

PROBLÉM ZASTOUPENÍ V NOVÉ INSTITUCIONÁLNÍ EKONOMII

Tomáš Otáhal, NEWTON College, a. s., Brno*

Úvod

Nová institucionální ekonomie je dnes progresivně se rozvíjející ekonomický myšlenkový směr. Na českých vysokých školách dokonce vznikají celé katedry zaměřené pouze na tuto oblast vzdělávání a výzkumu.¹ Není se co divit, instituce hrají v moderní ekonomické analýze významnou úlohu a institucionální analýza je ekonomům významným pomocníkem pro pochopení základních teoretických souvislostí stejně jako empirických pozorování. Široká uplatnitelnost a aplikovatelnost poznatků tohoto myšlenkového proudu jej proto dnes staví mezi nejvýznamnější soudobé teoretické přístupy.²

Představitelé Nové institucionální ekonomie obohacují standardní ekonomickou analýzu. Hledají mezery v neoklasické ekonomii, čímž úzký záběr statických modelů rovnováhy značně rozšiřují. Neoklasická ekonomie tímto vlastně poskytuje výchozí platformu, na níž většina nových institucionalistů staví. Jedním z průkopníků tohoto přístupu byl také Frank H. Knight. Ten svým vysvětlením modelu dlouhodobé dokonalé konkurenční rovnováhy v díle *Risk, Uncertainty and Profit* inspiroval první představitele Nové institucionální ekonomie k řešení problémů, které neoklasická ekonomie není vůbec schopna identifikovat.

Takovým problémem je také problém zastoupení. Vazby v rámci vertikální organizace a problémy spojené s managementem účelně organizovaných společenských seskupení mají nepochybné ekonomické dopady na vývoj společnosti. Implikace problémů morálního hazardu, nepříznivého výběru, korupce³ nebo měkkých rozpočto-

* Článek byl zpracován v rámci výzkumného záměru VZ MSM 6215648904 tématického okruhu 01 „Makroekonomická a mikroekonomická výkonnost české ekonomiky a hospodářsko-politická opatření vlády ČR v podmínkách evropského integrovaného trhu“. Uvedený záměr je řešen na Provozně ekonomické fakultě Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně za finanční podpory ze státních prostředků prostřednictvím MŠMT.

Za velmi cenné komentáře k první verzi textu děkuji Lud'ku Koubovi. Za užitečné a konstruktivní připomínky děkuji také anonymním recenzentům.

- 1 Pro příklad českých učebnic viz Mlčoch (2005) a Šíma (2004).
- 2 Pro příklad aplikace institucionální analýzy při vysvětlení vazeb, které mají vliv na formování monetární hospodářské politiky, viz Kvasnička (2005).
- 3 Pro příklad uplatnění institucionální analýzy a také teorie zastoupení při řešení problému korupce viz Otáhal, (2007b).

vých omezení (soft budget constraints)⁴ mají určitě co říct ke každé snaze o zabezpečení zdravého ekonomického vývoje jakékoliv domácnosti, firmy, vlády, nadnárodní organizace nebo hospodářství. Pro řešení těchto problémů Nová institucionální ekonomie prostor bezpochyby nabízí.

Cílem této práce je vysvětlit historický vývoj Nové institucionální ekonomie tak, aby byl odhalen význam problému zastoupení pro tento myšlenkový směr. Text je organizován následovně: V první kapitole se věnuji především odkazu F. H. Knighta, R. Coase a dalších. Snažím se o vyjasnění kořenů a vazeb mezi základními teoretickými koncepty Nové institucionální ekonomie, jakými jsou teorie firmy, teorie tržního procesu a vlastnických práv, se standardní neoklasickou ekonomikou. První kapitola je poněkud obsáhlejší proto, že v další kapitole chci čtenáři nabídnout vysvětlení obecného konceptu problému zastoupení tak, aby čtenář již měl představu o tom, jak široce lze obecný problém zastoupení v kontextu Nové institucionální ekonomie chápat.

1. Vliv Franka H. Knighta, Ronalda Coase a dalších

V roce 1921 byla poprvé vydána kniha *Risk, Uncertainty, and Profit* (Knight, 2002), ve které Frank H. Knight (1885–1975) navazuje na neoklasickou teorii dokonalé konkurence. Největším přínosem této práce je obsáhlé pojednání o tom, jaký je vlastně rozdíl mezi objektivně měřitelnou pravděpodobností a subjektivním vnímáním nejistoty. Ta je prapůvodní příčinou vzniku problému zastoupení, jenž se mnozí ekonomové upozorňující na význam institucí snaží řešit.

1.1 Teorie firmy

V ekonomickém systému, kde je hodnota statku určena subjektivním vnímáním naléhavosti potřeby a dispozicí statku, který k uspokojení potřeby slouží, nejsou preference spotřebitelů stejné a neměnné. Změny v rozdílných potřebách spotřebitelů při způsobu výroby statků, založeném na rozsáhlé dělbě práce, je prakticky nemožné dokonale předvídat, stejně jako všechny relevantní budoucí změny v preferencích spotřebitelů. Ty mohou narušovat očekávaný soulad výroby a spotřeby. Proto, abychom mohli výrobu probíhající v čase a směřující ke spotřebě zabezpečit, je třeba budoucí vývoj trhu předvídat.

Knight tvrdí, že odhad budoucích změn by měl být prováděn na základě pravděpodobnosti, která se snaží o objektivní kvantifikaci očekávání budoucích událostí. Pro přesný odhad objektivní pravděpodobnosti všech budoucích událostí ale musíme znát četnost jevů v třídách jevů, které jsou výsledkem určitých příčin, o nichž musíme vědět, že mohou nastat. Kompletní znalost takových informací je v realitě prakticky nemožná, už jenom proto, že některé budoucí události nelze zařadit do některé z tříd. Proto jsme někdy odkázáni na subjektivní vnímání a zpracování omezených dat, která nám slouží k odhadu budoucího vývoje trhu. Nejistota vyvěrající z naší neznalosti všech možných budoucích změn v relevantních tržních datech nás tak nutí využívat vlastní intuici k odhadu nejisté budoucnosti projevující se v podobě naprosto neočekávaných změn.

4 Pro bližší význam SBC (soft budget constraints syndrome) viz Kornai, Maskin, Roland (2003).

Protože nás dělba práce zavazuje k tomu, abychom odhadovali budoucí vývoj poptávky po námi nabízených statcích a službách, musíme se vývoji poptávky přizpůsobovat. Jsou ale lidé, kteří mají lepší schopnost odhadu toho, co bude v příštím časovém úseku poptáváno stejně tak jako nabízeno a dokáží svojí intuice, instinktu, vize využít⁵ a tím tak aktuální stav trhu proměnit ve vlastní prospěch. Ti stejní lidé jsou schopni odhadnout, kde a co je méně poptáváno, zatímco jinde je poptáváno více, a takovému aktuálnímu nerovnovážnému stavu trhu se přizpůsobit a vytěžit z něj zisk. Tito lidé, podnikatelé, kromě toho, že přebírají objektivně kvantifikovatelná rizika spojená s výrobním procesem, jsou také ochotni vystavit svá rozhodnutí nejistotě a realizovat neočekávané odměny či újmy.

Ne ale všichni jsme schopni odhadnout budoucnost trhu stejně a také ne každý je ochoten vystavit své rozhodování riziku a nejistotě, proto také není každý jedinec na trhu podnikatelem v Knightově slova smyslu. Jak je tedy možné, že mohou být výrobní faktory alokovány do neefektivnějšího využití, pokud lidé disponujícími těmito výrobními faktory nejsou v nejisté realitě v každém momentu stejně intenzivně schopni ani ochotni neefektivnější využití vzácných zdrojů předvídat a nalézat?⁶

Ronald Coase (1910-) na tuto otázku odpověděl tak, že prohlásil: Dokonale konkurenční alokace není možná, realita je jiná, a proto musí existovat jiné okolnosti, na které neoklasická analýza zapomněla. Kdyby efektivní, dokonale konkurenční alokace byla reálně možná, nemohl by existovat žádný důvod pro existenci firmy, která je opakem horizontální, dokonale konkurenční, alokace zdrojů.

Jeden podnikatel může za určitou sumu prodat vlastní služby jinému a platit svým zaměstnancům pouze a jedině prostřednictvím podílu na zisku. Pak ale vyvstane důležitá otázka, a to: proč alokace zdrojů není realizována přímo pomocí cenového mechanismu?⁷

Podnikatelé k tomu, aby realizovali zisk, nepotřebují pouze „správný“ odhad dneška a budoucnosti. Není možné těžit jenom z lepší intuice, odhadu či vize, pokud ti stejní podnikatelé nejsou schopni vlastní intuici, odhad nebo vizi realizovat. Takže, pokud je podnikatelskou vizí například výroba nového doposud neobjeveného v budoucnu vysoce poptávaného statku, je nutno zajistit organizaci výroby tohoto statku, aby bylo reálného zisku dosaženo. Podnikatel se v tomto případě stává „vizionářem-organizátorem“ výroby. Hladká koordinace výroby je podstatou existence vertikálně organizované firmy.

Podnikatel-koordinátor v Coasově pojetí ale neopouští své schopnosti, stále je schopen odhadovat dnešní i budoucí tržní data, ovšem činí tak za účelem koordinace výrobních aktivit, které jsou mu prostředkem pro dosažení zisku. Vlastní organizační schopnosti jsou zde nutnou podmínkou pro realizaci podnikatelských plánů a zároveň také další možností, jak realizovat konkurenční výhodu, neboť samotný způsob koordinace výroby může být důvodem, proč je ten či onen statek nebo služba na trhu kon-

5 Tyto psychologické vlastnosti spojuje s osobou podnikatele v kapitalistickém hospodářství Joseph A. Schumpeter (2004, část dvě). Pro modernější výklad rakouské teorie podnikatele viz Otáhal (2008) a k rakouské teorii sociálního podnikatelství viz Chalupníček (2008).

6 I kdyby ale dva podnikatelé byli ochotni brát na sebe stejná rizika, podle Knighta změny preferencí poptávky určující hodnotu výrobních faktorů, jimiž podnikatelé disponují, dávají oběma podnikatelům rozdílné – nejisté – šance v tržním procesu.

7 Coase, 1937, s. 5.

kurenceschopnější. Podnikatel odhaduje, které výrobní aktivity je schopen zabezpečit pod záštitou vlastní organizace, čímž si šetří *transakční náklady*⁸ spojené s vyhledáváním nejlevnějších a nejdůvěryhodnějších dodavatelů na trhu a s nejistotou spojenou s případným nečekaným nedodržením smlouvy či jejím svévolným porušením a následným vymáháním. Podnikatel odhaduje rizika, která je schopen a ochoten sám podstupovat nebo za určitou cenu převádět na jiné, specializovanější organizace, čímž se zbavuje transakčních nákladů zase spojených s nejistým budoucím vývojem trhu a mění je v „jistější“ formu v podobě dlouhodobé smlouvy. Jak tvrdí sám Coase: „Firma existuje proto, že pro některé situace je krátkodobá smlouva nevhodná.“ (Coase, 1937, s. 5). Dlouhodobý smluvní vztah mezi dvěma jednotlivci (agenty) je průvodním projevem existence firmy.

Podnikatel-koodinátor internalizuje některé produkční činnosti podílející se na výrobním procesu tím, že si jejich dodávky zajišťuje dlouhodobou smlouvou. Z firmy se tak stává struktura dodavatelsko-odběratelských vztahů založených na dlouhodobě opakující se smluvní spolupráci.⁹ Transakční náklady spojené s krátkodobými operacemi na reálných, nedokonale konkurenčních trzích podněcují podnikatele-koodinátora vytvářet složité sítě smluvních vztahů, a právě ty nazýváme firmou. Tržní transakční náklady, které se snaží podnikatel optimalizovat, jej vedou k lépe organizovaným formám realizace vlastních projektů.¹⁰ Firma se v Coasově vidění mění v uzavřenou výrobní jednotku, která funguje na odlišných principech řízení, než jsou typické pro nejisté až neosobní tržní vyjednávání.

Frank H. Knight otevřel prostor pro dva pohledy na osobu podnikatele. Prvním typem podnikatele je podnikatel spekulant¹¹ a druhým typem podnikatele je podnikatel koordinátor výrobních faktorů. Podnikatel koordinátor výrobních faktorů určuje hranice firmy kalkulací transakčních nákladů. Ty vlastně určují náklady řešení problému zastoupení ve firmě.

8 Na tomto místě je třeba přiblížit koncept transakčních nákladů vysvětlený Johnem R. Commons (1862-1945) v *Institutional Economics: Its place in political economy* v roce 1934. Ten tvoří jádro teoretické analýzy Nové institucionální ekonomie (NIE) (Coase, 1998). Proto zde může být také namítáno, proč jsem nepoukázal na transakční náklady dříve a detailněji a činím tak teprve teď pouze v poznámce pod čarou, když transakční náklady jsou tou správnou odpovědí na výše položenou Coasovu otázku. Cílem kapitoly ale není vyzdvižení NIE jako svébytného teoretického proudu, nýbrž nalezení historické spojitosti s problémem zastoupení. K transakčním nákladům např. viz Coase (1960), Demsetz (1967) nebo Eggartsson (1990, s. 15).

9 V této fázi se teorie firmy dělí na dvě větve. Jedna zdůrazňuje smluvní vztahy a druhá vlastnická práva. Oba pohledy spolu samozřejmě souvisí, protože smlouva určuje strukturu vlastnických práv. Zde se zaměřím spíše na smluvní stránku problému s tím, že vlastnickým právům bude věnována pozornost později.

10 Zde je třeba upozornit, že náklady spojené s řízením firmy jsou v některé literatuře také nazývány transakčními; zahrnují v sobě náklady na tvorbu smlouvy, dohled nad jejím dodržováním a případné vymáhání jejího porušení. Tyto náklady na sebe bere podnikatel prakticky vždy, ať se stylizuje do role manažera rozsáhlých produkčních aktivit nebo operuje jako jedinec na trhu. Také vyvstává otázka, zda vůbec existuje možnost nearbitrárního rozlišení mezi firmou jako sítí „dlouhodobých“ smluvních vztahů a jinými „krátkodobými“ transakcemi, neboť zrušení jakékoliv smlouvy je pouze otázkou nákladů, třeba transakčních. Proto musí být podle Demsetze (1988) jiná příčina vzniku a existence firmy, než jsou transakční náklady. Jaké jsou ekonomické důvody vzniku a existence firmy se dozvíme za okamžik.

11 Tomuto typu podnikatele je věnována další podkapitola.

Williamson (1971) byl dalším, kdo na Coase navázal tím, že začal řešit problém zastoupení ve vertikálních vztazích určených množinou smluv vymezující hranice firmy. Pro přiblížení postupu vývoje teorie zastoupení si zkusme představit situaci, ze které Williamson vychází. Na trhu operuje firma A vyrábějící produkt, který se skládá z několika komponent. Dále vedle firmy A vystupuje na trhu další firma B, která se zabývá výrobou jedné vysoce specializované součástky zapadající do produkčního procesu firmy A. Firmy A a B realizují výnosy z rozsahu, a proto není na trhu příliš velký prostor pro alternativní výrobce. Protože A a B jsou na sobě vzájemně závislé, neboť A je odběratelem produkce firmy B, vstupují obě firmy do vzájemného vyjednávání.¹² Jde tedy o tržní strukturu bilaterálního monopolu. V takové situaci existují dvě hraniční možnosti jak vzájemný vztah firem A a B smluvně upravit. První možnost je postavená na opakujícím se velmi krátkodobém a také nákladném vyjednávání nebo lépe „handrkování“ se o ceně, za kterou A nakupuje součástky od B. Druhou možností je dlouhodobá internalizace výroby produktu firmy B firmou A,¹³ čímž se autonomie jedné z firem podřizuje vertikálnímu rozhodování méně závislé firmy nebo lépe firmy, která je schopna dodávky svého smluvního partnera snáz substituovat. Firma A na sebe bere transakční náklady spojené s organizací výroby, tedy staví se do pozice podnikatele koordinátora celého produkčního procesu. Ovšem, stejně jako krátkodobé pře o cenu, tak také koordinace výrobních faktorů s sebou nese transakční náklady v podobě oceňování výrobních faktorů a jiných činností spojených s koordinací všech členů organizace.¹⁴ Představme si proto dále, že firma B zváží vše pro a proti a rozhodne se k vertikální integraci s firmou A v momentu, kdy firma A učiní totožné rozhodnutí. Pak takováto vzájemná dohoda musí být racionálně opodstatněná, neboť uzavření smlouvy mezi firmou A a B je plánované dobrovolné podnikatelské rozhodnutí. Co tedy vede firmy (agenty) k vertikální integraci, když může být stejně nákladná jako pohyb v prostředí horizontální konkurence? Jinak, jaký je pravý důvod existence firmy?

Alchian a Demsetz (1972) poté, co Coase nadnesl téma podstaty firmy jako sítě dlouhodobých smluvních vztahů, našli odpověď. Podřízenost jedné firmy není podřízeností, kterou bychom očekávali od násilně zotročeného člověka vůči svému majiteli,

12 Schopnost vyjednávat přeměňuje firmu jako produkční funkci na autonomně rozhodující se entitu, která sleduje předem vymezené cíle. Tímto krokem firmu, tak jak byla vysvětlena Coasem a dalšími stoupenci NIE, srovnáváme s cílevědomě jednajícím podnikatelem, který je schopen volit vlastní strategie.

13 Zde předpokládám, že firma A bude zajišťovat management výroby, neboť výroba vysoce specializované součástky firmou B nemá bez odběratele smysl. Na druhou stranu, pokud firma A nezná technologii výroby firmy B, nemusí být schopna vlastní produkt vůbec realizovat, pokud neexistuje konkurenční náhrada za součástku vyráběnou firmou B.

14 Williamson o deset let později vymezuje transakční náklady jako náklady spojené s každým převodem aktiv mezi technologicky oddělenými stádii výroby: „Transakce vzniká vždy, když zboží nebo služba přechází z jednoho technologicky oddělitelného stádia výroby do druhého.“ (Williamson, 1981, s. 552) „Analýza transakčních nákladů vytlačuje tradiční pojetí technologie a rovnovážnou produkční funkci (nebo rozdělení nákladových položek) a nahrazuje je přístupem Transakčních nákladů. Zkoumá a porovnává plánovací náklady, náklady adaptace, kontroly, sestavování výrobku v odlišných organizačních strukturách.“ (Williamson, 1981, s. 553) Toto vymezení transakčních nákladů vede Williamsona k srovnávání odlišných organizačních forem a hledání výhod a nevýhod těch či oněch reálných organizačních struktur.

ale jedná se o spolupráci, která je pro obě strany výhodná; tedy o vzájemně výhodnou směnu. Podle Alchiana a Demsetze musí být proto tím pravým důvodem pro takovou dlouhodobou spolupráci výnosy z rozsahu, které firma realizuje díky teamovému propojení všech společných produkčních aktivit. Z teamové spolupráce všichni členové výrobního „teamu“ těží dohromady víc, než by v součtu těžili v případě, kdyby byli odkázáni sami na sebe. Pokud tedy firma A a B uzavře dlouhodobý kontrakt srovnatelný s vertikální integrací, je to proto, že taková dlouhodobá spolupráce plodí vyšší výnosy z rozsahu, které činí společný výrobní „team“ konkurenceschopnějším, což dává všem zúčastněným větší šanci na přežití v nejistém světě konkurenčního procesu. Proto jsou také jednotliví agenti ochotni se dobrovolně podřídit řízení centrálního agenta, podnikatele-koordinátora, který se mění ve specialistu, manažera. Manažer se stává prostředníkem teamové spolupráce a je zodpovědný za to, aby centralizovaná organizace firmy byla vůbec schopna výnosy z rozsahu realizovat. Management je životně důležitou součástí výrobního procesu ve firmě.¹⁵

Pozorný čtenář ale určitě rozeznal, že jsem při nástinu počátečního vývoje teorie zastoupení v Nové institucionální ekonomii používal pojmy jako dokonalá konkurence, nedokonalá konkurence nebo konkurenční proces. Mezi těmito termíny je rozdíl a jsou blízkou součástí vývoje, který teorie zastoupení prodělala.

1.2 Tržní proces

Již jsem upozornil na Knightovu proslulost, kterou nabyl díky rozsáhlému pojednání o rozdílu mezi rizikem jako výsledkem měřitelné pravděpodobnosti a nejistotou, kdy nelze pravděpodobnost budoucích událostí vypočítat. Než ale Knight přišel k tomuto příspěvku, zabýval se nejdříve podstatou zisku. Kromě podpoření Clarkovy představy o nulovém podnikatelském zisku jako produktu nejistoty na dokonale konkurenčním, rovnovážném trhu, pochopil, že existence reálného zisku musí popřít vypovídací schopnost dokonale konkurenčního modelu. Jak tedy vypadá reálná konkurence podle Knighta?

Prvotní vlastností konkurence, všeobecně známou a viditelnou na první pohled, je „tendence“ k vymazávání zisků a ztrát, a tím ustanovení hodnoty statků na úroveň nákladů.... V dnešní společnosti ale náklady a hodnoty pouze „tendují“ k rovnosti; je pouhou náhodou, že se mohou někdy rovnat; jsou od sebe obvykle odděleny rozdílem „zisku“, v pozitivním nebo negativním slova smyslu.¹⁶

Reálná konkurence je podle Knightovy představy charakteristická „tendováním“ k rovnováze. Nerovnováha doložená podnikatelským ziskem je pro reálné trhy typická. Zisk, jak dále uvidíme, je ale v Knightově koncepci výsledkem nepředvídatelných událostí a to co je nepředvídatelné je vlastně *ex ante* nejisté. Proto je důležité rozlišit mezi tím, co je „nepředvídatelné“ a tím, co je „nepředvídané“. Nepředvídatelné události nastávají proto, že je prakticky nemožné je na základě

15 Alchian a Demsetz firmu dále typologizují. Firma, pro kterou je charakteristická výroba pro trh za účelem zisku se v jejich podání transformuje na obecnější organizaci, jejímž účelem už nemusí být pouze výroba pro monetární zisk (Alchian, Demsetz, 1972). K tomuto více za chvíli.

16 Knight, 2002, s. 18–19.

individuálních znalostí odhadnout, avšak na nepředvídané události je možné se připravit (Langlois a Cosgel, 1993). A právě v tomto bodě je patrné Knightovo chápání podnikatelské aktivity, která nemusí být díky různě rozložené schopnosti a ochoť předvídat anebo ignorovat dnešní i budoucí tržní data, u všech členů společnosti stejná.¹⁷ Konkurenční proces v Knightově slova smyslu proto znamená proces „správného“ individuálního odhadování budoucích ziskových příležitostí. Podnikatel-koordinátor, aby přivedl trh k rovnováze, musí „správně“ odhadnout, nebo lépe ocenit budoucí mezní náklady výrobních faktorů, srovnat je se skutečností a přizpůsobit je očekávaným okolnostem. „Správný“ odhad budoucích změn je pak odměněn ziskem.

... [změny v tržních datech] mohou nastat čistě náhodně nebo mohou vznikat více méně v souladu se zákonem a proto mohou být předpověditelné. Také mohou být záměrně způsobeny prostřednictvím výdajů nebo spotřeby zdrojů, které jsou přímo určeny k vyvolání žádoucí změny. Pokud jsou změny v příjmech nebo hodnotě kapitálů neočekávané, tedy jsou výsledkem neočekávaných změn v tržních datech, musí být klasifikovány jako čistý zisk nebo čistá ztráta.¹⁸

Jak bylo v předchozí citaci ukázáno, nejistota neplodí pouze čistě neočekávatelné zisky ale také ztráty. Zisk nebo ztráta znamená podle Knighta neočekávatelné monetární odměny nebo tresty, které následují poté, co se podnikatel rozhodne realizovat na trhu nějakou výrobu. V kontextu teorie firmy představené výše se jedná o rezidua, která přesahují očekávané náklady plynoucí z dlouhodobých smluv (Knight, 1942). Zisk je ovšem, a to bylo již také zdůrazněno, monetární odměnou za „správné“ podnikatelské rozhodnutí ve stavu, kdy se trhy nenachází v rovnováze, tedy odměnou za takové rozhodnutí, které znamená napravení chyby v alokaci zdrojů a tím pochopitelně přiblížení trhů ke stavu rovnováhy. Zde však může vyvstat jedna otázka: Kde bereme tu jistotu, že podnikatelská aktivita negeneruje spíš ztráty, které znamenají chybnou alokaci zdrojů, než zisky? Jinak, jak si můžeme být jisti tím, že jsou podnikatelé více odměňováni než trestáni, když budoucí monetární odměny (zisky) nebo monetární tresty (ztráty) nemohou být předem známy?¹⁹

Alchian (1950) posunuje Knightův pohled na nejistotu ještě dál. Ve světě radikální nejistoty mohou podle Alchiana neosobní tržní síly dokonce úplně určovat to, zda je podnikatel v konkurenčním procesu úspěšný nebo ne. Úspěch podnikatele v konkurenčním procesu nemusí proto záviset na konkrétních motivech podnikatelovy volby ale na tom, zda konkrétní podnikatelovo chování zapadá do evolučního procesu ekonomického systému lépe než chování ostatních konkurenčních podnikatelů. Jinými slovy, konkurenční filtr *ex post* vybírá „vítěze“, který je obdařen pozitivním ziskem

17 Nesmíme ale zapomenout, že skutečná nerovnováha vzniká také díky nenaplnění předpokladů dokonalé konkurence, jakými je třeba dokonalá mobilita výrobních faktorů nebo žádné bariéry vstupu do odvětví.

18 Knight, 2002, s. 339.

19 Kirzner, aby vysvětlil, jak trhy tendují k rovnováze, na rozdíl od Schumpetera (Kirzner, 1973, s. 75–87, 1999), vybavil podnikatele nikoliv psychologickou ale čistě analytickou vlastností, která podnikatele vede k odhalování ziskových příležitostí. Touto vlastností je podnikatelská ostražitost (alertness) vůči ziskovým příležitostem, jejichž realizací podnikatel napravuje minulá chybná podnikatelská rozhodnutí. Ovšem rovnováha v Kirznerově podání znamená lépe koordinovaný stav, nikoliv maximalizaci užitku všech zúčastněných v ekonomickém systému (Kirzner, 1998).

(ne maximálním) nezávisle na jeho *ex ante* motivech. Protože budoucí vývoj ekonomického systému může být čistě náhodný a nelze jej předvídat, není možné jednoznačně identifikovat důvody, proč podnikatel obdržel pozitivní zisk, který může být výsledkem pouze náhodné shody okolností. Čistě nevědomý podnikatel nemusí proto přežívat v konkurenci z důvodu toho, že by předčil své konkurenty ale proto, že si jeho chování okolní prostředí z nějakého jemu neznámého důvodu osvojilo.

To ale neznamená, že podnikatel nemá žádný vliv na vlastní budoucnost. Nejistota s sebou přináší více nepředpokládaných možností, což vede podnikatele k tomu, aby volil z více možných strategií. A právě volbou určité strategie se podnikatel snaží ovlivnit svou budoucnost.²⁰ Alchianův podnikatel, kapitalista, přestože není schopen dokonale předvídat budoucí vývoj trhu, pozoruje konkurenční firmy a to hlavně ty, které jsou v konkurenci úspěšné. Podnikatel se tímto pozorováním snaží identifikovat určité znaky společné všem úspěšným firmám a ty pak spojuje s úspěchem samotným. Volba určující, který pozorovaný znak bude podnikatelem napodoben, kdy a v jaké kombinaci s jiným pozorovaným znakem, závisí pouze na podnikateli. Taková možnost volby vede k četným mutacím kopírovaných strategií úspěšných firem. Při napodobování úspěšných konkurentů navíc podnikatel prosazuje strategii pokusu-omylu. Tento způsob adaptace není ale bezproblémový, neboť si podnikatel nemůže být nikdy jist tím, zda minulá úspěšná strategie bude stejně úspěšná i v budoucnu a to proto, že se prostředí, do kterého strategie v minulosti zapadla, stále vyvíjí. Není zde proto žádná možnost srovnání.

Pojďme se ale vrátit k původnímu cíli této kapitoly. Z tohoto pohledu je důležité, aby bylo zdůrazněno, že Alchian posunul Knightovo vidění nejistoty směrem, který se významně odlišuje od předchozího nazírání na statickou dokonalou nebo nedokonalou konkurenci. Díky zakomponování nejistoty do vlastní analýzy radikálně změnil obecný cíl firmy, jež v ortodoxním výkladu zajišťuje produkci proto, aby dosáhla na zisk, na obecný záměr všech organizačních jednotek, jímž je *přežití* v evoluci. Alchian a Demsetz o více než dvacet let později klasifikují firmu do několika typů organizačních struktur, jejichž cílem nemusí být dosažení monetárního zisku ale také jiné alternativy. Mám na mysli organizační struktury, jako jsou například kostely, univerzity, hudební kluby nebo družstva (Alchian a Demsetz, 1972, s. 789).

V této fázi by mělo být jasné, že firma, kterou jsem definoval jako strukturu smluvních vztahů, se v tomto momentu mění na obecnou organizační jednotku zastřešenou zatím blíže nespecifikovaným cílem. Ať je ale cíl firmy jakýkoliv, nejvyšším zájmem účelně organizované struktury smluvních vztahů je přežití v nejisté evoluci. Intenzita neosobního evolučního procesu ovlivňuje to, jak intenzivně budou členové organi-

20 North dokonce argumentuje, že podnikatel ovlivňuje vývoj okolního prostředí. Instituce podněcující podnikatele k aktivitě také poskytují podnikatelům zpětnou vazbu tím, že stanovují „správná“ nebo „chybná“ podnikatelská rozhodnutí. Podnikatelé pak na základě nově nabytých zkušeností upravují svá subjektivní očekávání. Vyvíjející se institucionální prostředí kromě toho, že nutí podnikatele k přizpůsobování vlastních očekávání, také formuje podnikatelovy zkušenosti. Podnikatel pak na základě vlastních zkušeností dále upravuje budoucí smlouvy, které zase formují očekávání ostatních členů v ekonomickém systému. Podle Northa se jedná o nikdy nekončící interakci mezi cílevědomě jednajícími podnikateli a okolním prostředím. Podnikatelé poučení z minulosti své zkušenosti promítají do vlastních budoucích rozhodnutí, které jsou institucionálním prostředím postupně osvojovány. Toto zamezuje radikálním změnám ve vývoji, neboť vývoj institucionálního prostředí je silně závislý na minulých zkušenostech podnikatelů (path dependant) (North, 1992).

zace spolupracovat v zájmu přežití vlastní firmy, a tím také ovlivňovat vlastní ekonomické postavení ve společnosti.²¹ Všichni členové organizace jsou tak kromě jiného nepřímo závislí na tom, jak „efektivně“ je vlastní proces „výroby“²² ve firmě organizován.²³ Jinak, jak „efektivně“ je nastavena struktura smluvních vztahů v rámci organizační jednotky. Abychom ale „efektivní“ řešení problému zastoupení v organizaci mohli hlouběji analyzovat, je třeba rozkrýt „černou skříňku“ firmy a detailně se podívat na vertikálně koordinované pravomoci jednotlivých členů organizace. Pravomoci, které mám na mysli, se také v moderní institucionální ekonomické teorii nazývají *vlastnická práva*.

Vlastnická práva ovšem nevytvářejí pouze strukturu vnitřních vztahů firmy, ale především určují strukturu, v níž se firma podléhající konkurenčnímu procesu pohybuje. Struktura vlastnických práv představuje prostředí, ve kterém vstupují agenti do vzájemných interakcí. Vlastnická práva nejsou nemenná a mohou být záměrně přetvářena. V tomto ohledu navazují na smluvní vztahy v rámci firmy a prorůstají do její vnitřní struktury stejně tak, jako firma ze vnitř vnější strukturu vlastnických práv přetváří. V následující podkapitole vysvětlím vývoj pojmu vlastnická práva, aby bylo odhaleno, jakým způsobem ovlivňují řešení problému zastoupení.

1.3 Vlastnická práva

Jak již bylo řečeno, firma je vertikálně organizovaná struktura smluvních vztahů, ve které každý ze zúčastněných má své místo. Vertikální organizace vyjadřuje v jistém smyslu sdružení výrobních faktorů, které se dobrovolně podřizují kontrole a direktivnímu rozhodování. Coase (1937) naznačil, že pro některé tržní situace je taková vertikální organizace v rámci firmy vhodnější než horizontální tržní organizace. Později svůj argument generalizoval, když se pokusil ukázat, proč vlastně není celá společnost organizovaná vertikálně, nebo jinak, proč vlastně není celá společnost organizovaná horizontálně.

V roce 1960 v článku *The Problem of Social Cost* (1960) Coase reaguje na Pigoův návrh řešení problémů spojených s negativními externalitami. Pigou argumentuje proti čistě tržní alokaci zdrojů, neboť podle něj některé vedlejší produkty výroby snižující společenský blahobyt není *laissez-faire* schopno řešit a to proto, že není schopno zajistit, aby firmy negativní dopady na blahobyt společnosti způsobené vlastní výrobou zahrnuly do svých kalkulací. Typickým příkladem negativního efektu přelévání, jinak negativní externality nebo efektu sousedství snižujícího blahobyt společnosti, je znečištění životního prostředí. Protože firma znejišťující životní prostředí neplatí za škody, například na zdraví lidí žijících v okolí továrny produkující exhalace, musí nastoupit vláda a tyto společenské náklady výroby suplovat dodatečným zdaněním.

21 Je ale třeba mít na paměti, že firma je struktura dobrovolných smluvních vztahů, které mohou být každým členem (agentem) rozvázány, pokud je tato alternativa pro agenty výhodná.

22 Slovo „výroby“ je v uvozovkách proto, že se již nemusí jednat o organizaci, jejímž důvodem existence je výroba za účelem dosažení zisku.

23 Pro dokreslení role manažera ve firmě Cheung vysvětluje, že manažer organizující výrobu není ničím jiným, než specialistou, který je schopen rozpoznat (discover) tržní hodnotu všech výrobních faktorů užitých ve výrobě lépe než ostatní nositelé výrobních faktorů specializující se na určitou „výrobní“ činnost (Cheung, 1983).

Coase problém zobecnil. Externality nejsou pouze charakteru negativního, ale mohou být také pozitivní. Takovou pozitivní externalitou je třeba technologický pokrok, který může být kopírován konkurujícími si podnikateli, aniž by tito podnikatelé za využívání odpozorovaných, nově objevených výrobních nebo obchodních postupů platili.²⁴ Jestliže ale externality, ať negativní nebo pozitivní, nejsou v mnoha reálných případech zahrnovány do kalkulací podnikatelů nebo firem, musí existovat obecnější vysvětlení pro existenci tohoto problému. Coase ve své podstatě tvrdí, že problém externalit vzniká tehdy, když je prakticky nemožné je ocenit a směřit na trhu. Například, pokud by na trhu neexistovaly náklady spojené s vyjednáváním v rámci skupiny občanů (sousedů továrny) a mezi zástupci sousedů a továrnou škodící okolnímu ovzduší, přičemž vlastnická práva občanů i továrny by byla dobře definována a vymáhána, v případě, že by zisková firma (továrna) byla zodpovědná za škody na zdraví sousedících občanů, by také byla po vzájemné dohodě ochotna náklady sousedů spojené s poškozením životního prostředí dobrovolně hradit. Naopak, kdyby firma nebyla zodpovědná za škody na životním prostředí, resp. na blahobytu svých sousedů, v případě, že by zde zase nebyly žádné náklady spojené s vyjednáváním a vlastnická práva by byla dobře definována a vymáhána, sousedé, jakmile by si polepšili tím, že by bylo znečištění omezeno, by také byli dobrovolně ochotni továrně za případné snížení znečištění životního prostředí zaplatit. Coase vysvětluje tento problém na několika příkladech, ovšem podstatné v jeho analýze je to, že transakční náklady a určení a vymáhání vlastnických práv hrají v reálných tržních podmínkách roli.

V neoklasickém dokonale alokačním modelu naproti tomu vlastnická práva nehrají žádnou roli. Nezáleží na tom, jak jsou rozdělena, protože ať jsou rozdělena jakkoliv, vždy bude po vzájemné dohodě dosaženo společenského optima. Z pohledu společnosti nezáleží na tom, jestli je za škodu na životním prostředí zodpovědná továrna nebo ne, vzájemná dohoda zajistí, že náklady spojené se škodou budou buď zahrnuty do kalkulace firmy anebo bude na popud sousedů životní prostředí znečišťováno méně. Znovu je ale třeba připomenout, že v reálném světě, kde existují rozdílné náklady spojené s oceněním a vzájemným vyjednáváním u všech členů společnosti, musí na rozdělení vlastnických práv záležet.

Alchian (1965, s. 127–139) navázal na Coase a posunul přístup vlastnických práv směrem ke zdůraznění vzácnosti zdrojů, o jejichž využití jednotliví členové společnosti soupeří. Vzácnost (scarcity) je prvotní příčinou nutnosti upravovat vztahy mezi jednotlivými členy společnosti, kteří soutěží o omezené zdroje (ať přírodou nebo vlastním jednáním), čímž vstupují do vzájemného konfliktu zájmů. To však neznamená, že konkurence musí v každém případě představovat obohacení jednoho na úkor jiného, tímto bychom vyloučily možnost vzájemně výhodné směny. Konkurence ale ve svém prapůvodním významu představuje konflikt zájmů a takový konflikt systém vlastnických práv upravuje. Pokud si kupříkladu jeden vietnamský obchodník postaví stánek s oblečením vedle druhého vietnamského obchodníka, určitě tím ovlivní jeho tržby, obzvlášť pokud budou ceny nově příchozího nižší. Z pohledu našeho obecného problému se jedná o příklad konfliktu zájmů, jinak o negativní externalitu, kterou svým jednáním nově příchozí vietnamský obchodník uvaluje na stávajícího. Odpověď na otázku, zda v tomto případě má přijít vláda a nově příchozího zdanit nebo zda mají oba obchodníci začít se vzájemným vyjednáváním, už není jednoduchá.

24 K intelektuálnímu vlastnictví viz Šíma (2005).

Jakmile dochází k vyjednávání a následné směně, znamená to, že účastníci směny na sebe navzájem přesouvají vlastnická práva. Konflikt zájmů zde stále přetrvává, ale již se neobjevuje mezi účastníky směny, nýbrž mezi jedním ze směňujících a jiným nezúčastněným, jemuž byla směna znemožněna, třeba díky tomu, že přišel pozdě. Ve směně jednotliví účastníci redefinují podmínky, za kterých nakládali a budou nakládat se statkem nebo službou, která je předmětem směny. Vzájemně výhodná směna je proto významně ovlivněna tím, jakými vlastnickými právy účastníci směny disponují vzhledem k předmětu směny a jak jsou tato vlastnická práva vymáhána. Vlastnická práva vztažená k předmětu směny a způsob či kvalita, s jakou jsou vymáhána, tímto vlastně také určují hodnotu, jakou má předmět směny pro její účastníky, čímž také ovlivňují výslednou cenu. Výsledná cena pak v sobě může zahrnovat i kalkulaci vedlejších efektů (Demsetz, 1964).

Demsetz (1967) dále vysvětluje, že smluvně upravovaná vlastnická práva vlastně určují vzájemné vztahy mezi účastníky směny ale také vzájemné vztahy mezi jinými členy společnosti. Vlastnická práva obecně určují pravomoci všech členů ekonomického systému tím, že určují, co je dovoleno a co je zakázáno, čímž formují pravidla, podle kterých se jednotliví členové společnosti chovají. Je naprosto normální, že statky a služby, aby mohly být směňovány, musí být exkluzivně přiřazeny určitému majiteli. Na druhou stranu to ale znamená, že jiným členům společnosti musí být zakázáno exkluzivně s těmito statky nebo službami nakládat. Taková vylučitelnost z nakládání s nějakým statkem nebo službou určená vlastnickými právy je ve světě, kde jsou zdroje sloužící k uspokojování potřeb vzácné, naprosto normální. Protože exkluzivita vlastnictví zvyšuje hodnotu statku nebo služby, či naopak neexkluzivita vlastnictví hodnotu statku nebo služby snižuje, záleží na tom, jak je nastavena struktura vlastnických práv, která vytváří prostor, ve kterém se členové ekonomického systému pohybují. Struktura vlastnických práv definuje možnosti a zároveň omezení pro volby všech členů společnosti. Jinak, struktura vlastnických práv vytváří systém podnětů, které motivují členy ekonomického systému k nějakému chování nebo je od jiného chování odrazují.

Pro dokreslení naší představy o tom, co všechno mohou vlastnická práva v reálném životě představovat, přikládám Alchianův příklad.

Práva jednotlivců užívat zdroje (tedy vlastnická práva) jsou ve společnosti konstruována a vymáhána silou pravidel etikety, společenských zvyklostí, ostrakismu nebo formálně uzákoněných pravidel vymáhaných státní silou spočívající v násilí nebo trestech. Mnohá omezení využívání toho, co nazýváme soukromé vlastnictví, v sobě také zahrnuje pravidla etikety nebo společenský ostrakismus. Hlučnost, typ oblečení, které nosíme, narušování soukromí ostatních není omezoвано čistě proto, že existují nějaké zákony vymáhané policejními složkami, ale díky společenskému konsensu, vzájemné dohodě a dobrovolnému společenskému ostrakismu těch, kteří narušují již přijatá pravidla chování. Používání arabských číslic místo římských, odívání se do určitého typu oblečení, způsob mluvy, projev, psaní zprava doleva nebo shora dolů či udržování zahrady stejně, jako to dělají Johnsonovi – to vše je podřízeno dohledu ve formě společenského znemožnění. Výše zmíněné chování nevyžaduje žádné zákonodárství.²⁵

Alchianova představa vlastnických práv je poněkud širší než představa soukromého vlastnictví, které ekonomové většinou spojují se vzájemně výhodnou peněžní směnou. Struktura vlastnických práv z tohoto pohledu představuje velmi komplikovaný systém norem, pravidel, zvyklostí, zákonů, precedentů, společenských konvencí a také velmi

25 Alchian, 1965, s. 129–130

komplikovanou strukturu způsobů jakými jsou takto široce pojatá vlastnická práva vymáhána. Společenské znemožnění, bojkot, ostrakismus, soudní a policejní systém a jiné způsoby vymáhání a ochrany vlastnických práv jsou nutnou podmínkou pro to, aby byla vlastnická práva dodržována.²⁶ Pokud jsem tedy v předchozí podkapitole pojednával o vývoji nebo evoluci prostředí, ve kterém se podnikatel formující vlastní strategie pohybuje, měl jsem na mysli prostředí určené strukturou vlastnických práv. Struktura vlastnických práv tak vlastně představuje prostor pro podnikatelské rozhodování.

Alternativně by bylo možné tvrdit, že struktura vlastnických práv, která upravuje vzájemné vztahy mezi lidmi, také formuje očekávání všech členů ekonomického systému. Vzájemná interakce mezi jednotlivci je formována na základě podnětů vytvořených institucionálním prostředím, které tímto napomáhá k lepší orientaci lidí ve společnosti. V komplexním světě různě provázaných vztahů pravidla vzájemné interakce neboli vlastnická práva, podle kterých se všichni členové ekonomického systému chovají, a která jejich vzájemné vztahy upravují, lidem napomáhají ke snazšímu řešení každodenních problémů nějakým způsobem navázaných na ostatní členy společnosti.²⁷ Je ale otázkou, odkud se vlastně tato pravidla vytvářející prostor pro možnou volbu jednotlivce, jinak prostor pro naplnění vlastnických práv, kterými jednotlivci disponuje, berou.

Struktura vlastnických práv je produktem vzájemné interakce agentů. V mnoha případech vzniká proto, aby agentům v jejich naplňování cílů napomohla. Pokud se některé způsoby řešení konkrétních situací v minulosti osvědčily, či přežily, bývá pak postavení agentů v takovém řešení vzájemné interakce vymezené vlastnickými právy institucionalizováno. Dlouhodobé přetrvání struktur vlastnických práv, které přežily, vytváří ve společnosti řád.

Hayek (1973, kapitola 2) rozděluje vznik řádů, což jsou v tomto kontextu různé struktury opakovaně dodržovaných pravidel upravujících vztahy všech příslušníků ekonomického systému, do dvou kategorií. První kategorií jsou řády vykonstruované či exogenně dané. Tyto řády, nebo struktury pravidel vzájemné interakce Hayek nazývá *taxis* a jedná se o řády uměle vytvořené v rámci organizací sloužících určitému účelu. Druhou kategorií jsou řády, které vznikají spontánně neboli řády vzniklé endogenně. Hayek je nazývá *kosmos*. V tomto případě se jedná o řády vzrostlé, nevytvořené vnějším zásahem ale vzniklé samovolně a samovolně se také vyvíjející.

Spontánní řády mohou být jakkoliv jednoduché nebo složité ale podstatné na nich je to, že nejsou uměle vytvořené za žádným konkrétním účelem, ačkoliv mohou mnohdy sloužit k lepšímu naplňování vědomě sledovaných cílů všech členů společnosti. A protože jsou spontánní řády neboli endogenně vzrostlé struktury vlastnických práv schopny sloužit cílům všech členů ekonomického systému lépe než vědomě vytvořené organizační celky, jsou mnohdy také schopny dlouhotrvající sebeobnovy. To vede k jejich zachování i přesto, že nejsou kýmkoliv vědomě restaurovány či renovovány.²⁸ Spontánně vzrostlé struktury vlastnických práv mohou být někdy tak složité,

26 K tomuto bodu viz Otáhal, (2007b, kapitola 3.1).

27 Třeba tím, že snižují transakční náklady spojené se vzájemným vyjednáváním.

28 Pro příklady efektivních spontánně vzrostlých pravidel vzájemné interakce, na jejichž základě je postaven nadnárodní obchod a obchod v rámci primitivních společností, viz Leeson (2007).

že je jeden jedinec, který by se snažil o jejich umělé napodobení, není nikdy schopen zkopírovat. Trvanlivost a složitost spontánních řádů si vynucuje respekt všech organizačních celků. Vzájemnou interakci organizací a spontánních institucí je proto podle Hayeka třeba chápat tak, že organizace jsou schopny přežívat pouze díky respektu ke spontánně vzniklému institucionálnímu prostředí.

2. Problém zastoupení v obecném konceptu

Organizace zřízená za jakýmkoliv účelem, aby přežila, musí vlastní aktivity s úspěchem koordinovat. Teorie zastoupení se snaží o řešení takového koordinačního problému, který ve své podstatě představuje řešení problému, kterým se ekonomie zabývá již od svého počátku. Tím je všeobecný problém sladění odlišných zájmů minimálně dvou ekonomických agentů. Teorie zastoupení se tedy jinými slovy snaží řešit obecnou otázku, jak dosáhnout lepší koordinace různých zájmů v rámci jedné organizační jednotky.²⁹

Problém zastoupení vzniká vždy, když jednání člověka A ovlivňuje nejen jeho vlastní blahobyt, ale také blahobyt člověka B, jenž je s A v implicitním nebo explicitním smluvním vztahu. Tento explicitní nebo implicitní smluvní vztah je součástí širší struktury smluvních vztahů určujících rámec organizace. Jedinec A, který v rámci jedné organizace vlastním rozhodováním ovlivňuje blahobyt člověka B, je nazýván vykonavatelem. Člověk B, jenž je součástí té stejné organizace a jehož blahobyt, často vyjadřovaný v penězích, je ovlivněn jednáním člověka A (vykonavatele), je nazýván příkazcem. Příkazce (B) a vykonavatel (A) jsou základními analytickými jednotkami teorie zastoupení.

Nejtypičtějším příkladem vztahu mezi příkazcem a vykonavatelem je vztah zaměstnavatele (příkazce) a zaměstnance (vykonavatele) v rámci jedné firmy. Ve smluvním vztahu zaměstnavatele a zaměstnance se v teorii zastoupení předpokládá, že vykonavatel je smlouvou zavázán k prosazování cílů, jejichž realizace je příkazcovým cílem. Záměrem zaměstnavatele je najít způsob, jak přimět vykonavatele, aby jednal v souladu se zaměstnavatelskými cíli co nejlépe, neboť je dále předpokládáno, že zaměstnancovy vlastní záměry nemusí vždy se zaměstnavatelskými záměry korespondovat a že mohou dokonce bránit v naplňování zaměstnavatelského nejvyššího cíle, jímž je zajištění přežití organizace.

Definujeme vztah příkazce a vykonavatele jako smlouvu, ve které se jedna nebo více osob (příkazců) zapojuje do vykonávání služeb ve jménu jiné osoby (vykonavatele). Tato činnost vyžaduje delegování rozhodovací pravomoci. Jestliže obě zainteresované strany maximalizují

29 Hayek argumentuje, že ve světě, kde jsou informace rozptýleny a každý z ekonomických agentů disponuje jinou subjektivní a někdy nesdílitelnou znalostí, si jednotliví agenti nemohou být jisti budoucími plány ostatních agentů, neboť očekávání budoucího vývoje jednotlivými agenty je tvořeno právě na základě odlišných znalostí a jiných minulých zkušeností. Všeobecná rovnováha ale předpokládá, že plány všech agentů v ekonomickém systému jsou vzájemně kompatibilní a že zde nedochází ke konfliktu, jinak by rovnováhy dosaženo. Tato představa implikuje nutnou podmínku dokonalého předvídání a zahrnutí budoucích plánů všech agentů do vlastních plánů všemi agenty, přičemž každý z agentů musí volit své cíle s ohledem na plány ostatních. Taková situace je odtržena od reality, proto reálná tendence k rovnováze nemůže být vysvětlována maximalizačními výpočty objektivních dat ale procesem, na jehož základě jsou rozptýlené relevantní znalosti vzájemně koordinovány (Hayek, 1980, kap. II). Kirzner argumentuje, proč je právě koordinace a ne paretoovská efektivnost vhodným kritériem pro hodnocení hospodářsko-politických doporučení (Kirzner, 1998).

užitek, existuje dobrý důvod pro domněnku, že vykonavatel nebude vždy jednat v nejlepším zájmu příkazce.³⁰

Předpoklad konfliktu zájmů mezi příkazcem a vykonavatelem je pro řešení problému zastoupení typický.³¹ Teorie zastoupení se proto zabývá pouze případem, kdy vykonavatelovy či zástupcovy zájmy nemusí být v souladu se zájmy příkazce nebo nadřízeného, čímž jejich realizace negativně ovlivňuje příkazcovy možnosti naplnění vlastního zájmu. Kontrakt, který se příkazce i vykonavatel zavázal dodržet, představuje zájem příkazce. Jeho podmínky upravují vztah mezi příkazcem a vykonavatelem, a proto v případě, že zájem vykonavatele nekoresponduje se zájmem příkazce, znamená to, že původní podmínky smlouvy, kterou se příkazce i vykonavatel zavázali dodržet, vykonavatel porušuje. Proto cílem příkazce je přimět vykonavatele k tomu, aby smlouvu dodržoval, jak to jen jde a jejím případným nedodržením neredukoval příkazcův blahobyt. Příkazcovým zájmem je dodržení smlouvy ze strany vykonavatele a její případné nedodržení představuje konflikt zájmů mezi příkazcem a vykonavatelem.

2.1 Nepříznivý výběr

Díky rozdílným informacím (asymmetric information), kterými disponuje příkazce i vykonavatel, nemusí být příkazce vždy schopen dokonale rozeznat, jaké informace má vykonavatel k dispozici. Příkazce i vykonavatel mohou disponovat naprosto rozdílnými informacemi například proto, že se v rámci dělby práce oba specializují na jiné ekonomické činnosti. Ovšem jakmile příkazce *ex ante* přistupuje k vykonavateli a uvažuje o navázání bilaterálního smluvního vztahu, může nastat problém, který se nazývá problém *nepříznivého výběru* (adverse selection). Ten vzniká vždy, když příkazce volí nevhodného vykonavatele pro naplnění vlastního zájmu, neboť díky rozdílným informacím není schopen rozpoznat vykonavatelovy kvality, přičemž vykonavatelovým zájmem je důležité informace před příkazcem skrývat. Proto asymetrické informace, kterými příkazce i vykonavatel disponuje, mohou vést k navázání smluvního vztahu, který je již předem pro vykonavatele nevýhodný.

Akerlof (1970) vysvětluje takový problém příkazcova nepříznivého výběru na příkladu trhu s ojetými auty, kde prodejci aut (vykonavatelé) disponují lepšími informacemi o rozdílné kvalitě prodávaných ojetin než kupující (příkazci), kteří jsou obeznameni pouze s průměrnou kvalitou aut. Podle Akerlofa informační asymetrie vede prodávající (vykonavatele) sledující vlastní zájem k nabízení méně kvalitních ojetin (lemons) za průměrnou cenu určenou trhem. Protože kupující nejsou schopni *ex ante* rozeznat rozdíl, dochází k nepříznivému výběru ze strany příkazců (kupujících) a tím pádem také k neefektivní alokaci zdrojů. V Akerlofově modelu průměrná cena odráží pouze průměrnou kvalitu aut, proto díky tomu, že prodejci vytlačují lepší auta z trhu a nahrazují je auty

30 Jensen, Meckling, 1974, s. 5.

31 V tomto předpokladu se vertikální organizace teorie agentury liší od teorie měkkých rozpočtových omezení (soft budget constraints), která nepředpokládá oportunistické jednání v rámci smluvních vztahů ale vzájemnou kompatibilitu zájmů. Pro příklad kompatibility zájmů v SBC teorii viz Shleifer, Vishney (1994).

s horší kvalitou,³² průměrná cena na trhu klesá. Prodejci jsou tímto motivováni nabízet stále horší ojetiny. Tento postup může podle Akerlofa vést až k zániku celého trhu.

Makowski a Ostroy (2001, s. 490–524) zjednodušují tento závěr o závažnosti problému nepříznivého výběru, jenž vede až k zániku celého trhu. Ukazují, že celá logika argumentace ve prospěch zániku trhu způsobená konfliktním jednáním vykonavatele, je ve své podstatě založena na argumentech ve prospěch obrácené verze zákona jedné ceny. V tomto případě místo toho, aby konkurence podněcovala podnikatele k vzájemně výhodné směně, tak je naopak od směny odrazuje.

Zkusme si představit, že příkazce nebo zákazník je ochoten zaplatit x za výrobek normální kvality a y za výrobek nižší kvality. Vykonavatelé nebo prodejci ale budou prezentovat všechny své výrobky jako kvalitní. Proto příkazce, jinak spotřebitel, bude ochotný zaplatit za výrobek pouze průměrnou cenu $(x + y)/2$. Prodejce či vykonavatel, který nabízí pouze kvalitní výrobky, jejichž hodnota přesahující průměrnou tržní cenu z je vůči x a $(x + y)/2$ v tomto vztahu $x > z > (x + y)/2$, nemá pak důvod nabízet své výrobky na trhu. Jednoduše, prodejce nebo vykonavatel nebude nabízet kvalitnější výrobek za průměrnou cenu proto, že nezíská cenu, která odpovídá nadprůměrné kvalitě jím nabízeného výrobku. Trh pak v tomto příkladu zaniká proto, že prodejce nebo vykonavatel nabízející nadprůměrně kvalitní výrobek nemá žádnou možnost tržní cenu ovlivnit. Tržní cena je vůči prodejci nebo vykonavateli objektivně určena.³³ Akerlofova teorie nepříznivého výběru je tak vlastně obrácenou verzí dokonale konkurenčního rovnovážného modelu,³⁴ kde je cena vůči výrobci taky objektivně určena trhem. Nová institucionální ekonomie je ale vystavěna, jak bylo ukázáno v předchozí kapitole, hlavně na kritice nerealističnosti dokonale konkurenčního rovnovážného modelu, ať vede k tvorbě trhu nebo k jeho zániku. Proto problém nepříznivého výběru do kontextu Nové institucionální ekonomie nezapadá.

2.2 Morální hazard

Vykonavatel a příkazce, jak bylo výše naznačeno, se rozhodují v podmínkách nejistoty. Nejsou si jistí tím, jakými informacemi jeden i druhý disponuje a zda ty, které si navzájem prezentují, jsou pravdivé. Nejsou si ale hlavně jistí tím, jak se oba zachovají v budoucnu či jak se vyvine okolní prostředí, které nepřímo ovlivňuje rozhodování obou. Z tohoto důvodu příkazce nemůže vědět, jestli smlouva, kterou navázal s vykonavatelem třeba na základě pravdivě prezentovaných informací *ex ante*, nebude porušena *ex post*. Jinak, jestli vykonavatel, jehož zájmy mohly být se zájmy příkazce v souladu v době, kdy byla smlouva podepsána, nebude v budoucnu jednat v konfliktu s podmínkami smlouvy.

Pokud například zaměstnavatel (příkazce), který je zároveň majitelem řídícím ziskovou firmu, podepíše smlouvu se svým zaměstnancem (vykonavatelem), nemusí si být jist, zda zaměstnanec, který se zavázal plnit podmínky smlouvy tak, aby majitel

32 Akerlof používá analogii Greshemova zákona, kde „špatné“ peníze nahrazují „dobré“. Tato analogie bývá kritizována.

33 To jinak znamená, že prodejce aut je determinovaný cenou a není tedy reálně rozhodujícím se podnikatelem, který tím, že se rozhoduje autonomně, cenu také ovlivňuje. Pro bližší argumentaci viz Otáhal (2008).

34 Akerlof používá upravený Arrow-Debreu model.

firmy dosáhl na zisk, nebude původní podmínky smlouvy *ex post* porušovat. Tímto by mohl majitelův zisk zkrátit.³⁵ Jakmile totiž vykonavatel či zaměstnanec podepíše dlouhodobou smlouvu, jeho způsob rozhodování se změní. Zaměstnanec bude na sebe ochotný brát větší rizika, protože mu dlouhodobá smlouva zajistí jistější pozici ve vývoji institucionálního prostředí, zatímco příkazcova či majitelova pozice je stále stejně nejistá. Protože je vykonavatel po podpisu smlouvy v jistější pozici, než byl před podpisem, může polevit v obezřetném úsilí o zajištění cílů organizace a tím tak ztížit příkazcovu šanci na přežití.

Tento problém se v teorii zastoupení nazývá problém *morálního hazardu* (Holström, 1979) a je zapříčiněn tím, že příkazce i vykonavatel nejsou ochotni podstupovat stejná rizika. Zatímco příkazce či majitel, který musí čelit nejistotě spojené s vývojem okolního prostředí významně ovlivňujícího jeho šance na přežití, má vůči riziku averzi, vykonavatel, neboť neriskuje tak velkou ztrátu v případě zániku organizace, je ochotný podstupovat rizika větší.³⁶

Ex post rozdílný postoj vůči riziku působící problém morálního hazardu ovšem nemusí být pro příkazce úplně neřešitelný, pokud je příkazce schopen alespoň částečně předvídat budoucí změny ve způsobu rozhodování vykonavatele. Obezřetné odhadování budoucnosti příkazci umožňuje anticipovat změny ve vykonavatelově rozhodování a nastavit smluvní podmínky tak, aby příkazce ztratám z případné chybné realizace agentova rozhodnutí předešel. Fama (1980) tuto situaci ukazuje na příkladu, kdy vykonavatel je na sebe ochoten brát větší podnikatelské riziko než příkazce. Vykonavatel a zároveň podnikatel podstupující riziko zde rozhoduje o vlastnictví mnoha akcionářů. Je tedy v pozici strategického manažera korporace, který je zároveň zaměstnancem akcionářů rozhodujících o jeho mzdách a podílech na zisku. Fama argumentuje, že vlastníci nebo potencionální zaměstnavatelé i přesto, že nemusí znát budoucí změny ve způsobu rozhodování podnikatele strategického manažera, mohou racionálně upravit budoucí vykonavatelem očekávané mzdy, které se odvíjí od jimi anticipovaných minulých i dnešních výsledků vykonavatelova rozhodování. Vykonavatel, protože je zainteresován na své pověsti, která se projevuje v akcionáři i potencionálními zaměstnavateli racionálně očekávaných budoucích výkonech vykonavatele, přizpůsobuje své rozhodování podle toho, jak vlastníci nebo potencionální zaměstnavatelé promítají manažerovy změny v rozhodování do jeho budoucích mezd. Tím pak manažera odrazují od budoucího rozhodování v neprospěch vlastníků.³⁷

35 Fama a Jensen (1983) nazývají zisk firmy, což je přesah nad jejími náklady, nárok na přebytek (residual claim). Ten patří tomu z členů firmy, který na sebe bere riziko. V tomto případě se ale jedná o majitele strategicky rozhodujícího o budoucnosti celé firmy.

36 Problém morálního hazardu může také vzniknout proto, že některá aktiva uplatněná v organizaci mohou být na trhu snadněji nahraditelná, zatímco jiná jsou specifická a nelze je tak snadno zasadit do jiných organizačních struktur. V tomto případě majitelé specifických aktiv budou projevovat větší snahu o zajištění přežití organizace než majitelé méně specifických aktiv, kterým zánik organizace nemusí zas tak uškodit. Proto čím specifičtější aktiva, tím menší náklady spojené s morálním hazardem v rámci jedné organizační jednotky a také tím větší prostor pro dlouhodobou smlouvu.

37 Famova vize je na rozdíl od Holströmovy (1979) založena na znovuoobnovující se smlouvě s vykonavatelem. Vykonavatel je tedy zainteresován na svých budoucích příjmech nebo jinak, má zájem v budoucnu smlouvu obnovit. A protože se podmínky smlouvy mohou měnit, vykonavatel je motivován smlouvu neporušovat.

Problém *ex post* konfliktního rozhodování vykonavatele může být ale komplikovanější v případě, jestliže příkazce není schopen určit, zda rozhodnutí vykonavatele, jež vedlo k poškození příkazce, bylo vykonavatelovým záměrem nebo bylo dílem pouhé shody okolností, kterou vykonavatel neměl možnost ovlivnit. Vykonavatel, jehož rozhodnutí může negativně ovlivnit naplnění příkazcova zájmu, pak jednoduše může předstírat, že jeho rozhodnutí s chybou nijak nesouviselo. V tomto případě se pak zase jedná o příklad konfliktního uplatnění asymetrických informací, ne však *ex ante* ale *ex post*.³⁸

Závěr

Cílem této práce bylo vysvětlit a zasadit teorii zastoupení do širšího kontextu Nové institucionální ekonomie s důrazem na historické souvislosti jejího vývoje. Doufám, že se čtenář po přečtení tohoto textu zorientoval v základních historických souvislostech a vytvořil si ucelenou představu o tom, kam problém zastoupení zařadit. Doufám také, že si čtenář uvědomil, jak široce je teorie zastoupení uplatnitelná a jak obecná je otázka, na kterou se snaží odpovědět.

Motivací pro napsání tohoto textu ovšem nebylo jenom ukázat teorii zastoupení v obecných souvislostech, ale hlavně stimulovat čtenáře k dalšímu rozvoji prezentovaných teoretických závěrů či k aplikaci v empirickém výzkumu. Snažil jsem se o poskytnutí základního rámce, který nabízí možnost pro rozvoj v mnoha směrech mnohem specifičtější povahy. Mohou se nabízet další otázky k řešení. Například: Jakými cestami příkazce zajišťuje dodržení smlouvy *ex post*? Jaké mohou být typy smluv a jaké jsou jejich implikace pro řešení morálního hazardu? Jak se na vymáhání dodržování smluv podílí třetí strana (the third party)? Je třetí strana k efektivnímu vymáhání smluv vždy nutná? Odrazuje konkurence na trhu práce od konfliktního jednání vykonavatele? A pokud vykonavatel porušuje smlouvu, je takové porušení smlouvy společensky žádoucí nebo nežádoucí? Pokud je tedy čtenář motivován odpovídat na tyto nebo podobné otázky a uplatnit tak teorie zastoupení ve vlastním výzkumu, tento text mu pomůže vyargumentovat význam a širku uplatnitelnosti jeho odpovědí.

Literatura

- AKERLOF, G. A. 1970. The Market for „Lemons“: Quality, Uncertainty and the Market Mechanisms. *Quarterly Journal of Economics*. 1970, vol. 84, no. 3, s. 488–500.
- ALCHIAN, A. A. 1965. Some Economics of Property Rights. *Il Politico*. 1965, vol. XXX, no. 4, přetištěno v *Economic Forces at Work*, 127–149.
- ALCHIAN, A. A. 1950. Uncertainty, Evolution, and Economic Theory. *Journal of Political Economy*. 1950, vol. 58, no. 3, s. 211–221.
- ALCHIAN, A. A.; DEMSETZ, H. 1972. Production, Information Costs, and Economic Organization. *American Economic Review*. 1972, vol. 62, no. 5, s. 777–795.
- CHALUPNÍČEK, P. 2008. Altruismus a sociální podnikatelství – Příspěvek k teorii netržních organizací, *Politická ekonomie*. 2008, roč. 56, č. 5, s. 643–655.
- CHEUNG, S. N. S. 1983. The Contractual Nature of the Firm. *Journal of Law and Economics*. 1983, vol. 26, no. 1, s. 1–21.

38 *Ex post* konfliktní prezentace nepravdivých informací vykonavatelem zapříčiněná informační asymetrií je typická pro teorii měkkých rozpočtových omezení (SBC).

- COASE, R. H. 1937. The Nature of the Firm. *Economica*. 1937, vol. 4, no. 16, s. 386–405.
- COASE, R. H. 1998. The New Institutional Economics. *American Economic Review*. 1998, vol. 88, no. 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Tenth Annual Meeting of the American Economic Association, s. 2–74.
- COASE, R. H. 1960. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*. 1960, vol. 3, no. 1, s. 1–44.
- DEMSETZ, H. 1969. Information and Efficiency: Another viewpoint. *Journal of Law and Economics*. 1969, vol. 12, no. 1, s. 1–22.
- DEMSETZ, H. 1967. The Cost of Transacting. *Quarterly Journal of Economics*. 1967, vol. 57, no. 2, s. 33–53.
- DEMSETZ, H. 1964. The Exchange and Enforcement of Property Rights. *Journal of Law and Economics*. 1964, vol. 7, s. 11–26.
- DEMSETZ, H. 1988. The Theory of the Firm Revisited. *Journal of Law, Economics, & Organization*. 1988, vol. 4, no. 1, s. 141–1161.
- DEMSETZ, H. 1968. Toward a Theory of Property Rights. *American Economic Review*. 1968, vol. 62, no. 5, s. 347–359.
- EGGARTSSON, T. 1990. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge (UK) : Cambridge University Press, 1999.
- FAMA, M., 1980. Agency Problems and the Theory of Firm. *Journal of Political Economy*. 1980, vol. 88, no. 2, s. 288–307.
- FAMA, M.; JENSEN, C. 1983. Separation of Ownership and Control. *Journal of Law and Economics*. 1983, vol. 26, no. 2, s. 301–325.
- HAYEK, F. A. 1980. *Individualism and Economic Order*. London, Chicago : The University of Chicago Press, 1980.
- HAYEK, F. A. 1973. *Právo, zákonodárství a svoboda*. Praha : Academia, 1991.
- HÖLMSTROM, B. 1979. Moral Hazard and Observability. *Bell Journal of Economics*. 1979, vol. 10, no. 1, s. 74–91.
- JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. 1974. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*. 1974, vol. 4, no. 2, s. 305–360.
- KIRZNER, I. M. 1973. *Competition and Entrepreneurship*. London, Chicago : The University of Chicago Press, 1973.
- KIRZNER, I. M. 1998. Coordination as a Criterion for Economic “Goodness”. *Constitutional Political Economy*. 1998, vol. 9, no. 4, s. 289–301.
- KIRZNER, I. M. 1999. “Creativity and/or Alertness” A Reconsideration of Schumpeterian Entrepreneur. *Review of Austrian Economics*. 1999, vol. 11, no. 1–2, s. 5–17.
- KNIGHT, F. H. 1942. Profit and Entrepreneurial Functions. *Journal of Economic History*. 1942, vol. 2, Supplement: The Tasks of Economic History, s. 126–132.
- KNIGHT, F. H. 2002. *Risk, Uncertainty and Profit*. Washington, D.C. : Beardbooks, 2002.
- KORNAI, J.; MASKIN, E.; ROLAND, G. 2003. Understanding the Soft Budget Constraint. *Journal of Economic Literature*. 2003, vol. 41, no. 4, s. 1095–1136.
- KVASNÍČKA, M. 2005. Independence and Responsibility of Central Banks. *New Perspectives on Political Economy*. 2005, vol. 1, no. 2, s. 50–75.
- LANGLOIS, R. N.; COSGEL, M. M. 1993. Frank Knight on Risk, Uncertainty, and the Firm: A New Interpretation. *Economic Inquiry*. 1993, vol. 31, no. 3, s. 456–465.
- LEESON, P. 2007. Efficient Anarchy. *Public Choice*. 2007, vol. 130, no. 1–2, s. 41–53.
- MAKOWSKI, L.; OSTROY, J. M. 2001. Perfect Competition and the Creativity of the Market. *Journal of Economic Literature*. 2001, vol. 39, no. 1, s. 479–535.
- MLČOCH, L. 2005. *Institucionální ekonomie*. Praha : Karolinum, 2005.
- NORTH, D. C. 1994. Economic Performance Through Time. *American Economic Review*. 1994, vol. 84, no. 3, s. 548–577.

- OTÁHAL, T. 2007a. Teorie korupce: Kterou použít? Working Papers CVKS ESF MU, no. 23, s. 1–29.
- OTÁHAL, T. 2007b. Why is Corruption a Problem of the State? *Prague Economic Papers*. 2007, vol. 16, no. 2, s. 65–79.
- OTÁHAL, T. 2008. Teorie podnikatelského objevování. *Politická ekonomie*. 2008, roč. 56, č. 5, s. 669–683.
- SHLEIFER, A.; VISHNY, R. W. 1994. Politicians and Firms. *Quarterly Journal of Economics*. 1994, vol. 109, no. 4, s. 995–1025.
- SCHUMPETER, J. A. 2004. *Kapitalismus, Socialismus a Demokracie*. Centrum pro studium demokracie a kultury, 2004.
- ŠÍMA, J. 2004. *Ekonomie a právo*. Praha : Oeconomica, 2004.
- ŠÍMA, J. 2005. Intelektuální vlastnictví jako překážka na cestě k prosperitě. *Politická ekonomie*. 2005, roč. 53, č. 3, s. 369–382.
- WILLIAMSON, O. E. 1981. The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. *The American Journal of Sociology*. 1981, vol. 87, no. 3, s. 548–577.
- WILLIAMSON, O. E. 1971. The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. *American Economic Review*. 1971, vol. 61, no. 2, Papers and Proceedings of the Eighty-Third Annual Meeting of the American Economic Association, s. 112–123.

THE AGENCY PROBLEM IN NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS

Tomáš Otáhal, NEWTON College, a.s., tř. Generála Píky 7, CZ – 613 00 Brno, (tomas.otahal@newtoncollege.cz).

Abstract

The aim of the paper is to set the agency problem into a broad context of New Institutional Economics with an emphasis on historical connections. In the first section, I explain the historical evolution of basic theoretical concepts like the theory of firm, the theory of market process and the theory of property rights. The second section is dedicated to the explanation of the general concept of agency problem extended with the problem of asymmetric information leading to adverse selection and the problem of moral hazard, in context of previous historical connections. In the last section, the author provides some suggestions for the further theoretical and empirical research.

Keywords

adverse selection, agency theory, asymmetric information, moral hazard, new institutional economics,

JEL Classification

B25, L20, L26, P11, P14