

INSTITUTE A VÝKONNOST

Petr VYMĚTAL, Milan ŽÁK, Centrum ekonomických studií Vysoké školy ekonomie a managementu, Praha

1. Historické ohlédnutí

Zájem o roli institucí v ekonomii má více jak stoletou historii. V roce 1899 vyšla v USA kniha Th. B. Veblena *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of the Evolution of Institutions* (česky 1999), která z autora udělala jednoho ze zakladatelů nového teoretického směru v ekonomii – institucionálního. Tato teorie vychází z přesvědčení, že „institute hrají zásadní roli při utváření ekonomického chování lidí i při dosahování určité ekonomické výkonnosti a že se institute samy v čase mění a mnohdy reagují na působení ekonomických činitelů“ (Sojka, 2000, s. 248). Za druhého, i když z hlediska přístupu odlišného spoluzakladatele, je považován J. R. Commons (1924, 1934). Zatímco Veblenovo pojetí je charakterizováno jako sociálně psychologické, Commons je považován za zakladatele právního směru. I přes tyto rozdílné přístupy je možné nalézt některé společné charakteristiky institucionálního, které zahrnují i celou řadu k institucionálnímu se hlásících autorů. Jde o tyto charakteristické rysy (blíže viz Sojka, 2000):

- hlavním předmětem zkoumání jsou institute, které jsou široce pojímány (zahrnují zejména společenské uspořádání, pravidla, normy chování, organizace, právní normy),

- institute se proměňují v čase v důsledku přirozeného vývoje v kombinaci s lidskými zkušenostmi v procesu dosahování cílů – vzniká tak proces evoluce institucí,

- ekonomické institute a ekonomická činnost nemusí mít stejné cíle,

- zkoumání institucí je zaměřeno na řešení praktických problémů.

Do učebnic dějin vývoje ekonomického myšlení se kromě výše uvedených dostal i směr nazývaný Nová institucionální ekonomie,¹⁾ jehož vznik se datuje do 60. let minulého století a je spojen opět se dvěma jmény, ne náhodou i dvěma nositeli Nobelovy ceny za ekonomii, kterými jsou R. H. Coase a D. C. North.

R. Coase, který je považován za objevitele kategorie transakčních nákladů, zformuloval svoji teorii již v letech 1932 – 1937 a své závěry publikoval v článku *The Nature of the Firm* (1937). Skutečného uznání se dočkal až po roce 1960 publi-

*) Sta• vznikla na základě grantu GAČR č. 402/05/2210 a je zkrácenou verzí výzkumné práce Centra ekonomických studií Vysoké školy ekonomie a managementu.

1) V současné době existují na českém trhu dvě vysoce kvalitní učebnice dějin ekonomie. Je to výše zmíněná kniha M. Sojky a kol. (2000) a kniha R. Holmana a kol. (1999).

kováním článku (1960), který se stal „snad nejvíce citovaným článkem v moderní ekonomické literatuře“ (Sojka, 2000, s. 265). D. C. North započal svou vysoce ceněnou publikační činnost v roce 1961. Z hlediska vývoje institucionální ekonomie je jeho stěžejní prací kniha z roku 1990.

Nová institucionální ekonomie „se začala rozvíjet jako značně heterogenní směr“ (Sojka, 2000, s. 261) již od 60. let minulého století, ale k zformulování a vytýčení alespoň částečně společných zájmů došlo až v 80. letech. Stručně se dají jí kladené otázky shrnout takto:

- jak alternativní soubory institucí a organizací ovlivňují chování lidí, alokaci zdrojů a rovnováhu,
- proč se forma ekonomické organizace různých ekonomických aktivit liší v podmínkách stejného právního rámce,
- jakou ekonomickou logiku mají základní společenská a politická pravidla ve výrobě a směně,
- jak se tato pravidla mění v čase.

Dalším mocným impulsem pro rozšíření zájmu o roli institucí v ekonomickém rozvoji vyvolal proces transformace centrálně plánovaných ekonomik na ekonomiky tržní počátkem 90. let. Přes zvýšený zájem o institucionální ekonomii se stále ve světovém měřítku nedaří spojit novou institucionální ekonomii v jeden, alespoň částečně konzistentně definovaný myšlenkový proud. Nová institucionální ekonomie nemá dosud svou prestižní učebnici a její pokračující heterogenitu jen dokazuje dělení do různých směrů a proudů. Skutečnou hloubku problému lze ukázat na tak zásadním problému, jakým je definování institucí²⁾ (viz kapitola 2).

V současné době je za nejvyšší a uctívanou autoritu nové institucionální ekonomie považován D. C. North, který u příležitosti udělení Nobelovy ceny 9. prosince 1993 přednesl „syntetizující“ přednášku na téma Vývoj ekonomické výkonnosti v čase (viz Jonáš, 1994). Přednáška je rozdělena do sedmi částí, z nichž vzhledem k našemu zkoumanému tématu jsou významné první tři, na kterých se vytvářejí základní východiska práce. Ve stručnosti lze charakterizovat základní autorovy myšlenky takto:

- při analýze ekonomické výkonnosti v čase se přijímaly dva mylné předpoklady: za prvé, že instituce nejsou důležité a za druhé, že čas není důležitý;
- instituce vytvářejí strukturu stimulů společnosti. Z toho vyplývá, že politické a hospodářské instituce představují základní faktor určující ekonomickou výkonnost;
- instituce jsou lidmi vytvořená omezení, která vnášejí strukturu do lidského jednání. Skládají se z formálních omezení (pravidla, zákony, ústavy), neformálních omezení (normy chování, zvyklosti a pravidla jednání uplatňovaná samotnými jednotlivci) a způsobů zajišťování jejich dodržování. Ve svém souhrnu vymezují strukturu stimulů jednotlivých společností a především ekonomů;
- institucionální vývoj ekonomik je utvářen vzájemným působením mezi institucemi a organizacemi. Pokud instituce představují pravidla hry, organizace a podnikatelé jsou hráči.

2) Situaci komplikuje skutečnost, že instituce jako základní jednotka není čistě ekonomickou kategorií. S institucemi pracuje jak politologie, tak sociologie, jsou termínem používaným jak v teorii práva, tak v teorii organizace. Např. již výše zmíněnou Veblenovu *Teorii zahálčivé třídy* vydalo Sociologické nakladatelství pod redakcí sociologa Petruska, který v doslovu označuje T. Veblena za amerického ekonoma a sociologa a v předšádce této knihy se čtenář dovídá, že „Americký sociolog a spoluzakladatel tzv. institucionální ekonomie Thorsten Veblen (1857-1929) patří dodnes k nejdiskutovanějším a také vůbec nejčtenějším sociologům.“

2. Nová institucionální ekonomie – česká realita

Institucionální ekonomie obecně a „nová institucionální ekonomie“ zvláště stála poměrně dlouho stranou vědeckého i obecného zájmu v porevolučním období renesance české ekonomické vědy jako takové. Za hlavní důvod je možno považovat skutečnost, že původní koncept transformace české ekonomiky, který byl výrazně ovlivněn tzv. Washingtonským konsenzem, ve své původní podobě roli institucionálních faktorů téměř neuvažoval (blíže viz Kouba, Vychodil, Roberts, 2004). Zvýšený zájem o tento směr ekonomického myšlení byl způsoben, opatrně řečeno, dvěma zásadními a v podstatě nesouvisejícími podněty. Tím prvním (a nejen časově) byla principiální kritika přijatého a realizovaného konceptu transformace z pozic institucionální ekonomie – hlavním představitelem této kritiky byl a dodnes je L. Mlčoch, druhým pak revize Washingtonského konsenzu³⁾ spolu s reakcí na text J. E. Stiglitze publikovaného k desátému výročí zahájení transformace zemí střední a východní Evropy (1999),⁴⁾ ve kterém autor již v úvodu konstatuje: „...reformní modely založené na tradiční neoklasické ekonomii mají tendenci podceňovat důležitost informací, včetně těch, které vytvářejí problémy správy (corporate governance), sociálního a organizačního kapitálu a institucionální a legislativní infrastrukturu, kterou vyžaduje efektivní fungování tržní ekonomiky“.

Přístup k nové institucionální ekonomii v českém prostředí má dvě zásadní, zcela zřejmé a jednoduše oddělitelné roviny. V první řadě nelze nezmínit skutečnost, že předmět institucionální ekonomie se začal přednášet na Národohospodářské fakultě VŠE v akademickém roce 1994/1995 a následně na Fakultě sociálních věd UK v roce 1995/1996. Na VŠE to byla forma seminářů k textům českého exilového ekonoma Pavla Pelikána, které se postupně rozrostly až k samotnému kurzu institucionální ekonomie, a to jak pro magisterské, tak následně pro doktorské studium. Ten je přednášen dodnes. Na FSV UK díky L. Mlčochovi se nejprve přednášel kurz institucionální ekonomie, pro něj zpracoval a vydal v roce 1996 učební text,⁵⁾ a nyní na Institutu ekonomie FSV funguje samostatná katedra institucionální ekonomie, kde přednáší kromě řady dalších učitelů i P. Pelikán. Na téže katedře působí i K. Kouba, který se ve své badatelské a pedagogické práci hlásí k jednomu z nově se rodících proudů současné teoretické ekonomie – ke konstituční ekonomii. Snaha o zařazení nově vznikajícího vědeckého přístupu umožňuje vymezit co nejpřesněji novou institucionální ekonomii jako oblast zájmu a samostatnou vědní disciplínu. A právě v této souvislosti jsou texty K. Kouby inspirací. Na semináři ČSE v únoru 2000 věnovaném konstituční ekonomii vymezil konstituční ekonomii „jako jeden z myšlenkových proudů, které se vyvinuly v rozpravě o neuspokojivých vlastnostech tradiční ‚mainstreamové‘ analýzy v šedesátých letech.“ V kritické rozpravě se postupně vymezily následující, vzájemně odlišitelné disciplíny:

3) Ve výše uvedeném textu se K. Kouba odvolává na tři práce J. Williamsona (1991, 2002). Chceme ještě upozornit na další jeho sta• (1997), na kterou se odvolává G. W. Kolodko, jenž, podle našeho názoru, velmi názorně poukazuje na rozdíly mezi „Washingtonským konsenzem I“ a „Washingtonským konsenzem II“, zejména v oblasti zaměření na tvorbu vhodného institucionálního prostředí (viz Kolodko, 1999).

4) Reakcí na Stiglitzův text byla vysoce polemická sta• Dabrowského, Gomulky a Rostowského (2000), nikterak však nezpochybňující tvrzení a absenci role institucionálních faktorů v transformačních konceptech.

5) Autor se zaměřuje na deskripci problémů, které institucionální ekonomie řeší, vysvětluje pojmy, kterých používá, a popisuje pohled této školy na konkrétní národohospodářské problémy včetně konkretizace na ekonomickou transformaci. Institucionální ekonomie je však směrem příliš heterogenním než aby bylo možno názory sjednotit do jednoho konsensuálního rámce. Není to problém jen český.

- teorie veřejné volby, z níž vznikla konstituční ekonomie,
- ekonomie vlastnických práv,
- právo a ekonomie nebo ekonomická analýza práva,
- politická ekonomie regulace,
- nová institucionální ekonomie,
- nová institucionální historie.

Ve studii napsané pro Národohospodářský ústav Josefa Hlávky upravuje K. Kouba svůj výčet následovně. „K protagonistům různých směrů evoluční analýzy a nové institucionální ekonomie patří především nositelé Nobelovy ceny za ekonomii F. von Hayek, R. Coase, G. Stiegler, H. Simon, J. Buchanan a řada dalších průkopníků tohoto členitého výzkumného projektu. Jeho součástí jsou: 1. Teorie veřejné volby, 2. Konstituční politická ekonomie, 3. Teorie vlastnických práv, 4. Teorie regulace, 5. Právo a ekonomie, 6. Historie institucí“ (2004, s. 16), čímž dokumentuje na jedné straně dynamiku měnících se pohledů ekonomické vědy, na druhé i již výše zmíněnou heterogenitu přístupů institucionální ekonomie. Z těchto důvodů provedeme v dalším textu určitou inventuru definic institucí s cílem vyjasnit si vlastní stanoviska a vytvořit si tak základní předpoklad pro další práci – analýzu vlivu institucí na ekonomickou výkonnost a konkurenceschopnost.

Druhou nepřehlédnutelnou rovinou je rovina aplikačně kritická. Kritický postoj a argumentace vedená z pozic institucionální ekonomie proti přijatému a zejména prováděnému způsobu transformace v České republice L. Mlčochem⁶⁾ vyústila ve spor,⁷⁾ který do jisté míry rozdělil institucionální ekonomy a v konečných důsledcích přibrzdil vývoj teorie institucionální ekonomie v Čechách určitou „ideologizací“ problému (blíže viz Mlčoch, 1997).

V současné době dochází v České republice k výrazné renesanci zájmu o institucionální přístupy k ekonomii. Důvody je možno spatřovat jednak v určitém celosvětovém trendu zvýšeného zájmu o vliv institucionálních faktorů na ekonomický růst pramenící ze snah vysvětlit rozdílnou růstovou výkonnost zemí se stejnými nebo podobnými počátečními podmínkami probíhajících transformačních procesů, jednak ve změně pohledu na roli institucí promítající se např. v již zmíněné revizi Washingtonského konsenzu. V ČR se tento zvýšený zájem projevuje zejména v akademických institucích a jejich výzkumných aktivitách. Situaci na Institutu ekonomických studií FSV popisuje K. Kouba (2004) takto: „Na našem IES FSV UK se v řadě kurzů a výzkumných projektů zabýváme se skupinou talentovaných doktorandů problémy institucionální analýzy“. Na Fakultě mezinárodních vztahů VŠE se v rámci Institutu integrace ČR do evropské a světové ekonomiky zabývá institucionálními problémy zejména E. Klvačová (2003). Na Ekonomicko-správní fakultě Masarykovy univerzity v Brně od 1. ledna 2005 funguje Centrum pro výzkum konkurenční schopnosti české ekonomiky (viz též Slaný, 2004). Nepřehlédnutelným zápisem do nově se rodícího zájmu o institucionální ekonomii je i práce Václava Klusoně *Instituce a odpovědnost* (2004).

6) „Lubomír Mlčoch používá metodologické přístupy charakteristické pro soudobou novou institucionální ekonomii, jež zdůrazňují význam historického času, evoluce institucí, závislost na minulém vývoji, vlastnická práva a transakční náklady“ (Mlčoch, Machonin, Sojka, 2000, s. 10).

7) Zjednodušeně je možno konstatovat, že jde o spor o roli institucí v konceptu transformace mezi L. Mlčochem a V. Klausem. Mlčochovu argumentaci lze najít v podstatě ve všech jeho v seznamu literatury citovaných pracích, reakce V. Klause přináší např. Rozhovor s V. Klausem (*Politická ekonomie*, 1999), z posledních pak týdeník *Ekonom*, 2004, č. 40.

3. Definice institucí

Výše zmiňovaná heterogenost nové institucionální ekonomie a mnohospornost, kterou reprezentuje např. ekonomický, politologický či sociologický přístup k ní, vytváří jeden ze stěžejních problémů, jež jsou s problémem institucí spojené – jejich definování. Každá ze samostatných vědních disciplín, i přes určité podobnosti, definuje instituce více či méně rozdílně a ani samotný ekonomický náhled na to, co instituce jsou nebo nejsou, není jednotný. Obecná formulace, kde „instituce jsou chápány poměrně široce, jako vžité a akceptované normy skupinového chování“ (Berger, Luckmann, 1999, s. 58), vymezuje jen snahu o zastřešení problému, byť chvályhodnou. Východiskem však zůstává definice D. C. Northe. Kromě ní existuje celá řada definic zpřesňujících, syntetizujících či alternativních, jejichž přehled, samozřejmě zdaleka ne vyčerpávající, uvádíme v této kapitole.

D. C. North definuje instituce jako „pravidla hry ve společnosti“ a „jako lidmi navržená omezení, jež ovlivňují lidské vztahy“ (1990, s. 3). Jinak řečeno, jde o „omezení, jež na sebe lidé uvalují“ (tamtéž, s. 5). Hlavní funkce institucí spočívá ve snižování nejistoty každodenního života tím, že takto definované instituce zakládají určité stabilní struktury lidských vztahů. Tyto struktury mohou nabývat jak formálních, tak neformálních (např. mravních) pravidel. Jejich nejdůležitější úlohou je usnadnění politicko-ekonomické směny. Formální omezení (zjednodušeně řečeno zákonné) mohou nabýt trojí podoby (viz North, 1990, s. 47):

- politická pravidla, tj. struktura politického zřízení a vlády,
- ekonomická pravidla, tj. vlastnická práva,
- smlouvy, tj. jakési shody a dohody o směně odvozuující se od vlastnických práv.⁸⁾

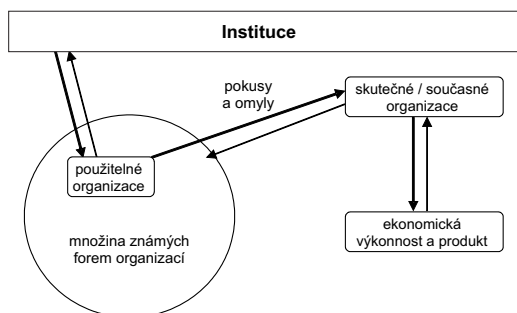
Neformální omezení jsou „sociálně přenášené informace, které jsou součástí kultury“ (tamtéž, s. 37). Jde o zvyky, tradice, budování sociálních sítí, např. na rodinném a příbuzenském základě a jiná témata spadající do oblasti antropologie. Neformální omezení mohou být (viz North, 1990, s. 40) následující:

- rozšíření, rozpracování a modifikace formálních pravidel,
- sociálně sankcionované normy chování (viz např. gentlemanské chování),
- vnitřně vynucovaná pravidla chování.

Oba druhy pravidel jsou silně komplementární a změna či náhrada jedněch druhými je dlouhodobou záležitostí. Samotná pravidla ale nestačí, je nezbytné jejich dodržování a zejména existence efektivního systému vynucování.

Instituce tím, že omezují určitá jednání a/nebo provádějí selekci mezi jednáním, které je buď povoleno nebo zakázáno, vytvářejí rámec pro další příležitosti. Tyto stimuly, které zakládají určitou strukturu společnosti, také umožňují do určité míry vytvářet rámec předpověditelného a nepředpověditelného chování, či, jinak řečeno, (celkový) rámec stability nebo nestability prostředí. Na základě těchto příležitostí mohou vznikat organizace, které North chápe jako „vzájemně propojené skupiny aktérů jednajících pod tlakem jistých institucí“ (1990, s. 5) či „skupiny hrajících tuto hru“ a sledujících určitý konkrétní cíl. Toto rozlišení je jasně v opozici proti běžně chápanému pojetí slova instituce. Ať už je příležitost využito nebo nikoli, mají zpětný vliv na instituce (viz např. lobby zájmových skupin či logrolling). Z tohoto důvodu nelze jednoznačně trvat na jednostranné kauzalitě a působení pouze od institucí směrem k organizacím. Schéma 1 ukazuje základní vztah mezi institucemi a organizacemi.

8) Politické instituce 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.), ekonomické instituce usměrňují ekonomické procesy (definují vlastnická práva, usměrňují směnu, vytvářejí podmínky pro vstup a výstup z a do odvětví, otevírají trhy apod.)



Pramen: Eggertsson, 1996, s. 11 (vlastní úprava).

Problém, ač nikoli nový, na který North explicitně ukázal již v 60. letech minulého století, se dá koncentrovaně vyjádřit jako „institutions matter“. Zásadně se staví proti konceptu neoklasiky, ve kterém jsou předpoklady vzácnosti a konkurence implicitně postaveny na dokonalosti a nenákladnosti vlastnických práv a nenákladnosti získávání informací. Reálné chování společnosti je však v pojetí institucionalismu charakterizováno nenulovými transakčními náklady a instituce jsou tou zásadní proměnnou, která jejich výši ovlivňuje.

Přístup islandského ekonoma Eggertssona (1996) je poněkud odlišný a bývá obecně chápán jako syntetizující. V zásadě se drží koncepce Northe a staví rovněž na souvislosti transakčních nákladů a institucí. Na rozdíl od Northových formálních a neformálních institucí navrhuje však rozlišení podle původu. Do výše prezentovaných schémat se tak snaží zabudovat 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).⁹⁾ Vnitřní jsou založeny pouze členy (zúčastněnými aktéry) a týkají se jich samotných (jejich smyslem je kontrola vzácných zdrojů, monitoring, vytyčování hranic, najímání soukromých strážů apod.). Jde tedy o aktivity, které jednoznačně vedou k uzavírání smluv a vytváření organizací.

Diskuze k dalším přístupům vyvolává určité napětí, které lze vysledovat mezi „individualistickým“ či „egoistickým“ přístupem ekonomie a „kolektivistickým“ či „organizovaným“ přístupem sociologie. Zatímco ekonomie zdůrazňuje volbu (choice following behaviour), sociologie volbě nepřikládá zásadní roli a akcentuje pravidla (rules following behaviour). Řád má dle sociologie podobu kolektivního jednání a nedá se vysvětlit z individuálního a užitkového pohledu, ale závisí na socializaci, resp. internalizaci norem. A nejen to. Berger s Luckmannem institucionalizací chápou „proces typizace habitualizovaných činností jejich vykonavateli“ prostřednictvím externalizace, objektivace a internalizace vedoucí k účinnému předávání a konstruování tzv. sociálních realit (1999, s. 58). Naproti tomu ekonomický model racionální volby vyzdvihuje sebezáměr, ale přiznává podřízení se explicitním a implicitním volbám (možnostem), určitým vyšším pravidlům, omezující svobodné chování. V toku času se tyto spory pomalu otupují, ale napětí je stále cítelné již jen v otázce pravidel a jejich ustavení. Naprostou převahu si totiž získává

9) V Northově terminologii instituce v pravém slova smyslu.

Northova koncepce, o které se všeobecně soudí, že podala natolik dostatečně obecný výklad, že jakýkoli jiný přístup se jeví pouze jako plagiát či neúspěšný pokus aplikovat poznatky z několika dalších disciplín na teorii institucí.

Pokud odhlédneme od rozdílných metodologických problémů mezi obory, všechny ostatní definice vycházející z ekonomie již implicitně či explicitně čerpají z Northe. Např. definice Nelsona nahlíží na instituce jako na rutiny, tedy na „ustálené, specifické způsoby hraní her“ (2002, s. 11).¹⁰⁾ Jiné přístupy se většinou snaží rozšířit definici o některé dílčí aspekty. Jedním příkladem za všechny je přístup „evoluční ekonomie“ prezentovaný P. Pelikánem. Evoluční ekonomie se zajímá hlavně o vývoj a změnu, svou inspiraci čerpá v disciplínách, jako je evoluční biologie, medicína atd. a občas dochází k zajímavým a inspirativním výsledkům. Pelikán (2003, s. 23-24) dělí hlavní oblasti evoluce pravidel a ekonomických procesů na tři základní úrovně:

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

Na tomto místě je třeba definovat vlastní institucionální přístup, nejlépe vytvořením vlastní výchozí definice či přijetím některého z citovaných přístupů. Tato výchozí definice by měla splňovat následující kritéria:

- vytvořit teoretickou oporu pro další výzkum,
- vyhovět pohledům, které popisují potenciálně využitelná data,
- umožnit formulovat hospodářsko-politická doporučení ke zvýšení institucionální kvality společenských procesů – diversifikované přístupy („staří institucionalisté“, Hodgson, Mlčoch).

Základem pro to bude přístup Northe, který definuje instituce jako „pravidla hry ve společnosti“ a „lidmi navržená omezení, jež ovlivňují lidské vztahy“, a to zejména z následujících důvodů:

- vědecká komunita tuto definici široce přijímá, a to nejen vzhledem k přirozené autoritě autora, který je vnímán jako zakladatel směru, ale i vzhledem ke skutečnosti, že svou obecností uspokojuje převážnou část autorů zabývajících se problematikou institucí,
- na mezinárodní úrovni existuje jistá shoda, že takto definované instituce umožňují alespoň v teoretické rovině konstruovat indexy, které by mohly/měly institucionální kvalitu odrážet.

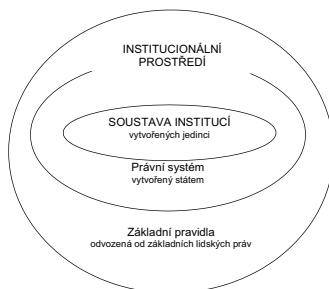
Takto poměrně široce chápáné pojetí (definování) institucí můžeme, v souladu s vytýčeným cílem analýzy institucionální kvality, v dalším textu zúžit. Nebudeme se již přímo zaměřovat na celou oblast institucí, ale pouze na vztahy ovlivňující ekonomickou výkonnost, resp. na vztahy „governance“ ve smyslu kvality správy, a to jak na makroekonomické, tak mikroekonomické úrovni. Toto omezení umožní lépe sledovat dopady a důsledky hospodářsko-politických opatření, resp. umožní vytvářet taková doporučení, která negativní efekty špatných institucí budou eliminovat. Na druhé straně se nezříkáme možností vnímat ekonomické souvislosti v širším kontextu v případech, kdy to budeme považovat za nutné či potřebné ve smyslu komplexního vysvětlení zkoumaných jevů a procesů. Bodner et al. (2004) v této souvislosti rozlišuje tři úrovně institucionálního prostředí (viz Schéma 2).

10) Definice má také poměrně blízko k přístupům sociologickým. Právě Nelsonovo pojetí se liší od Northova v rozdílu mezi obecnými a specifickými pravidly hry. V této souvislosti zmíníme výklad P. Pelikána, který dělí definice institucionální ekonomie do tří skupin:

- jako pravidla hry (North, Pelikán),
- jako specifické způsoby hraní hry (Schotter, Sugden, Nelson),

Schéma 2

Tři úrovně institucí



Pramen: Bodner et al., 2004, s. 30 (vlastní úprava).

4. Instituce a výkonnost

Základní otázka, kterou by měla tato kapitola řešit, vychází z poznání, že kvalita institucí má vliv na ekonomickou výkonnost. V tomto případě lze i ukázat, že vládní politika může za jistých okolností vést ke zvýšení efektivnosti výkonnosti ekonomiky prostřednictvím tvorby, udržování a kultivace vhodných politických a ekonomických institucí (political and economic design). I když se nelze vyhnout strategiím pokusů a omylů, díky učení, předávání poznatků a poučení existuje možnost uměle nahradit spontaneitu zdoluhavého vývoje či neformálních institucí vládními řešeními v případech, kdy je možno tímto způsobem řešit aktuální problémy. Rozhodně nejde o nějaké státní inženýrství, ale o snahu o přijetí, resp. rušení opatření, které silným způsobem ovlivňují nejen stávající produkční schopnosti ekonomiky, ale i její dlouhodobý potenciál. Analýza institucí by neměla praktický dopad, kdyby nevedla k přesvědčení, že je možno dojít k tomuto závěru: definování jistých explicitních „osvědčených“ pravidel a jejich zavedení do reálného života může být cestou, jak výkonnost ekonomiky podnítit.

Autoři se ale nezřikají ani analýzy působení institucí neformálních, které zcela nepochybně vytvářejí „podhoubí, z něhož vše vyrůstá“, ale možnosti jejich změny jsou převážně dlouhodobé.¹¹⁾ Pokud z tohoto úzkého pohledu bude stát, bez ohledu na to, jaký systém je zaveden pro jeho politickou reprezentaci, distribuci moci atd., chápán ve své minimalistické roli, tedy jako garant a spolutvůrce základních pravidel, či, jinak řečeno, institucí, měla by být racionální hospodářská politika

11) K pojetí dlouhodobosti se vyjadřuje např. Williamson (2000), který rozlišuje rozdílné hierarchické úrovně institucí a přiřazuje jim následující časová období (vlastní úprava):

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

Dalším zajímavým argumentem k této problematice je Dahrendorfovův odhad pro časové souvislosti transformujících se ekonomik: vytvoření základního právního rámce bude trvat 6 měsíců, ekonomická transformace 6 let a vytvoření občanské společnosti minimálně 3 generace.

schopna do tohoto procesu zasahovat tak, aby snížila transakční náklady a zvýšila ekonomickou výkonnost.

Většina přístupů se omezuje na vnímání institucí ve smyslu „governance“ a snahu o vyhodnocování jejího vlivu na ekonomickou výkonnost. Tím se dostáváme k otázkám, nakolik je nutné zmiňovat souvislosti a roztřídit instituce. První záležitostí, kterou je nutné zmínit, je vývoj institucí, resp. pramen, původ a souvislosti, jež za institucemi stojí. Četné paralely lze najít v antropologických zkoumáních, ale pro demonstraci uveďme alespoň jednu z oblastí ekonomické teorie. Kasperovo schéma v sobě spojuje sociální, ekonomický a také institucionální vývoj (viz Schéma 3).

Schéma 3

Sociální, institucionální a ekonomický vývoj společnosti

Decentralizované formální i neformální instituce; vnější konkurence, nepřímé pobídky; mobility; otevřenost	Globální obchod a investice	Globální síť, konkurence práva; pluralismus; společnost vědění; bezhotovostní 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 síť; 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 síť, „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, zahradničení)
Příslušné institucionální inovace	Vrstva sociálního vývoje	Typické organizace a projevy

Pramen: Kasper, 2002, s. 11-12.

S tématem vývoje úzce souvisí problém institucionální změny. R. Coase již v roce 1937 ukázal, že za existencí firem stojí transakční náklady, resp. že firmy existují v důsledku nenulových transakčních nákladů. North ukazuje, že patentové právo a obchodní tajemství nejenže zvýšilo výnosnost investic, ale vedlo zejména k výnosnosti inovací a rozvoji výzkumného průmyslu. Již existující institucionální rámec v sobě nějakým způsobem obsahuje směr a způsob utváření znalostí a dovedností.

Hlavní zdroje institucionálních změn jsou, podle Northe, dva: na jedné straně je to změna relativních cen a na straně druhé změna preferencí. Změna je zde chápána jako „přizpůsobování se souboru pravidel, norem a donucení napříč prostorem i časem“ (1990, s. 83), zatímco společnosti tíhnou spíše ke stabilitě, tj. k určitému souboru omezení (rutiny, zvyky, tradice, konvence). Zastavme se nejprve u prvního případu. Pokud se relativní ceny změní, naruší se institucionální rovno-

váha¹²⁾ a vytvoří se podmínky pro nová vyjednávání, jejichž snahou je změna smluv, včleněných do jisté hierarchie pravidel, která se tímto mění. K podobným výsledkům dochází i při změně preferencí a vkusu (viz např. protiotrokářská a feministická hnutí). Pokud jsou potenciální zisky ze změny pravidel a jejich vymáhání velké, je výhodné vytvořit zprostředkovatelské organizace typu „útočných“ i „obránných“ lobbystických skupin, které vstupují mezi ekonomické organizace a politické orgány (viz North, 1990). Jejich vliv postihuje jak formální, tak neformální instituce a charakter změny je většinou nespojitý (např. revoluce). Ačkoli jsou ekonomické instituce základním faktorem formujícím ekonomickou výkonnost, jsou samy o sobě endogenními a jsou determinované politickými institucemi a způsobem rozdělování zdrojů ve společnosti.

Hlavní úlohou institucí je vytváření (a reprodukce) předvídatelného prostředí pro opakující se aktivity, čímž snižují transakční náklady a snižují také riziko spojené s vyhledáváním nových informací. Již jsme uvedli, že podle stupně formálnosti se dají instituce rozčlenit na dvě „vrstvy“, které jsou spolu navzájem provázané: formální instituce tvoří ústava, zákony, vlastnická práva, regulace atp. včetně systému sankcí, mezi neformální lze zařadit zejména sociálně sankcionované normy chování (blíže viz Berger, Luckmann, 1999), vnitřní standardy chování a modifikace stávajících formálních pravidel. Některé analýzy ukázaly, že zejména v chudých zemích hrají neformální instituce nezastupitelnou úlohu a že mohou do jisté míry suplovat roli dosud neustanovivších se formálních institucí (viz např. Světová banka, 2002).

Dalším pohledem na instituce je členění na *spontánně* vzniklé či nějakým způsobem *uměle* zkonstruované. Kasper (viz Schéma 4) např. za jedno z hlavních kritérií považuje zda:

- podřízení se pravidlům je dobrovolné či nějak vynucené,
- normy vznikly spontánně či byly uměle vytvořeny,
- jsou sankce aplikovány samovolně (sociální zpětná vazba) či uvalovány nějakou konkrétní skupinou.

Na instituce lze nahlížet i podle způsobu přijetí institucí: buď jsou *exogenní*, tj. dovolávají se něčeho transcendentního (náboženství, mytičtí hrdinové atp.) a jsou tudíž nezávislé na změnách, nebo *endogenní*, tj. jsou součástí určitého systému a pokud se změní on sám, změní se i příslušné instituce.

Jütting také nabízí vlastní přehlednou prezentaci Williamsonovy koncepce rozdílných hierarchických úrovní institucí (viz Williamson, 2000). Členění, které shrnuje Schéma 5, ukazuje, jak se jednotlivé „hierarchické stupně“ od sebe liší – a to nejen ve světle postupné dominance formálních institucí nad neformálními, ale také rychlostí změn jednotlivých úrovní. Ač jde o pouhé modelové zobecnění, nedají se tak zcela jednoduše jednotlivé stupně od sebe oddělit. Schéma zaslouží pozornost i v porovnání s antropologickými koncepcemi vývoje společnosti či s podobným Kasperovým schématem sociálního, institucionálního a ekonomického vývoje (viz Schéma 3). Je nutné si uvědomit, že a• chceme či ne, neformální instituce jsou všudypřítomným podkladem, základnou, ze které později začaly vyrůstat instituce formální.

12) Ta je charakterizována tím, že při dané vyjednávací síle a daném souboru smluv a dohod, jež tvoří celkovou ekonomickou směnu, není pro žádného z hráčů výhodné věnovat zdroje na změnu těchto dohod (tj. důležitost relativních výnosů a nákladů).

Schéma 4

Klasifikace institucí dle podřízenosti pravidlům, způsobu vzniku a způsobu uplatňování sankcí

			Vznik institucí	
			spontánní decentralizovaná evoluce uvnitř společnosti	uměle navržená a zvenčí vnučená (politickou) autoritou
			Interní instituce	Vnější instituce
Vynutitelnost	spontánní decentralizovaná zpětná vazba	Neformální instituce	zvyky a dobré způsoby sociálně sankcionované po způsobu „oko za oko, zub za zub“ nebo vylouče- ním a vyhnáním ze společnosti	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	kodex profesního chování, který je spravován určitým orgánem (např. klubová pravidla)	právní řád, který je vynucován za pomoci soudních a policejních procedur

Pramen: Kasper, 2002, s. 37.

Schéma 5

Klasifikační schéma hierarchických stupňů institucí

Stupeň	Časový horizont	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, např. kontrola kapitálových toků, řízení obchodních toků či systém sociálního zabezpečení
3. úroveň: instituce spojené s „hraním her“	střednědobý horizont (jeden až deset let)	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 být 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

Pramen: Jütting (2003), podle Williamsona (2000), (vlastní úprava).

Schémata 3 a 5 lze do určité míry propojit. Williamsonova koncepce čtyř hierarchických stupňů nabízí lepší zobecnění, nicméně Kasperovo schéma je přínosné zejména pro dokreslení souvislosti směny, institucí, snižování transakčních nákladů a jejich důsledků pro rostoucí dělbu práce a znalostí. 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.¹³⁾ Tato úroveň odpovídá kmenovým společnostem či

13) To ale neznamená, že jsou neúnosně vysoké a nestabilní. Dá se předpokládat, že daná úroveň transakčních nákladů se z řady nejen ekonomických důvodů odrazila v celkovém institucionálním nastavení. Jejich neúnosnost se většinou projevila v dobách velkých změn a krizí a donutila společnosti „se zařadit jinak“.

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. Na druhé straně 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 (viz Murphy, 2004; Kasper, 2002). Druhá úroveň již vytváří základní formální pravidla pro chod společnosti, tj. konstituuje se jádro právního systému. Hlavním cílem je mírovou cestou sladovat rozdílné společnosti a jejich zájmy na regionální, příp. národní a nadnárodní úrovni (patrný vliv šíření obchodu). Vedle samotných pravidel her je také důležitý způsob, jakým mají být hry hrány. Třetí úroveň vytváří pravidla pro hraní jednotlivých her a v řadě důvodů vede ke vzniku specializovaných organizací jako vlád, státních agentur či nevládních organizací. Jsou ovlivněny první i druhou úrovní (mají silný potenciál při ovlivňování úrovně čtvrté) a samy mají schopnost do jisté míry zpětně působit na obě předešlé úrovně. 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 vedl k postupnému snižování transakčních nákladů, nárůstu specializace jak práce, tak znalostí (patrné zejména z Kasperova schématu). Je také zřejmé, že formální instituce jsou oproti neformálním ohebnější a flexibilnější, ale pokud jde hlavně o pravidla pro jednotlivé hry a instituce spojené s alokačním mechanismem, mohou snadněji podléhat „momentálním náladám“ tvůrců formálních pravidel. Nesnadnost institucionální změny je proto umocněna pomalou proměnou neformálních institucí.

5. Vliv institucí a ekonomická výkonnost

Proč není zajištěna podobná výkonnost všech ekonomik? Charakterizuje výkonnost pouze kombinací práce, kapitálu a technologií nebo i soubor platných zákonů, fungujících organizací a kulturních (tedy neformálních) praktik?

Pokud standardně spojíme ekonomickou výkonnost s ekonomickým růstem a neoklasickou produkční funkcí ve tvaru $Q = f(K, N)$, kde K je kapitál, N práce a je souhrnná produktivita práce, pak ekonomického růstu lze dosáhnout buď zvyšováním fyzického množství vstupů (tj. populační explozí či akumulací kapitálu) nebo technologickým pokrokem, který v sobě odráží i stav institucionálního prostředí. Po velmi dlouhou dobu byla volena cesta první, teprve v minulém desetiletí se trend obrátil; je otázkou, zda k tomu přispěly změny ve střední a východní Evropě, kde zdánlivě stejné startovní podmínky vedly k rozdílným výsledkům v tempích ekonomického růstu a celkové ekonomické výkonnosti. Tento obrat souvisí s Barrovým zkoumáním vlivu politických rozhodnutí při dohánění ekonomické úrovně bohatých zemí (1991) a teoriemi endogenních modelů růstu, které vysvětlovaly „reziduální“ rozdíly mezi zeměmi zevnitř modelu samého. Rozdíly však znemožnily testovatelnost empirické predikce temp růstu a byly vysvětleny vlivem politických a kulturních proměnných, které podle určitých teorií leží vně modelu, a proto mohou být ovlivňovány politickým rozhodnutím. Jednoduše se ukázalo, že produkční schopnosti ekonomiky jsou determinované hlavně politicky a institucionálně, tj. že politické instituce ovlivňují instituce ekonomické (ze Solowových reziduí se staly nejzásadnější charakteristiky modelu). Jde tedy o přesun politiky zdůrazňující kapitálovou akumulaci k politikám „institucionálním“. Nutnost tohoto ostrého odlišení a zkoumání nabídla již řada studií (např. Barro, 1991; Knack, Keefer, 1995; Aron, 2000 atd.).

Ačkoli se ne vždy podařilo prokázat přímý silný vliv všech politických institucí na ekonomický růst (demokracie, svoboda tisku, otevřenost či politická stabilita), kvalita politických institucí má nezpochybnitelný silný vliv na kvalitu institucí ekonomických. Jako jedny z hlavních proměnných, které ovlivňují kvalitu institucí, jsou síla a moc státu na straně jedné a odpovědná angažovanost státu na straně druhé. Nárůst síly a angažovanosti, v rozvinutých ekonomikách tak kritizovaný, ukázal pozitivní účinek na kvalitu institucí v chudých zemích (viz Bodner et al., 2004). Těžko by se ale dalo argumentovat, že jde o zavedení nějaké viditelné ruky státu či mezinárodních organizací typu Světové banky či Mezinárodního měnového fondu. Pokud do analýzy zahrneme i kulturní instituce, pak stát zjevně nemá jen administrativní schopnost zvyšovat daně či nechat nekontrolovaně narůstat byrokracii a korupci.

Kvalita institucí jako celku se nejpříměji na výkonnosti ekonomiky projevuje prostřednictvím institucí ekonomických. Šíře problematiky vyplývá zejména ze srovnávacích studií. Pokusme se ukázat nejzákladnější institucionální faktory, které ovlivňují ekonomickou výkonnost, přičemž budeme vycházet z Izraelova členění podmínek na obecné, sociální a psychologické, politické a ekonomické (1987).

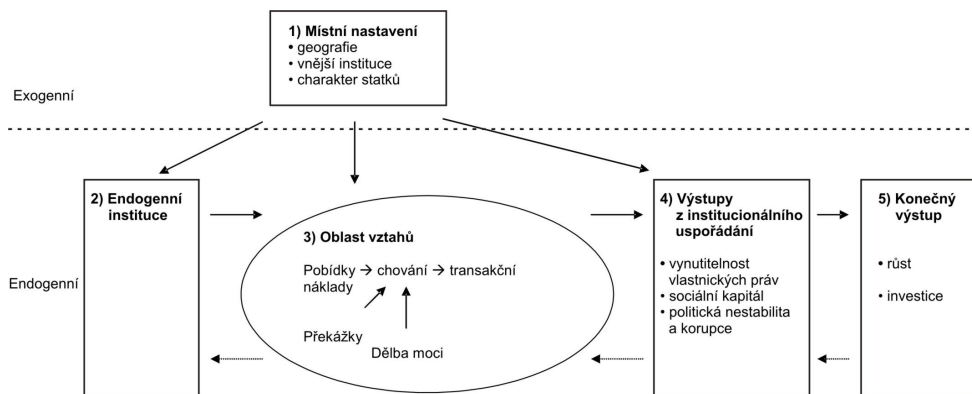
Schéma 6

Institucionální faktory ovlivňující ekonomický růst

Podmínky	Okolnosti a činitele (faktory)
Obecné	• Dominantní ideje a názory ve společnosti • Historický vývoj
Sociální a psychologické	• Poměrně stabilní charakteristiky sociálního systému, který změnil vývoj společnosti • Psychologické rysy lidí vytvářejících společnost • Speciální role, kterou vytváří národní kultura, mentalita a etické vzorce chování
Politické	• Kvalita ústavy a koordinace mezi státní a podnikovou sférou, politická kultura, neformální pravidla a tradice
Ekonomické	• Úplná „pravidla hry“ pro rozdělení aktivit na efektivní a neefektivní • Přesně definovaná vlastnická práva • Fungování a sociální pravidla obchodu • Efektivně fungující finanční a bankovní systém • Přiměřené metody řízení rizik a systém pojištění • Přijatelný a nekonfliktní systém daní • Mnohotvárná struktura ekonomiky (nikoli centralizovaná) • Existence ekonomických institucí, které mají pozitivní vliv na dlouhodobý růst

Pramen: Israel, 1987.

Teoretické přístupy vycházející z přesvědčení, že instituce ovlivňují ekonomickou výkonnost se snaží z různých pohledů instituce definovat, charakterizovat v čase a utřídit, vymezit oblasti vzniku a fungování institucí včetně výčtu institucionálních faktorů s dopadem na výkonnost ekonomiky. Chceme-li měřit a srovnávat vlivy působení institucí v čase, je poznání a pochopení všech těchto přístupů důležitou, nicméně stále jen výchozí podmínkou. Pokusme se definovat obecný rámec pro analýzu vlivů institucí na vývoj společnosti a hledejme v souboru nabízených měření ta, která mají vysokou vypovídací schopnost na jedné straně, na druhé straně pak ta, která nejlépe charakterizují bytí dílčí, ale z hlediska vlivu významné faktory. Pro definování obecného rámce se nabízí jako nejlepší přístup Jüttingův (viz Schéma 7).



Pramen: Jütting, 2003, s. 33 (vlastní úprava).

6. Možnosti měření institucionální kvality

V současné době existuje celá řada přístupů k měření a hodnocení kvality institucionálního prostředí, které je možno využít při charakteristice vlivu institucí na růstovou výkonnost a konkurenční schopnost ekonomiky. To je jedna strana mince. Na druhé straně je třeba si uvědomit, že jediný souhrnný index institucionální kvality zřejmě neexistuje. V Tabulce 1 jsou uvedeny pravidelně publikované indexy, které jsou pro charakteristiku působení institucí využitelné a u kterých můžeme dlouhodoběji sledovat jejich vývoj v čase. Tabulka 2 ukazuje několik případových studií, které reflektují úlohu institucí na ekonomický růst. Jednotlivé instituce většinou nejsou sledovány nijak detailně, spokojují se s obecnými indexy a neseparují vliv jednotlivých institucí na celkový ekonomický růst.¹⁴⁾ Poslední tabulka ukazuje základní přehled vybraných ukazatelů a indexů, které autoři považují za relevantní pro analýzu institucionální kvality. Ačkoli mnoho z nich jsou pouhou proxy veličinou, jakýmsi zprostředkujícím ukazatelem a mají jisté nedostatky, jsou zřejmě tím nejlepším, co lze v dnešní době získat.

14) Tabulky nezahrnují indexy ukazující „náznak dopadů některých institucí“ na dílčí obory, odvětví či oblasti ekonomiky. Existuje nepochybně nepřehledné množství měření těchto dopadů a vlivů a my počítáme s jejich využitím v případě potřeby při významné vypovídací schopnosti těchto indexů.

Tabulka 1

Indexy související s institucionálním vývojem publikované pravidelně

Zdroj dat	Charakteristika indexu	Odkaz
World Development Indicators (WDI) World Bank	Data zahrnují cca 800 indikátorů a pokrývají 152 ekonomik. Dostupnost dat: 1960-2002, ročně.	http://www.worldbank.org/data/wdi2004/index.htm
Government Finance Statistics (GFS) World Bank	Každoroční data uvádějí rozdělení dle zdroje příjmu či výdajů sektoru na všech úrovních vlády. Často jsou uváděná jako podíl na HDP.	www.imf.org/external/pubs/pubs/statpack.htm
Ballance of Payments (BP) International Monetary Fund	Data pokrývají širokou oblast toků spojených se zahraničním obchodem a mezinárodní investiční pozicí. Informace zahrnují likviditu zahraničních měn, vnější zadlužení a bilanci platebních toků.	www.imf.org/external/np/sta/bop/bop.htm , www.imf.org/external/pubs/pubs/statpack.htm
Doing Business World Bank	Databáze srovnání 85 zemí na konci 90. let.	http://rru.worldbank.org/DoingBusiness/default.aspx
The Index of Economic Freedom	Data každoročně pro cca 160 zemí světa.	www.heritage.org
Economic Freedom in the World	Data ekonomické svobody dostupná pro 123 zemí.	www.fraserinstitute.ca
Corruption Perception Index (CPI) Transparency International	Každoročně publikovaný index sleduje rozsah korupce v zemi, zahrnuje přes 140 ekonomik.	www.transparency.org
Governance Matters III: Governance Indicators World Bank	Index pokrývá celkem 6 dimenzí ve 199 zemích.	http://www.worldbank.org/wbi/governance/pubs/govmatters3.html
The Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) World Bank	Dotazování cca 4000 firem ve 22 transformujících se ekonomikách, periodičita jednou za tři roky.	http://info.worldbank.org/governance/beeps/
Opacity Index PWCoopers	Pětikomponentový index (CLEAR) pokrývající cca 30 transformujících se zemí.	www.opacity-index.com
Human Development Index	Každoroční data o pokroku v oblasti lidských práv.	http://hdr.undp.org/reports/
World Competitiveness Yearbook IMD	Každoroční data o konkurenceschopnosti národů. Pokrývá 60 národů a regionů.	http://www02.imd.ch/wcy/
Global Competitiveness Report World Economic Forum	Každoroční index růstu konkurenceschopnosti se skládá ze tří pilířů: kvalita makroekonomického prostředí, stav veřejných institucí a technologická připravenost zemí.	http://www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content/Global+Competitiveness+Programme%5CGlobal+Competitiveness+Report
Freedom in the World	Každoroční data o politických a občanských právech ve 192 zemích světa.	www.freedomhouse.org
International Country Risk Guide PRSC Group	Data o politickém riziku spojeném s mezinárodními investicemi.	www.icrgonline.com/icrgMethods.asp
Business Environmental Risk Intelligence BERI	Hodnocení rizika, analýzy a jejich předpověď pro 140 zemí světa.	www.beri.com

Tabulka 2

Indexy reflektující úlohu institucí na ekonomický růst

Autor, rok	Institucionální opatření	Závislá proměnná	Záměr analýzy
Sachs (2003)	Institucionální kvalita	HDP na hlavu	Vliv geografické polohy na výkonnost.
Beck et al. (2002)	Původ práva	Finanční vývoj	Historické srovnání, politické či jiné přízpůsobovací kanály.
Dollar, Kraay (2002)	Index právního systému	Obchod a růst	Velmi obtížné zjiitelný vliv institucí a růstu oddělené.
Rodrik et al. (2002)	Vynucování vlastnických práv a síla právního systému	HDP na hlavu přepočtený dle PPP	Souvislost s polohou a zapojením do obchodu.
Easterly (2001)	Index institucionální kvality	„Výsledky“ etnických konfliktů	Vztah mezi kvalitou institucí a etnickou rozmanitostí a vliv etnických konfliktů.
Aron (2000)	Kvalita soukromých a veřejných institucí	Růst HDP	Indikátory kvality formálních institucí, sociálního prostředí a politiky.
Gaviria et al. (2000)	Zvládání konfliktu	Růst	Instituce pomáhající zvládat konflikt, reagují pružněji na ekonomické šoky.
Campos, Nugent (1998)	Komparativní index institucionálního vývoje	Růst	19 latinskoamerických zemí, je užít standardní Solowův model.
La Porta et al. (1998)	Vlastnická práva, byrokracie, veřejné výdaje a demokracie	Vládní výkonnost	Komparace 152 zemí.
Knack, Keefer (1995)	Index ICRG a BERI, politická rizika pro investování	Investice a ekonomický růst	Vztah institucionálního prostředí a nestability.

Vedle zkoumání úzkého výseku institucionální kvality některými organizacemi, je nutné upozornit ještě na jeden fakt. Největším problémem všech indikátorů odrážejících institucionální kvalitu je jejich založení na tzv. měkkých, velmi problematicky měřitelných „proxy“ datech a hodnocení, které se v jednotlivých zemích v důsledku zcela rozdílných kontextů liší a tím mohou dávat přinejmenším nepřesný obrázek či interpretaci. Již jsme uvedli, že odlišnosti mezi zeměmi nejsou způsobeny ani tak rozdílným množstvím a zásobou jednotlivých výrobních faktorů, ale spíše jejich kvalitou a schopností je užívat. Bylo také uvedeno, že hlavně 90. léta byla poznamenána zájmem o Northovy formální a neformální instituce v kontextu transformačních změn ve střední a východní Evropě, kdy nešlo pouze o orientaci výroby a zahraničního obchodu, ale hlavně o významné institucionální změny vzniklé z kolapsu ideologické doktríny socialismu. Podcenění této problematiky se ukázalo v souvislosti s „Washingtonským konsenzem“ a jeho následnou revizí, která již akcentovala nejen startovní podmínky transformace, ale obrátila pozornost také na kvalitu a funkčnost institucionálního rámce probíhající transformace samotné.¹⁵⁾

Protože se řada indexů od různých organizací překrývá, ne vždy budou užity agregované kompozitní indexy, protože jejich vypovídací schopnost může být „zprůměrovaná“. Je nutné mít také na paměti, že jde o tzv. měkká data, která poměrně silně mohou podléhat různým „náladám“ společnosti samotné. Přes tyto omezující skutečnosti předpokládáme, že indexy uvedené v Tabulce 3 pokrývají

15) V transformujících se ekonomikách se ukázal ještě jeden problém. I když formální rámec se dá poměrně dobře a rychle změnit, přesto přetrvává řada problémů minulého režimu často v důsledku pomalé změny pravidel neformálních. Dalším důvodem úpadku společnosti může být path-dependence, lock-in, tedy sledování starých technik a vzorců jednání kořistnické snahy starých zájmových skupin a nakonec schizofrenie mezi formálním zakotvením pravidel a praktickým chováním.

zkoumanou problematiku reprezentativním způsobem a mohou sloužit jako základ dalšího zkoumání vlivu institucí na ekonomickou výkonnost.

Tabulka 3

Vybrané indikátory kvality institucionálního prostředí

Zkoumaná oblast	Indikátor/index
A. Indexy politického prostředí	1. HDI 2. GDI, GEM 3. Polity IV Project 4. World Bank – Governance Matters III.: Voice and Accountability 5. World Bank – Governance Matters III.: Political Stability 6. Freedom House – Freedom in the World 7. Freedom House – Nations in Transit
B. Indexy ekonomického prostředí	8. Heritage Foundation – Index of Economic Freedom 9. Fraser Institute – Economic Freedom in the World 10. WEF – Market Environment Sub-index
C. Indexy právního prostředí a vládnutí	11. World Bank – Governance Matters III.: Regulatory Quality 12. World Bank – Governance Matters III.: Rule of Law 13. World Bank – Governance Matters III.: Governance Effectiveness 14. World Bank – Governance Matters III.: Control of Corruption 15. Transparency International – CPI 16. World Bank – Doing Business: Starting a Business 17. World Bank – Doing Business: Protecting Investors 18. World Bank – Doing Business: Enforcing Contracts 19. Složený index WEF – Public Institutions Index Rank a WEF – Political/Regulatory Sub-index 20. Složený index WEF – Governance Readiness Sub-index, WEF – Governance Usage Sub-index

*

V současné době jsme svědky rostoucího zájmu o institucionální ekonomii. Tento směr ekonomického, a v širších souvislostech i společenského, myšlení má v historii ekonomických teorií více jak stoletou tradici: první publikovaná kniha o roli institucí vyšla v roce 1899. Snaha vysvětlit rozdílnou ekonomickou výkonnost zemí se stejnými nebo podobnými výchozími podmínkami a srovnatelnou hospodářskou politikou vedla k renesanci institucionálních přístupů k této problematice a od šedesátých let minulého století se pozvolna rozvíjela do tzv. nové institucionální ekonomie. Dalším impulsem zvyšujícím zájem o problematiku vlivu institucí a organizací na ekonomickou výkonnost se stal proces transformace centrálně plánovaných ekonomik na ekonomiky tržní v devadesátých letech. Nová institucionální ekonomie, jakkoliv je přístupem vnitřně heterogenním, představuje v současné době nejen možnost vysvětlit výše naznačené otázky, ale do jisté míry i výzvu k pochopení jak současných, tak i budoucích možných problémů.

Základem pro zkoumání vlivu institucí na ekonomickou výkonnost a konkurenceschopnost je vyjasnění si základních pojmů a definic na jedné straně, na druhé straně pak nalezení takových ukazatelů, které by byly schopné vypovídat o kvalitě institucí a o možnostech, kterými by mohla hospodářská politika působit na jejich racionalizaci. Shrnutí nejvýznamnějších přístupů a definic provedené v textu a snaha udělat revizi dosud známých přístupů měření institucionální kvality vede k závěru, že definování je třeba co nejvíce zjednodušit a že na stávajících souborech dat lze dělat závěry i doporučení pro hospodářskou politiku.

Budoucí zaměření výzkumu v této oblasti by mělo hledat odpovědi na otázky typu: jaká je míra vlivu institucí na ekonomickou výkonnost a jak si rostoucí ekonomická výkonnost vynucuje vznik nových institucí; jsou tyto vlivy měřitelné na stávajících souborech dat nebo je třeba hledat nová vyjádření a zda se může studiem a aktivním přístupem k institucím urychlit hospodářský růst.

Literatura

Acemoglu, D., Johnston, S., Robinson, J. A.: The Colonial Origins of Comparative Development at Empirical Investigation. *American Economic Review*, 2000, s. 1369-1401.

Acemoglu, D., Johnston, S., Robinson, J. A.: Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth. Cambridge, MA, NBER 2004 Working Paper 10481. (<http://papers.nber.org/papers/w10481.pdf>)

Alston, L. J., Eggertsson, T., North, D. C., eds.: *Empirical Studies in Institutional Change* (). Cambridge, Cambridge University Press 1996.

Aron, J.: Growth and Institutions: A Review of the Evidence. *World Bank Observer*, 2000, č. 1, s. 99-135. (http://www.worldbank.org/research/journals/wbro/obsfeb00/Article_6.pdf)

Assaad, R.: Formal and Informal Institutions in the Labor Market, with Applications to the Construction Sector in Egypt. *World Development*, 1993, č. 6, s. 925-939.

Atieno, R.: Formal and Informal Institutions' Lending Policies and Access to Credit by Small-Scale Enterprises in Kenya: An Empirical Assessment. Nairobi, African Economic Research Consortium 2001 AERC Research Paper No. 111.

Ayal, E. B., Karras, G.: Components of Economic Freedom and Growth: An Empirical Study. *Journal of Developing Areas*, 1998, č. 3, s. 327-338.

Barro, R.: Economic Growth in a Cross Section of Countries. *Quarterly Journal of Economics*, 1991, č. 106, s. 407-444.

Beck, T., Clarke, G., Groff, P., Keefer, P., Walsh, P.: New Tools and New Tests in Comparative Political Economy: The Database of Political Institutions. Washington, World Bank 2004. (<http://econ.worldbank.org/docs/1037.pdf>)

Becker, D. C.: Grassroots to Grassroots: Why Forrest Preservation Was Rapid at Loma Alta, Ecuador. *World Development*, 2003, č. 1, s. 163-176.

Berger, P. L., Luckmann, T.: Sociální konstrukce reality: Pojednání o sociologii vědění. Brno, Centrum pro studium demokracie a kultury 1999.

Bodner, S., Bodmer, F., Kobler, M.: *Institutional Efficiency and Its Determinants – the Role of Political Factors in Economic Growth*. Paris, OECD Development Centre Studies 2004.

Brautigam, D.: Substitution for the State: Institutions and Industrial Development in Eastern Nigeria. *World Development*, 1997, s. 1063-1080.

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

Campos, N., Nugent, J. B.: Institutions and Growth: Can Human Capital Be a Link. *Cepal Review*, 1998, č. 64, s. 7-27.

Coase, R.: The Nature of the Firm. *Economica*, 1937, č. 4, s. 386.

Coase, R.: The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, 1960, č. 1, s. 1-44.

Commons, J. R.: *Legal Foundation of Capitalism*. New York, The MacMillan Company 1924.

Commons, J. R.: *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*. New York, The MacMillan Company 1934.

Cramb, R., Wills, I. R.: The Role of Traditional Institutions in Rural Development: Community-Based Land Tenure and Government Land Policy in Sarawak, Malaysia. *World Development*, 1990, č. 3, s. 347-360.

Dabrowski, M., Gomulka, S., Rostowski, J.: Whence Reform?: A Critique of the Stiglitz Perspective. London, London School of Economics and Political Science 2000. (<http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/dp0471.pdf>)

David, P. A.: Clio and the Economics of QWERTY. *American Economic Review*, 1985, č. 75, s. 332-337.

- Djankov, S., Glaeser, E. L., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A.:** The New Comparative Economics. Cambridge, MA, NBER 2004 Working Paper No. W9608. (<http://papers.nber.org/papers/w9608.pdf>)
- Dollar, D., Kraay, A.:** Institutions, Trade and Growth. Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy Paper 2002.
- Easterly, W.:** Can Institutions Resolve Ethnic Conflict. *Economic Development and Cultural Change*, The University of Chicago Press, 2001, č. 49, s. 687-706.
- Freedom House: Freedom in the World 2003 – Survey Methodology, 2004. (<http://www.freedomhouse.org/research/freeworld/2003/methodology.htm>)
- Freedom House: Freedom of the Press 2004 – Survey Methodology, 2004. (<http://www.freedomhouse.org/research/pressurvey/methodology2004.pdf>)
- Freedom House: Nations in Transits 2003 – Methodology, 2004. (<http://www.freedomhouse.org/research/nitransit/2003/methodology2003.pdf>)
- Fries, S., Lysenko, T., Polanec, S.:** The 2002 Business Environment and Enterprise Performance Survey: Results Form a Survey of 6,100 Firms. London, EBRD 2003 Working Paper No. 84. (<http://www.ebrd.com/pubs/econ/workingp/84.pdf>)
- Gaviria, A., Panizza, U., Seddon, J., Stein, E.:** Political Institutions and Growth Collapses. Washington, Inter-American Development Bank 2000 Working Paper No. 419. (<http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubWP-419.pdf>)
- Glaeser, E. L., LaPorta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A.:** Do Institutions Cause Growth? Cambridge, MA, NBER 2004 Working Paper 10568. (<http://papers.nber.org/papers/w10568.pdf>)
- Gow, H. R., Streeter, D. H., Swinnen, F. M.:** How Private Contract Enforcement Mechanism Can Succeed Where Public Institutions Fail: The Case of Juhocukor a.s. *Agricultural Economics*, 2000, č. 24, s. 253-265.
- Gwartney, J., Lawson, R.:** Freedom in the World. Frazer Institute 2004 Annual Report.
- Havel, J.:** Chování subjektů v transformaci. Praha, Národohospodářský ústav Josefa Hlávky 1997 (Studie č. 7).
- Havel, J.:** Budování institucí v Čechách. *Politická ekonomie*, 2004, č. 6, s. 723-739.
- Hellman, J. S., Jones, G., Kaufmann, D., Schankerman, M.:** Measuring Governance Corruption and State Capture. How Firms and Bureaucrats Shape the Business Environment in Transition Economies. EBRD and World Bank 2000. (<http://econ.worldbank.org/docs/1066.pdf>)
- Heltberg, R.:** Determinants and Impact of Local Institutions for Common Resource Management. *Environment and Development Economics*, 2001, č. 6, s. 183-208.
- Holman, R. a kol.:** *Dějiny ekonomického myšlení*. Praha, C. H. Beck 1999.
- Israel, A.:** *Institutional Development: Incentives to Performance*. Baltimore, Johns Hopkins University Press 1987.
- Johnson, G. D.:** Effects of Institutions and Policies on Rural Population Growth with Application to China. *Population and Development Review*, 1994, č. 3, s. 503-531.
- Jonáš, J. a kol.:** *Oslava ekonomie – přednášky laureátů Nobelovy ceny za ekonomii*. Praha, Academia 1994.
- Jones, H., Sakyi-Dawson, O., Harford, N., Sey, A.:** Linking Formal and Informal Intermediaries in Ghana: Conditions for Success and Implication for RNR Development. London, Overseas Development Institute, Natural Resource Perspective 2000.
- Jütting, J.:** Institutions and Development: A Critical Review. Paris, OECD 2003 Technical Paper No. 210. (<http://www.oecd.org/dataoecd/19/63/4536968.pdf>)
- Kadeřábková, A., Žák, M.:** Význam politicko-ekonomických faktorů v období transformace. *Politická ekonomie*, 2002, č. 5, s. 611-646.
- Kadeřábková, A., Spěváček, V., Žák, M.:** *Růst, stabilita a konkurenceschopnost – aktuální problémy české ekonomiky na cestě do EU*. Praha, Linde 2003.
- Kadeřábková, A., Spěváček, V., Žák, M.:** *Růst, stabilita a konkurenceschopnost II – aktuální problémy české ekonomiky při vstupu do EU*. Praha, Linde 2004.
- Kasper, W.:** *Economic Freedom & Development. An Essay about Property Rights, Competition, and Prosperity*. New Delhi, Centre for Civil Society 2002.
- Kasper, W., Streit, M. E.:** *Institutional Economics: Social Order and Public Policy*. Cheltenham UK, Edward Edgar Publishing 1998.

- Kaufmann, D., Kraay, A., Mastruzzi, M.:** Governance Matters III: Governance Indicators for 1999 - 2002. Washington, World Bank 2003.
(http://econ.worldbank.org/files/w28791_wps3106.pdf)
- Khadiagala, L. S.:** The Failure of Popular Justice in Uganda: Local Councils and Women's Property Rights. *Development and Change*, 2001, č. 1, s. 55-76.
- Klaus, V.:** První desetiletí transformace české ekonomiky. *Politická ekonomie*, 1999, č. 6, s. 723 - 732.
- Klaus, V.:** Spor o devadesátá léta. *Ekonom*, 2004, č. 40, s. 22-26.
- Klusoň, V.:** *Instituce a odpovědnost: K filozofii ekonomické vědy*. Praha, Karolinum 2004.
- Klvačová, E.:** Kultivace institucionálního rámce jako základní přínos vstupu ČR do EU. *Politická ekonomie*, 2003, č. 2, s. 236-253.
- Knack, S., Kiefer, P.:** Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures. *Blackwell Publishing: Economics and Politics*, 1995, č. 3, s. 207-227.
- Kolodko, G. W.:** Ten Years of Post - Socialist Transitions Lesson for Policy Reform. Washington, World Bank 1999.
- Kouba, K.:** Konstituční ekonomie: Popelka v české ekonomické obci. Praha, ČSE 2000 (Bulletin č. 17). (<http://www.cse.cz/soubory/bulletiny/etce-17.pdf>)
- Kouba, K.:** The Evolutionary Analysis of Economic Policy. *Finance a úvěr*, 2004, č. 11, s. 564-567.
- Kouba, K., Roberts, J., Vychodil, O.:** Privatizace bez kapitálu: zvýšené náklady české transformace. Praha, Národohospodářský ústav Josefa Hlávky 2004 (Studie č. 7).
- Lambsdorff, J. G.:** Background Paper to the 2003 Corruption Perception Index – Framework Document 2003. Passau, Transparency International and University of Passau 2003.
(<http://www.transparency.org/cpi/2003/dnld/framework.pdf>)
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R.:** The Quality of Government. Cambridge, MA, Harvard Institute of Economic Research 1998 Working Paper 1847.
(<http://post.economics.harvard.edu/faculty/shleifer/papers/qualgov.pdf>)
- Lanjouw, J. O., Levy, P. I.:** Untitled: A Study of Formal and Informal Property Rights in Urban Ecuador. *The Economic Journal*, 2002, č. 482, s. 986-1019.
- Lohlein, D., Jütting, J., Wehrheim, P.:** Rural Russia in Transition: What Determines Access to Health-Care Services? *Post-Soviet Affairs*, 2003, č. 1, s. 80-95.
- Machonin, P., Mlčoch, L., Sojka, M.:** *Ekonomické a společenské změny v české společnosti po roce 1989 (alternativní pohled)*. Praha, Karolinum 2000.
- Mauro, P.:** Corruption and Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 1995, č. 3, s. 681-712.
- Mazzucato, V., Niemeijer, D.:** The Cultural Economy of Soil and Water Conservation: Market Principles and Social Networks in Eastern Burkina Faso. *Development and Change*, 2000, č. 4, s. 831-855.
- McMillan, J., Woodruff, C.:** Dispute Prevention Without Courts in Vietnam. *The Journal of Law, Economics & Organization*, 1999, č. 3, s. 637-658.
- Mlčoch, L.:** Privatizace jako problém institucionálního evolucionismu. *Finance a úvěr*, 1995, č. 4, s. 198-207.
- Mlčoch, L.:** *Institucionální ekonomie*. Praha, Karolinum 1996.
- Mlčoch, L.:** Česká ekonomika a společnost mezi minulostí a budoucností (Institucionální pohled). Praha, Národohospodářský ústav Josefa Hlávky 1997 (Studie č. 1).
- Mlčoch, L.:** *Zostřená vize ekonomické transformace*. Praha, Karolinum 1997.
- Mlčoch, L.:** *Úvahy o české ekonomické transformaci*. Praha, Vyšehrad 2000.
- Moers, L.:** Institutions, Economic Performance and Transition. Tinbergen, Institute Research Series 2002.
- Murphy, R. F.:** *Úvod do sociální a kulturní antropologie*. Praha, Sociologické nakladatelství 2004.
- Nelson, R. R.:** Recent Evolutionary Theorizing about Economic Change. *Journal of Economic Literature*, 1995, s. 48-90.
- Nelson, R. R.:** Bringing Institutions into Evolutionary Growth Theory. *Journal of Evolutionary Economics*, 2002, č. 12, s. 17-28.
- Nemarunde, N., Kozanayi, W.:** The Use of Informal Institutions and Social Networks to Access and Manage Water Resources in a Semi Arid Area in Zimbabwe. Stockholm, Beier International

Institute of Ecological Economics, Ecological and Environment Economics Program 2002 Working Paper No. 2.

North, D. C.: *Institution, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, Cambridge University Press 1990.

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

North, D. C.: Institucionální struktury a transformační procesy. *Politická ekonomie*, 1995, č. 5, s. 579-584.

Pamuk, A.: Informal Institutional Arrangements in Credit, Land Markets and Infrastructure Delivery in Trinidad. *International Journal of Urban and Regional Research*, 2000, č. 2, s. 379-396.

Parsons, A.: *A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. Glencoe, Free Press 1956.

Pelikan, P.: Can the Imperfect Innovation System of Capitalism be Outperformed? In: Dosi, G. et al. (eds.): *Technical Change and Economic Theory*. London, New York, Pinter Publishers 1988, s. 370-398.

Pelikan, P.: The Dynamics of Economic Systems, or How to Transform a Failed Socialist Economy. *Journal of Evolutionary Economics*, 1992, č. 13, s. 39-63.

Pelikan, P.: Competitions of Socio-Economic Institutions: In Search of the Winners. In: Gerken, L. (ed.): *Competition among Institutions*. London, MacMillan Press and New York, St. Martin's Press 1995, s. 22-43.

Pelikan, P.: Choice, Chance, and Necessity in the Evolution of Forms of Economies. In: Cantner, U., Metcalfe, J. S. (eds.): *Change, Transformation, and Development*. Berlin, Heidelberg, New York and London, Springer-Verlag 2003, s. 31-52 (a).

Pelikan, P.: Bringing Institutions into Evolutionary Economics: Another View with Links to Changes in Physical and Social Technologies. *Journal of Evolutionary Economics*, 2003, č. 4, s. 237-258 (c).

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. 23-58 (d).

Petrusek, M.: Veblenův příchod do Čech. In: Veblen, T. (ed): *Teorie zahálčivé třídy*. Praha, SLON 1999, s. 303-331.

Piech, K., ed.: *Economic Policy and Growth of Central and East European Countries*. London, University College London 2003.

Raiser, M., Rousso, A., Steves, F.: Trust in Transition: Cross-Country and Firm Evidence. London, European Bank for Reconstruction and Development 2003 Working Paper No. 82. (www.ebrd.com/pubs/econ/workingp/82.pdf)

Rodrik, D., Subramanian, A., Trebbi, F.: Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Integration and Geography in Economic Development. Washington, IMF 2002 Working Paper 189. (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2002/wp02189.pdf>)

Sachs, J.: Institutions Don't Rule: Direct Effects of Geography on Per Capita Income. Cambridge, MA, NBER 2003 Working Paper No. W9490. (<http://papers.nber.org/papers/w9490.pdf>)

Slaný, A. a kol.: *Vývoj institucionálního rámce fungování české ekonomiky a vstup do EU*. Brno, Masarykova univerzita 2004.

Sojka, M. a kol.: *Dějiny ekonomických teorií*. Praha, Karolinum 2000.

Solimano, A.: Beyond Unequal Development: An Overview. In: Solimano, A. (ed.): *Distributive Justice and Economic Development*. Ann Arbor, University of Michigan Press 1999, s. 26-41.

Spěváček, V. a kol.: *Transformace české ekonomiky, politické, ekonomické a sociální aspekty*. Praha, Linde 2002.

Stiglitz, J. E.: Whither Reform?: Ten Years of the Transition. Washington, World Bank 1999 Paper presented at the Annual Bank Conference on Development Economics. (http://www.worldbank.org/research/abcde/washington_11/pdfs/stiglitz.pdf)

Transparency International: Bribe Payers Index 2002. Transparency International, 2002. (<http://www.transparency.org/cpi/2002/bpi2002.en.html>)

Transparency International: Corruption Perception Index 2004. Transparency International, 2004. (http://www.transparency.org/pressreleases_archive/2004/2004.10.20.cpi.en.html)

Veblen, T.: *Teorie zahálčivé třídy*. Praha, SLON 1999.

Večerník, J.: Výzkum společenské transformace a česká sociologie. *Sociologický časopis*, 2002, s. 55-77.

WB: *World Development Report 2002. Building Institutions for Markets*. Washington, World Bank 2002.

Williamson, J.: What Washington Means by Policy Reform? In: Williamson, J. (ed.): *Latin America Adjustment: How Much Has Happened?* Washington, IIE 1991, s. 37-53.

Williamson, J.: The Washington Consensus Revisited. In: Emmerij, L. (ed.): *Economic and Social Development into XXI Century*. Washington, Inter-American Development Bank 1997, s. 19-32.

Williamson, J.: Did the Washington Consensus Fail? Washington, Center for Strategic and International Studies 2002 Working Paper No. 6.

Williamson, O. E.: Comparative Economic Organization: The Analyses of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 1991, č. 36, s. 269-296.

Williamson, O.E. et al. (ed.): *The Nature of the Firm*. New York, Oxford, Oxford University Press 1991.

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

Žák, M. a kol.: *Vnitřní a vnější podmínky restrukturalizace a hospodářská politika v ČR*. Praha, nakladatelství OECONOMIA 2001.

Žák, M.: Politické riziko transformujících se ekonomik ve srovnání s EU. In: *Hospodářská politika v tranzitivních ekonomikách IV*. Ostrava, EF VŠB – TU 2003.

Žák, M.: Politické riziko v tranzitivních ekonomikách a v EU. *Politická ekonomie*, 2005, č. 1, s. 7-25.

INSTITUTIONS AND PERFORMANCE

Petr VYMĚTAL, Milan ŽÁK, Centre of Economic Studies, University of Economics and Management, I. P. Pavlova 3, CZ – 120 00 Prague 2 (e-mail: vymetal@vsem.cz; zak@vsem.cz).

Abstract:

The article is based on the thesis that institutional quality influences the economic performance. From this point of view under certain circumstance the government policy is able to increase efficiency and performance of economies through creation, maintenance and cultivation of appropriate political and economic institutions ("political and economic design"). This way is not about state engineering indeed, but about possibility to accept and/or cancel measures which in principle influence both current production capability of economies and its long-term potential too. Authors do not refuse to analyse an influence of informal institutions, which undoubtedly create "the spawn, out of all grown up". If the state were to be understood in its minimal role, i. e. as the guarantee and co-creator of basic "well-established" rules and/or institutions, the rational economic policy could be able to influence the process both to reduce transaction costs and to rise economic efficiency.

Keywords: institutions, rules, D. C. North, economic performance, institutional quality, new institutional economics

JEL Classification: D23, H11, O11, O12