek rozšiřuje Alchianovu teorii pro celé společnosti. Není pro něj důležité, proč instituce vznikají, protože podle Hayeka, pokud lidé v nějaké lokalitě dělají cokoli z libovolného důvodu dost dlouho určitým způsobem, vznikne z tohoto chování tradice (neformální instituce), která toto chování upravuje. Různé tradice ovlivňují různým způsobem chování lidí, a tedy i fungování celých hospodářství. Společnosti, které prosperují více než jiné, přijaly vhodnější instituce. Protože společnosti s různými tradicemi žijí vedle sebe, dochází ke **konkurenci institucí**. Společnosti s vhodnějšími institucemi více prosperují, jsou ekonomicky a vojensky silnější a mohou anektovat společnosti s horšími institucemi. Společnosti s méně kvalitními institucemi napodobují instituce svých úspěšnějších sousedů. Tak dochází k evoluci institucí.

I Hayek ve svém pohledu předpokládá, že instituce (tradice) nesou informace o způsobech chování, které se osvědčily ze „společenského hlediska“ spíše než z hlediska jednotlivce. Pro jednotlivce může být výhodné chovat se oportunisticky. Pokud tak však jedná všichni, společnost zanikne. Nevhodné (ze společenského hlediska) instituce nemohou proto přežít. Hayek se obrací proti konstruktivismu, tj. snaze konstruovat instituce vědomým způsobem. Tvrdí, že evolučně vzniklé instituce v sobě nesou „moudrost předešlých generací“. Žádný jednotlivý mozek nebo výbor není schopen dostatečně zvážit všechny důsledky, takže konstruované instituce musejí být vždy a za všech okolností horší než spontánně vzniklé. Hayek je také přesvědčen, že v reálném světě nejistoty existuje jediná možnost, jak zajistit institucionální změnu k lepšímu. Tou možností je experimentovat. Pouze pokud je lidem dovoleno experimentovat s novými způsoby jednání, může konkurenční filtr vybrat úspěšné způsoby chování a „kodifikovat“ nové instituce. Co bude úspěšné, nelze stanovit úvahou ex ante. Hayek, sám ateista-agnostik, trvá na pozitivní roli náboženství při ochraně a udržování institucí. Náboženství podle něj stabilizuje pravidla a brání konstruktivismu. V tom je jeho role nepostradatelná.

□ Demsetzova teorie

Herold Demsetz se ve svém pojetí opřel o analýzu pochopení motivů při stanovování pravidel jednotlivcem. Zaměřil se přitom na vznik vlastnických práv. Absenci vlastnických práv chápe jako poskytování pozitivní externality. Např. absence vlastnického práva na pole znamená, že ten, kdo seje, poskytuje pozitivní externalitu každému, kdo místo něho bude chtít sklídit úrodu. Taková externalita může vést k zablokování produktivního jednání (v tomto případě k podinvestování). Zavedení vlastnického práva pak lze chápat jako internalizaci této externality. Demsetz předpokládá, že vlastnická práva vznikají všude tam, kde se z hlediska jednotlivce tato internalizace vyplatí, tj. kde náklady na zavedení a vynucování vlastnických práv jsou nižší než přínos z jejich zavedení. Autor dále předpokládá, že chování jednotlivce při zavádění vlastnických

práv je „společensky žádoucí“ hranici produkčních aktivit, která může být unilaterálním aktem (o kterém není žádná multilaterální domluva) (o zavedení vlastnických práv), nebo může být výsledkem vyjednávání, což u některých autorů považuje za nevhodné, protože poukazuje zejména na to, že zavedení vlastnických práv v společnosti s politickým režimem i k „společensky nežádoucímu“ zavedení vlastnických práv získá procentně stejný podíl na produkci, která přerozdělí podíl na produkci, ačkoliv se celkový výstup v tomto případě zvyšuje. Z uvedeného plyne, že v tomto případě se jedná o rozhodovací procesem a rol

□ Teorie D. C. North

Metodologie teorie z přesvědčení, že změna, „Historie má význam. Má tože současnost a budoucnost ležících institucí. Dnešní může být srozumitelná po

Lze konstatovat, že North uvnitř institucionální ekonomiky zdůrazněna zejména role vývoje institucí nezbytné ideje, ideologie, mýty, do nezbytnost zkoumat proces kulturou společnosti.⁷⁶ V závislost na minulém výv

⁷⁵ NORTH, D. C. *Institutions* Cambridge University Press, 1990.

⁷⁶ Ve zkoumání souvislostí mezi tímto institucionální změny lze říci, že je dána množinou formálních i neformálních pravidel, která jsou však kromě předem dané institucionální změny v „výplatní funkci“ dané institucionální změny, která je dána požadavkem po zvýšení zásoby a získání znalostí specifického ty

práv je „společensky žádoucí“, protože přibližuje společnost blíže k technologické hranici produkčních možností. Zavádění vlastnických práv přitom může být unilaterálním aktem (oplocení části území a osazení ozbrojenou posádkou), multilaterální domluvou (obyvatelé určitého území se domluví na rozdělení vlastnických práv), nebo politickým aktem. Demsetz sám politický proces neuvažuje, což u některých autorů vyvolalo kritickou odezvu na jeho teorii. Kritika poukazuje zejména na to, že soukromé zavádění vlastnických práv může ve společnosti s politickým procesem vést jak ke „společensky žádoucím“, tak i k „společensky nežádoucím“ výsledkům. Jednotlivec může sledovat svůj zájem zavedením vlastnických práv, která zvyšují produkt společnosti, takže získá procentně stejný podíl na větším celku, nebo lobováním pro pravidla, která přerozdělí podíl na bohatství společnosti v jeho prospěch na úkor ostatních, ačkoliv se celkový produkt společnosti nezmění nebo dokonce zmenší. Z uvedeného plyne, že v takových úvahách je nutné počítat i s politickým rozhodovacím procesem a rolí státu.

□ Teorie D. C. Northa

Metodologie teorie institucionální změny D. C. Northa vychází z přesvědčení, že změna, vývoj institucí představuje klíč k pochopení historie. „Historie má význam. Má význam nejen proto, že se z ní můžeme učit, ale protože současnost a budoucnost jsou spojeny s minulostí souvislým vývojem společenských institucí. Dnešní a zítřejší volby jsou utvářeny minulostí. A minulost může být srozumitelná pouze jako příběh institucionálních změn...“⁷⁵

Lze konstatovat, že Northova teorie institucionální změny představuje dnes uvnitř institucionální ekonomie nejpropracovanější verzi. Ve vývoji institucí je zdůrazněna zejména role *kultury* a *ideologie*. Podle Northa je pro pochopení vývoje institucí nezbytné zkoumat, jak se v průběhu historie vyvíjejí a mění *ideje*, *ideologie*, *mýty*, *dogmata* a *předsudky*. Zároveň předpokládá i potřebu a nezbytnost zkoumat *proces učení se*, jenž je do značné míry ovlivněn a utvářen kulturou společnosti.⁷⁶ Vliv kultury na proces učení se vytváří podle Northa *závislost na minulém vývoji* („*path dependence*“) či *institucionální hysterezi*.

⁷⁵ NORTH, D. C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990, ISBN 0-521-39416-3.

⁷⁶ Ve zkoumání souvislostí mezi typem organizací, procesem jejich učení a vlastním indukovaným institucionální změny lze využít analogie z týmových (kolektivních) sportů. *Hra* je definována množinou formálních i neformálních pravidel (včetně sankcí za jejich porušení). Průběh hry je však kromě předem dané institucionální struktury ovlivněn *dovednostmi*, *zkušenostmi* a *nasažením hráčů*. Znalosti a dovednosti, jež členové organizace získávají v procesu učení se, se odrážejí ve „výplatní funkci“ dané hry. Poptávka po znalostech a dovednostech určitého typu vytváří poptávku po zvýšení zásoby a rozdělení znalostí a povaha této poptávky odráží vnímání zisků ze získání znalostí specifického typu.

Významný posun v pochopení evoluce institucí představuje již zmiňované dílo „*Institute, institucionální změny a ekonomická výkonnost*“.⁷⁷

Podle Northa je základní příčinou institucionální změny *podnikatelské vyhledávání zisku*. Role podnikatele v institucionálním světě je tedy klíčová. Je spojena s odhalováním nových trhů, s oceňováním produktů a výrobních technik a v neposlední řadě s řízením zaměstnanců. To vše se neděje ve vakuu, ale za nejistoty a s nevyhnutelnými náklady na získávání informací. Pohnutky a stimuly, „vestavěné“ do institucionálního rámce ekonomiky, hrají rozhodující roli při zaměření a formování znalostí a dovedností, jež se vyplácejí.⁷⁸ To má hluboké důsledky pro institucionální změnu. Institucionální rámec pouze diktuje maximalizační příležitosti pro soutěžící organizace, ale nelze říci dopředu, kterým směrem podnikatelé povedou své maximalizační úsilí. Při úvahách o změnách samotných institucionálních omezení je však situace jiná a to z toho důvodu, že je třeba si položit otázku, zda se taková změna institucí vyplatí. Jisté je to, že ekonomické organizace moderního světa vynakládají úsilí obojího druhu: maximalizují své zisky při daných institucionálních omezeních a současně vyvíjejí úsilí na „politických trzích“ o změnu institucionálního rámce, která by byla subjektivně v jejich prospěch. Musíme však přitom rozlišovat, zda jde o změnu jednotlivého politického pravidla, jež může mít vliv na rentabilitu odvětví či korporace nebo změnu celého institucionálního rámce. Ekonomické organizace, které mají dostatečnou vyjednávací sílu, usilují o změnu pravidel hry pokud zisk, dosažený tímto směrem, převyšuje zisky z investování do úsilí o maximalizační chování uvnitř zadaných pravidel hry. V širším kontextu povzbuzují ekonomické organizace společnost k takovým změnám komplexního institucionálního rámce, od nichž si slibují zvýšení své rentability. North z těchto úvah vychází: jednotlivec nebo organizace může maximalizovat svůj užitek buď v rámci existujících institucionálních omezení, nebo změnou stávajících institucí. Aby dosáhli změny institucí, musí jednotlivci a organizace investovat reálné zdroje do prosazení této změny. Kterou možnost si vyberou, záleží na subjektivně očekávaných nákladech a výnosech každé z možností. Organizace a jejich podnikatelé tedy realizují cílené aktivity, kterými vytvářejí institucionální změnu v procesu dosahování zisku. Většina změn má podobu mezních (marginálních) změn, tj. probíhá po malých dávkách. Stávající instituce (spolu s technologiemi a strukturou relativních cen) ovlivňují motivaci jednotlivých hráčů a tedy směřují institucionální změnu. Institute jsou jak předmětem změny, tak i jednou z jejích příčin. Podle Northa bude k institucio-

⁷⁷ NORTH, D. C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990, ISBN 0-521-39416-3.

⁷⁸ K nejdůležitějším konceptům školy učení se ze zkušeností („learning by doing“) patří *sdělitelná znalost* („communicable knowledge“) a *tichá či nevyslovená znalost* („tacit knowledge“), blíže in MLČOCH, L. *Institucionální ekonomie*. Praha: Univerzita Karlova, 1996. 124 s. ISBN 80-7184-270-2.

nální změně docházet především změnou technologie nebo cen mění jednak motivace. Jednotlivci a organizace od nich odhadů. Ty však mohou na proto, že stávající neformální percepce očekávaných výsledků typu morálky apod., které znamená, že proces institucionálních ideologií, dogmaty, módou.

Komplexní množina institucí. To znamená, že každá níže uvedená *formálních pravidel*, zakotvená v hierarchii směrem vzhůru. *nálního rámce*. Obdobnou změnu omezení, jež jsou jakýmsi „obklopením“ jejich schopnost přežít. Rutiny, zvyky, tradice a sankčním systémem „odmítnutí“ žování těchto sociálních norm. Ký charakter systému i v *hospodářství*. Dojde-li k změně nejvyšší právní síly, jež je v ekonomice. Na druhé straně *tému nezaručuje efektivnost* *kého ekonomického růstu* *systemy interakcí*, jaké jsou podmínkou postačující k *formální pravidla* mohou nedodržování v jednotlivých. Formální pravidla však i stabilita je posílena čerpením, mohly profitovat. Mezi čími především tlak organizací, na zhoršuje jejich postavení, chuť nebo lhostejnost ke změně institucionální změny. Tyto „pater“ hierarchie in

⁷⁹ Stabilita institucionálního rámce závisí na *či adaptační efektivnosti*.

nální změně docházet především v důsledku změny relativních cen (způsobené změnou technologie nebo změnou preferencí či znalostí). *Změna relativních cen* mění jednak motivace jednotlivých hráčů, jednak jejich vyjednávací sílu. Jednotlivci a organizace odhadují svůj přínos ze změny na základě subjektivních odhadů. Ty však mohou být ve světě nejistoty systematicky mylné zejména proto, že stávající neformální instituce jako součást kultury ovlivňují jejich percepci očekávaných výsledků změny. Navíc existují i dobrovolná omezení typu morálky apod., které také souvisejí s neformálními institucemi. To znamená, že proces institucionální změny může být výrazně ovlivněn idejemi, ideologií, dogmaty, módou, předsudky apod.

Komplexní množina institucionálních omezení má *hierarchický charakter*. To znamená, že každá nižší norma musí být podřízena normě vyšší. *Změna formálních pravidel*, zakotvená na vyšší hierarchické úrovni, je s postupem po hierarchii směrem vzhůru vždy nákladnější a to je zdrojem *stability institucionálního rámce*. Obdobnou souvislost můžeme nalézt i v případě *neformálních omezení*, jež jsou jakýmsi prodloužením a rozpracováním pravidel formálních. Jejich schopnost přežít je dána tím, že tvoří součást zvykového chování. Rutiny, zvyky, tradice a obyčeje (konvence) spolu s formálními pravidly a sankčním systémem „odměn“ a „trestů“, který slouží k vynucovanému dodržování těchto sociálních norem, to vše utváří náš každodenní život. Hierarchický charakter systému institucí propůjčuje stabilitu a je zdrojem *řádu v hospodářství*. Dojde-li ke změně v celém systému institucí včetně norem nejvyšší právní síly, je taková změna nutně spojena s ohrožením řádu v ekonomice. Na druhé straně je možno říci, že *stabilita institucionálního systému nezaručuje efektivnost institucionálního rámce a není zárukou dynamického ekonomického růstu*. Stabilita je podmínkou, nutnou pro velmi složité systémy interakcí, jaké jsou typické pro moderní tržní ekonomiku, není však podmínkou postačující k tomu, aby tato ekonomika fungovala efektivně.⁷⁹ Neformální pravidla mohou být změněna, aniž by to měl někdo v úmyslu. Jejich nedodržování v jednotlivých případech může tato pravidla postupně erodovat. Formální pravidla však nelze změnit bez vynaložení reálných zdrojů. Jejich stabilita je posílena černým pasažérstvím některých osob, které by ze změny mohly profitovat. Mezi další síly, které zajišťují institucionální stabilitu, patří především tlak organizací, které buď hájí status quo (protože navrhovaná změna zhoršuje jejich postavení a zisk), nebo které prosazují jiný typ změny. Nechuť nebo lhostejnost ke změně spoluurčují transakční náklady na provedení institucionální změny. Tyto náklady rostou, když se změna týká vyšších a vyšších „pater“ hierarchie institucí (ať už formálních či neformálních).

⁷⁹ Stabilita institucionálního rámce není zárukou, že tento rámec je efektivní ve smyslu *alokační* či *adaptační* efektivnosti.

Pokud je tlak na konkrétní změnu vyrovnán s protitlakem, můžeme mluvit o **institucionální rovnováze**. Je to stav, kdy při dané vyjednávací síle hráčů a množině smluvních ujednání není pro žádného hráče výhodné vynakládat zdroje do změny ujednání. To znamená, že se nikomu nevyplatí promítnout svou nespokojenost do snahy o změnu. Stav institucionální rovnováhy neimplikuje stav „všeobecné spokojenosti“ s dosaženou rovnováhou, ale pouze to, že nikomu z účastníků se „nevyplácí“ jeho nespokojenost proměnit na úsilí o změnu existujících kontraktů. Tato poznámka je metodologicky významná proto, že z ní vyplývá pochopení skutečnosti, že mezi institucionálním rámcem ekonomiky a aktéry, podnikajícími a operujícími v jeho rámci, existuje trvalé napětí. Je to právě existence transakčních nákladů, která vede účastníky ekonomického a politického života k tomu, že zůstávají neteční, pokud jde o jejich efektivní úsilí změnit dané instituce. Pokud jde o rozhodnutí investovat do změny pravidel hry, může jít (zejména u méně formálních institucí) o erozi existujících norem a teprve po čase o jejich nahrazení jinými normami. Porušování, obcházení či ignorování norem, spojené se slábnoucím vynucováním a vymahatelností, se pak nakonec projevuje až zánikem sankčních postihů při jejich nedodržování.

North však předpokládá, že obecně není jisté, že institucionální změna bude měnit instituce systematicky směrem k efektivnějším institucím. Změnu vyvolává podnikatelské chování a jednotliví podnikatelé mohou mít nežádoucí (pro společnost) motivy. Mohou usilovat o efektivní instituce, které zvětší produkt společnosti (např. lepší vymáhání vlastnických práv), mohou však také usilovat o neefektivní instituce, které přerozdělí bohatství v jejich prospěch (např. zavedení cel na dovoz typu zboží, který sami vyrábějí). V tomto směru je zjevná návaznost na teorii zájmových skupin: malé skupiny s koncentrovanými zájmy mají často sílu výrazně ovlivnit volené reprezentanty a změnit tak formální pravidla ve svůj prospěch na úkor velkých skupin, které mají vysoké náklady na organizaci kolektivní akce. North proto rozlišuje **dva typy efektivnosti: alokační efektivnost a adaptační efektivnost**.

Alokační efektivností North rozumí klasickou Paretovskou efektivnost (optimalitu). Představuje tak statický koncept, který mluví o současném stavu. Naproti tomu adaptační efektivnost se zabývá pravidly, která formují vývoj ekonomiky v čase. Lze říci, že situace je adaptačně efektivní, pokud je zajištěno, že institucionální změna bude směřovat k efektivnějším institucím. Adaptační efektivnost je tedy dynamický koncept. Jde o ochotu společnosti získávat znalosti, učit se, vyvíjet tvořivé aktivity a nést rizika podnikání ve všech směrech. *Jedině úspěšností v „adaptační efektivnosti“ společnost řeší problémy, které před ní stojí, a které jí brání v dalším rozvoji.*⁸⁰ Celková institucionální

⁸⁰ Blíže MLČOCH, L. *Institucionální ekonomie*. Praha: Univerzita Karlova, 1996. 124 s. ISBN 80-7184-270-2.

struktura společnosti je tou k adaptační efektivnost, schop podnikat, podstupovat nevy institucionální uspořádání (p znalostí. Specifické instituce zisková a životaschopná, ale race, která se této aktivitě v ovládní uvnitř korporace (d vliv na růst a využití „tichý ských talentů, jsou důležitá společnosti. Pro efektivní o klady:

- a) soutěžní tržní
- b) decentralizov
- c) dobře specifi
- d) efektivní a bankrotu.

**Jen společnost s adap
šanci na budoucí ekonom
ní procesu restrukturalizace
cí institucionální rámec e
Stejně jako Alchian a Hay
mentování. To je díky ko
období odhalit efektivní in
efektivnost mohou být ve s**

Proces institucionální
dek relativní změny cen
o obnovení procesu smlou
ního kontraktu. Jelikož k
vyšší hierarchické úrovni
ných pravidel. Pak se stran
investovat zdroje do poku
(normy chování) může z
erozi existujících norem a

Proces pomalých a po
ekonomii mnohem méně
ních. Důsledkem toho je
matu bezmocná vůči neg
formálních institucí obvy
jichž se změna pozitivně
problému **černého pasaž**

struktura společnosti je tou klíčovou proměnou, která povzbuzuje či podvazuje adaptační efektivnost, schopnost a ochotu společnosti experimentovat, tvořivě podnikat, podstupovat nevyhnutelná rizika a učit se z omylů a chyb. Různá institucionální uspořádání (pravidla hry) tedy produkují různé stimuly pro růst znalostí. Specifické instituce nejen spoluurčují, která ekonomická aktivita bude zisková a životaschopná, ale spoluvytvářejí i vnitřní organizační formu korporace, která se této aktivitě věnuje a má dokonce vliv na strukturu vlastnického ovládnutí uvnitř korporace (*corporate governance*). Zvláště pravidla hry, mající vliv na růst a využití „tichých znalostí“ a ovlivňující růst tvořivých podnikatelských talentů, jsou důležitá pro efektivní organizace a adaptační efektivnost společnosti. Pro efektivní organizace jsou rozhodující tyto systémové předpoklady:

- a) soutěžní tržní struktury,
- b) decentralizované rozhodovací procedury,
- c) dobře specifikovaná operacionalizovaná vlastnická práva,
- d) efektivní a účinná vymahatelnost smluv a účinné procedury bankrotu.

Jen společnost s adaptivně efektivním institucionálním rámcem má šanci na budoucí ekonomický rozvoj. Pokud naopak identifikujeme odkládání procesu restrukturalizace uvnitř firem, je to nepřímý projev toho, že existující institucionální rámec ekonomiky selhává na poli adaptační efektivnosti. Stejně jako Alchian a Hayek i North navrhuje pouze zajistit svobodné experimentování. To je díky konkurenčnímu filtru nejlepší metoda, jak v dlouhém období odhalit efektivní instituce. North také usuzuje, že alokační a adaptační efektivnost mohou být ve sporu a nemusí být možné dosáhnout jich současně.

Proces institucionální změny si můžeme přiblížit následovně. Jako důsledek relativní změny cen se jeden ze dvou aktérů smluvního vztahu pokusí o obnovení procesu smlouvání a vyjednávání o některém z parametrů dosavadního kontraktu. Jelikož kontrakt je ale ukotven v některém z pravidel hry na vyšší hierarchické úrovni, může být taková změna podmíněna změnou samotných pravidel. Pak se strana, v jejímž zájmu taková změna je, může rozhodnout investovat zdroje do pokusu o změnu pravidel hry. U méně formálních pravidel (normy chování) může znamenat změna relativních cen pomalou, ale jistou erozi existujících norem a jejich nahrazení jinými normami.

Proces pomalých a postupných změn v oblasti *neformálních institucí* je pro ekonomii mnohem méně prozkoumanou oblastí než je tomu u norem formálních. Důsledkem toho je, že ekonomie stále zůstává v mezích svého paradigmatu bezmocná vůči negativní erozi morálních norem v hospodářství. Změna *formálních* institucí obvykle vyžaduje podstatné investice a účast těch aktérů, jichž se změna pozitivně dotkne, velmi často je také vyžadováno i překonání problému **černého pasažéra**, kdy jsou jednotliví aktéři stále v pokušení chovat

se podle přísloví „bližší košile než kabát“.⁸¹ Za této situace pak věnují podnikatelé své talenty a úsilí do vyhledávání alokační efektivity a vyhledávání všech příležitostí ke zvýšení zisku, jež dovoluje existující institucionální uspořádání. Často až v situacích, kdy již nenalézají žádné efektivní alternativní cesty ke zvýšení zisku svých korporací, začínají obracet své úsilí ke změně pravidel hry. Můžeme zde odvodit obecné pravidlo, že *čím vyšší podíl zdrojů ve společnosti je ovlivňován vládou a jejími orgány*, například v podobě podílu státního rozpočtu na národním důchodu, míře regulace apod., *tím vyšší lze očekávat i podíl soukromých investic aktérů hospodářského a politického života do ofenzivy (nebo naopak defenzivy) vůči existujícím pravidlům hry*. Zvláště důležité jsou změny ve vynucování a vymáhání formálních pravidel. Všechny tyto změny dávají podnikatelům a ekonomickým organizátorům nové příležitosti ke zvyšování rentability jejich podnikání, a naopak mění směry další evoluce institucí do budoucna. Je častou a smutnou zkušeností ekonomické historie, že vyhýbání se zákonům a jejich obcházení bylo vždy důsledkem laxního selhávání státu v oblasti vymáhání a vynucování práva a spravedlnosti.

Až doposud jsme se zabývali procesem *marginálních* institucionálních změn. Zcela jinou oblastí jsou *kvalitativní změny celého institucionálního rámce*, institucionální diskontinuity, jež jsou často důsledkem válek, revolucí, společenských převratů či přírodních katastrof. Přesto je však třeba zdůraznit, že naprostá většina institucionálních změn je *gradualistického* typu, jde o marginální změny relevantních veličin. Různá historická období minulosti i různé země se v prostorovém srovnání vyznačují významnými rozdíly pokud jde o relativní váhu gradualistických a diskontinuitních institucionálních změn.⁸²

Institucionální ekonomie neusiluje o vytvoření konzistentní teorie revolucí. Přesto můžeme uvést několik tvrzení, vycházejících z díla *Douglasse Northa (1990)*:

- a) *Gradualistické, marginální změny* institucí nastávají tehdy, pokud institucionální kontext umožňuje nová vyjednávání a dává šanci pro uzavírání kompromisů mezi hráči. Jsou to právě politické instituce, které mohou poskytovat rámec pro taková vyjednávání. Pokud se takové instituce nevytvořily, není k dispozici rámec pro řešení sporů a konfliktů. Pak se rodí příležitost pro tvorbu koalic s násilnými cíli, v nichž aktéři spatřují jedinou reálnou možnost ke změně institucionálního rámce.

⁸¹ Problém černého pasažéra („free rider problem“) – termín z teorie her; chování těch, kdo se v systému „vezou“ a zneužívají herní situace.

⁸² Je třeba konstatovat, že co do míry diskontinuitních změn institucionálního rámce byla naše země ve středu Evropy vystavena v blízké i dávné minulosti daleko větší míře nestability institucionálního rámce než jiné, např. západoevropské ekonomiky.

- b) Není to však vést k nemožné také v situaci jednávání. M tehdy, když p značný.
- c) Jelikož žádná násilné změny revoluce je v likož subko diskontinuitní zisků z probl
- d) K získání šir vy vytvořit odp všudypřítom silnější je ic cenu budou bude úspěšn

Ačkoliv ideologické zové podpory k provedení krátce po revoluci. Mízi u do nově vytvořeného inst dovány pozitivní stimuly piny; ty se dělí na skupin prodělali (losers), a to i „výhru pro všechny“. Ře *důsledek společenského* restrukturalizace pravid ekonomických organizac historického ospravedlně vlastnických vztahů moh ny, které se změnou ztrá

Zvláště důležitý je fa *formální instituce zůstá* neformálními omezením omezení (zvyky, trad v závislosti na předchoz zeny jako *kulturní dědi* formálních a neformáln mnohem méně „revoluč *Proces institucionál* *destabilizaci dosavadní*

- b) Není to však jen *absence zprostředkujících institucí*, co může vést k nemožnosti nalezení kompromisu. Podnikatelé mohou být také v situaci, která jim neposkytuje dost stupňů volnosti ve vyjednávání. Množina „přípustných řešení“ je pak prázdná, a to i tehdy, když potenciální zisk ze změny institucionálního rámce je značný.
- c) Jelikož žádná z konfliktních stran nemá dostatek sil k provedení násilné změny poměrů, vznikají *koalice* s tímto cílem. Výsledek revoluce je však nejasný a předem nesnadno predikovatelný, jelikož subkoalice nemají identické cíle a často již v průběhu diskontinuitních změn vznikají konflikty o rozdělení budoucích zisků z probíhající změny.
- d) K získání širokého konsensu k realizaci násilných akcí je nutno vytvořit odpovídající *ideologii*, která může pomoci překonat všudypřítomný oportunismus a problém černého pasažéra. Čím silnější je ideologické přesvědčení účastníků převratu, tím vyšší cenu budou ochotni platit a tím je pravděpodobnější, že převrat bude úspěšný.

Ačkoliv ideologické zdání legality je nezbytnou podmínkou pro získání masové podpory k provedení diskontinuitní změny, je obtížné konsensus udržet již krátce po revoluci. Mizí utlačovatel, vůči němuž bylo jednoduché se sjednotit a do nově vytvořeného institucionálního rámce ekonomiky jsou implicitně zabudovány pozitivní stimuly i negativní sankce, jež působí na různé zájmové skupiny; ty se dělí na skupiny, které vydělaly (winners) a na ty, kdo na revoluci prodělali (losers), a to i přesto, že vítězové se snaží interpretovat situaci jako „výhru pro všechny“. Řečeno jinak, *diskontinuitní institucionální změna jako důsledek společenského převratu je jen hrou s „nulovým součtem“*. Pokud restrukturalizace pravidel a institucí otevře cestu další a efektivnější adaptaci ekonomických organizací a tím i dalšímu ekonomickému růstu, dostává se jí historického ospravedlnění. Nemůžeme však očekávat, že na restrukturalizaci *vlastnických vztahů mohou vydělat všichni; vždy se najdou společenské skupiny, které se změnou ztrácejí*.

Zvláště důležitý je fakt, že i poté, když se formální instituce změnily, *neformální instituce zůstávají ještě dlouho nezměněné*. Vzniká tak napětí mezi neformálními omezeními a novými formálními pravidly. Jelikož se neformální omezení (zvyky, tradice, obyčeje, vzorce chování) postupně vyvíjely v závislosti na předchozí soustavě formálních institucí, zůstávají hluboko usazené jako *kulturní dědictví minulosti*. Tak lze očekávat postupné sbližování formálních a neformálních omezení jako hledání nové rovnováhy, která bývá mnohem méně „revoluční“ než by se mohlo zpočátku očekávat.

Proces institucionální změny, jakmile je jednou zahájen, znamená vždy destabilizaci dosavadního institucionálního rámce ekonomiky a ohrožení řádu

v *hospodářství*. Z této skutečnosti vyplývá, že základním kritériem pro řízení procesu institucionální změny ze strany státu, by mělo být úsilí o udržení řádu v jistých mezích, daných nevyhnutelným procesem změny institucí. Je tedy nutné přijmout rozhodnutí v podobě kompromisu mezi procesem institucionálních změn, jejich rozsahem, záběrem a rychlostí uskutečňování na straně jedné a udržením stability rámce a řádu v hospodářství ve smyslu schopnosti účastníků ekonomického života činit racionální očekávání do budoucna na straně druhé. *Přílišný důraz na stabilitu a nenarušování existujícího řádu* může vést k opatrné strategii, která konzervuje neefektivní institucionální omezení a nevytváří tak předpoklady pro budoucí zvýšení adaptační efektivity ekonomiky. *Přílišný důraz na rychlost a rozsah záběru institucionálních změn* může destabilizovat hospodářství a narušit existující řád do té míry, že ve snaze dosáhnout vyšší efektivity nových institucí dojde k obětování samotného řádu. Ekonomika pak v praxi místo směrem ke standardní tržní ekonomice spěje k chaosu, anarchii a neregulárním až kriminálním formám hospodářské politiky.

Tím se dostáváme k jednomu z hlavních problémů teorie institucionální změny. Jde o to vysvětlit, proč se liší institucionální vývoj mezi jednotlivými zeměmi a proč dlouhodobě přežívají i zoufale neefektivní instituce. Alchianova a Hayekova teorie předpokládají jejich konvergenci (buď napodobováním nebo zánikem neefektivních institucí v konkurenčním filtru). V dávné minulosti by tato nekonvergence a přežívání neefektivních institucí mohlo být vysvětlitelné jinou vybaveností jednotlivých společností zdroji, schopnostmi či jiným klimatem. Různé společnosti řešily různé problémy, a proto vyvinuly různé instituce (jazyky, zvyky, tradice, tabu apod.). Proč však systémy institucí nekonvergují ani nyní, když náklady na informace výrazně klesly a nadále klesají? Vysvětlením je podle Northe Coasův teorém: Ve světě bez transakčních nákladů by převážilo efektivní řešení, které produkuje maximální agregátní produkt. Ve světě bez transakčních nákladů nemá historie vliv na současnou výkonnost a neefektivní řešení nemohou přežít. Transakční náklady jsou však nenulové, takže vzniká problém *path-dependence*. To znamená, že jakmile bylo jednou přijato určité řešení, všechna ostatní alternativní řešení jsou zapomenuta a další vývoj směřuje jednou vybraným směrem.

Teorie path-dependence byla původně odvozena pro technologický pokrok. V technice často platí, že jakmile je jednou zvoleno jedno řešení problému, toto řešení se časem stane standardem, od kterého se nelze odklonit, protože existují výnosy z rozsahu a transakční náklady. Řečeno jinak, *technický rozvoj směrem do budoucna závisí na partikulární cestě, kterou již v minulosti prošel*.⁸³ To stejné platí i pro institucionální změnu: jakmile cesta institucionální změny

⁸³ MLČOCH, L. *Institucionální ekonomie*. Praha: Univerzita Karlova, 1996. 124 s. ISBN 80-7184-270-2.

nabere určitý směr, výnosy z učení a subjektivní historické jde o vývoj technologií nelze v čase přivést k řešení, které řešení, která postupně převládají“ a ovlivňují jako omezení institucionální změny se tak

Existují dva okruhy ekonomické institucionální změny. Jeden okruh *tech*, o typu technického institucionální změny, jsou proměnných je třeba zkoumat technologické volby i institucionální náklady. *Pokud by výnosy byly dokonale soutěžní, institucionální optimálních rozhodnutí*. Jaký vliv má institucionálních omezení na složitou síť sociálních institucí v budoucnosti. *Pokud jsou transakční náklady blíží aproximativně konstantní*.⁸⁵ Jedná se však o záměr k divergenci možných cest a jakmile se la převážit situace nízké efektivity a nedokonale a neúplně, transakční náklady je zcela reálná situace) a celková dokonalostmi zpětné informace do budoucna pak v tom, kdy institucionální struktura závisí na množství účastníků ekonomického zažitou historií, která dopadá na budoucna.

Pokusme se nyní odpovědět na v relativních cenách (například zcela odlišným způsobem) těchto ekonomických proměnných dle o takové sféry, které budou ovlivněno vyjednávat

⁸⁴ MLČOCH, L. *Institucionální ekonomie*. Praha: Univerzita Karlova, 1996. 124 s. ISBN 80-7184-270-2.

⁸⁵ Dlouhodobé ekonomické změny a množství krátkodobých rozhodnutí či nepřímo ovlivňují výkonnost

nabere určitý směr, výnosy z rozsahu, síťový efekt, transakční náklady, proces učení a subjektivní historicky podmíněné chápání věcí tento směr posiluje. Ať jde o vývoj technologií nebo o evoluci institucí, mohou marginální změny v čase přivést k řešení, které jakmile jednou převáží, je obtížné jej opustit. Řešení, která postupně převládnu ve všech směrech, se stávají „agenturou historie“ a ovlivňují jako omezení přítomnosti i výběry do budoucna. Cesta *institucionální změny se tak podřizuje principu path dependency*.⁸⁴

Existují dva okruhy ekonomických proměnných, jež rozhodují o cestě institucionální změny. Jeden okruh tvoří *předpoklady o technologických zákonitostech*, o typu technického pokroku. Druhým okruhem, ovlivňujícím cestu institucionální změny, jsou *transakční náklady*. Podstatné je to, že oba okruhy proměnných je třeba zkoumat současně a že je nutné simultánně optimalizovat technologické volby i institucionální uspořádání, vyvolávající odlišné transakční náklady. *Pokud by výnosy z rozsahu nebyly rostoucí a pokud by trhy byly dokonale soutěžní, institucionální uspořádání by nebylo podstatné pro tvorbu optimálních rozhodnutí*. Jakmile však výnosy z rozsahu rostou, stává se charakter institucionálních omezení podstatným pro optimalizaci rozhodnutí. Komplexní síť sociálních institucí pak utváří dlouhodobou cestu ekonomiky do budoucna. *Pokud jsou trhy dostatečně konkurenční a pokud se transakční náklady blíží aproximativně nule, je dlouhodobá cesta do budoucna efektivní*.⁸⁵ Jedná se však o značně hypotetickou situaci, ve které nedochází k divergenci možných cest do budoucna a ani nehrozí nebezpečí, že by mohla převážit situace nízké ekonomické výkonnosti. *Jakmile však trhy fungují nedokonale a neúplně, transakční náklady nabývají nezanedbatelné výše* (což je zcela reálná situace) a cesta institucí do budoucna bude ovlivněna jak nedokonalostmi zpětné informační vazby, tak i výši transakčních nákladů. Cesty do budoucna pak v tomto případě *nevyhnutelně divergují* a i v případech, kdy institucionální struktury jsou co do výkonnosti ekonomik neefektivní, vnímání účastníků ekonomického a politického života je do jisté míry ovlivněno zažitou historií, která dopadá nevyhnutelně i na rozhodnutí, jež mohou činit do budoucna.

Pokusme se nyní odpovědět na otázku, proč jedna a táž fundamentální změna v relativních cenách (např. ropný šok) ovlivní dvě společnosti (ekonomiky) zcela odlišným způsobem. V každé společnosti se tato změna dotkne adaptací těch ekonomických proměnných, které jsou na samém okraji. Jedná se zpravidla o takové sféry, které si vyžadují okamžité, neodkladné řešení. Toto řešení bude ovlivněno vyjednávací silou dotčených zájmových seskupení, tedy orga-

⁸⁴ MLČOCH, L. *Institucionální ekonomie*. Praha: Univerzita Karlova, 1996. 124 s. ISBN 80-7184-270-2.

⁸⁵ Dlouhodobé ekonomické změně je třeba rozumět jako kumulativním důsledkům nesčetného množství krátkodobých rozhodnutí podnikatelů na ekonomických i politických trzích, jež přímo či nepřímo ovlivňují výkonnost ekonomického systému.

nizací, které se v jedné či druhé zemi vyvinuly ve specifickém historickém kontextu. Vyjednávací síla i samotné existující organizace budou ovšem v různých zemích odlišné, a proto i gradualistické změny v těchto zemích se budou lišit. Navíc, i kompetentní rozhodovatelé v různých zemích mají za sebou různé kultury, v nichž byli vychováni, mají rozdílná měřítka hodnot, odvíjející se z rozdílné hospodářské a sociální historie. Z těchto důvodů vyplývá, že **marginální přizpůsobení vůči jedné a téže fundamentální změně v relativních cenách bude v různých zemích různé a cesty jejich institucionální změny se budou dále rozbíhat.** První ropný šok v polovině 70. let 20. století vedl v západním Německu k instalování měřičů spotřeby tepla v jednotlivých bytech. To umožnilo snížení spotřeby tepla o plnou čtvrtinu, zatímco systém institucí státního vlastnictví v našich zemích reagoval spíše dodatečnými investicemi do domácích zdrojů tepelné energie s těžkými ekologickými důsledky.

Obdobné důsledky má i přenesení jedné a téže soustavy pravidel hry do jiné země. Například ústava USA byla kopírována v řadě zemí latinské Ameriky. V mnoha rozvojových zemích byly přijaty zákony na ochranu vlastnických práv euroamerického původu. Řada zákonů u nás i v jiných transformujících se postsocialistických zemích vznikla tak, že jako předloha posloužily tytéž zákony, platné v zemích Evropské unie či v USA. Z výše uvedených problémů, které souvisejí se změnami relativních cen, lze analogicky odvodit, že i v případě „okopírování“ legislativního rámce z jedné země (kde se osvědčil) do země druhé lze očekávat divergentní výsledky, které jsou často zcela protichůdné se snahami zákonodárců, nepoučených o teorii institucionální změny a o platnosti principu path dependency.

Douglass North vyslovuje přesvědčení, že houževnaté přežívání institucionálních omezení, která čelí radikálním změnám formálních pravidel hry, je nejlepším důkazem platnosti *rostoucích výnosů z institucionálního rámce ekonomiky*. Rostoucí výnosy však na druhé straně vedou k tomu, že celkový směr institucionální změny v dlouhodobém časovém horizontu je relativně predikovatelný, a „cesty zpět“ relativně obtížnější. Existence stability a řádu v ekonomickém a politickém systému tak vytváří předpoklady pro formulování společenských zákonitostí i ve směru pohybu v historickém čase.

Shrňme tedy na závěr: jedním z důsledků path-dependence je, že ačkoli jsou jednotlivé změny nahodilé a nepředvídatelné, dlouhodobý „trend“ předvídatelný je, protože je určen minulým stavem institucí (zejména neformálních). Path-dependence způsobuje, že stejná „objektivní“ změna technologie nebo preferencí má v různých společnostech různé důsledky. Mezní přizpůsobení je totiž postaveno na minulém institucionálním uspořádání, které se v různých zemích liší. Stejně tak se mezi zeměmi liší subjektivní modely vnímání reality. To mimo jiné znamená, že pokud jsou stejná formální pravidla vnucena dvěma různými zemím s různou historickou zkušeností, budou mít v každé zemi různé důsledky. V každé zemi jsou různě vynucovány, stýkají se s různými normami

chování a neformálními inst
chápání reality. To způsobuj
i chování jednotlivců a ekon

Na závěr kapitoly je potř
teorie institucionální změny
na standardní tržní ekonomii
jednoho hospodářského řádu
ce centrálně plánovaných
z nejsložitějších systémových
rámce celé společnosti. *Ins*
formace jako na *vicedimenz*
vat v jiné části textu.

chování a neformálními institucemi vůbec a s různými subjektivními modely chápání reality. To způsobuje, že v každé zemi jsou motivační struktura, a tedy i chování jednotlivců a ekonomické výsledky, jiné.

Na závěr kapitoly je potřeba ještě zdůraznit, že zvláštním případem aplikace teorie institucionální změny je **transformace ekonomik** „reálného socialismu“ na standardní tržní ekonomiky. Je to změna celostní, která znamená přechod od jednoho hospodářského řádu k druhému. Je zřejmé, že ekonomická transformace centrálně plánovaných ekonomik v ekonomiky tržní představuje jednu z nejsložitějších systémových změn, která se dotýká změny institucionálního rámce celé společnosti. *Institucionální evolucionismus* pohlíží na úkol transformace jako na *vícemdimenzionální problém*. Budeme se jím podrobněji zabývat v jiné části textu.

11. ROLE FORMÁLNÍCH INSTITUCÍ – TEORIE ROZHODOVÁNÍ

Rozhodování je každodenní záležitost každého z nás. Probíhá vědomě, rozmyšlíme se mezi několika alternativami. Mnohdy je to však také podvědomé konání, které provádíme automaticky a bezmyšlenkovitě. V některých situacích je můžeme rozmyslet samostatně, většinou však musíme počítat s tím, co učiní subjekt druhý. Musíme přihlížet k tomu, jak se mohou rozhodnout jiní a samozřejmě také za jakých podmínek se rozhodujeme – jaký je stav. Tyto okolnosti mnohdy mohou hrát klíčovou roli.

Především se jedná o kvalitu informací. Spousta ekonomických klasických modelů je založena na předpokladu dokonalé informovanosti ekonomických subjektů. To by v praxi znamenalo, že všichni bychom měli stejné, a to dokonalé informace o všem – o kvalitě výrobků, mezi kterými se rozhodujeme, o úmyslech konkurenta atd. Nyní již samozřejmě ekonomická věda nabízí i modely, zahrnující předpoklad nedokonalých informací. S nedokonalými informacemi pracuje i institucionální ekonomie.

Každé naše rozhodnutí je činěno „sobecky“ za účelem získání co největšího vlastního prospěchu (proč bychom se také vědomě dobrovolně poškozovali?). Ostatně klasická (a neoklasická) ekonomická škola je na tomto principu založena. Na principu, že každý jedinec usiluje o maximalizaci svého užitku a vždy se rozhoduje racionálně s cílem co největšího, resp. maximálního prospěchu. Stejně tak ekonomický subjekt typu firma – rozhoduje se s cílem maximalizovat zisk (případně tržby, nebo obrat) a minimalizovat náklady.

Rozhodování v ekonomii a managementu je vždy volba mezi variantami možného vývoje. Volba může být stanovena jako rozhodnutí mezi jednoduchým ano a ne. Zdánlivě jednoduché rozhodování tohoto typu může být ale zkomplikováno, připustíme-li, že jsme ovlivněni ještě chováním jiných subjektů, jejichž rozhodování může mít různý dopad i na výsledky našeho vlastního rozhodování. Můžeme tak dostat celé stromy různých alternativ vývoje.

Rozhodování probíhá vždy v čase, proto se jedná o dynamický jev. Tato dynamika je dána nutnými kroky, potřebnými k výslednému rozhodnutí. Model rozhodování vyjadřuje situaci rozhodování, zohledňující následující kritéria rozhodování:

1. stanovení cíle, kterého má být dosaženo (cíle přinášejícího prospěch subjektu, který rozhoduje),
2. informace o minulém a pravděpodobném budoucím vývoji okolností, při kterých se rozhoduje,
3. varianty rozhodování,
4. možné důsledky rozhodnutí.

Samotným rozhodnutím zohlednění zvolených kritérií nejdůležitějším kritériem na ziskovost – tedy kritériem n zřejmě celá řada – v závisl rozhodování. Jako příklad l ká.

11.1. ROZHODOVACÍ

Rozhodovací procesy lze

1. Podle počtu hr

a. rozhod

b. rozhod

Rozhodování jednoho č na základě zvolených krit resp. minimalizační rovnic kladů, maximalizace zisku žet na rozhodování žádnéh dě rozhodování více úča v úvahu to, jaké rozhodnu nás jejich volba může ov vzniká celá řada možných

Obrázek níže ukazuje Vzhledem k tomu, že nejs (víme pouze, že mohou n výsledků (výplat).

počet hlasů

Obr. č. 7: Rozhodov

Samotným rozhodnutím pak rozumíme výběr jedné z několika variant při zohlednění zvolených kritérií. V ekonomickém rozhodování bývají zpravidla nejdůležitějším kritériem nákladovost – tedy kritérium nejnižších nákladů – a ziskovost – tedy kritérium nejvyššího možného zisku. Kritérií může být samozřejmě celá řada – v závislosti na osobě, která rozhoduje a na důvodu jejího rozhodování. Jako příklad lze uvést kritéria sociální, ekologická a technologická.

11.1. ROZHODOVACÍ PROCESY

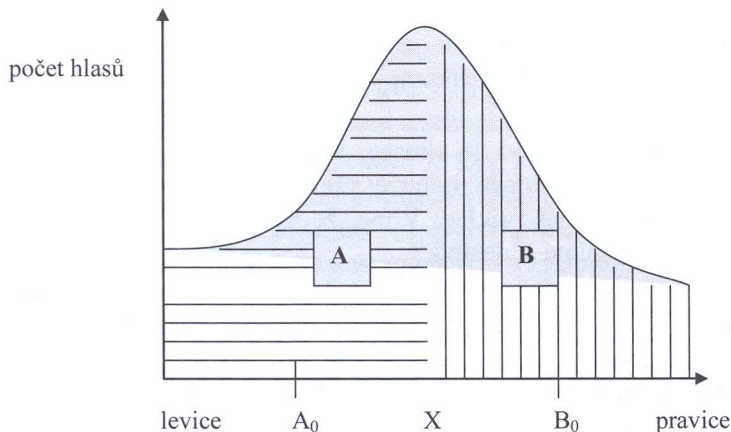
Rozhodovací procesy lze rozčlenit podle několika různých hledisek:

1. **Podle počtu hráčů (účastníků)** rozlišujeme:

- a. *rozhodovací procesy s jedním účastníkem,*
- b. *rozhodovací procesy s dvěma a více účastníky.*

Rozhodování jednoho účastníka bývá zpravidla prosté rozhodování ano-ne na základě zvolených kritérií. Na základě účastníkovi známé maximalizační resp. minimalizační rovnice (záleží na typu kritéria – např. minimalizace nákladů, maximalizace zisku) volí ano nebo ne. V tomto případě se nemusí ohlížet na rozhodování žádného dalšího účastníka rozhodovacího procesu. V případě rozhodování více účastníků musíme při každém našem rozhodnutí brát v úvahu to, jaké rozhodnutí mohou učinit ostatní účastníci rozhodování – a jak nás jejich volba může ovlivnit. Naše rozhodnutí se tak značně komplikuje a vzniká celá řada možných variant a také výsledných dopadů.

Obrázek níže ukazuje příklad rozhodování jednotlivce mezi 3 variantami. Vzhledem k tomu, že nejsou známy konečné stavy, za kterých se rozhodujeme (víme pouze, že mohou nastat opět 3 různé stavy), dostáváme devět možných výsledků (výplat).



Obr. č. 7: Rozhodování jednotlivce

2. Podle konfliktnosti rozhodování:

- a. *nekonfliktní rozhodovací procesy,*
- b. *konfliktní rozhodovací procesy.*

O nekonfliktních rozhodovacích procesech mluvíme především při rozhodování jednotlivce. Jedná se o situace, kdy rozhodnutí jednoho nepoškozuje druhého. Ve většině rozhodovacích procesů více účastníků totiž nastává situace, kdy pokud jeden vyhrává, tak druhý ztrácí. Tehdy se jedná o konfliktní rozhodovací procesy. Těmito situacemi se zabývá teorie her. Ta je založena mj. na individualismu a racionalitě. To nám říká, že každý účastník se rozhoduje racionálně ve prospěch svého co největšího užitku a rozhoduje se individuálně, „sobecky“, bez ohledu na rozhodnutí druhého účastníka. Nejde zde o to, že bychom se nechtěli rozhodovat bez druhého účastníka (pokud bychom předem znali jeho rozhodnutí, mohli bychom tomu přizpůsobit své rozhodnutí a maximalizovat tak svůj užitek), ale o to, že předem neznáme, jak se druhý účastník rozhodne. Můžeme to pouze předpokládat.

3. Podle kvality informací:

- a. *rozhodování za jistoty,*
- b. *rozhodování za rizika,*
- c. *rozhodování za nejistoty.*

O rozhodování za jistoty mluvíme tehdy, kdy přesně víme, jaký stav předem nastane. V ekonomické terminologii by to znamenalo, že máme k dispozici dokonalé informace. Jako příklad si uveďme: V sobotu se chystáme na procházku a rozhodujeme se, zda si máme koupit deštník. Pokud bude pršet, budeme ho potřebovat (rozhodnutí bylo přínosné), pokud nebude pršet, znamená to zbytečnou investici a tedy ztrátu. Pokud bychom přesně věděli, jaký stav počasí nastane, mohli bychom se rozhodnout bez jakéhokoliv rizika. Za předpokladu, že je předpověď počasí vždy neomylná (tedy její informace jsou dokonalé), pak se v případě, že je hlášen déšť, rozhodneme deštník koupit. V životě se ale bohužel neseťkáme s moc situacemi, kdy se můžeme rozhodnout za jistoty.

Rozhodování za rizika je situace, kdy známe pravděpodobnosti realizace jednotlivých stavů okolností, bohužel však nevíme, který z nich nakonec nastane. Aplikováno na náš příklad: Víme, že na 40 % bude pršet a z 60 % bude svítit slunce. Koupíme si deštník?

Odpověď může být u každého různá – záleží na našem přístupu k riziku. Podle toho, jak moc riziko vyhledáváme, nebo se riziku straníme, lze účastníky rozhodování rozdělit na rizikově averzní, ty, co vyhledávají riziko, a ty, kteří jsou k riziku indiferentní (nerozhodní). Rizikově averzní člověk nebude chtít podstoupit riziko že bude pršet a deštník si koupí. Naopak člověk vyhledávající riziko „to riskne“ a deštník nekoupí. Člověk rizikově indiferentní bude pravdě-

podobně hledat další kritéria hodnocení otálet.

Pokud bychom neznali ani hou jednotlivé stavy okolností nejistoty. Rozhodování za nejistoty nastává, když se setkáváme. Málo kdy (téměř 100 % – víme, jaký stav nastane) můžeme se rozhodnout, s jakou pravděpodobností v prostředí nejistoty, je vlastně

Pokud žijeme v podmínkách nejistoty, jaké mají stejné (natož pak rozhodování o existenci „asymetrie“ je i institucionální ekonomie

11.2. ASYMETRICKÉ

Pojem asymetrické informace straně trhu mají mnohem lepší situací se setkáváme na trzích ekonomické dění. V tomto případě zákazníci v prodejně, manažer dluhopisu a vydavatel dluhopisu, akcionář a manažer, pojišťovna a tato asymetrie informací vyvolává výběr a morální hazard.

Nepříznivý výběr je pro straně trhu, kde se setkáváme, už předem počítá s tím, že není ochoten zaplatit vyšší cenu za méně kvalitnější statky. Na trhu, kde nakonec prodávají jen výrobky s vysokým výběrem, postupně odejdou

Morální hazard zase vyvolává, když užijí své postavení na úkor straně trhu, s kterou se setkáváme zejména v přítomnosti asymetrické informace

Významným způsobem američtí ekonomové: George J. Stiglitz a Joseph E. Stiglitz. Za svůj příspěvek obdrželi společně v roce 2001 Nobelovu cenu. Akerlof svým článkem „The Market for Lemons“ (1970) ukázal, že lidé, kteří mají prodávající do

podobně hledat další kritérium, podle kterého se rozhodne, nebo bude s rozhodnutím otálet.

Pokud bychom neznali ani výše zmíněné pravděpodobnosti, s jakými mohou jednotlivé stavy okolností nastat, pak bychom hovořili o rozhodování za nejistoty. Rozhodování za nejistoty je nejčastější rozhodování, se kterým se setkáváme. Málo kdy (téměř nikdy) se ocitneme v situaci, kdy přesně – na 100 % – víme, jaký stav nastane. Ne příliš často jste také schopni přesně vypočítat, s jakou pravděpodobností jednotlivé stavy nastanou. Naopak to, že žijeme v prostředí nejistoty, je vlastně jistota.

Pokud žijeme v podmínkách nejistoty, znamená to také, že ne všechny subjekty mají stejné (natož pak dokonalé) informace. V ekonomické terminologii hovoříme o existenci „asymetrických informací“. S touto problematikou pracuje i institucionální ekonomie.

11.2. ASYMETRICKÉ INFORMACE

Pojem asymetrické informace znamená, že ekonomické subjekty na jedné straně trhu mají mnohem lepší informace než subjekty na straně druhé. S touto situací se setkáváme na trzích velice často, dokonce se s nimi setkáváme i mimo ekonomické dění. V tomto postavení se nalzáme jako pacienti u lékaře, zákazníci v prodejně, manažeři a uchazeč o místo, potencionální investor do dluhopisu a vydavatel dluhopisu, vypůjčovatel a ten, kdo půjčku poskytne, akcionář a manažer, pojištěný a pojištěnec apod. V některých případech může tato asymetrie informací vyústit do situací, které označujeme jako nepříznivý výběr a morální hazard.

Nepříznivý výběr je proces, který vede ke zhoršování kvality produkce vyráběné na trhu, kde se setkáváme s asymetrií informací. Člověk, který se rozhoduje, už předem počítá s tím, že mu bude prodáno zboží horší kvality a tak není ochoten zaplatit vyšší cenu. Z trhu jsou následkem toho vytlačovány kvalitnější statky. Na trhu, kde asymetrie informací způsobila negativní výběr, se nakonec prodávají jen výrobky pochybné kvality a z firmy, v níž probíhá negativní výběr, postupně odejdou kvalifikovaní a schopní pracovníci.

Morální hazard zase vyjadřuje skutečnost, že lépe informované subjekty využijí své postavení na úkor hůře informovaných subjektů. Dnes se s tímto pojmem setkáváme zejména v kontextu tzv. problému principal – agent, kdy je přítomna asymetrická informace mezi zastupovaným a zastupujícím.

Významným způsobem se o rozvoj teorie asymetrie informací zasloužili tři američtí ekonomové: George Arthur Akerlof, Michael Andrew Spence a Joseph Eugene Stiglitz. Za svůj přínos k analýze trhů s asymetrickými informacemi obdrželi společně v roce 2001 Nobelovu cenu za ekonomii. **George Arthur Akerlof** svým článkem „*The market for lemons*“ prokázal, že na trzích, na nichž mají prodávající dokonalejší informace o kvalitě výrobku než kupující,

může docházet k negativnímu výběru, spojenému se zhoršující se kvalitou nabízených produktů. Ukázal rovněž, že asymetrické informace půjčujících a vypůjčovatelů mohou být důvodem růstu úrokových sazeb u úvěrů na lokálních trzích rozvojových zemí. **Michael Andrew Spence** rozpracoval a zformalizoval teorii signalizačního chování vycházející z myšlenky, že lépe informované subjekty „signalizují“ (vysílají tržní signály) své informace hůře informovaným, aby se vyhnuly obtížím, spojeným s negativním výběrem. **Joseph Eugene Stiglitz** se ve své vědeckovýzkumné činnosti zaměřil na problematiku nejistoty a informací, otázky ekonomického rozvoje, technického pokroku a hospodářského růstu.

Asymetrie informací, riziko a nejistota jsou permanentní jev, obklopující každou firmu. S tímto je třeba počítat ve všech oblastech řízení a rozhodování firmy. Ať již máme na mysli analýzu cenového mechanismu (jako hlavního cíle neoklasické teorie vůbec), který je klíčovým znakem tržního mechanismu, nebo strukturu firmy, kdy je potřeba uvažovat různé subkoalice v rámci firmy a střet protichůdných zájmů. Předpoklad neoklasické teorie, že vlastník firmy je rovněž manažerem a firma je tak z hlediska interní struktury homogenní znamená, že neexistují zájmové skupiny, které by sledovaly odlišné (a často protichůdné) cíle. Je tak zaručeno, že firma může sledovat jasný a pevně daný cíl – a tím je maximalizace zisku. Toto je samozřejmě správné a logické v případě, že vlastník, který investuje do firmy své volné peněžní prostředky, požaduje jejich maximální zhodnocení. Avšak ve chvíli, kdy firma dosáhne větších rozměrů a vlastník je nucen najmout lidi na manažerské pozice, je třeba počítat s tím, že tito manažeři budou sledovat především své vlastní cíle (jako jsou plat, odměny, provize, nepeněžní složky mzdy apod.).

Jako reakce na tuto kritiku vznikly manažerské teorie firmy, které již pracují s možností oddělení vlastnictví a řízení – vlastníky firmy jsou akcionáři, ale řídicí funkce vykonávají placení manažeři. Zde je však na místě podotknout, že hlavním „cílem“ neoklasické teorie je poukázat a vysvětlit utváření cen v rámci tržního mechanismu. Neoklasická teorie je tedy schopna řešit otázky související se změnami tržních cen, případně obchodovaného množství, není však již schopna řešit rozhodování jediné firmy.

Kromě výše uvedeného bývá neoklasická teorie kritizována ještě z jiného důvodu. Tím je samotný cíl firmy. Neoklasická teorie se zaměřuje striktně na to, že firma usiluje o maximalizaci zisku, tj. řídí se podmínkou rovnováhy $MC = MR$ (mezní příjem je roven mezním nákladům). I tato kritika ve své podstatě vychází z problému, který způsobují nedokonalé informace. Málokterá firma by pravděpodobně byla schopna přesně stanovit hodnotu mezních nákladů⁸⁶ na výrobek. Obzvláště, když si představíme, že se jedná o velkou firmu,

⁸⁶ Mezní náklady jsou náklady na poslední vyrobenou jednotku produkce. Mezní příjem pak je příjmem z poslední prodané jednotky produkce.

kteřá zaměstnává i manažerem, jak přesně vypočítat blém, jak přesně vypočítat bychom mohli zahrnout do n

V praxi se potvrdilo, že s vat zisk – maximalizuje zis post maxima zisku dosáhla. ximalizaci zisku, avšak ex p zisku. Potom však nelze ho o snaze dosáhnout co největ cházející z celkových veliči

Další oblastí, do které je proces tvorby ceny. v neoklasické teorii. V příp cíl (přidržíme se zde maxim tohoto bodu si stanoví mno ním na poptávku, tj. na zák hranici ceny, kterou jsou spotřebitelův přebytek. Te ptávky, tedy preferencí oby výrobek zaplatit.

11.3. ROZHODOVÁNÍ

Rozhodování za rizika který zná pravděpodobnos vhodné pracovat s tzv. „R rozhodnutí vzhledem ke z

K rozhodnutí lze využ že rozhodujeme-li se mezi tí, který nastane, volíme t nosu (při zahrnutí všech s výnosu každé alternativy a výnosu v každém stavu.

Tab. č. 7: Rozhodování

Stav ekonomiky	Pravděpodobnost
Růst	0,6
Stagnace	0,25
Pokles	0,15
Celkem	

kteřá zaměstnává i manažerské a administrativní pozice. Zde vyvstává problém, jak přesně vypočítat hodnotu práce vykonané např. sekretářkou, kterou bychom mohli zahrnout do nákladů na výrobek.

V praxi se potvrdilo, že stačí, když se firma chová tak, že chce maximalizovat zisk – maximalizuje zisk ex ante a není již tak důležité, zda skutečně ex post maxima zisku dosáhla. Firma se tedy chová tak, jako by usilovala o maximalizaci zisku, avšak ex post hodnotí jakousi „přijatelnou“, dostačující míru zisku. Potom však nelze hovořit o nalezení bodu optima, bodu $MC = MR$, ale o snaze dosáhnout co největšího rozdílu mezi příjmy a výdaji, tj. analýzy, vycházející z celkových veličin TC a TR.

Další oblastí, do které je potřeba zahrnout existenci odlišných informací, je proces tvorby ceny. Vyjděme z koncepce nedokonalé konkurence v neoklasické teorii. V případě např. monopolu se uvádí, že firma stanoví svůj cíl (přidržíme se zde maximalizace zisku) na úrovni $MC = MR$ a odvozením od tohoto bodu si stanoví množství prodaného zboží. Cenu potom stanoví nanesením na poptávku, tj. na základě znalosti vývoje poptávky stanoví cenu na horní hranici ceny, kterou jsou spotřebitelé ochotni zaplatit. Monopol tak odčerpá spotřebitelův přebytek. Tento postup však předpokládá dokonalou znalost poptávky, tedy preferencí obyvatel a konkrétní výše ceny, kterou jsou schopni za výrobek zaplatit.

11.3. ROZHODOVÁNÍ ZA RIZIKA

Rozhodování za rizika se zabývá modely rozhodování s jedním účastníkem, který zná pravděpodobnostní rozdělení situací. Při samotném rozhodování je vhodné pracovat s tzv. „Rozhodovací maticí“, která zobrazuje výsledky našich rozhodnutí vzhledem ke zvolenému kritériu hodnocení.

K rozhodnutí lze využít např. **Pravidla střední hodnoty výnosu**. To říká, že rozhodujeme-li se mezi několika variantami a přitom neznáme stav okolností, který nastane, volíme tu variantu, která nabízí nejvyšší střední hodnotu výnosu (při zahrnutí všech stavů okolností). Tzn., že je spočítána střední hodnota výnosu každé alternativy rozhodnutí při započítání pravděpodobností stavů a výnosu v každém stavu.

Tab. č. 7: Rozhodovací matice

Stav ekonomiky	Pravděpodobnost	1. cenný papír		2. cenný papír		3. cenný papír	
		Výnos CP	Výnos * prav.	Výnos CP	Výnos * prav.	Výnos CP	Výnos * prav.
Růst	0,6	13	7,8	15	9	8	4,8
Stagnace	0,25	8	2	7	1,75	5	1,25
Pokles	0,15	6	0,9	0	0	2	0,3
Celkem			10,7		10,75		6,35

Tato metoda je poměrná rychlá a tak i často využívaná. Její nevýhodou však je, že nebere v úvahu odlišnou míru rizika variant jednotlivých rozhodování. To je dáno mj. velikostí rozptylu. Čím bude rozptyl rizikové varianty větší, tím je také riziko této varianty větší. Když se podíváme do výše uvedené tabulky, vidíme např. to, že druhý cenný papír sice nabízí nejvyšší výnos při růstu ekonomiky, při poklesu ale žádný, tzn., že investice do tohoto CP bude určitě rizikovější, než např. do prvního cenného papíru. Řešením tedy je spočítat rozptyl a směrodatnou odchylku jednotlivých variant. Praktické rozhodování pak vypadá tak, že hledáme optimum obou kritérií, tedy nejvyšší střední hodnotu výnosu a zároveň co nejmenší rozptyl.

Samozřejmě zde platí to, že každý z nás se budeme rozhodovat (tedy vyhodnocovat získané výsledky z matice) odlišně v závislosti na našem postoji k riziku. Např. člověk s kladným postojem k riziku pravděpodobně bude tolerovat vyšší rozptyl a zvolí variantu s co nejvyšším výnosem v určitém stavu ekonomiky, naopak rizikově averzní člověk bude hledat variantu s nejvyšší střední hodnotou výnosu a nejmenším rozptylem.

11.4. ROZHODOVÁNÍ ZA NEJISTOTY

V praxi si ale bohužel často nedokážeme spočítat pravděpodobnosti, s jakými může daný jev nastat. Pohybujeme se tedy v situaci, kdy nevíme, která varianta nastane, a neznáme dokonce ani pravděpodobnosti s jakými mohou dané situace nastat. Nejznámějšími rozhodovacími modely jsou např. pravidlo maximax (minimin) a maximin (minimax).

Maximax je optimistické pravidlo, kdy volíme tu variantu, která nabízí nejvyšší výnos. Počítáme tedy s tím, že nastane nejlepší vnější okolnost, díky které můžeme vybrat variantu, která při této okolnosti (stavu) nabízí absolutně nejvyšší výnos. Pravidlo maximax volíme při rozhodování o přínosu, tedy příjmu, výnosech, pravidlo minimin pak pro rozhodování o minimalizaci nákladů.

Maximin je považováno za pesimistické, neboť volí největší hodnotu z těch nejhorších. Předpokládáme tedy, že nastane ta nejméně příznivá varianta a my tak volíme variantu, která i přesto nabízí v této situaci nejvyšší možný výnos.

11.5. TEORIE HER

Častým prostředkem pro rozhodování ekonomických subjektů v prostředí nejistoty také bývají modely „Teorie her“. Především v konkurenčním rozhodování, kdy se firma rozhoduje např. o zvýšení či snížení ceny, musí brát ohled na rozhodnutí svých konkurentů. Jejich rozhodnutí může mít významný dopad na hospodaření jiných subjektů. Proto můžeme využít např. tzv. „Věžňovo dilema“ na rozhodování oligopolních struktur. Než se k tomu dostaneme, připomeneme si několik základních pojmů z teorie her:

- Hra je souhra
- Hráč je účastník
- Volba (rozhodnutí)
- Výplata je výsledek
- Matice hry je tabulka různých rozhodnutí

Věžňovo dilema je situace, kdy dva lidé (muži) za přepadení obchodu se domluví, jak vypovídat. Může se přiznat/nepřiznat. Matice výplat závisí na tom, jak se rozhodnou.

Pavel	přiznat se	
	neřiznat se	

Obr. č. 8a: Matice výplat

Když se např. Petr přizná nebo pouze 1 rok (když se přizná), že se přiznal, v případě, že Pavel podlehl by se nepřiznal ani jeden, lehnout na 100 %, jak se r vyvarovali nejhoršího scénáře znám, nejhorší, co mě čeká let. A výsledek hry? Oba

Na tomto příkladu je dilema o rozhodnutí spolupracovat nebo ne. Pokud by bylo nejlepší (tedy nepřiznat se)

- Hra je souhrn pravidel, kterými se účastníci řídí.
- Hráč je účastník hry, kterým může být jednotlivec, ale i skupina.
- Volba (rozhodnutí) je tahem v konkrétní partii hry.
- Výplata je výsledek hry, o který hráči usilují.
- Matice hry je matice, obsahující výsledné výplaty (hodnoty) při různých rozhodnutích obou hráčů.

Věžňovo dilema je situace, která popisuje rozhodování dvou zatčených mužů za přepadení obchodu. Jsou vyslýcháni odděleně, takže nemají možnost se domluvit, jak vypovídat. Každému je předložena varianta, že se může přiznat/nepřiznat. Matice výplat znázorňuje jejich možnosti, resp. dopad jejich rozhodnutí v závislosti na tom, jak se rozhodne ten druhý.

		Petr	
		přiznat se	nepřiznat se
Pavel	přiznat se	5 5	10 1
	nepřiznat se	1 10	0 0

Obr. č. 8a: Matice výplat – věžňovo dilema

Když se např. Petr přizná, čeká ho 5 let (v případě, že se Pavel přizná také), nebo pouze 1 rok (když se Pavel nepřizná... v tomto případě Petr má „polehčující okolnost“, že se přiznal). Pokud se ale Petr nepřizná, hrozí mu 10 let v případě, že Pavel podlehne a přizná se. Obdobně se rozhoduje i Pavel. Pokud by se nepřiznal ani jeden, „neodsedí“ si nic. Žádný z nich se ale nemůže spolehnout na 100 %, jak se rozhodne ten druhý. Nezbyvá jim než volit tak, aby se vyvarovali nejhoršího scénáře. Každý tedy uvažuje následovně: když se přiznám, nejhorší, co mě čeká, je pět let. Když se ale nepřiznám, můžu dostat 10 let. A výsledek hry? Oba se přiznají a každý si odsedí 5 let.

Na tomto příkladu je vidět, že vzhledem k tomu, že neměli „dokonalé informace“ o rozhodnutí svého partnera, nemohli se rozhodnout, jak by pro ně bylo nejlepší (tedy nepřiznat se). Pokud by se pohybovali v prostředí jistoty,

věděli by, že ten druhý se nepřizná a mohli by se na to spolehnout. Takto si zvolili až druhou nejlepší variantu (tedy přiznat se/přiznat se).

Toto rozhodování lze velice jednoduše aplikovat i na rozhodování ekonomických subjektů. Stačí si dosadit do matice místo Petra a Pavla oligopolní firmy A a B a uvažujeme o zdražení nebo nezdražení produkce. Matice by pak ukazovala výsledky, tedy dopad na tržby firem s ohledem na rozhodnutí konkurenta. Žádná z firem neví, jak se rozhodne konkurent (předpokládáme, že nedochází ke kartelovým dohodám), avšak jeho rozhodnutí může významně ovlivnit i naše tržby (z důvodů možného přesunu zákazníků ke konkurenci můžeme dokonce ztratit část tržeb).

		firma A	
		zdražit	nezdražit
firma B	zdražit	+5 +5	+10 -2
	nezdražit	-2 +10	0 0

Obr. č. 8b: Matice výplat firem A a B

V této matici vidíme možné výsledky/dopady na tržby obou hráčů. Na trhu existuje poměrně elastická poptávka, takže v případě, že jeden z konkurentů zdraží a druhý ne, spotřebitelé přecházejí ke konkurenci a subjekt, který zdražil, ztrácí v tržbách částku -2. V příkladu, který je popsán v této matici, by se oba subjekty rozhodly nezdražit, i když nejlepší by pro ně bylo zdražit/zdražit, ale to by museli mít dokonalé informace.

12. ROLE NEFOR V EKONOMICE

12.1. NEFORMÁLNÍ IN

Jak bylo zmíněno výše, v devším o vyhodnocení vlivu ekonomickou výkon institutionalismu, že pokud politické a ekonomické ins výkonnost země a dlouhod v ekonomických institucích nosti temp hospodářského r závisí na institucích poli v současné době posuzová zemí, popřípadě jejich sku komponent formálních i ne že zejména analýza neform široké spektrum problémů, ních svého hospodářského a výzev pro generace příští

Při vymezení termínu r cí podle amerického ek Northova klasifikace insti současném stupni poznání Pripomeňme dále, že ve mická výkonnost“ z roku instituce formální a instit komplementární a spolu videl, v rámci kterých jed nebo univerzity) realizují žeme charakterizovat vel instituce, které jsou před přenášené informace, kte neformálních institucí se tradice, obyčejně, zakořen ních sítí. Neformální ins rou“ dané společnosti. institucí vznikala především álními a politickými ději tou pokusů a omylů b z generace na generaci.

12. ROLE NEFORMÁLNÍCH INSTITUCÍ V EKONOMICE

12.1. NEFORMÁLNÍ INSTITUTE

Jak bylo zmíněno výše, v institucionální ekonomii jde v současné době především o vyhodnocení **vlivu institucí či institucionálních faktorů na celkovou ekonomickou výkonnost dané země**. Je základním předpokladem institucionalismu, že pokud jsou ve společnosti vytvořeny a udržovány vhodné politické a ekonomické instituce, mohou pozitivně ovlivňovat ekonomickou výkonnost země a dlouhodobě zvyšovat její konkurenceschopnost. Odlišnosti v ekonomických institucích jsou pokládány za jeden z předních důvodů rozdílnosti temp hospodářského růstu jednotlivých zemí. Jejich efektivnost však silně závisí na institucích politických. V prakticky aplikační rovině je proto v současné době posuzována kvalita institucionálního prostředí jednotlivých zemí, popřípadě jejich skupin, a to jak v rovině celostní, tak v rovině dílčích komponent formálních i neformálních institucí. V tomto směru lze konstatovat, že zejména analýza neformálních institucí začíná před vědci otevírat nejenom široké spektrum problémů, se kterými se soudobé ekonomiky na různých stupních svého hospodářského rozvoje potýkají, ale i množství otázek, úkolů a výzev pro generace příští.

Při vymezení termínu **neformální instituce** vycházíme z *klasifikace institucí* podle amerického ekonomy Douglase Cecile Northa. Připomínáme, že Northova klasifikace institucí není uvnitř institucionalismu jediná, nicméně na současném stupni poznání je vědeckou frontou široce přijímaná a akceptovaná. Připomeňme dále, že ve své práci „*Instituce, institucionální změny a ekonomická výkonnost*“ z roku 1990 definoval D. C. North dvě kategorie institucí – instituce formální a instituce neformální. Obě skupiny institucí jsou významně komplementární a spolu se systémy jejich vynucování vytvářejí množinu pravidel, v rámci kterých jednotlivci a *organizace jednotlivců* (např. firmy, úřady nebo univerzity) realizují svůj ekonomický život. *Formální instituce* zde můžeme charakterizovat velmi široce, jako právní rámec ekonomiky. *Neformální instituce*, které jsou předmětem našeho zájmu, North vymezil jako „*sociálně přenášené informace, které jsou součástí kultury*“. Připomínáme, že v případě neformálních institucí se jedná o velmi širokou oblast života lidí, zájmy, zvyky, tradice, obyčeje, zakořeněné stereotypy myšlení a jednání či budování sociálních sítí. Neformální instituce představují vše, co obvykle nazýváme „**kulturou**“ dané společnosti. Je třeba také říci, že Northova definice neformálních institucí vznikala především na *pomezí mezi ekonomikou a hospodářskými, sociálními a politickými dějinami*. Vychází z předpokladu, že pravidla se tvoří cestou pokusů a omylů během historického vývoje společnosti a předávají se z generace na generaci. Kultura je souhrnem dovedností, hodnot, norem a zvy-

Podle institucionalistů směřují instituce chování jednotlivých organizací určitým směrem – provádějí výběr mezi chování, které povoleno je a které povoleno není, a tak vytvářejí stimuly, které zakládají určité stabilní struktury lidských vztahů, které pak *sníží nejistotu ekonomického prostředí*. Velmi důležitá je i *kvalita* institucí a jejich *struktura*, která má významný vliv na velikost transakčních nákladů a tedy i ekonomickou efektivnost. Příkladem může být hypotéza **Halla a Jonese**, kteří přičítají rozdíly v akumulaci kapitálu, produktivitě, a tedy i výstupu na pracovníka, tzv. sociální infrastrukturu.⁸⁹ Sociální infrastruktura formuje prostředí, jež podporuje výrobní aktivity, kapitálovou akumulaci a invenci, nabývání znalostí a dovedností a technologický transfer. Na druhé straně však může sociální infrastruktura posilovat kořistnické chování jako je rent-seeking, korupce nebo krádeže. Je nezpochybnitelné, že kvalitní instituce jsou nezbytnou podmínkou dosahování vyššího ekonomického růstu, jež přispívá ke zvyšování životní úrovně obyvatel. Na druhé straně si vyspělé ekonomiky mohou dovolit a také preferují kvalitnější instituce. **Glaeser, La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer (2004)**⁹⁰ uvádějí, že ekonomický výzkum diferencoval dva základní přístupy k ekonomickému rozvoji. První přístup zdůrazňuje počáteční nutnost demokracie, omezení vlády a zabezpečení vlastnických práv, které podpoří investice do lidského a fyzického kapitálu, což povede k následnému ekonomickému růstu. Druhý přístup vyzdvihuje potřebu akumulace lidského a fyzického kapitálu, aby započal výše uvedený proces. Demokracie a další institucionální zlepšení budou důsledkem, nikoli příčinou rostoucího vzdělání a životní úrovně obyvatel. Vztah mezi institucionálními prostředím a ekonomickou prosperitou nelze tedy vnímat jako čistě kauzální.

V procesu snižování transakčních nákladů je role neformálních institucí významná, a to minimálně ve dvou aspektech:

- neformální instituce umožňují v daném kulturním rámci vytvářet stejné a předvídatelné *formy jednání* – tedy správná očekávání účastníků ekonomického života,
- neformální instituce determinují *schopnost organizací učit se* – tedy jejich schopnost reagovat na změny institucí, která je dána kulturně-ideologickými představami.

Problémem neformálních institucí je jejich složitá *strukturovatelnost*. Podle institucionalistů apriori neexistuje efektivní struktura neformálních institucí,

⁸⁹ Termín sociální infrastruktura je autory používán pro označení širšího institucionálního prostředí.

⁹⁰ GLAESER, E., L., LA PORTA, R., LOPEZ-de-SILANES, F., SHLEIFER, A. *Do Institutions Cause Growth?*, NBER, 2004, Working Paper No. 10568.

takže dlouhodobě se efektivními či „kodifikovanými“ institucemi stávají ty, které se osvědčily v mechanismu konkurence. Neformální instituce také mohou být dlouhodobě stabilní a setrvávat v průběhu času na své trajektorii, což zakládá *silný vliv minulosti na přítomnost a budoucnost*.

Je zřejmé, že problematika ekonomické analýzy neformálních institucí a jejich *integrace do ekonomické teorie* je velmi složitou otázkou. V současné době lze však pozorovat velmi intenzivní zájem teoretiků i praktiků ekonomie o ekonomickou analýzu neformálních institucí a specifikaci jejich vlivu na ekonomickou výkonnost států. Zejména představitelé NIE přikládají poměrně velký význam právě neformálním institucím. Jako příklad uveďme skutečnost, že už sama existence neformálních institucí – *různá historická zkušenost zemí* – poskytuje v NIE vysvětlení, proč v ekonomikách se stejnými formálními pravidly existují odlišné ekonomické výsledky. Zcela klíčovou roli hrají neformální instituce také v *procesu institucionální změny*. Směr, rychlost a úspěšnost ekonomického růstu závisí na subjektivních představách o přínosech a nákladech očekávaných změn a na rychlosti, s jakou organizace opravují původní modely svého chování. Nesmíme zapomenout ani na samotné definování a vymezení neformálních institucí, které zastřešilo velmi významnou a širokou oblast života společnosti. O jejím vlivu na ekonomiku řada ekonomů buď explicitně uvažovala, nebo ji alespoň v zájmu vyhovění požadavku na hodnotově neutrální ekonomickou teorii implicitně předpokládala. Až s příchodem NIE a jejího *teoreticko-metodologického přístupu* vznikl adekvátní prostor pro zkoumání neformálních institucí. *Objektivitu vědeckého poznání* vlivu neformálních institucí na ekonomickou činnost lidí však limituje empirická metoda poznání, která nevytváří prostor pro přesné vymezení hypotéz, jejich kvantifikovatelnost a testovatelnost. Z povahy neformálních institucí také vyplývá, že empirický výzkum zůstává zpravidla v rovině měkkých dat, jejichž objektivnost bývá často předmětem vědeckého zpochybnění. V důsledku těchto metodologických momentů vedou institucionální teorie k určitému *relativismu a eklekticismu poznání*. Problém teoreticko-metodologické roviny ekonomické analýzy neformálních institucí zůstává tedy stále otevřený, což ovšem můžeme vnímat jako *pozitivní vědeckou výzvu*.

Podle kanadského vědce Alberta Bretona sestává trojrozměrný prostor základních kulturních proměnných ze tří párů krajních hodnot, které jsou kompatibilní se situací tržní ekonomiky. Situaci znázorňuje následující obrázek (Obr. 9: Klasifikace kulturních proměnných):

K ekonomické stagnaci a poklesu budou směřovat země nacházející se v krajních bodech s korupční kulturou, individualistickými sklony jednání a nechotou se učit. Naproti tomu společnosti, umístěné v krajních bodech s vyspělou kulturou osobní cti, sklonem k solidaritě a inovativnosti, budou realizovat ekonomický vzestup a růst. V realitě se většina společností nachází uvnitř vymezeného prostoru.

Kultura učení

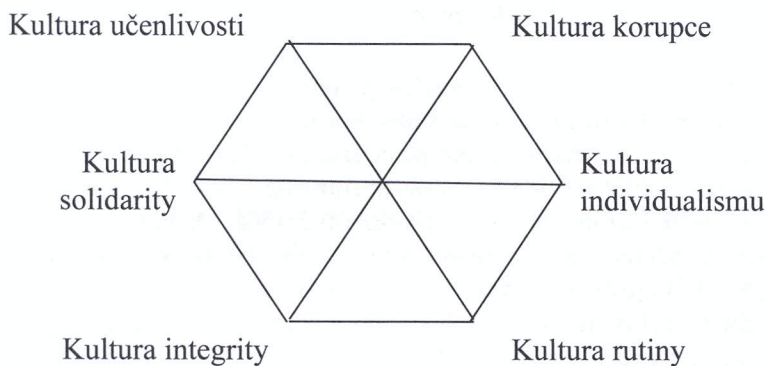
Kultura
solidarity

Kultura i

Obr. č. 9: Klasifikace k

Doposud neexistuje roz
problematikou interpretace
institucí. Jde o oblast, kter
tečně všechno nasvědčuje
disciplinárně, zejména ve
historie. Vznik, vývoj, zm
nelze zkoumat bez spojit
přítom zjevné, že právě ty
ovlivňují ekonomiku kaž
otázek: Co? Jak? a Pro k
lí takové zvyky, tradice
doucí rozvoj ekonomiky
mickými efekty by měly
nové, lépe vyhovující d
o proces dlouhodobý. Pr
ho sovětského bloku je v

V následujících kapit
ního institucionálního p
ním hospodářství bylo
realizováno mnoho pro
prostředí pro dlouhodob
ly. Jaké faktory stály
vítám, vedoucím k apl
Daňové úniky? Nedos
poškození životního
vedlnosti a tradičních



Obr. č. 9: Klasifikace kulturních proměnných

Zdroj: grafika autor, podle Mlčoch [1996:13]

Doposud neexistuje rozsáhlejší literatura, která by se komplexněji zabývala problematikou interpretace a vyhodnocení ekonomických efektů neformálních institucí. Jde o oblast, která je stále otevřena vědeckému zkoumání. Zatím skutečně všechno nasvědčuje tomu, že tato problematika musí být uchopena interdisciplinárně, zejména ve spojitosti ekonomie a sociologie, psychologie a historie. Vznik, vývoj, změnu či zánik a vznik nových zvyků, tradic a obyčejů nelze zkoumat bez spojitosti s tzv. lidským, popř. společenským kapitálem. Je přitom zjevné, že právě tyto determinanty kultury společnosti velmi významně ovlivňují ekonomiku každé země a způsob řešení tří klíčových ekonomických otázek: Co? Jak? a Pro koho? vyrábět. V životě každé společnosti se vždy ustálí takové zvyky, tradice a obyčeje, které budou mít pozitivní efekty i pro budoucí rozvoj ekonomiky. Naopak neformální instituce s negativními ekonomickými efekty by měly zaniknout a na jejich místo by měly nastoupit instituce nové, lépe vyhovující daným potřebám. V případě neformálních institucí jde o proces dlouhodobý. Proces společenské transformace v ekonomikách bývalého sovětského bloku je v tomto směru velmi dobrým příkladem.

V následujících kapitolách se zaměříme na dvě klíčové dimenze neformálního institucionálního prostředí. Tou první je *etika*. O jejím významu v národním hospodářství bylo již napsáno mnoho vědeckých studií a knih. Bylo také realizováno mnoho projektů v podnikatelské praxi, které významnost etického prostředí pro dlouhodobou konkurenceschopnost ekonomiky (či firmy) potvrdily. Jaké faktory stály v pozadí mobilizace mnoha lidí na celém světě k aktivitám, vedoucím k aplikaci etiky do ekonomiky? Byly to korupční skandály? Daňové úniky? Nedostatečná ochrana spotřebitelů, zneužívání informací či poškozování životního prostředí? Nebo to byl onen prostý pocit absence spravedlnosti a tradičních morálních hodnot v mezilidských vztazích na pracoviš-

tích, mezi kolegy, nadřízenými a podřízenými, uvnitř či vně společenských organizací?

Je známo, že v tomto směru předběhly Spojené státy Evropu o řadu let. Přesto ani Evropa nezůstala o moc pozadu. V roce 1987 zde byl položen základ mezinárodní iniciativě „European Business Ethics Network“ (EBEN) s cílem spojit praktiky a teoretiky z oblasti filosofie, ekonomie a podnikové ekonomiky k výměně názorů, přesahující jednotlivé obory. V různých evropských zemích byly uvedeny v život národní sítě pro hospodářskou etiku, které mají za úkol účinně spojovat již vzniklé individuální iniciativy v této oblasti. V České republice byl do roku 1989 obor etiky doménou filosofů a veřejnost se příliš nezajímala o to, jak etické principy aplikovat v hospodářském životě. Nové podmínky hospodářského a společenského života přinesla až ekonomická transformace. Ukázalo se však, že nelze změnit ze dne na den po desetiletí udržovanou strukturu životních hodnot a zakořeněné stereotypy myšlení a přitom efektivně obnovovat poctivé tradice českého hospodářství.

Po roce 1989 tak některé negativní jevy – ať už přežívající z minulého období či vzniklé ze specifických poměrů transformačního procesu – nás přivedly k úvahám o tom, jakými cestami a s použitím jakých prostředků by se mělo dosahovat příznivých hospodářských výsledků a prosperity i v etickém smyslu. Etika představuje výzvu i pro třetí tisíciletí. Potřeba její institucionalizace a „zveřejnění“ pro blaho člověka a kvůli přežití lidstva se v dnešním globalizovaném světě postupně stává záležitostí prvořadého významu.

I korupce představuje jednu z klíčových „kulturních proměnných“, kterou je nezbytné v rámci různých společností a kultur zkoumat. Dosavadní teoretické a empirické studie dostatečně dokládají negativní dopady korupce na ekonomickou výkonnost států a současně varují před hysterzi tohoto jevu v soudobých ekonomikách.⁹¹ K rozšíření korupce došlo v řadě zemí zejména od 60. let 20. století, zvláště v důsledku rostoucí úlohy státu v ekonomice. Dnes by jistě většina Evropanů odmítla tvrzení, že korupce je „součástí“ evropské kultury, avšak existuje množství důkazů, které by mohlo svědčit o opaku. Korupční skandály v politice a „velkém obchodu“ destabilizovaly Itálii a Španělsko, vypluly na povrch ve Francii či v Německu. Podvody, související s rozpočtem Evropské unie, se staly vážným problémem. Podle odhadů Evropské komise činí podvody při hospodaření s penězi Evropské unie až 323 milionů eur. Částka, která v přepočtu činí cca 9,2 miliardy korun, je zlomkem z vynaložených prostředků, počet podvodů pak zhruba pětinou celkových pochybení. Evropská jednotka proti podvodům, korupci a jiným nezákonným jednáním – OLAF – vyšetřovala v roce 2005 celkem 452 případů, včetně 57 „interních“ a společné

⁹¹ K identifikaci vlivu korupce na ekonomickou výkonnost zemí se v široké míře využívají indexy korupce.

pokladně získala zpět neuvěřitelně vysoké částky, které byly vyžádány od České republiky.

Není pochyb o tom, že v oblasti politiky a veřejné správy je korupce velmi častá a škodlivá. Avšak korupce není jen v oblasti politiky a veřejné správy, ale především ve svém průběhu. V neposlední řadě je tu drobná korupce, která se setkáváme prakticky denně, například při nákupu láhve alkoholu, borci, praktickým lékařům, dentistům, kadeřnicím, ... , protože Transparency International má velmi nízké hodnocení systému zadávání veřejných zakázek (ročně se v České republice získá za získání veřejné zakázky asi 10 % částky na podplácející částky).

Zda korupce způsobuje negativní charakteristiky, je někdy diskutováno. S jinými jevy vykazují celkově podobné charakteristiky.

Především, korupce je problémem kulturním, morálním, třeba řešit na mnoha úrovních. Je obtížné postihnout se velice těžko odhadnout vztahu“, obě tyto strany a před soudem dokázány. *tivních jevů*, které ji krádeží, nemusí být považovány za korupci jiným okolnostem. Neexistuje jednotka, která je poskytuje. Je řada přístupu z nich je poukazováno na *nomiky* je korupce napříč všemi větvemi veřejných peněz, organizovanou v šedé ekonomice je *šedé ekonomiky*. Díky tomu, aby však tento zisk nebyl z *šedé ekonomiky* má

pokladně získala zpět neuvěřitelnou částku 203 milionů eur. Dvacet případů se týkalo i České republiky.

Není pochyb o tom, že rozhodující prostor a hlavní nebezpečí korupce leží v oblasti politiky a veřejné správy v širším smyslu, tedy včetně moci zákonodárné i soudní. Avšak korupcí je zasažena i soukromá sféra. Ta využívá korupci především ve svůj prospěch a hlavním terčem je opět veřejná správa. V neposlední řadě je tu drobná, každodenní korupce, se kterou se ve svém okolí setkáváme prakticky denně. V České republice je běžné, že lidé dávají květiny, láhve alkoholu, bonboniéry, balíčky kávy a jiné „drobnosti“ svým praktickým lékařům, dentistům, sociálním pracovnícům, učitelům, úřednicím, kadeřnicím, ..., protože „*se to sluší, protože se to obvykle dělává*“. Podle Transparency International přijde český stát díky neprůhlednému a neefektivnímu systému zadávání veřejných zakázek ročně o cca 10-15 % z jejich celkové hodnoty (ročně se v Česku realizují zakázky za více než 400 miliard korun). To potvrzuje i výzkum Světové banky, podle kterého výše průměrného úplatku za získání veřejné zakázky v České republice je až trojnásobně vyšší než například ve Velké Británii. V praxi to znamená, že podnikatelé musejí hledat vysoké částky na podplácení politiků a úředníků, které pak zahrnují do ceny zakázky.

Zda korupce způsobuje další proměnné nebo je sama důsledkem určitých charakteristik, je někdy velmi obtížné určit. Je však zřejmé, že v komparaci s jinými jevy vykazují charakteristiky korupce značná specifika.

Především, korupce má *mnoho dimenzí*. Zasahuje do ekonomiky, je problémem kulturním, morálním, právním, sociálním a politickým. Jev, který je třeba řešit na mnoha úrovních, které se vzájemně prolínají a často jsou i protichůdné, je obtížné postihnout. V případě korupce se jedná o *skrytý jev*. Korupce se velice těžko odhaluje a dokazuje. Pokud jsou dvě strany v „korupčním vztahu“, obě tyto strany mají zájem na tom, aby jejich chování nebylo odhaleno a před soudem dokázáno jako trestný čin. Nadto je korupce také *součástí negativních jevů*, které ji kryjí a stává se pak velmi často, že korupce v dané oblasti nemusí být považována za problém, protože se problémy ve společnosti připisují jiným okolnostem. Korupce je také fenomén, který *se nedá přesně změřit*. Neexistuje jednotka, která by jasně ukázala, v jakém množství se korupce vyskytuje. Je řada přístupů, podle kterých se korupce hodnotí, avšak u každého z nich je poukazováno na jistou zkreslenost skutečnosti. Jako *součást šedé ekonomiky* je korupce napojena i na jiné negativní jevy, jakými jsou praní špinavých peněz, organizovaný zločin, drogy, daňové úniky. Přitom úloha korupce v šedé ekonomice je dvojitá. *Korupce je nástrojem, který zabezpečuje fungování šedé ekonomiky*. Díky korupci jsou vytvářeny struktury, které produkují zisk. Aby však tento zisk mohl být použit, musí být legalizován. V *legalizaci výnosů z šedé ekonomiky má korupce svou další významnou úlohu*.

Ze všech uvedených charakteristik a atributů korupce vyplývá, že proti korupci je třeba vytvářet opatření, která by měla charakter vestavěných stabilizátorů a ne pouze dílčích kauzálních tahů. Na počest prvního celosvětového mezinárodně právního dokumentu v oblasti potírání korupce, jímž se stala *Úmluva OSN proti korupci*, vyhlásila OSN 9. prosinec *mezinárodním dnem boje proti korupci*.

12.2. ETIKA

12.2.1. Obecná etika

Pojem **etika** pochází z řeckého slova „*ethos*“. Toto slovo lze přeložit více způsoby. Jeho význam je např. *bydliště, vlast, zvyky, mravy, mravní jednání nebo charakter*. Lépe obsah tohoto pojmu poznáme, pokud jej vymezíme ve vztahu k morálce. Zatímco filosofové morálku chápou především jako množství rozmanitých, stále se měnících a subjektivně určených mravních názorů a mravního jednání,⁹² etikou se rozumí objektivní zdroj, základ, ze kterého mravní postoje vyvěrají. Dnes je etika vnímána jako samostatná vědní disciplína, jejíž kořeny tkví ve filosofii. **Předmětem etiky** je zkoumání norem morálky ve společnosti, a proto je možné označit etiku také jako teorii morálky. Z hlediska *metody zkoumání* se etika člení na:

- *pozitivní* – zkoumá jen to, co je,
- *normativní* – stanoví to, co by mělo být, jak by se měl člověk chovat, jak by měl jednat. Důraz je kladen na to, co je platné, závazné a směrodatné.

Toto základní členění etiky nám signalizuje, že se morálka vztahuje i k tomu, co je žádoucí, případně ideální. I řeckému slovu „*ethos*“ přibyl velice záhy – poprvé u Sokrata – zcela nový význam: místo významu konání jen navyklého, význam konání žádoucího. Právě toto uznání diference mezi „je“ a „má být“ je bezpodmínečně nutným předpokladem pro získání kritického odstupu vůči stávajícím představám o morálce a k formulaci návodů na její zlepšení. Řada autorů se shoduje (zejména v návaznosti na učení Immanuela Kanta) v tom, že zda je jednání morální či nikoli, se rozhoduje výlučně ve svědomí jednajících. Diskutovat lze však o tom, zda je toto jednání etické či mravné

⁹² Slovo „*morálka*“ má původ v latinském slově „*mos*“, které znamená původně „*vůle*“. Označuje především vůli uloženou člověku bohy nebo panovníky, tedy předpisy, zákony, ale i tradiční mravy a obyčeje. V průběhu významových změn tohoto slova, nakonec – podobně jako řecké „*ethos*“ – znamená zvyk, mrav, osobní způsob života, charakter a mravní chování jednotlivce. Lze jej považovat za synonymum českého slova „*mravnost*“, jež pochází z praslovanského základu „*norv*“ (staročesky „*nrav*“) což je něco, co se obecně líbí, co je vhodné.

z hlediska jeho obsahového a „*mravný*“ – „*etický*“ demonstr

Tab. č. 9: Roviny praxe

Rovina	
Moralita	
Mravnost	
Právo	
Víra	

Zdroj : ANZENBACHE 112.

Mezi jednotlivými roviny posuzuje člověk jako morál dobro je to, co je ve shodě mí odporuje. Hodnotíme-li ciálně platnými normami. empiricky-objektivně srov v daném sociálním kontextu *třetí* vyplývá z kontextu sp garantovány státní mocí. P rozdílu mezi zákonným a vnější shoda se zákonem. ství. Praxe je tu vztahena a diferenci je dále určena ro

Etika je tedy věda, kte v ní především *hodnotící* **Co je spravedlivé?** Přiče vedlnost pro všechny. Na pro něj určité dobré a pr tím méně zlé se jim to bu bených automobilů a do Vznikne tak dojem, že je i další jistě relevantní ok zlá. Zničená půda, zniče ní života v blízké vodot vání automobilové dopra

V etice se dále počítá nás má varovat před ně především po určitém je

z hlediska jeho obsahového aspektu. Fundamentální diferenci mezi „morální“ – „mravný“ – „etický“ demonstruje následující tabulka:

Tab. č. 9: Roviny praxe

Rovina	Alternativa	Měřítko
Moralita	Dobry-špatny	Osobni svědomí
Mravnost	Mravný-nemravný	Normy étosu
Právo	Legální-nelegální	Normy právní
Víra	Láska-hřích	Věřící svědomí

Zdroj : ANZENBACHER, A. *Úvod do etiky*. 1. vyd. Praha : Zvon, 1994, s. 112.

Mezi jednotlivými rovinami existuje systémová souvislost. Z *první roviny* posuzuje člověk jako morální subjekt praxi na základě svého smýšlení. Morální dobro je to, co je ve shodě s jeho svědomím a morální zlo je to, co jeho svědomí odporuje. Hodnotíme-li praxi z *druhé roviny*, posuzujeme její shodu se sociálně platnými normami. Konformitu určitého jednání můžeme zjišťovat empiricky-objektivně srovnáváním určitého jednání s tím, co je považováno v daném sociálním kontextu za mravné či nemravné. Přechod z druhé roviny na *třetí vyplývá* z kontextu společnosti a státu. Pozitivní právo a jeho normy jsou garantovány státní mocí. Posuzování praxe v rovině práva pak spočívá v určení rozdílu mezi zákonným a nezákonným a jako měřítko tohoto rozdílu postačuje vnější shoda se zákonem. *Čtvrtou rovinu* lze chápat například z pozice křesťanství. Praxe je tu vztažena k Boží lásce a je rozdělena mezi lásku a hřích. V této diferenci je dále určena rovina morality.

Etika je tedy věda, která zkoumá mravně relevantní jednání, tj. projevuje se v ní především *hodnotící aspekt*. Snaží se odpovědět na otázky: **Co je dobré? Co je spravedlivé?** Přičemž „dobro“ a „spravedlnost“ vyjadřují dobro a spravedlnost pro všechny. Např. postaví-li někdo továrnu na automobily, bude to pro něj určitě dobré a pro sousedy továrny jistě zlé. Čím dále budou sousedé, tím méně zlé se jim to bude zdát. Dobré se to bude také jevit uživatelům vyrobených automobilů a dobré to také bude pro nezaměstnané z blízkého okolí. Vznikne tak dojem, že je to obecně dobré. Pokud však zahrneme do posuzování i další jistě relevantní okolnosti, bude se stavba automobilové továrny jevit jako zlá. Zničená půda, zničené okolí, životní prostředí zničené exhalacemi, vymřelí života v blízké vodoteči. Negativní dopady, provázející (neefektivní) využívání automobilové dopravy (vibrace, zplodiny, hluk, světelný smog atd.).

V etice se dále počítá se **svědomím**, které je nazíráno jako vnitřní hlas, jenž nás má varovat před některými úkony, ale jeho význam vystupuje do popředí především po určitém jednání, které je proti dobrým mravům. Pak se projevuje

formou tzv. výčitek. Ty přicházejí v okamžiku, kdy člověk jedná proti vnitřní morálce. Pokud jednání je v souladu s vnitřní morálkou, dostaví se uspokojení.

Základními kategoriemi etiky jsou: morální hodnoty, morální ideje a morální normy.

Jako **etické hodnoty** označujeme vlastnosti člověka, které vypovídají o mravních souvislostech jeho jednání a které vyplývají z jeho přesvědčení. Etické hodnoty vypovídají o schopnosti a potřebě autoregulace ve společenském mechanismu na základě uznávání či neuznávání určitých postojů. **Etické ideje** vycházejí z určitého filosofického názoru a naznačují, k čemu má ten který jedinec, společenská skupina či celá společnost směřovat. Etickou ideou může být např. idea harmonické společnosti. **Morální normy** jsou nejkonkrétnější etickou kategorií, bezprostředně usměrňují etický život jedince, skupin i celé společnosti. Mnohdy mají formu konkrétních příkazů, zákazů, nařízení. Normy se zpravidla sdružují v **etické kodexy**.

Etické normy mají velmi blízko k normám právním. Hlavní rozdíl mezi nimi tvoří *vynutitelnost* právních norem.

□ Třídění etiky

Stejně jako v jiných vědních oborech i v případě etiky nastala v určitém okamžiku jejího rozvoje potřeba klasifikovat ji na jednotlivé části. V průběhu staletí tak vznikla etika:

- *teologická* – zdroj mravnosti byl spatřován v bohu,
 - *naturalistická* – mravnost vyvěrá z přírody (přírodních zákonů) a přirozenosti člověka,
 - *apriorní* – postavená na apriorním principu (Kant, Hegel), tedy na principu, že vše vychází z rozumu a rozumové úvahy a není závislosti na smyslové zkušenosti,
 - *aprobativní* – vycházející z autority.
- Další užívané členění etiky je podle toho, na co se jednotlivé prvky etiky zaměřují:
- *etika popisná (deskriptivní etika)* – zabývá se zjišťováním skutečného, právě existujícího stavu etiky, popisuje to, co je. Předmětem popisu může být sociální struktura, sociální vrstva, kmen, kultura, národ nebo kosmopolitní pohled.
 - *metaetika (analytická etika)* – představuje jistou analogii metateorie, primárně se zabývá jazykovým rozborem etických pojmů a výroků vzhledem k jejich logické struktuře.

Následující schéma (Obr. 10) představuje pohledy na klasifikaci filosofie.

- obecná etika	- metafyzická (logická) analýza
	- obecná filosofie (filosofie) objasňuje

- speciální etika (norem)	- in (normy) při a p ot
---------------------------	-------------------------

Obr. č. 10: Členění etiky

Zdroj: ANZENBAUER, 1998, s. 250

Je zřejmé, že v etice hledá odpověď

Následující schéma (Obr. č. 10: Členění etiky) zobrazuje jeden z možných pohledů na klasifikaci filosofické etiky.

- obecná etika	- metaetika (logicko lingvistická) analýza morálního diskursu	- kognitivismus - nekognitivismus
	- obecná morální teorie (filosoficko-systematické objasnění základních problémů)	- praktický rozum - morální princip, dobro a zlo - svědomí, odpovědnost - norma, étos, mravnost - ctnost, způsob života - štěstí a smysl
- speciální etika (norem)	- individuální etika (normy individuálně přičitatelného jednání a postojů v různých oblastech praxe)	- povinnosti k sobě - druhý člověk jako bližní - manželství, rodina - medicína - ekologie, ekonomie, technika - třetí svět - budoucí generace - chování ke zvířatům atd.
	- sociální etika (kritéria a posouzení spravedlnosti sociálních útvarů, institucí, struktur, zákonů atd.)	- právo - stát, politika - hospodářství - kultura - sociální péče atd.

Obr. č. 10: Členění etiky

Zdroj: ANZENBACHER, A. *Úvod do etiky*. 1. vyd. Praha: Zvon, 1994, s. 250

Je zřejmé, že v etice sehrává ústřední význam **normativní etika**. Normativní etika hledá odpovědi na otázku „jak by se měl člověk chovat“. Normativní

princip by měl být bezčasový a obecně platný, nezávislý na empirii nebo situaci. Jednoznačná shoda v tom, zda určitý typ etického myšlení lze či nelze zahrnout právě do kategorie normativních etik (např. etiky empiristického založení)⁹³, neexistuje. Obecně se rozlišují **čtyři proudy normativního myšlení**:

- *Etika ctnosti* – předpokládá existenci stabilních pravidel, které se nazývají ctnosti. Tato pravidla se vyvíjejí dlouhou dobu a v rámci daného společenství jsou předávána generaci po generaci.
- *Etika odpovědnosti* – zabývá se odpovědností, její charakteristikou a následky, které vyvolávají různá jednání. Základní stavební jednotkou je určení adresátů a vymezení předmětu té které odpovědnosti, což lze vyjádřit otázkami Kdo? Komu? Za co?
- *Etika povinnosti* – (též *deontologie z řeckého „deon“, - „ontos“ = povinnost*), morálka je pak definována jako bezpodmínečné plnění povinností (viz Tab. č. 10: Mravní posuzování v deontologismu). Deontologické směry se vnitřně dále diferencují. Čistými deontology nazýváme puristy, kteří stojí na stanovisku, že důsledky nemají žádný vliv na morální hodnocení činu.⁹⁴ Příkladem mohou být boží příkázání. Není podstatné, jaké jsou důsledky, nebo koho se dotknou. Pokud Bůh nařídil (zakázal) nějakou aktivitu, pak je tato morální (nemorální) a důsledky na tom nic nemění. Střední deontologové berou pro posouzení mravně relevantního jednání v úvahu důsledky činů jako sekundární kritérium, čímž se velmi přibližují tzv. středním utilitariánům, kteří jako sekundární kritérium mravního posuzování berou v úvahu princip záměru.

Tab. č. 10: Mravní posuzování v deontologismu

Otázka	Kritérium	Princip
Jak se má hodnotit jednání?	Deontologické, Morální povinnost	Princip povinnosti
Jak se mají posuzovat následky?	Záměr pro dobro	Princip záměru
Co je dobro?	Člověk sám o sobě	Princip pro princip
Co je správné?	Morální zákon	Transcedentní princip

Zdroj: Anzenbacher, A. *Úvod do etiky*. 1. vyd. Praha : Zvon, 1994, s. 34.

⁹³ Empiristická etika vyslovuje názor, že jediným pramenem poznání je lidská zkušenost. Tu pak povyšuje na hodnotu normativní povinnosti. Tím pak spočívá na základním logickém omylu (tzv. naturalistický mylný závěr), protože z „toho, co je“ odvozuje „to, co má být“. Proto se její normativní určení stává sporným.

⁹⁴ BOHATÁ, M. *Základy hospodářské etiky*. 1. vyd. Praha : VŠE, 1997. s. 11.

- *etika užitku* – (etika který se v jednotlivém vnímán pouze pro jed notlivci se mají chov Nejrozšířenější pojet slasti, z hédonismu (ní v utilitaristické eti

Tab.č. 11: Mravní posu

Otázka
➤ Jak se má hodnotit jednání?
➤ Jak se mají posuzovat následky?
➤ Co je dobro?
➤ Jak se má určovat užitek?
➤ Co je správné?

Zdroj: Anzenbacher, A

V reálném životě však v nichž se odehrává indiv skutečnost pak implikuje (např. Jean-Paul Sartre) p co by se mělo udělat, uka tutéž situaci mohou různí co je právě „ted“ norma každý sám. Takové svob povědnosti za učiněné roz zbývá normativního prv pro etiku hospodářství m ti.⁹⁵

Z předchozího schém koncepce zkoumání mor ální. Individuální etika sobů jednání a postojů

⁹⁵ V systému normativní etik iniciátora je již tradičně pova

- *etika užitku* – (*etika utilitaristická*) – je založena na principu užitku, který se v jednotlivých myšlenkových prouděch liší. Užitek je někdy vnímán pouze pro jednotlivce, jindy je užitek stanoven pro celek a jednotlivci se mají chovat tak, aby k dosažení celkového užitku přispívali. Nejrozšířenější pojetí užitku je to, které vychází z touhy po štěstí a slasti, z hédonismu (Epikuros, Bentham, J. S. Mill). Mravní posuzování v utilitaristické etice zobrazuje následující tabulka:

Tab.č. 11: Mravní posuzování v utilitarismu

➤ Otázka	➤ Kritérium	➤ Princip
➤ Jak se má hodnotit jednání?	➤ Teleologické: následky, ➤ Konsekvence	➤ Princip následků
➤ Jak se mají posuzovat následky?	➤ Užitečnost pro dobro	➤ Princip užitečnosti
➤ Co je dobro?	➤ Prožívání slasti, odstranění strasti (užitek pozitivní a negativní)	➤ Princip hédonismu
➤ Jak se má určovat užitek? ➤ Co je správné?	➤ Maximalizace dobra pro ty, jichž se jednání dotýká (suma užitku, průměrný užitek)	➤ Sociální princip

Zdroj: Anzenbacher, A. *Úvod do etiky*. 1. vyd. Praha : Zvon, 1994, s. 34.

V reálném životě však zpravidla musíme přihlížet ke konkrétním situacím, v nichž se odehrává individuální a společenský život každého člověka. Tato skutečnost pak implikuje **relativizaci normativní etiky**. Někteří filosofové (např. Jean-Paul Sartre) postulují, že se normativní hledisko jako určení toho, co by se mělo udělat, ukazuje až v samotném aktu daného rozhodování. Tedy, tutéž situaci mohou různí lidé prožívat naprosto různě, což znamená, že o tom, co je právě „ted“ normativní, rozhoduje v konečném důsledku v dané situaci každý sám. Takové svobodné rozhodnutí je doprovázeno převzetím přímé odpovědnosti za učiněné rozhodnutí. Přesto i takto **situačně chápaná etika** nepozbývá normativního prvku. Na tomto místě je třeba poznamenat, že zejména pro etiku hospodářství má nesporný význam výše zmíněný aspekt odpovědnosti.⁹⁵

Z předchozího schématu (Obr. č. 10: Členění etiky) je z hlediska celkové koncepce zkoumání morální filosofie zásadní i **etika individuální** a **etika sociální**. Individuální etika zkoumá mravní správnost individuálně-osobních způsobů jednání a postojů. Sociální etika pak zkoumá společenskou podobu

⁹⁵ V systému normativní etiky představuje dnes etika odpovědnosti samostatnou pozici. Za jejího iniciátora je již tradičně považován německý sociolog Max Weber (1864 - 1920).

morálky. Z následující tabulky vyplývá (Tab. č. 12: Hlavní směry sociální etiky), že v tradici evropské morálky jsou důležité především tři sociálně ideové proudy, na jejichž základě se různě odpovídá na otázku tzv. obecného dobra. Tyto ideové sociálně etické proudy determinují i diferenci po obecném dobru v hospodářství.

Tab. č. 12: Hlavní směry sociální etiky

Směr	Filosofické východisko	Základní hodnota
➤ Liberalismus	➤ Locke, Kant	➤ Svoboda
➤ Socialismus	➤ Rousseau, Marx	➤ Rovnost
➤ Katolická sociální nauka	➤ Aristoteles, Tomáš	➤ Osoba

Zdroj : ANZENBACHER, A. *Úvod do filozofie*. 2. vyd. Praha : SNP, 1991, s. 253.

12.2.2. Hospodářská etika

Hospodářskou etiku vnímáme jako mladou, relativně samostatnou interdisciplinární vědu, která svým zaměřením a úzkou specializací leží na pomezí etiky a vědy národohospodářské. Předmětem jejího zkoumání je systém morálních hodnot a norem, které usměrňují a regulují chování v ekonomice.

Pojem **hospodářská etika** je v literatuře často zaměňován s „*etikou v podnikání*“. Propracovanější odborné práce však mezi těmito výrazy rozlišují. Z těchto rozlišení vyplývá, že „hospodářská etika“ je co do významu obsáhlejší. Hospodářská etika či „*etika v ekonomice*“ je považována za jednu z aplikovaných etik. Ve velmi krátké historii této disciplíny v České republice se ujala pro širší pojetí reflexe etických principů do ekonomického života společnosti. V užším pojetí se hovoří o „podnikatelské etice“. Tento výraz je považován za ekvivalent původního anglického výrazu „*business ethics*“. „*Aplikovanou etikou*“ pak rozumíme teorii a praxi uplatňování etických poznatků, principů a zásad v různých oborech lidské činnosti. U profesí, které mohou vykonávat pouze lidé s odbornou kvalifikací či na základě zvláštních souhlasů, např. advokáti, se častěji používá termín „*profesní etika*“.

□ Úrovně hospodářské etiky

Na hospodářskou etiku lze nahlížet z různých pohledů. Můžeme rozlišit etiku na úrovni jednotlivce, firmy, etiku na úrovni spolků a na úrovni státu, resp. společnosti. Každá činnost člověka obsahuje alespoň dvě stadia. Prvým stadiem je *rozhodování*. Druhé stadium je do jisté míry na prvním závislé. Podle

výsledků rozhodovacího stadia. Právě toto (konkrétní) konání jsou klasifikovány podle míry, k rozhodování dochází. Jednání jsou řazeny. Ústřední myšlenkou je odpovědnost. Jednotlivý je zodpovědný za jednání jiného. Jde-li např. o etiku, je odsunut na úroveň celého systému.

Mikroúroveň

Mikroúroveň se zabývá v rozhodování, jak se zachová v jednání jednotlivci jsou podle potřeby dodavatelé, investoři apod. rozhodnutí a jednání, který je v každé části ovlivněn prostředím, v jakém žijeme, a v jakém věku zase na okolí. Velký význam se jedinec setkává v rodině, kde se formuje morální (etické) postoje, které se zakotveny. Není lehké je odmítnout, že jde o proces dle nákladů.

Mezoúroveň

Mezoúroveň je charakterizována tím, že řazujeme organizace v ekonomice, o podnikatele (především podnikatele v vyšším stupni organizace), svazky podniků apod. Stejně jako v předchozím, které jsou podle míry autoritativní to určující. Avšak právě praxe vytvářejí jakousi samostatnou mezoúroveň hospodářské etiky.

Firemní (podniková) etika

Její podstata spočívá v ekonomické i technické součásti rozhodovacího procesu. *procesuální normy založené jsou s podnikem spjati v jediný prostor pro vlastní jednání, které je určeno a stanoveno, ku determinováno. Z etické*

výsledků rozhodovacího stadia totiž dochází k nějakému *konkrétnímu jednání*. Právě toto (konkrétní) konání je předmětem úrovní hospodářské etiky, které jsou klasifikovány podle míry organizovanosti (resp. složitosti) struktury, v níž k rozhodování dochází. Jednotlivé úrovně však nemohou být navzájem zaměňovány. Ústřední myšlenkou je uvědomit si vazby mezi rozhodnutím, jednáním a odpovědností. Jednotlivý účastník nemůže přesouvat svou odpovědnost na jiného. Jde-li např. o etiku firmy, problém nemůže být personifikován nebo odsunut na úroveň celého systému.

Mikroúroveň

Mikroúroveň se zabývá vztahy jednotlivců. Jde o člověka samotného a jeho rozhodování, jak se zachová v určité životní situaci, jaké normy přijme. Těmito jednotlivci jsou podle potřeby např. zaměstnanci, zaměstnavatelé, spotřebitelé, dodavatelé, investoři apod. Každý jednatel má svůj prostor pro volbu rozhodnutí a jednání, který je limitován celou řadou podmínek. Člověk je z velké části ovlivněn prostředím, v jakém se pohybuje. Okolí působí na člověka, člověk zase na okolí. Velký význam má i výchova – jednání a chování, se kterým se jedinec setkává v rodině a poté jednání a chování, kterému se naučí. To vše formuje morální (etické) postoje. Tyto morální postoje jsou v jedinci dosti trvale zakotveny. Není lehké je změnit. Jestli se o to snaží např. stát, musí si uvědomit, že jde o proces dlouhodobý, který bude přinášet značné finanční náklady.

Mezoúroveň

Mezoúroveň je charakteristická vyšší mírou organizace. Do mezoúrovně zařazujeme organizace v ekonomickém slova smyslu. Bude se tedy např. jednat o podnikatele (především právnické osoby, eventuálně fyzické podniky na vyšším stupni organizace), svazy spotřebitelů, profesionální organizace (komory) apod. Stejně jako v předešlé úrovni je tvoří jednotlivci s parciálními zájmy, které jsou podle míry autority těchto jednotlivců pro směřování organizací často určující. Avšak právě proto, že se na nich podílí více jednotlivců, přeci jen vytvářejí jakousi samostatnou entitu, která jakoby „žije vlastním životem“. Do mezoúrovně hospodářské etiky lze řadit především *firemní a spolkovou etiku*.

Firemní (podniková) etika se ustavila již v době vzniku tržního hospodářství. Její podstata spočívá v myšlence, aby se etické myšlení a jednání prolínalo ekonomickou i technickou činností, aby se etická kritéria stala samozřejmou součástí rozhodovacího procesu. *Firemní etika zahrnuje všechny materiální a procesuální normy založené na dialogové formě dorozumění mezi lidmi, kteří jsou s podnikem spjati v jeden celek*. Podnik musí mít možnost volby, dostatečný prostor pro vlastní jednání, které není státem, trhem a konkurencí beze zbytku determinováno. Z etického hlediska je nutno řešit některé přirozené vztahy

vznikající v tržním hospodářství, mezi něž patří např. *vztah mezi maximalizací zisku a maximalizací společenského užítku*.

Podniková etika se týká jednak vztahů *uvnitř podniku*, jako jsou vztahy mezi pracovníky, vztahy mezi nadřízenými a podřízenými, ale i vztahy k akcionářům, jednak *vztahů mimo podnik*, tedy vůči zákazníkům, konkurenci, dodavatelům, vládě, bankám a jiným institucím. Vnější a vnitřní prostředí se navzájem silně ovlivňují. Být etický znamená podřizovat každé jednotlivé rozhodnutí etickým kritériím, vnášet do rozhodovacího procesu etická kritéria a perspektivu. Tato reflexe se může týkat základních idejí, rozhodování, ale i řady specifických oblastí: *život* jako základní nejvyšší hodnota, vliv podnikatelů na usměrňování práce jak společníků, tak zaměstnanců v duchu etických požadavků, *etika ve výkaznictví* (ať již v účetnictví či statistice nebo v daňové oblasti; zde vystupuje požadavek, aby podnikatelé měli v sobě natolik pevné morální povědomí, aby jim jakékoliv podvádění bylo cizí), *etika v konkurenci* (konkurence jako výraz soutěžení mezi jednotlivými podnikateli je hnacím motorem ekonomiky v podmínkách tržního hospodářství. V této soutěži se má prokázat kvalita produktů, rychlost a spolehlivost služeb. Konkurence nebývá vždy chápána z tohoto pohledu, ale mění se až v nelítostný konkurenční boj.), *etika v reklamě* (úzce souvisí s konkurenčním soutěžením), *etika ve výrobě* (podnikatelé by neměli uvádět na trh výrobky škodlivé zdraví, produkty narušujících životní prostředí apod.), *etika ve vztahu k zákazníkům* (slušnost v jednání, poctivost, spolehlivost a úcta ke každému zákazníkovi), *vztah k zaměstnancům podniků* (zejména vytvoření takového ovzduší, které nenásilně přiměje zaměstnance k hrdosti na „svůj“ podnik, neméně komplikované jsou vztahy k zaměstnancům, kde je také nutné sladit zájmy firmy a zájmy pracovníků – spoluúčast při rozhodování, právo na informace, bezpečné pracovní prostředí, nediskriminace, spravedlivá mzda apod.), *požadavky kladené na morální rysy podnikatelů a manažerů* (vedoucí pracovník rozhodně má mít sám některé morální vlastnosti jako je čestnost, otevřenost, schopnost jednat s lidmi, ale i spravedlnost a rozhodnost).

Z výše uvedeného vyplývá, že etika v podnikání bývá pojímána v širokém kontextu **společenské odpovědnosti firem**. Zatímco v minulosti měly podniky obvykle tuto hierarchii cílů: přežití, růst, zisk, ekonomický příspěvek a sociální závazky, dnes se sociálním závazkům dostává rostoucí pozornosti podnikových managementů. Tuto pozornost si vynutily průběžně vznikající problémy jako otázky stejné příležitosti (menšin, handicapovaných), ekologické problémy, ochrana zájmů spotřebitelů apod. Princip společenské odpovědnosti firem vychází z principů **teorie participujících skupin**. Tato teorie je založena na skutečnosti, že u složitých a vysoce organizovaných firem došlo k úplnému odtržení vlastníků od činnosti firem. Vztah těchto vlastníků ke společnosti je obdobný jako vztah k jakémukoliv jinému způsobu investování (např. koupě státních obligací či vklad na účty u bank). Se znalostí věci je pak nemorální a

neetické, aby zisk vyprodukoval statě nezasloužil.

V otázce vztahu etického asi nejpatrnější rozdíl mezi reálnou praxí. Zatímco teore homo oeconomicus, ale má o pozitivní výsledky, které t nem podnikatelském životě uplatňování etických ideálů

V souvislosti s etikou v p **dexy**. Ačkoliv etické kodexy zaměstnanec řídit měl, ale c povinností, a tedy jakoby to jektivním nadhledu vyvstáv Etické kodexy začaly vznik tamějších kodexů a přičtem vospělosti, snadno pochopí statek znalostí, které byly v žovány za naprostou samo práce poznávají základní z znamují se s návyky a post systému. Teprve v zaměst které nezískali v dětství v nesmíme zapomínat na to, často stává, že ti, kteří js vzdělání, náhle musí začít vnitřním negativním postoj

Existence kodexů má c druhým je působit vně pod představy řídicích pracov mají chovat, jak postupov dělat měl a co neměl (i m) statě nezakryvaným pokry skandálech a firma tak vy pro toto tvrzení přinášejí nanců často etické kodexy

Dosavadní vývoj v za dexů je tak bohužel třeba mách není dosahování e pláštíkem pro dosahování

Za zmínku ještě stojí ké tzv. **profesní etické**

neetické, aby zisk vyprodukovaný firmou připadl celý těm, kteří se o něj v podstatě nezasloužili.

V otázce vztahu etického chování podnikatelů nepanuje shoda. Právě zde je asi nejpatrnější rozdíl mezi představami teorie, zpracovávané akademiky, a reálnou praxí. Zatímco teoretici formulují teze typu že podnikatel již není jen homo oeconomicus, ale měl by být také homo moralis, a tyto své teze opírají o pozitivní výsledky, které to podnikatelům přináší, musí se podnikatelé v běžném podnikatelském životě neustále vypořádávat s prostředím, které jim často uplatňování etických ideálů neumožňuje.

V souvislosti s etikou v podnikání je nezbytné zmínit ještě **tzv. etické kodexy**. Ačkoliv etické kodexy jsou obvykle prezentovány jako něco, čím by se zaměstnanec řídit měl, ale co při tom dělá zaměstnanec jaksí nad rámec svých povinností, a tedy jakoby to není zaměstnavatelem přímo vynucováno, při objektivním nahlédnutí vyvstávají otázky, zda kodexy nevznikají z jiných příčin. Etické kodexy začaly vznikat v americkém svazu. Nahlédneme-li do obsahu tamějších kodexů a přičteme-li k tomu stav školského systému a míru kulturní vyspělosti, snadno pochopíme, že etické kodexy vlastně suplují naprostý nedostatek znalostí, které byly ve střední Evropě v době nedávno minulé ještě považovány za naprostou samozřejmost. Mnozí zaměstnanci teprve nástupem do práce poznávají základní zákonitosti slušného chování (včetně oblékání), seznamují se s návyky a postupy, které neměli šanci si osvojit v rámci školského systému. Teprve v zaměstnání jsou jim vštěpovány morální a etické zásady, které nezískali v dětství výchovou v rodinně, což je pozdě. Na druhou stranu nesmíme zapomínat na to, že kodexy jsou především nástrojem firmy, a tak se často stává, že ti, kteří jsou sociálně vyspělí a rodiče jim koupili dostatečné vzdělání, náhle musí začít potlačovat svou osobnost, a to opět vede pouze k vnitřním negativním postojům, které se nutně projevují (byť skrytě) i navenek.

Existence kodexů má dva hlavní cíle. Prvním je působit v rámci podniku, druhým je působit vně podniku. Pro potřeby *uvnitř podniku* v podstatě obsahují představy řídicích pracovníků o tom, jak se zaměstnanci mají oblékat, jak se mají chovat, jak postupovat v určitých procesech podniku, co by zaměstnanec dělat měl a co neměl (i mimo podnik). Druhý cíl – *působit navenek* – je v podstatě nezakryvaným pokrytectvím. K zavádění kodexů totiž dochází obvykle po skandálech a firma tak vyvíjí aktivity k zahlazení nežádoucího stavu. Podporu pro toto tvrzení přinášejí průzkumy, které poukazují na to, že většina zaměstnanců často etické kodexy svých firem nezná.

Dosavadní vývoj v zavádění etických norem prostřednictvím etických kodexů je tak bohužel třeba hodnotit negativně, protože cílem těchto snah ve firmách není dosahování eticky vyspělého prostředí, ale etika se naopak stává pláštíkem pro dosahování jiných cílů.

Za zmínku ještě stojí dodat, že vedle firemních etických kodexů existují také tzv. **profesní etické kodexy**, které vznikají v profesních komorách (např.

advokátní komora, lékařská komora apod.). Jedná se o právní normy, které členové těchto komor musí dodržovat. V některých případech jsou profesní etické kodexy nebo jejich části skutečně publikovány formou vyhlášek. Snahy o vylepšování profesních etických kodexů nejsou zdaleka v takové míře ovlivňovány okamžitou účelovostí, která je pro firemní kodexy příznačná. Lze říci, že profesní kodexy jsou výsledkem konsensu členů daného oboru. Přínos profesních etických kodexů pro členy komor, ale i pro společnost, lze hodnotit převážně kladně.

Spolková (asociační) etika tvoří další úroveň etiky. Spolkem máme na mysli např. spolek lékařů, spolek advokátů – lidi, kteří mají určité společné zájmy, hodnoty, cíle. Typickým příkladem jsou právě *profesní komory*, které sdružují jednotlivce stejné profese. V České republice je členství v těchto komorách povinné. Existuje např. Česká komora autorizovaných inženýrů a techniků, Česká lékařská komora aj.

Na úrovni některých komor existují také etické kodexy. Je to nutnost. Např. lékaři by měli být osobami se silně rozvinutou morálkou a etickým chováním vůbec. Pacienti musí lékařům důvěřovat, musí věřit, že lékař provádí všechny zákroky v zájmu pacienta. Lékařská komora vykonává určitý dohled, dozor nad výkonem lékařské práce, stanoví pravidla a normy, které lékaři musí dodržovat.

Ve spolkové etice se uplatňují tyto *zásady*: dobrovolně dodržovat zákony, zachovávat důvěrnost, vyhýbat se střetu zájmů, věnovat všem činnostem mimořádnou péči, jednat v dobré víře, být si vědom zvláštní odpovědnosti. V případě dobrovolného dodržování spolkových norem jde např. o to, že etickým přístupem je zákonem nevynucené dodržování norem podnikání. Pokud jde o jednání v dobré víře, znamená to dodržovat sliby, plnit smlouvy, používat poctivé obchodní praktiky, dostát vždy přijatým závazkům včas a v plném rozsahu. Tato zásada v sobě obsahuje i požadavek úplné, včasné a pravdivé informovanosti, která napomáhá např. ve finančním sektoru transparentnosti trhu. Etika na úrovni asociací má své významné postavení v rámci etiky a její význam nadále poroste.

Makroúroveň

Makroúroveň je třetí a nejvyšší úroveň hospodářské etiky. Měla by tvořit ucelený systém, v rámci kterého se předešlé úrovně vyskytují. Do druhé světové války v prostředí národních států bylo možné makroúroveň ztotožňovat s ekonomikami jednotlivých států. Stranou zájmu zůstávalo střetávání těchto makroúrovní, nejspíše zobrazitelných na mezinárodním obchodu. Etika na úrovni státu resp. společnosti zahrnuje vztahy etika – morálka – právo – stát. Stát vytváří rámec pro činnosti, kterých se účastní firmy, spolky i sám stát. Určuje pravidla a přitom musí citlivě posoudit, zda určitou oblast společenských vztahů upraví právem či nikoli. Někdy je výhodné ponechat jen morální normy, které dostatečně regulují lidské jednání a chování v dané oblasti. Pokud

se totiž oblast upraví právem s morálkou. K rozporu může vývoji změnit, zatímco právo. Druhou možností je situace, podobě a oproti tomu právo může dělat? Může přijmout, může vydat cestou dlouhodobé morální postoje.

I stát by měl dbát eticky společnost vynucuje určité chování mínění. Ukazuje se, že v organizovaném a záměrně tvořena tragičtěji než aplikací vycházejí z principů respektování šancí, solidarity občanů. Tímto společností.

V současné době je otázka úrovně a střetávání těchto nějakou vyšší čtvrtou úrovní států považovat za jakýsi zřetel, a za makroúroveň po

□ Akademické přístupy

Předmětem akademického dem ke skutečnosti, že se márně přináší v ekonomii než aby je odstraňoval, je vyvíjí jen pomalu. Mezi proslavil knihou „*Protest*“ na myšlenkách, které mají vyhýbání se nečinnosti, pmadění úspor (resp. přeby plným nasazením. Přínos **Schumpetera**,⁹⁶ které vy McClelland je považován kání a ekonomického růst

S větší pozorností si e nomové všimát v 80. a

⁹⁶ Joseph Alois Schumpeter (Harvardově univerzitě).

se totiž oblast upraví právem, vzniká nebezpečí, že právo plně nesplyne s morálkou. K rozporu může dojít tím, že morální systém společnosti se ve vývoji změnil, zatímco právní řád zůstal stejný a na tuto změnu nereagoval. Druhou možností je situace, kdy neformální instituce přetrvávají v nezměněné podobě a oproti tomu právní řád prošel rekodifikací. Co potom zákonodárce může dělat? Může přijmout normu, která sladí obě normy dosavadní, nebo se může vydat cestou dlouhodobého působení na společnost s cílem změnit její morální postoje.

I stát by měl dbát etických norem a podporovat jejich dodržování. Každá společnost vynucuje určité chování na svých členech, uplatňuje se tlak veřejného mínění. Ukazuje se, že u některých jedinců sankce, spočívající v organizovaném a záměrném způsobení veřejné ostudy provinilci, bývá pocíťována tragičtěji než aplikace právních sankcí. Etika na makroúrovni by měla vycházet z principů respektování lidských práv, rovnosti příležitostí a svobody šancí, solidarity občanů. Těmto principům by měla být podřízena morálka ve společnosti.

V současné době je otázkou, zda ponechat ekonomikám státních celků makroúroveň a střetávání těchto ekonomik v globalizovaném světě nevnímat jako nějakou vyšší čtvrtou úroveň (hyperúroveň), anebo ekonomiky „národních“ států považovat za jakýsi dožívající relikv minulosti, na který není třeba brát zřetel, a za makroúroveň považovat celý svět.

□ Akademické přístupy

Předmětem akademického zkoumání je analýza hospodářské etiky. Vzhledem ke skutečnosti, že se jedná o velmi okrajový obor, který v podstatě primárně přináší v ekonomickém životě další problémy (a především náklady), než aby je odstraňoval, je mu věnována malá pozornost, v důsledku čehož se vyvíjí jen pomalu. Mezi první významné autory je řazen **Max Weber**, který se proslavil knihou „*Protestantská etika a duch kapitalismu*“. Své úvahy založil na myšlenkách, které mají být vlastní protestantství. Jedná se o tvrdou práci, vyhýbání se nečinnosti, plýtvání, odkládání okamžiků zájmové spotřeby, hromadění úspor (resp. přebytků) a samozřejmě vše, co člověk dělá, by měl dělat s plným nasazením. Přínos pro hospodářskou etiku znamenaly i práce **Josefa Schumpetera**,⁹⁶ které využil k formování svých myšlenek **David McClelland**. McClelland je považován za tvůrce nejucelenější psychologické teorie podnikání a ekonomického růstu, publikované v „*The Achieving Society*“ (1976).

S větší pozorností si existence vazeb mezi etikou a ekonomikou začali ekonomové všimnout v 80. a 90. letech 20. století. Za zásadní je považováno dílo

⁹⁶ Joseph Alois Schumpeter (1883–1950), ekonom českého původu. Působil jako profesor na Harvardově univerzitě.

profesora ekonomie **Amitaie Etzioniho**⁹⁷ „*The Moral Dimension: Toward a New Economics*“ z roku 1988. Etzioni v podstatě formoval to, co již můžeme nalézt např. u Thorstena Veblena – cena není produktem střetu poptávky a nabídky, ale odrazem (ekonomické a někdy i politické) moci výrobců. Etzioni navrhuje konkurenční paradigma neoklasické ekonomii, které nazývá „JÁ a MY“.⁹⁸ Jeho základem je idea jednotlivce rozvíjející své JÁ v rámci společenství, které není z jeho strany chápáno jako ONI, ale jako MY. Etzioniho paradigma je zkonstruováno na základě deontologické etiky. Výchozí axiomy paradigmatu lze shrnout následovně:

- lidé se snaží sledovat nejméně dvě neredukovatelné „užitečnosti“ a mají dva zdroje hodnocení: požitek a morálku,
- racionalita rozhodovatele musí být ve vztahu k cíli neutrální a měla by vymezovat spíše výběr prostředků,
- základní rozhodovací úroveň je kolektiv, který zpětně určuje rozhodování jednotlivce,
- tržní prostředí je podsystémem širšího systému společnosti.

Etzioni předpokládá, že každý jedinec sleduje ve svém životě dvojí zájem: sobecký a morální, který nakonec vyúsťuje v jediný soubor preferencí. Ekonomické faktory a morální závazky spolu determinují lidské chování. Uvedené tvrzení je na další straně schematicky znázorněno (Obr. č. 11: Sociální prostředí a struktura). Pro morální hodnoty je typické, že je jedinec vnímá jako své vlastní, nikoliv jako vnější podmínky, omezující jeho chování. Jde vlastně o proces socializace, kdy jednotlivci začínají jednat podle pravidel společnosti i tam, kde po jiném než morálním jednání nenastává sankce (např. člověk tvrdě pracuje, protože cítí, že by měl, nikoliv proto, že se tvrdá práce vyplatí).

Další, kdo významně zasáhl do vývoje hospodářské etiky, je ekonom **Amartya Sen**,⁹⁹ který se proslavil zejména stanovením svou dvou odlišných přístupů k ekonomii ve svém díle „*On Ethics and Economics*“. Kniha „O etice a ekonomii“ vyšla poprvé v roce 1987. Autor zde poukazuje, že ve skutečnosti existují dva základní poznávací zdroje ekonomické vědy, které dále rozlišuje jako: „zdroj etický“ a „zdroj inženýrský“ (technický). „*Je opravdu pravděpodobné, že ekonomie vznikla ze dvou poněkud odlišných zdrojů, z nichž oba se vztahovaly k politice, ale souvisely s ní dosti rozdílným způsobem – jeden se týkal etiky, a druhý toho, co lze nazvat inženýrství. Ta etická tradice vede na-*

⁹⁷ Představitel soudobého sociálně konzervativního názorového proudu, americký profesor ekonomie.

⁹⁸ ETZIONI, A. *Morální dimenze ekonomiky*. 1. vyd. Praha : Victoria Publishing, 1995. 243 s.

⁹⁹ Profesor politické ekonomie na Oxfordu. Nositel Nobelovy ceny za ekonomii roku 1998 za přínos k osvětlení příčin hladomorů.

zpět až k Aristotelovi,¹⁰⁰ ...
Milla, K. Marxe či F. Engew
jako vnitřní faktor, ovlivňuj
ského rozhodování. Etické ú
bez následků. Sen pro tento

Morální
závazky

Obr. č. 11: Sociální p

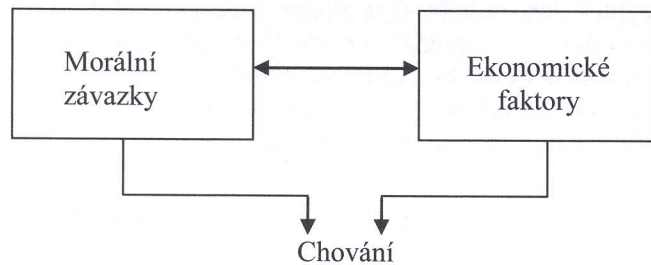
Zdroj: ETZIONI, A.
ria Publishing, 1995. s. 61.

Přístup, nazvaný jako i
Hledá prostředky k dosah
jednotlivých subjektů, um
zde chápány jako exogenní
nýry neoklasické školy (W.
Quesnaye či Davida Ricard

Lze říci, že oba dva př
v jejím rámci své opodstat
ně čistý“. Konkrétní výraz
o přítomnosti obou přístup
upozorňuje na skutečnost,
ekonomie slábne, následk
ochuzuje. Podle Sena jde
úvahy pouze na myšlenkov
cílů. K etickým dilematům
lování je důležité nejen p
nomické předpovědi.

¹⁰⁰ SEN, A. *On Ethics and Econ*

zpět až k Aristotelovi,¹⁰⁰ ... ale je zjevná například i u A. Smitha, Johna S. Milla, K. Marxe či F. Engewortha. Etika tu není chápána jako exogenní, nýbrž jako vnitřní faktor, ovlivňující hodnotový systém uplatňovaný v procesu lidského rozhodování. Etické úvahy tak nemohou zůstat v této perspektivě zcela bez následků. Sen pro tento náhled užívá termín „etický pohled na motivaci“.



Obr. č. 11: Sociální prostředí a struktura

Zdroj: ETZIONI, A. *Morální dimenze ekonomiky*. 1. vyd. Praha : Victoria Publishing, 1995. s. 61.

Přístup, nazvaný jako **inženýrský**, se zabývá spíše logickými problémy. Hledá prostředky k dosahování daných cílů za určitých předpokladů o chování jednotlivých subjektů, umožňujících jejich splnění. Etika a etické úvahy jsou zde chápány jako exogenní či dané faktory. K této linii Sen řadí zejména inženýry neoklasické školy (W. Petty, L. Walras, A. Cournot), ale také již například Quesnaye či Davida Ricarda. Inženýrský přístup je odrazem vývoje ekonomie.

Lze říci, že oba dva přístupy, vzhledem k povaze ekonomické vědy, mají v jejím rámci své opodstatnění. Přitom žádný z nich nevystupuje jako „přirozeně čistý“. Konkrétní výraz jednotlivých ekonomických teorií často napovídá o přítomnosti obou přístupů v nějaké jejich specifické kombinaci. Přesto Sen upozorňuje na skutečnost, že význam etického přístupu s vývojem moderní ekonomie slábne, následkem čehož se podstata moderní ekonomie výrazně ochuzuje. Podle Sena jde o to, abychom neredukovali veškeré ekonomické úvahy pouze na myšlenkové pochody, sledující „techniku“ dosažení výtečných cílů. K etickým dilematům v ekonomickém rozhodování dochází, jejich odhalování je důležité nejen pro porozumění hospodářským jevům, ale i pro ekonomické předpovědi.

¹⁰⁰ SEN, A. *On Ethics and Economics*. 1. vyd. Oxford : Basil Blackwell, 1991. 90 s., cit. s. 2.

12.3. KORUPCE

12.3.1. Definice, příčiny a důsledky korupce

□ Co je korupce ?

V minulosti byla učiněna řada pokusů o definování korupce, které na ni nahlížely z odlišných úhlů pohledu, a proto každý z nich plně nezohledňoval nebo podcenil některý z jejích aspektů. V současnosti nejjednodušší a zároveň nejpoužívanější definice, kterou poprvé ve svých studiích použila Světová banka, popisuje korupci jako „... zneužití veřejné pravomoci (síly) k soukromému prospěchu“.¹⁰¹ Z této definice by ovšem nemělo být vyvozováno, že korupce neexistuje v ryze soukromých aktivitách a transakcích. Tanzi definuje korupci mnohem obecněji, jako „...úmyslné nedodržování odtahitého vztahu a osobní nezainteresovanosti.“¹⁰²

Původ samotného pojmu „**korupce**“ reflektuje slovní základ latinského výrazu „*rumpere*“, což znamená *zlomit, rozlomit, přetřhnout*. Při definování pojmu pak vycházíme z latinského výrazu „**corruptus**“, který znamená následek takového zlomu, tedy následek určitého nekalého jednání, který způsobuje to, že dotčený je přinucen ke změně postojů, zásad a názorů. V překladu má tento termín několik výrazů: *znečištěný, zkažený, zvrácený, mravně zvrácený, zvrhlý, podplacený*. Korupce tak zpravidla zahrnuje všechny projevy, ze kterých získává neoprávněný prospěch a profituje subjekt, který za to poskytuje jakékoliv výhody (materiální i nemateriální) tomu, kdo prospěch poskytuje. Opakem korupce je integrita, celistvost.

V českém právním řádu není pojem „korupce“ dosud definován a jako takový se zpravidla považuje za synonymum pojmu „**úplatkářství**“. Úplatkářství jako jedna z forem korupčního chování má charakter jednání protiprávního a naplňuje tak znaky skutkové podstaty konkrétního trestného činu.

V korupčním vztahu vystupuje vždy **subjekt korumpující**, který je nabízejícím, stává se tím, kdo nabízí určitou odměnu (např. úplatek) s cílem získání prospěchu buď pro sebe, nebo ve prospěch někoho jiného (tzv. *zprostředkovaná korupce*). Druhým aktérem je **subjekt korumpovaný**, tedy subjekt, poptávající odměnu (např. úplatek) za poskytnutí či příslib neoprávněné výhody. V případě tzv. *nepřímého úplatkářství* se předmětem korupčního obchodu stává příslib korumpovaného uplatnit svůj vliv v zájmu korumpujícího. **Korupční směna** je netržní směnou, vždy je však směnou užitečností, a tedy i směnou economic-

¹⁰¹ HELLMANN, J., JONES, G., KAUFMANN, D. Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence in Transition Economies. In World Bank policy research working paper, 2000, No. 2444. [on line], [cit. 2006-07-10], dostupné z [www: <http://www.worldbank.org/wbi/governance>](http://www.worldbank.org/wbi/governance)

¹⁰² TANZI, V. Corruption Around the World. Washington, D.C.: IMF, In Staff Paper No. 4. 1998, [on line] [cit. 2006-07-12], dostupné z [www: <http://www.imf.org/external/Pubs/FT/staffp/1998/12_98/pdf/tanzi.pdf>](http://www.imf.org/external/Pubs/FT/staffp/1998/12_98/pdf/tanzi.pdf)

kou,¹⁰³ neboť v této směně z ekonomické směny se však z existence výhod, pramenící

⇒ korumpovaného ze z

⇒ korumpujícího ze zis

Nepřímým a zpravidla ob-
ny je ještě třetí subjekt – s
směny (např. daňový poplat
dodatečných daní, vyšších c
struktury statků a služeb apo

Korupci tedy chápeme ja
ho lidského chování. V ek
výsledek racionální kalkul
výhodnou směnu, založenou

□ Formy korupce

Formy korupce jsou kl
važnost korupčního jednán
další podstatné hledisko pr
lasti výskytu korupce (např
literatura dále uvádí členě
ry korupce na korupci při
znamnost posuzování ko
vztahu, kdy poskytovatel
základní, individuální kor
případě se již jedná o kor
nizovanosti korupčního je
korupčních vztahů. Velm
příležitostně a tedy o jedi
kdy účastníci korupčních
detailnějším pohledu lze
hovořit o *korupci domácí*
tradicemi) a *korupci imp
ální kritérium*, kdy lze
(regionální) korupci, kor

¹⁰³ Ve smyslu její původní int

¹⁰⁴ CHMELÍK, J. a kol. *Pozo*
ISBN 80-7201-434-X.

kou,¹⁰³ neboť v této směně získávají prospěch oba aktéři. Na rozdíl od čisté ekonomické směny se však jedná o prospěch neoprávněný, který plyne z existence výhod, pramenících u:

- ⇒ korumpovaného ze zneužití svého postavení,
- ⇒ korumpujícího ze zisku, který není výsledkem tržní směny.

Nepřímým a zpravidla obtížně identifikovatelným subjektem korupční směny je ještě třetí subjekt – **subjekt poškozený**, který nese náklady korupční směny (např. daňoví poplatníci, spotřebitelé, konkurenti, komunita) v podobě dodatečných daní, vyšších cen a nižší životní úrovně, horší kvality či výrobní struktury statků a služeb apod.

Korupci tedy chápeme jako způsob chování, který je podmnožinou obecného lidského chování. V ekonomické sféře činnosti lidí představuje korupce *výsledek racionální kalkulace ekonomických subjektů, umožňující vzájemně výhodnou směnu, založenou na principu užitku.*

□ Formy korupce

Formy korupce jsou klasifikovány v návaznosti na *intenzitu, rozsah a závažnost korupčního jednání (korupce malá versus organizovaná korupce)*. Za další podstatné hledisko pro klasifikaci korupce je považováno i hledisko *oblasti výskytu korupce* (např. korupce ve veřejné správě, ve sportu apod.). Česká literatura dále uvádí členění korupce podle kritéria *existence dohody mezi aktéry korupce* na korupci přímou a nepřímou, Chmelík¹⁰⁴ dále upozorňuje na významnost posuzování korupce z pohledu *charakteru subjektů korupčního vztahu*, kdy poskytovatel i příjemce úplatku může být jednak jednotlivec (tzv. *základní, individuální korupce*), nebo jím může být skupina subjektů. V tomto případě se již jedná o korupci vyšší závažnosti, neboť s sebou nese prvek *organizovanosti korupčního jednání*. S uvedeným členěním těsně souvisí i *četnost korupčních vztahů*. Velmi často totiž probíhají korupční vazby jako *náhodné, příležitostné a tedy ojedinělé*, v jiných případech se jedná o *recidivující vazby*, kdy účastníci korupčních transakcí využívají tyto soustavně a systematicky. Při detailnějším pohledu lze uplatnit dále kritérium *původu aktérů korupce*, kdy lze hovořit o *korupci domácí* (korupce determinovaná místní kulturou, zvyky a tradicemi) a *korupci importované* (dovezené z jiných států a kultur) či *teritoriální kritérium*, kdy lze podle teritoriálního rozsahu korupce hovořit o *místní (regionální) korupci, korupci národní (celostátní) či korupci mezinárodní*.

¹⁰³ Ve smyslu její původní interpretace Carlem Mengerem a rakouskou subjektivní školou.

¹⁰⁴ CHMELÍK, J. a kol. *Pozornost, úplatek a korupce*. 1. vyd. Praha: Linde, Praha, 2003. 222 s. ISBN 80-7201-434-X.

Stále je však nutno pohlížet na *korupci jako na systém*, a podle výskytu jednotlivých typů korupce určovat jeho strukturu. Např. jak uvádí Karklins¹⁰⁵ v následujícím přehledu:

Tab. č. 13 : Typologie korupce ve veřejné správě

<p>A. Malá administrativní korupce</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Podplácení úředníků. 2. Nepřehledná regulace, zatemňování pravidel, špatná organizace. 3. Zneužívání pravomocí plynoucích z dozorové činnosti veřejné správy.
<p>B. Velká korupce (zneužívání veřejných zdrojů)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Zpronevěra veřejných zdrojů. 2. Nehospodárné využívání veřejných zdrojů. 3. Soukromý prospěch z privatizace. 4. Zneužívání úřední moci při udělování veřejných zakázek. 5. Nepotismus, klientelismus, prodej pozic.

Zdroj: Karklins [2002:24], úprava autor

Specifický přístup ke klasifikaci korupce uplatňují dále autoři Hellman, Jones a Kaufmann¹⁰⁶. Podstatou je vyjádření struktury tzv. **korupce veřejných rozhodnutí** podle jejich různých forem. Kritériem klasifikace korupce je *využití soukromých prostředků k ovlivňování veřejných rozhodnutí*, tj. ovládnutí státu (state capture). V tomto ohledu se vyskytuje korupce jako:

- *Ovládnutí státu* – subjekt má schopnost ovlivňovat tvorbu základních pravidel hry (zákony, regulace, pravidla, nařízení) formou nezákonných a netransparentních soukromých plateb veřejným činitelům.
- *Vlivová korupce* – subjekt má schopnost ovlivňovat tvorbu základních pravidel hry i bez uplácení veřejného činitele. Tento vliv odráží např. velikost firmy, vlastnické vazby na stát a opakované kontakty s veřejnými činiteli.
- *Administrativní korupce* – zahrnuje platby veřejným činitelům s cílem změnit způsob realizace stanovených pravidel a politik.

¹⁰⁵ KARKLINS, R. Typology of Post-Communist Corruption. Problems of Post-Communism. *Controlling Corruption*, Berkeley: University of California Press, 1988; *World Bank*, 2000/26. Vol. 49, no. 4, July/August 2002, s. 22-32.

¹⁰⁶ HELLMANN, J., JONES, G., KAUFMANN, D. Measuring governance, corruption and state capture. *World Bank policy research working paper*, 2000, no. 2312. [on line]. Dostupné z [www: <http://www.worldbank.org/wbi/governance>](http://www.worldbank.org/wbi/governance).

Všechny uvedené přístupy stavují pouze možné způsoby

□ Příčiny korupce

V obecnějším smyslu o kulturních, ekonomických a celou řadu faktorů konkrétní podmínky. Nejčastěji jsou *administrativy, systém kontroly, kvalita státní správy, výš žebříček, chudoba, korupční*

Podle názorů ekonomů (**rozhodování o účasti v n racionální ekonomickou k** na straně jedné a očekávaná základě porovnání očekávaná korupční versus korektní jednání korupční volby), jedinec rozhodne pro něho výhodnější.

Účast v korupčních akcích s určitou mírou **rizika**. Osobními účastníky korupce, nezákladě mnohem snadněji než teli korupčních činů nacházejí straci volby mezi korektní a averzní jedince využít naprosto ho užítku.¹⁰⁹

¹⁰⁷ CHMELÍK, J. a kol. *Pozornost*. ISBN 80-7201-434-X.

¹⁰⁸ Průkopníkem teorie, zabývající zločinu obecně, se v ekonomické základě obecného ekonomického „*Crime and Punishment: An Economic*“ díky Beckerovi a později i jeho národní ekonomická teorie v chicaně 20. století moderní ekonomické

¹⁰⁹ Jedná se o standardní teorii O. Morgensterna z roku 1944 modeluje rozhodování v riziku moderní standardní mikroekonomické *Korupce v ekonomické teorii a* 80-7259-055-1.

Všechny uvedené přístupy ke klasifikaci jednotlivých forem korupce představují pouze možné způsoby v přístupu ke zkoumanému problému.

□ Příčiny korupce

V obecnějším smyslu ovlivňuje možnosti výskytu korupce řada socio-kulturních, ekonomických a politických faktorů. Vedle nich pak můžeme nalézt celou řadu faktorů konkrétnějších, které vytvářejí pro bujení korupce dobré podmínky. Nejčastěji jsou jimi „výše úplatku, normativní systém fungování administrativy, systém kontroly, systém sankcí, korupční tradice, sociální chaos, kvalita státní správy, výše platů státních úředníků, klientelismus, hodnotový žebříček, chudoba, korupční vzory, vliv médií.“¹⁰⁷

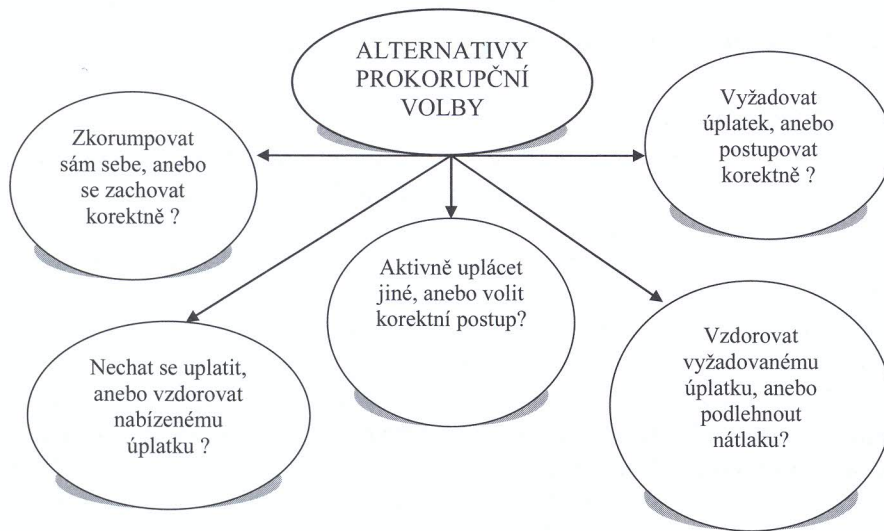
Podle názorů ekonomů (např. Becker, Ehrlich, Fleisher, Stigler aj.),¹⁰⁸ je **rozhodování o účasti v nelegálních aktivitách provázeno systematickou racionální ekonomickou kalkulací** – kalkulací rizik (nákladů) těchto činností na straně jedné a očekávaných užitek z těchto činností, na straně druhé. Na základě porovnání očekávaných zisků a nákladů alternativních příležitostí korupční versus korektní jednání (viz Obr. č. 12 další strana: Alternativy pro-korupční volby), jedinec rozhoduje a volí nakonec takovou alternativu, která je pro něho výhodnější.

Účast v korupčních aktivitách se pro rozhodovatele také stává volbou s určitou mírou **rizika**. Osoby bez averze k riziku budou pravděpodobně častějšími účastníky korupce, neboť tito lidé se k nezákonným činnostem nechají zlákat mnohem snadněji než lidé, kteří averzi k riziku mají. Přesto mezi pachatelé korupčních činů nacházíme i osoby, které averzi k riziku mají. Pro demonstraci volby mezi korektní a pro-korupční alternativou můžeme pro riziko-averzní jedince využít např. Neumannovu-Morgensternovu funkci očekávaného užitku.¹⁰⁹

¹⁰⁷ CHMELÍK, J. a kol. *Pozornost, úplatek a korupce*. 1. vyd. Praha: Linde, Praha, 2003. 222 s. ISBN 80-7201-434-X.

¹⁰⁸ Průkopníkem teorie, zabývající se ekonomickou analýzou mimotržních transakcí a ekonomii zločinu obecně, se v ekonomické teorii stal G. S. Becker. Přístup k těmto aktivitám rozvinul na základě obecného ekonomického rozboru kriminálních trestných činů, prezentovaného ve stati „*Crime and Punishment: An Economic Approach*“, publikované poprvé roku 1968. Především díky Beckerovi a později i jeho následovníkům (Stigler, Ehrlich, Levitt aj.) byla vytvořena originální ekonomická teorie v chicagském stylu, která zásadním způsobem ovlivnila v druhé polovině 20. století moderní ekonomickou teorii.

¹⁰⁹ Jedná se o standardní teorii očekávaného užitku, odkazující se na práci J. Neumanna a O. Morgensterna z roku 1944 (dále např. J. Marschak, 1950, J. L. Savage, 1953 aj.). Teorie modeluje rozhodování v rizikových situacích a představuje jeden ze stěžejních směrů rozvoje moderní standardní mikroekonomie po 2. světové válce. Aplikace viz. VOLEJNÍKOVÁ, J. *Korupce v ekonomické teorii a praxi*. 1. vyd. Praha: Profess Consulting, 2007. 378 s. ISBN 978-80-7259-055-1.



Obr. č. 12: Alternativy pro-korupční volby

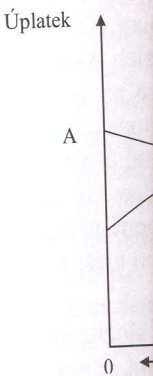
Zdroj: grafika autor podle Frič [1999:39]

Korupční chování se zpravidla vyplatí, je-li do korupční transakce vtaženo jen málo lidí a zisky z korupce jsou vysoké. Klientské sítě vedou k ustáleným výhodám a lidé, kteří se v nich účastní nemají zájem ani na jejich rozšiřování, ani na dalším rozměňování zisků z korupce. Je tedy zřejmé, že hladina korupce a její vývoj závisí na relaci počtu osob, kteří jsou ochotni přistoupit ke korupci a osob, kteří tuto ochotu nemají. Příkladem je existence rozdílů v úrovních korupce např. mezi různými místními správami a to, ačkoliv jsou stejné či podobné kontrolní prostředky či mzdové pobídky. Autoři Andvig a Fjeldstad¹¹⁰ vysvětlují tento jev tím, že „korupce dál korumpuje“, tzn., že předpokládaná výtěžnost účasti v korupčních transakcích, porovnávaná s neúčastí v nich, závisí na počtu ostatních lidí, kteří se na takové transakci podílejí. Protože podobné stimulační systémy a instituce mohou vést k rozdílným hladinám korupce, mohou být rozdíly v úrovních korupce vysvětleny tím, že se ukotvily v různých rovnováhách korupce. Rovnováha přitom nastává tehdy, když jednotlivý úředník nemá žádný podnět ke změně svého chování.

V následujícím obrázku (Obr. č. 13: Korupční rovnováha – Shellingův diagram) je znázorněna klíčová vazba pro vysvětlení odchylek v úrovních korupce. Předpokládejme např. situaci na úseku samosprávy města, počet úplatných úředníků je měřen zleva doprava podél horizontální osy grafu. Každý bod na

¹¹⁰ Andvig, J.CH., Fjeldstad, O.H., Amundsen, I. *Research on Corruption. A policy oriented survey*. CHR.Michelsen Institute and Norwegian Institute of International Affairs, 2000. 158 s.

této ose znázorňuje určité ro
Úplatek (jako zisk z transak
„Čestný“ znázorňuje výnos
pro všechna možná rozdělen
ka „Čestný“ má přes celý dia
ho úředníka v úřadu s narůst
úředníka, pokud je počet úpl
„Úplatný“ znázorňuje situac
da – úplatek. Stáčí se v bo
korupce stává méně vzácnou
úplatky za danou službu (na
předpoklad, že korupce má
tom lépe v bodě A než v bod



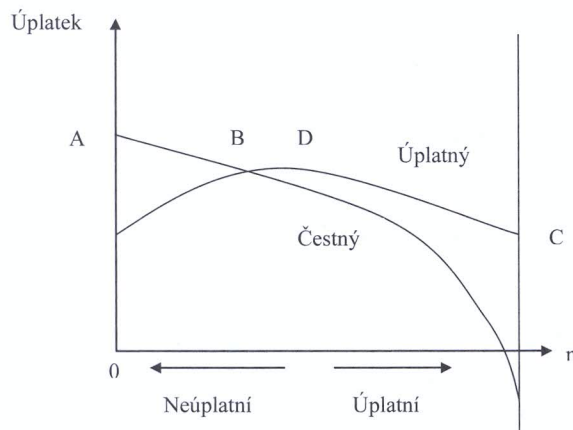
Obr. č. 13: Korupční rovnováha – Shellingův diagram

Zdroj: Andvig and Fjeldstad

Výnos zkorumpovaného
Existují přitom tři důvody
„Úplatný“:

¹¹¹ Původně In Schelling, T. H. *Choice of binary choices with externalities*

této ose znázorňuje určité rozdělení úředníků úřadu na úplatné a neúplatné. Úplatek (jako zisk z transakce) je měřen na ose vertikální. Linie „Úplatný“ a „Čestný“ znázorňují výnos při možné korupci samostatně čestného úředníka pro všechna možná rozdělení ostatních úředníků mezi tyto dvě kategorie. Křivka „Čestný“ má přes celý diagram klesající tendenci, znázorňuje výnos čestného úředníka v úřadu s narůstající korupcí. Jeho zisk je vyšší než zisk úplatného úředníka, pokud je počet úplatných úředníků nízký (nalevo od bodu *B*). Křivka „Úplatný“ znázorňuje situaci, kdy mezi lidmi a úředníkem existuje tajná dohoda – úplatek. Stáčí se v bodě *D*: s rostoucím počtem úplatných úředníků, se korupce stává méně vzácnou a úplatní lidé mohou být ochotni platit pouze nižší úplatky za danou službu (napravo od bodu *D*). Podle konstrukce grafu je zde předpoklad, že korupce má negativní veřejně-sociální dopad, všichni jsou na tom lépe v bodě *A* než v bodě *C*.



Obr. č. 13: Korupční rovnováha - Schellingův diagram¹¹¹

Zdroj: Andvig and Fjeldstad [2000:120], překlad a úprava autor

Výnos zkorumpovaného úředníka se zvyšuje v oblasti nalevo od bodu *D*. Existují přitom tři důvody, které přispívají k této rostoucí tendenci křivky (linie „Úplatný“):

¹¹¹ Původně In Schelling, T. Hockey helmets, concealed weapons, and daylight saving: A study of binary choices with externalities. *Journal of Conflict Resolution* 1973, s. 381-428, s.388.

- (1) S rostoucím počtem zkorumpovaných úředníků klesá intenzita vnitřních morálních pocitů viny, způsobených podvodným jednáním.
- (2) S rostoucím počtem zúčastněných osob klesá, po případném odhalení, význam ztráty dobré pověsti každého ze zúčastněných.
- (3) Pokud je mnoho osob vtaženo do korupčních transakcí, snižuje se sama pravděpodobnost odhalení korupce.

Schellingův diagram znázorňuje tři rovnovážné body: *A*, *B* a *C*. V bodě *A* jsou všichni úředníci čestní a preferují tento způsob chování i pro budoucí transakce vzhledem ke skutečnosti, že jejich úroveň užitku jsou nad úrovněmi užitku kteréhokoliv úředníka, který se pokusí o korupci. Samospráva si tak zachovává status neúplatné instituce. Naopak v bodě *C* jsou všichni úředníci zkorumpovaní, protože věří, že být čestný se nevyplatí. Konečně v bodě *B* kterýkoliv úředník nepatří ani do jedné z předchozích kategorií. Rovnováha v bodě *B* je však *rovnováhou nestabilní*, protože za předpokladu, že se další úředník stane úplatným, vyplatí se být úplatným. Naopak, pokud se sníží počet úplatných úředníků o jednu osobu, potom se poslední úředník rozhodne nebýt úplatný. Z modelu plyne, že pokud samospráva začne s úrovní korupce vyšší než *B* (např. z historických důvodů), bude se postupně přibližovat ke stabilní úrovni dané bodem *C*. Avšak, pokud začne na úrovni nižší než je bod *B*, bude směřovat k bodu *A*.

Ačkoliv je významnost uvedeného modelu velmi složité empiricky testovat, klíčovým předmětem mnoha protikorupčních kampaní je právě „posunutí rovnováhy“ veřejné správy z oblasti vysoké korupce do oblasti korupce nízké. Na základě Schellingova diagramu lze pak interpretovat několik sledovaných jevů korupce ve veřejných institucích. Můžeme sledovat **rozdílné úrovně korupce se stejným institucionálním uspořádáním, mzdovými strukturami, kontrolními a sledovacími mechanismy**. Dále pak, že mezní změny v počtu úplatných úředníků mohou mít velký dopad na úroveň korupce, pokud se veřejná správa nejprve nachází v blízkosti bodu *B*. Pokud je krátkodobá, ale důsledná protikorupční kampaň schopna posunout veřejnou správu z bodu *C* až za bod *B*, pak se tato správa posune svou vlastní silou do bodu *A*. Nicméně, pokud je bod *B* blízko bodu *A*, mohou i malé šoky stačit k tomu, aby veřejná správa sklouzla do úseku vysoké korupce.

□ Důsledky korupce

Podle Transparency International „...korupce zvyšuje ceny zboží a služeb,(...), vede ke snižování úrovně, neboť jsou dodávány výrobky horší kvality a je nakupována nevhodná či nepotřebná technologie,(...), projekty jsou vybírány

spíš na základě kapitálu, než ... korupce způsobuje nezákazky získala firma nejméně tek. Náklady na úplatky jsou zvyšuje ceny, omezuje poptávku sledku spotřeba klesá podžeme identifikovat jako jed selhání trhu a/nebo v jeho

Jako příklad důsledků korupci při poskytování když subjekt, který tyto staršarvat určitým způsobem rupční jednání především vybavení policistů a armá zovatele určité veřejné s apod.). „Podle výzkumů v celosvětovém měřítku v 80 % všech veřejných obvykle pohybuje mezi 5- státní a místní úrovni zad by tedy platil odhad Svě postupů a korupčního je dářství až 60 miliard Kč by přineslo výrazné sniže

Jiným příkladem jsou on). Mohou vést k tržn hazard)¹¹⁵ nebo negativně

¹¹² Transparency International
Transparency International Č

¹¹³ GOULD, D. J., AMAROMance. Illustrations from D 580. Management and Devel

¹¹⁴ TRANSPARENCY INT
Transparency Internationa
<www.transparency.cz>.

¹¹⁵ Obecně vyjadřuje činn užitku omezuje užitek ostatn tří budou lépe informovaně vaných.

¹¹⁶ Obecně představuje pro nabízející, účastnit tržní sm vytlačovány kvalitnější pro schopní zaměstnanci či za méně kvalifikovaní a méně

spíš na základě kapitálu, než na základě lidských zdrojů“.¹¹² Jinde se uvádí, že „... korupce způsobuje neefektivní rozdělování, neboť umožňuje, aby vládní zakázky získala firma nejméně kvalitní, avšak schopná nabídnout nejvyšší úplatek. Náklady na úplatky jsou navíc zahrnuty do ceny vyráběné produkce, což zvyšuje ceny, omezuje poptávku, ovlivňuje strukturu výroby a v konečném důsledku spotřeba klesá pod optimální úroveň“.¹¹³ Je zřejmé, že korupci tak můžeme identifikovat jako jeden z klíčových faktorů, který významně napomáhá selhání trhu a/nebo v jeho důsledku vzniká.

Jako příklad důsledků korupce na **mikroekonomické úrovni** si uveďme **korupci při poskytování veřejných statků**. Ta se vyskytuje zejména tehdy, když subjekt, který tyto statky obstarává, přijímá úplatky za to, že je bude obstarávat určitým způsobem. Při poskytování veřejných statků ovlivňuje korupční jednání především *kvalitu jejich poskytování* (např. vládní zakázky na vybavení policistů a armády, veřejné soutěže na výstavbu dálnic, výběr provozovatele určité veřejné služby např. vysílací licence, správy státních lesů apod.). „Podle výzkumů Světové banky je právě zadávání veřejných zakázek v celosvětovém měřítku z hlediska korupčních tlaků nejohroženější oblastí. Až v 80 % všech veřejných soutěží dochází k manipulacím, přičemž výše úplatků se obvykle pohybuje mezi 5-15 % z celkové hodnoty zakázky. V ČR se ročně na státní a místní úrovni zadávají zakázky v hodnotě téměř 400 miliard Kč. Pokud by tedy platil odhad Světové banky, ročně by v důsledku netransparentních postupů a korupčního jednání u veřejných zakázek uniklo z národního hospodářství až 60 miliard Kč. Zprůhlednění systému a omezení korupčních praktik by přineslo výrazné snížení veřejných výdajů“.¹¹⁴

Jiným příkladem jsou **asymetrické informace (asymmetrical information)**. Mohou vést k tržní deformaci, způsobené *morálním hazardem (moral hazard)*¹¹⁵ nebo *negativním (nepříznivým) výběrem (adverse selection)*.¹¹⁶ Jsou-

¹¹² Transparency International (TI) *SourceBook – Kniha protikorupčních strategií*. Praha: Transparency International Česká republika 2000. 117 s. bez ISBN.

¹¹³ GOULD, D. J., AMARO-REYES, J. A. The Effects of Corruption on Administrative Performance. *Illustrations from Developing Countries*. World Bank Start Working Paper 1983, no. 580. Management and Development Series no. 7.

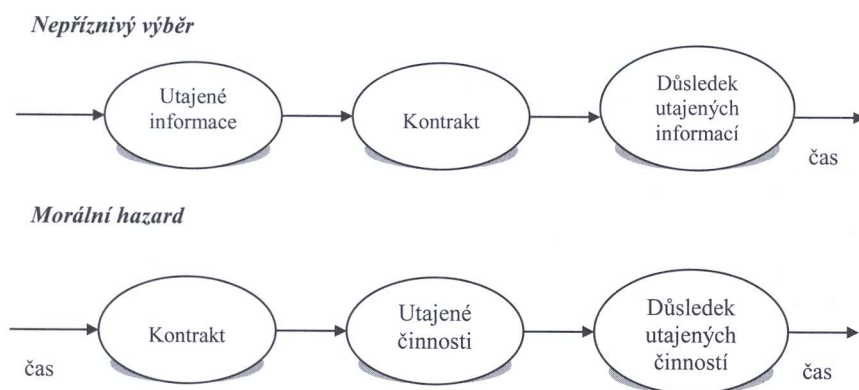
¹¹⁴ TRANSPARENCY INTERNATIONAL ČR (TIC) *Výroční zpráva za rok 2005*. Praha: Transparency International Česká republika 2005. [on line]. Dostupné z www.transparency.cz.

¹¹⁵ Obecně vyjadřuje činnost informovaného tržního subjektu, který při maximalizaci svého užitku omezuje užitek ostatních – neinformovaných subjektů trhu. Na trzích s informační asymetrií budou lépe informované subjekty zneužívat svého postavení na úkor subjektů méně informovaných.

¹¹⁶ Obecně představuje proces, kdy se budou „méně žádoucí“ subjekty trhu, poptávající nebo nabízející, účastnit tržní směny mnohem častěji než subjekty ostatní. V důsledku toho jsou z trhu vytlačovány kvalitnější produkty, popř. dochází k situaci, kdy na základě vlastního rozhodnutí schopní zaměstnanci či zaměstnanci s lepší kvalifikací odcházejí a zůstávají pouze zaměstnanci méně kvalifikovaní a méně schopní.

li podnikatelské subjekty závislé na byrokratických rozhodnutích, vytváří se kanál korupce. Jedná se např. o zasvěcené informace o podmínkách a výši konkurenčních nabídek, o podmínkách kontraktu, včasné varování před kontrolou apod. V těchto případech korumpující subjekt usiluje o získání výhody cestou *omezení prvku nejistoty*. Na druhé straně úředníci využívají svého postavení a vytvářejí často podmínky, které ke korupci vedou, když např. způsobují zpoždění a nepružnou aplikaci požadavků. Z praxe jsou známy případy, že v případě informační povinnosti zaměstnanců veřejné správy¹¹⁷ se její „zákazníci“ setkávají s neochotou požadované informace poskytovat.

Asymetrické informace nejsou jen doménou veřejné správy. Průmyslová špionáž, sofistikované počítačové podvody a nedovolené poskytování informací patří k běžným formám *vnitropodnikové hospodářské kriminality*. Problémy asymetrických informací demonstruje následující obrázek (Obr. č. 14: Problémy asymetrických informací).



Obr. č. 14: Problémy asymetrických informací

Zdroj: Andvig and Fjeldstad [2000:106], úprava a překlad autor.

V NIE můžeme dnes zaznamenat poměrně častou aplikaci problému morálního hazardu a to především v souvislosti s tzv. **problémem zastoupení (problem of agency** nebo **principal-agent problem, P-A)**. Obecně se jedná o situaci, kdy jeden subjekt (vlastník-principál) deleguje svá práva na jiný subjekt (zástupce-agent), který ho zastupuje, a který je vázán smlouvou (formální nebo neformální) k tomu, aby v dané oblasti zabezpečoval a prosazoval zájmy principála. Kompenzací za to mu jsou sjednané platby či požitky, které mu

¹¹⁷ V České republice vznikající na základě *Zákona o svobodném přístupu k informacím* (zákon č. 106/1999 Sb., ve znění pozdějších předpisů).

principál poskytuje. Problém organizací. Agent bývá způsobilý v oblasti, v níž principál a své informační přehled bude vždy záviset na morálních podmínkách pro zneužívání moci nitorovat, principál by mohl nosti agenta relevantně inf

Zkoumat **důsledky korupce** stihnout mnohačetné souvislosti vývojem dané země (vní v komparaci s makroekonomickým HDP/obyvatele), vazba nový vývoj, vztah korupce k podíl šedé ekonomiky aj. uplynulých dvaceti let, u s povahou (či se změnou) ekonomiky (transformace ekonomiky ku (transformace ekonomiky exportu a importu korupce

Komparace ekonomických ukazatelů na nejchudší země světa se především o země africké specifických příčin korupce konflikty či rozvojová politika rolu korupce víceméně faktorů, kteří svoji pomoc l

K odhalení rizikových modelů korupce a jejich odchylky v korupčních trendech pak úrovní *společenského*

Některé empiricky doložené sektory a HDP shrnuje následující

12.3.2. Korupce jako

„Korupce má dvě masy, jedna se jí dotýká, druhá si toho už Montesquieu:“

¹¹⁸ Podrobněji k celé problematice viz kapitola 1. vyd. Praha: Profess Consult

principál poskytuje. Problém *P-A* vzniká na všech úrovních hierarchických organizací. Agent bývá zpravidla mnohem lépe informován o skutečném stavu věci v oblasti, v níž principála zastupuje, a proto může zneužívat svého postavení a své informační převahy ve svůj prospěch. Realnost těchto závěrů však bude vždy záviset na morálních vlastnostech zúčastněných subjektů. Nelze-li podmínky pro zneužívání postavení agentů (či obecně podřízených) dobře monitorovat, principál by musel vynaložit velmi vysoké náklady, aby byl o činnosti agenta relevantně informován.

Zkoumat **důsledky korupce na makroekonomické úrovni** představuje postihnout mnohačetné souvislosti korupce s celkovým hospodářským stavem a vývojem dané země (vnímaná či pocíťovaná hladina korupce v ekonomice v komparaci s makroekonomickou výkonností státu vyjádřenou např. ukazatelem HDP/obyvatele), vazbu korupce na příliv zahraničních investic (PZI), cenový vývoj, vztah korupce a struktury příjmů a výdajů státního rozpočtu či podíl šedé ekonomiky aj. souvislosti. Mezi těmito faktory se, zvláště v období uplynulých dvaceti let, ukázaly být jako významné i některé vazby spojené s povahou (či se změnou) hospodářského řádu zemí bývalého východního bloku (transformace ekonomik), oblast mezinárodního obchodu (problém tzv. exportu a importu korupce) i otázky globalizační.

Komparace ekonomické vyspělosti země a úrovně vnímání korupce poukazuje na nejhudší země světa jako oblasti s nejvyšší korupční aktivitou. Jedná se především o země afrického kontinentu, kdy v těchto zemích existuje řada specifických příčin korupce, např. převládající autoritářské normy, ozbrojené konflikty či rozvojová pomoc. V těchto zemích je existence institucí pro kontrolu korupce víceméně formální s cílem uspokojit požadavky mezinárodních aktérů, kteří svoji pomoc budováním protikorupčních mechanismů podmiňují.

K odhalení rizikových faktorů korupce jsou proto dnes stále více využívány modely korupce a jejich trendů. Naprostá většina těchto modelů vysvětluje odchylky v korupčních trendech kvalitou institucionálního prostředí, zejména pak úrovní *společenského kapitálu*.¹¹⁸

Některé empiricky doložené makroekonomické důsledky korupce na vládní sektor a HDP shrnuje následující tabulka (Tab. č. 13: Korupce a HDP):

12.3.2. Korupce jako neformální instituce

„Korupce má dvě macechy – lidskou slabost a neúčinné instituce. Povšiml si toho už Montesquieu: Existují dva druhy korupce. Jeden, když lid vůbec ne-

¹¹⁸ Podrobněji k celé problematice viz. VOLEJNÍKOVÁ, J. *Korupce v ekonomické teorii a praxi*. 1. vyd. Praha: Profess Consulting, 2007. 378 s. ISBN 978 80-7259-055-1.

*dodržuje zákony a druhý, když ho korumpují samotné zákony. Je to nemoc ne-
vyléčitelná, neboť tkví v samotném léku“.*¹¹⁹

Tab. č. 13: Korupce a HDP

Zhoršení korupce o jeden procentní bod na šále 0-10 ovlivňuje:

Zdroj	Dopad na podíl na HDP:	Změna HDP na hlavu o (v %)
Gupta-de Mello-Sharan (2000)	... armádních výdajů	+1,0
Tanzi-Davoodi (2000)	... vládních příjmů	-0,1 až -4,5
Mauro (1999)	... výdajů na vzdělání	-0,7 až -0,9
	... výdajů na zdravotnictví	-0,6 až -1,7
Ghura (1998)	... daňových příjmů	-1,0 až -2,9
Tanzi-Davoodi (1997)	... veřejných výdajů	+0,5
	Snížení kvality komunikací.	-2,2 až -3,9

Zdroj: The Global Corruption Report [2001], s. 256, překlad a úprava autor

Lze konstatovat, že pokrok v analýze *ekonomických efektů korupce* je spojen právě s rozvojem institucionální ekonomie. Jestliže teorie veřejné volby a konstituční politická ekonomie poukazují na negativní aspekty korupce především v souvislosti s existencí veřejného sektoru a neefektivností politických trhů, metodologický přístup NIE umožnil uchopit problém korupce v mnohem širší dimenzi reálných ekonomických struktur a vztahů. **Z perspektivy zorného úhlu nové institucionální ekonomie můžeme korupční chování vymezit jako odchylku od formálních pravidel. Tam, kde je korupce silně zakořeněna zvykem či tradicí, patří tento způsob chování k široké síti neetických neformálních institucí.** Korupce nestojí „vně“ ekonomického systému, ale existuje-li, pak existuje jako endogenní instituce, a jako taková představuje svébytný systém s vlastní kulturou a tradicí. Korupce „...funguje jako sociální systém, má svá vlastní pravidla hry, vnitřní mechanismy svého vývoje podmiňující jeho sílu, pronikavost a rychlost šíření ve společnosti“.¹²⁰ To pochopitelně snižuje efektivitu boje s korupcí. Např. pokusy, které byly vedeny za účelem eliminace korupce cestou personální výměny zkorumpovaných lidí, selhaly a ukázaly se jako vysoce neúčinné. Když do stejných, nezměněných poměrů

¹¹⁹ LOMBARD, P. *Neřest a ctnost. Portréty z dějin korupce*. 1. vyd. Praha: Themis, 2001. 245 s. ISBN 80-85821-71-0.

¹²⁰ FRIČ, P. a kol. *Korupce na český způsob*. 1. vyd. Praha: Nakladatelství G plus G, Praha, 1999. 302 s. ISBN 80-86103-26-9.

(institucí) dosadíte nové, „č
stejně korupčně jako jejich p

Součástí korupce jsou tec
věry, bez jejichž dodržování
a normy si nacházejí své m
poruchy v systému formální
literatury dochází k poruch
(k tzv. *sociální dezorganiza*

1. Ve společnosti (i
kladných pravidel
mají upřednostně
zjištění, že právě
2. Dodržování ofici
odměň.
3. Situace, kdy ofici
ristická např. p
kde staré normy

Selhání formálních ins
rem jako institucí neformá
racionální reakci na realitu
instituce nepředstavují pr
v této situaci jeví jako ek
má svá vlastní pravidla, i
mální instituce si konkur
formálních (např. situac
socialismu, kdy různé za
neefektivních trhů).¹²¹ Př
normy reprodukovány a
řejnost, kde kolem sebe š
*popřípadě kulturních vz
braní úplatků činí pro o
ným aktem“.*¹²² Korupč
legitimní způsob chová
nutno připočítat i odhal
představitelů (nebo i me
také existenci dlouhodo

¹²¹ Frič v této souvislosti re
náhodné korupce, (2) stadiu
a (4) stadium systémové kor

¹²² FRIČ, P. a kol. *Korupce*
1999. 302 s. ISBN 80-86103

(institucí) dosadíte nové, „čisté“ lidi (hráče), budou se velmi rychle chovat stejně korupčně jako jejich předchůdci nebo z místa odejdou.

Součástí korupce jsou tedy korupční normy, pravidla a vazby vzájemné důvěry, bez jejichž dodržování by korupce nebyla možná. Tato korupční pravidla a normy si nacházejí své místo zpravidla tam, kde existují „bílá místa“ jako poruchy v systému formálního institucionálního uspořádání. Podle sociologické literatury dochází k poruchám oficiálního normativního systému společnosti (k tzv. *sociální dezorganizaci*) ve třech základních podobách:

1. Ve společnosti (nebo v některé její oblasti) existuje několik protikladných pravidel, přičemž aktérům není dostatečně zřejmé, které mají upřednostňovat. Tendence ke korupčnímu jednání vychází ze zjištění, že právě toto chování jim přináší největší zisk.
2. Dodržování oficiálních norem nevede k příslušným výsledkům nebo odměně.
3. Situace, kdy oficiální pravidla zcela chybí. Tato situace je charakteristická např. pro transformační období postkomunistických zemí, kde staré normy již neplatí a nové ještě nebyly vytvořeny.

Selhání formálních institucí tedy otevírá prostor pro šíření korupčních norem jako institucí neformálních. Z pohledu zúčastněných hráčů se však jedná o racionální reakci na realitu systému, neboť existující (popř. vůbec neexistující) instituce nepředstavují pro hráče motivační faktor, takže korupční jednání se v této situaci jeví jako ekonomicky racionální. Vzhledem k tomu, že korupce má svá vlastní pravidla, normy a mechanismy šíření, korupční instituce a formální instituce si konkurují. Korupce může nakonec suplovat úlohu institucí formálních (např. situace chudých zemí třetího světa nebo období reálného socialismu, kdy různé zakonzervované interpersonální vazby snižují nejistotu neefektivních trhů).¹²¹ Při opakovaných korupčních akcích jsou navíc korupční normy reprodukovány a samy korupční systém řídí. Postupně pronikají na veřejnost, kde kolem sebe šíří *korupční klima* jako „soubor kolektivních představ, popřípadě kulturních vzorů, které zneužívání veřejných pravomocí, dávání a brání úplatků činí pro obyvatele dané země samozřejmým a zvykově omluvitelným aktem“.¹²² Korupční klima tak pomáhá etablovat korupční transakce jako legitimní způsob chování. Ke stabilizačním prvkům korupčního systému je nutno připočítat i odhalené a zveřejněné korupční aféry vrcholných veřejných představitelů (nebo i mediálně známých osob, vrcholových sportovců apod.) a také existenci dlouhodobě otevřených a dosud nepotrestaných korupčních kauz.

¹²¹ Frič v této souvislosti rozlišuje čtyři stadia pronikání korupce do společnosti: (1) stadium náhodné korupce, (2) stadium spontánně regulované korupce, (3) stadium organizované korupce a (4) stadium systémové korupce. Blíže In Frič [1999].

¹²² FRIČ, P. a kol. *Korupce na český způsob*. 1. vyd. Praha: Nakladatelství G plus G, Praha, 1999. 302 s. ISBN 80-86103-26-9.

Ke stabilitě korupčního systému napomáhá i **formalizace korupce**. Formalizaci neformálních korupčních pravidel mohou zainteresovaní hráči docílit např. lobbyingem (za prosazení omezení konkurence na určitém trhu nebo za prosazení měkkého protikorupčního zákonodárství apod.). K tomu přispívá zejména klientská síť, zvláště, jsou-li mezi zainteresovanými hráči politici, soudci, představitelé vrcholné veřejné správy obecně. Tyto skutečnosti na jedné straně stabilizují a posilují existující korupční systém, na straně druhé *mění očekávání subjektů o chování jejich protihráčů* a tím korupční systém *dynamizují*. Důsledkem bude zvyšování rovnovážné hladiny korupce v příštím období a růst transakčních nákladů.

Korupce, ať už jako nahodilá forma ignorance závazků vůči státu a právu, nebo jako substituční systém formálních institucí, působí nelegálně ve skryté podobě. Z hlediska dlouhého období však vykazuje značnou stabilitu spojenou se sítí neformálních sociálních vazeb (klientelismus, protekce, nepotismus) a potřebná institucionální změna se pak prosazuje jen velmi těžko. „... *Margiální změny mohou v čase přivést k řešení, které – jakmile jednou převáží (...) jsou jaksi uzavřeny v sobě („lock-in“), a vedou potom k určité zvláštní cestě do budoucnosti*“.¹²³ Síla bývalé závislosti, síla skutečnosti, že korupční instituce, které společnost zdědila, mají schopnost přežít, je značná. V této souvislosti nelze nezmínit situaci v mladých tržních ekonomikách, jako je česká. Právě v oblasti korupce lze totiž závislost na trajektorii velmi dobře sledovat. Se změnou společenského řádu (a tedy i celé sítě formálních pravidel) si korupce našla nové formy. Doprovázela a hluboce poznamenala ekonomickou transformaci postkomunistických zemí a ukázala se být jedním z nejzávažnějších problémů tranzitivních ekonomik.

V České republice transformační období ovlivnilo korupční klima a jeho vnímání veřejností velmi významně. Funkční změny korupce byly v tomto období determinovány především *přeléváním korupce z oblasti služeb a obchodu do sféry veřejné správy a administrativy*, sama **transformační korupce** vznikala v procesech, které byly ze své podstaty *ojedinělé a neopakovatelné*. Lze říci, že jestliže v ekonomikách centrálně plánovaných usnadňovala korupci stabilita systému, v přechodném období se živnou půdou korupce stala jeho *nestabilita*. Rozpad starého systému znamenal i rozpad systému starých sociálních norem s jejich sankčními postihy, a to dříve než se stačily vytvořit nový systém morálky a nové sankce za porušování norem. V důsledku málo rozvinutého správního aparátu a politických struktur postrádá přechodné stadium i právní legitimitu a institucionální sílu. Na tomto stavu právní nejistoty a nefunkčnosti právního řádu se mnozí rozhodli parazitovat a přímo kalkulovat s jeho pomalostí a liknavostí. Vedle politiků a veřejných činitelů na této situaci

¹²³ MLČOCH, L. *Zastřená vize ekonomické transformace*. 1. vyd. Praha : Karolinum, 1997. 117 s. ISBN 80-7184-423-3.

parazituje i privátní sféra společnosti. Tyto tendence mnozí Zkušenosti ukázaly, že transformace a pokles žánru věru vůči státu.

V transformačních procesech v procesu přesunu velkých mu (v České republice z habsburské monarchie na existenci korupce jako tví zvyklostí a stereotypů demokracie a kultury, korupce, zakořeněná n kdy okrádání státu je p ná výměna úsluh, korup kurence a tyto jevy př argumentaci D. Northa uvádí, že: „*Ekonomik budou v důsledku odliš svoji výkonností výraz přenesení formálních ních ekonomik do třetí čující podmínkou dob*“.

Podle dostupných údajů korupce v Bulharsku, F V bývalých sovětských obdobích pozitivně je místa výskytu korup v policii, parlamentu ekonomikách uvádí, veřejným činitelům (

Úroveň a vnímání označila Zpráva Sv okolností, které by r

¹²⁴ Více k tomu viz. např. Karolinum, 1997, nebo Transparency International, *Průběh privatizace*. Praha: Prostředí, 1997.

¹²⁵ NORTH, D. C. *Vývoj ekonomické transformace*. 1994. s. 441-450.

¹²⁶ Např. Index vnímání organizace Transparency International.

parazituje i privátní sféra, která situaci využívá především ve svůj vlastní prospěch. Tyto tendence mohou vykrystalizovat až v podkopání liberálních nadějí. Zkušenosti ukázaly, že pokles hospodářské výkonnosti v počátečních letech transformace a pokles životní úrovně obyvatel posiluje klientské vazby i nedůvěru vůči státu.

V transformačních ekonomikách tedy existují příležitosti ke korupci v procesu přesunu velkých majetků, na straně druhé působí dědictví komunismu (v České republice je korupce navíc podmíněna i historickým dědictvím habsburské monarchie a jejich byrokratických tradic), které nese výrazný vliv na existenci korupce jako doprovodného jevu transformačních procesů. Dědictví zvyklostí a stereotypů chování jen těžko může přispívat k utváření fungující demokracie a kultury, jež by korupci odmítala. Tradice jak velké, tak i malé korupce, zakořeněná nedůvěra vůči státu, přesvědčení o výhodnosti chování, kdy okrádání státu je považováno za normu, rozšířený klientelismus a vzájemná výměna úsluh, korupce v soukromém sektoru jako substitut fungující konkurence a tyto jevy představují bariéru dobře fungující demokracie a potvrzují argumentaci D. Northa o vlivu „path dependance“.¹²⁴ North v této souvislosti uvádí, že: „*Ekonomiky, které přijmou formální pravidla jiné ekonomiky, se budou v důsledku odlišných neformálních norem a pravidel jejich dodržování svoji výkonností výrazně lišit od výkonnosti této ekonomiky. Z toho plyne, že přenesení formálních politických a ekonomických pravidel úspěšných západních ekonomik do třetího světa a do východoevropských ekonomik není postačující podmínkou dobré ekonomické výkonnosti*“.¹²⁵

Podle dostupných indikátorů korupce,¹²⁶ je v rámci EU-27 nejzávažnější korupce v Bulharsku, Rumunsku, Polsku, Litvě, České republice a Slovensku. V bývalých sovětských ekonomikách je však situace mnohem vážnější. Dlouhodobě pozitivně je hodnocena situace v Estonsku a Slovinsku. Nejkritičtější místa výskytu korupce v tranzitivních ekonomikách jsou v oblasti politiky, v policii, parlamentu a zákonodárných sborech. Téměř 20 % firem v těchto ekonomikách uvádí, že odvádí 2-10 % ročních příjmů na neoficiální platby veřejným činitelům (v zemích původní EU-15 jsou to pouze necelá 4 % firem).

Úroveň a vnímání korupce v ekonomikách bývalého sovětského bloku označila Zpráva Světové banky ve WDR (2002) za jednu z pěti klíčových okolností, které by měly vysvětlit, proč dobře fungující instituce v rozvinutých

¹²⁴ Více k tomu viz. např. Mlčoch, L. *Zastřená vize ekonomické transformace*. 1. vyd. Praha: Karolinum, 1997, nebo Mlčoch, L. *Institucionální ekonomie*. 2. vyd. Praha: Karolinum, 2005, nebo Transparency International ČR (TIC) a kol.: *Co se stane, když se zhasne? Dvě podoby české privatizace*. Praha: Prostor 2004.

¹²⁵ NORTH, D. C. Vývoj ekonomické výkonnosti v čase. *Politická ekonomie*. Praha: VŠE, č. 4., 1994. s. 441-450.

¹²⁶ Např. Index vnímání korupce (Perception Corruption Index – CPI) mezinárodní nevládní organizace Transparency International. Dostupný na www.transparency.cz.

tržních ekonomikách nemusí vést ke stejným výsledkům v těchto zemích a zemích třetího světa. V souhrnu se jedná o (1) existenci doplňujících institucí, které podporují transparentnost a vynutitelnost práva, (2) *úroveň a vnímání korupce*, (3) náklady vytvoření a udržení institucí vzhledem k HDP, (4) administrativní kapacity včetně lidských a (5) používané technologie. K problematice „kopírování institucí“¹²⁷ se dlouhodobě vyjadřuje i prof. Mlčoch. Upozorňuje zejména na to, že transformace české ekonomiky na principu šokové terapie a rychlé privatizace nemohla být doprovázena odpovídajícím vývojem institucí a morálních hodnot. Instituce včetně právních norem vznikaly v nedokonalé podobě a jejich mezerami snadno procházeli nepoctivci. Morální úpadek jako nutný produkt totalitního režimu se ani nezastavil, ale pokračuje. K tomu přispělo systematické vytěsňování etických norem z ekonomiky.

□ Identifikace protikorupčních mechanismů

Položme si na závěr kapitoly otázku, jakými nástroji lze míru korupce a její rozšíření redukovat? Podstatná a trvalá změna může být dosažena pouze zapojením všech sil mocenského trojúhelníku tvořeného státem, soukromým sektorem a občanskou společností. Boj proti korupci musí být *zájmem celospolečenským*. Prvořadé je, aby v té které zemi existovala **transparentní protikorupční legislativa**, zvláště pak samotné legislativní pokrytí jevu tak, aby byl reálně trestatelný.

Vedle trestních postihů je používáno mnoho dalších způsobů, kterými se společnost korupci brání. Jde o vytváření různých **speciálních (popř. i utajených) protikorupčních těles**. Ve Velké Británii běžně aplikují tzv. *testy integrity*.¹²⁸ Podle Evropské unie jsou jedním z klíčových nástrojů na potírání korupce i tzv. *protikorupční linky*, zavedené na některých státních institucích za účelem ohlašování korupčních případů. Patrná je také větší vůle **kontrolovat** – provádět nezávislé audity finančních toků. Nezastupitelný význam mají také **prevence** a konkrétní institucionální a ekonomické **reformy**. V této souvislosti mnoho států zpracovává např. *etické kodexy veřejných činitelů*. Formu **zveřejnění** netransparentního a neefektivního nakládání s veřejnými zdroji zvolil např. ve Spolkové republice Německo Svaz daňových poplatníků, který každoročně vydává tzv. *černou knihu státního plýtvání*. V posledních letech se také poměrně rozšířila aktivita tzv. „*blacklistování*“, kdy některé státy vydávají listiny (popř. vedou registry) nedůvěryhodných právních subjektů (např. ve Velké Británii). „Blacklistovat“ však lze i celé země, např. protože jsou daňovými ráji. Transparency

¹²⁷ Autor používá termín „institucionální xerox“.

¹²⁸ Testy integrity jsou ve Velké Británii prováděny na základě zjištění o korupčním jednání policisty nebo osoby, jež se pokouší policistu korumpovat. Nedochozí tedy k tzv. náhodným testům. Před tím, než policejní jednotka (jde o jednotku podléhající Protikorupčnímu ředitelství Metropolitní policie v Londýně, tzv. Anti-Corruption Command) přistoupí k samotné operaci, musí disponovat informacemi o korupčním jednání osoby.

International např. dopř. těžce všichni kandidáti. V případě porušení by určitou dobu o žádný „ostrov integrity“, kt cesu.

Konkrétní protikor na základě různých kri cí přístupy k **typologiz**

- (A) *Podle typu na vány a kontrol*
- (B) *Podle motivac zlepšení efekt nentů.*
- (C) *Podle pozice když jsou zast nízkých pozic*
- (D) *Podle pravděp*
- (E) *Podle typu org*

Současně, s odkaz úrovně anti-korupčnic ská) a populistická úr (Tab. č. 14: Typologie

Tab. č. 14: Typolo

ÚROVEŇ

I. MEZINÁRODNÍ

II. NADNÁRODNÍ

¹²⁹ ANDVIG, J. CH., FJEL oriented survey. CHR. Mich 158 s.

III. NÁRODNÍ

Procedury a školení uvnitř institucí státní a veřejné správy
 Kultura v přístupech úřadů
 Ostrovy integrity
 Budování kapacit k odstranění korupce
 Legální přístupy, zejména státního financování a sponzorování politických stran
 Antikorupční agentury
 Revize všeobecného a parlamentního dozoru
 Policie a kooperace mezi agenturami

IV. LOKÁLNÍ NEBO „OBČANSKÁ“

Minimalizace drobné korupce ochranou proti přirozené síle státu
 Strukturální reformy, decentralizace a deregulace
 Nové administrativní procedury (např. *customisation* veřejných služeb, tedy jejich „ztržnění“)
 Stížnosti a odškodnění
 Společenský (veřejný) dozor
 Média

V. POPULISTICKÁ

„Očištění“ (např. občanských služeb)
 Vytváření příkladů (zveřejnění)
 Morální vyzbrojení kampaní a „nové občanství“

Zdroj: Andvig and Fjeldstad [2000:134], překlad a úprava autor.

¹³⁰ UNDP (United Nations Development Programme) rozvojový program OSN, speciální instituce, vytvořená roku 1966. Odpovídá za řízení a koordinaci rozvojových projektů a poskytování technické pomoci. UN (United Nations) aktivity, např. UN ODC viz další text (Kapitola 5.2.2.2.).

¹³¹ FCPA (Foreign Corrupt Practices Act), americký Zákon o korupčních praktikách v zahraničí z roku 1977. Zákon zakazuje společnostem, jejím statutárním orgánům, zaměstnancům, zprostředkovatelům, zástupcům a společníkům (akcionářům) uplatit, nabízet či slíbit úplatek, schválit převod finančních prostředků k takovému účelu nebo nabídnout či přislíbit dar jakémukoliv zahraničnímu subjektu výměnou za ovlivnění nebo učinění jakéhokoliv rozhodnutí týkajícího se budoucího nebo stávajícího obchodu společnosti ve prospěch její nebo ve prospěch osoby třetí, jejíž prospěch může svědčit společnosti. Podle FCPA je takové jednání v zahraničí trestně stíháno v USA. Přestože je FCPA zaměřen směrem na soukromoprávní sféru, dává učít práva a povinnosti i např. Nejvyššímu státnímu zástupci (Attorney General), Ministru obchodu (Secretary of Commerce), Ministru zahraničních věcí (Secretary of State) a Ministru financí (Secretary of Treasury). V době svého přijetí byl FCPA jediným svého druhu, v jiných zemích obdobné zákony neexistovaly.

13. HOSPOD

Ve své bohaté historii se měnily. Avšak dá se říci, že a to liberální hospodářství a intervencionistická hospodářství fungování.

Na vývoji hospodářství události, které předurčily rozdělit do několika období. Podáříský vývoj probíhá.

V nejstarších dobách taková se začala v Egyptě, Řecku, Římanů, Egyptě smyslu už od pravěku. 19. století se vytvářejí politiky.

Mezi liberální klasičtí. Mezi směry propašované řízení ekonomiky se měnily na základě

13.1. TYPY HOSPOD

Podstatné charakteristiky a zdůvodnění hospodářství. Ten vede k vytváření ekonomických subjektů.

Klasická hospod

Je to směr, do kterého a principy hospodářství. Tato teorie proklamován byl W. Petty v A

Pro klasickou školu procesy jsou nezávislé představa „přirozené“ jednotlivých ekonomiky svobodněji. Je známý subjekt n Funguje pouze jako veškeré ekonomické ekonomicky a společ

III. NÁRODNÍ

Procedury a školení uvnitř institucí státní a veřejné správy
 Kultura v přístupech úřadů
 Ostrovy integrity
 Budování kapacit k odstranění korupce
 Legální přístupy, zejména státního financování a sponzorování politických stran
 Antikorupční agentury
 Revize všeobecného a parlamentního dozoru
 Policie a kooperace mezi agenturami

IV. LOKÁLNÍ NEBO „OBČANSKÁ“

Minimalizace drobné korupce ochranou proti přirozené síle státu
 Strukturální reformy, decentralizace a deregulace
 Nové administrativní procedury (např. *customisation* veřejných služeb, tedy jejich „ztržnění“)
 Stížnosti a odškodnění
 Společenský (veřejný) dozor
 Média

V. POPULISTICKÁ

„Očištění“ (např. občanských služeb)
 Vytváření příkladů (zveřejnění)
 Morální vyzbrojení kampaní a „nové občanství“

Zdroj: Andvig and Fjeldstad [2000:134], překlad a úprava autor.

¹³⁰ UNDP (United Nations Development Programme) rozvojový program OSN, speciální instituce, vytvořená roku 1966. Odpovídá za řízení a koordinaci rozvojových projektů a poskytování technické pomoci. UN (United Nations) aktivity, např. UN ODC viz další text (Kapitola 5.2.2.2.).

¹³¹ FCPA (Foreign Corrupt Practices Act), americký Zákon o korupčních praktikách v zahraničí z roku 1977. Zákon zakazuje společností, jejím statutárním orgánům, zaměstnancům, zprostředkovatelům, zástupcům a společníkům (akcionářům) uplatit, nabízet či slíbit úplatek, schválit převod finančních prostředků k takovému účelu nebo nabídnout či přislíbit dar jakémukoliv zahraničnímu subjektu výměnou za ovlivnění nebo učinění jakéhokoliv rozhodnutí týkajícího se budoucího nebo stávajícího obchodu společnosti ve prospěch její nebo ve prospěch osoby třetí, jejíž prospěch může svědčit společnosti. Podle FCPA je takové jednání v zahraničí trestně stíháno v USA. Přestože je FCPA zaměřen směrem na soukromoprávní sféru, dává učít práva a povinnosti i např. Nejvyššímu státnímu zástupci (Attorney General), Ministru obchodu (Secretary of Commerce), Ministru zahraničních věcí (Secretary of State) a Ministru financí (Secretary of Treasury). V době svého přijetí byl FCPA jediným svého druhu, v jiných zemích obdobné zákony neexistovaly.

13. HOSPOD

Ve své bohaté historii se měnily. Avšak dá se říci, že a to liberální hospodářství a intervencionistické hospodářství fungování.

Na vývoji hospodářství události, které předurčily rozdělit do několika etap podáří vývoj probíhající.

V nejstarších dobách taková se začala v Řecku, Římanů, Egyptě smyslu už od pravěku. 19. století se vytvářející.

Mezi liberálními klasickými. Mezi směry propagované řízení ekonomiky se měnily na základě

13.1. TYPY HOSPOD

Podstatné charakteristiky a zdůvodnění hospodářství. Ten vede k vytváření ekonomických subjektů.

Klasická hospod

Je to směr, do kterého a principy hospodářství. Tato teorie proklamován byl W. Petty v A

Pro klasickou školu procesy jsou nezávislé představa „přirozené“ jednotlivých ekonomiky svobodněji. Je významný subjekt ne funguje pouze jako veškeré ekonomické ekonomicky a spole

13. HOSPODÁŘSKÁ POLITIKA

Ve své bohaté historii se přístupy hospodářské politiky mnohokrát zásadně měnily. Avšak dá se z těchto přístupů vyzorovat dva hlavní určující proudy a to liberální hospodářská politika – vycházející z nenahraditelné úlohy trhu a intervencionistická hospodářská politika – preferující zásahy státu do tržního fungování.

Na vývoji hospodářské politiky se podepsaly mnohé převratné historické události, které předurčoval další směr hospodářské politiky. Tzn. lze ji časově rozdělit do několika etap, ale ani samotné časové dělení nestačí, protože hospodářský vývoj probíhal rozdílně u jednotlivých regionů.

V nejstarších dobách byla hospodářská politika ovládána náboženstvím. Jako taková se začala užívat u nejstarších světových civilizací, u židů, starých Řeků, Římanů, Egyptanů... Základy hospodářské politiky existovaly v jistém smyslu už od pravěku, dále se rozvíjela přes starověk, středověk, ale až od 19. století se vytvářejí základy dnešního moderního chápání hospodářské politiky.

Mezi liberální klasické směry patří fyziokraté, klasičtí liberálové a neoklasičtí. Mezi směry propagující státní zásahy patří merkantilisté, Keynesiánci a plánované řízení ekonomiky, řízené striktně státem na základě plánu. Tyto směry se měnily na základě společensko ekonomických událostí.

13.1. TYPY HOSPODÁŘSKÉ POLITIKY

Podstatné charakteristické znaky při určování stavu ekonomiky, hierarchie a zdůvodnění hospodářských cílů, představují určitý typ hospodářské politiky. Ten vede k vytváření určitých postupů, vazeb a způsobů jednání jednotlivých ekonomických subjektů.

Klasická hospodářská politika

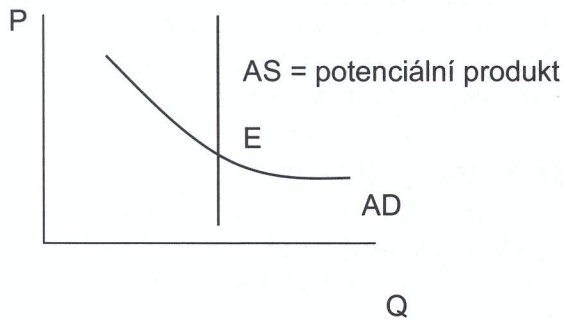
Je to směr, do kterého řadíme ekonomy, hlásající teorii pracovní hodnoty a principy hospodářského liberalismu. Existují dvě větve: anglická a francouzská. Tato teorie procházela svou existencí v období 17. - 19. století. Zakladatelem byl W. Petty v Anglii a ve Francii P. Boisgubert.

Pro klasickou školu je charakteristická představa, že hospodářské jevy a procesy jsou nezávislé na hospodářských subjektech. Ve Francii panovala představa „přirozeného řádu“. V Anglii byla snaha hledat „přirozenou“ velikost jednotlivých ekonomických kategorií. Francie pracovala s atributy své ekonomiky svobodněji. Její přístup se blíží libertanistům z Chicaga. Stát jako významný subjekt nemá rozhodující slovo v toku ekonomických procesů. Funguje pouze jako rovnocenný partner vnitrostátní konkurenci. Časem se veškeré ekonomické prostředí zaběhne do jistého běhu, který umožní přežití ekonomicky a společensky vyhovujícím subjektům.

Naproti tomu v Anglii byla snaha nalézat optimální velikosti a hodnoty jednotlivých ekonomických faktorů a prvků, které vlastní ekonomiku charakterizují (ceny, mzdy, daně atd.). Tyto hodnoty nebyly rovněž nastavovány státem, ale byly zcela přirozeně odzkoušeny v praxi. Hlavním motorem tohoto přístupu byla svoboda trhu. Zde se ladila reálná představa cen a nákladů na výrobu výrobků, tvořily se zde předpoklady pro úspěšné fungování obchodníků, firem a živnostníků.

Analýza klasické školy je především makroekonomická. Předpokládá ničím neomezenou konkurenci. Ve státu vidí koordinátora živelně fungujícího tržního prostředí. Stát dává možnost jednotlivým subjektům sledovat pouze vlastní cíle, v případě jeho správného fungování prospívá celé společnosti.

Klasičtí makroekonomové tvrdí, že ekonomika pracuje vždy při plné zaměstnanosti či na úrovni potenciálního produktu. Z toho vyplývá, že produkt nereaguje na změny poptávky, ale na změny nabídky. Nabídka je z hlediska klasiků svislá, HDP se vždy nachází na úrovni potenciálního produktu, a proto neexistují ztráty z nevyužitých zdrojů.



Obr. 15: Přístup klasické ekonomie

Keynesiánská hospodářská politika

Hlavním představitelem je John Maynard Keynes. Tato teorie spatřila světlo světa po 2. světové válce, kdy bylo potřeba probrat skomírající ekonomiky opět k životu.

Keynesiánci tvrdí, že mzdy i ceny jsou nepružné či strnulé, takže svislá klasická AS křivka se musí nahradit mírně rostoucí či dokonce vodorovnou AS křivkou. Z toho plyne, že produkt roste se zvyšováním agregátní poptávky tak dlouho, dokud jsou k dispozici nevyužitá zdroje. Keynesiánci se proto zaměřují na ovlivňování křivky AD, a to zejména monetární a fiskální politikou.

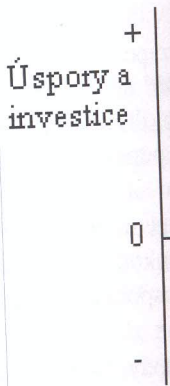
P

Obr. 16: Přístup

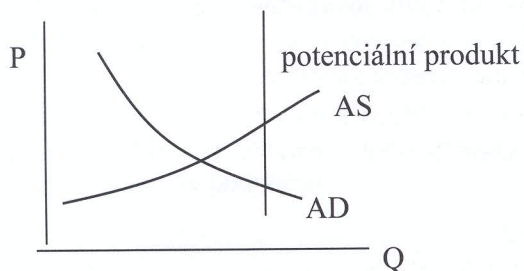
Keynes považuje h...
principech centralizace...
stát. V podstatě byl tím...
ním pilířem neoklasick...
nechává tuto otázku na...

Sayův zákon praví t...
peníze plynoucí z prod...
Tím si výrobky navzáj...
že trh nemůže existov...
není životaschopný be...

Základem Keyneso...
nováha nastává v tak...
funkce protínají (tedy



Obr. 17: Rovno

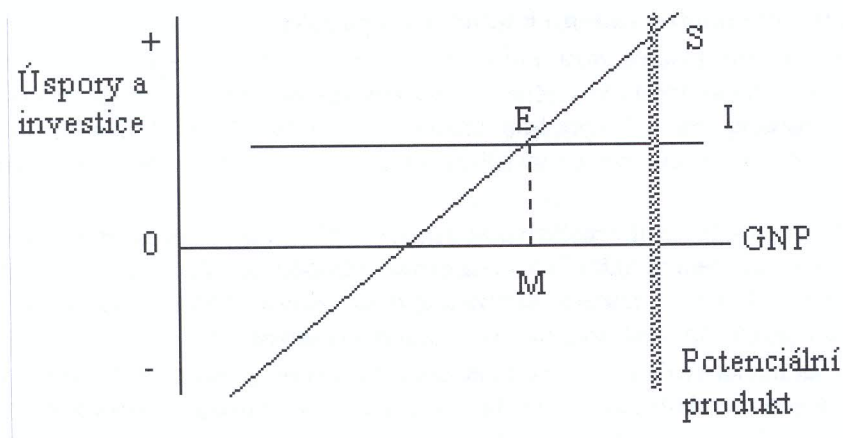


Obr. č. 16: Přístup keynesiánské ekonomie

Keynes považuje hospodářství za jeden obrovský celek, který funguje na principech centralizace veškerých zásahů. Tímto centrem se má stát samotný stát. V podstatě byl tímto pohledem odmítán tzv. Sayův zákon, jenž byl hlavním pilířem neoklasické teorie. Stát určuje velikost národního důchodu, neponechává tuto otázku na samotných občanech státu, jak kázali libertariáni.

Sayův zákon praví toto: „Výrobky se směňují za výrobky“, což znamená, že peníze plynoucí z prodeje vyrobeného výrobku, jsou utraceny za jiný výrobek. Tím si výrobky navzájem zajišťují odbytiště. Keynes toto tvrzení odmítá. Říká, že trh nemůže existovat samostatně, bez vyšší organizace. Keynes tvrdí, že trh není životaschopný bez zásahů vládní politiky.

Základem Keynesovy teorie je stanova „výše úspor = výše investic“ – rovnováha nastává v takovém okamžiku, kdy se úsporová funkce a investiční funkce protínají (tedy v bodě E).



Obr. č. 17: Rovnovážený produkt

Limitem ovlivňujícím tuto rovnováhu je objem investic, který určuje pohyb národního důchodu.

I....objem investic,

S....objem úspor,

ND..národní důchod,

Q....spotřeba,

Růst I = růst ND,

Růst ND = pokles Q = růst S.

Objem investic rozhoduje o objemu úspor.

Keynes soudí, že pro moderní společnost je příznačný pokles podnětu k investicím, a je zde tendence k nadbytečným úsporám. Toto ale v případě, že bude ekonomika ponechána bez zásahu státu, znamená, že se situace přebytku úspor nad investicemi může stát chronickým stavem (vznikne tzv. deflační mezera) a hospodářství bude dlouhodobě stagnovat. Proto by stát měl poskytovat podmínky pro investování, aby tímto tahem neustále udržoval tělo ekonomiky naživu. Dalším řešením je stlačovat výši úspor a zvyšovat objem spotřeby, v neposlední řadě též zajištění stavu plné zaměstnanosti, což ale není pravděpodobné. Tudíž je vcelku jasné, proč hlavními stimuly státní ekonomické politiky jsou růst objemu spotřeby a objemu investic.

Zdrojem spotřeby jsou mzdy a zdrojem investic zisky. Proto je třeba vytvořit mezi nimi s ohledem na jejich výši takovou relaci, která bude orientovat hospodářství dlouhodobě k plnému využití potenciálních zdrojů růstu.

Liberální (konzervativní) hospodářská politika

Tato teorie zastává dost radikální stanovisko, že je zapotřebí odstranit z hospodářského života zbytečné zásahy politického původu, má-li se dosáhnout prosperity. Hlavním představitelem je Milton Friedman, držitel Nobelovy ceny za ekonomii (za významný příspěvek k teorii spotřeby, peněz a stabilizační ekonomiky).

Friedman kritizoval neefektivnost centrálně plánovaných ekonomik, v nichž byla omezena funkce tržního mechanismu. Základní myšlenkou je odmítnutí státu jako aktivního činitele, zabezpečujícího spravedlivé uspořádání společnosti a prosazování rovnosti. Namísto státu má fungovat trh.

Ekonomická svoboda je významnou součástí osobní svobody. Svoboda použít důchod dle vlastního uvážení patří mezi atributy svobody ekonomické. Stát až na výjimky (např. vojenské výdaje...) nemá rozhodovat za jedince, jak bude hospodařit se svým důchodem.

Svobodná konkurence má přednost v tom, že umožňuje svobodné rozhodování a zabezpečuje plnou osobní svobodu jednotlivce. Trh je hlavním garantem

svobody, zatímco centrální protože brání jedné osobě, a demokratický, protože na ně

Jedním z hlavních faktů V oblasti vládní politiky je všechna opatření, která mor

Všeobecně je Friedman mu. **Monetarismus** je ekon peněz.

Friedman odmítá keyne stability tržní ekonomiky s

Chování jednotlivce je Stablní poptávka po peně v nabídce peněz ovlivňují zaměstnanost atp.), kdežto hladinu.

Podle Friedmana nelze ních akcí, a proto má být h se dosáhne větší stability a výkyvů.

Jedinou formou hospodá tární politika, předpokládaj

O nezaměstnanosti je t bou vládní politiky.

Neoklasická hospodá

Vznik neoklasického marginalistickou revolucí ličan William Jevons a R Léonem Walrasem v roc valí v komplexní podobě nového systému ekonomii

Je zřejmé, že nový zp na třech různých místech kou ekonomii reprezent cambridgeská, lausannsk

Zatímco klasická pol tická doktrína, vztah ne není.

svobody, zatímco centrální řízení je negací svobody. Trh působí blahodárně, protože brání jedné osobě, aby zasahovala do činnosti jiných osob. Jedině trh je demokratický, protože na něm má každý člověk jeden hlas.

Jedním z hlavních faktorů, ovlivňujících nerovnováhu, jsou monopoly. V oblasti vládní politiky je hlavním úkolem a nejnaléhavější potřebou vyloučit všechna opatření, která monopoly podporují.

Všeobecně je Friedman považován za představitele moderního monetarismu. **Monetarismus** je ekonomické myšlení, které se zabývá kvantitativní teorií peněz.

Friedman odmítá keynesismus. Akceptuje neoklasický předpoklad vnitřní stability tržní ekonomiky s autoregulačními mechanismy (Sayův zákon trhu).

Chování jednotlivce je klíčem k simulaci chování subjektů v ekonomice. Stablní poptávka po penězích je zárukou stability tržní ekonomiky. Změny v nabídce peněz ovlivňují v krátkém období reálné ekonomické procesy (HDP, zaměstnanost atp.), kdežto v delším výhledu převládá vliv peněz na cenovou hladinu.

Podle Friedmana nelze s dostatečnou přesností předvídat důsledky vládních akcí, a proto má být hospodářství regulováno tržním mechanismem, čímž se dosáhne větší stability než vládní politikou. Ta je naopak příčinou poruch a výkyvů.

Jedinou formou hospodářské politiky, která nebude poruchy vyvolávat, je monetární politika, předpokládající stablní vývoj množství peněz (3-5 % ročně).

O nezaměstnanosti je tvrzeno, že je buď dobrovolná, nebo je vyvolána chybou vládní politiky.

Neoklasická hospodářská politika

Vznik neoklasického ekonomického paradigmatu bývá ztotožňován s tzv. marginalistickou revolucí, datovanou do roku 1871. V tomto roce vydali Angličan William Jevons a Rakušan Carl Menger – následováni ještě Francouzem Léonem Walrasem v roce 1874 – svá díla, v nichž nezávisle na sobě formulovali v komplexní podobě teorii mezní užitečnosti. Tato teorie se stala základem nového systému ekonomického myšlení – neoklasicismu.

Je zřejmé, že nový způsob ekonomického myšlení vznikl nezávisle na sobě na třech různých místech a tomu odpovídá i pozdější vývoj, neboť neoklasickou ekonomii reprezentují tři odlišné školy ekonomického myšlení – cambridgeská, lausannská, rakouská.

Zatímco klasická politická ekonomie vznikla jako přísně protimerkantilistická doktrína, vztah neoklasicismu ke klasické ekonomii již tak jednoznačný není.

Příznačné je odlišné hodnocení klasické školy v podání dvou velkých postav anglické ekonomie. W. Jevons absolutně odmítal politickou ekonomii D. Ricarda a J. S. Millera a považoval za nutné vytvořit novou politickou ekonomii, která by byla skutečnou vědou. Oproti tomu A. Marshall, patrně nejvýznamnější osobnost neoklasické ekonomie, uznával tradici anglických klasiků a své dílo prezentoval jako pokus o spojení klasické ekonomie s marginalismem (přestože tomu tak ve skutečnosti nebylo, neboť nový způsob myšlení byl již klasické ekonomii příliš vzdálen).

Neoklasicismus představoval zcela nový ekonomický systém, který se ve většině charakteristik od klasické ekonomie značně odlišoval. Přesto však existovala zásadní vazba neoklasiků na své předchůdce, a tou byl liberalismus, neboli předpoklad vnitřní stability hospodářského systému.

Předmětem zkoumání neoklasické ekonomie byla především analýza alokace omezených zdrojů (mikroekonomie). Zatímco v centru pozornosti klasiků byl ekonomický růst, neoklasičtí ekonomové se zaměřili na problematiku utváření ekonomické rovnováhy (statické pojetí).

Aby mohli analyzovat rovnováhu trhu a posoudit ji z pohledu společenského optima, považovali velikost výrobních zdrojů za danou a přepokládali i jejich dané rozložení mezi lidmi. V tomto statickém rámci se pak zabývali otázkami, zda trhy provádějí optimální alokaci zdrojů a optimální distribuci statků mezi účastníky směny. Neoklasická ekonomie rehabilitovala význam poptávky a spotřebitele. Neoklasikové považovali rozhodnutí (preferenci) každého spotřebitele za klíčová a tvrdili, že výrobci reagují právě na spotřebitelova přání.

Největším vynálezem neoklasiků však byla marginální (mezní) metoda reprezentovaná teorií mezní užitečnosti, která se stala výchozí koncepcí nového ekonomického systému. Typickým znakem neoklasické ekonomie byl i důraz na intenzivní využití matematických metod.

13.2. NÁSTROJE HOSPODÁŘSKÉ POLITIKY

Nástroje systémové – jimi rozumíme pravidla chování pro nositele rozhodování (ekonomické subjekty), které mění systémové prvky, způsob koordinace ekonomických aktivit, motivaci jednání ekonomických subjektů.

Patří sem např. regulace cen versus cenová liberalizace, řízení zahraničního obchodu versus liberalizace zahraničně obchodních vztahů atd. Tyto nástroje mohou mít i kvantitativní účinky.

Mohou mít formu:

- doručení nebo
- „donucování“ právních norem (souhrn hospodářsky relativních právních norem označujeme jako právní rámec ekonomiky).

Jde o nástroje, které mají mohou být zákony upravující o emisi peněz.

To vylučuje možnost, že modifikovány. Existují však zenou platnost (účelové zákony nové lhůtě, je jejich platnost

Nástroje běžné HP – nástroje koordinace ekonomických v chování ekonomických subjektů základem pro rozhodování by, změna daňového zatížení

Cíle hospodářské politiky

- 1) hospodářský růst – v
- 2) plná zaměstnanost – v
- 3) cenová stabilita – sta
- 4) vnější rovnováha ek
stálý kurz měny.

Cíle jako samostatné

Cíle hospodářské politiky na splnění „vyšších celků s vyhraněnými, tradičními cíli:

- a) v oblasti státního rozpočtu
- b) v oblasti peněžního trhu
- c) ve sféře měnové a bankovní
- d) v oblasti strukturálních a regionální politiky
- e) v oblasti regulace z
- f) v oblasti sociální (
- g) v oblasti celkové ekonomických pro

Tyto cíle se spíše považují za cíle hospodářských subjektů a státu, nikoli cíle samotného státu.

Nositelé hospodářské politiky

Jako nositele HP označujeme orgány, které provádějí a koordinují HP, na jejímž základě vznikají specializované instituce.

Jde o nástroje, které mají zpravidla časově neomezenou platnost; příkladem mohou být zákony upravující práva vlastnictví, zákon o konkurenci, zákon o emisi peněz.

To vylučuje možnost, že tyto zákony nebudou v průběhu času doplňovány a modifikovány. Existují však zákony, které nemají trvalou, ale jen časově omezenou platnost (účelové zákony). Pokud nesplní tyto zákony svůj účel ve stanovené lhůtě, je jejich platnost prodloužena.

Nástroje běžné HP – nemění organizaci ekonomických systémů (způsob koordinace ekonomických aktivit) a nemají tedy za následek zásadní změnu v chování ekonomických subjektů (mění pouze kvantitativně data, která jsou základem pro rozhodování ekonomických subjektů, např. změna úrokové sazby, změna daňového zatížení aj.).

Cíle hospodářské politiky:

- 1) hospodářský růst – *vysoká úroveň a růst HDP,*
- 2) plná zaměstnanost – *nízká nedobrovolná nezaměstnanost,*
- 3) cenová stabilita – *stabilita cenové hladiny,*
- 4) vnější rovnováha ekonomiky – *rovnováha bilance se zahraničím, stálý kurz měny.*

Cíle jako samostatné dílčí politiky

Cíle hospodářské politiky plní úlohu instrumentálních komplexů, zaměřených na splnění „vyšších tradičních cílů HP“. Ty se chápou jako samostatné celky s vyhraněnými, tradičními oblastmi ekonomické politiky státu. Lze rozlišit cíle:

- a) v oblasti *státního rozpočtu* (fiskální politika),
- b) v oblasti *peněžního oběhu a úvěru* (peněžní a úvěrová politika),
- c) ve sféře *měnové a mezinárodně-měnové* (měnová politika),
- d) v oblasti *strukturální politiky*, která se zpravidla dělí na průmyslovou a regionální politiku,
- e) v oblasti *regulace zaměstnanosti, vývoje mezd a platů* (důchodová politika),
- f) v oblasti *sociální* (sociální politika),
- g) v oblasti *celkového společensko institucionálně právního rámce ekonomických procesů.*

Tyto cíle se spíše považují za nástroje k dosažení cílů, přesto však pozornost hospodářských subjektů i mnoha teoretiků bývá obvykle zaměřena na tuto skupinu cílů.

Nositelé hospodářské politiky:

Jako nositele HP označujeme ty subjekty, které se podílejí na procesu formulování HP, na jejím provádění a kontrole. HP je záležitostí profesionálních a specializovaných institucí. Institucionálně je aparát státu zabývající se ekono-

mikou podstatně menší a jednodušší, než je tomu v centrálně plánované ekonomice. V dosavadním historickém vývoji se v tržních ekonomikách zformoval určitý soubor institucí, které plní úkoly HP a jsou tvůrci (nositelé) HP státu. Jejich základním znakem jsou legitimita a moc přijímat rozhodnutí a jednat jako subjekty HP ve vymezené sféře. S tím pak souvisí problém vymezení kompetencí mezi jednotlivými nositeli HP, zejména:

- a) mezi mocí zákonodárnou a výkonnou,
- b) mezi různými správními úrovněmi státu,
- c) mezi orgány státní správy a jinými nositeli HP (např. mezi ministerstvem financí a centrální bankou).

Soubor těchto institucí je možno obecně rozdělit do těchto tří skupin:

1) Do první skupiny (tzv. rozhodovací – decizní sféra) se řadí „nejvyšší subjekt“ HP, tj. stát, ovšem ve své rozložené podobě na jednotlivé složky státní správy a moci. Jde o skupiny v jejichž výlučné kompetenci je přijímat rozhodnutí. Jejich ze zákona daná pravomoc jim umožňuje rozhodnutí nejen vykonávat, ale také prosazovat. Stát jako nositel HP je spojením více subjektů s možností aktivně zasahovat do HP. Řadíme mezi ně:

– Parlament (legislativní složka), který stanoví dlouhodobě platná základní pravidla fungování ekonomického mechanismu (právní úprava vlastnických vztahů, podmínek podnikání, pracovní a sociální zákonodárství apod.) a rozpočtové vymezení výkonné vládní moci (státní rozpočet, daňová soustava aj.).

– Vládu, která je exekutivou parlamentu a je vrcholným koordinátorem a nejdůležitějším nositelem HP. Formuluje a kvantifikuje hospodářské cíle, a je v první řadě nejvyšší institucí při řízení a utváření hospodářsko-politických podmínek, nutných a potřebných pro splnění cílů. Vláda musí spolupracovat s ostatními institucemi tak, aby se předešlo hospodářské a politické destabilizaci společnosti.

– Další instituce, jako např. centrální banku, státní úřady, instituce vytvářející tržní prostředí a dohlížející na jeho kvalitu, soudní instituce, výzkumné, expertní a poradenské instituce a organizace apod.

2) Druhou (zvláštní) skupinou nositelů, resp. subjektů, činných v HP, tvoří instituce protivážných sil (tzv. nositelé vlivu – vlivová sféra). Sem patří velké podniky, politické strany a odbory, vědecké instituce, tisk, různé lobby aj. Ty sice nepatří k formální organizaci HP, ale svým reálným společenským postavením buď přímo nebo nepřímo ovlivňují tvorbu a výkon HP institucemi vytvořenými na základě formální organizace státu (ústava a na ni navazující zákonodárná úprava). Do této skupiny dále řadíme různé zájmové svazy, zejména hospodářské svazy. Někdy se také rozlišují sociální partneři. Vliv hospodářských svazů na vyvolání či brzdění hospodářsko-politických opatření státu je mnohem závažnější než se dá ve stručnosti ukázat. Hospodářské svazy ovlivňují rozhodování těmito způsoby:

- prostřednictvím masové
- ovlivňováním parlamentu
- ovlivňováním politických
- informativními kontakty
- oficiálním zastoupením

3) Skupina třetí představitelů rozhodování. Tato skupina působí v rozhodovacích pozicích, kde lze hovořit o celkové úrovni rozhodovací pozici v zemědělství je stupeň dosažení integrace, která musí respektovat zájmy a modernizaci daňové, celní po

13.3. LOBBYING

Slovo lobbying pochází z angličtiny: 1. je to předsíní, foyer, kde se pro tzv. zájmovou skupinu ukazuje na charakteru, kde se vše řídí přísnou politikou příslušností, kde je přítomnosti kamer a novinářů.

Lobbying tak má mnohem více vedou politici individuálně, viska a vzájemně se informují při rozhodování v hlavním má tu vlastnost, že kdo s pro ostatní v tomto prostředí veřejnou. Překlad slova v lobbyingu se především v myšleném lobby hlavně

Lobbying se pak dá označit jako kých reprezentantů (vláda aby z rozhodování měla výhodu, ale i v souladu s i škodilo. V legálnosti s úplatků, darů a osobních zájmové vymezení lobbyingu jako korupce, osobní. Lobbying by tak mohl být regulován zákonem, ať už jsou po

- prostřednictvím masových sdělovacích prostředků,
- ovlivňováním parlamentu,
- ovlivňováním politických stran,
- informativními kontakty s vládou,
- oficiálním zastoupením ve veřejných organizacích aj.

3) Skupina třetí představuje spíše vnější podmínky hospodářsko-politického rozhodování. Tato skupina je zvláště aktuální v ekonomicky integrovaných celcích, kde lze hovořit o orgánech nadnárodní úrovně. Tyto orgány mají silnou rozhodovací pozici v zemích sdružených v integračních seskupeních. Čím vyšší je stupeň dosažení integrace, tím více je omezována autonomní národní HP, která musí respektovat závazná rozhodnutí nadnárodních orgánů (např. o harmonizaci daňové, celní politiky EU, úrokové sazby ECB).

13.3. LOBBYING

Slovo lobbying pochází z anglického označení lobby, které má dva významy: 1. je to předsíň, foyer nějaké haly či sněmovací místnosti a 2. je to překlad pro tzv. zájmovou skupinu. Slovo lobby tak těmito dvěma významy metaforicky ukazuje na charakter lobbyingu: činnost, která neprobíhá v hlavním sále, kde se vše řídí přísnou procedurou, striktním zasedacím pořádkem či stranicovou příslušností, kde je třeba formálních žádostí o vystoupení, souhlasů, za přítomnosti kamer a novinářů, kde cokoliv vyřčeného je zaprotokolováno.

Lobbying tak má mnoho společného s neformálními rozhovory, které spolu vedou politici individuálně, když spolu domlouvají koalice, vysvětlují si stanoviska a vzájemně se informují. Lobbying tak má charakter něčeho, co předchází rozhodování v hlavním sále a co jej výrazně ovlivňuje. Zároveň však foyer má tu vlastnost, že kdo spolu mluví, kdo koho kontaktuje, a co spolu dělají, je pro ostatní v tomto prostoru viditelné. Lobbying je proto věcí v rámci možností veřejnou. Překlad slova lobby jako zájmové skupiny pak ukazuje to, že v lobbyingu se především angažují právě tyto skupiny, a že právě ty můžeme v myšleném lobby hlavních rozhodovacích síní politiků potkat.

Lobbying se pak dá definovat jako legální ovlivňování rozhodování politických reprezentantů (vlády, parlamentu, zastupitelstva, rady města apod.) tak, aby z rozhodování měla daná zájmová skupina přímo prospěch (nejen materiální, ale i v souladu s ideovými cíli skupiny), nebo aby ji rozhodování nepoškodilo. V legálnosti spočívá odlišení lobbyingu od korupce, tj. přijímání úplatků, darů a osobních výhod pro daného politika. To ale znamená, že praktické vymezení lobbyingu závisí od právního zakotvení toho, co je vnímáno jako korupce, osobní zvýhodňování, konflikt zájmů u nějaké osoby apod. Lobbying by tak mohl využívat všechny cesty, které nejsou v nesouladu se zákonem, ať už jsou považovány za etické či neetické. Etické zakotvení lobby-

ingu je jeho druhou regulací, která se nedá právně zakotvit, která však např. v USA je velmi významná.

Přínos lobbyingu

– Participační role: možnost lobbyingu, tj. prezentování a prosazování skupinových zájmů dává občanovi cestu, jak kromě volebního aktu vyjádřit své preference, názory a zájmy. Instrukce lobbyingu, jeho praktická možnost, je tak základní podmínkou pro to, aby občan vykonával svoji občanskou kompetenci a nestal se vůči státu pasivním příjemcem rozhodnutí.

– Informační hodnota: tím, že se skupiny snaží zdůvodnit své zájmy jako zájem oprávněně veřejný (nebo zastávaný více skupinami obyvatel či organizací) a zároveň legitimní a činí tak skrze racionální či jiné argumenty, dodávají do politického systému informace, které by bez tohoto procesu vůbec nebyly generovány, ke kterým by se politik neměl možnost dostat, dostává se mu při rozhodování přehledu hledisek, na která by ani nemusel přijít a která pocházejí od samotných zainteresovaných skupin.

Různé podoby lobbyingu

– Osobní kontakt – setkání, telefonáty, osobní dopisy, e-maily – zde hrají velkou roli konexe a osobní známosti v tom smyslu, komu vlivnému budu moci své stanovisko prezentovat, u koho vlivného se vejdu se svojí argumentací do jeho osobního programu.

– Tzv. grassroots lobbying – zapojení široké základny sympatizantů a členů skupiny do ovlivnění rozhodnutí politika, tj. není zde tolik přítomen moment racionální argumentace stanoviska, jako spíše prezentace toho, že za danou skupinou stojí široká voličská základna. Zde pak jde o demonstrace, dopisy, telefonáty neznámých lidí vyjadřujících podporu apod.

– Informativní kampaně směrem k vnější veřejnosti – využívání médií k získávání další podpory, k upozornění politiků na daný problém (tzv. agenda setting), demonstrací a prezentačních akcí, tiskových konferencí atd.

– Monitoring rozhodovacích procesů a dokonalou znalostí celé rozhodovací procedury, kde mohou zájmové skupiny působit.

– Pro svá stanoviska získává skupina nezávislá dobrozdání, z vědeckých kruhů, od expertů na danou oblast apod.

– Hledání koalic a spojení se všemi skupinami, které mají stejný názor, a které mohou podpořit argumentaci dané zájmové skupiny.

Regulace a pravidla lobbyingu

Regulace a zakotvení lobbyingu je základní podmínkou k jeho pozitivní úloze pro rozhodování politiků. Jak již bylo řečeno, lobbying končí tam, kde

začíná korupce. Na zákoně lze požadovat za lobbying.

Korupce označuje způsob daného kladného rozhodnutí z toho, že se angažuje ve věci, co to vlastně znamená oslabení jeho nejasných hranic. Některé modelových případech:

– Firma v rámci výstavby v obci kanalizaci, bazén a podobně, tj. výměny souhlasu obce za spěch samotného starosty, aby obyvatele?

– Firma pozve politika, aby je něco podobného, co vyžaduje cí a argumentů směrem k tomu, jak získá osobní prospěch bez...

Politik je pozván na veškerou formu korupce, nebo o něm jde tedy o lobbying? Podobně lze rá cestu k setkání, a kdy se chem? Jak velký dárek je...

V mezinárodním srovnání je eticky, toho, co je v různých zemích by tedy je možné lobbying kodifikovat právního řádu (reguluje omezení), nebo není v právních hranicích korupce. O regulaci bohužel neexistuje mnoho...

Základní situace a pojmy

Základním pojmem s lobbyingem, je spojení mezinárodní nebo národní, ty, soukromé společnosti, zástupci regionálních úřadů, svých členů, zájmy, které třebitelé, životní prostředí vůči orgánům Evropské...

začíná korupce. Na zákonném vymezení korupce závisí tedy i to, co lze považovat za lobbying.

Korupce označuje způsob ovlivňování rozhodování politika, kdy politik z daného kladného rozhodnutí má osobní prospěch, nebo má osobní prospěch již z toho, že se angažuje ve prospěch dané varianty. V definici (etické i zákonné), co to vlastně znamená osobní prospěch, spočívá jádro regulace lobbyingu a i jeho nejasných hranic. Nejlépe je možné tyto nejasnosti ukázat na několika modelových případech:

– Firma v rámci výstavby svého nákupního centra vybuduje na své náklady v obci kanalizaci, bazén a další občanskou vybavenost – je to forma uplácení, tj. výměny souhlasu obce se záměrem za prospěch obce a tedy i za osobní prospěch samotného starosty, nebo se firma angažuje ve veřejném zájmu místních obyvatel?

– Firma pozve politika na své náklady na výlet do zahraničí, kde mu ukazuje něco podobného, co vybuduje i v jeho místě – je to forma podávání informací a argumentů směrem k politikovi, nebo je to forma korupce, když politik získá osobní prospěch bezplatného zahraničního výletu?

Politik je pozván na večírek firmy, kde je bezplatně pohoštěn. Jde o jemnou formu korupce, nebo o možnost setkat se s politikem a podat mu informace, tedy o lobbying? Podobné je to s dárky – kde je hranice, kdy dárek pouze otevírá cestu k setkání, a kdy jde již o ovlivňování rozhodnutí s osobním prospěchem? Jak velký dárek je možné přijmout, aniž by to byla korupce?

V mezinárodním srovnání má každý stát jinde nastavenou hranici, legislativně i eticky, toho, co je již považováno za korupci a co ještě za lobbying; v různých zemích by tedy na uvedené případy odpověděli různě. Zároveň však je možné lobbying kodifikovat dvojím způsobem: tak, že je přímo zaveden do právního řádu (reguluje ovlivňování na úrovni centrálních nebo místních orgánů), nebo není v právním řádu vymezen vůbec a jeho hranice se odvíjejí od hranic korupce. O regulaci lobbyingu na úrovni místní politiky v zahraničí bohužel neexistuje mnoho pramenů.

Základní situace a principy přístupu EU k zájmovým skupinám

Základním pojmem, používaným v dokumentech EU v souvislosti s lobbyingem, je spojení „zájmová skupina“. Pod tento pojem patří evropské, mezinárodní nebo národní svazy ze všech oblastí ekonomické a sociální aktivity, soukromé společnosti, právní firmy, public relations a public affairs poradci, zástupci regionálních úřadů atd. Společné je jim to, že reprezentují zájmy buď svých členů, zájmy, které jsou zakotveny ve společnosti jako celku (např. spotřebitelé, životní prostředí, lidská práva apod.), nebo zájmy dalších třetích stran vůči orgánům Evropské unie a jejím zaměstnancům.

Mezi základní principy postoje EU k činnosti zájmových skupin (jak na úrovni Parlamentu, tak i Komise) patří:

- nejen přiznání toho, že zájmové skupiny mají vliv na rozhodování EU, ale navíc otevřenost ve vztahu k nim a uznání velkého významu činnosti všech zájmových skupin působících v EU. Na jejich činnost se EU dívá jako na jednu z podmínek „moudrého“ a vyváženého rozhodování úředníků a jako dialog s těmi, kterých se rozhodování týká, jako součást veřejné debaty nad daným rozhodnutím;

- zájmové skupiny tím, že lobbují za své zájmy, poskytují cenná expertní stanoviska a posudky k připravovaným opatřením z nejrůznějších oblastí a možných pohledů;

- EU pobízí své úředníky, aby co nejvíce a co nejčastěji konzultovali své záměry se zájmovými skupinami, poskytovali všechny dokumenty a byli si vědomi jejich významu;

- účelem všech zaváděných pravidel lobbyingu je podpořit dialog se zájmovými skupinami, projasnit ho, zpřehlednit a vytvořit podmínky k co největší přístupnosti EU pro všechny zájmové skupiny, bez rozdílu velikosti či finančních možností. Co největší otevřenost zajistí vyváženost rozhodnutí ze strany EU.

Situace v České republice

Lobbying v ČR jako takový není institucionálně upraven ani na úrovni centrální (Parlamentu nebo vlády), ani na úrovni místní politiky (např. Zastupitelstvo hl. m. Prahy). Jeho podoba se odvíjí od zákonné regulace korupce a antikorupčních předpisů pro úředníky a politiky. Situace okolo lobbyingu subjektů, které se jím zabývají, i jeho způsobů je značně nepřehledná, což výrazně přispívá k představě lobbyingu jako něčeho nekalého, co negativně ovlivňuje rozhodování politiků, skrze co se prosazují partikulární zájmy mocných skupin a firem.

Proto, aby lobbying mohl zkvalitňovat rozhodování politiků, není ho možné zakázat nebo nějak omezovat. Přijatá opatření by měla sledovat tyto zásady (platí jak pro centrální, tak lokální politiku):

- učinit ho transparentním – tj. zpřehlednit, kdo se jím zabývá, vytvořit přehled organizací, agentur a individuálních konzultantů,

- institucionalizovat ho – tj. přijmout pravidla, postupy a formální i neformální procedury, které poskytnou stejnou šanci všem zájmovým skupinám bez rozdílu cílů, které sledují, a financí, které mají k dispozici, sdělit své postoje, názory a argumenty a pokusit se tak ovlivnit rozhodování, které se jich týká,

- učinit ho samoregulovaným – tj. vytvořit profesní organizaci lobbyistických subjektů, která ručí za kvalitu jejich práce, vytváří kodex a standard čin-

nosti a zasahuje v případě
pravdivých informací apod.

- otevřenost politiků k do-
po občanská nezisková sdru-
sdělit své argumenty, vní-
zdroj informací o společně
něco, co sami politici k do-
razně zkvalitňuje jejich roz-

Výsledkem aplikace těchto
v ČR a vnímání jeho nezar-
vstupem ČR do EU vznikn-
vat podle těchto zásad, kter-

nosti a zasahuje v případě porušení přijatých zásad (korupce, poskytování nepravdivých informací apod.),

– otevřenost politiků k dialogu se všemi zájmovými skupinami, od firem až po občanská nezisková sdružení všech zaměření, poskytovat jim stejnou šanci sdělit své argumenty, vnímat jejich činnost a lobbying jako nezastupitelný zdroj informací o společnosti a důsledcích jejich možného rozhodnutí, jako něco, co sami politici k dobrému rozhodnutí bezpodmínečně potřebují, co výrazně zkvalitňuje jejich rozhodování.

Výsledkem aplikace těchto zásad by mělo být zvýšení prestiže lobbyingu v ČR a vnímání jeho nezaměnitelné úlohy v demokracii. Dá se očekávat, že se vstupem ČR do EU vznikne potřeba lobbyingu více regulovat a institucionalizovat podle těchto zásad, které se postupně začínají uplatňovat i v EU.

14. HODNOCENÍ A MĚŘENÍ INSTITUCIONÁLNÍ KVALITY

14.1. ZPŮSOBY HODNOCENÍ A MĚŘENÍ KVALITY INSTITUCÍ

Zájem o hospodářsko politické a institucionální faktory v současné době neustále roste, zvláště v empirických analýzách, které zkoumají příčiny rozdílů ekonomické výkonnosti mezi zeměmi, resp. skupinami zemí, je institucionálním faktorům věnována stále větší pozornost. Institucionální faktory tak rozšiřují spektrum proměnných, pomocí kterých se ekonomové snaží vysvětlit dosahovaná dlouhodobá tempa růstu zemí a zvláště přetrvávající rozdíly mezi vyspělými a méně rozvinutými ekonomikami. Řada národních i mezinárodních a světových organizací zaměřuje proto svoje úsilí k vytváření a konstrukci různých **indexů institucionální kvality** jako vysvětlujících proměnných, které zkoumají historické, kulturní, politické a ekonomické determinanty, a jejichž cílem je exaktně vyjádřit míru politické a ekonomické kvality veřejného sektoru i privátní sféry. Tyto ukazatele představují především doplňující informace k objektivním datům, což umožňuje lépe vysvětlit příčiny různých ekonomických jevů, jako je např. zpomalení hospodářského růstu, pokles přímých zahraničních investic, nižší hodnota indexu lidského rozvoje apod. Výhodou těchto souhrnných přístupů je proto ucelený pohled na ekonomiku, kdy je výkonnost a konkurenceschopnost ekonomiky hodnocena na základě jak tvrdých, tak měkkých dat a údaje o institucích dokreslují základní ukazatele.

Snaha kvantifikovat kvalitu institucí vyústila v současné době k existenci již celé řady indexů. Některé z nich jsou svou povahou *unikátní*, tedy jedinečné, neboť jejich konstrukce byla vedena s cílem postihnout a analyzovat pouze daný, konkrétní účel. Data, která slouží ke konstrukci unikátních indexů, jsou získávána na základě zvláštních průzkumů, zejména dotazníkových šetření názorů firem či obyvatel. Jiné indexy jsou *složené, kompozitní* a představují komplexní, propracované metodiky, využívané dlouhodobě pro pravidelně opakovaná mezinárodní srovnání. Tyto metodiky zpravidla kombinují různé typy dat (kardinální data a měkká data) i zdroje jejich získávání (statistické databáze, expertní hodnocení, šetření v rámci firem a obyvatel aj.). Oba přístupy lze pak využít jak při charakteristice vlivu institucí na ekonomickou výkonnost a konkurenční schopnost ekonomiky, tak při komparaci institucionální kvality a jejího vývoje mezi jednotlivými zeměmi v čase.

I přes existenci propracovaných, alternativních, sofistikovaných přístupů, jimiž lze dnes dospět k odhadům kvality institucí buď na úrovni států, nebo na detailnější hladině, je však zřejmé, že z koncepčního hlediska se kvalita měří jen velmi obtížně. Převážnou většinu dat, využitelných pro analýzu daného institucionálního prostředí, nelze proto získávat v podobě běžně dostupných statistických (tzv. tvrdých) dat.

Jako příklad si uvedeme
tele samotné je obtížné
například zcela ignorov
Na druhé straně snaha
nout i relativně nedůle
V praxi se proto jedná o
k měření korupce dopor
monitoring tiskových či
avšak pouze k účelům
nelze tímto způsobem z
lze usuzovat podle toho
kde je korupce malá, sta
ny, naopak v zemi, kde
vání, se o korupci často
je často spojen i s časem
počtu případů korupce n
(např. pozemková refor
apod.). Oficiální policej
trestných činů, souvis
v České republice vzros
činů dle §158 (zneužív
soudní statistiky nám p
sovým posunem), kolik
kem potrestání odpově
ticky nejsou adekvátní
Jejich porovnáním však
nictvím moci výkonné
Bohužel, jak uvádí V
„...zpravidla bývá odho
činů.“² Indikátory měře
tzv. měkkých datech, c
ných dat. Standardní r
kvalitativních sociolog
jichž výsledkem je nap
úředníky za rozhodně
spíše nezkorumpované
nemá názor. Tato kvali

¹ Objasněným trestným čine

² Cit. podle Vládní program
dostupné z [www: <http://www](http://www)

Jako příklad si uvedme existující snahy, směřující k *měření korupce*. Pachatele samotné je obtížné zpovídat a měření objemu zaplacených úplatků může například zcela ignorovat korupční chování, které není úplatky doprovázeno. Na druhé straně snaha měřit počet korupčních aktů selhává na nutnosti zahrnout i relativně nedůležité případy a ohodnotit každý případ individuálně. V praxi se proto jedná o informace, které nejsou běžně dostupné. Řada přístupů k měření korupce doporučuje vycházet i z analýzy tisku. Domníváme se, že monitoring tiskových či obecněji mediálních zpráv o korupci je vhodné využít, avšak pouze k účelům dokumentace konkrétních korupčních kauz. Rozhodně nelze tímto způsobem založit seriózní analýzu jevu, neboť o míře korupce nelze usuzovat podle toho, jak často se o ni v tisku té které země píše. V zemi, kde je korupce malá, stačí často jediný případ, aby se o něm psalo dlouhé týdny, naopak v zemi, kde je braní úplatků akceptovatelnou a běžnou formou chování, se o korupci často téměř nepíše, i když je tisk svobodný. Výskyt korupce je často spojen i s časem, svůj vliv sehrává i velikost a lidnatost země. Zvýšení počtu případů korupce může rovněž zapříčinit anomální nebo specifická situace (např. pozemková reforma, válka, privatizace, nastolení přidělového systému apod.). Oficiální policejní statistika poskytuje data odhalených a objasněných¹ trestných činů, souvisejících s korupcí. Můžeme tedy např. konstatovat, že v České republice vzrostl za uplynulých deset let počet objasněných trestných činů dle §158 (zneužívání pravomoci veřejného činitele). Monitorování dat soudní statistiky nám pak umožní zhodnotit (zde je třeba počítat s určitým časovým posunem), kolik z těchto případů skončilo soudním procesem s výsledkem potrestání odpovědných osob. Je třeba však poznamenat, že soudní statistiky nejsou adekvátním ukazatelem stavu korupce v zemi v daném období. Jejich porovnáním však můžeme např. demonstrovat, nakolik je stát prostřednictvím moci výkonné a soudní schopen a ochoten korupci odhalovat a trestat. Bohužel, jak uvádí Vládní program boje proti korupci v České republice, „...zpravidla bývá odhaleno a odsouzeno jen mizivé 1 % korupčních trestných činů.“² Indikátory měření úrovně korupce jsou tedy ve větší míře založeny na tzv. měkkých datech, což je příčinou častých zpochybnění relevantnosti získaných dat. Standardní metody měření korupce využívají zpravidla klasických kvalitativních sociologických postupů. Jedná se o sociologické průzkumy, jejichž výsledkem je např. tvrzení, že 24 % obyvatel České republiky považuje úředníky za rozhodně zkorumpované, 41 % za spíše zkorumpované, 19 % za spíše nezkorumpované, 5 % za rozhodně nezkorumpované a zbylých 11 % nemá názor. Tato kvalitativní tvrzení můžeme následně kvantifikovat a převést

¹ Objasněným trestným činem se rozumí trestný čin, který je objasněn z hlediska policie.

² Cit. podle Vládní program boje proti korupci v České republice, [on line], [cit. 2006-01-24], dostupné z [www: <http://www.mvcr.cz/dokumenty/korupce.htm>](http://www.mvcr.cz/dokumenty/korupce.htm)

do podoby indexů, které už dovolí mezinárodní či meziroční srovnávání. Kvantifikace může vycházet z postupného přiřazení hodnot např. následujícím způsobem: tvrzení „rozhodně zkorumpované“ bude přiřazena hodnota 1, názoru „spíše zkorumpované“ hodnota 0,67, názoru „spíše nezkorumpované“ hodnota 0,33 a odpovědi „rozhodně nezkorumpované“ hodnota 0,00. Skupinu respondentů „nemajících názor“ je třeba vyloučit, proto se procenta pro jednotlivé skupiny, které názor mají, přepočítají tak, aby jejich celkový součet byl 100 %. Vynásobením hodnot odpovídajícími procenty pak získáme hodnotu výsledného indexu 63,7 na celkové škále od 0,00 (žádná korupce) do 100 (zcela zkorumpované).

Existují však i další *omezení při praktickém používání* těchto ukazatelů, která je třeba mít na zřeteli. Některá omezení vyplývají z toho, že jednotlivé organizace používají *odlišné škály hodnocení*. Každá z organizací využívá jinou stupnici hodnot závažnosti zkoumaného jevu. S největší pravděpodobností je možné na základě matematických či statistických metod přepočítat tyto jednotlivé indexy na stejný základ, významně by to však snížilo jejich vypovídací schopnost. Problémem, na který často narážíme, je i *různá frekvence zveřejňování* indexů. Je proto náročné tyto indexy mezi sebou porovnávat. Jistý *časový nesoulad* nalezneme také ve vydávání jednotlivých studií během roku. Zatímco některé se vydávají ke konci kalendářního roku, jiné v jeho průběhu a některé studie shrnují ukazatele v průběhu dvou let. Pokud tedy chceme provést relevantní srovnání, bývá časově obtížné získat materií týkající se aktuálních období. Problém se objevuje také v rámci mezinárodní srovnatelnosti zemí, kdy do různých průzkumů bývají *zařazovány různé země*. To znamená, že jedna země se nemusí objevit v hodnocení všech publikovaných indexů. Ve výčtu všech omezení, které se týkají měření kvality institucí a praktického využití získaných indexů, nesmíme zapomenout ani na *finanční a časovou náročnost* realizace každého sledování. Některé soukromé komerční společnosti poskytují informace za úplat, takže není neobvyklé, že v případě finanční tísně nebo v případě nízké poptávky po informacích tohoto druhu přestávají tyto průzkumy financovat.

Ačkoliv se v případě měření kvality institucí jedná o velmi mladou oblast výzkumu, která se teprve vyvíjí, rychle se zlepšuje s tím, jak roste její význam. Dlouhodobé sledování vývoje a dynamiky institucionálních změn umožňuje odhalit rizikové oblasti vývoje jednotlivých států a identifikovat bariéry jejich dalšího rozvoje. Vládám tyto indexy slouží jako vodítko při rozhodování, např. **zda je vhodné poskytovat pomoc zemím, které jsou vnímány jako silně zkorumpované**. Podobně uvažují i investoři v případě dilemat o lokalizaci svých investic. Uvedené lze považovat za jeden z klíčových přínosů měření a tvorby indexů institucionální kvality.

V současné době patří mezi nejsledovanější charakteristiky institucionálního prostředí zejména kvalita demokracie, stupeň svobody, politická práva, kvalita

regulace, byrokracie a výše uvedeným textem na tyto indexy z nejrozšířenějších způsobů vládnutí umožňuje občanskému sektoru a současně pomocí hodnocení mohou ovlivnit činnost firem, bank a finančních ústav všech demokratických zemí EU. Mezi politická práva patří právo, shromažďovací právo, svoboda slova a svobody jsou narušeny, pokud je zohledněna skupina důstojnost, osobní čest. 16) dokládá zájem organizací o politických práva.

Tab. č. 16: Přehled zdrojů

Organizace

Business Environment Risk
CIVICUS

Economist Intelligence Unit

European Commission
Freedom House
Gallup International

Heritage Foundation
Institute for Management
ment
Political Risk Service Group

Reporters Without Borders
Transparency International

United States Agency for
International Development
University of Strathclyde
World Bank
World Bank Institute

World Economic Forum
Zdroj: NEKOLA, M.
ve světě. [online].
<<http://www.fsv.cuni.cz/FS>

regulace, byrokracie a výše zmiňovaná korupce. Podívejme se tedy v následujícím textu na tyto instituce detailněji. *Demokracie* je dnes jedním z nejrozšířenějších způsobů státního řízení. Měření demokracie a politického vládnutí umožňuje občanům hodnotit a porovnávat výkonnost celého veřejného sektoru a současně pomoc vyjádřit podporu či nespokojenost vládě. Výsledky hodnocení mohou ovlivnit rozhodování voličů ve volbách i strategická rozhodnutí firem, bank a finančních institucí. Základní lidská práva jsou součástí ústav všech demokratických států a jsou zakotvena i v Listině základních práv EU. Mezi politická práva patří svoboda projevu, právo na informace, petiční právo, shromažďovací právo, právo sdružovací či volební právo. Základní lidská práva a svobody jsou např. právo na život, soukromí, osobní svobodu, lidskou důstojnost, osobní čest, vlastnictví majetku atd. Následující tabulka (Tab. č. 16) dokládá zájem organizací o zkoumání rozsahu demokracie, svobody a politických práv.

Tab. č. 16: Přehled zdrojů dat demokracie a svobody

Organizace	Publikace, výzkum, indikátor
Business Environment Risk Intelligence	Political Risk Index
CIVICUS	Civil Society Index
Economist Intelligence Unit	Country Risk Service
	Democracy Index
European Commission	Eurobarometer
Freedom House	Freedom House Index
Gallup International	Millennium Survey, Voice of the People Survey
Heritage Foundation	Index of Economic Freedom
Institute for Management Development	World Competitiveness Yearbook
Political Risk Service Group	Political Risk Services, Risk Guide System
Reporters Without Borders	Annual Worldwide Press Freedom Index
Transparency International	Corruption Perception Index, Urban Bribery Index
United States Agency for International Development	Democracy and Governance Program Indicators
University of Strathclyde	New Europe/Russia/Baltic Barometer
World Bank	Civil Service Employment and Pay
World Bank Institute	Aggregate Governance Indicators, The Business Environment and Enterprise Performance Survey
World Economic Forum	Global Competitiveness Report

Zdroj: NEKOLA, M. *Analýza evaluace hlavních přístupů k měření vládnutí ve světě*. [online]. 2006. [cit. 2008-11-17]. Dostupný z WWW: <http://www.fsv.cuni.cz/FSV-538-version1-018_Nekola.pdf>, s. 28–29, úprava autor.

Regulace chápeme jako zásahy státu pomocí zákonů, nařízení a jiných administrativních opatření. Regulace zasahují prakticky do všech ekonomických činností, a proto se jejich průzkumem zabývá mnoho organizací, jak demonstruje následující přehled (viz Tab. č. 17).

Tab. č. 17: Přehled zdrojů dat regulace

Organizace	Publikace, výzkum, indikátor
Business Environment Risk Intelligence	Business Risk Servis
CIVICUS	Civil Society Index
Economist Intelligence Unit	Country Reports
European Bank for Reconstruction and Development	Transition Report, Law in Transition, Business Environment and Enterprise Performance Survey
Heritage Foundation	Index of Economic Freedom
International Institute for Management and Development	World Competitiveness Yearbook
Organisation for Economic Cooperation and Development	OECD PUMA Multi-country Business Survey Database
Political Risk Service Group	International Country Risk Guide System
Price Water House Coopers	Opacity Index
World Bank	Doing Business Enterprise Survey
World Economic Forum	Global Competitiveness Report

Zdroj: ŽÁK, M., GREGOROVÁ, L. *Institucionální kvalita, regulace a byrokracie*. [online]. 2006. [2008-08-23]. Dostupný z WWW: <http://www.vsem.cz/data/docs/gf_WPNo806.pdf>, s. 14, úprava autor.

Pokud bychom chtěli měřit *byrokracii* pomocí tzv. tvrdých dat, mohli bychom vyčíslit celkový počet státních úředníků, poměr státních úředníků na celkové pracovní síle nebo počet obyvatel na jednoho státního úředníka. Možné by bylo také sečíst množství zákonů a jejich rozsah. Měkká data na problematiku byrokracie nahlíží jiným způsobem. Posuzují, zda byrokracie brání v podnikání díky administrativním opatřením, kolik času stráví manažeři vyjednáváním s úředníky nebo zda vládní nařízení, ovlivňující podnikání, jsou

určitým způsobem konzistentní hled zdrojů dat byrokracie.

Tab. č. 18: Přehled zdrojů Organizace

European Bank for Reconstruction and Development

Institute for Management and Development Studies

World Bank

World Economic Forum

Zdroj: ŽÁK, M., GREGOROVÁ, L. *Byrokracie*. [online]. 2006. Dostupný z WWW: <http://www.vsem.cz/data/docs/gf_WPNo806.pdf>

Jak bylo uvedeno v předchozím textu, byrokracie je třeba měřit pomocí tvrdých dat, která jsou objektivní a měřitelná. Je třeba mít na paměti, že byrokracie může být i pozitivní, pokud například pomáhá k řešení problémů, které by jinak nebyly řešitelné. Je třeba také mít na paměti, že byrokracie může být i negativní, pokud například brání v podnikání, což je z pohledu společnosti škodlivé. Jak bylo uvedeno v předchozím textu, byrokracie může být i pozitivní, pokud například pomáhá k řešení problémů, které by jinak nebyly řešitelné. Je třeba také mít na paměti, že byrokracie může být i negativní, pokud například brání v podnikání, což je z pohledu společnosti škodlivé.

Tab. č. 19: Přehled zdrojů Organizace

European Bank for Reconstruction and Development

Freedom House

Fraser Institute,

Heritage Foundation

určítým způsobem konzistentní. Následující tabulka (Tab. č. 18) ukazuje přehled zdrojů dat byrokracie.

Tab. č. 18: Přehled zdrojů dat byrokracie

Organizace	Publikace, výzkum, indikátor
European Bank for Reconstruction and Development	Business Environment and Enterprise, Performance Survey, Quality of Governance Index
Institute for Management and Development Studies	World Competitiveness Yearbook
World Bank	Enterprise Survey
World Economic Forum	Global Competitiveness Report

Zdroj: ŽÁK, M., GREGOROVÁ, L. *Institucionální kvalita, regulace a byrokracie*. [online]. 2006. [2008-08-23]. Dostupný z WWW: <http://www.vsem.cz/data/docs/gf_WPNo806.pdf>, s. 14, úprava autor.

Jak bylo uvedeno v předchozím textu, *korupce* narušuje základní hodnoty společnosti a proto je třeba s ní bojovat. K tomu je zapotřebí znát její rozsah a místa vzniku. Je tedy potřeba správně korupci změřit, což je nelehký úkol vzhledem k její latentci. Jedním ze zdrojů dat mohou být i tiskové zprávy, které by měly soužit k dokumentaci případů, nebo oficiální policejní statistiky odhalených trestných činů, které souvisejí s korupcí. Standardně se korupce měří pomocí klasických kvalitativních sociologických postupů, které jsou posléze mezinárodně a meziročně porovnatelné. Většina indexů korupce měří především subjektivní vnímání korupce (např. Index vnímání korupce CPI mezinárodní nevládní organizace Transparency International), a proto jsou tato měření zpochybňována. Nicméně neexistuje způsob jak korupci měřit pomocí tvrdých dat.

Tab. č. 19: Přehled zdrojů dat korupce

Organizace	Publikace, výzkum, indikátor
European Bank for Reconstruction and Development	Quality of Governance Index Index of Corruption in Public Resolution
Freedom House	Index of Transformation
Fraser Institute, Heritage Foundation	Index of Economic Freedom

Organizace	Publikace, výzkum, indikátor
Peter Neuman	Neumann index
Political Risk Services	International Country Risk Guide
Transparency International	Corruption Perception Index Global Corruption Barometer Bribe Payers Index
Transparency International a GFK Praha	Index V4
World Economic Forum	Growth Competitiveness Index

Zdroj: VOLEJNÍKOVÁ, J. *Korupce v ekonomické teorii a praxi*. Praha: Proff Consulting, 2007. 390 s. ISBN 978-80-7259-055-1, s. 29 - 38, 52 - 54, úprava autor.

Další publikované typy ukazatelů, které jsou konstruovány s cílem měřit institucionální kvalitu států, shrnuje následující tabulka (Tab. č. 20). Jejich výčet však není rozhodně úplný. *Index ukazatelů transformace* zahrnuje osm indikátorů a nabízí detailnější pohled na postup transformace v bývalých socialistických ekonomikách. *Index transformace* hodnotí postup demokratických a ekonomických reforem v tranzitivních zemích. *Index počátečních podmínek* vyjadřuje, s jakými startovacími podmínkami zahajovaly socialistické země svoji transformaci. *Index liberalizace* hodnotí postup ekonomických reforem. *Index institucionální kvality* obsahuje tři dvojice agregovaných ukazatelů, které vznikly z více než 300 dílčích ukazatelů, získaných z expertních odhadů a dotazníkových průzkumů. *Index úrovně lidského rozvoje* v sobě zahrnuje HDP na obyvatele (životní úroveň), úroveň lidského kapitálu a střední délku života. *Giniho koeficient* vyjadřuje nerovnosti v rozdělování důchodů.

Tab. č. 20: Přehled dalších institucionálních ukazatelů

Zpracovatel	Publikace, výzkum, indikátor
Evropská banka pro obnovu a rozvoj	Index ukazatelů transformace
Freedom House	Index transformace
Mezinárodní měnový fond	Index počátečních podmínek Index liberalizace Index institucionální kvality
Program OSN pro rozvoj	Index lidského rozvoje
Světová banka – Zpráva o rozvoji	Giniho koeficient

Zdroj: SPĚVÁČEK, V. a kol., *Transformace české ekonomiky*. Praha: Linde. 2002. 525 s. ISBN 80-86131-32-7, s. 36 – 50, úprava autor.

14.2. HODNOCENÍ IN- METODIKY SVĚ

Světová banka (World Bank) v New Hampshire jako org druhou světovou válkou. D šení životních standardů na rozvíjející se země. Světová banka pro obnovu a rozvoj pment, IBRD) a Mezinárodní Association, IDA). IBRD p mích a chudších zemích, zajišťuje finanční prostřed tyto služby formou nízko oblastí vzdělávání, zdravot ka se tedy zabývá takový voje, Ochrana životního ekonomických reforem, P tem či Stimulace investic.

Důvodem zpracování banky spolupodílet se na tou efektivního využití s států je realizováno prosti **vernance Matters**), který Výsledný souhrnný index měření, které realizují m politické a obchodní org diska znalců a nevládní o **správy**.⁴ **Kombinována ná na základě dotazníko**

Metodika Světové bar států (state capture). Vlá

³ Do roku 2004 byl index zve pro velký zájem odborné veřej

⁴ V období let 1996 - 2008 s průběžně měnil v závislosti na viduálních měření, vycházejíc cemi. V roce 2004 bylo do celkem 37 zdroji pocházející ukazatelé zahrnují 340 dílčí s mezinárodní působností. Za ní, použitých v roce 2007, o Matters v roce 2007.

14.2. HODNOCENÍ INSTITUCIONÁLNÍ KVALITY S VYUŽITÍM METODIKY SVĚTOVÉ BANKY „GOVERNANCE MATTERS“

Světová banka (World Bank) byla založena v roce 1944 na konferenci v New Hampshire jako organizace, která bude pomáhat zemím, postiženým druhou světovou válkou. Dnes Světová banka usiluje o snížení chudoby a zlepšení životních standardů na celém světě a proto finančně a technicky podporuje rozvíjející se země. Světová banka má dvě instituce, kterými jsou *Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj* (International Bank for Reconstruction and Development, IBRD) a *Mezinárodní asociace pro rozvoj* (International Development Association, IDA). IBRD podporuje ekonomický růst ve středně bohatých zemích a chudších zemích, které jsou schopné dostát závazkům z úvěru. IDA zajišťuje finanční prostředky nejchudším zemím světa. Organizace poskytují tyto služby formou nízko úročených půjček, bezúročných půjček a grantů do oblastí vzdělávání, zdravotnictví, infrastruktury, komunikací atd. Světová banka se tedy zabývá takovými programy, jakými jsou Investice do lidského rozvoje, Ochrana životního prostředí, Podpora soukromého sektoru, Podpora ekonomických reforem, Potírání korupce, Pomoc zemím postiženým konfliktem či Stimulace investic.

Důvodem zpracování metodiky *Governance Matters* byl zájem Světové banky spolupodílet se na celosvětovém úsilí o zkvalitnění kvality institucí cestou efektivního využití svých prostředků. Hodnocení institucionální kvality států je realizováno prostřednictvím konstrukce souhrnného indexu **GM (Governance Matters)**, který Světová banka pravidelně zveřejňuje od roku 1996.³ Výsledný souhrnný index vychází z několika stovek různých individuálních měření, které realizují mezinárodní organizace, poradenské firmy, univerzity, politické a obchodní organizace odhadující riziko (risk-rating agencies), střediska znalců a nevládní organizace, které se týkají především **vnímání kvality správy**.⁴ **Kombinována jsou data získaná expertními odhady a data získaná na základě dotazníkového šetření firem a obyvatel.**

Metodika Světové banky vychází z definování institucí jako složek vládnutí státu (state capture). Vláda a kvalita správy je Světovou bankou vnímána jako

³ Do roku 2004 byl index zveřejňován vždy ve dvouletých intervalech. Od roku 2004 je index pro velký zájem odborné veřejnosti publikován každoročně.

⁴ V období let 1996 - 2008 se počet zdrojů, institucí a zemí zahrnutých do konstrukce indexu průběžně měnil v závislosti na dostupnosti dat. V roce 2002 bylo např. použito celkem 250 individuálních měření, vycházejících z 25 různých zdrojů a vyprodukovaných 18 různými organizacemi. V roce 2004 bylo do závěrečného srovnání zařazeno celkem 209 zemí hodnocených celkem 37 zdroji pocházejícími z 31 nezávislých organizací. V současné době tyto agregované ukazatele zahrnují 340 dílčích ukazatelů, které jsou získány z 35 zdrojů od 32 organizací s mezinárodní působností. Zahrnuto bylo celkem 212 zemí světa. Přehled všech zdrojů hodnocení, použitých v roce 2007, obsahuje Tab. č. 22. Seznam zdrojů dat pro metodiku Governance Matters v roce 2007.

klíčový prvek úrovně země a determinanta jejího možného rozvoje. Je charakterizována jako „*tradice a instituce, kterými je vykonávána moc*“. Uvedená definice tak zahrnuje tři základní složky kvality správy, každé této složce jsou přiřazeny dva agregované indexy, tzv. **indexy institucionální kvality (Index of Institutional Quality, IIQ)**, které popisují její stav v zemi. Je zohledněno hledisko procesu volby, kontroly a obměny vlády (indexy s označením GM 1 a GM 2), hledisko schopnosti vlády účelně formulovat, zavádět a realizovat „zdravou“ politiku (indexy GM 3 a GM 4) a také hledisko respektu občanů a státu k institucím, které určují vzájemné vztahy ať již ekonomické či sociální (indexy GM 5 a GM 6).

- *GM 1 – Úroveň demokracie, politická práva a svobody (Voice and Accountability)*, která je posuzována podle možnosti účasti na volbě vlastní vlády, kterou mají obyvatelé, podle možnosti svobodného projevu a shromažďování a podle svobody a nezávislosti médií,
- *GM 2 – Politická stabilita a absence násilí (Political Stability and Absence of Violence)*, tento indikátor vyjadřuje vnímání možnosti, že vláda ztratí svou stabilitu či bude přímo svržena a to prostředky, které nejsou ústavní či jsou přímo násilné; indikátor zahrnuje také politické násilí a terorismus,
- *GM 3 – Efektivnost (výkonnost) vlády (Government Effectiveness)* sleduje kvalitu veřejných i soukromých služeb, kompetentnost a stupeň politické nezávislosti byrokratických organizací, kvalitu formování vládní politiky a její implementaci a také míru dodržení vládních závazků,
- *GM 4 – Kvalita regulací (Regulatory Quality)* se zaměřuje na schopnost vládní politiky podporovat a rozvíjet soukromý sektor, měří dopady cenové regulace, bankovního dohledu a regulace zahraničního obchodu,
- *GM 5 – Právní řád (Rule of Law)* je ukazatelem důvěry, kterou má společnost v právní systém státu i ochota, s kterou se veřejnost přizpůsobuje novým právním normám, index také hodnotí rozsah kriminality a násilí, výkonnost soudů a policie atd.,
- *GM 6 – Kontrola korupce (Control of Corruption)* sleduje, jak veřejná správa využívá moc ke svým soukromým zájmům nebo zájmům prominentů, tzv. elity, dále sleduje korupci a to jak malou, tak velkou.

Konstrukci a složení indexů shrnuje následující tabulka:

Tab. č. 21: Složky kvality správy banky

Složky kvality správy
Procesy, kterými jsou vlády vybírány, kontrolovány případně nahrazovány
Schopnost vlády formulovat a efektivně zavádět „zdravou“ politiku
Respekt občanů a státu vůči institucím, které řídí ekonomické a sociální procesy mezi nimi

Zdroj: Světová banka, úprava autor.

Ve všech indexech jsou hodnoty v rozsahu 0 až + 2,5. Čím vyšší je hodnota, tím vyšší je kvalita správy. Výsledné indexy neznamenají tedy ani oficiální hodnocení, která banka hodnotí. Složky indexů *G1 – G6* a republiky sledované banky ve své činnosti pro celkovou situaci kvality správy a pro další ekonomický rozvoj GM mění i metodologie přepočítávají. Takto je ověřeno řadě dat. Podtrháváme mezi odborníky považovanými za nejlepší.

Tab. č. 21: Složky kvality správy a jim přiřazené indexy podle Světové banky

Složky kvality správy	Indexy institucionální kvality - IIQ	Označení
Procesy, kterými jsou vlády vybírány, kontrolovány a případně nahrazovány	Úroveň demokracie, politická práva a svobody, nezávislost médií (<i>Voice and Accountability</i>)	GM1
	Politická stabilita a absence násilí (<i>Political Stability and Absence of Violence</i>)	GM2
Schopnost vlády formulovat a efektivně zavádět „zdravou“ politiku	Výkonnost (účinnost) vlády (<i>Government Effectiveness</i>)	GM3
	Kvalita regulací, měření dopadů cenové regulace, bankovního dohledu, regulace zahraničního obchodu (<i>Regulatory Quality</i>)	GM4
Respekt občanů a státu před institucemi, které řídí ekonomické a sociální procesy mezi nimi	Vláda práva, dopad kriminality, efektivnost předvídatelnost soudních rozhodnutí (<i>Rule of Law</i>)	GM5
	Kontrola korupce (<i>Control of Corruption</i>)	GM6

Zdroj: Světová banka, dostupné z [www: <www.worldbank.org>](http://www.worldbank.org), překlad a úpravy autor.

Ve všech indexech jsou země klasifikovány hodnotami v intervalu $\langle -2,5 \text{ až } +2,5 \rangle$. Čím vyšší je hodnota ukazatele, tím lépe je vnímána příslušná složka kvality správy. Výsledné indexy pak vyjadřují statistický výsledek výzkumu, neznamenají tedy ani oficiální postoj Světové banky, ani reálnou pozici zemí, které banka hodnotí. Souhrnný index GM je kalkulován jako *prostý průměr ukazatelů G1 – G6* a reprezentuje pohled na problém rozvoje zemí, kterým se banka ve své činnosti prioritně zabývá. Smyslem hodnocení je tedy posouzení celkové situace kvality správy v zemi a podle výsledků pak nastavení programů pro další ekonomický rozvoj. Ačkoliv se s každým novým měřením ukazatele GM mění i metodologie či použité zdroje, ukazatele z minulých hodnocení jsou přepočítávány. Takto je do jisté míry zaručena dlouhodobá srovnatelnost zveřejňovaných dat. Podtrhnout je třeba skutečnost, že výzkum Světové banky je mezi odborníky považován za vysoce kvalitní a spolehlivé měřítko v dané oblasti.

KONTROLNÍ OTÁZKY

KONTROLNÍ OTÁZKY KE KAPITOLE 2.

1. Charakterizujte v obecné rovině institucionální ekonomii.
2. Co je předmětem zkoumání institucionalistů?
3. Objasněte teoreticko-metodologické zdroje amerického institucionalismu.
4. Proč institucionalisté podrobují kritice neoklasické paradigma?
5. Charakterizujte teoreticko-metodologické zdroje NIE.
6. Kdo je považován za zakladatele institucionalismu?
7. Odlište metodologicky neoklasickou ekonomii a NIE.
8. Je institucionální ekonomie perspektivní ekonomickou teorií?

KONTROLNÍ OTÁZKY KE KAPITOLE 3.

1. Charakterizujte dílo T. Veblena.
2. Jaký je rozdíl v přístupu k pojetí institucí u Veblena a Commonsse?
3. Objasněte institucionální teorie cen.
4. Jakou roli hraje v teoriích amerických institucionalistů konflikt zájmů?
5. Vysvětlete podstatu Galbraithovy koncepce vyvažující síly.
6. Objasněte, jakou roli sehrává v pracech amerických institucionalistů technický pokrok a proces industrializace.
7. Jaké okolnosti způsobily oslabení vlivu amerických institucionalistů v 70. letech 20. století?
8. Jsou některé myšlenky amerických institucionalistů relevantní pro soudobou českou ekonomickou realitu?

KONTROLNÍ OTÁZKY KE KAPITOLE 4.

1. Uveďte některé představitele NIE.
2. V jakých aspektech se nejvíce odlišuje NIE od původního „starého“ institucionalismu?
3. Objasněte tzv. Coaseho teorém. Jaký vliv mělo definování teorému pro rozvoj NIE?
4. Jak Coase vysvětlil existenci firem?
5. Co znamená v Northově pojetí tzv. proces učení se?
6. Objasněte Northovu „závislost na trajektorii“.
7. Jakou roli zaujímají v NIE vlastnická práva?
8. Charakterizujte dílo A. A. Alchiana.

KONTROLNÍ OTÁZKY

1. Objasněte klasifikaci institucionalismu.
2. Jaké nové ekonomické instituce?
3. Charakterizujte p...
4. Jak lze instituce...
5. Odlište formální...
6. Jaké je v NIE po...
7. Mají instituce p...
8. Charakterizujte

KONTROLNÍ OTÁZKY

1. Vysvětlete pojem...
2. Co znamená o... zastupování.
3. Jaké typy trans...

KONTROLNÍ OTÁZKY

1. Jak definuje trž...
2. Čím je ovlivně...
3. Jak ovlivňuje s...
4. Kde je hranice...
5. Co patří pod n...
6. Jaké fáze tržn...
7. Jaké typy sml...
8. Co způsobuje

KONTROLNÍ OTÁZKY

1. Jakým způsobem...
2. Jaké jsou nej...
3. Vysvětlete, c...

KONTROLNÍ OTÁZKY

1. Definujte stru...
2. V jakých asp... kých škol?

KONTROLNÍ OTÁZKY KE KAPITOLE 5.

1. Objasněte klasifikaci institucí na základě přístupu zakladatelů institucionálního.
2. Jaké nové ekonomické směry se zabývají vznikem a ustanovováním institucí?
3. Charakterizujte politickou teorii institucí.
4. Jak lze instituce dělit podle způsobu jejich přijetí?
5. Odlište formální a neformální instituce.
6. Jaké je v NIE pojetí organizací?
7. Mají instituce povahu spíše endogenní nebo exogenní?
8. Charakterizujte vztah mezi formálními a neformálními institucemi.

KONTROLNÍ OTÁZKY KE KAPITOLE 6.

1. Vysvětlete pojem transakční náklady.
2. Co znamená oportunistické chování? Vysvětlete ho na problematice zastupování.
3. Jaké typy transakčních nákladů znáte?

KONTROLNÍ OTÁZKY KE KAPITOLE 7.

1. Jak definuje trh nová institucionální ekonomie?
2. Čím je ovlivněna transakce na trhu?
3. Jak ovlivňuje specifčnost aktiv rozhodování účastníků tržní směny?
4. Kde je hranice pro vznik firmy?
5. Co patří pod náklady na zajištění organizace trhu?
6. Jaké fáze tržní směny (transakce) znáte?
7. Jaké typy smluvních záruk znáte?
8. Co způsobuje cenovou rigiditu na trhu?

KONTROLNÍ OTÁZKY KE KAPITOLE 8.

1. Jakým způsobem lze rozčlenit majetková vlastnická práva?
2. Jaké jsou největší problémy oddělení vlastnictví a řízení firmy?
3. Vysvětlete, co vše v sobě zahrnuje pojem podniková kultura.

KONTROLNÍ OTÁZKY KE KAPITOLE 9.

1. Definiujte stručně příčiny vzniku teorie veřejné volby.
2. V jakých aspektech se škola veřejné volby liší od ostatních ekonomických škol?

KONTROLNÍ OTÁZKY KE KAPITOLE 13:

1. Které ekonomické směry řadíme do liberálních a které propagují státní zásahy?
2. Jaké jsou hlavní principy klasické hospodářské politiky?
3. V čem se liší Keynesova hospodářská politika od klasické?
4. Jaké jsou hlavní cíle hospodářské politiky?
5. Vysvětlíte pojem lobbying.

KONTROLNÍ OTÁZKY KE KAPITOLE 14:

1. Charakterizujte význam vytváření a zveřejňování indexů kvality institucí.
2. Jaké nedostatky a omezení souvisí s indexy institucionální kvality?
3. Které instituce jsou v současné době nejčastěji měřeny?
4. Vysvětlíte princip metodiky Governance Matters.
5. Charakterizujte význam a zaměření indexů vystihujících rozsah regulace.
6. Jaké institucionální charakteristiky se nejčastěji sledují u transformujících se ekonomik?
7. Zjistěte aktuální pozici České republiky na základě hodnot indexu vnímání korupce (CPI).
8. Na základě hodnocení kvality institucí prostřednictvím metodiky Světové Banky (Governance Matters) vyhodnoťte dynamiku institucionálních změn v České republice po jejím vstupu do EU.

JMENNÝ RESTŘÍK

A		EPIKUROŠ	151
AFTALION	33	ETZIONI	158
AKERLOF	133	F	
ALCHIAN	16, 43, 116, 123	FJELDSTAD	
ANDVIG	164, 175, 176	164, 168, 175	
ARISTOTELES	7, 8, 159	FOGEL	43
ARROW	63, 82, 84, 90	FRIEDMAN	180, 181
AYERS	14, 33, 34	FURUBOTN	17, 44
B		G	
BECKER	163	GALBRAITH	14, 27, 34, 36
BENTHAM	151	H	
BERGSON	84	HALL	54, 141
BERLE	14	HAYEK	18, 47, 118, 123
BERNARD	101	HEGEL	148
BLACK	82	HEILBRONNER	37
BOISGULBERT	177	HELLMAN	162
BORDA	85	HOBSON	14, 30
BRETON	142	HODGSON	13, 45
BUSH	53	HOLMAN	106
BUCHANAN	80, 84, 86, 94, 103	HOPKINS	14, 25
C		HOTELLING	107
CHMELÍK	161	J	
COASE	16, 24, 39, 59, 69	JEVONS	181, 182
CLARK	14, 32	JOHNSON	44, 111
COMMONS	12, 14, 25, 27, 46	JONES	54, 141, 162
COURNOT	159	JUTTING	54, 114
D		K	
DEMSETZ	17, 44, 118	KALECKI	94
E		KANT	146, 148
EGGERTSSON	44, 53, 58	KARKLINS	162
EHRlich	163	KASPER	54, 111
ELY	14, 27	KAUFMANN	162
ENGERMAN	53	KEYNES	178, 179, 180
ENGWORTH	159		

KNIGHT	20	R	
KOUBA	17	RICARDO	159, 182
KRUEGEROVÁ	103	RICHTER	44
KUHN	8	ROBINSON	111
		ROBINSONOVÁ	35
		ROOSEVELT	12, 28
L		S	
LINDAHL	85	SARTRE	151
LIPSET	203	SCHMOLER	15, 45, 52
M		SCHUMPETER	157
MACH	8	SHELLING	164, 165, 166
MARSHALL	41, 182	SIMON	19, 26
MARX	15, 26, 159	SMITH	17, 159
MATHEWSE	60	SOJKA	9, 23
MENGER	181	SOKOLOFF	53
MILL	8, 84, 151, 159, 182	SOKRATES	146
MITCHELL	14, 29, 30	SPENCE	133, 134
MLČOCH	45, 70, 143, 174	STIGLER	40, 163
MONTESQUIEU	169	STIGLITZ	133, 134
MUSGRAVE	85		
MYRDAL	14, 18, 37	T	
N		THOMAS	41
NELSON	19, 50	THORNTON	53
NORTH	16, 39, 51, 109, 139	TOOL	38
		TUGWELL	12
O		TULLOCK	85, 96, 103
OLSON	44, 87, 97	V	
OSTROM	44, 50	VEBLEN	12, 25, 33, 158
P		VYCHODIL	17
PEJOVICH	17	VYMĚTAL	114, 140
PELIKÁN	115	W	
PETTY	159, 177	WALRAS	159, 181
PIGOU	41	WEBER	157
POINCARÉ	8	WILLIAMSON	16, 44, 62, 111
POLANYI	14, 46	WINTER	19
POPPER	8, 52	Z	
PRZEWORSKI	49	ŽÁK	114, 140
Q			
QUESNAY	159		

RESTŘÍK

A

ABSOLUTNÍ VĚTŠINA
ADAPTAČNÍ EFEKTIV
ALCHIANŮV KONCEP
CHOVÁNÍ FIREM
ALOKAČNÍ EFEKTIV
AMERICKÝ
INSTITUCIONALISMU
AMERISKÝ KAPITALI
ARROWŮV TEORÉM
ASYMETRICKÉ INFO

B

BEHAVIORISMUS
BYROKRACIE

C

COASEHO TEORÉM
COMMONSOVO POJE
CONDORCETOVO KR
CONTRACTUAL MAN
CORPORATE GOVERN

Č

ČERNÝ PASAŽÉR
ČISTÁ EKONOMICKÁ
ČLOVĚK SMLUVNÍCI

D

DARWINOVA EVOLU
TEORIE
DEMSETZOVA TEORI
DOBÝVÁNÍ RENTY

E

EFEKT RACIONÁLNÍ
IGNORANCE
ETICKÝ KODEX

RESTŘÍK

A		ETIKA		146, 148
ABSOLUTNÍ VĚTŠINA	88	EVOLUCE INSTITUCÍ		11, 109
ADAPTAČNÍ EFEKTIVNOST	121	F		
ALCHIANŮV KONCEPT		FORMÁLNÍ INSTITUCE		45
CHOVÁNÍ FIREM	116	FYZIOLOGIE PRŮMYSLU		30
ALOKAČNÍ EFEKTIVNOST	122	H		
AMERICKÝ		HOMO ECONOMICUS		18
INSTITUCIONALISMUS	13, 14, 25	HOSPODÁŘSKÉ CYKLY		26, 30
AMERICKÝ KAPITALISMUS	35	HRANICE FIRMY		69
ARROWŮV TEORÉM	90	CH		
ASYMETRICKÉ INFORMACE	133	CHICAGSKÁ ŠKOLA		18, 20
B		I		
BEHAVIORISMUS	15, 21	IMPERIALISMUS		30
BYROKRACIE	18, 83	INDIVIDUALISMUS		18, 58
C		INSTITUTE		22
COASEHO TEORÉM	40	INSTITUCIONÁLNÍ		
COMMONSOVO POJETÍ	46	EKONOMIE		7,10,13,16,
CONDORCETOVO KRITÉRIUM	89	IRACIONALITA		15
CONTRACTUAL MAN	18	J		
CORPORATE GOVERNANCE	74, 123	JÁNABRÁCHISMUS		93, 102
Č		K		
ČERNÝ PASAŽÉR	82, 123	KOLEKTIVNÍ VYJEDNÁVÁNÍ		27
ČISTÁ EKONOMICKÁ RENTA	105	KONSTITUČNÍ EKONOMIE		17, 84
ČLOVĚK SMLUVNÍCH VZTAHŮ	19	KONTRAKT		122, 168
D		KORPORACE		31, 75
DARWINOVA EVOLUČNÍ		KORUPCE		102, 144
TEORIE	11, 15, 21	KVALIFIKOVANÁ VĚTŠINA		88
DEMSETZOVA TEORIE	118	L		
DOBÝVÁNÍ RENTY	102	LAISSEZ-FAIRE		12
E		LINDAHOVA ROVNOVÁHA		87
EFEKT RACIONÁLNÍ		LOBBYING		185
IGNORANCE	93			
ETICKÝ KODEX	148			

M		PRINCIPAL-AGENT PROBLEM	133
MANAŽERSKÉ TRANSAKČNÍ		PRODUKČNÍ FUNKCE	18
NÁKLADY	64	PSYCHOLOGIE JINGOISMU	30
MATICE VÝPLAT	137	R	
MAXIMALIZACE ZISKU	99	RACIONALITA	62, 158
METODICKÝ KOLEKTIVISMUS	17	RELATIVNÍ VĚTŠINA	88
METODOLOGICKÝ		REPREZENTATIVNÍ	
INDIVIDUALISMUS	11	DEMOKRACIEREŽÍROVANÉ	
MORÁLNÍ HAZARD	62	CENY RIZIKO	134
MORÁLNÍ KODEXY	78	ROZHODOVACÍ MATICE	135
N		ROZHODOVACÍ PROCESY	131
NEFORMÁLNÍ INSTITUCE	112, 117	ROZHODOVÁNÍ ZA JISTOTY	132
NEJISTOTA	134	ROZHODOVÁNÍ ZA NEJISTOTY	136
NĚMECKÁ HISTORICKÁ		ROZHODOVÁNÍ ZA RIZIKA	135
ŠKOLA	15, 21	ROZŠÍŘENÝ BORDŮV POČET	89
NEOKLASICKÁ EKONOMIE	18, 134	S	
NEPŘÍZNIVÝ VÝBĚR	133	SELHÁNÍ TRHU	67, 167
NEVIDITELNÁ RUKA	17, 80	SCHELLINGŮV DIAGRAM	165
NOVÁ INSTITUCIONÁLNÍ		SCHVALUJÍCÍ HLASOVÁNÍ	
HISTORIE	16, 84	SOCIÁLNÍ INSTITUCE	54
O		SOCIOLOGIE	7, 16, 21
ODDĚLENÍ VLASTNICTVÍ		SPECIFIČNOST AKTIV	21
A ŘÍZENÍ	75	SPOLEČENSKÁ ODPOVĚDNOST	
OPORTUNISMUS	18, 21, 61	FIREM	75
OPTIMÁLNÍ ALOKACE ZDROJŮ	63	SPOLEČNOST HOJNOSTI	35
OPTIMÁLNÍ VĚTŠINA	88	STÁT BLAHOBYTU	12, 80
ORGANIZACE	11, 18	Š	
P		ŠKOLA VLASTNICKÝCH	
PATH-DEPENDENCE	43, 119	PRÁV	17, 39
PLNÁ INFORMOVANOST	18, 59	T	
PODNIKOVÁ KULTURA	78	TEORÉM STŘEDOVÉHO	
POLITICKÉ INSTITUCE	54	VOLIČE	107
POLITICKÝ CYKLUS	94	TEORIE BYROKRACIE	94
POVÁLEČNÝ		TEORIE D. C. NORTHA	119
NEOINSTITUCIONALISMUS	29	TEORIE EVOLUCE	
PRAVIDLO		INSTITUCÍ F. A. HAYEKA	118
JEDNOMYSLNÉ SHODY	87	TEORIE HER	136
PRÁVNÍ INSTITUCE	54	TEORIE KONVERGENCE	35
PRÁVNÍ SMĚR			
INSTITUCIONALISMU	27		

TEORIE PARTICIPUJÍCÍ
SKUPIN
TEORIE PODNIKÁNÍ
TEORIE ROZUMNÉ CI
TEORIE VEŘEJNÉ VO
TEORIE VLASTNICKÝ
TEORIE ZAHÁLČIVÉ
TEORIE ZASTUPOVÁNÍ
TRANSAKČNÍ NÁKLA

V
VEBLENOVSKÉ POJE
VĚČNÉ CYKLY