



WORKING PAPER č. 2/2006

Vybrané institucionální aspekty ekonomické výkonnosti

Pavel Breinek

Duben 2006



Řada studií Working Papers Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky je vydávána s podporou projektu MŠMT výzkumná centra 1M0524.

ISSN 1801-4496

Vedoucí: prof. Ing. Antonín Slaný, CSc., Lipová 41a, 602 00 Brno,
e-mail: slany@econ.muni.cz, tel.: +420 549491111



PODĚKOVÁNÍ

Autor by rád poděkoval prof. Milanu Sojkovi za odborné konzultace a připomínky k některým částem textu.



VYBRANÉ INSTITUCIONÁLNÍ ASPEKTY EKONOMICKÉ VÝKONNOSTI

Abstract:

The objective of this article is provide basic facts about significance of institutions in the national economy. Though we do not have any unified definition of that term, it is useful to distinguish between institutions and organizations. In this case institutions present rules and constraints that control and limit human proceedings. It is also suitable to distinguish between political and economic institutions that could influence each other with considerable effects on economic efficiency. Generally, institutions are taken in current theory as a "deep" factor of economic growth. Institutions could influence acting of economic subjects, secure property rights, equalize the access to the main factors of production and lower transaction costs or encourage risk taking. In this sense institutions can be regarded as one of the essential determinants of market competition. The importance of institutions in supporting competition consists in transmitting information, enforcement of property rights and contracts, and managing competition on markets. In fact, there are focuses on between institutions and competition. Last part of the article is dedicated to the question if geography could effect economy directly or only indirectly through institutions. The direct relationship is more likely.

Abstrakt:

Cílem předkládaného textu je pokusit se zachytit význam institucionálního uspořádání pro ekonomickou výkonnost země. Přestože doposud neexistuje jednotné vymezení institucí, je užitečné rozlišovat mezi institucemi a organizacemi, kde instituce představují soubor pravidel a omezení určujících a limitujících lidské jednání. V souhrnu instituce ovlivňují rozhodování ekonomických subjektů, zabezpečují vlastnická práva, zajišťují rovný přístup k výrobním zdrojům, snižují transakční náklady a povzbuzují přijímání rizika. Tím instituce spoluurčují úroveň konkurence na trzích výrobků a služeb i výrobních faktorů. Mezi jejich přední úkoly můžeme zařadit zprostředkování informací, vynucování vlastnických práv a smluv a řízení konkurence na trzích. Poslední část příspěvku se zabývá povahou vztahu mezi institucemi a geografickými podmínkami země. Jako pravděpodobné se zde jeví přímé spojení mezi zeměpisnými charakteristikami a kvalitou institucí.

Recenzoval:

prof. Ing. Vojtěch Krebs, CSc.

ÚVOD

Mezi klíčové faktory determinující efektivnost fungování a postavení národní ekonomiky ve světové ekonomice patří kvalita institucionálního prostředí. Studie potvrzující tuto skutečnost často vycházejí z nové institucionální ekonomie, která se v mnoha aspektech odlišuje od tradičního institucionalismu. Původní americký institucionalismus chápe instituce jako uznávané normy chování založené na společenské psychologii. Instituce, k nimž řadí i různé druhy organizací, a jejich vývoj ovlivňují efektivnost ekonomiky i trhu, který je považován rovněž za společenskou instituci.¹ Nová institucionální ekonomie rozlišuje mezi institucemi, které chápe jako pravidla mající povahu společenských omezení, a organizacemi představovanými hierarchickými strukturami, jež vznikají a fungují na základě existujících institucí.² Nová institucionální ekonomie navazuje na neoklasický předpoklad nedostatku jako příčiny vzniku a vývoje konkurence, využívá neoklasické cenové teorie při analýze institucí a pohyby v relativních cenách označuje za hlavní příčinu institucionální změny. Avšak opouští předpoklad racionality, jež nevyžaduje instituce, nebere v úvahu ideje ani ideologie a umožňuje efektivní fungování ekonomických i politických trhů. V reálném světě ale mají ekonomické subjekty neúplné informace a omezené „mentální“ schopnosti jejich zpracování. Lidské bytosti tak ve snaze upravit směnu vytvářejí omezení týkající se vzájemných interakcí, kdy vzniklé instituce nemusí být vždy efektivní. Neúplné informace a omezené schopnosti jejich zpracování determinují transakční náklady, které vyúsťují v nedokonalé trhy a tvoří základ formování institucí. Jinak řečeno, instituce jsou ustanoveny ke snižování nejistoty ve směně a v součinnosti s použitými technologiemi spoluurčují transakční náklady plynoucí z nákladů na získání informací a z asymetrického držení informací účastníky směny. Místo aby jednotlivci neustále optimalizovali své jednání, a tím přispívali k prostředí „důvěryhodnosti“, výše zmíněná nejistota a nedostatky při získávání a zpracovávání informací vedou jednotlivce ke zjednodušování svých rozhodnutí přijetím pravidel. Efektivní fungování trhů v rámci neoklasické teorie je umožněno absencí transakčních nákladů, ovšem jejich přítomnost si vynucuje působení institucí. Nová institucionální ekonomie dále rozšiřuje ekonomickou teorii o vliv idejí a ideologií, zohledňuje politický proces jako významný faktor výkonnosti národních ekonomik a příčinu neefektivního fungování trhů.³

¹ Blíže viz Holman, R. a kol.: Dějiny ekonomického myšlení, s. 323 a Sojka, M.: Dějiny ekonomických teorií, s. 248.

² Viz Holman, R. a kol.: Dějiny ekonomického myšlení, s. 336.

³ Viz North, D.: The New Institutional Economics and Development a Clague, Ch.: The New Institutional Economics and Economic Development, s. 13-36,

Konkrétní chápání pojmu instituce může být mezi autory zabývajícími se významem institucí značně rozdílné. Vybraná pojetí institucí jsou uvedena v první části příspěvku. Předkládaný text se dále pokouší přiblížit okolnosti vzniku institucí, jejich úlohu a význam v hospodářské oblasti či pro tržní konkurenci a vztah mezi institucemi, geografickými podmínkami země a ekonomickým výkonem.

viz Clague, Ch. (editor): *Institutions and Economic Development: Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries*).

1. VYMEZENÍ INSTITUCÍ

Studie opírající se o novou institucionální ekonomii označují za prvořadý faktor vyvolávající rozdílná tempa hospodářského růstu jednotlivých zemí instituce. V rámci tohoto přístupu nejčastěji citovanou definicí institucí učinil North (1991, 1992, 1994), který instituce vymezuje jako lidmi navržená omezení utvářející politické, ekonomické a sociální interakce. Tato omezení jsou tvořena formálními pravidly (ústava, zákony, vlastnická práva) a neformálními omezeními (tabu, zvyky, tradice, normy chování, konvence). North zdůrazňuje nutnost vynutitelnosti formálních i neformálních pravidel, čehož může být dosaženo vlastním ustanovením kodexů chování, represí anebo sociálními sankcemi či donucením ze strany státu. Podle autora byly instituce navrženy, aby zavedly řád a snížily nejistotu při dosahování cílů v rámci sociální, politické a ekonomické směny. Smyslem institucí je tedy poskytovat základní uspořádání směny a lidské organizace. Společně se standardními ekonomickými omezeními a použitými technologiemi ovlivňují instituce výrobní a transakční náklady⁴ a tím i ziskovost a uskutečnitelnost ekonomických aktivit. North rovněž považuje za užitečné odlišit instituce od organizací, kdy instituce představují pravidla hry zatímco organizace jednotlivé hráče. Organizace také určují omezení vztahující se k uspořádání lidských interakcí uvnitř organizací, které jsou složeny ze subjektů sledujících společné plány pro dosažení cílů. Mezi organizace patří politické (např. politické strany, parlament, regulační agentury), ekonomické (např. firmy, obchodní unie) a sociální (kluby, církve, vzdělávací subjekty) organizace. Instituce pak vytvářejí podněty formující tyto organizace, kdy organizace jsou rovněž výrazným činitelem institucionální změny.

Engerman, Sokoloff (2003) částečně navazují na Northovo pojetí a vysvětlují instituce jako specifické organizace nebo pravidla, jež kontrolují nebo omezují lidské chování. Za nejvýznamnější instituce determinující ekonomický výstup pokládají definování a vynutitelnost vlastnických práv mezi vládou a soukromými subjekty a jednotlivci uvnitř společnosti.

Oproti uvedenému přístupu Thornton⁵ vymezuje institucionální rámec zahrnující formální i neformální pravidla a stejně tak i výsledné organizace, jež vznikaly z důvodu dosažení individuálních i kolektivních cílů. Formální pravidla jako zákony a úmluvy definují samotná pravidla a poskytují lidem práva a mechanismy k jejich vynucení. Neformální pravidla zahrnují očekávání, která jednotlivci mají o nejistých důsledcích akcí a událostí. Podobně i Světová banka

⁴ Podle Northa transakční náklady vznikají z důvodu nákladnosti a asymetričnosti informací spojených zvláště s ochranou vlastnických práv a vynutitelností smluv. Tyto náklady způsobené fungování ekonomického systému jsou důležitým determinantem ekonomického výkonu země.

⁵ Viz <http://www.econ.washington.edu/user/thornj/InstitutionalChange04.pdf>.

ve World Development Report (2002) (WDR (2002)) definuje instituce jako pravidla, vynucovací mechanismy i organizace. Tato pravidla určující vzájemné působení jednotlivých účastníků jsou zaváděna organizacemi, které se snaží dosáhnout požadovaných cílů. Vynutitelnost pravidel může být interní, tzn. přijatá subjekty ovlivněnými danými pravidly, anebo externí, přijatá třetí stranou, jež je tvořena právním systémem či arbitráží. Podle Světové banky formální instituce zahrnují pravidla vepsaná do zákonů vládou, pravidla kodifikovaná a přijatá soukromými institucemi a veřejnými a soukromými organizacemi operujícími pod občanským právem. Neformální instituce, které často operují mimo formální právní systém, odrážejí nepsané kodexy sociálního chování.

Širší pohled na instituce přináší Hall, Jones (1999). Autoři hovoří o sociální infrastruktuře, kterou tvoří instituce společně s vládními politikami. Sociální infrastruktura determinuje prostředí, v němž jednotlivci nabývají dovednosti a firmy akumulují kapitál a vytvářejí výstup. Jejím základním úkolem je ochrana produkce výrobců před neefektivním využíváním výrobních zdrojů.

Komplexnější pojetí institucí uvažuje Clague (1997),⁶ jež pokládá dodržování pravidel ve společnosti ve srovnání s jejich nepřítomností za prospěšnější a v tomto smyslu vidí instituce spíše jako osvobozující než omezující. Podle Clague mohou být instituce vymezeny jako organizace nebo pravidla uvnitř organizací, jako trhy nebo pravidla týkající se fungování trhů, mohou odkazovat na vlastnická práva a pravidla upravující směnu ve společnosti či mohou obsahovat kulturní normy chování. Pravidla mohou být v písemné formě (formální) a vynucovaná státem i nepsaná a neformálně sankcionovaná, avšak aby tato pravidla mohly být považovány za instituce, musí být jednotně dodržovány, i když míra jejich „uposlechnutí“ není stanovena. Clague také rozlišuje mezi třemi kategoriemi institucí, jimiž jsou ústavní pořádek, institucionální uspořádání a kulturní dědictví. Ústavní pořádek představuje základní soubor psaných i nepsaných pravidel, v rámci jichž je kolektivní i individuální činností členů společnosti tvarováno institucionální uspořádání. Kulturní dědictví zahrnuje normativní kodexy chování společnosti a „mentální“ modely. Ústavní pořádek a kulturní dědictví se mění velmi pozvolna a často jsou považovány za dané.

Bez ohledu na exaktní definování pojmu instituce můžeme říci, že postupná specializace a dělba práce ve společnosti vede ke zvyšování počtu i komplikovanosti tržních transakcí, což vyvolává růst poptávky po formálních institucích. Zvláště důležité je zabezpečení vlastnických práv, poněvadž ty vytvářejí podněty ekonomickým subjektům

⁶ Clague, Ch.: The New Institutional Economics and Economic Development, s. 13-36 (viz Clague, Ch. (editor): Institutions and Economic Development: Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries).

investovat čas, zdroje a energii do činností zvyšujících jejich materiální postavení a potažmo i celé ekonomiky. Naopak absence či nízká kvalita institucí zabraňuje zvyšování produktivity ekonomiky. Podle Zprávy Světové banky (WDR 2002) mají instituce tři základní funkce. Zaprvé přenášejí informace o tržních podmínkách, zboží a účastnících na trhu, dále vymezují a vynucují vlastnická práva a smlouvy a konečně zvyšují nebo snižují konkurenci na trzích. Prostřednictvím těchto funkcí ovlivňuje institucionální struktura rozložení aktiv, příjmů a nákladů, jakož i motivy pro tržní účastníky a efektivnost tržních transakcí.

La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer, Vishny (1998) vymezují tři teorie vysvětlující vznik institucí. V jádru ekonomické teorie stojí tvrzení, že instituce jsou vytvořeny, jestliže sociální výhody s nimi spojené převyšují transakční náklady na jejich založení. Instituce jsou efektivní a problémem je jejich absence, nikoliv existence špatných.⁷ Politická teorie naopak klade důraz spíše na redistribuci než efektivnost. Vznik a podoba výsledných institucí je dána rozložením moci a vlivu ve společnosti. Odlišnost politického pojetí od ekonomického spočívá v přítomnosti neefektivních institucí, jejichž vznik je způsoben redistribucí, nikoliv tvorbou společenského produktu. Poslední teorie předpokládá působení kultury na sociální akce i správu. Přesvědčení a ideje v rámci společnosti tak předurčují „vhodnost“ uskutečňovaných politik.

Většina současných autorů se přiklání k „politické teorii institucí“. Zde se rozlišuje mezi ekonomickými a politickými institucemi. Ekonomické instituce jako vlastnická práva či přítomnost a dokonalost trhů ovlivňují strukturu ekonomických podnětů ve společnosti. Značnou měrou determinují investice do lidského a fyzického kapitálu, technologií a organizace výroby, čímž nejen spoluvytvářejí celkový růstový potenciál ekonomiky, ale také uspořádání ekonomického výstupu, včetně rozložení zdrojů v budoucnosti. Význam ekonomických institucí spočívá v efektivní alokaci zdrojů a určení subjektů, kteří dosáhnou zisku, nabudou důchodu a kontrolních práv. Např. nepřítomnost nebo ignorování trhů způsobují nevyužití příležitostí plynoucích z obchodu a neoprávněné rozdělování zisků.

Odlišnosti v ekonomických institucích jsou pokládány za jeden z předních důvodů rozdílnosti temp hospodářského růstu jednotlivých zemí. Tyto instituce jsou považovány za způsob organizace lidské společnosti, přičemž pouze některé zvolené formy povzbuzují subjekty k inovacím, přijímání rizika, vzdělávání, poskytování veřejných statků atd. Dobrymi ekonomickými institucemi se většinou rozumí zajištění

⁷ Pravděpodobným vysvětlením může být historická zkušenost, že každé pravidlo je lepší než žádné pravidlo (viz např. Mičoch, L.: Institucionální ekonomie, s. 80).

vynutitelnosti vlastnických práv pro celou společnost, „kvalita příležitostí“ nebo rovnost před zákonem.

Politické instituce můžeme obecně charakterizovat jako společenskou volbu, která formuje omezení a motivy jednotlivých subjektů, a jejíž vývoj je určován zejména rozložením politické síly ve společnosti. Na základě politických institucí je přiřazována politická moc a subjekty disponující politickou silou následně ovlivňují vývoj politických institucí. Rozložení politické moci ve společnosti je podstatné pro přijímání konkrétních politických institucí. Např. omezení volebního práva podmínkami gramotnosti, bohatství, národnosti, věku nebo pohlaví umožňuje pouze působit v politické sféře vybrané skupině obyvatel. Mnoho členů společnosti má tak jen malý politický vliv a prakticky žádný „přímý hlas“ v utváření institucionálního prostředí. Určitý segment populace může tedy disponovat velkou politickou silou a být schopen ustanovit takové instituce, zákoníky a strukturu vlastnických práv, které slouží výhradně jeho vlastním zájmům a vylučuje zbylé členy společnosti. Státy se liší v míře politického vlivu různých skupin populace, jež mohou tato seskupení vynaložit při utváření institucí, což následně určuje pružnost přijímání nových a pozměňování starších institucí. Je pravděpodobné, že historie a kultura společenství se odrážejí v podobě a fungování politických institucí, jako je forma vlády či volební systém.

Ekonomické instituce stejně jako rozložení politické síly ve společnosti, jsou považovány za endogenní, neboť jsou voleny v rámci společnosti. Při jejich výběru můžeme očekávat střet zájmů různých skupin a jednotlivců, z čehož plyne význam politické moci při formování ekonomických institucí. Politické instituce determinují ekonomické instituce a ekonomický výkon přímo i nepřímo. Pokud politické instituce umožňují koncentraci politické síly v rukou jednoho subjektu nebo malé skupiny, je velmi obtížné udržet ekonomické instituce, které poskytují ochranu vlastnických práv a rovnost příležitostí pro zbytek populace. Politické instituce také určují politickou moc, jež zpětně ovlivňuje politické instituce determinující ekonomické instituce ovlivňující ekonomický výstup. Je zřejmé, že instituce se mohou vyvinout ve prospěch silnějších skupin na úkor ostatních. Charakter uspořádání politických sil ve společnosti je tak kritický pro přijetí daných institucí. Vhodné instituce pravděpodobně vzniknou v demokratickém zřízení, kde je politická moc rovnoměrně rozložena mezi obyvateli země, kteří disponují dobrými ekonomickými příležitostmi. A tyto instituce přetrvají, jestliže jsou přítomny pouze omezené možnosti získávání rent ze společnosti. Celkově je vztah mezi politickou silou a ekonomickými a politickými institucemi značně komplexní a dynamický.⁸

⁸ Podrobněji viz Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J.: Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth.

Mezi jednotlivými ekonomikami můžeme pozorovat větší či menší odlišnosti v institucionálním uspořádání. Každé společenství bylo v minulosti konfrontováno s různými problémy a vybaveností přírodních zdrojů, lidským kapitálem a klimatem. Výsledkem jsou různorodá řešení problémů spojených s přežitím, a to včetně jazyků, zvyků, tradic a tabu (North (1990)). Na základě historie, zeměpisné polohy i politické ekonomie můžeme vysvětlit institucionální rozdíly např. v úloze veřejného sektoru, povaze právního systému a podnikové správy nebo řízení finančních a pracovních trhů. Acemoglu, Johnson, Robinson (2004) předkládají čtyři konkrétní přístupy k odlišnosti institucí mezi zeměmi. První stojí na předpokladu, že každá společnost si zvolí takové instituce, které jsou pro ni efektivní. Druhým vysvětlením je různorodost díky ideologickým rozdílům. V jeho jádru stojí rozpolcenost mezi jednotlivými politickými koncepcemi ohledně výběru vhodných institucí. Další příčinou mohou být historické události determinující instituce, jež přežívají po následující období. Poslední přístup zdůrazňuje, že instituce nejsou vždy vybírány celou společností, ale pouze skupinami kontrolujícími politickou moc v daném okamžiku. Autoři se ztotožňují právě s tímto výkladem.

2. ENDOGENNÍ POVAHA INSTITUCÍ

Otázka, zda jsou instituce endogenní povahy není, a to ani v případě nové institucionální ekonomie, bez výhrady zodpovězena. Přesto většina autorů vychází z tohoto předpokladu, přičemž poukazuje na množství i různost institucionálních systémů, jež vznikly na základě historického vývoje vládnutí, zřízení a právního systému (Thornton). Užitečné rozlišení učinil Przeworski, který odděluje endogenitu zahrnující podmínky dané ekonomikou a endogenitu zohledňující výstup. Przeworski předpokládá, že instituce závisí na vnějších podmínkách, např. exogenních šocích, a za daných exogenních podmínek určitý institucionální systém vyváří jiný výstup než druhý. V tomto smyslu jsou instituce endogenní povahy vzhledem k vnějším podmínkám, ale nejsou endogenní s ohledem k výstupu, neboť za stejných předpokladů instituce vytvářejí různé výstupy.

Můžeme tedy souhlasit s endogenní povahou institucí s ohledem na vnější podmínky (zeměpisná povaha, sekularizace, změny ve struktuře vlivu, ozbrojené konflikty, zahraniční vlivy, zlepšení v komunikačních technologiích), kdy jsou tyto instituce vytvářeny společností anebo alespoň její částí. Vztah institučního prostředí a ekonomického výkonu země je problematičtější. Otázka zní, jsou-li jsou RTE bohaté díky kvalitním institucím anebo naopak.

Je nezpochybnitelné, že kvalitní instituce jsou nezbytnou podmínkou dosahování vyššího ekonomického růstu, jež přispívá ke zvyšování životní úrovně obyvatel. Na druhé straně si vyspělé ekonomiky mohou dovolit a také preferují kvalitnější instituce. Vztah mezi institucionálními prostředím a ekonomickou prosperitou tak nelze vykládat jako čistě kauzální. I když samotné instituce mohou zlepšovat ekonomické podmínky země, růst příjmu na obyvatele zvyšuje požadavky na kvalitu institucí. Instituce tak mohou být endogenní povahy, přesto mnoho z nich, jako je struktura finančních trhů, mechanismus příjmové redistribuce, sociální záchraná síť, daňový systém nebo práva duševního vlastnictví, se vyvíjejí s ohledem na příjmovou úroveň.

Ve své studii se na uvedený problém zaměřili Glaeser, La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer (2004). Podle autorů ekonomický výzkum identifikoval dva základní přístupy k ekonomickému rozvoji. První z nich zdůrazňuje počáteční nutnost demokracie, omezení vlády a zabezpečení vlastnických práv, které podpoří investice do lidského a fyzického kapitálu, což povede k následnému ekonomickému růstu. Druhý přístup vyzdvihuje potřebu akumulace lidského a fyzického kapitálu k započetí výše uvedeného procesu. Demokracie a další institucionální zlepšení budou důsledkem, nikoli příčinou rostoucího vzdělání a životní úrovně obyvatel. Jednotlivé země se zde tedy liší v zásobě lidského, sociálního i fyzického kapitálu.

Oba přístupy nicméně vykazují výrazné podobnosti jako je zabezpečení vlastnických práv k podpoře investic do lidského a fyzického kapitálu a toto zabezpečení spatřují shodně ve výběru veřejné politiky. Glaeser a kol. upřednostňují druhý výklad, neboť počáteční úroveň vládních omezení nevypovídá nic o budoucím ekonomickém růstu, zatímco počáteční úroveň lidského kapitálu je silným předpokladem pro hospodářský růst. Akumulace lidského kapitálu a ekonomický růst mají za následek institucionální zlepšení. Liší se tak od pojetí nové institucionální ekonomie, pro niž je klíčové slovo omezení. Autoři zastávají názor, že ukazatelé institucionální kvality silně korelují navzájem i s úrovní příjmu na obyvatele. Potvrzují tak reverzní příčinnost mezi kvalitou institucionálního prostředí a ekonomickým rozvojem.

Vztah mezi ekonomickou úrovní a demokratickým zřízením ukazuje Zakaria (2005). Konstatuje, že země uplatňující evropskou dějinnou zkušenost, tzn. nejprve kapitalismus a vláda práva a teprve potom demokracie, se dostaly nejdál. Vojenské junty, které nejdříve osvobodily hospodářství, postupně zavedly právní systém, svobodu vyznání i pohybu, a teprve o desetiletí později vypsaly svobodné volby, zaznamenaly větší ekonomický rozvoj než většina RZ, které se hned po získání nezávislosti prohlásily za demokracie. Tyto země, jakkoli chudé a nestabilní, se během desetiletí často proměnily v diktatury. Nejjednodušším vysvětlením politického úspěchu nové demokracie je podle autora její hospodářský úspěch. Čím více se nějakému státu daří, tím větší má šanci uchovat si demokracii. V této souvislosti Zakaria cituje práci Przeworského a Limongiho, kteří se zabývali všemi státy světa v období 1950-1990. Spočítali, že v každé demokratické zemi, v níž příjem na obyvatele nedosahoval 1500 USD ročně, měl režim průměrnou životnost osm let. Pokud se průměrný příjem pohyboval mezi 1500-3000 USD, přežívaly demokracie už osmnáct let. Nad 6000 USD už byly demokratické vlády vysoce odolné. V bohatých společnostech (9000 USD a výše) je demokracie prakticky nesmrtelná.⁹

Kolem roku 1960 byl ve většině chudých zemích totalitní politický systém založený na diktatuře. Některým se ale podařilo dosáhnout značného ekonomického pokroku, zatímco zbylé zůstaly chudé. Celkově v období 1960 až 2000 ovšem stabilní demokracie rostly o něco rychleji než nedokonalé demokracie a mnohem rychleji než diktatury¹⁰. Demokracie totiž v sobě zahrnuje nesporné výhody. Rodrik (2000) vyzdvihuje předpověditelná dlouhodobá růstová tempa, větší krátkodobou stabilitu, lepší překonávání nepříznivých šoků a rozložení výstupu.

⁹ Viz Zakaria, F.: Budoucnost svobody – Neliberální demokracie v USA i ve světě, s. 86.

¹⁰ Viz Glaeser, E., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A.: Do Institutions Cause Growth?, s. 18.

3. INSTITUTE A EKONOMIKA

Jelikož instituce plní v ekonomice řadu důležitých funkcí, mohou být institucionální odlišnosti jednotlivých zemí považovány za významný činitel určující rozdíly v ekonomické prosperitě. Instituce působí na smýšlení a jednání ekonomických subjektů, čímž spoluutvářejí jejich preference a očekávání. Rovněž zabezpečují vlastnická práva, prostředí důvěry a podněty, které usnadňují organizaci a vzájemné interakce mezi jednotlivci i firmami. Mimo to by instituce měly umožnit relativně rovný přístup k ekonomickým zdrojům pro co nejvíce obyvatel, vytvářet mechanismy zabraňující nejhorším formám podvodů, proti konkurenčnímu chování a morálnímu hazardu, snižovat transakční náklady nebo podněcovat k přijímání rizika. Ekonomický úspěch země záleží na tom, jak instituce strukturují podněty k vytváření a získávání bohatství a zajišťují jeho ochranu. Nicméně ekonomové nemají uspokojivé vysvětlení samotného vzniku institucí nebo proč některé společnosti mají instituce generující ekonomický růst zatímco jiné nikoli.

Teorie ekonomického růstu se shodují v jeho základních determinantech, za které označily proměnné jako fyzický a lidský kapitál, produktivitu, technologický pokrok či cenové distorze. Ekonomické teorie ovšem také identifikovaly některé „hlubší“ faktory růstu, mezi než zařadily především zeměpisné charakteristiky, integraci do světového hospodářství a instituce. Samotným institucím se v růstové literatuře dostalo zvýšené pozornosti v okamžiku, kdy vlastnická práva, vhodné regulační struktury či kvalita a nezávislost soudního systému byly uznány jako důležité oblasti pro iniciování a udržení ekonomického růstu. Příkladem může být hypotéza Halla a Jonese, kteří přičítají rozdíly v akumulaci kapitálu, produktivitě a tak i výstupu na pracovníka sociální infrastruktuře (sociální infrastruktura je autory definované institucionální prostředí, viz výše). Sociální infrastruktura formuje prostředí, jež podporuje výrobní aktivity, kapitálovou akumulaci a invenci, nabývání znalostí a dovedností a technologický transfer. Na druhou stranu může ovšem sociální infrastruktura povzbuzovat kořistnické chování jako je vyhledávání rent, korupce či krádeže. Význam institucí spočívá rovněž ve vytváření žádoucí stability ve společnosti a v podmínkách neustále se měnícího a nestabilního trhu i v hospodářském systému. Tím dochází ke snižování nejistoty jednotlivých tržních subjektů.

Zmiňovaná vlastnická práva, jež jsou vyzdvihována spolu s transakčními náklady v rámci nové institucionální ekonomie, sehrála pravděpodobně klíčovou úlohu ve zdárném ekonomickém rozvoji současných RTE. Hlavním úkolem institucí je zabezpečení vlastnických práv proti vyvlastnění jak ze strany státu tak i ostatních ekonomických subjektů. Vlastnická práva jsou vymezena zákony, administrativními praktikami a mohou být taktéž kodifikována

v neformálních zvycích. Význam těchto práv spočívá zejména v podpoře tvorby bohatství, snižování nákladů na ochranu investic a výnosů kořistnických činností. Pouze v takovém prostředí budou podnikatelé motivováni k akumulaci kapitálu a inovacím. Důraz je zde kladen na výhradní kontrolu aktiv, možnosti čerpat z nich důchod a také je libovolně převádět, bez čehož formální vlastnická práva nemusí mnoho znamenat.

Úspěšný ekonomický rozvoj byl ve většině případů založen na posilování tržních principů v rámci národní ekonomiky.¹¹ Trh sám o sobě je jednou z institucí, jež umožňuje lidem využívat jejich dovedností a zdrojů, a jeho efektivní fungování záleží na síle podpůrných institucí. Trhy podporující investice by měly napomáhat zejména přenosu informací a řízení rizik tržní směny, vynucovat vlastnická práva a smlouvy, odstraňovat překážky vstupu na trh a kontrolovat konkurenci na trzích.

Rodrik ve svých pracích identifikoval konkrétně pět kategorií těchto trh podporujících institucí. Za prvé musí být přítomen systém, který zajišťuje ochranu a stabilitu vlastnických práv. Za druhé je nezbytné vytvořit regulační instituce pro oblasti zboží, služeb, práce, aktiv, finančních trhů atd. Každá úspěšná ekonomika je „hlídána“ regulačními institucemi a rovněž platí, že čím svobodnější trhy, tím větší zátěž pro tyto instituce. Za třetí musí existovat instituce pro makroekonomickou stabilizaci, které jsou představovány fiskálními a monetárními institucemi (mezi nejvýznamnější patří centrální banka). Dále musí fungovat instituce sociálního pojištění zabezpečující sociální ochranu, kompenzace v nezaměstnanosti nebo veřejné vlastnictví. Hlavním důvodem je „schopnost“ tržní ekonomiky uvolňovat jednotlivce z jejich tradičních ochranných sítí. Zaručováním sociální stability a soudržnosti tak instituce sociálního pojištění do značné míry legitimizují tržní ekonomiku. Konečně za páté je nutné vybudovat instituce pro řízení konfliktů, což mimo jiné znamená vládu zákona, kvalitní soudní systém, reprezentativní politické instituce nebo svobodné volby. Týká se to zvláště etnicky, lingvisticky ale i příjmově rozdělených společností.

¹¹ Jisté vysvětlení přináší např. Hayek, jež poukazuje na omezenost lidského rozumu ve společenských procesech. Tyto procesy jsou spontánní povahy a jsou výsledkem jednání mnoha jedinců, z nichž každý má své hodnoty, cíle a zájmy. Nikdo je nemůže naplánovat bez omezení svobody. Z toho Hayek vyvozuje existenci účelného spontánního řádu, jež není výsledkem záměrného plánu a navíc není možné ho zdokonalovat nebo opravovat pomocí přímých příkazů. Spontánní řád vzniká na základě činnosti jednotlivců a umožňuje dosažení lidských cílů. Celkově společenský řád nemůže být produktem nějaké určující myslí, z čehož plyne nemožnost sociálního plánování. Podobné i instituce nebyly uměle vytvořeny nebo naplánovány (viz Holman, R. a kol.: Dějiny ekonomického myšlení, s. 273, 274 a Pacner, V.: Hayekova koncepce společnosti a místo morálky).

Nelze pochybovat o vlivu institucionálního prostředí na ekonomický růst a potažmo i na ekonomický úspěch jednotlivých zemí. Instituce se často stávají překážkou při zvyšování životní úrovně obyvatel,¹² z čehož v mnoha případech plyne nutnost jejich změny. V demokratickém systému je proces změny formálních institucí definován silou vytváření pravidel a jejich zabezpečení a její vynutitelností prostřednictvím exekutivy, legislativy a soudnictví. Každá společnost je charakterizována množstvím vlivu, jenž mohou různé skupiny obyvatel uplatňovat při formování institucí. Tato skutečnost ovlivňuje pružnost při přijímání nových a inovací starších institucí, které zvyšují možnosti obyvatel chopit se nových příležitostí v měnícím se prostředí. Obecně se instituce mohou změnit, v některých případech dokonce velmi rychle. Většina institucionálních změn se přihodí v době společenských otřesů, jako je konec války, vznik nezávislého státu nebo přírodní katastrofa. Pohyb směrem k vhodnějším institucím je rovněž doprovázen ztrátami některých subjektů. Tyto skupiny pak budou mít zájem blokovat nebo zdržovat potřebné institucionální změny, přestože ty prospívají většině společnosti.

Podle Northa jsou zdrojem změny institucí příležitosti viděné podnikateli, které pramení z vnějších změn prostředí anebo z nabytí určitých znalostí a dovedností. Ve skutečnosti se obvykle jedná o kombinaci vnějších změn (např. zálib nebo změn v relativních cenách¹³) a interního osvojení jistých znalostí. Legislativní změny, změny soudního systému a ústavní změny představují změnu formálních pravidel, podle nichž se tato pravidla i tvoří. Z výše uvedených příčin dochází i ke změně neformálních omezení. Jejich průběh je ale více postupný a podvědomý, neboť souvisí s vývojem alternativních modelů chování shodujících se s nově chápanými výhodami a náklady. Změna institucí rovněž znamená změnu existujících organizací anebo vytváření nových, které ve vzájemném působení s institucemi podněcují institucionální změny. Klíčovou úlohu zde sehrává konkurence, jež nutí organizace investovat do perspektivních znalostí a dovedností. Institucionální prostředí zpětně určuje povahu těchto znalostí a dovedností. North vyvozuje, že s plynutím času neefektivní instituce zaniknou a postupně dojde i ke vzniku efektivních forem ekonomických, politických a sociálních organizací.

V rámci institucionální ekonomie zastává odlišný názor např. Veblen. V jeho pojetí se budou kvalifikované pracovní síly neustále snažit nejen o nalezení nejdokonalejších výrobních postupů ale i efektivních organizací, a to bez ohledu na zisk. Na druhé straně subjekty ve sféře

¹² Např. v pojetí Veblena mohou instituce často iracionálně omezovat a nesprávně orientovat tvůrčí aktivity subjektů (viz Sojka, M. a kol.: Dějiny ekonomických teorií, s. 250).

¹³ V teoretické rovině zde dochází ke spojení institucionálního evolucionismu a neoklasické syntézy, viz Mlčoch, L.: Institucionální ekonomie, s. 91.

obchodu brání veškerým změnám, jež jsou proti jejich peněžním zájmům anebo nepřinášejí dodatečný zisk. Vzniká tak napětí mezi vyvíjejícími se možnostmi a potřebami společnosti a mezi institucemi podporovanými tzv. zahálčivou třídou. V souhrnu tento střet, který je vyvolaný technickým pokrokem, povede k institucionálním změnám vyúsťujících ve stav chronické deprese nebo v monopolní koncentraci zdrojů spojených s nevyužíváním ekonomického potenciálu.¹⁴

Vztah institucionální reformy a vnější otevřenosti ekonomiky částečně popisuje Rodrik, který zdůrazňuje spíše kvalitu institucionálního prostředí, než úplné přijetí liberálního obchodního režimu nebo pravidel WTO, a to i přesto, že tyto okolnosti mohou značně přispět ke zvýšení kvality stávajících institucí. Úspěšná institucionální reforma většinou kombinuje importovaná doporučení s lokálními potřebami, jelikož instituce podporující dlouhodobý ekonomický růst musí obsahovat prvky pramenící ze specifčnosti dané země. Přístup k institucionálním reformám, jež nebere v úvahu místní zvláštnosti, bude v lepším případě neadekvátní, v horším ničivý. Na základě zkušeností dvou největších RZ za posledních několik desetiletí Rodrik také poukazuje, že nastartování ekonomického růstu nevyžaduje hlubokou institucionální reformu. Již mírné změny v institucionálním uspořádání a v oficiálních postojích vůči ekonomice mohou vytvořit značný růstový potenciál. Stejně tak i nápadité „experimentování“ s institucionálními reformami mělo pravděpodobně lepší výsledky než pouhá transplantace institucí RTE. Problematice kopírování institucí věnuje pozornost Mičoch (1996). Autor vychází z principu „cesty závislosti“ (path dependency), jež předpokládá závislost institucí v dané zemi a době na historickém vývoji jejího institucionálního rámce. I přes změnu formálních institucí zůstávají neformální instituce ještě po dlouhé období nezměněné, čímž vzniká napětí mezi neformálními omezeními a novými formálními pravidly. Důvodem je postupný vývoj neformálních omezení v závislosti na předchozí soustavě formálních institucí, kdy neformální instituce tvoří nedílnou součást kulturního dědictví společnosti. Zavedení „externích“ institucí tak s největší pravděpodobností povede k odlišným výsledkům mezi jednotlivými zeměmi.

Zajímavý dodatek uvádí Světová banka ve WDR (2002). Ve Zprávě je označeno pět okolností, proč dobře fungující instituce v RTE nemusí vést ke stejným výsledkům i v RZ. Jedná se o existenci doplňujících institucí, které podporují transparentnost a vynutitelnost práva, úroveň a vnímání korupce, náklady vytvoření a rovněž udržení institucí vzhledem k HDP, administrativní kapacity a to včetně lidských a konečně používané technologie.

¹⁴ Viz Holman, R. a kol.: Dějiny ekonomického myšlení, s. 326 a 327 a Sojka, M. a kol.: Dějiny ekonomických teorií, s. 253.

Celkově je institucionální změna postupný proces. Dosavadní zkušenosti neposkytují univerzální vzorec pro určení které instituce by měly vzniknout první. Přesto je nutné vzít v úvahu podpůrné instituce, bez nichž zamýšlené institucionální uspořádání nemůže fungovat. Podoba institucí a rychlost reformy je také ovlivněna spoluprací lokálních, národních a mezinárodních subjektů, kdy na vzájemná spojení působí kvalita informačních toků a schopnosti různých skupin obyvatelstva. Plyne z toho potřeba co nejvyšší kvality lidského kapitálu. V neposlední řadě je žádoucí podpora soutěživosti mezi jednotlivými subjekty i regiony.

Pod pojmem instituce můžeme tedy obecně rozumět soubor pravidel, které determinují chování jednotlivců i organizací a interakce všech relevantních skupin a napomáhají formování budoucích očekávání. Jejich kvalita přímo ovlivňuje možnosti ekonomického růstu a rozvoje a taktéž dosahování maximálního zisku a minimálních ztrát z účasti národní ekonomiky v globální ekonomice. Hospodářství založené na pravidlech zvyšuje transparentnost a zajišťuje prostředí, ve kterém mohou firmy a domácnosti investovat, růst a prospívat. Přijímání kvalitnějších ekonomických institucí je rovněž spojeno s ekonomickým úspěchem země a také s integrací národní ekonomiky do světové ekonomiky.

V současnosti neexistuje jediný univerzální typ institucí, jež by měly být reformami zavedeny, aby se dostavil požadovaný efekt. Každá země se vyznačuje individuálními podmínkami a charakteristikami, které musí být při tvorbě institucí zohledněny. Také není žádný důvod k předpokladu, že vyspělé ekonomiky již vyčerpaly všechny institucionální možnosti podmiňující zdravé ekonomiky. Tržní ekonomiky jsou slučitelné s mnoha typy institucí, což potvrzuje variabilita dnešních RTE. USA, Evropa a Japonsko jsou úspěšnými ekonomikami, přesto se instituce pracovních trhů, podnikové správy, regulací, sociální ochrany, bankovníctví a financí široce liší.

4. INSTITUTE A KONKURENČNÍ PROSTŘEDÍ

Rané obchodní vztahy byly prosty formálních regulací a omezení, kdy vztahy a ceny mezi prodávajícími a kupujícími byly stanovovány skrz zprostředkovatele, otevřené aukce nebo přímé jednání. Výsledkem byla nejistota ohledně prodejních cen a kvality zboží i možnosti krádeže. K překonání těchto obtíží byly zakládány politické a ekonomické organizace, které nahradily, jakkoli nedokonale funkce rodiny či etnické skupiny v obchodních spojeních. Jejich cílem bylo snížení nejistoty doprovázející svět specializace a transakčních nákladů a povzbuzení podnikatelského prostředí.

Specializace mezi jednotlivci, organizacemi, regiony i zeměmi je všeobecně považována za přínosnou, neboť prostřednictvím komparativních výhod, úspor z rozsahu, učení ze zkušeností (learning by doing) a technologických změn umožňuje růst efektivnosti. Specializace vyžaduje nutnost směny, ovšem bez zavedení podpůrných institucí nemusí být pro ekonomické subjekty vždy výhodné se jí účastnit. Institute, které podporují a rozvíjejí dělbu práce v tržní ekonomice, zahrnují zejména právní zajištění vlastnických práv, mechanismy vynucování smluv a vládní agentury k jejich zaopatření. Ohrožení těchto práv může pocházet jak od soukromých subjektů, tak od státu disponujícího mocí vyvlastňovat nebo klamat soukromé osoby.

Jsou-li přítomny institute podporující efektivní fungování trhů, dovolují trhy ekonomickým subjektům využít jejich dovedností a zdrojů v produktivních činnostech. Mezi základní úkoly těchto institucí můžeme zařadit zprostředkování informací, vynucování vlastnických práv a smluv a řízení konkurence na trzích.¹⁵ Tržní institute mají vliv na tvorbu, sběr, analýzy, ověřování a rozšiřování informací a znalostí a tak i na kvalitu a dostupnost informací o tržních podmínkách, zboží a službách a jednotlivých účastnících. Hodnotné informační toky ulehčují obchodníkům nalézt vhodné partnery a rozpoznat aktivity s vysokou návratností. Institute rovněž definují a vynucují vlastnická práva a kontrakty a tím spoluurčují příjemce i načasování výnosů. Znalost uvedených práv a schopnost je ochraňovat jsou nezbytné pro úspěšný ekonomický rozvoj. V neposlední řadě pak stimulací tržní konkurence přinášejí institute tržním účastníkům podněty pro zvyšování efektivnosti jejich činností a také podporují rovné příležitosti. Úroveň konkurence následně působí na inovace a ekonomický růst. Prostřednictvím tří výše popsaných funkcí determinují institute rozložení aktiv, příjmů a nákladů, stejně tak i podnětů tržních subjektů a efektivnost tržních transakcí. Na druhou stranu transakční náklady

¹⁵ Viz World Bank: World Development Report 2002: Building Institutions for Markets.

plynoucí z nedokonalých informací, neúplné vymezení a vymahatelnost vlastnických práv a překážky vstupu nových účastníků mohou limitovat tržní příležitosti a zabraňovat vzniku a rozvoji trhů. Řešením jsou instituce usnadňující řízení rizika tržní směny, zvyšující efektivnost a návratnost podnikání.

Podmínkou efektivního fungování trhů jsou podle Northa¹⁶ nebo McMillana¹⁷ instituce snižující transakční náklady spojené se zabezpečováním vlastnických práv a vynucováním smluv. Za transakční náklady můžeme také označit potřebné finanční prostředky a čas k vyhledávání obchodních partnerů, srovnávání cen a kvality zboží, vyjednávání smluv, kontrole výstupu a řešení rozepří. V případě asymetricky rozložených informací tržní ceny nezahrnují všechny relevantní informace, což si vyžaduje dodatečné „necenové“ informace. Eliminace selhání doprovázející asymetrické informace si vynucuje doplňující „opatření“, jako jsou pověst, záruky, integrita a důvěra, ale i vládou ustanovená pravidla a regulace.

Clague, Keefer, Knack, Olson (1997)¹⁸ tvrdí, že v podmínkách efektivně fungujících trhů ekonomické subjekty ochotněji vstupují do složitých dlouhodobých transakcí. Jako příklad uvádějí moderní kapitálové trhy, jež se vyznačují spletitým uspořádáním. Vstup na tyto trhy s sebou přináší možnost účasti na výnosných transakcích. Důležitou úlohu zde sehrává vynutitelnost smluv, která snižuje transakční náklady mnoha operací a povzbuzuje inovační činnosti a technologický pokrok. Naopak absence kvalitních institucí zajišťujících vynutitelnost smluv odrazuje ekonomické subjekty od zapojení se do složitých a na sebe navazujících operací a nutí je k větší soběstačnosti. Firmy pak budou raději vyrábět meziprodukty interně, než aby je kupovaly od subdodavatelů. Nezabezpečená vlastnická práva a vymahatelnost smluv ohrožují investory i ztrátou aktiv, což vede ke snížení jejich investičních podnětů. Riziko ztráty se navíc zvyšuje se stupněm specializace subjektu a složitostí směny. Nepřítomnost vhodných institucí tak pravděpodobně povede k větší diverzifikaci činností subjektů než k jejich vyšší specializaci.

Světová banka (2002) zastává názor, že svobodná výměna informací a volný obchod zvyšují poptávku po institucích podporujících fungování trhu. Výsledkem je nejen již zmíněná nutnost vytvoření institucí povzbuzujících efektivní působení trhů, ale i tlak ekonomických subjektů na jejich vybudování. Jedná se tak do značné míry o oboustranné působení „trhu“ a institucí. Konkrétně volný obchod

¹⁶ Viz North, D.: Institutions, Organizations and Market Competition.

¹⁷ Viz McMillan, J.: Market Institutions.

¹⁸ Clague, Ch., Keefer, P., Knack, S., Olson, M.: Institutions and Economic Performance: Property Rights and Contract Enforcement, s. 67-90 (viz Clague, Ch. (editor): Institutions and Economic Development: Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries).

spojuje tržní účastníky s mnoha obchodními partnery, což zvyšuje poptávku po formálních institucích zajišťujících poskytování informací a vynutitelnost smluv, přináší vyšší rizika a následně podporuje tvorbu institucí k řízení nových rizik, vystavuje trhy větší konkurenci a mění tak relativní výnosy, umožňuje firmám získat nové technologické, organizační a technologické znalosti a zvyšuje počet tržních subjektů vynucujících si účinné působení tržních institucí.

Ekonomická historie poskytuje nejen mnoho příkladů institucionálních změn, které povzbuzovaly i omezovaly konkurenci, ale i řadu případů, kdy konkurence podporovala institucionální změny. Základem konkurence na výrobních trzích je svoboda účastníků při využívání výrobních zdrojů ve smyslu jejich získávání, směřování a určování jejich cen. Konkurence obecně tlačí firmy ke zvyšování efektivnosti operací a zároveň nutí méně úspěšné firmy k opuštění příslušných trhů. Ukončení činnosti uvolňuje výrobní faktory, jež mohou být účinněji využity zbylými firmami. Dosažení výhod plynoucích z konkurence, tzn. vyšší efektivnost a inovace, vyžaduje určitý stupeň konkurence, což ovšem nemusí nutně znamenat přítomnost velkého počtu firem na trhu. Úroveň konkurence je také determinována možností vstupů jednotlivých firem i výrobků. Jako stále významnější se tedy ukazuje zabezpečení volného vstupu i výstupu firem do odvětví a z odvětví, přičemž výraznou úlohu zde sehrávají i instituce.

Světová banka (2002) určuje dva hlavní činitele ovlivňující úroveň konkurence na domácích trzích. Jedná se o vládní regulace na trzích finální produkce a výrobních faktorů, jež mohou omezovat vstupy, výstupy a růst firem. Druhý faktor představují „soukromé“ překážky konkurence na domácích trzích.

Vlády mohou omezovat vstup nových firem do odvětví přímými ustanoveními týkajícími se začínajících firem, nadměrným počtem vstupních regulací nebo výší „vstupních nákladů“, jako jsou regulace na trhu výrobních faktorů (např. některá ustanovení pracovního práva prodražují či dokonce znemožňují propouštění pracovníky). Nařízení doprovázející zahájení činnosti, stejně tak jako přílišné a nákladné vládní regulace povzbuzují korupční chování a nutí pracovníky a firmy účastnit se neformálních trhů. Konečně i špatně fungující trhy výrobních faktorů (včetně trhu půjček) či slabé vymezení a vymahatelnost vlastnických práv mohou snižovat vstupní motivy nových firem. Odstraňování nebo uvolňování těchto institucionálních bariér konkurence přímo podporují zvyšování konkurence a tlačí vlády ke snižování nepružností na trzích výrobních faktorů.

Mezi přední soukromé překážky konkurence řadí Světová banka monopolní tržní struktury, kartely a „vertikální omezení“. Vznik přirozených vstupních omezení je spojen s působením přirozených monopolů, „lokalizovaných“ trhů či nedostatečné infrastruktury. Východiskem pro národní vlády představuje zejména soutěžní právo,

jehož využití je podmíněno přítomností doplňujících institucí napomáhajících jeho vynutitelnosti, jako jsou soudy, antimonopolní úřady nebo dobře zavedené informační systémy.

Ovšem i samotná konkurence může působit jako substitut vybraných institucí. Podle Světové banky (2002) mohou trhy vyznačující se vyšší konkurencí nahrazovat státní regulace právě konkurencí, a tím redukovat počet formálních institucí. Jako příklad uvádí možnou substituci konkurence za efektivní úpadkový systém, neboť konkurence nutí neefektivní firmy k likvidaci. Dále může konkurence působit jako substitut za akcionářskou kontrolu, jelikož ve firmách bez dominantního vnějšího akcionáře podporuje růst produktivity. Kromě uvedeného banka přiznává i vliv konkurence na povahu institucí pracovního trhu. V této souvislosti Clague, Keefer, Knack, Olson (1997) také tvrdí, že obchod vyvíjí vlastní mechanismy pro řešení sporů a penalizaci účastníků porušujících smlouvy. Ovšem vznik a působení těchto soukromých mechanismů jsou závislé na politických a soudních institucích ve společnosti. Povinností státu je poskytovat stabilní uspořádání, ve kterém se tyto mechanismy mohou rozvíjet. V případě selhání těchto mechanismů zde pak stát musí sloužit jako konečná autorita s vynucovací pravomocí.

Zásadní význam pro mobilizaci a efektivní alokaci zdrojů mají instituce vztahující se k firemní správě (governance of firms), jež v rámci firem determinují rozložení a kontrolu nad zdroji.¹⁹ Instituce firemní správy mohou být vymezeny jako organizace a pravidla, která ovlivňují očekávání související s uplatňováním kontroly nad zdroji ve firmách. Tyto instituce firemní správy jsou součástí správních institucí, mezi něž náleží např. správní rady, firemní a úpadkové právo, instituce dohlížející na trhy výrobních faktorů (instituce pracovního a kapitálového trhu) a soudní systém. Dobře fungující správní instituce usnadňují firmám investovat zdroje a vytvářet hodnoty, a naopak nekvalitní instituce překáží vzniku nových firem.

Účinné formální správní instituce nabízejí dlouhodobé ekonomické výhody. Podporou investic do aktiv s vysokou přidanou hodnotou zvyšují tržní příležitosti firem a povzbuzováním růstu firem a zaměstnanosti přispívají k ekonomickému růstu a zvyšování životní úrovně. Avšak rozvoj práva, vnitřních správních institucí, kvalitních finančních a informačních zprostředkovatelů a efektivní regulace čelí řadě překážek. Efektivnost správních institucí taktéž závisí na vybudování doplňujících institucí a jejich výkonnosti. Např. pro menší firmy s růstovým potenciálem je ochota a schopnosti mobilizovat zdroje podmíněna absencí svévolného a kořistnického chování státu a vymezením právního systému včetně vlastnických práv.

¹⁹ Viz World Bank: World Development Report 2002: Building Institutions for Markets.

Světová banka uvádí také druhy „neformálních“ správních institucí, jimiž jsou vlastnická struktura, obchodní skupiny a obchodní spojení. Tyto tři instituce ovlivňují množství informací dostupných ostatním subjektům ve firmě, což postihuje i způsob financování investičních projektů. V případě nedokonalých informací budou investoři vyžadovat vyšší výnosy.

Vlastnická struktura odráží kvalitu právních institucí, přičemž koncentrované vlastnictví je důsledkem nedostatečné právní ochrany. Koncentrace vlastnictví poskytuje investorům potřebné informace a kontrolu, a tak zabezpečuje efektivní využití jejich zdrojů. Průmyslové země vyznačující se silnější právní ochranou zpravidla mívají diverzifikovanější vlastnické struktury.

Vznik obchodních skupin definovaných jako skupina firem, jež působí na různých trzích pod společnou administrativní a ústřední kontrolou, může být považován za reakci na institucionální nedostatky příslušných trhů. Jako příklad uvádí Světová banka nepřítomnost silných finančních a informačních zprostředkovatelů vyúsťující v nepřesné oceňování rizika a poskytování kapitálových zdrojů na investice. Seskupení firem pak může vytvářet interní kapitálový trh, financovat nové firmy a zabezpečovat vlastní firmy během finančních problémů. Negativním rysem těchto spojení je snížení konkurence mezi vlastníky zdrojů, což může vést k neefektivní alokaci zdrojů a extrakci finančních prostředků pro osobní účely. Ke kladným stránkám obchodních spojení náleží zlepšování informačních toků nebo snižování nákladů řešení sporů, které usnadňují směnu a expanzi obchodních aktivit. Přestože koncentrované vlastnictví a obchodní skupiny mohou v jistých případech nahrazovat formální instituce, konkurence zůstává nezbytným činitelem upravujícím efektivní využívání a alokaci zdrojů.

Klíčové postavení v moderních ekonomikách zastávají finanční a kapitálové trhy, jejichž efektivní fungování předurčují finanční instituce tvořené bankami, pojišťovnami, spořitelny, penzijními fondy, rezervami bank, investičními a spořicími schémata apod. Přínos těchto institucí spočívá zejména v jejich schopnostech shromažďovat, ohodnocovat a monitorovat informace, a vytvářet tak racionální podněty pro přijímání rizika. Současně jsou ohroženy nadměrným přijímáním rizika, vnímáním rizika jednotlivými tržními účastníky, omezeným ručením akcionářů a využíváním jejich finanční síly. Jako podstatné se v oblasti finančních institucí ukazuje zajištění soukromých práv a efektivní mechanismus vynucování těchto práv a také smluv.

Mezi hlavní úkoly trh podporujících institucí náleží zajištění širokého přístupu k informacím, povzbuzování konkurence na trzích a vynutitelnost smluv. Některé instituce jako finanční a informační zprostředkovatelé nebo auditorské firmy jsou zaměřeny na překonání

informační propasti, zatímco instituce jako firemní a úpadkové právo a s nimi spojené vynucovací mechanismy jsou soustředěny na snižování nákladů řešení sporů. Taktéž instituce omezující „svévolné chování“ vlády zlepšují možnosti státu při poskytování protržních institucí.

Mnohé z těchto protržních institucí jsou zabezpečovány veřejným sektorem. Úspěšné zaopatření těchto institucí se nazývá dobrá správa (good governance), jež zahrnuje zvláště vytváření, ochranu a vynutitelnost vlastnických práv, bez kterých je rozsah tržních transakcí limitován, dále nařízení, která společně s trhy napomáhají rozvoji konkurence, a taktéž makroekonomické politiky vytvářející stabilní prostředí pro tržní aktivity. To si vyžaduje finanční zdroje, jejichž získání závisí na účinnosti daňových institucí. Nekvalitní daňové instituce narušují fungování trhů, neboť vlády mohou zaměřit pozornost na snadno získatelné daně (např. z mezinárodního obchodu), nepříměně spoléhat na daňové příjmy pocházející od velkých firem, zvyšovat pokušení využívat „inflační daně“ nebo z důvodu obsluhy veřejného dluhu nutit banky k nižším než tržním úrokových sazbám.

Významnou sílu s potenciálem podkopávat efektivní působení trhů představuje také korupční prostředí, které spočívá zejména v „pokřiveném“ politickém prostředí, nekvalitním soudním systému a správě veřejných služeb. Korupce může být viděna jako daň, která zkresluje výběr ekonomických aktivit a snižuje výnosy soukromých i veřejných investic. Jelikož konkurenční prostředí závisí na neustálém vstupu nových firem do odvětví, korupce rovněž eliminuje konkurenční síly. Jsou-li začínající firmy nuceny při registraci a zahájení činnosti k úplatkům, mnoho z nich se jednoduše rozhodne na trhy nevstoupit. Větší korupce bývá spojena i s nižšími daňovými výnosy, což oslabuje schopnosti státu poskytovat instituce potřebné pro efektivní fungování trhů.

V souhrnu je konkurence mezi jednotlivými oblastmi, firmami a jednotlivci důležitým faktorem institucionálních reforem. Konkurence činí instituce více či méně efektivní ovlivňováním relativních výnosů a změnou podnětů ekonomických subjektů. Může snižovat efektivnost „uzavřených skupin“ jako jsou profesní komory či obchodní sítě, jejichž existence a ziskovost závisí na přednostním přístupu ke zdrojům a informacím. Firmy operující na konkurenčních trzích mohou tlačit na politické představitele, aby uskutečnili institucionální změny snižující jejich náklady. Konkurence také determinuje rozložení zisků mezi tržními účastníky a zvyšuje poptávku po institucionální změně mezi těmi, kteří chtějí udržet své zisky v měnících se ekonomických podmínkách. Ovšem některé instituce, např. pravidla upravující duševní vlastnictví, mohou být naopak nezbytné k omezení konkurence a posílení inovační činnosti.

5. ZEMĚPISNÉ PODMÍNKY, INSTITUCE A EKONOMICKÝ VÝKON

V současné odborné literatuře můžeme nalézt řadu vysvětlení spojení mezi zeměpisnými podmínkami, institucemi a ekonomickou výkonností státu. Lze nalézt dva základní přístupy, z nichž jeden připouští možnost přímého působení geografie na úroveň ekonomického výstupu, zatímco druhý zdůrazňuje pouze nepřímý vztah zprostředkovaný skrze přijaté instituce. K hlavním zastáncům prvního proudu patří Sachs, který společně s dalšími autory prokázal, že úroveň příjmu na obyvatele, ekonomický růst a jiné ekonomické a demografické proměnné jsou silně korelovány s klíčovými zeměpisnými a ekologickými charakteristikami jako klima, vzdálenost od pobřeží a nemoci (disease environment). Sachs odmítá výhradní vliv geografie prostřednictvím institucí na výši příjmu, neboť způsoby, kterými geografie ovlivňovala výběr institucí v minulosti i současnosti (např. produktivita zemědělství), jsou založeny na přímém dopadu geografie na produkční systém, lidské zdraví a udržitelnost prostředí. Ve svých pracích často zmiňuje význam malárie a ostatních nemocí na produktivitu a činnost pracovníků, porodnost domácností, délku života, akumulaci lidského kapitálu atd. Tropické klima rovněž vyvolává problémy v zemědělském sektoru, který se vyznačuje nižším průměrným výstupem potravin na jednotku vstupu.

Bezprostřední působení geografických proměnných připouští také Rodrik. Důvodem je přímý vliv geografie na klimatické podmínky, vybavenost přírodními zdroji, zátěže způsobené nemocemi, dopravními náklady a difúzi znalostí a technologií. Přesto je obtížné identifikovat hlavní spojení, jímž geografie ovlivňuje ekonomický výkon země. Zeměpisné podmínky mohou přímo působit na kvalitu lidských zdrojů a produktivitu v zemědělském sektoru, avšak mohou mít i nepřímý dopad díky vzdálenosti trhů, rozsahu integrace ekonomiky do světového hospodářství a institucí. Rodrik se rovněž staví proti přisuzování přílišného vlivu kolonizace (viz níže) na současný HDP na obyvatele. Společně se Subramanianem a Trebbim rozdělili příjem obyvatel 163 zemí, pro něž byly v roce 1995 data k dispozici, do dvou skupin, kdy první je tvořena 103 kolonizovanými zeměmi a druhá skupina 60 nekolonizovanými ekonomikami. Získané výsledky nevykazují podstatný rozdíl v rozložení příjmu uvnitř obou skupin.

K výrazným tématům při zkoumání vazeb mezi zeměpisnými podmínkami, institucemi a úrovní výstupu dané ekonomiky patří v již předešlém odstavci zmíněný institucionální vliv Evropy, k jehož šíření docházelo přibližně od 16. do 19. století. Z historického i koncepčního hlediska širší pohled přináší Hibbs a Olsson, kteří vyzdvihují dvě události ve světových dějinách. Jedná se o vzestup neolitického zemědělství a kolonizaci, přičemž obě skutečnosti jsou silně spojeny s fyzickou geografii či přesněji s tím, co autoři nazývají biogeografií.

Zemědělství založené na domestikovaných rostlinách a zvířatech se nejdříve objevila v regionech s hojným výskytem divokých druhů. Usedlé zemědělství založené na zavlažování vedlo ke vzniku prvních civilizací s psaným jazykem, vědou a složitou sociální organizací. Díky příznivému klimatu a topologii se tento vývoj nejprve odehrál v Eurasii. Biogeografie, klima a topografie jsou tak základním vysvětlením vyšší průměrné úrovně institucionálního vývoje v Eurasii do roku 1500. Evropská kolonizace začínající okolo roku 1500 vytvořila příznivé instituce tam, kde se Evropané mohli usazovat, a „špatné“ instituce v oblastech, kde vykořisťování bylo výhodnější alternativou. Zásadní roli zde sehrály nemoci. Z toho důvodu je také rozumné předpokládat, že časně kolonizované země byly ovlivněny jinými zásadami než později založené kolonie, jelikož pokroky v medicíně zvláště po roce 1880 významně snížily míru úmrtnosti osadníků. Výsledkem je např. absence silného spojení mezi úmrtností osadníků a současnou kvalitou institucí v Africe. V souhrnu, podle Hibbse a Olssona, zeměpisné podmínky států a biogeografie nejsou pouhou součástí kauzálního spojení vedoucího od geografie k institucím, ale přímo ovlivňují i ekonomický výkon země. V obou uvedených případech jsou tedy geografie i instituce činitelé hrající důležitou roli v determinování HDP na obyvatele.

Mezi představitele zastávající zprostředkovaný dopad geografie skrze instituce na výstup ekonomiky patří Acemoglu, Johnson a Robinson. Současná institucionální kvalita země závisí na geografických proměnných, které předurčovaly kolonizační strategie evropských mocností. První okolností byly zmíněné nemoci v dané oblasti (např. malárie nebo žlutá horečka), kterým Evropané museli čelit. Potenciální úmrtnost osadníků ovlivňovala osídlování daného území, což formovalo vznik prvotních institucí, které podmiňovaly tvorbu současných institucí a ekonomického výstupu. Evropští osadníci migrovali ve velkém počtu do oblastí s pro ně příznivými podmínkami a rozvinuli zde politické a ekonomické instituce velmi podobné či dokonce kvalitnější než v původních evropských státech. Na druhé straně v mnoha koloniích s velmi vysokou mírou úmrtnosti, kde bylo usazování obtížné, Evropané raději vytvářeli instituce využívající domorodé populace ve svůj prospěch. Druhým determinantem evropské kolonizační strategie byla hustota domorodé populace. V hustě osídlených oblastech Evropané většinou donutili původní obyvatelstvo pracovat pro jejich potřeby, zatímco v oblastech s nižší hustotou se s větší pravděpodobností usazovali a vytvářeli vhodné instituce.

Evropská kolonizace tak iniciovala velké změny v institucích a sociálních organizacích na dobytých nebo kolonizovaných územích. Historické důkazy také ukazují značný zvrat v ekonomické prosperitě v rámci evropských kolonií. Okolo roku 1500 byly tropické země relativně bohatší, ovšem v současné době je tomu naopak. Obecně evropský kolonialismus vedl k rozvoji relativně lepších institucí v dřívě

chudých oblastech a zavedl nebo udržel existující extraktivní instituce v dříve prosperujících oblastech. Hlavním důvodem vytváření odlišných ekonomických institucí v různých oblastech byl prospěch, jenž Evropanům z takového uspořádání plynul. V oblastech, kde se Evropané usadili a stali se většinou populací s dominantní politickou silou, zvolili takové instituce, jež ochraňovaly jejich soukromá vlastnická práva, podporovaly obchod a průmysl a zaručovaly efektivní kontrolu nad politickými a ekonomickými elitami.

Na druhou stranu v dříve prosperujících a hustě osídlených oblastech, které byly kontrolovány malou skupinou Evropanů, kolonizátoři zavedli nebo ponechali již existující extraktivní instituce, aby donutili místní populaci a otroky dovezené z Afriky pracovat v dolech a na plantážích. Tento typ kolonizace byl ale neslučitelný s institucemi poskytujícími ekonomická a občanská práva většině populace, které by ztěžovaly získávání lokálních zdrojů. Je rovněž pravděpodobné, že Evropané aktivně nezaváděli instituce nevhodné pro ekonomický rozvoj, jelikož struktura těchto společností již byla v mnoha případech hierarchická a moc koncentrovaná v rukou úzké elity, jež vykořisťovala zbytek společnosti. Evropané tak zavedené instituce pouze přijali.

Acemoglu, Johnson a Robinson dále tvrdí, že současná příjmová nerovnost mezi jednotlivými státy existuje díky nerovnoměrnému rozložení industrializačních příležitostí během 19. století. Zatímco společnosti s extraktivními institucemi mohou využívat relativně efektivně zemědělské technologie, rozšiřování průmyslových technologií vyžaduje účast široké veřejnosti. Průmyslový věk tudíž vytvořil zřetelnou výhodu pro státy se zavedenými institucemi soukromého vlastnictví. Zmíněný obrát v relativních příjmech může být vysvětlen rozdíly v institucích, při jejichž tvorbě ovšem sehrály významnou roli rozdíly v zeměpisných podmínkách příslušných zemí. Autoři uzavírají, že současné instituce jsou výsledkem koloniálních politik a nemohou být jednoduše změněny. Avšak tyto koloniální zkušenosti jsou jen jedním z mnoha faktorů ovlivňujících tyto instituce.

O podobném vlivu evropské kolonizace svědčí i práce Halla a Jonese. Autoři zjistili jistou korelaci mezi vzdáleností země od rovníku a evropským vlivem. Jako vysvětlení uvádějí stejné důvody. Jednak západoevropané více migrovali a usazovali se v regionech, které byly na počátku 15. století řídky osídleny, a rovněž odcházeli do oblastí s podobným klimatem jako v západní Evropě. Avšak Evropané také toužili dobýt a využít oblasti, jež byly bohaté na přírodní zdroje anebo mohly poskytnout hodnotné komodity pro obchod. Vznik a formování institucí pak podléhaly stejným okolnostem jako v případě závěrů Acemoglu, Johnsona a Robinsona.

Engerman, Sokoloff se zmiňují také o tradičním a stále populárním zdůvodnění rozdílných institucionálních prostředí v bývalých evropských koloniích, které považuje odlišnou kulturu, náboženství

a rozdílné instituce Velké Británie a Španělska za příčinu divergentního ekonomického vývoje těchto oblastí. Instituce, jež selhaly v dosahování udržitelného ekonomického růstu na Iberském poloostrově, neuspěly také v Novém Světě. Naproti tomu britské instituce fungují po obou stranách Atlantiku velmi dobře.

Alternativní vysvětlení spočívá v dramatické změně v již zavedených institucích, která se odehrála za účelem větší ziskovosti a funkční schopnosti. Dopad klimatu a přírodních zdrojů může opět napomoci objasnit, proč různé oblasti kolonizované stejnými evropskými národy mají spíše rozdílné ekonomické struktury, a proč se geograficky sousedící a zdrojově podobné oblasti osazené různými evropskými mocnostmi v mnoha ohledech staly institucionálně značně podobnými. Z britských kolonií v Novém Světě vznikly poměrně různorodé společnosti s odlišnými ekonomickými institucemi, přestože vycházely z téměř identických kulturních a právních základů a přijímaly imigranty z podobných míst a ekonomických tříd. Avšak pouze některé byly schopny realizovat udržitelný ekonomický růst před koncem 19. století. Většina neúspěšných společností sdílela hlavní rysy a vývoj se sousedícími společnostmi s odlišným národním dědictvím.

Např. kolonie v Karibiku nebo Brazílii se těšily klimatickým a půdním podmínkám vhodným pro pěstování vysoce hodnocených plodin. Tamní populace byly charakteristické značnou nerovností v rozložení bohatství, lidského kapitálu a politické síly. Na druhou stranu severní kolonie Severní Ameriky se vyznačovaly malými rodinnými farmami s omezenými výnosy z rozsahu a využíváním otroků. Engermanova a Sokoloffova hypotéza označuje vysokou nerovnost, jež byla vytvořena na počátku formování Nového Světa, za důležitý činitel systematických rozdílů při rozvoji institucí. Rovnost či homogenita populace vyústila v demokratičtější politické instituce a v instituce, které nabízely široký přístup k ekonomickým příležitostem, a přispěla k většímu objemu investic do veřejných statků a infrastruktury. Zmíněný mechanismus přispívá nejen k vysvětlení dlouhodobých příjmových rozdílů, ale i ke zdůvodnění rozdílných temp ekonomického růstu mezi příslušnými společnostmi za poslední dvě století. V jádru stojí schopnost využít potenciálu, či industrializace nových technologií a trhů, které se objevily v průběhu 19. století.

V souhrnu můžeme nastíněný problém vidět jako konflikt mezi „geografickou“ a „institucionální“ hypotézou. Geografická hypotéza má za to, že zeměpisné podmínky přímo ovlivňují kvalitu půdy, práce a výrobních technologií, přičemž důležitou úlohu zde sehrává např. podnebí, přístup ekonomiky k moři nebo vybavenost přírodními zdroji. Geografie tak působí nejen na kvalitu výrobních činitelů ale i na samotnou produkční funkci. Většina rozdílů v úrovni příjmu mezi ekonomikami je v rámci tohoto přístupu zdůvodňována zeměpisnými, klimatickými a ekologickými proměnnými. Naproti tomu institucionální hypotéza spojuje diference v ekonomickém výkonu s organizací

společnosti. Přiznává významný podíl geografie na utváření dlouhodobých institucí, jejichž kvalita pak přímo ovlivňuje ekonomický výstup.

ZÁVĚR

Z výše uvedeného je patrné, že kvalita institucí je významným činitelem při určování ekonomického výkonu, efektivnosti využívání výrobních faktorů a postavení národní ekonomiky ve světové ekonomice. Ekonomická historie poukazuje na nezastupitelnou úlohu státu při definování pravidel a dohlížení nad jejich dodržováním s možností stanovení sankcí při jejich nedodržování. Dochází tak ke vzniku společenského systému, který umožňuje ekonomickým subjektům činit racionální očekávání.

Instituce společně se zapojením národní ekonomiky do mezinárodních ekonomických vztahů a geografickými podmínkami země jsou pokládány za tzv. „hlubší“ determinanty ekonomického růstu a rozvoje. Zdárný ekonomický vývoj je podepřen i efektivním fungováním trhů výrobních faktorů a finální produkce, přičemž nezastupitelnou roli zde sehrává institucionální uspořádání. Přes neexistenci zcela jednotného vymezení institucí a naopak přítomnost mnoha odlišných způsobů určování kvality institucí, je to především vláda zákona, včetně definování vlastnických práv, a mechanismy jejich vynucování, které představují výrazný příspěvek pro růst ekonomické výkonnosti země.

Podpora ekonomického růstu a rozvoje je často spojována se změnou institucionálního prostředí, při jehož transformaci může ovšem nastat řada problémů. Jako významný můžeme označit konflikt mezi formálními a neformálními omezeními, kdy zejména neformální instituce jsou hluboce zakořeněny v kultuře obyvatel příslušné země. Jsou podmíněny dějinným vývojem národa, v rámci kterého mohou být některé události exogenní povahy. V této souvislosti vzniká otázka koloniálních praktik evropských mocností od zhruba poloviny minulého tisíciletí. Ohlédneme-li od charakteru vlivu geografie na institucionální uspořádání země, lze konstatovat, že koloniální strategie evropských center měly nezanedbatelný dopad na současné instituce v mnoha regionech světa. Příčina ekonomického neúspěchu určitých rozvojových zemí tak může být mimo jiné spatřována i v této oblasti.

POUŽITÁ LITERATURA

ACEMOGLU, D., JOHNSON, S.: Unbundling Institutions, NBER, 2003, Working Paper No. 9934.

ACEMOGLU, D., JOHNSON, S., ROBINSON, J.: The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation, 2001, dostupné na: http://econ-www.mit.edu/faculty/download_pdf.php?id=144.

ACEMOGLU, D., JOHNSON, S., ROBINSON, J.: Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth, NBER, 2004, Working Paper No. 10481.

ACEMOGLU, D., JOHNSON, S., ROBINSON, J.: Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution, NBER, 2001, Working Paper No. 8460.

AGHION, P., ALESINA, A., TREBBI, F.: Endogenous Political Institutions, NBER, 2002, Working Paper No. 9006.

BENABOU, R.: Inequality, Technology, and the Social Contract, NBER, 2004, Working Paper No. 10371.

CLAGUE, CH. (editor): Institutions and Economic Development: Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries, The John Hopkins University Press, 1997, London, ISBN 0-8018-5493-8.

EASTERLY, W., LEVINE, R.: Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development, NBER, Working Paper No. 9106.

ENGERMAN, S., L., SOKOLOFF, K., L.: Factor Endowments, Inequality, and Paths of Development Among New World Economies, NBER, 2002, Working Paper No. 9259.

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

FRANKEL, J., A., BIRDSALL, N., SACHS, J., ORTIZ, G.: Panel Discussion – Promoting Better National Institutions: The Role of IMF, 2003, IMF Staff Paper Vol. 50 Special Issue

FREEMAN, R., B.: Single Peaked Vs. Diversified Capitalism: The Relation Between Economic Institutions and Outcomes? NBER, 2000, Working Paper No. 7556.

GLAESER, E., L., LA PORTA, R., LOPEZ-de-SILANES, F., SHLEIFER, A.: Do Institutions Cause Growth?, NBER, 2004, Working Paper No. 10568.

GLAESER, E. – SCHEINKMAN, J. – SHLEIFER, A.: The Injustice of Inequality, NBER, Working Paper No. 9150.

HALL, R., E. – JONES, CH, I.: The Productivity of Nations, NBER, 1996, Working Paper No.5812.

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

HIBBS, D., A. – OLSSON, O.: Geography, Biogeography and Why Some Countries are Rich and Others Poor, 2004, dostupné na: <http://www.handels.gu.se/epc/archive/00002974/01/gunwpe0105rev.pdf>.

HOLMAN, R. a kol.: Dějiny ekonomického myšlení, C. H. Beck, 1999, Praha, ISBN 80-7179-238-1.

La PORTA, R. – LOPEZ-de-SILANES, F. – SHLEIFER, A. – VISHNY, R.: The Quality of Government, NBER, 1998, Working Paper No. 6727.

McARTHUR, J. – W., SACHS, J., D.: Institutions and Geography: Comment on Acemoglu, Johnson and Robinson (2000), NBER, 2001, Working Paper No. 8114.

McMILLAN, J.: Market Institutions, dostupné na: http://faculty-gsb.stanford.edu/mcmillan/personal_page/documents/Market%20Institutions.pdf.

MLČOCH, L.: Institucionální ekonomie, Vydavatelství Karolinum, 1996, Praha, ISBN 80-7184-270-2.

MUKAND, S., RODRIK, D.: In Search of the Holy Grail: Policy Convergence, Experimentation, and Economic Performance, NBER, 2002, Working Paper No. 9134.

NORTH, D., C.: Economic Performance Through Time: The Limits to Knowledge, Washington University, dostupné na: <http://econwpa.wustl.edu:8089/eps/eh/papers/9612/9612004.pdf>.

NORTH, D., C.: Institutions, The Journal of Economic Perspectives, 1991, Vol. 5, No.1

NORTH, D., C.: Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge University Press, 1990, ISBN 0521 39734 0

NORTH, D., C.: Institutions, Organizations and Market Competition, dostupné na: <http://econwpa.wustl.edu:8089/eps/eh/papers/9612/9612005.pdf>.

NORTH, D., C.: The New Institutional Economics and Development, dostupné na: <http://www.econ.iastate.edu/tesfatsi/NewInstE.North.pdf>.

NORTH, D., C.: Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance, International Center for Economic Growth, 1992, Occasional Papers No. 30. ISBN 1-55815-211-3.

OLSSON, O.: Geography and Institutions: Plausible and Implausible Linkages, *Journal of Economics - Growth, Trade, and Economic Institutions*, Springer-Verlag/Wien, 2005, Wien, ISBN 3-211-00793-8.

PACNER, V.: Hayekova koncepcie spoločnosti a miesto morálky, dostupné na: <http://www.phil.muni.cz/fil/etika/texty/studenti/pacner5.html>.

PERSSON, T.: Forms of Democracy, Policy and Economic Development, NBER, 2005, Working Paper No. 11171.

PRZEWORSKI, A.: „Institutions Matter“?, 2003, dostupné na: <http://www.wcfia.harvard.edu/seminars/pegroup/przeworski.pdf>.

RIGOBON, R. – RODRIK, D.: Rule of Law, Democracy, Openness, and Income: Estimating the Interrelationships, NBER, 2004, Working Paper No 10750.

RODRIK, D.: Institutions for High-Quality Growth: What They Are and How to Acquire Them, NBER, 2000, Working Paper No. 7540.

RODRIK, D.: Institutions, Integration, and Geography: In Search of the Deep Determinants of Economic Growth, 2002, dostupné na: <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/growthintro.pdf>.

RODRIK, D.: Trade Policy Reform as Institutional Reform, Harvard University, 2000, dostupné na: <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/Reform.PDF>

RODRIK, D. – SUBRAMANIAN, A. – TREBBI, F.: Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development, NBER, 2002, Working Paper No. 9305.

SACHS, J., D.: Institutions Don't Rule: Direct Effect of Geography on Per Capita Income, NBER, 2003, Working Paper No. 9490.

SOJKA, M. a kol.: Dějiny ekonomických teorií, Nakladatelství Karolinum, 2000, Praha, ISBN 80-7184-991-X.

THORNTON, J.: Institutional Change, dostupné na: <http://www.econ.washington.edu/user/thornj/InstitutionalChange04.pdf>

World Bank: World Development Report 2002: Building Institutions for Markets, Oxford University Press, 2002, New York, ISBN 0-19-521606-7.

ZAKARIA, F.: Budoucnost svobody – Neliberální demokracie v USA a ve světě, Academia, 2005, Praha, ISBN 80-200-1285-0.

V roce 2005 vyšlo:

WP č. 1/2005

Petr Chmelík: Vliv institucí přímé demokracie na hospodářskou politiku ve světle empirického výzkumu

WP č. 2/2005

Martin Kvizda – Jindřiška Šedová: Privatizace a akciové společnosti – k některým institucionálním aspektům konkurenceschopnosti české ekonomiky

WP č. 3/2005

Jaroslav Rektořík: Přístup k inovacím v České republice. Současný stav a možné směry zlepšení.

WP č. 4/2005

Milan Víturka – Vladimír Žítek – Petr Tonev: Regionální předpoklady rozvoje inovací

WP č. 5/2005

Veronika Bachanová: Analýza kvality regulace České republiky

WP č. 6/2005

Hana Zbořilová – Libor Žídek: Washingtonský konsenzus v české ekonomické praxi 90. let

WP č. 7/2005

Osvald Vašíček and Karel Musil: The Czech Economy with Inflation Targeting Represented by DSGE Model: Analysis of Behaviour

WP č. 8/2005

Zdeněk Tomeš: Je stárnutí populace výzvou pro hospodářskou politiku?

WP č. 9/2005

Ladislav Blažek – Klára Doležalová – Alena Klapalová: Společenská odpovědnost podniků

WP č. 10/2005

Ladislav Blažek – Alena Klapalová: Vztahy podniku se zákazníkem

WP č. 11/2005

Ladislav Blažek – Klára Doležalová – Alena Klapalová – Ladislav Šiška: Metodická východiska zkoumání a řízení inovační výkonnosti podniku

WP č. 12/2005

Ladislav Blažek – Radomír Kučera: Vztahy podniku k vlastníkům

WP č. 13/2005

Eva Kubátová: Analýza dodavatelských vztahů v kontextu inovací

WP č. 14/2005

Ladislav Šiška: Možnosti měření a řízení efektivnosti a úspěšnosti podniku

V roce 2006 vyšlo:

WP č. 1/2006

Tomáš Otáhal: Je úplatkářství dobrá cesta k efektivnějšímu vymáhání práva?

WP č. 2/2006

Pavel Breinek: Vybrané institucionální aspekty ekonomické výkonnosti