DOSAHOVÁNÍ A NARUŠOVÁNÍ INSTITUCIONÁLNÍ ROVNOVÁHY V REDISTRIBUČNÍCH SYSTÉMECH

Petr Wawrosz, Vysoká škola finanční a správní, o. p. s.

1. Úvod

Soudobá ekonomická teorie uznává, že lidské jednání je ovlivněno řadou faktorů, přičemž k nejdůležitějším nepatří pouze materiální faktory typu vzácných zdrojů, dostupných technologií, ale i nejrůznější normy (pravidla), omezení apod., která definují, které jednání je povoleno či zakázáno, respektive které jednání je žádoucí (správné) a které nikoliv. Institucionální ekonomie, jež se detailně zabývá problematikou těchto norem a jejich vlivem na lidské jednání, tak může (obrazně řečeno) slavit vítězství. O rozvoji institucionální ekonomie svědčí i množství publikací, které byly v poslední době vydány. Ze zahraničních knih lze jmenovat např. Furubotn a Richter (2005), Chang (2007), Ménard a Shirley (2008), Brousseau a Glachant (2008), Chavance (2009). Z publikací vydaných v češtině zmiňme např. Mlčoch (2005), Voigt (2008). Přes tento rozvoj zůstává řada otázek institucionální ekonomie otevřena. Není předně stále jednoznačně definován samotný pojem instituce. Voigt (2008) uvádí, že dva základní přístupy k definici institucí jsou následující:

1. instituce jako výsledky hry;
2. instituce jako pravidla hry.

Oba přístupy trpí určitou jednostranností. Pokud jsou totiž instituce výsledkem her, nutně je možno se ptát, čím jsou dána pravidla těchto her. Pokud naopak jsou instituce pravidly hry, je nutno zkoumat, zda daná pravidla nejsou důsledkem (výsledkem) nějaké hry.

V tomto textu se přidržíme v literatuře obvyklého chápání institucí jako pravidel hry (viz např. North, 1990; North, 1991; Furubotn a Richter, 2005; Voigt, 2008). Pojem hra lze definovat jako interaktivní ekonomickou situaci, kdy rozhodování (jednání) určitého subjektu je jednak ovlivněno rozhodováním (jednáním) jiných

subjektů a zároveň ovlivňuje rozhodování (jednání) jiných subjektů, přičemž může docházet ke konfliktům mezi jednotlivými účastníky (Mañas, 2002; Dlouhý a Fiala, 2007). Instituce potom lze definovat definicí obsaženou v North (1991, s. 97) jako „...lidmi vymyšlená omezení lidské interakce. Utvářejí odpovídající motivace vzájemné směny, ať je tato směna politického, společenského či ekonomického ducha“.¹ Ve shodě s literaturou² budeme instituce rozlišovat na formální a neformální. Příkladem formálních institucí je např. zákon, neformálních např. zvyky, obvyklé způsoby jednání, morálka apod.

Institucionální ekonomická teorie dokáže obvykle kvalifikovaně popsat vliv jednotlivých institucí na lidské jednání. Jak však literatura konstatuje (Voigt, 2008; Chavance, 2009), mnohem méně je prozkoumána otázka evoluce jednotlivých institucí – tedy otázka, proč jednotlivé instituce vznikají, jsou předmětem změny a eventuálně zanikají. Teorie³ se sice shoduje, že cílem institucí je snížit strategickou nejistotu spočívající v tom, že ve světě bez institucí nelze odhadnout, jak se jiný subjekt, se kterým jedná, bytost vstupuje do jakéhokoliv kontaktu, zachová. Obecně ale neexistují přesvědčivé odpovědi, proč se ke snížení strategické nejistoty vyvinuly jednotlivé konkrétní instituce, proč některé z těchto institucí prošly značným vývojem a jiné dokonce zanikly.

Příspěvek zkoumá problematiku evoluce institucí, při které zároveň dochází k dosahování (nastolování) institucionální rovnováhy, a to z ekonomického pohledu. Je rozdělen následovně: Druhá kapitola vychází ze skutečnosti, že všechny instituce vznikají v nějakém prostředí. K nejdůležitějším charakteristikám jakéhokoliv lidského prostředí patří, že se jedná o redistribuční systém – v daném prostředí probíhá redistribuce zdrojů a statků mezi členy tohoto prostředí (systému).⁴ Proto je podána charakteristika redistribučního systému a vliv tohoto systému na evoluci institucí – tedy jak hry, které probíhají v redistribučním prostředí, ovlivňují evoluci institucí. Článek dále ukazuje, že k tomu, aby instituce plnily svůj cíl snižovat strategickou nejistotu, musí být ve vzájemném souladu, respektive musí existovat snaha o nastolení tohoto souladu. Soulad jednotlivých institucí je jednou z podmínek institucionální rovnováhy. Nejedná se ale o podmínku jedinou. Proto třetí kapitola pojem institucionální rovnováhy podrobně vymezuje a definuje další podmínky, za kterých tato rovnováha může nastat. Dále jsou rozebrány vazby mezi institucionální rovnováhou a procesy, které probíhají v redistribučních systémech. Příspěvek zdůvodňuje, proč ke stavu institucionální rovnováhy nedochází příliš často, co musí subjekty usilující o dosažení této rovnováhy brát do úvahy a co brání v jejich úsilí rovnováhu nastolit. Závěr shrnuje hlavní poznatky textu.

1 Shodná definice je i v North (1990).

2 Např. Hodgson (2003), Furubotn a Richter (2005), Holman a kol. (2005), Pelikán (2005), North, Wallis a Weingast (2009).

3 Furubotn a Richter (2005), Voigt (2008).

4 V terminologii teorie her – viz např. Carmichael (2005), Dlouhý a Fiala (2007) – hráči.

V textu prezentovaná teorie vychází z teze, že při hledání odpovědi na problematiku evoluce institucí nemusíme uplatnit pouze historickou metodu, která se snaží popsat, jak probíhaly v minulosti nějaké události, ale také teoreticko-historickou metodu. Daná metoda říká,⁵ že pokud nám při studiu geneze nějakého spontánního řádu chybí potřebné historické údaje, můžeme je nahradit konkretizací příslušného apriorního principu nebo rovněž apriorně poznaného rysu lidské přirozenosti, a to vzhledem ke známým (empirickým) podmínkám či okolnostem. K apriorním principům přitom patří (Mises, 2006), že lidé jednají, že prostřednictvím jednání uspokojují své potřeby, že k uspokojování potřeb používají vzácné zdroje, že, pokud lidé jednají určitým konkrétním způsobem, tak daným způsobem usilují o maximalizaci svého užitku apod. Tyto principy lze využít i při rozboru evoluce institucí.

2. Redistribuční systém

2.1 Distribuce a redistribuce

Distribucí budeme obecně rozumět rozdělování v peněžním vyjádření důchodu, v naturálním vyjádření statků a zdrojů, ke kterému dochází na základě mezní produktivity jednotlivých subjektů a jimi vlastněných výrobních faktorů, nabídky a poptávky po těchto výrobních faktorech, lidského a sociálního kapitálu (jenž rovněž vlastní jednotlivé subjekty), kompenzačních plateb apod. (Frank, 1995; Mankiw a Taylor, 2006; Lipsey a Chrystal 2007). Distribuce je důsledkem (projevem) působení tržních sil. Pojem redistribuce potom bude používán v situaci, ve které se jedná o hru snažící se přerozdělit to, co je dáno předcházející distribucí. Samotná distribuce je však částečně ovlivněna redistribucí a to proto, že (jak je i ukázáno dále) určité redistribuční prostředí existuje prakticky od počátku lidské existence. V důsledku redistribuce se totiž mění postavení jednotlivých subjektů, redistribuce ovlivňuje množství i charakter výrobních faktorů, které tyto subjekty vlastní, jejich lidský a sociální kapitál, a tudíž i jejich mezní produktivitu – v důsledku redistribuce jsou jednotliví vlastníci výrobních faktorů jinak produktivní, a tudíž získávají i odlišný příjem odvozený z jejich mezní produktivity než v situaci, pokud by k redistribuci nedocházelo. Protože k redistribuci dochází v každé společnosti (viz kapitola 2.2), nelze hovořit, že ve společnosti existují čisté distribuční systémy, které nejsou nikterak ovlivněny redistribucí.

V případě distribuce jsou tedy poměry, v jakých jednotliví členové vlastní v peněžním vyjádření důchod a bohatství, respektive v naturálním vyjádření zdroje a statky před nějakou redistribucí, především důsledkem výkonnosti (produktivity) jednotlivých členů a dalších tržních faktorů. Pro redistribuce naopak platí, že dochází k přerozdělování zdrojů a statků (respektive v peněžním vyjádření příjmů), kdy jsou některým členům daného prostředí (systému) některé zdroje a statky (příjmy) odebrány a tyto odebrané zdroje a statky (příjmy) jsou přiděleny jiným členům daného systému. Potom lze konstatovat, že při redistribuci jsou členové systému ve výsledku

5 Pavlík (2004).

odměnění odlišně než na základě jejich skutečné výkonnosti. K redistribuci přitom dochází jak na úrovni celé společnosti (např. státu nebo nějakého nadstátního útvaru, např. Evropské Unie) – tuto úroveň přitom lze označit jako redistribuční systém prvního řádu (Wawrosz, 2009; Valenčík a Wawrosz, 2009), tak na dalších úrovních (např. na úrovni krajů, obcí, firem, rodin apod.) – tyto úrovně lze nazvat redistribuční systémy vyšších řádů.

2.2 Potřebná a nepotřebná redistribuce

K určité redistribuci existují objektivní důvody. Zejména skutečnost, že v jakémkoliv systému nutně žijí lidé, jejichž ekonomická výkonnost, schopnost produkovat statky a obstarat si statky nutné pro své živobytí je nízká, případně nulová. Typickým příkladem jsou děti, staří lidé, nemocní, invalidé apod. Pokud společnost chce zajistit život těmto osobám (skupinám osob), musí nutně přerozdělovat – některým lidem zdroje a statky (příjmy) brát a jiným dávat. Historie ukazuje, že k danému přerozdělování docházelo již od počátku lidské existence,⁶ ostatně důvody, proč musí ve společnosti docházet k redistribuci, lze najít v nejrůznějších textech již od starověku.⁷ S danou redistribucí se člověk setkává od svého narození, bere ji jako něco samozřejmého, jako něco, co je mu dáno. Redistribuční prostředí je z tohoto úhlu pohledu člověku vlastní (imanentní), filosoficky můžeme napsat, že člověk se rodí (je vržen)⁸ do redistribučního prostředí. Potůček a kol. (2005) proto oprávněně konstatují, že všechny ekonomické či sociální systémy jsou současně systémy redistribučními, neboť v nich dochází k jinému přerozdělení prostředků, než které odpovídá výkonům jeho členů.

Právě proto, že redistribuce je nutná k přežití lidstva, že se s ní lidé setkávají po dlouhá tisíciletí, je spojena s etickými kodexy, které existují ve všech lidských společenstvích. Redistribuce musí být nějakým způsobem upravena, musí existovat nějaká pravidla, ve prospěch koho má být redistribuováno, jakými způsoby má redistribuce probíhat apod. Vzhledem k dlouhé době, po kterou k této redistribuci dochází, mají příslušná pravidla často podobu neformálních institucí – zvyků, obyčejů, tradic, konvencí apod. Jak konstatuje např. North (1990), po většinu lidské existence nebyla skutečnost, že se nějaká společnost stará o děti, staré lidi, nemocné, atd., nijak uzákoněna nebo upravena jinými formálními pravidly. V tomto textu bude redistribuce, jež je v dané společnosti nutná, označen za redistribuci ve prospěch potřebných osob, respektive za potřebnou (žádoucí) redistribuci.

Od potřebné redistribuce je třeba oddělit jiný typ redistribuce. Nyní se jedná o redistribuci, kdy ten, v jehož prospěch je přerozdělováno, si je schopen zajistit zdroje a statky ke svému živobytí sám. Jinými slovy, není nutné, aby ve prospěch určité osoby

6 Podrobněji např. Čorneja kol. (2002).

7 Z těch starověkých jmenujme např. díla Platóna *Ústava a Zákony* (česky např. Platón, 2005; respektive Platón, 1997), Aristotela *Politika* a *Etika Nikomachova* (česky např. Aristoteles, 2009a, respektive Aristoteles, 2009b).

8 Heidegger (1996).

bylo redistribuováno. V případě nepotřebné redistribuce nedochází k srovnávání příjmových a majetkových rozdílů, které mohou ohrozit stabilitu a vývoj systému, ale naopak subjekty, v jejichž prospěch je redistribuováno, získávají neoprávněnou výhodu. Ekonomická teorie zde obvykle hovoří o dobývání renty (např. Krueger, 1974; Tullock, 1987; Tullock, 2005). Protože však důsledkem dobývání renty je redistribuce zdrojů, statků a příjmů, lze zároveň použít (byť možná poněkud emočně zabarvený) termín „nepotřebná redistribuce“. Ekonomická teorie obvykle zdůvodňuje, proč k dobývání renty (nepotřebné redistribuci) může docházet relativně snadno, porovnáním nákladů a výnosů ekonomickými faktory – např., že příjemci redistribuce získají velkou částku, zatímco ti, na jejichž úkor je redistribuováno, jsou zatíženi relativně malou sumou, přičemž jejich náklady, aby proti redistribuci bojovali, jsou vysoké. „Obětí“ redistribuce se tudíž nevyplatí proti redistribuci bojovat, zatímco příjemcům se vyplatí o ni usilovat.⁹ Má ale smysl zdůraznit další důvod – skutečnost, že lidé jsou na nějaký druh redistribuce od svého narození zvyklí. Pokud určitá redistribuce probíhá dlouhodobě (tato dlouhodobost je konkrétním projevem existující struktury formálních a neformálních institucí), může to vést k tomu, že je tato redistribuce v dané společnosti (systému) pokládána za něco samozřejmého a nezpochybnitelného, respektive, že lidé neuvažují (v dostatečné míře), že by tato redistribuce měla být změněna. Příjemci redistribuce, byť se jedná o nepotřebnou redistribuci, potom mohou argumentovat právě existující tradicí. Pokud potom jiné osoby usilují, aby daná společnost redistribuovala v jejich prospěch (tj. zatím tato redistribuce neprobíhá), mohou poukazovat na jiné, již existující způsoby redistribuce, na analogii těchto již prováděných redistribucí s nově navrhovanou formou, apod.

Je samozřejmé, že kritérium, zda je nějaká redistribuce potřebná nebo nikoliv, je vždy arbitrární a záleží na hodnotovém soudu. V praxi se daná skutečnost projevuje kupř. diskusemi o výši sociálních dávek, o tom, které skupiny mají být podporovány (např. všechny rodiny s dětmi nebo pouze rodiny s dětmi, které zároveň mají příjem pod určitou hranicí), od jakého věku mohou nezaopatřené děti pracovat, jaký stupeň invalidity je nutný k přiznání plného invalidního důchodu, apod. Právě v důsledku hodnotové orientace těchto diskusí nelze očekávat jejich jednoznačné vyústění.

2.3 Koalice a vyjednávání při opakované redistribuci

K tomu, aby se prosadila redistribuce, je v systému, který má více členů, za předpokladu stejné vlivové (vyjednávací) síly (stejného hlasu) jednotlivých členů, nutná koalice některých členů.¹⁰ Tato koalice stanoví, jak konkrétně bude redistribuce probíhat, v čí prospěch a na čí úkor bude přerozdělováno, hodnoty přerozdělovaných částek, formy redistribuce apod. Pokud redistribuce probíhá ve prospěch členů dané koalice,

⁹ Podrobněji např. Holman (2007), Klvačová a kol (2008).

¹⁰ Vznik koalice je v naprosté většině případů nutný i v situaci, kdy jednotliví hráči mají odlišnou vyjednávací sílu. Jen zřídka nastává situace, kdy pouze jediný hráč dokáže prosadit, aby v systému docházelo k redistribuci.

je tato koalice teorií her (např. Carmichael, 2005; Peleg a Sudhölter, 2007) označována jako vítězná koalice. Obecně lze konstatovat, že redistribuce odměn (oproti výkonnosti) je dána vlivem koalic, které v systému vznikají.

Redistribuce obvykle probíhá v čase a opakovaně – to, co je v daném časovém intervalu v systému vytvořeno, je buď v tomto intervalu, nebo v následujících intervalech nějakým způsobem přerozděleno. Již existující koalice a forma přerozdělení v daném časovém intervalu ovšem ovlivňují existenci, vznik, zánik, respektive změnu koalic a forem přerozdělení v následujících časových okamžicích. Redistribuční hra je z tohoto pohledu obvykle opakovanou hrou.¹¹ V jednotlivých hrách, které se odehrávají v různých časových okamžicích, tak mohou vznikat odlišné koalice, přičemž jednotlivé koalice se liší mj. tím, jak velkou částku si jsou schopny přerozdělit. Pokud je vlivová síla každého hráče stejná a pokud jsou transakční náklady na vyjednávání jednotlivých hráčů nízké, tak v jednotlivých okamžicích (hrách) může každý hráč uzavřít libovolnou koalici, přičemž v jakémkoliv systému o N hráčích musí vítězná koalice (tj. koalice, v jejíž prospěch je rozdělováno) mít alespoň (minimálně) nadpoloviční většinu členů, jinak by koalice mohla být přehlasována. Matematicky vyjádřeno, musí platit:

$$K = \text{int}(N/2) + 1,$$

kde K je počet členů (hráčů) ve vítězné koalici, symbol int označuje celou část podílu $N/2$. Počet členů ve vítězné koalici může být ale větší než je hodnota výrazu K . Obecně je počet všech možných vítězných koalic (C) roven výrazu:

$$C = \sum_{j=K}^{n-1} \binom{n}{j},$$

kde $n = N$ (počet členů v systému).

V redistribučním systému musí být alespoň jeden hráč diskriminován (redistribuce musí probíhat na jeho úkor). Počet všech možných koalic (CP), kterých se může zúčastnit libovolný hráč, je proto nižší, konkrétně roven výrazu:

$$CP = \sum_{j=K-1}^{n-2} \binom{n-1}{j}.$$

Ačkoliv je počet všech možných koalic, kterých se může zúčastnit jednotlivý hráč, nižší než celkový počet koalic, i tak se při vcelku malém počtu hráčů (členů systému) jedná o příliš vysoká čísla¹². Potom ale nemůže platit výše uvedená podmínka, že transakční náklady na vyjednávání jednotlivých koalic jsou nízké – pokud by měl každý hráč uvažovat o vytvoření libovolné koalice, bylo by to pro něj příliš nákladné. Jednotliví hráči nemají neomezené schopnosti, ale naopak disponují pouze omezenou

11 Carmichael (2005), Dlouhý a Fiala (2007), Binmore (2007). Je ovšem třeba zdůraznit, že redistribuce může probíhat jednorázově, tj. bez opakování.

12 Již při 5 členech je počet všech možných koalic 15, všech možných vítězných koalic 10, při 8 členech dané hodnoty činí 92, respektive 63 atd.

racionalitou (Simon, 1957), která se konkrétně projevuje omezenými komunikačními schopnostmi, schopnostmi uchovávat, zpracovávat informace i schopnostmi vyjádřit své preference (Pagano, 2007). Instituce z tohoto úhlu pohledu slouží jako způsob jak dané lidské nedokonalosti řešit. Zároveň ale svou strukturou omezují, případně zcela zabraňují vzniku některých koalic. Instituce přitom vznikají jako důsledek her (situací), které nastávají nebo mohou nastat v redistribučním systému.

Proces vytváření koalic je ve hrách s opakováním dynamickým procesem, ve kterém jednotliví hráči reagují na aktuální stav – např. hráč, který je mimo aktuální koalici, oslovuje některé hráče v koalici, nabízí jim stejnou nebo vyšší výplatu, než mají v aktuální koalici, a redistribuci na úkor nějakého jiného hráče v koalici. Pro jednoduchost lze předpokládat, že proces vytváření koalic je série po sobě jdoucích tahů, ve kterých hráči reagují na předchozí tahy svých protihráčů.¹³ Hráči však mohou předvídat, jak budou ostatní hráči jednat a mohou se svými nabídkami předcházet dané jednání. Např. potencionálně ohrožený hráč, který je členem vítězné koalice, hrozí však, že o své postavení přijde, předvídá své ohrožení a před tím, než k němu dojde, přijde s odpovídající protiakcí – může třeba navrhnout diskriminaci jiného hráče v koalici, přičemž může zároveň oslovit alespoň jednoho hráče mimo koalici. Při návrhu na diskriminaci někoho jiného se dokonce potencionálně diskriminovaný hráč může spojit s hráčem, který navrhoval jeho diskriminaci. Hráči při nabídce nové koalice musí zvážit řadu faktorů. Např., kdo z původních členů koalice si polepší, kdo nikoliv, celkový počet členů původní koalice, kteří si polepší. Dále, jaká je pravděpodobnost, že hráči, kteří zůstanou v koalici, aniž by si polepšili, budou usilovat o vytvoření jiné koalice s hráči mimo koalici apod. Jedná se o poměrně složitý rozhodovací problém. Instituce potom pomáhají tento problém řešit s menšími náklady než v prostředí bez institucí. Instituce tedy opět vznikají jako důsledek her, které se v systému hrají.

Za předpokladu stejné vyjednávací síly a nulových transakčních nákladů by zde popsany proces měl konvergovat do nějakého rovnovážného stavu, ve kterém se hráčům v koalici nevyplatí reagovat na žádnou nabídku změny koalice, protože žádná nabídka nezlepší jeho postavení. V tomto rovnovážném stavu má při daných předpokladech každý z hráčů stejnou pravděpodobnost, že budou členy vítězné koalice. Daná hodnota pravděpodobnosti je rovna podílu všech možných koalic, kterých jednotlivý hráč může být členem, ku všem možným koalicím, které v daném systému mohou vzniknout. Matematicky vyjádřeno:

$$p_{i,c} = CP/C,$$

kde symbol $p_{i,c}$ vyjadřuje pravděpodobnost, že i -tý hráč bude členem vítězné koalice.

Hodnoty pravděpodobností jsou různé pro různé hodnoty N (počtu členů systému). Zůstaneme-li u předpokladu, že diskriminován musí být minimálně jeden

13 Z pohledu teorie her se tedy jedná o hru v rozvinutém tvaru. Viz např. Dlouhý a Fiala (2007), Mañas (2002). Podrobněji je popis vyjednávání v redistribučním systému obsažen např. ve Valenčík (2008), Valenčík a Budínský (2009).

hráč, tak v souborech od 3 (3 aby bylo možno vytvořit koalici) do 12 členů (12 je podle psychologické literatury¹⁴ maximální počet, pro který platí, že najednou v reálném čase se mohou domluvit všichni členové) se tato hodnota pravděpodobnosti pohybuje od 0,62 (pro systém o 11 členech) do 0,75 (pro systém o 4 členech). Aritmetický průměr, medián i modus jednotlivých hodnot pravděpodobnosti činí shodně 0,66. Lze tedy říci, že za předpokladu v textu stanovených podmínek u systémů malým počtem členů platí, že s dvoutřetinovou pravděpodobností hráč bude členem vítězné koalice. S rostoucím počtem členů systému však daná hodnota klesá.¹⁵ Hodnota rovněž klesá v situaci, kdy se zvyšuje minimální počet hráčů, na jejichž úkor musí být redistribuce prováděna – zvýšení tohoto počtu je logické, pokud je „obětí“ redistribuce málo, nemusí mít dostatek prostředků, jež jim lze odejmout a příjemci redistribuce nemusí získat dostatečnou částku.

Ze zde uvedeného plyne, že postavení hráče ve vítězné koalici není stabilní – tento hráč nemá jistotu, zda se v koalici udrží. Systém by sice měl dospět do rovnovážného stavu, ve kterém se hráčům v koalici nevyplatí, aby došlo ke změně koalice, nicméně žádný z hráčů nemá jistotu, zda v rovnovážném stavu bude členem vítězné koalice nebo nikoliv. Pokud už tedy hráči usilují o vytvoření koalice, je v jejich zájmu, aby zároveň usilovali o vytvoření takových pravidel, které zabrání ohrožení jejich postavení v koalici. Je potom smysluplné usilovat o takovou strukturu institucí, při které postavení členů vítězné koalice nebude ohrožováno. Instituce jsou tak opět důsledkem her, které se v redistribučním systému hrají. Při vhodně zvolené struktuře institucí navíc pozbývá platnost výše uvedená podmínka, že vítězná koalice musí mít nadpoloviční počet členů, ale může mít méně – díky existující struktuře institucí totiž většina, byť na její úkor probíhá v daném systému redistribuce (respektive není příjemcem redistribuce), nedisponuje dostatečnou silou (je pro ni příliš nákladné), aby její postavení bylo změněno.

3. Institucionální rovnováha

3.1 Vymezení institucionální rovnováhy

Instituce jsou tedy ovlivněny redistribučním systémem, ve kterém existují. Jednotlivé instituce zase ovlivňují jednání hráčů daného systému. Dochází tedy k vzájemné závislosti, kdy instituce sice působí jako omezení lidských interakcí, jsou však zároveň důsledkem lidských interakcí. K tomu, aby konkrétní instituce vskutku sloužily jako omezení lidských interakcí, nesmí jednotlivé interakce omezovat protichůdnými způsoby, čili musí být ve vzájemné rovnováze. Pokud jednotlivé instituce ve vzájemné rovnováze nejsou, mohou připouštět jednání, která jsou v rozporu. Tím ovšem instituce ne zcela plní svůj cíl – snižovat strategickou nejistotu (viz kapitola 1). Je proto nutné problematiku institucionální rovnováhy podrobněji vymežit.

14 Viz např. Nakonečný (2009), Plamínek (2008)

15 Pro systémy od 20 členů více pravděpodobnost nepřevyší 0,60.

Je zde třeba konstatovat, že pojem institucionální rovnováha patří k pojmům, který je v institucionální ekonomii relativně běžně používán, i když stejně jako řada jiných pojmů z oblasti společenských věd nemá jednoznačně definovaný obsah. Furubotn a Richter (2005) zkoumají institucionální rovnováhu jako stav, kdy se neformální a formální instituce vzájemně doplňují a tvoří kompletní institucionální uspořádání. Předpokládají přitom, že primární jsou formální instituce, a kladou si otázku, jaká množina neformálních institucí vznikne v oblasti, kterou se formální instituce nezabývají, respektive kterou neřeší. Rovněž se ptají, zda kompletní institucionální uspořádání může vzniknout, a zda nějaké uspořádání může být chápáno jako institucionální rovnováha. Na dané otázky nedávají jednoznačné odpovědi. Konstatují však, že k institucionální rovnováze může docházet i tehdy, pokud formální instituce zůstávají nezměněny, ačkoliv neformální instituce se teprve vytvářejí, aby doplnily celkovou množinu institucí. Institucionální rovnováhu potom pokládají za stabilní, pokud neformální instituce automaticky dosáhnou nějakého stabilního bodu, aniž by byly v rozporu s formálními institucemi. Případně za institucionální rovnováhu chápou nový rovnovážný vztah, který vznikne poté, co je porušena původní rovnováha, přičemž upozorňují,¹⁶ že nová rovnováha nemusí vždy vzniknout.

U definice pojmu institucionální rovnováha obsažené v Furubotn a Richter (2005) je třeba upozornit na diskutabilní primát formálních institucí. Jak zdůrazňuje literatura (Hayek, 1994; Voigt, 2008), historicky jsou starší neformální instituce, které vznikají již na samém počátku lidských dějin. Pokud jsou zaváděny nějaké formální instituce, snadno se může stát, že jsou tyto formální instituce s neformálními v rozporu, přičemž lidé se řídí spíše neformálními institucemi. Jinými slovy, neformální instituce se nemusí formálním přizpůsobovat. Na institucionální rovnováhu se potom lze dívat i z opačného pohledu než Furubotn a Richter (2005), tj. pohledem, kdy množina formálních institucí doplňuje neformální instituce – např. tím, že formální instituce řeší oblasti, kterými se neformální instituce nezabývají, případně formální instituce mění neformální instituce v pravidla, jež jsou vynutitelná státem nebo podobným subjektem. Lze zde souhlasit s Platje (2008), že neformální instituce jsou klíčovým faktorem efektivity formálních institucí. Zejména v situacích, kdy jsou formální instituce slabé, případně stát (a další subjekty) nemá dostatek síly, aby formální pravidla vymohl (např. není schopen potrestat každou krádež), záleží zejména na neformálních institucích (včetně mravních norem apod.), jak se lidé budou chovat, zda využijí slabosti formálních institucí a přistoupí k oportunistickému chování.

Bardhan (2008) chápe institucionální rovnováhu jako stav, kdy jsou regulovány sociální konflikty. Neznamená to, že požadavky všech osob, respektive všech skupin, jsou uspokojeny, ale žádná z osob (skupin) nemá sílu, možnost, případně zájem, své neuspokojené požadavky prosadit. Instituce v tomto pohledu nejen regulují (řeší) sociální konflikty, ale rovněž je strukturují – definují množinu přípustných způsobů, jak konflikty řešit (a tím definují i množinu přípustných řešení). Steinmo (2001) konstatuje,

16 Viz též např. Schotter (1981).

že institucionální rovnováha je stav, kdy pravidla hry jsou stabilní a dovolují hráčům maximalizovat jejich užitek. S pravidly přitom souhlasí většina hráčů (koalice). S rovnováhou nemusí být všichni hráči spokojeni, ale změna je nejistá a nákladná. Obecně dle Steinmo (2001) neexistuje pouze jediná institucionální rovnováha, nelze však říci, která z možných institucionálních rovnovah vznikne a zda případně nedojde ke změně této rovnováhy. Příčinou změny je potom vnější šok.

Mlčoch (2005, s. 144) definuje institucionální rovnováhu jako „stav, kdy při dané vyjednávací síle aktérů a existující množině kontraktů popisujících danou změnu, žádný z dotyčných aktérů nenalézá dostatečné pohnutky pro investování úsilí a zdrojů do restrukturalizace smluvních stavů ... Stav institucionální rovnováhy neimplikuje stav všeobecné spokojenosti s dosaženou rovnováhou, ale pouze proto, že se nikomu z účastníků „nevyplácí“ nespokojenost proměnit na úsilí o změnu existujících kontraktů“.¹⁷ Mlčoch (2005) upozorňuje, že určitá institucionální stabilita (rovnováha) je žádoucí, neboť společnost a jednání jednotlivých osob jsou potom předvídatelné. Institucionální rovnováha potom splňuje základní charakteristiku institucí – institucionální rovnováha snižuje strategickou nejistotu, ve stavu institucionální rovnováhy vědí všichni aktéři, která pravidla platí, podle čeho se mají řídit. Nicméně přílišná institucionální stabilita je nežádoucí, protože v takovém případě se společnost nemůže adaptovat na exogenní změny, ke kterým dochází např. v důsledku technického a technologického pokroku apod. Platje (2008) se z tohoto pohledu dívá na institucionální rovnováhu v dynamickém kontextu, zda napomáhá udržitelnému rozvoji daného systému. Pod pojmem udržitelný rozvoj přitom rozumí pozitivní vývoj základních makroekonomických ukazatelů (tempo růstu HDP, míra nezaměstnanosti a inflace), spravedlivou distribuci důchodu, přístup ke zdravotním a sociálním službám, možnost svobodné volby, nepřítomnost neodůvodněného útlaku apod. Vedle samotných formálních a neformálních institucí Platje (2008) rovněž zkoumá pojem „institucionální governance“, který chápe ve smyslu státních (veřejnoprávních) a eventuelně dalších organizací, jež dbají na to, jak instituce fungují – zda jsou dodržovány, vynucovány, tedy zda nejsou pouhými proklamativními ustanoveními, kterými se jednotlivé subjekty neřídí. Je zřejmé, že institucionální governance se týká zejména formálních institucí, protože jen ty mohou být státem (veřejnoprávními orgány) vynucovány. Na základě interakce formálních, neformálních institucí a institucionálního governance mohou nastat různé stupně institucionální rovnováhy – viz tabulka 1.

17 S podobnou definicí pracují i Žák a Vymětal (2005), kteří pouze upřesňují Mlčochem používaný pojem „množina kontraktů“ jako soubor smluv a dohod, jenž tvoří dobrovolnou ekonomickou směnu.

Tabulka 1

Různé stupně institucionální rovnováhy

Efektivnost institucí a institucionálního governance (IG)	Stupeň institucionální rovnováhy (IEQ)	Pravděpodobný vliv na udržitelný rozvoj (SD) ¹⁹
1. Formální a neformální instituce podporují SD, efektivní IG.	Dokonalá institucionální rovnováha (PIEQ)	Pozitivní, všechny faktory přispívají k SD. IEQ v každém případě nastává.
2. Formální a neformální instituce podporují SD, neefektivní IG.	Institucionální rovnováha (IEQ)	V důsledku toho, že formální a zejména neformální instituce podporují SD, lidé nebudou provádět akce, které by tomuto rozvoji bránily. IEQ nastává, neefektivnost IG potom není závažným problémem.
3. Formální instituce podporují SD, efektivní IG, neformální instituce brání SD.	Institucionální nerovnováha (IENQ)	Formální systém sice podporuje SD, mentální modely lidí a jejich oportunistické chování (kdy lidé např. podvádějí apod.) však brání dosažení IEQ a pozitivního SD. Efektivní IG není schopno ovlivnit neformální instituce.
4. Formální instituce podporují SD, neefektivní IG, neformální instituce brání SD.	Institucionální nerovnováha (IENQ)	Formální instituce samy o sobě, zvláště když neexistuje v důsledku neefektivního IG tlak na jejich dodržování a neformální instituce brání SD, nemohou zaručit dosažení IEQ.
5. Formální instituce brání SD, efektivní IG, neformální instituce podporují SD.	Institucionální rovnováha (IEQ)	Lze předpokládat, že neformální instituce podporující SD společně s efektivní IG vyrovnají negativní vliv formálních institucí. Lidé nemají zájem porušovat neformální pravidla a budou se chovat tak, že IEQ i SD nastanou. Rovněž efektivní IG vede k tomu, že i špatné formální instituce nebudou bránit dosažení IEQ a SD.
6. Formální instituce brání SD, neefektivní IG, neformální instituce podporují SD.	Institucionální nerovnováha (IENQ)	Samotné neformální instituce nepřeváží neefektivní vliv ostatních faktorů. Neefektivní SD a slabé formální instituce vytvářejí prostor pro korupci a další narušování institucionální rovnováhy, takže IEQ a SD nenastanou.
7. Efektivní IG, formální i neformální instituce brání SD.	Institucionální nerovnováha (IENQ)	Efektivní IG sice může zabránit porušování slabých formálních pravidel, ty však neřeší veškeré otázky lidského jednání, neformální instituce vytvářejí prostor pro oportunní chování, takže IEQ a SD nenastanou.
8. Neefektivní IG, formální i neformální instituce brání SD.	Dokonalá institucionální nerovnováha (PIENQ)	Žádný z faktorů nepřispívá vzniku IEQ a SD.

Zdroj: Platje (2008), vlastní úprava.¹⁸

Poněkud odlišný pohled na problematiku institucionální rovnováhy nabízí Aoki (2001, respektive 2004), který ji chápe z pohledu teorie her, přičemž opouští standardní předpoklady teorie her – zejména předpoklad, že každý hráč zná množinu ostatních

¹⁸ V situacích číslo 2, 5 a 7 tabulky 1 jsou uvedeny jiné závěry než v Platje (2008).

¹⁹ Z anglického sustainable development.

hráčů, množinu jejich akcí i výplatní matice, pokud nějaká z daných akcí nastane. Aoki (2001), Aoki (2004) definuje rovnováhu jako na výsledek nějaké hry, respektive nějakých opakovaných her. Institucionální rovnováha dle Aoki (2001) konkrétně nastává, pokud akce (jednání) jednotlivých hráčů zůstávají po relativně dlouhou dobu konzistentní a jsou ve vzájemném souladu. To, co si hráči představují, se vskutku odehrává ve skutečnosti, přičemž dané aktuální jednání slouží jako základ (výchozí disk) pro budoucí jednání. Vzhledem k tomu, že rovnováha nastává jako důsledek aktivit jednotlivých hráčů, označuje ji Aoki za endogenní. Rovnováha je dále samovyvolitelná – nastává tehdy, pokud když každý hráč jedná podle příslušných institucí, za předpokladu, že tak činí všichni hráči. V tomto pojetí rovnováhu nevynucuje žádná třetí strana (typu stát) ani není důsledkem nějakého plánovaného procesu. Má zde smysl upozornit, že toto pojetí je analogické s Hayekovou teorií spontánního řádu, který je produktem jednání mnoha lidí, ale není výsledkem vědomého lidského vytváření (viz Hayek, 1994).²⁰

Pro účely tohoto textu vyjdeme při definování pojmu institucionální rovnováha ze zde zmíněných přístupů. Institucionální rovnováhu budeme chápat jako stav, kdy dochází k regulaci systémových (společenských) konfliktů a kdy nedochází k zásadní změně existujících formálních i neformálních pravidel, jež jsou ve vzájemném souladu, respektive tlak na případnou změnu institucí je vyrovnáván protitlakem ostatních osob (skupin osob), takže k zásadní změně pravidel nedochází. Změna je z tohoto pohledu (transakčně) příliš nákladná. Institucionální rovnováha je důsledkem opakovaných her (opakovaného jednání) řady aktérů, v jejímž průběhu dochází k vytváření formálních i neformálních pravidel – institucionální rovnováha může vzniknout jako důsledek jednání nekonečného počtu osob, tedy jako produkt spontánního řádu. Důsledkem (projevem) stavu institucionální rovnováhy je, že většina hráčů jedná předvídatelným způsobem, přičemž jednotlivá jednání nejsou ve vzájemném rozporu. Pokud některý z hráčů jedná odlišně (v rozporu s existujícími pravidly), jsou vůči němu uplatněny sankce, respektive dané jednání nemá sílu narušit institucionální rovnováhu. Ve stavu institucionální rovnováhy dochází pro hráče k přijatelné úrovni jejich udržitelného rozvoje²¹, úroveň udržitelného rozvoje je tedy vyšší než úroveň rozvoje, který by nastal v případě nějaké institucionální změny po odečtení (domnělých nebo skutečných) nákladů na změnu existující institucionální rovnováhy – pokud by tomu tak nebylo, tak by hráči usilovali o změnu daného stavu.

Lze namítnout, že takto formulované podmínky institucionální rovnováhy jsou příliš přísné, a že institucionální rovnováha tudíž nenastává příliš často. To koneckonců vyplývá i z tabulky 1, která říká, že institucionální rovnováha nastává pouze ve třech

20 Hayek (1994, str. 43) definuje řád jako „stav věcí, v němž se velký počet prvků různého druhu má k sobě navzájem tak, že znalost nějaké prostorové nebo časové části celku nám umožňuje vytvářet správná očekávání týkající se zbytku nebo alespoň očekávání, která mají dobrou pravděpodobnost, že se ukáží jako správná.“

21 Není zde řešeno, jakých konkrétních hodnot musí udržitelný rozvoj dosahovat. Pokud jsou náklady na změnu příliš vysoké, může udržitelný rozvoj znamenat pouze uspokojování základních potřeb.

z osmi možných případů vzájemného vztahu formálních a neformálních institucí a institucionálního governance. Na situaci, kdy institucionální rovnováha nenastává, se ale lze dívat i odlišným pohledem, který říká, že se jedná o situaci, kdy dochází k narušení institucionální rovnováhy. K tomuto narušení dochází např. proto, že:

- jednotlivé formální a neformální instituce nejsou v souladu. Pokud některé instituce nejsou v souladu, vždy se otevírá prostor, aby některý z hráčů daný nesoulad využil a získal pro sebe výhodnější postavení na úkor ostatních hráčů, tedy aby (slovy neoklasické teorie) dosáhl neparetovské změny. V souladu přitom nemusí být některé formální instituce (tj. jedna formální instituce není v souladu s jinou formální institucí), některé neformální instituce (tj. jedna neformální instituce není v souladu s jinou neformální institucí), případně formální a neformální instituce vzájemně (určitá formální a určitá neformální instituce nejsou v souladu). Nutnou podmínkou zde je, že jak formální tak neformální instituce jsou vskutku dodržovány - alespoň některé subjekty se jednotlivými institucemi, jež nejsou ve vzájemném souladu, řídí. Jen v takovém případě mají dané subjekty prostor prostřednictvím existujícího nesouladu usilovat o změnu svého postavení. Konkrétně: pokud by byly určité dvě instituce v nesouladu, jednou z těchto institucí by se ale nikdo neřídil, respektive nikdo by netrval na jejím uplatňování, potom nelze tvrdit, že dané instituce jsou v nesouladu. V tabulce 1 v bodě 5 je proto konstatováno, že v případě stavu, kdy formální instituce brání dosažení udržitelného rozvoje, v daném systému však existují neformální instituce, které podporují udržitelný rozvoj a efektivní institucionální governance, tak institucionální rovnováha nastává. Formální instituce lze v tomto případě označit za instituce, kterými se subjekty neřídí – lidé jednají spíše podle neformálních institucí. Přitom, aby institucionální governance bylo efektivní, tak se rovněž nemůže řídit formálními institucemi, které brání efektivními, tj. udržitelnému rozvoji.
- probíhají časté změny formálních nebo neformálních institucí. Potom prostřednictvím příslušných změn mohou jednotlivé subjekty přinejmenším usilovat o změnu svého postavení, a to na úkor postavení jiných hráčů.
- formální a neformální instituce nenapomáhají dostatečné úrovni udržitelného rozvoje celého systému i jeho jednotlivých součástí a prvků, takže existují velké tlaky na změnu daných institucí, přičemž k daným změnám v té či oné míře dochází.
- někteří hráči jednají v rozporu s existujícími formálními nebo neformálními institucemi, přičemž toto jejich jednání není sankcionováno. V takovém případě se přinejmenším na úrovni neformálních institucí fakticky prosazují pravidla, která jsou v rozporu s dalšími pravidly. Hráči, kteří nejednají v souladu s existujícími pravidly a nejsou sankcionováni, mohou potom zlepšovat své postavení na úkor jiných hráčů, takže institucionální nerovnováha nenastává.

3.2 Institucionální rovnováha a redistribuční systémy

Z hlediska teorie redistribučních systémů je třeba zdůraznit, že institucionální rovnováha obsahuje takovou strukturu formálních a neformálních institucí, jež zaručí, že se jednotlivým hráčům, ať už jsou ve vítězné koalici (redistribuce probíhá v jejich prospěch) nebo mimo vítěznou koalici (redistribuce probíhá na jejich úkor), nevyplatí usilovat o změnu jednotlivých institucí ani o změnu svého postavení. Hráčům ve vítězné koalici se tedy v důsledku existující struktury formálních a neformálních institucí nevyplatí usilovat o to, aby:

- se měnila pravidla, která určují, kdo je členem vítězné koalice, jak probíhá přerozdělování prostředků od hráčů mimo vítěznou koalici k hráčům ve vítězné koalici i uvnitř vítězné koalice.
- někteří ostatní členové vítězné koalice danou koalici opustili (a případně někteří hráči mimo vítěznou koalici se stali jejími členy), aby se změnily odměny, které dostávají hráči ve vítězné koalici apod.

Hráčům mimo vítěznou koalici se potom nevyplatí usilovat o to, aby se změnila pravidla (institute) a oni se na základě dané změny stali členy vítězné koalice, a to obvykle nejen proto, že náklady na změnu jsou pro osoby mimo vítěznou koalici příliš vysoké, ale i proto, že současný stav jim zajišťuje nějaké jistoty, případně výhody apod. Jinými slovy, i když jsou někteří hráči mimo vítěznou koalici, mají zaručenou nějakou minimální výplatu apod. Náklady spojené s úsilím o změnu pravidel, na základě které se mohou stát členem vítězné koalice, potom mohou být větší než rozdíl mezi odměnou, kterou by hráči dostávali ve vítězné koalici, a současnou odměnou mimo vítěznou koalici. Navíc, pokud úsilí o změnu nebude pro hráče mimo vítěznou koalici úspěšné, hrozí nebezpečí, že budou sankcionováni, čili že v takovém případě bude jejich odměna menší, než kdyby o změnu neusilovali.

Cílem institucionální rovnováhy z pohledu teorie redistribučních systémů je učinit jakoukoliv dohodu uvnitř vítězné koalice, i vztahy mezi hráči ve vítězné koalici a těmi, co jsou mimo vítěznou koalici, co nejvíce stabilní. Jinak řečeno, cílem institucionální rovnováhy je vytvořit takovou strukturu pravidel, jež zajistí, že nebude docházet ke změnám ve vítězné koalici, ke změnám (případně alespoň k dramatickým změnám) ohledně vyplácených částek apod. Pokud tedy dojde k nějaké dohodě o formách a způsobech redistribuce, výši přerozdělovaných částek apod., tak se zároveň alespoň některým hráčům vyplatí usilovat o vytvoření institucionální rovnováhy, tedy takového stavu pravidel, jehož cílem je učinit danou dohodu co nejvíce stabilní.

Příslušná institucionální rovnováha se z hlediska redistribuce obecně skládá z řady norem, pravidel, zvyků, tradic, sdíleného přesvědčení apod., jak má redistribuce probíhat, kdo má být příjemcem redistribuce, kdo poskytovatelem. Zahrnuje formální i neformální normy včetně tabu (např. v podobě zákazu přemýšlet o tom, že mohou existovat určitá jiná jednání, než které normy povolují), přesvědčení, jak mají lidé jednat. Normy dále musí bránit úsilí o změnu příslušného stavu – musí být konstruovány tak, aby v důsledku jejich existence byla pro jednotlivé subjekty změna (transakčně)

nákladná. Je zřejmé, že k dosažení institucionální rovnováhy nestačí pouze samotná existence norem. Nutnou podmínkou je i jejich vynutitelnost – příslušné normy musí zaručit, že ti, kdo budou usilovat o změnu daného stavu, tedy budou porušovat normy, jež tento stav definují, budou nějakým způsobem postiženi (sankcionováni), a že tedy přijdou o současnou výplatu (její část).²²

Jak je výše konstatováno, institucionální rovnováha nemusí v daném čase existovat. Potom je ale postavení člena vítězné koalice v redistribučním systému ohroženo – některým subjektům se vyplatí usilovat o změnu formálních a neformálních institucí, smluvních stavů, apod. takovým způsobem, aby se jejich pozice zlepšila. V otevřených systémech, kde existuje alespoň částečná možnost volného vstupu do a odchodu z odvětví, kde se setkáváme s pluralitou myšlenek, kde dochází k inovacím, apod., všechny tyto tendence potenciálně narušují a ohrožují vítězné koalice. Stav institucionální nerovnováhy má ovšem svá negativa – ve společnosti panuje vyšší strategická nejistota, kdy není zcela zřejmé, které normy platí, jednotliví hráči nejednají konzistentním způsobem, atd. To vše způsobuje náklady, přičemž lze očekávat, že v zájmu některých hráčů bude dané náklady a nejistotu snížit, tj. usilovat o nastolení institucionální rovnováhy. Např. členové vítězných koalic se mohou vůči potenciálnímu ohrožení bránit a usilovat o dosažení stavu, kdy je jejich postavení garantováno. V otevřených systémech obecně probíhají vzájemně protichůdné procesy nastolování a narušování institucionální rovnováhy, které v důsledku dynamického charakteru těchto systémů obvykle nevedou k dosažení institucionální rovnováhy, byť toto dosažení je možné (viz tabulka 1), ale k většímu či menšímu přibližování se danému stavu. Jakýkoliv z daných procesů přináší institucionální změnu a procesy proto mohou být popsány z pohledu teorie institucionální změny.

3.3 Institucionální změna, nastolování a porušování institucionální rovnováhy

Teorii institucionální změny se zabývá zejména D. North (např. North, 1990; North, 1994; North, 2005a; North, 2005b).²³ Jeho teorie říká, že příčinou institucionální změny je podnikatelské vyhledávání zisku. Northovo pojetí podnikatele je tedy širší, než jak je tento pojem obvykle užíván. Lze se domnívat, že Northovo pojetí se blíží pojetí rakouské ekonomické školy,²⁴ jež ukazuje, že v reálném světě nejsou informace jednoduše a levně známé všem osobám (hráčům).²⁵ Potom je každé jednání zatíženo nejistotou a každý člověk je v podstatě podnikatel – kdy má možnost vyhledávat

22 Podrobněji viz např. Furobotn a Richter (2005), Voigt (2008).

23 Ze soudobé literatury, která vychází z teorie Northovy teorie institucionální změny lze jmenovat např. Magnusson a Ottosson (2009), Mahoney a Thelen (2010).

24 Např. v textu North (2005b) je běžně používán pojem podnikatel, přičemž je z textu zřejmé, že tím nejsou myšleni pouze lidé, kteří soustavně, vlastním jménem a na vlastní odpovědnost dosahují zisku. O tom, že Northovo pojetí podnikatele je příbuzné s rakouskou školou, je přesvědčen např. Davis (2008).

25 K průkopnickým článkům na dané téma patří Hayek (1945).

nejrůznější příležitosti k dosažení zisku. Při vyhledávání podnikatelských příležitostí přitom lidé jednak vědomě vyhledávají informace, přičemž využívají privátních informací, které nemá nikdo jiný k dispozici. Tento proces vyžaduje jistou představivost a tvořivost, kdy jednotlivé osoby musí disponovat určitým lidským a sociálním kapitálem. Ne všechny osoby však tímto kapitálem disponují, což lze označit za podstatnou příčinu toho, proč ne všichni lidé jsou podnikateli.²⁶

North ve své teorii upozorňuje, že každý subjekt může maximalizovat svůj užitek buď v rámci existujících institucionálních omezení, nebo změnou stávajících institucí. K tomu, aby dosáhly změny institucí, musí přitom jednotlivé subjekty investovat reálné zdroje (včetně svého času, kontaktů apod.) do prosazení této změny. Kterou možnost si určitý subjekt vybere, záleží na subjektivně očekávaných nákladech a výnosech každé z možností. K institucionální změně tedy dochází, pokud dle subjektivních očekávání osob usilujících o změnu budou mít tyto osoby ze změny, a to i po započtení nákladů spojených se změnou (včetně nákladů obětované příležitosti a možných ztrát, pokud změna nebude úspěšná), vyšší výnos než z dosavadního stavu. Tyto podmínky musí být splněny i z hlediska dosahování, respektive narušování institucionální rovnováhy – pokud je pro některé subjekty výhodný stav nerovnováhy, či narušení procesů směřujících k rovnováze (např. v důsledku rozporů jednotlivých norem mohou snadněji odůvodnit své jednání), tak nebudou o dosažení rovnováhy usilovat.

Většina institucionálních změn má přitom, vzhledem ke svým nákladům a faktorům, kterými je ovlivněna (např. setrvačností neformálních institucí), podobu mezních (marginálních) změn, tj. probíhá po malých dávkách (North, 2005a). Stávající instituce (spolu s technologiemi, strukturou relativních cen, rozdělením existujících zdrojů a statků, atd.) ovlivňují motivaci jednotlivých hráčů a určují tak směr a způsob institucionální změny. Instituce jsou potom jak předmětem změny, tak i jedním z faktorů samotné změny. Z hlediska nastolování institucionální rovnováhy lze zde konstatovat, že stávající stav ovlivňuje, o které konkrétní formy rovnováhy budou jednotlivé subjekty usilovat, přičemž (jak je uvedeno výše) ne všechny subjekty mají o nastolení rovnováhy zájem, tudíž mohou naopak usilovat o její narušení. Subjekty, které o rovnováhu usilují, navíc mohou mít odlišné představy o její formě (mohou usilovat o odlišnou formu rovnováhy). I to je důvodem, proč institucionální rovnováha nemusí být nutně nastolena.

Přínos z uvažované institucionální změny je kalkulován na základě subjektivních odhadů. Ačkoliv platí, že se lidé učí ze svých chyb (např. Mises, 2006), je třeba rovněž zdůraznit, že jednotlivé odhady mohou být ve světě nejistoty systematicky mylné. V takovém případě mohou dlouhodobě některé podnikatelské příležitosti zůstat nevyužity, včetně toho, že nebude zrealizována nějaká možná (efektivní) institucionální změna, respektive že je daná změna realizována neefektivním způsobem (s vyššími náklady nebo realizace vede k nižšímu užtku než kterého by bylo možno

26 Ve smyslu, jak pojem podnikatel obvykle definován, např. v ČR živnostenským zákonem (zákon č. 455/1991 Sb. ve znění pozdějších předpisů) nebo obchodním zákoníkem (zákon č. 513/1991 Sb. ve znění pozdějších předpisů).

s danými zdroji dosáhnout). Jako jednu z příčin systematických omylů lze uvést, že se lidé podřizují dobrovolným (socializovaným) omezením (typu morálky, idejí, ideologií, dogmat, předsudků apod.), jež patří mezi významné prvky neformálních institucí. Tyto omezení mohou sice v dané společnosti pomáhat udržovat určitou formu rovnováhy, zároveň však mohou bránit nastolení jiné efektivnější formy rovnováhy (při které lze kupř. vyprodukovat větší počet statků). Obecně zde platí, že jakýkoliv proces institucionální změny závisí na minulém institucionálním vývoji (v terminologii institucionální ekonomie na path dependence), na tom, jak se v minulosti vyvíjely jednotlivé formální a neformální normy. Tento vývoj tedy ovlivňuje, o které typy rovnováhy budou subjekty působící v dané společnosti usilovat, které formy narušení rovnováhy budou preferovány apod.

4. Závěr

Cílem tohoto textu bylo podrobněji objasnit, jak se vyvíjejí jednotlivé instituce. Text poukazuje, že k důležitým faktorům, které na tento vývoj působí, patří nejrůznější formy redistribuce, které v určité společnosti probíhají a že jednotlivé instituce jsou (mimo jiné) důsledkem redistribučních her, které ve společnosti probíhají. Tyto hry generují „vítěze“ i „poražené“, tj. osoby, v jejichž prospěch a na jejich úkor redistribuce probíhá. Postavení vítězů však nemusí být stabilní, může hrozit nebezpečí, že o svoji výhodu přijdou. Je proto v jejich zájmu nastolit institucionální rovnováhu, tj. takovou strukturu norem, při které se nikomu z účastníků (hráčů) nevyplatí usilovat o změnu existujících institucí (viz kapitola 3.1), přičemž tyto instituce vítězům zaručují jejich postavení. Dosažení institucionální rovnováhy však je složitým procesem a samotná institucionální rovnováha, z důvodů rozebraných výše, nenastává příliš často. Článek proto popisuje faktory, které nastolení institucionální rovnováhy brání. K nejdůležitějším patří, že pro konkrétní osoby jsou náklady spojené s dosažením rovnováhy vyšší než užítky z ní plynoucí. Je třeba zdůraznit, že jednotliví členové společnosti se mohou domnívat, že tento vztah mezi náklady a příjmy existuje, jejich domněnka v důsledku systematického omylu však nemusí být správná. Jednotliví členové mohou rovněž sledovat odlišné cíle, což opět způsobuje, že rovnováha nenastane.

Příspěvek nemohl rozebrat všechny důvody, které vedou k nedosažení institucionální rovnováhy. Zejména je třeba zdůraznit, že v redistribučních systémech může docházet ke skrytému porušování pravidel, tedy k oportunnímu chování, respektive paralelním (redistribučním) hrám (Valenčík, 2008; Valenčík a Budínský, 2010). Tímto jednáním získávají porušující hráči, pokud nejsou odhaleni, mnohem větší výhodu, a to bez ohledu na to, zdali jsou v redistribučním systému členy vítězné koalice nebo nikoliv. Na druhou stranu toto jednání obvykle generuje výrazný pokles výkonnosti systému (dané společnosti) – v důsledku paralelních her klesá efektivita využívání vzácných zdrojů. Konkrétním příkladem paralelní (redistribuční) hry může být korupční jednání, pletichy při zadávání veřejných zakázek, apod. Paralelní hry zároveň způsobují, že ve společnosti existují hry, jež jsou v rozporu s oficiálními pravidly, přičemž aktérům paralelních her se vyplatí jednak tyto pravidla porušovat a jednak

usilovat o to, aby některá z oficiálních pravidel (zejména stanovující sankce) nebyla na ně uplatněna. Teorie paralelních her objasňuje další důvody, proč dosažení institucionální rovnováhy nenastává příliš často – pro hráče hrající tyto hry daná rovnováha není výhodná. Problematicke paralelních her včetně kontextu v jakém tyto hry probíhají (tzv. kontextuálním hrám) je třeba proto věnovat zvýšenou pozornost. Zájemce zde odkazujeme na literaturu.²⁷

Literatura

- AOKI, M. 2001. *Toward a Comparative Institutional Analysis*. Cambridge (MA): The MIT Press, 2001. ISBN 978-0262011877.
- AOKI, M. 2004. An organizational architecture of T-form: Silicon Valley clustering and its institutional coherence. *Industrial and Corporate Change*. 2004, Vol. 13, No. 6.
- ARISTOTELES 2009a. *Etika Nikomachova*. 3. vydání. Praha: Rezek, 2009. ISBN 80-86027-29-5.
- ARISTOTELES 2009b. *Politika*. 3. vydání. Praha: Rezek, 2009. ISBN 80-86027-9.
- BARDHAN, P. 2008. Institutional Economics of Development: A Critical Assessment. [Working paper]. Berkeley: University of California, 2001.
- BINMORE, K. 2007. *Playing for real: a text on game theory*. Oxford: Oxford University Press, 2007. ISBN 978-0195300574.
- BROUSSEAU, E.; GLACHANT, J.-M. (editors) 2008. *New Institutional Economics – a Guidebook*. Cambridge (USA): Cambridge University Press, 2008. ISBN 978-0-521-70016-0.
- CARMICHAEL, F. 2005. *A guide to game theory*. Harlow: Pearson Education Limited, 2005. ISBN 0-273-68496-5.
- ČORNEJ, P. a kol. 2002. *Dějiny evropské civilizace*. 4. vydání. Litomyšl: Paseka, 2002. ISBN 80-7185-472-7.
- DAVIS, A. 2008. Endogenous Institutions and the Policy of Property: Comparing and Contrasting Douglass North and Karl Polanyi in the Case of Finance. *Journal of Economic Issues*. 2008, Vol. 42, No. 4.
- DLOUHÝ, M.; FIALA, P. 2007. *Úvod do teorie her*. Praha: Oeconomia, 2007. ISBN: 978-80-245-1273-0.
- FRANK, R. 1995. *Mikroekonomie a chování*. Praha: Svoboda, 1995. ISBN 80-205-0438-9.
- FURUBOTN, E.; RICHTER, R. 2005. *Institutions and Economic Theory*. 2nd Edition. Michigan: The University of Michigan Press, 2005. ISBN 0-472-03025-6.
- HAYEK, F. 1945. The Use of Knowledge in Society. *The American Economic Review*. 1945, Vol. 35, No. 2.
- HAYEK, F. 1994. *Právo, zákonodárství a svoboda*. 2. vydání. Praha: Academia, 1994. ISBN 80-200-0241-3.
- HEIDEGGER, M. 1996. *Bytí a čas*. Praha: Oikoymenh, 1996. ISBN 80-86005-12-7.
- HODGSON, G. 2003. *Recent Developments in Institutional Economics*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, Inc, 2003. ISBN 1840648856.
- HOLMAN, R. a kol. 2005. *Dějiny ekonomického myšlení*. 3. vydání. Praha: C. H. Beck, 2005. ISBN 80-7179-380-9.
- HOLMAN, R. 2007. *Mikroekonomie – středně pokročilý kurs*. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2007. ISBN 978-80-7179-862-0.
- CHANG, H. (editor) 2007. *Institutional Change and Economic Development*. New York: United Nations University Press, 2007. ISBN 978-1-84331-281-9.

27 Např. Valenčík a Wawrosz (2009), Wawrosz (2010).

- CHAVANCE, B. 2009. *Institutional economics*. London: Routledge, 2009. ISBN 978-0-415-44911-3.
- KLVAČOVÁ, E. a kol. 2008. *Fenomén dobývání renty a jeho vliv na české veřejné finance*. Praha: Professional Publishing. ISBN 978-80-86946-75-7.
- KRUEGER, A. 1974. The Political Economy of the Rent-Seeking Society. *American Economic Review*. 1974, Vol. 64, No. 3.
- LIPSEY, R.; CHRYS TAL, A. 2007. *Economics*. Oxford: Oxford University Press, 2007. ISBN 978-0-19-928641-6.
- MAHONEY, J.; THELEN K. (editors) 2010. *Explaining Institutional Change: Ambiguity, Agency and Power*. Cambridge: Cambridge University Press. ISBN 978-0-521-13432-3.
- MAGNUSSON L., OTTOSSON, J. (editors) 2009. *The evolution of path dependence*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2009. ISBN 978-1-84376-137-2.
- MAŇAS, M. 2002. *Teorie her a konflikt zájmů*. Praha: Vysoká škola ekonomická, 2002, ISBN 80-245-0450-2.
- MANKIW, G.; TAYLOR, M. 2006. *Economics*. London: Thomson, 2006. ISBN 978-1-84480-133-6.
- MÉNARD, C.; SHIRLEY, M. (editors) 2008. *Handbook of New Institutional Economics*. Berlin: Springer, 2008. ISBN 978-3-540-77660-4.
- MISES, L. 2006. *Lidské jednání – pojednání o ekonomii*. Praha: Liberální institut. ISBN 80-86389-45-6.
- MLČOCH, L. 2005. *Institucionální ekonomie*. 2. vydání. Praha: Karolinum, 2005. ISBN 80-246-1029-9.
- NAKONEČNÝ, M. 2009. *Psychologie osobnosti*. 2. vydání. Praha: Academia, 2009. ISBN 978-80-200-1680-5.
- NORTH, D. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge (Ma): Cambridge University Press, 1990. ISBN 978-0521397346.
- NORTH, D. 1991. Institutions. *Journal of Economic Perspective*. 1991, Vol. 5, No. 1.
- NORTH, D. 1994. Economic Performance through Time. *American Economic Review*. 1994, Vol. 84.
- NORTH, D. 2005a. *Understanding the Process of Economic Change*. New Jersey: Princeton University Press.
- NORTH, D. 2005b. Institutions and Process of Economic Change. *Management International*. 2005, Vol. 9, No. 3.
- NORTH, D.; WALLIS, J.; WEINGAST, B. 2009. Violence and the Rise of Open-Access Orders. *Journal of Democracy*. 2009, Vol. 20, No. 1.
- PAGANO, U. 2007. Bounded rationality and institutionalism. In HODGSON, G. (ed.). *The Evolution of Economic Institutions: a Critical Reader*. Cheltenham (UK): Edward Elgar, 2007. ISBN 978-1-84720-083-9.
- PAVLÍK, J. 2004. *F. A. Hayek a teorie spontánního řádu*. Praha: Professional Publishing, 2004, ISBN 80-86419-57-6.
- PELEG, B.; SUDHÖLTER, P. 2007. *Introduction to the Theory of Cooperative Games*. 2nd edition. Berlin: Springer, 2007. ISBN 978-3-540-72944-0.
- PELIKÁN, P. 2005. Nová institucionální ekonomie se stává součástí hlavního proudu. *Listy – časopis studentů VŠE*. 2005, No. 5.
- PLAMÍNEK, J. 2008. *Vedení lidí, týmů a firem*. 3. rozšířené a aktualizované vydání. Praha: Grada, 2008. ISBN 978-80-247-2448-5.
- PLATJE, J. 2008. Institutional Capital as a Factor of Sustainable Development: the importance of an Institutional Equilibrium. *Baltic Journal on Sustainability*. 2008, Vol. 14, No. 2.
- PLATÓN 1997. *Zákony*. Praha: OIKOYMENH, 1997. ISBN 80-86005-31-3.
- PLATÓN 2005. *Ústava*. 4. vydání. Praha: OIKOYMENH, 2005. ISBN 80-7298-142-0.
- POTŮČEK, M. a kol. 2005. *Veřejná politika*. Praha: Sociologické nakladatelství, 2005. ISBN 80-86429-50-4.

- SCHOTTER, A. 1981. *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, 1981. ISBN 978-0521230445.
- SIMON, H. A. 1957. *Models of Man*. New York: Wiley, 1957.
- STEINMO, S. 2001. The New Institutionalism. In BARRY, C; FOWERAKER, J. (eds.) *The Encyclopedia of Democratic Thought*. London: Routledge, 2001. ISBN 978-0415193962.
- TULLOCK, G. 1987. „Rent seeking“. In. EATWELL, J. at all (ed). *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Palgrave Macmillan. Vol. 4. ISBN 978-0333372357.
- TULLOCK, G. 2005. *The Rent-Seeking Society: The Selected Works of Gordon Tullock*, Vol. 5. Liberty Fund Inc. ISBN 978-0865975354.
- VALENČÍK, R. 2008. *Teorie her a redistribuční systémy*. Praha: VŠFS – Eupress, 2008. ISBN 978-80-7408-002-9.
- VALENČÍK, R.; BUDINSÝ, P. 2009. Teorie redistribučních systémů. *Politická ekonomie*. 2009, Vol. 57, No 5, pp. 644–659.
- VALENČÍK, R.; BUDINSKÝ, P. 2010. Jak vypočítat zdroje morality i příčiny jejího narušení. *Marathon*. 2010, Vol. 15, No. 1.
- VALENČÍK, R.; WAWROSZ, P. 2009. Teorie redistribučních systémů a analýza institucionálního prostředí. In KATOLICKÁ UNIVERSITA RUŽOMBEROK. *Zborník prednášok z týždňa vedy a techniky Ružomberok 2. - 6. novembra 2009*. Ružomberok: Katolícka univerzita, 2009.
- VOIGT, S. 2008. *Institucionální ekonomie*. Praha: Alfa nakladatelství, 2008. ISBN 978-80-87197-13-4.
- WAWROSZ, P. 2009. Faktory ovlivňující formální a neformální instituce. In SOUKROMÁ VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ ZNOJMO. *Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference „Nové trendy, nové nápady“*. Znojmo: Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, 2009.
- WAWROSZ, P. 2010. Redistribuce a instituce aneb důležité vazby v ekonomice. *Scientea et Societa*. 2010, Vol. 6, No. 1.
- ŽÁK, M.; VYMĚTAL, P. 2005. Instituce a výkonnost. *Politická ekonomie*. 2005, Vol. 53. No. 4, pp. 545–566.

CREATION AND VIOLATION OF INSTITUTIONAL EQUILIBRIUM IN REDISTRIBUTION SYSTEMS

Petr Wawrosz, University of Finance and Administration, Estonská 500, CZ – 101 00, Praha 10
(wawrosz@mail.vsfs.cz).

Abstract

Institutional economics is one of the most developing fields of economics. However, many its issues still need to be solved. For instance the theory does not give exact answer to why particular institutions (formal and informal norms) occur, change and cease to exist. The paper tries to solve the topic through the model of establishing and disrupting institutional equilibrium in redistribution systems. People live their whole lives in redistribution systems and they can be members of a winning coalition and receive some redistribution or they are out of coalition and the redistribution is made to their detriment. The members of a winning coalition are not, however, automatically guaranteed ongoing membership. So they have interest to establish a structure of institutions (institutional equilibrium) helping them to protect their position. The paper divides redistribution into two kinds: necessary and unnecessary redistribution. The process of creating a winning coal-

tion in a redistribution system is described and it is shown how institutions help to facilitate the process. Then the paper defines the institutional equilibrium (IEQ) and its conditions. They are explained the connections between IEQ and redistribution systems, the conditions when is convenient for some players endeavour to create a equilibrium, the reasons why IEQ does not occur. The theory of institutional change is hereto used - if somebody endeavours to create a IEQ, (s)he also realizes a institutional change.

Keywords

institutions, redistribution systems, desirable and undesirable redistribution, game theory, coalition, institutional equilibrium, institutional change.

JEL Classification

D02, D30, D50, D74