

UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE

FAKULTA SOCIÁLNÍCH VĚD

Institut ekonomických studií

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

**Teorie pravidel a naše realita v transformačním
a post-transformačním období**

Vypracoval: Khafiz Khamet

Vedoucí: PhDr. Adam Geršl, PhD.

Akademický rok: 2007/2008

Prohlášení:

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracoval samostatně a použil pouze uvedené prameny a literaturu.

V Praze dne 30. června 2008

Khafiz Khamet

Poděkování:

Rád bych poděkoval svému konzultantovi PhDr. Adamovi Geršlovi, PhD. za odborné vedení práce a cenné připomínky, které vedly ke zkvalitnění textu.

Abstrakt

Tato práce se zaměřuje na kvalitu institucionálního prostředí v České republice a srovnává ho s ostatními novými členskými státy EU. Ukazuje se, že podcenění některých faktorů v průběhu transformace (význam institucí, vymáhání práva) vedlo ke vzniku speciálních zájmových skupin, které značně ovlivnily přechodný proces. Postupně přenášíme naši analýzu na podnikatelské prostředí a zjišťujeme, že v nejkritičtějších okruzích (vynucení smluv, zahájení nebo ukončení podnikatelské činnosti, administrativa spojená s daňovým břemenem) nedošlo v průběhu posledních let k žádné zásadní reformě, která by tuto nepříznivou situaci odvrátila. Pomocí jednoduchých modelů v závěru zdůrazňujeme, že díky odkladu reforem se vytváří velký prostor pro aktivity typu rent-seeking.

Abstract

This thesis focuses on the quality of the institutional framework of the Czech Republic and compares it with other new EU Member States. It appears that some key factors like the role of institutions, enforcement of legal rules were underestimated during the process of economic and social transition. As a consequence, the economy was influenced by strong interest groups. We are trying to confirm through the analysis of the business environment that performance lags behind due to influence of mentioned groups. Using some simple regression models we show that delay of some vital reforms creates large space for activities like rent-seeking.

Obsah

Úvod.....	1
1. Ekonomické teorie pravidel	3
1.1. Nová institucionální ekonomie.....	3
1.1.1. Instituce	4
1.1.2. Transakční náklady.....	6
1.2. Řád v ekonomice	7
1.3. Teorie veřejné volby.....	8
1.3.1. Vznik neefektivity – selhání státu	9
1.3.2. Měření neefektivity na politickém trhu	11
1.4. Konstituční politická ekonomie	13
1.4.1. Metodologie konstituční politické ekonomie	13
1.4.1.1. Metodologický individualismus a homo oeconomicus.....	14
1.4.1.2. Smluvní paradigma	15
1.4.2. Politické trhy a stát	16
1.4.3. Teorie pravidel a český transformační proces	18
2. Politický trh a subjekty působící na něm	19
2.1. Zájmové skupiny	19
2.1.1. Problémy zájmových skupin	21
2.1.2. Dělení zájmových skupin	22
2.1.3. Řešení problému zájmových skupin.....	23
2.2. Rent-seeking.....	24
2.2.1. Teoretické zázemí pojmu.....	24
2.2.2. Základní model rent-seeking s konstantním počtem hráčů	26
2.2.3. Model se sekvenčními investicemi do dobývání renty.....	28

2.2.4. Velikost ztrát způsobených aktivitou rent-seeking.....	29
2.3. Lobbismus	30
2.3.1. Historie pojmu lobbying.....	30
2.3.2. Dělení zájmových skupin z pohledů lobbismu.....	31
2.3.3. Lobbying a regulace	32
2.3.4. Model důvěryhodného lobbyingu.....	32
2.3.4.1. Předpoklady modelu	33
2.3.4.2. Signalizační hra.....	33
2.3.5. Řešení negativního vlivu zájmových skupin.....	35
3. Empirická analýza institucionální kvality v České republice	36
3.1. Způsoby měření institucionální kvality.....	37
3.2. Kvalita institucionálního prostředí	40
3.3. Vývoj institucionálního rámce v ČR.....	45
3.3.1. Zahájení podnikatelské činnosti	46
3.3.2. Placení daní.....	48
3.3.3. Vynucení smluv	49
3.3.4. Ukončení podnikání.....	50
Závěr	54
Přílohy.....	56
Seznam použité literatury	58

Seznam grafů

Graf 1: Konstituční a post-konstituční smlouva.....	15
Graf 2: Nákladová funkce	16
Graf 3: Sociální náklady monopolu.....	25
Graf 4: Kvalita demokracie	41
Graf 5: Politická stabilita a absence násilí.....	41
Graf 6: Vládní efektivita.....	42
Graf 7: Regulační kvalita.....	42
Graf 8: Právní řád	43
Graf 9: Kontrola korupce.....	43
Graf 10: Míra vnímání korupce a náklady na zahájení podnikání	47
Graf 11: Míra vnímání korupce a časová náročnost daňové administrativy	48
Graf 12: Míra vnímání korupce a doba vynucení smluv	50
Graf 13: Míra vnímání korupce a doba konkurzního řízení	51

Seznám tabulek

Tabulka 1: Institucionální faktory ovlivňující ekonomický růst	4
Tabulka 2: Dělení institucí podle vzniku a vynutitelnosti práv.....	5
Tabulka 3: Věžňovo dilema.....	21
Tabulka 4: Zisky a ztráty politiků (a_i) a zájmové skupiny (b_i)	33
Tabulka 5: Vládní ukazatele	39
Tabulka 6: Složky kvality institucí ČR v čase.....	44
Tabulka 7: Problémy podnikatelského prostředí v ČR.....	53

Seznam použitých zkratek

CPI	Corruption Perception Index/Index vnímání korupce
CPI*	Upravený CPI
CRM	Centrální registrační místo
ČR	Česká republika
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development/Evropská banka pro obnovu a rozvoj
EU	Evropská unie
HDP	Hrubý domácí produkt
IMF	International Monetary Fund/Mezinárodní měnový fond
IPF	Investiční privatizační fondy
KPE	Konstituční politická ekonomie
NIE	Nová institucionální ekonomie
TI	Transparency International
WB	World Bank/Světová banka
WGI	Worldwide Governance Indicators/Celosvětové vládní ukazatele

Úvod

Velkou společenskou a ekonomickou proměnou prošly post-komunistické země v průběhu 90. let minulého století a ukazuje se, že řada z nich tento proces transformace stále ještě nedokončila. Ekonomové a politici té doby stáli před obtížným úkolem, a to zvolit takovou cestu, která by dokázala relativně rychle a efektivně přejít od centrálně plánované ekonomiky k tržní.

Jako východiskem sloužila ekonomie hlavního proudu, která předpokládá nezávisle maximalizujícího jedince v předem daném institucionálním rámci a blíže se nezabývá pravidly a řádem. Tato institucionální ngramotnost a podcenění významu institucí společně s dědictvím komunismu (ustálené vzorce chování, zvyky) významně ovlivnilo ekonomickou situaci a dopady transformační strategie (liberalizace, stabilizace a privatizace).

V posledních desetiletích se začaly rozvíjet směry, které do popředí staví analýzu institucí a jejich interakcí s účastníky ekonomických a politických trhů. Označujeme je jako nové institucionální směry.¹ Snaží se pokrýt výše zmíněné nedostatky hlavního proudu, a zároveň obnovit vnímání ekonomie jako komplexní vědní disciplíny, která úzce souvisí (resp. se prolíná) s ostatními sociálními vědami. Pro nás je to přínosné hlavně z důvodu vybudování vhodného teoretického zázemí, které nám umožňuje kvalifikovaně zkoumat pravidla trhů a vysvětlit procesy probíhající v tranzitivních zemích.

Například počátek české transformace je velice podobný modelovému odvození státu v rámci konstituční politické ekonomie (také označované jako teorie pravidel), která poukazuje na to, že „...jedním ze základních předpokladů účinnosti smluvních vztahů na ekonomických a politických trzích jsou dobře definovaná pravidla *ex ante*. K základním předpokladům účinnosti a vynutitelnosti pravidel patří, že pravidla hry jsou hráčům i rozhodčím zadána předem a exogenně. V průběhu hry jsou pravidla neměnná.“² Tento princip byl několikrát narušen v průběhu české transformace (případ kapitálového trhu) a spolu se špatnou vymahatelností práv se vytvořila plodná půda pro aktivity typu rent-seeking, se kterou jsou spojené snahy o lobbying a korupční jednání. Trh se tak stává doménou zájmových skupin, které jako pavučina svazují státní aktivity.

¹ Patří sem nová institucionální ekonomie, ekonomická analýza práva a nová politická ekonomie.

² Kouba (2001: 69).

Cílem této práce je ukázat, že ani po 18. letech se česká ekonomika nedokázala vypořádat se zaváháním na začátku transformace. Nehledě na slibné výchozí makroekonomické podmínky je, kvůli nekompatibilitě některých formálních a neformálních pravidel, špatné vymahatelnosti práva a rostoucímu vlivu zájmových skupin, kvalita institucionálního prostředí negativně ovlivněná. Vycházet budeme hlavně z aktuálních ukazatelů institucionální kvality a zkoumat jejich vývoj za poslední desetiletí v porovnání s ostatními členskými státy EU. Pokusíme se analyzovat závislost mezi působením zájmových skupin a vládní strnulostí v případě nejkritičtějších oblastí podnikatelského prostředí.

Práce je rozčleněna do tří kapitol. První kapitola je věnovaná hlubšímu seznámení s novými institucionálními směry, jejich vzniku, teoretickému východisku, předmětu zkoumání a jejich představitelům.

Ve druhé kapitole hlouběji rozebereme problematiku zájmových skupin, jejich dělení a aktivity spojené s činností těchto skupin. Hlavní důraz budeme věnovat aktivitě rent-seeking, ze které pramení snaha o lobbying skupinových zájmů (případně korupční chování). Uvedeme několik modelů, kterými se pokoušíme měřit ztráty pramenící z vyhledávání renty a také uvedeme několik způsobů, jak se dají tyto problémy řešit.

V poslední kapitole se pokusíme o empirickou ilustraci institucionální kvality v České republice. Seznámíme čtenáře s dostupnými výzkumy, poukážeme na úskalí měření institucí vzhledem k jejich povaze a vyznačíme kritické oblasti institucionálního prostředí. Obdržené závěry se pokusíme vysvětlit a provést analogii s podnikatelským prostředím, ve kterém se právě dané problémy projevují. Stranou nezůstanou ani vládní reformy, které se snaží napravit nepříznivé podmínky institucionálního prostředí. V neposlední řadě pomocí jednoduchých regresních modelů zdůrazníme provázanost neformálních institucí s tržní efektivitou.

1 Ekonomické teorie pravidel

Ústředním tématem práce budou pravidla, která chápeme jako jakákoli omezení našeho chování. V ekonomii pravidlo často označujeme výrazem instituce a definujeme jej jako „souhrn vztahů mezi lidmi upravený normami,“ kde norma je „...pravidlo, jehož zachování je závazné, je nějak vynucováno, např. předpisy, zvykem, legislativou“³.

Funkcemi a významem institucí se v ekonomii blíže zabývá celá řada směrů jako *nová institucionální ekonomie* (Coase, North, Williamson, z českých autorů např. Mlčoch), *nová politická ekonomie*, kam mimo jiné řadíme teorii veřejné volby (Mueller) a konstituční politickou ekonomii (Buchanan, Tullock).⁴ O hlubší analýzu řádu, který je tvořen pravidly, se pokoušejí zástupci rakouské školy (Mises, Hayek) a ordoliberalismu (Eucken).⁵ V neposlední řadě se funkcemi institucí zabývá ekonomická analýza práva (Posner, Polinsky), která se věnuje aplikaci „...ekonomicko-analytického instrumentaria na právo.“⁶ Všechny výše zmíněné směry vycházejí z metodologického individualismu, racionální volby a z preferencí jednotlivců.

1.1 Nová institucionální ekonomie

Rozvoj tohoto směru začíná v šedesátých letech 20. století a za východisko můžeme považovat stati Arrowa (1974) a Alchiana (1965). Hlavním výzkumným ohniskem nové institucionální ekonomie (NIE) je analýza úlohy institucí v ekonomii a jejich vlivu na chování jedinců. Důvody vzniku NIE můžeme hledat v zanedbání rozboru institucionálního prostředí ze strany ekonomie „hlavního proudu“⁷ (institucionální rámec byl z pohledu neoklasické ekonomie předem daný a nepředpokládala se jeho možná proměna) a za cíl si položila doplnění soudobého „hlavního proudu“ právě o analýzu institucí (nikoli nahradit paradigma

³ Klimeš (2002: 315).

⁴ K hlubšímu teoretickému zázemí můžeme doporučit například Coase (1960), North (1991), Williamson (1987) a Mlčoch (2005). Nejdůležitější poznatky teorie veřejné volby jsou v Mueller (2003). V případě KPE můžeme zmínit Brennan, Buchanan (1985), nebo již legendární knížku Buchanan, Tullock (1962).

⁵ Hayek rozebírá řád hlavně v Hayek (1991). Hlavní principy ordoliberalismu jsou v díle Euckena (2004).

⁶ Bortel (2005: 557). Ekonomická analýza práva je okrajová disciplína z pohledu této práce. Stěžejní dílo této vědní disciplíny je například Posner (1998) nebo Polinsky (2003).

⁷ „Hlavním proudem“ budeme rozumět převládající soudobý názor na makroekonomii (Samuelson, Nordhouse, 1995) a mikroekonomii (Varian, 1995).

neoklasicky, o které se pokoušeli vědci v případě amerického institucionalismu)⁸. Projevilo se to zejména rozšířením koncepce homo oeconomicus „člověkem smluvním“, který na rozdíl od svého protějšku má omezenou racionalitu a kalkuluje s tzv. transakčními náklady, tím jsou obdržené závěry bližší realitě, ale zároveň jsou složitější na modelování.

1.1.1 Instituce

Instituce chápeme jako jakékoli omezení lidského chování, vnášíme řád do lidské společnosti, tím nám poskytují důležité informace a „...umožňují vytvářet správná očekávání týkající se zbytku, nebo alespoň očekávání, která mají dobrou pravděpodobnost, že se ukáží jako správná.“ (Hayek, 1978:36). K důležitým institucím patří například rodina (obrovský vliv při formování jedince, zavádí první „pravidla hry“, neboli institucionální rámec), jazyk (slovní zásoba stanoví hranice našeho vyjadřování), peníze, které se evolučně vyvíjejí v průběhu lidských dějin a jejichž vznik je spojen s úlohou snížit náklady při směně. V tržním prostředí peníze (přesněji cenový systém) mají unikátní vlastnost koordinátora, který poskytuje informace o nespočetných tržních interakcích změnou ceny výrobku (Hayek, 1945). Samotný trh je další institucí, kde rámec, ve kterém se pohybujeme, je tvořen právními normami, ale zároveň je ovlivněn morálními hodnotami lidské společnosti, tudíž se jedná o komplexní instituci.

Z ekonomického hlediska nás zajímá, jestli instituce ovlivňují ekonomickou výkonnost, v tabulce 1 je nástin institucionálních faktorů, které takový vliv mohou mít.

Tabulka 1: Institucionální faktory ovlivňující ekonomický růst

Podmínky	Okolnosti a činitele (faktory)
Obecné	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dominantní ideje a názory ve společnosti ▪ Historický vývoj
Sociální a psychologické	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Poměrně stabilní charakteristiky sociálního systému ▪ Psychologické rysy lidí vytvářející společnost ▪ Speciální role národní kultury, mentality a etických vzorců chování
Politické	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kvalita ústavy a koordinace mechanismů mezi státní a podnikovou sférou, politická kultura, neformální pravidla a tradice
Ekonomické	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Úplná „pravidla hry“ pro rozdělení aktivit na efektivní a neefektivní ▪ Přesně definovaná vlastnická práva ▪ Efektivně fungující finanční a bankovní systém ▪ Přijatelný a nekonfliktní systém daní ▪ Existence ekonomických institucí, které mají pozitivní vliv na dlouhodobý růst

Zdroj: Piech (2003: 8, převzato z Žák, Vymětal (2005: 18), vlastní úpravy).

⁸ Veblen (1899), Commons (1893).

Instituce můžeme dělit na formální a neformální, kde formální instituce mají zákonnou podobu, obecně je to celý právní rámec ekonomiky (zákony, ústava apod.). K důležitým formálním institucím řadíme instituce vlastnických práv, smluvní právo, občanské a trestní právo, ale vliv na ekonomické chování jedinců má také sociální zákonodárství (Mlčoch, 2005: 29-30).

Rozsáhlejší skupinu tvoří neformální instituce, kam zahrnujeme jazyk, zvyky, morálku, tradice⁹, a v abstraktnějším náhledu se můžeme na efektivitu ekonomického systému dívat jako na slučitelnost neformálních institucí s ekonomickým systémem. Obdobně to vidí Adam Smith, který píše, že „...na velké šachovnici lidské společnosti má každá jednotlivá figura vlastní princip pohybu (který je odrazem působení formálních i neformálních institucí – pozn. autora), jenž je zcela odlišný od toho, který by jí mohl chtít vnutit zákonodárský sbor (v našem případě stanovený ekonomický systém – pozn. autora). Jestliže tyto dva principy spadají vjedno a působí stejným směrem, pak hra lidské společnosti bude probíhat snadno a harmonicky a velmi pravděpodobně bude šťastná a úspěšná. Jsou-li opačné nebo rozdílné, hra bude probíhat bídě a lidská společnost se bude nutně stále nacházet v nejvyšším stupni nepořádku.“¹⁰

Instituce, které mají jak formální, tak i neformální složku, označujeme jako komplexní instituce (viz Mlčoch, 2005, kap. 4). Dělení institucí můžeme shrnout následující tabulkou 2.

Tabulka 2: Dělení institucí podle vzniku a vynutitelnosti práv

		Vznik institucí		
		Spontánní evoluce	Uměle navržená	
		Endogenní instituce	Exogenní instituce	
Vynutitelnost	Spontánní decentralizovaná zpětná vazba	Neformální instituce	Zvyky a dobré způsoby sociálně sankcionované po způsobu „oko za oko, zub za zub“	Vyskytují se zřídka: porušení v hierarchickou výše stojících pravidel je penalizováno morální domluvou nebo veřejnou kritikou
	Sankční mechanismy	Formální instituce	Kodex profesního chování, který je spravován určitým orgánem	Právní řád, který je vynucován za pomoci soudních a policejních procedur

Zdroj: Kasper (2002: 37, převzato z Žák, Vymětal (2005: 15), vlastní úpravy).

⁹ Viz například Berger, Luckmann (1999).

¹⁰ Smith. A. (1759, převzato z Hayek, 1978: 35).

Důležitou, ne-li zásadní roli pro funkčnost institucí hraje jejich vymahatelnost, přičemž v případě formálních institucí je vymahatelnost zajištěna skrze justici, u neformálních institucí je vymáhání zajištěno přes sociální a vnitřní sankce (ztráta důvěry, podpálení stodoly apod.).

1.1.2 Transakční náklady

Transakcí rozumíme jakýkoli akt směny mezi účastníky smluvního vztahu a transakční náklady jsou „...náklady na provoz ekonomického systému...“ (Mlčoch, 2005: 32). Jinými slovy, transakční náklady jsou všechny vedlejší náklady, které vznikají v souvislosti s ekonomickou činností. Započítání transakčních nákladů do celkových nám pomáhá odpovědět na otázky, proč racionálně uvažující jedinec vykonává, resp. nevykonává zdánlivě nelogickou činnost (nejede kupovat nejlevnější rohlíky na opačný konec města, kupuje noviny i přesto, že má ty samé informace „zdarma“ dostupné přes internet atd.).

Transakční náklady dělíme na ex ante a ex post. Do ex ante nákladů patří všechno, co se odehrálo před tržní smlouvou (dokonce i v případě, že ke smlouvě nedošlo), tedy náklady na vyjednávání, přípravu, zajištění smlouvy a jiné.

Do nákladů ex post zahrnujeme náklady vyvolané špatnou adaptací (výdaje spojené s neplánovanými skutečnostmi v průběhu realizace), náklady na provoz struktur ovládaní (čím složitější struktura v podniku, tím větší administrativní náklady na řízení organizace), náklady na vynucování plnění smluv při řešení obchodních sporů (náklady způsobené pozdním dodáním zboží, nebo náklady spojené s bankrotem dlužníka) a zvláštní náklady spojené se zajišťováním plnění závazků.¹¹ Dále Mlčoch zdůrazňuje, že sice můžeme takovým způsobem rozdělit náklady na ex ante a ex post, přesto je mezi nimi závislost, není tedy možné provést optimalizaci zvlášť, navíc použití transakčních nákladů omezuje jejich špatná měřitelnost (zkuste ohodnotit peněžní částkou náklady spojené se špatnou důvěrou potenciálního zákazníka atd.). Přesto nám k analýze postačuje znát preferenční uspořádání smluv a volbu ekonomického subjektu, kterou zjistíme, jaká smlouva je pro něj nejvýhodnější z pohledu celkových nákladů (Mlčoch, 2005: 33-34).

¹¹ Mlčoch (2005: 33).

1.2 Řád v ekonomice

V předešlé subkapitole jsem zmínil, že instituce nám vytvářejí řád, neboli rámec, ve kterém se pohybujeme, přemýšlíme, tvoříme, žijeme... Pravidla mohou být v zásadě dvojího druhu, a to buď stanovená, vytvořená, nebo evolučně, přirozeně vzniklá. Klasickým příkladem stanovených pravidel jsou pravidla hry, zákony, vyhlášky, v případě přirozených pravidel se jedná například o fyzikální zákony. Výše zmíněná pravidla nám stanoví odpovídající řády, tedy stanovený a vyrostlý, spontánní řád (v terminologii Hayeka se jedná o taxis a kosmos)¹². Rozdíl můžeme vidět na příkladě města, které je budováno podle urbanistického plánu, nebo které je osídlováno na základě jednání jednotlivců, z nichž každý má své vlastní plány, cíle a sleduje svůj vlastní zájem. Stěžejní myšlenkou Hayeka je zahrnutí společenského a tržního řádu do kosmu (spontánní řád), proto, díky vlastnostem spontánního řádu¹³, je nemůžeme lidským myšlením pojmout a centrálně plánovat bez omezení lidské svobody. Analogicky jako A. Smith a jeho neviditelná ruka trhu Hayek zdůrazňuje: „To, že se člověk podřídil neosobním silám trhu, umožnilo v minulosti růst civilizace, která by se jinak nemohla rozvinout. Právě tím, že se takto podřizujeme, pomáháme každý den budovat něco většího než to, co je kdokoli z nás schopen plně pochopit.“¹⁴

Na výše uvedenou úvahu navazuje ordoliberalismus, ale na rozdíl od Hayeka, který ponechával průběh hospodářského řádu spontánní evoluci, zdůrazňuje nezastupitelnou roli státu v zabezpečení lidské svobody a vymahatelnosti vlastnického práva.¹⁵ Eucken poukazuje na to, že soutěžní řád není řádem spontánním, ale zároveň se nestaví proti historickému vývoji. „Tím, že realizuje systematicky formy řádu, které lze zjistit ve skutečnosti a které usilují o své další uskutečňování, blíží se tento řád řádu rostlému. Tam, kde bude realizován soutěžní řád, bude možné a má se uskutečnit zdola spontánní zakládání například družstev, změny ve velikosti podniků atd. Má být postaráno jen o to, aby nebyl porušen základní princip řádu například vytvářením monopolů. Oproti zákonem stanovenému řádu centrálně administrativního typu nebudou takovéto spontánní výtvořiny nařizovány shora, ale svobodně prováděny jednotlivci.“ (Eucken, 2004: 471).

¹² Hayek (1978: 38).

¹³ Může nabývat jakékoli komplexnosti, také může být založen na čistě abstraktních vztazích, nemusí sloužit určitému záměru a přetrvává nezávisle na okolnostech (Hayek, 1978: 39-40).

¹⁴ Hayek (1990, převzato z Holman a kol., 2005: 266).

¹⁵ Holman a kol. (2005: 342).

1.3 Teorie veřejné volby

Původní východisko sociálních věd najdeme ve filosofii, ale v rámci historického vývoje dochází k postupné separaci ekonomie, politologie, sociologie a dalších sociálních věd. Časem se vymezuje výzkumný zájem a průnikem věd jako ekonomie a politologie se stává prázdná množina, taková separace nám sice umožňuje schůdnější analýzu tržních (resp. politických) procesů, ale nastává otázka, jestli obdržené závěry jsou úplné a správné.

Pokud bychom hledali kořeny současné politologie, pak je třeba blíže zkoumat učení Aristotela, který se domníval, že člověku je vlastní politická aktivita. Naopak ekonomické základy hledejme u Adama Smithe, který za lidskou přirozenost považoval směnnou aktivitu. Z toho také vyúsťuje hlavní zájem obou věd, kde v případě politologie se jedná o zkoumání chování člověka na veřejnosti, naopak ekonomie se zabývá chováním člověka na trhu. Rozdílné jsou i předpoklady obou směrů. Politický člověk má sledovat „veřejný zájem“, naopak ekonomický člověk sleduje svůj vlastní zájem. Otázkou je, jak se může tentýž člověk tak diametrálně lišit. Odpověď se snaží nalézt právě škola veřejné volby.

Teorie veřejné volby je v současné době řazena do nové politické ekonomie spolu s konstituční politickou ekonomikou, teorií racionální volby, pozitivní politickou ekonomikou, protože společným znakem těchto teorií je zájem „...o funkci veřejnoprávních norem regulujících politické trhy“ (Gregor, 2005: 24). Škola veřejné volby vychází z metodologického individualismu, kde ústřední postavou je samostatně se rozhodující jednotlivec a společností rozumíme skupinu jednotlivců. Zároveň z toho plyne, že tvůrcem všech hodnot je jednotlivec, a proto pro pochopení tržních nebo politických procesů je potřeba soustředit svou analýzu na jednání jednotlivce, zkoumat, jaké pohnutky a zájmy ho vedou k přijetí určitého rozhodnutí. Jinými slovy, teorie veřejné volby aplikuje ekonomický aparát na jiné vědní disciplíny, tedy expanduje do jiných oborů.

Na politiky, vědce, úředníky je nahlíženo jako na ekonomicky jednající osoby, které „maximalizují“ svůj užitek. Mějme na paměti, že pojem „svůj užitek“ nesmíme chápat pouze jako sobecké jednání, lidská bytost je velice rozmanitý tvor, a každý má jiné postoje, tedy i pomoc někomu dalšímu může být vnímána jako pozitivní činnost zvyšující užitek.

U zrodu teorie veřejné volby stála virginská škola v čele s J. Buchananem a G. Tullockem. Konkrétně se zajímali o výzkum tvorby legislativy, co ovlivňuje tvorbu zákonů,

jaké skupiny operují na politickém trhu, stranou nezůstala ani analýza byrokracie a dalších subjektů, které jsou propojené se státním aparátem.¹⁶

1.3.1 Vznik neefektivity – selhání státu

Počátkem minulého století se začal šířit názor, že trh není schopný efektivně řídit ekonomiku a že je nutná aktivní účast vlády kvůli nápravám „tržních selhání“. Důvodem byla otřesená světová ekonomika (dlouhodobé krize, hyperinflace) v období po první světové válce. Klasická teorie nebyla schopná dát uspokojivé odpovědi na danou problematiku. Toto vakuum se pokusil vyplnit J. M. Keynes svou Obecnou teorií¹⁷ a dokázal přesvědčit širokou ekonomickou obec o funkčnosti navržených řešení (podpořeno to bylo zdánlivou účinností komunistického režimu v Rusku a hlavně znovuzrozením ekonomiky USA po zavedení programu „New Deal“). Tím započala doba rozsáhlých vládních zásahů do tržní struktury se snahou o nápravu tržních selhání. Aktivní role států v tržní alokaci v podobě transferů, zdanění, omezení nebo podpory určitých segmentů trhu vedla však ke vzniku nového fenoménu, a to „selhání státu“.

Tím, že stát nabourává tržní alokaci, otevírá prostor pro působení různorodých *zájmových skupin*, které se snaží prosadit svůj zájem na úkor ostatních jedinců.¹⁸ Problematikou zájmových skupin se budeme zabývat v následující kapitole.

Rent-seeking (dobývání renty) je problematickou oblastí, která negativně ovlivňuje ekonomickou efektivitu (Murphy, 1993). Nastává v případě, kdy stát poskytuje rentu (výlučné právo na kontrolu určitého zdroje, nebo na poskytování určité služby). Plýtvání je dvojího druhu; za prvé, firmy soutěží mezi sebou o toto výlučné právo a vynakládají nemalé prostředky, které by mohly být využity jinde. Za druhé, problémem je způsob selekce firem, kterým má být takové právo poskytnuto (vzniká prostor pro korupční jednání a další netransparentní činnosti). (Tullock, 1998).

Následující jev můžeme pojmenovat jako strnulost, resp. *rigidita institucí a zákonů*, která nastává v situaci, kdy je potřeba zavést určitý zákon nebo zřídit instituci pro řešení vyvstalého problému. Společnost se dynamicky proměňuje, proto včerejší potřeba nemusí znamenat, že tato potřeba trvá i v současnosti. Potíže můžou nastat při zrušení institucí, kde

¹⁶ Buchanan, Tullock (1962).

¹⁷ Keynes (1963).

¹⁸ Denzau, Munger (1986).

proces je provázen zvýšenými náklady, je dlouhotrvající apod. Mohli bychom provést analogii s rigiditou mezd, kdy zaměstnanci s nadšením vítají jakékoliv zvýšení finančního obnosu, ale často nemívají pochopení pro jeho snížení.

Dále jsou to *transakční náklady*, kterými se zabývala kapitola 1.1.2. Obecně shrnuto, existence a využití transakčních nákladů rázně přibližuje analýzu tržních rozhodnutí reality, kde z pohledu politické ekonomie jsou to takové zvýšené náklady, které provázejí procesy na zjištění zájmu lidí, zorganizování a provedení určité reformy. Můžou nabývat až prohibitivní výše, proto určitá reforma nebude zavedena i přesto, že by výrazně zvýšila efektivitu alokace.

Teorie veřejné volby se snaží odkrýt roušku *byrokracie*, která je významným faktorem na politickém trhu. Tradičně se na byrokracii nahlíželo jako na útvar, který sleduje zájem vlády a který koná ve jménu společenského blaha. Ekonomickou analýzu byrokracie se pokouší zavést Niskanen (1971). Zavádí funkci užitku úředníků, ve které jsou zahrnuty proměnné jako plat, společenské postavení, vliv, moc aj. Všechny tyto proměnné jsou závislé na rozpočtu úřadu, tedy logickým závěrem bylo, že úředníci usilují o maximalizaci tohoto rozpočtu.

Díky historickému vývoji jsme dospěli do situace, kdy je velice problematické propustit úředníka v případě, že plní minimální pracovní povinnosti. Postupně dochází k růstu úřadů, se kterým rostou administrativní náklady na provoz, také se musí věnovat čas na řešení četných problémů uvnitř úřadu. Čas je vzácný statek, proto zůstává méně času na řešení otázek, pro které byl úřad původně zřízen. Takové vlastnosti úřadů způsobují, že šance politiků na prosazení nějaké zásadní změny jsou menší než tlak úřadů na změnu nevyhovujícího politika.

Nyní zkoumejme, jestli je zájem úředníků shodný se zájmem voličů. Jak jsme ukázali, zájem byrokracie je maximalizace rozpočtu svého úřadu. Byrokraté tedy budou podporovat ty politiky, kteří prosazují zvýšení státního rozpočtu a s ním i zvýšení rozpočtu pro úřady. Zvýšení rozpočtu je nutno financovat a hlavním zdrojem jsou daňoví poplatníci, tedy taková politika se projeví zvýšením zdanění, nebo zvýšením státního dluhu, který má obdobný dopad v budoucnosti jako zvýšení zdanění. Snížení příjmů občanů určitě není zájmem voličů, tím vzniká další rozpor s tradičním vnímáním byrokracie.

Selhávání státu může pramenit ze *sledování krátkodobých ekonomických cílů*, kdy vlády řeší aktuální ekonomické a sociální problémy. Takové chování vlády se sice těší velké oblibě voličů (obzvláště pokud vláda prosazuje „populární“ politiky), ale je často v rozporu s prosperitou z dlouhodobého hlediska. Kumulací zásahů vlády do tržních procesů při sledování krátkodobých cílů vznikaly destruktivní dopady v podobě krizí 70. let (resp. pád Sovětského svazu a bolestná transformace 90. let). Důvod, proč takové praktiky měly výše zmíněný dopad, je potřeba hledat v povaze krátkodobých opatření, kdy se problém řešil buď finanční injekcí na podporu umírajícího odvětví, které nemohlo obstát ve světovém konkurenčním boji, ale mělo významné postavení z pohledu domácí ekonomiky (důležitý segment trhu, vysoký počet zaměstnaných lidí), nebo pomocí různých omezení v podobě kvót, cel, kterými se vytvořily umělé překážky, tudíž plodná půda pro aktivity typu rent-seeking, lobbismus atd.

Logrolling, neboli obchodování s hlasy je dalším státním defektem, který nastává v situaci, kdy pro podporu určitého zákona politik musí udělat ústupky v přijetí jiného zákona (lidsky řečeno: něco za něco). Taková forma čerpání ze státního rozpočtu se obvykle projevuje při prosazování regionálních zájmů, které by v případě ojedinělých návrhů ze strany regionů nejspíš byly zamítnuty, ale jako balík změn pro skupinu regionů mají větší šanci na úspěch. Na logrolling můžeme nahlížet jako na posílení vlivu zájmových skupin, kterými se budeme podrobněji zabývat v následující kapitole.

1.3.2 Měření neefektivity na politickém trhu

V teorii veřejné volby se pokouší F. Palda (1997) měřit neefektivnost pomocí transferů, přitom neefektivní je jakýkoli trh, v němž lze reformou dojít ke zlepšení paretovske¹⁹ efektivity. Neefektivita může vznikat při existenci určité silné zájmové skupiny, která je podporovaná ze strany státu (viz minulá subkapitola), nebo v případě, kdy určitá skupina je plátcem a zároveň příjemcem daně (sociální podpora). Transfery vystupují jako měřítko neefektivity kvůli významnému podílu na státním rozpočtu, nepotřebnosti složité mikroekonomické analýzy a předpokladům politické rovnováhy. Nevýhodami použití tohoto modelu je problematické počítání budoucího zdanění a odhadnutí poptávky po sociálním

¹⁹ *Paretové optimum* je takové optimum, kdy žádný z účastníků trhu (ekonomického, politického aj.) si nemůže polepšit, aniž by si jiný účastník zároveň nepohoršil. Zlepšením paretovske efektivity tedy rozumíme posun směrem k paretovskému optimu.

pojištění. Hledáme tedy maximální užitek, který by jedinec měl po reformě, formálně to můžeme zapsat jako:

$$(x_{after}, t_{after}, f_{after}) = \arg \max_{x,t,f} E[U(x, t, f)], \quad (1)$$

kde vektor x je poptávka po soukromých statcích, t jsou daně a f jsou transfery. Stupeň neefektivity dostaneme porovnáním se stavem před reformou $(x_{before}, t_{before}, f_{before})$ a výsledný model má podobu:

$$L = \sum_{i=1}^n t_{before}^i - \min_{j \in \{1, \dots, m\}} \sum_{i=1}^n t_{after, j}^i, \quad (2)$$

kde m je počet distribučních implikací (rozdílný zisk jednotlivých hráčů po reformě).^{20,21}

Zajímavé je zkoumat vztah mezi vládní neefektivitou a ekonomickým růstem. V empirické studii se Pushak, Tiongson, Varoudakis (2007) snaží nalézt odpovědi na otázky ohledně vztahu mezi fiskální stabilitou a ekonomickým růstem, velikostí vlády a ekonomickým růstem, a role institucionální kvality. Z našeho pohledu je zajímavý závěr v případě vztahu mezi velikostí vlády (velikost vládních výdajů na HDP) a ekonomickým růstem, který byl zkoumán na vzorku dat z 25 tranzitivních států²² v období od roku 1992 do roku 2004. Pushak, Tiongson, Varoudakis (2007: 18-20) obdrželi velice zajímavé výsledky, když zjistili, že dopad vládní velikosti na ekonomický růst je nelineární, ze vzorku dat navíc odhalili prahovou hranici odpovídající hodnotě 35 % (velikost vládních výdajů na HDP). V případě, že velikost vlády je vyšší nebo rovná hodnotě 35 %, potom veřejné výdaje negativně ovlivňují ekonomický růst, pro hodnoty menší než 35 % nemůžeme prokázat měřitelný dopad na ekonomický růst.

²⁰ Viz Gregor (2005: 95-96).

²¹ Někteří ekonomové nesouhlasí s tak velkým vlivem transferů na ekonomickou efektivitu, např. alternativní hypotéza efektivních trhů zdůrazňuje racionalitu jednotlivců a s tím spojené racionální očekávání. Pro bližší informace mohou doporučit Wittman (1995).

²² Jednalo se o Albánii, Arménii, Ázerbajdžán, Bělorusko, Bosnu a Hercegovinu, Bulharsko, Černou Horu, Českou republiku, Estonsko, FYR Makedonii, Gruzii, Chorvatsko, Kazachstán, Kosovo, Kyrgyzstán, Litvu, Lotyšsko, Maďarsko, Moldavsko, Polsko, Rumunsko, Ruskou federaci, Srbsko, Slovensko, Slovinsko, Tádžikistán, Turecko, Turkmenistán, Ukrajinu a Uzbekistán.

Existenci nelineární závislosti vysvětlují tím, že malé vlády se soustředí hlavně na poskytování nezbytných veřejných statků (vymáhání práva, obrana, infrastruktura) a na služby zvyšující efektivitu občanů (vzdělání, zdravotní péče). Naopak velké vlády ve větší míře začínají poskytovat „neproduktivní“ služby (sociální transfery, dotace aj.). (Pushak, Tiongson, Varoudakis, 2007: 19, první odstavec).

1.4 Konstituční politická ekonomie

Konstituční politická ekonomie (zkráceně KPE), také označovaná jako teorie pravidel, se vyvíjí z normativní větve teorie veřejné volby, ale na rozdíl od veřejné volby, kde jsme se pohybovali v rámci daných pravidel, KPE zkoumá a porovnává efektivitu s alternativními „balíky“ pravidel. Hlavní oblasti výzkumu se zabývají vznikem a vývojem institucí, úlohou státu a morálního kodexu při vynucování a dodržování práv, úlohou očekávání při platných pravidlech, rolí zájmů (skupinových nebo individuálních) ve zdokonalovacím procesu a problematického zdokonalování institucionálního prostředí.²³

Z historického hlediska se konstituční ekonomie vyčleňuje z teorie veřejné volby v 80. letech, když si J. Buchanan všimá podobnosti chování ekonomů z různých „táborů“, kteří racionálními argumenty poukazují na selhávání trhu (resp. vlády), a dávají návod „osvícenému panovníkovi“, jak dále postupovat. Kritickou sebereflexí Buchanan (jako bytostný liberál a spoluzakladatel veřejné volby) formuluje otázku: „Jestliže selhávají trhy i vlády, jaká je tedy organizační alternativa?“²⁴ Východiskem je pro něj smluvní paradigma, které respektuje individuální svobodu a předkládá kontrolu státu jednotlivci. Stěžejními myšlenkami jsou tedy změna cílového adresáta z politiků na širokou veřejnost, zvyšování ekonomické gramotnosti společnosti a integrace konstituční ekonomie do politické kultury společnosti (Kouba, 2000: 7-8).

1.4.1 Metodologie konstituční politické ekonomie

Konstituční ekonomie vychází ze tří pilířů: metodologického individualismu, smluvního paradigmatu a vnímání politiky jako směny. Z analytického hlediska pak budeme o našem jedinci předpokládat, že jedná podle modelu *homo oeconomicus*, který sice není

²³ Kouba (2000: 8).

²⁴ Buchanan (1975, převzato z Kouba, 2000: 7).

nutným předpokladem pro naši analýzu, ale umožňuje využití dobře rozpracovaného mikroekonomického aparátu.

1.4.1.1 Metodologický individualismus a homo oeconomicus

Východiskem pro naši analýzu je samostatně jednající jednotlivec, proto jakýkoliv kolektiv budeme vnímat jako skupinu jednotlivců a kolektivní rozhodování bude důsledkem individuálních preferencí. Řešení konfliktních zájmů mezi jednotlivci vidí konstituční ekonomie v konsensuální dohodě, ale účelem je navrhnout takový institucionální rámec, který by pomáhal předcházet většině problémů (Buchanan, 1975).

Přiblížíme si ještě základní předpoklad modelu homo oeconomicus, kterým je racionalita zkoumaného jedince. Můžeme ji popsat následovně:

- Rozhodovatel si uvědomuje všechny dostupné alternativy a odmítá vzít v potaz všechny nedostupné alternativy (jinými slovy se nezajímá a nijak nekalkuluje s něčím, co je pro něj příliš drahé nebo fyzicky nedostupné).
- Rozhodovatel vezme v úvahu každou dostupnou informaci, nebo takovou, která stojí za vyhledávání (náklady na vyhledávání nepřevyšují užitek neboli přínos z této informace), aby odhadl důsledek volby každé z dostupných alternativ.
- Tyto alternativy seřazuje podle preferencí, přičemž toto uspořádání má splňovat určité předpoklady (úplnost, tranzitivita, reflexivita, nesaturovanost, spojitost a ryze konvexnost).
- Vybírá alternativu ležící nejvýše v jeho uspořádání.

Po rozhodovateli pouze chceme, aby uměl porovnat, jestli je pro něj alternativa lepší, nebo horší.²⁵ Pokud známe volbu zkoumaného jedince, pak díky splněným předpokladům seřazení preferencí můžeme říci, že zvolená alternativa je nejlepší možná z pohledu celkových nákladů.

Konstituční politická ekonomie pracuje s omezenou racionalitou, která pracuje se zjemněnými požadavky v případě vyhledávání všech dostupných alternativ a informací (stačí vyhledávat pouze ty nejpodstatnější). Musíme si zároveň uvědomit to, do jakých důsledků jde využití modelu homo oeconomicus. *Homo* znamená rovný, stejný, z toho plyne stejné

²⁵ Viz Koubek (2008, kap. 1.2).

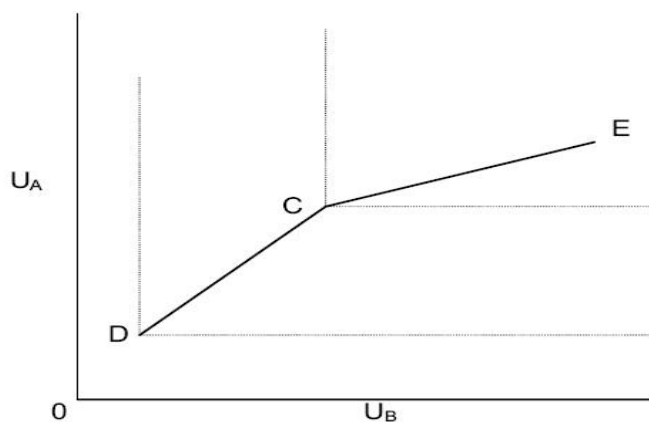
postavení všech aktérů při různých činnostech (např. v politickém rozhodování), tudíž použití modelu v sobě implikuje demokratické uspořádání (právě v něm má každý volič stejnou váhu hlasu).

1.4.1.2 Smluvní paradigma

KPE z teoretického hlediska navazuje na učení Adama Smithe, který tvrdil, že člověku je vlastní směnná aktivita. Měli bychom vnímat ekonomii jako vědu o směně, resp. smlouvě. Buchanan shrnuje vlastnosti ekonomie do následujících bodů: ekonomie je zvláštní vědou, která se nepodobá fyzikálním ani biologickým vědám, je vědou o volbě a rozhodování, zabývá se jednotlivci, směnou a je hrou v rámci pravidel, je úzce spojená s politikou a základní principy ekonomie jsou jednoduché, proto k pochopení nepotřebujeme nadměrného matematického aparátu (Buchanan, 1979).

Konstituční ekonomie se zabývá vlastností pravidel, která vznikají dohodou zúčastněných osob. Dvě osoby uzavírají mezi sebou vzájemnou smlouvu, protože je oboustranně výhodná (předpokládá se, že dobrovolně člověk neuzavře pro něj nevýhodnou smlouvu). KPE rozšiřuje svou analýzu na více subjektů a ke zkoumání prostorů vzájemně výhodných přínosů používá smluvní paradigma, které vnímá uzavření smlouvy na politickém trhu ekvivalentně smlouvě tržní. Obecně constituční ekonomie zkoumá užitek jednotlivců ve výchozím stavu, porovnává ho s užitekem po přijetí constituční smlouvy a možnými dalšími změnami v post-konstitučním období. V grafu 1 vidíme, že se jednotlivci mohou uzavřením constituční smlouvy posunout z bodu D do bodu C, kde mají oba větší užitek, další vývoj je však nejistý a značně závisí na volebním systému.

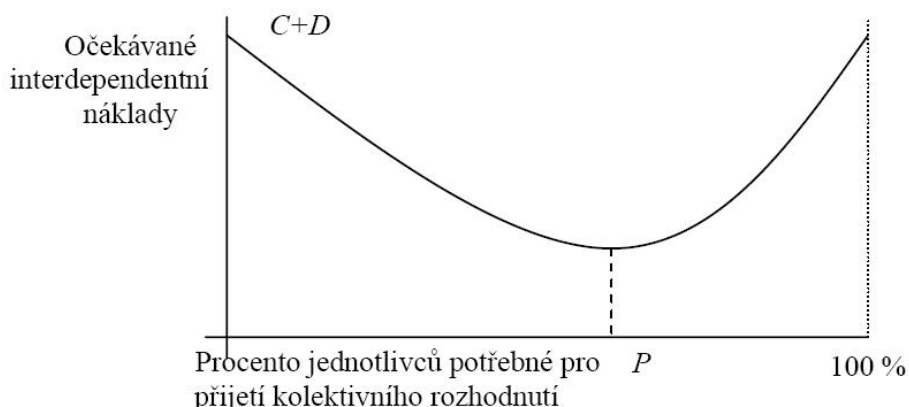
Graf 1: Konstituční a post-konstituční smlouva



Zdroj: Kouba (2000: 19).

Další oblasti, které KPE věnuje svou pozornost, jsou externí náklady vznikající při kolektivních aktivitách. Buchanan a Tullock ve své knize z roku 1962 zavádějí zjednodušenou podobu nákladové funkce, která vzniká součtem očekávaných externích nákladů pro přijetí kolektivního rozhodnutí (C) a očekávaných transakčních nákladů rozhodování (D) (graf 2). Bod minima nám potom udává optimální hlasovací pravidlo pro danou aktivitu.

Graf 2: Nákladová funkce



Zdroj: Geršl (2001: 62).

Smluvní paradigma na politickém trhu chápeme jako ekvivalent smluvního paradigmatu při tržní směně. Obdobně můžeme nahlížet i na přijetí pravidel, kde v případě jednomyslného souhlasu chápeme, že zavedení pravidla je přínosné pro všechny voliče. Opět, abychom provedli analogii s tržním procesem, uzavření smlouvy můžeme vnímat jako přijetí určitého pravidla, a definujeme to jako uzavření společenské smlouvy.

1.4.2 Politické trhy a stát

Jak již bylo zmíněno, politická ekonomie rozšiřuje ekonomickou analýzu na politické trhy a politiku vnímá jako směnu. Politici jsou tedy jedinci, kteří nesledují veřejný zájem, ale naopak se snaží zvýšit svůj vlastní užitek. Uvědomme si, že sledování vlastního užitku nevyklučuje zájem o veřejné blaho, veřejný zájem, ale pouze se jedná o obecnější činnost, která v sobě může zahrnovat výše zmíněné aktivity. Užitek politika je úzce spojen s jeho funkčním obdobím, proto se snaží prosazovat takovou politiku, která by případně jeho funkční období prodloužila.

S délkou funkčního období politika je spojen další problém, kterým je časový nesoulad mezi působností přijatých zákonů (jejich dopad na společnost) a životním cyklem

politika na politickém trhu, který je mnohem kratší než dopad přijatých zákonů. Díky tomu politik může jen stěží odhadnout skutečné důsledky svého rozhodnutí, navíc bude zjevně preferovat zavedení pravidel, která by měla kladný dopad z krátkodobého hlediska, resp. negativní dopad, ale v dlouhodobém horizontu (následky se projeví až v budoucím vývoji). Příkladem takových pravidel je dluhové financování, kde dopad na společnost je podobný zvýšenému zdanění, s tím rozdílem, že plody těží současná generace a splácí budoucí. K. Kouba velice umně poznamenává, že v takových příkladech výrok Keynese, že jsme dlouhodobě všichni mrtvi, neplatí (břemeno, které produkujeme pro budoucí generace, předpokládá jejich existenci).²⁶

Samotný stát je z pohledu konstituční ekonomie velice problematickou institucí, přičemž problém tkví ve špatné zpětné kontrole ze strany obyvatel. Plyne to z evolučního vývoje, kde z anarchického stavu, ve kterém jsou jedinci omezeni pouze neformálními pravidly (morálka, zvyky), vzhledem ke konfliktní povaze člověka, dospějeme k zavedení nějakého aparátu, který by umožňoval problémové situace řešit. Takovou úlohu přebírá stát, který plní funkci ochrany svobody jednotlivce a produkce veřejných statků, následně však dochází ke stále většímu zásahu do života jedinců, což je důsledkem špatného ohraničení (vymezení) pravomoci státu (Buchanan, 1975).

V tomto ohledu Buchanan vychází z Hayeka a jeho evolučního pojetí řádu (Hayek, 1973, kap. 2), ale kriticky se staví k jeho přesvědčení, „...že sociální evoluce zaručí přežití efektivních sociálních forem.“²⁷ Buchanan navrhuje reformu institucí takovým způsobem, aby byla umožněna kontrola státu. Příkladem může být ukotvení základních principů v konstituci, která je definována „...jako soustava ex ante odsouhlasených pravidel platných na různých úrovních ekonomických a politických aktivit.“ (Kouba, 2000: 4).

Předpoklad, že evoluční vývoj máme korigovat zaváděním institucí, myšlenkově přibližuje konstituční ekonomii ordoliberalismu. Neustále si musíme uvědomovat, že pouhé zavedení pravidel nestačí k jejich fungování, ale že je nutná jejich vymahatelnost, jinak ztrácejí smysl. Dokonce je lepší taková situace, kdy máme špatná pravidla, ale efektivně se vymáhají, než situace v případě, kdy pravidla jsou dobrá, ale vůbec se nevymáhají. Obě dvě situace jsou však horší než stav, při kterém máme dobrá pravidla s efektivním vymáháním.

²⁶ Viz Kouba (2000: 14).

²⁷ Buchanan (1975, převzato z Kouba, 2000: 10).

1.4.3 Teorie pravidel a český transformační proces

Proč se máme zajímat o teorii pravidel? Co nás má motivovat k hlubšímu bádání v této oblasti? Jako inspirace nám může sloužit transformační proces, probíhající v post-komunistických státech, a nejbližší pro nás jsou proměny v Československé, resp. České republice po roce 1989. Podobnost transformace se zavedením státu a konstituční smlouvy plyne z událostí, které se odehrály na začátku tohoto transformačního procesu. Jedinečnost této události vidí Geršl v „...téměř kompletní změně institucionálního rámce. Od roku 1990 byla revidována formální pravidla z období socialismu, popřípadě jsou budována zcela nová.“ (Geršl, 2001: 89, třetí odstavec).

Tím zvláštnosti české ekonomiky na počátku transformace nekončí. Geršl přímo poznamenává, „obecně lze říci, že [...] se podařilo vytvořit ve výchozí fázi transformace atmosféru podobnou *modelovému* konstitučnímu rozhodování.“²⁸ Důvod, proč v ČR byly optimální podmínky, můžeme najít v absenci zájmových skupin, širokém konsensu a omezené znalosti dopadu určitých základních pravidel. Přesto, nehledě na „optimální“ počáteční stav, se soudobí ekonomové nedokázali vyvarovat chyb při zavedení základních pravidel, přičemž důvodem může být unikátní situace z historického pohledu (museli jednat na „zelené louce“) a odpovídající výuka ekonomie na vysokých školách (separace ekonomie od ostatních sociálních věd, hlavně práva). Došlo k vybudování demokracie, která mimo pozitivních stránek s sebou nevyhnutelně přinesla i určité defekty²⁹, jejichž významnost byla značně podceněna. Hlavně se jedná o vliv zájmových skupin, kterými se budeme zabývat v následující kapitole.

²⁸ Geršl (2001: 91, třetí odstavec).

²⁹ Defekty plynou z existence státu, tzn. demokratické i jiné uspořádání budou podobnými defekty trpět.

2 Politický trh a subjekty působící na něm

V této kapitole se budeme zabývat vznikem pravidel na politickém trhu a subjekty, které mají vliv na jejich tvorbu. A. Geršl chápe pod pojmem politické trhy „...specifickou organizaci státu, zejména jeho produktivní a renegociační složky, která je typická pro demokratické země světa.“³⁰ Produktivní složkou rozumíme zastupitelské orgány (zvolené politiky, vládu), renegociační složka je v tomto případě schopnost státu změnit pravidla přijatá v konstituční fázi (formálním ukotvením konstitučních pravidel může být např. ústavní smlouva).

2.1 Zájmové skupiny

V post-konstitučním období dochází k formování rozdílných pravidel (uzavírání bi- a multilaterálních smluv), jejichž účelem je určitým způsobem doplnit konstituční pravidla, vyplnit mezery vznikající postupným vývojem společnosti anebo vnést určité korekce. Existence multilaterálních smluv, které mimo jiné mají za následek produkci veřejných statků³¹, může být přínosná pro určité skupiny. Jako *zájmovou skupinu* potom chápeme takovou skupinu, která může potenciálně těžit z multilaterálních smluv, a zároveň je menší než celek omezený danou multilaterální smlouvou.³² Členy takové skupiny sjednocuje společný zájem, u odborů je společným zájmem lepší postavení jejich členů ve firmách (vyšší mzda, jistota), zájem města může být v zabránění návrhu na výstavbu dálnice v bezprostředním okolí, občané mohou mít zájem na lepších životních podmínkách.

Logicky nás tedy zajímá, kdy taková skupina bude usilovat o získání veřejného statku. Je zřejmé, že členové skupiny nesou určité náklady (koordinace, čas, peněžní výdaje spojené s prosazováním zájmů apod.), zároveň v případě úspěšného prosazení svého zájmu (získání veřejného statku) má skupina určité výnosy. Skupina vyvíjí snahu v případě, kdy její výnosy přesáhnou náklady, a jelikož je tvořena jednotlivci, potom i analýzu můžeme přenést na ně.

³⁰ Geršl (2001: 73, druhý odstavec).

³¹ Formulace „produkce veřejného statku“ je velice obsáhlá, zahrnuje jak přímou výrobu veřejného statku (výstavba majáku) zájmovou skupinou, tak i vydobytí privilegia pro určitou skupinu (daňové úlevy pro firmy z určitého sektoru ekonomiky, zavedení norem, regulací atd.). Například M. Olson nahlíží na poskytnutí výhody v podobě vyšší ceny v tržním prostředí jako na veřejný statek (Olson, 1965: 38).

³² Vycházím z definice A. Geršla (2001: 74, třetí odstavec).

Budeme považovat nákladovou funkci (C) za funkci ceny (P)³³, kterou je nutno vynaložit pro pořízení veřejného statku ($C = f(P)$), potom náklady vynaložené i -tým členem jsou C_i a platí $C = \sum_{i=1}^n C_i$, kde n je počet členů ve skupině. Výnos pro skupinu (V_g) z pořízení veřejného statku (dokončená výstavba majáku, prosazení vyšších cen na určitý druh zboží) bude dán vztahem $V_g = S_g P$, kde S_g je velikost skupiny (závisí mimo počtu členů také na „...hodnotě jednotky veřejného statku vzhledem ke každému členu skupiny“³⁴). Výnos i -tého jedince (V_i) je pak dán jeho podílem (F_i) na celkovém výnosu pro skupinu ($V_i = F_i \cdot V_g$) a zisk i -tého jedince (π_i) vychází ze vztahu $\pi_i = V_i - C_i$. Řešíme jednoduchý optimalizační problém: $\pi_i^* = \arg \max_P (\pi_i)$, kde v optimu platí:

$$F_i \left(\frac{\partial V_g}{\partial P} \right) - \frac{\partial C_i}{\partial P} = 0, \quad (3)$$

$$F_i \left(\frac{\partial V_g}{\partial P} \right) = \frac{\partial C_i}{\partial P}. \quad (4)$$

Z toho plyne, že míra výnosu skupiny musí převyšovat míru zvýšení nákladů. Po vyřešení a jednoduchých úpravách rovnice (4) je vidět, že $F_i > C_i / V_g$ a $V_i > C_i$, z čehož plyne, že veřejný statek bude pořízen v případě, kdy výnos každého člena bude přesahovat jeho vynaložené náklady, tedy celkový výnos pro skupinu bude vyšší než celkové náklady.³⁵ To sice potvrzuje původní očekávání, ale musíme si uvědomit, že statek bude pořízen i v případě, kdy náklady ponese pouze jeden člověk ze skupiny, pokud je $V_i > C$. Například z ekonomického pohledu hodnota F_i je rovna elasticitě poptávky v případě nezávisle jednajících firem na trhu maximalizujících svůj zisk.³⁶

³³ Měla by zahrnovat i transakční náklady vznikající při pořízení veřejného statku. Olson (1965: 22) například považuje nákladovou funkci za funkci míry nebo úrovně nutné pro pořízení veřejného statku, kde cena je nejběžnější aproximací takové míry.

³⁴ Olson (1965: 23, první odstavec, překlad autora).

³⁵ Viz Olson (1965, kap. I.D).

³⁶ Tento závěr uvádí Olson (1965: 25-26), navíc je jasné, že při rozdílu mezi frakčním poměrem F_i a elasticitou poptávky firmy buď omezují, nebo zvyšují svou produkci, to znamená, že začínají jednat v zájmu odvětví.

2.1.1 Problémy zájmových skupin

Z předchozí kapitoly je vidět, že každý jedinec ze skupiny by měl nést náklady C_i potřebné pro pořízení veřejného statku. Vzhledem k vlastnostem takových statků (nevyhláditelnost, nerivalita) je pro racionálně uvažujícího jedince silnou motivací nepřispívat na jejich tvorbu, tedy nenést žádné náklady, ale pouze užívat jejich plodů. Právě existence takových jedinců zvyšuje transakční náklady při pořízení veřejného statku. Dalším demotivačním faktorem může být nízký podíl na výnosu (malá hodnota F_i při velkém n), potom je pro jedince nesmyslné vyvíjet úsilí k zajištění relevantních informací k dané problematice (návštěva schůzek, vyjednávání apod.). To je vlastně paradoxní vzhledem k původním očekáváním vycházejícím z tradiční teorie (kap. 2.1.2), kde předpokládáme, že s velkým počtem členů jsou náklady rovnoměrně rozloženy, proto bychom se měli blížit optimu.

Zvláštnost velkých skupin vzhledem ke specifickým vlastnostem veřejného statku tím nekončí. V realitě je většinou pořízení takových statků daleko od optimální hodnoty a zátěž na členy skupiny je velmi nerovnoměrná. Olson přímo poznamenává, že „...většinou velké skupiny nejsou schopné zajistit žádný veřejný statek,“ ale také „...je trend k zajištění suboptimálního množství veřejného statku pro malé skupiny.“ (Olson, 1965: 28, první odstavec, překlad autora).

Díky výše zmíněným důvodům můžeme produkci veřejných statků vnímat jako strategickou hru, při které je úlohou hráčů minimalizovat náklady a maximalizovat svůj vlastní zisk. Pro dva hráče bychom mohli provést paralelu s vězňovým dilematem, které je v obecné podobě shrnuto v tabulce 3.

Tabulka 3: Vězňovo dilema

	B+	B-
A+	c, c	a, d
A-	d, a	b, b

Poznámka: $a < b < c < d$. Zdroj: Gregor (2005: 53, vlastní úpravy).

Vidíme, že na jakoukoli strategii hráče B hráč A zvolí strategii A-, obdobně to platí i pro hráče B, který na každou strategii hráče A volí strategii B-. Z toho plyne, že jediným

Podobnou analýzu trhu rozpracoval Cournot (1897, kap. vii), proto využívané modely jsou často podobné, ne-li stejné, jeho modelu oligopolů.

případem Nashovy rovnováhy je situace $A-,B-$ s odpovídajícími užitky (b,b) . Příkladem obdrženého závěru může být situace, kdy se dvě osoby dohodnou, že postaví přehradu, ale oba se budou obávat, že ten druhý dohodu poruší a nedojde stavět. Důsledkem bude to, že zůstanou doma a žádná přehrada postavena nebude, a to i přesto, že situace s postavenou přehradou má pro oba vyšší užitek $(c > b)$. Do situace $A+,B+$ by naše osoby mohlo posunout zavedení nějakého externího pravidla (existence nepsaného pravidla, smlouvy atd.).

2.1.2 Dělení zájmových skupin

Jako první kritérium pro dělení skupin může sloužit jejich velikost. Tradiční teorie dělení skupin, kterou se zabývali hlavně sociologové, zavádí „primární“ a „sekundární“ skupiny.³⁷ Primární skupiny jsou natolik malé, že každý člen je v úzkém kontaktu s ostatními (klasickým příkladem může být rodina), ale s vývojem společnosti se postupně formují a přibírají na významu sekundární skupiny (university, církev, firmy, odbory atd.). Potřebu lidí být v té či oné skupině považuje tradiční teorie za jakousi universální vlastnost člověka, to znamená, že důvod, proč se jedinec stává členem malé či velké skupiny, je svou povahou stejný. Z toho plyne, že rozdíl mezi takovými skupinami je pouze ve velikosti, nikoli v druhu.

Mansur Olson se ve své knize *Logic of Collective Action* ptá, jestli opravdu malé a velké skupiny jednají stejným způsobem, mají stejnou efektivitu, liší se pouze velikostí, nikoli však svou charakteristikou.³⁸ Jako podklad mu slouží studie³⁹, v níž se ukazuje, že v průměru osoba nepatří do velkých asociací (z tradiční teorie plyne rovnoměrné rozdělení mezi skupinami). Sám Olson rozšiřuje dělení skupin na „exklusivní“ a „inkluzivní“, podle odpovídajícího veřejného statku. Exklusivní statky jsou početně omezené (např. vyšší cena zboží) a zobrazují klasickou tržní situaci, naopak inkluzivní statky zobrazují netržní situaci, kde se nabídka rozrůstá se zvyšujícím se počtem členů (Olson, 1965: 38). Jak je patrné, jedna firma (resp. osoba) může být zároveň v obou skupinách (z jedné strany chceme, aby naše firma měla monopolní postavení, z druhé strany chceme, aby daný obor měl určité daňové výhody vůči ostatním segmentům trhu). Postupnými úvahami docházíme k tomu, že není

³⁷ Například Cooley (1909), Homans (1950).

³⁸ Olson (1965: 20).

³⁹ Hausknecht (1962).

podstatné, jak dělit zájmové skupiny, ale otázkou je, jak posunout členy skupin z pole $A-,B-$ do $A+,B+$ (tab. 3).

Za povšimnutí stojí rozšíření skupinové teorie na tržní struktury (exklusivní skupiny), proto se přímo nabízí analogie s oligopolními modely působení firem na trhu.⁴⁰ Pro malé n využijeme závěru z odpovídajícího oligopolního modelu, pro velká n z teorie vyplývá, že se dostáváme k dokonalé konkurenci nebo monopolistické konkurenci. Této podobnosti patřičným způsobem využijeme při modelování aktivity, jako je rent-seeking.

2.1.3 Řešení problému zájmových skupin

Zajímá nás, jakým způsobem můžeme posunout členy skupiny z pole $A-,B-$ do $A+,B+$ (tab. 3). Obecně bychom řešení mohli hledat v zavedení externího pravidla, Olson (1965: 33) však poukazuje na to, že pro malé skupiny není nutné zavedení externího pravidla, protože tam dojde k pořízení veřejného statku nezávisle na vnějším pravidle. Plyne to hlavně z vlastností malých skupin, kde členové na sebe vidí, proto neexistuje „černý pasažér“. Další důvod spočívá v úvaze, že přínos z veřejného statku je rozdílný pro každého jednotlivce ze skupiny. Potom šance, že se v malé skupině objeví jedinec, pro kterého výnosy z takového statku (V_i) budou vyšší než celkové náklady $\left(C = \sum_{i=1}^n C_i \right)$ na pořízení, je vysoká, proto dojde k zajištění veřejného statku, přestože náklady ponese pouze jeden člen.

Pro velkou skupinu se bez externího pravidla (mechanismu) neobejdeme, Olson (1965: 51) takový mechanismus nazývá „selektivní podněty“. V zásadě jsou selektivní podněty buď pozitivní, nebo negativní. A. Geršl zdůrazňuje, že „negativní podněty trestají jednotlivce, pokud se nepodílí na nákladech veřejného statku, a jsou obdobné našemu ochrannému státu v případě základních pravidel.“⁴¹ V případě pozitivních selektivních pravidel se může jednat o morální a sociální podněty.⁴²

⁴⁰ Stackelbergův nebo Cournotův model, např. v Koubek (2008, kap. 15).

⁴¹ Geršl (2001: 76, druhý odstavec).

⁴² Pro bližší informace k problematice selektivních problémů doporučuji Olson (1965, kap. I.F) nebo Geršl (2001: 75-77).

2.2 Rent-seeking

Jak již bylo zmíněno v kapitole 1.3.1, rent-seeking je fenomén spojený s existencí státu. Vláda má možnost pomocí legislativy vytvořit, vylepšit, nebo ochránit monopolní postavení určité skupiny, takovým způsobem se zvyšuje monopolní zisk „vyvolené“ organizace a dochází k přerozdělení bohatství ve společnosti od spotřebitelů k firmám (případ administrativního monopolu). Pokud by se jednalo o čisté přerozdělení bohatství od jedné skupiny ke druhé, pak z mikroekonomického pohledu (předpokládáme, že dodatečná koruna má stejný společenský význam, nezávisle na tom, komu přibývá nebo ubývá⁴³) jsme stále v pareto-optimální pozici, avšak problémem je, že pro firmy je velice lukrativní získat takovou rentu, proto jsou ochotné vyvíjet námahu a nést náklady maximálně do výše poskytnuté renty. Tyto náklady jsou pak z pohledu společnosti ztrátové, jedná se o ušlý zisk.

2.2.1 Teoretické zázemí pojmu

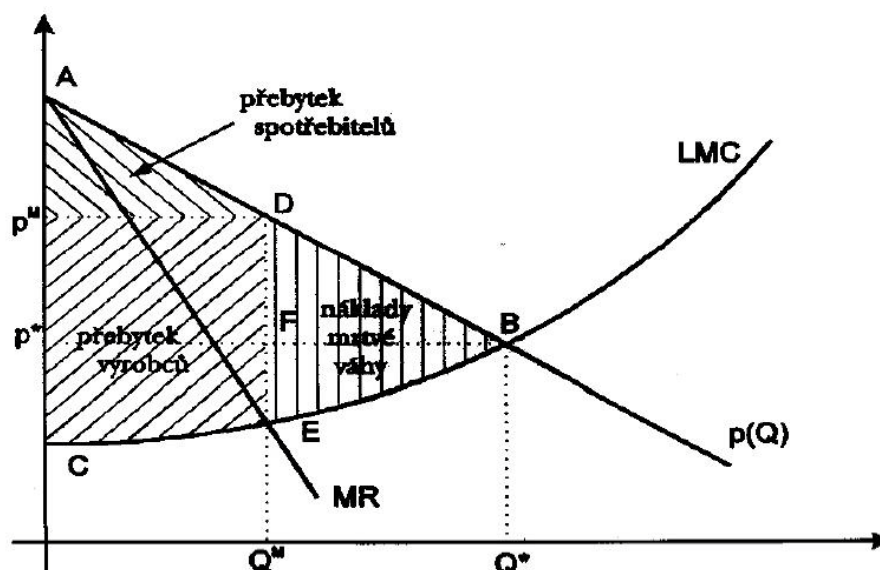
Poprvé byla aktivita rent-seeking systematicky rozebrána Tullockem (1967), ale samotný pojem zavádí až Krueger (1974). V případě klasického modelu monopolu (graf 3), který čelí klesající poptávkové funkci, jeho výstup odpovídá množství Q^M , který plyne z optimalizační podmínky (rovnost LMC a MR). Danému množství odpovídá monopolistická cena P^M , která je vyšší než cena v případě dokonalé konkurence P^* (za předpokladu rovnosti LMC pro monopolistickou a dokonale konkurenční firmu), potom plocha určená $CEDP^M$ (graf 3) je přebytkem monopolu, tedy se jedná o přerozdělení bohatství od spotřebitelů k výrobcům. Zároveň vidíme společenské ztráty o velikosti plochy EBD, které jsou dané rozdílem množství výstupu monopolu a množstvím Q^* v případě dokonalé konkurenčního prostředí (ze společenského pohledu se zdroje promrhaly).

Nyní si představme, že monopol byl vytvořen a je chráněn činností vlády. Příkladem může být možnost spravování letecké linky mezi více městy určitou leteckou společností. V případě, že existuje více leteckých organizací, pak na plochu $CEDP^M$ můžeme nahlížet jako na odměnu vítězné firmy, která uspěje v získání renty. Z toho plyne, že letecké společnosti budou ochotné investovat až do výše renty, aby zvýšily pravděpodobnost případného vítězství

⁴³ Koubek (2008, kap. 7).

nad konkurencí. Tullock (1967) označil takové investice jako zvýšené společenské náklady způsobené existencí monopolu (přičítáme je k nákladům mrtvé váhy).

Graf 3: Sociální náklady monopolu



Zdroj: Koubek (2008, kap. 13).

O 13 let později Buchanan (1980: 12-14) vymezil tři typy výdajů na dobývání renty, které se ze společenského pohledu jeví jako ztrátové. Patří sem výdaje a snaha potenciálních příjemců renty, snaha vládních činitelů k získání nebo k reagování na výdaje potenciálních příjemců renty a ovlivnění třetích osob, způsobené činnostmi samotného monopolu nebo vlády jako důsledek činností rent-seeking. Jako odpovídající příklad může sloužit zaměstnávání lobbistů, kteří se snaží za pomoci svých kontaktů a schopností ovlivnit politiky. Jak píše Gregor: „Čím vyšší renty se dobývají, tím více schopných vyjednávačů, analytiků a právníků soukromý sektor ztrácí.“⁴⁴ Společenské ztráty jsou, za prvé, peníze utracené na lobbisty, za druhé, výsledná snaha a soutěživost mezi byrokraty pro obsazení vyšších pozic, na kterých by případně mohli přímo jednat s lobbisty (s odpovídajícími výhodami), tedy ztrátový je čas věnovaný této činnosti. V posledním případě se může jednat o zvýšené výdaje ostatních zájmových skupin, které se musejí vyrovnat s vyšší daňovou zátěží způsobenou zavedením monopolu, nebo díky menšímu výstupu (Q^M) bude způsoben nárůst cen v odvětvích propojených s odvětvím regulovaným.

⁴⁴ Gregor (2005: 140, čtvrtý odstavec).

2.2.2 Základní model rent-seeking s konstantním počtem hráčů

Každý hráč investuje částku I_i , kde $i=1,2,\dots,n$ pro zisk renty R (např. získání monopolního telekomunikačního operátora), zároveň předpokládáme, že pravděpodobnost zisku renty i -tého hráče je přímo úměrná jeho investicím (vyhraje firma s nejvyšší nabídkou).⁴⁵ Tedy máme:

$$\pi_i(I_i) = \frac{f_i(I_i)}{\sum_{j=1}^n f_j(I_j)}, \quad (5)$$

kde $\partial\pi_i/\partial I_i > 0$ a $\partial^2\pi_i/\partial I_i^2 < 0, = 0, > 0$.⁴⁶ Tento model byl uveden Tullockem (1980) za předpokladu, že $f_i(I_i) = I_i^r$, kde dobývání renty má klesající, konstantní, nebo rostoucí výnosy při $r < 1, = 1, > 1$. Potom za předpokladu, že všichni hráči jsou rizikově neutrální (jistá homogenita zkoumaných jedinců), každý hráč volí I , které maximalizuje jeho očekávaný výnos $E(G)$ ($E(G) = \pi_i(I_i) \cdot R - I$),

$$I^* = \arg \max_I E(G) = \arg \max_I \left[\left(\frac{I^r}{I^r + T} \right) R - I \right], \quad (6)$$

kde $T = \sum_{j=1, j \neq i}^n I_j^r$. Po vyřešení rovnice⁴⁷ (6) dostaneme vztah:

$$I = \frac{(n-1)}{n^2} rR. \quad (7)$$

Z toho plyne, že rizikově neutrální hráč bude investovat I , dokud očekávaný výnos $E(G)$ nebude negativní.

Pokud budeme uvažovat klesající nebo konstantní výnosy z rozsahu ($r \leq 1$), pak po dosazení I do vztahu $E(G)$, kde očekávaný výnos je nezáporný, obdržíme podmínku:

⁴⁵Není to zcela správný předpoklad, protože často menší částka do „správných“ rukou může mít mnohem větší váhu, přesto pro „zabydlené“ a zkušené firmy je tento předpoklad reálný.

⁴⁶Zvyšující se investice nám zvyšují pravděpodobnost obdržení renty a zvýšení pravděpodobnosti probíhá buď klesajícím, konstantním, nebo rostoucím tempem.

⁴⁷Za předpokladu, že ostatní hráči nebudou měnit výši investic.

$$\frac{n}{n-1} \geq r. \quad (8)$$

Jelikož očekáváme, že hráčů bude více než jeden, pak tato podmínka je splněna pro všechna $0 < r \leq 1$, tedy pro klesající a konstantní výnosy z rozsahu a kladných investic do dobývání renty vždy existuje rovnováha. Celkové množství investic do rent-seeking bude $nI = \frac{(n-1)}{n} rR$. Z toho plyne, že podíl investic do rent-seeking na rentě R je roven:

$$\frac{nI}{R} = \frac{(n-1)}{n} r. \quad (9)$$

Pro konstantní výnosy dostáváme stejný výsledek jako v případě modelu Cournotových oligopolů.⁴⁸ Pro klesající výnosy z rozsahu je podíl vždy menší než 1.

V případě rostoucích výnosů z rozsahu a $1 < r \leq 2$ existuje taková rovnováha, že pro $n=2$ platí $r=2$ a pro $n>2$ existuje $r \in (1; 2)$. Po dosazení různých hodnot n do nerovnosti (8) obdržíme opačnou závislost mezi n a r . Plyne to hlavně z $\partial I^* / \partial r = (n-1)R / n^2 > 0$, kde se zvyšujícím se r optimální množství investic I roste,⁴⁹ tedy se zvyšuje pravděpodobnost, že celkové investice přesáhnou R , proto se účast hráčů ve hře stává nerozumnou (vzdávají boj o rentu). Pro $\partial I^* / \partial n < 0$ vidíme opačnou závislost, tedy pro zvyšující se počet hráčů optimální množství investic I klesá.

Nyní zbývá vyřešit, co se bude dít v případě, kde $r > 2$. Pro tak vysoké výnosy z renty neexistuje (resp. zatím nebyla nalezena) žádná jednotná strategie. Tullock (1980) navrhuje nahlížet na tuto hru jako na aukci, kde renta případně nejvyšší nabídce I . Každý rent-seeker se tedy pokouší přebít nabídku ostatních hráčů až do doby, pokud je $I < R$. Na rozdíl od normální aukce, kde poražení hráči odcházejí domů s penězi, v případě dobývání renty ostatní investice propadnou do rukou politiků. V tomto případě očekáváme, že celková hodnota investic nI bude přibližně rovna hodnotě nR , tím bychom mohli odhadnout společenské ztráty shora pro $r > 2$.

⁴⁸ Koubek (2008, kap. 15).

⁴⁹ V případě konstantního počtu hráčů.

Výše uvedený rozbor nám dává jistý návod, jak měřit ztráty způsobené aktivitou rent-seeking. Pro $0 < r \leq 1$ existuje vždy rovnováha, pak limitním přechodem pro $n \rightarrow \infty$ ⁵⁰ dostaneme $\lim_{n \rightarrow \infty} \frac{nI}{R} = r$. Navíc při hodnotě $r = 1$ očekáváme úplné rozptýlení renty mezi hráče, to nám umožňuje aproximovat ztráty z rent-seeking plochou CEDP^M (graf 3).

2.2.3 Model se sekvenčními investicemi do dobývání renty

V předešlém modelu jsme předpokládali, že všichni hráči určí množství investic ve stejnou dobu, a tedy můžeme provést analogii s modelem Cournotových oligopolů. Co nastane v případě, kdy hráči budou určovat výši investic v závislosti na investicích předešlého hráče, tedy by se jednalo o obdobnou úvahu jako v případě modelu Stackelbergových oligopolů. Označíme-li I_L jako investice prvního hráče a I_F jako investice následujícího hráče, potom šance výhry prvního hráče je:

$$\pi_L(I_L) = \frac{I_L}{I_L + \alpha I_F}, \quad (10)$$

kde pro $\alpha < 1$ platí, že investice prvního hráče jsou efektivnější, a opačně pro $\alpha > 1$. Dostáváme pro očekávané výnosy prvního hráče rovnici:

$$E(G_L) = \left(\frac{I_L}{I_L + \alpha I_F} \right) R - I_L, \quad (11)$$

kterou maximalizujeme podle I_L . Obdržíme

$$I_L = \sqrt{\alpha R I_F} - \alpha I_F. \quad (12)$$

Obdobně pro následujícího hráče máme po vyřešení maximalizačního problému rovnici:

$$I_F = \sqrt{\frac{R I_L}{\alpha}} - \frac{I_L}{\alpha}. \quad (13)$$

⁵⁰ Tato podmínka nám říká, že je volný vstup pro aktivity rent-seeking (omezený vstup je v případě, že vláda stanoví určité kritérium, např. privatizovat místní telekomunikační monopol může pouze fungující telekomunikační operátor, volný vstup je pak v případě, kdy žádné takové pravidlo stanoveno není).

Stejně jako ve Stackelbergově modelu ⁵¹ získáme reakční funkce dosazením optimálních hodnot I_L , I_F do $E(G_L)$, které opět maximalizujeme podle I_L a I_F . Výsledkem bude hodnota investic, kterou zvolí první hráč:

$$I_L = \frac{R}{4\alpha}, \quad (14)$$

a nejlepší odpověď následujícího hráče s odpovídajícím množstvím investic:

$$I_F = \frac{R}{2\alpha} \left(1 - \frac{1}{2\alpha} \right). \quad (15)$$

Pokud α_i je efektivita a R_i je hodnota renty odpovídajících hráčů, pak první hráč bude investovat víc a zvolí si druhé pořadí pouze tehdy, pokud platí $\alpha_1 R_1 > \alpha_2 R_2$.⁵²

Modely rent-seeking mohou být použitý k modelování korupce, a to nám dává další nástroje, jak korupční jednání popsat. Příkladem může sloužit model vybudovaný Murphy, Shleifer, Vishny (1993), nebo jiný zajímavý model zavedl Kudamatsu (2002). Problematikou korupce se zabýval kolega Radek Bulva (2007) a vřele doporučuji prohlédnout jeho práci.

2.2.4 Velikost ztrát způsobených aktivitou rent-seeking

V zásadě se autoři dělí do dvou skupin, kde jedna považuje za ztráty blahobytu peníze vydané na lobbying a podobné aktivity, jejich výsledné odhady se pohybují v rozmezí 3-15 % HDP,⁵³ problémem ale je, že takové studie zahrnují pouze výdaje úspěšných dobytých rent, tedy jim chybí investice ostatních hráčů, kteří nebyli úspěšní. Na druhou stranu, jiní autoři k výpočtu používají plochu CEDP^M (graf 3), neboli velikost renty a náklady mrtvé váhy, způsobené existencí cla, monopolů, nebo se použijí zvýšené vládní výdaje. Ztráty v tomto

⁵¹ Koubek (2008, kap. 15.1.2.1).

⁵² Je celá řada dalších modelů, které v podstatě vycházejí z uvedených dvou modelů, jenom je různými způsoby modifikují, zkoumají, co se stane v případě, kdy určitý předpoklad není splněn apod. K nejvíce rozpracovaným patří: rent-seeking z regulace, rent-seeking a politický proces, rent-seeking v mezinárodním obchodě a další. Pro bližší informace doporučuji Mueller (2003, kap. 15) nebo z české literatury Gregor (2005, kap. VII).

⁵³ Patří sem studie Dougan, Snyder (1993), nebo Goldberg, Maggi (1999).

případě dosahují úctyhodné výše, řádově se jedná o 25-40 % HDP.⁵⁴ Problémem v tomto případě je, že ne všechny zvýšené vládní výdaje jsou zapříčiněné aktivitami rent-seeking, tudíž jejich odhad je pravděpodobně nadhodnocený.

Otázkou zůstává, jak omezit dobývání renty. Vzhledem k úspěšným deregulačním aktivitám v USA a Velké Británii (80. a 90. léta) se ukazuje, že by deregulace mohla být účinným řešením, ale musí se jednat o „balík“ více opatření. Další alternativou by mohla být změna v udělování licencí, které by už neuděloval jednotlivý úředník, ale celá komise, jednalo by se o přímé zvýšení transakčních nákladů z pohledu politiků, ale zároveň se zvyšují náklady i pro dobytele renty, proto se stává méně lukrativní (vede to ke snížení investic do aktivity rent-seeking).⁵⁵

2.3 Lobbismus

Lobbing se stává v dnešní době neoddelitelnou součástí politického života. Vzhledem k negativnímu pohledu na tuto činnost a neustálému zaměňování lobbingu s korupčním jednáním si tento pojem vymežíme pro účely naší práce. Lobbing chápeme jako „jakýkoliv pokus jedinců nebo zájmových skupin soukromého charakteru ovlivnit rozhodování vlády; ve svém původním významu zmiňován jako snahy ovlivnit hlasování zákonodárců v kuloárech zákonodárné komory parlamentu. Lobbing je v určité formě nepostradatelnou součástí jakéhokoliv politického systému.“⁵⁶ Lobbování je tedy jednostranné předávání informací ze strany zájmových skupin členům vlády. Cílem této aktivity je pak „...formulace, úprava, přijetí či zamítnutí zákona či jiného aktu právní povahy anebo obecně změna postoje relevantní politické autority.“ (Gajdoš, 2004: 33, poslední odstavec). Lobbista je potom člověk, který reprezentuje, hájí a prosazuje zájmy svého klienta.

2.3.1 Historie pojmu lobbing

Kolébku současného lobbingu je Velká Británie, kde původní význam slova lobby označoval kuloáry britské Dolní sněmovny. Postupem času se takto začalo říkat rozhovorům,

⁵⁴ Příkladem můžeme uvést studii Phillips (1966), kde ztráta blahobytu v USA dosahovala výše 50 % HDP (započítal např. všechny důchod právníků, výdaje na zbrojení atd.), Mohamad, Whalley (1984) a další. Také je možno nahlédnout pro informace do Mueller (2003: 354-357).

⁵⁵ Viz např. Gregor (2005: 148-149).

⁵⁶ Encyklopedie Britannica, převzato z Gajdoš (2005: 64).

kteře probíhaly v chodbách britské sněmovny, a kolem roku 1830 slovo lobby začalo sloužit jako pojmenování nátlakové skupiny, která se snaží ovlivnit poslance ze sněmovny. Přibližně ve stejnou dobu (třicátá léta 19. století) se začíná bujně rozvíjet lobby v USA, kde epicentrem této aktivity je Washington.⁵⁷

Zpočátku se tyto činnosti nikterak nekontrolovaly, k prvním pokusům o regulaci lobbyingu dochází na počátku 20. století ve Spojených státech. Východiskem pro ně byla otevřenost v procesu ovlivňování veřejných rozhodnutí, prakticky to znamenalo registraci lobbistů a poskytování informací jako zájmy, které lobbista zastupuje, finanční částky, které od klientů dostává apod. Zároveň jim bylo dovoleno financovat kampaně senátorů, ale tyto informace musejí být veřejně přístupné.

Ve Velké Británii se naopak pozornost soustředila na terče lobbování, tedy poslance. Od 70. let musí pravidelně v průběhu roku informovat o svých finančních zájmech, které mohou být relevantní v projednávané záležitosti. Z druhé strany se snaží posílit seberegulaci poslanců a lobbistů zavedením odpovídajících asociací a etického kodexu. Můžeme sice určit dobu vzniku samotného pojmu lobby, ale činnost, tedy komunikace, vytvoření vztahu mezi lobby a nástrojem státu plyne právě ze samotné existence státu (Boivin, 1987: 24-26).

2.3.2 Dělení zájmových skupin z pohledů lobbismu

Rozlišujeme dvě skupiny, a to konkrétně *public interest group* (veřejně prospěšná skupina) a *special interest group* (vzájemně prospěšná skupina). První skupina hájí zájmy, „...s nimiž se může identifikovat také nespécifikovaná veřejnost; členství ve skupině není ničím podmíněno. Společnosti s veřejným zájmem většinou neslouží ke generování zisku pro své členy.“ (Šafaříková, 2002: 11). Patří sem organizace jako Hnutí pro život, Fond ohrožených dětí, Duha, Červený kříž a další nevládní, neziskové organizace. Ve druhém případě se jedná o skupinu, která hájí „...zájmy užší skupiny lidí, s nimiž se nespécifikovaná veřejnost zpravidla neidentifikuje; členství je determinováno určitými kritérii (profesí a podobně). Skupiny s úzkým zájmem většinou slouží k tvorbě zisku pro své

⁵⁷ Boivin (1987).

členy.“ (Šafaříková, 2002: 11-12). Příkladem může být Svaz průmyslu, odbory, různé finanční nebo průmyslové skupiny a firmy.⁵⁸

2.3.3 Lobbying a regulace

Při rozboru aktivity rent-seeking jsem několikrát zdůrazňoval, že lobbismus je ze společenského pohledu ztrátová činnost, ale zároveň vidíme, že prosazování svých zájmů je všudypřítomný jev. Z jedné strany lobbying reprezentuje zájmy různorodých skupin, poskytuje politické a společenské informace, na druhou stranu může příliš zvýhodňovat silné skupiny, pokrýt podmínky trhu, zvýšit přítomnost korupce, tedy ohrozit důvěru v demokratický systém a jeho legitimitu.⁵⁹

Logicky vyvstává otázka, jak řešit problematické části. V zásadě máme tři možnosti, buď celý proces ponecháme evolučnímu vývoji (*laissez-faire*), tedy neexistuje specifická regulace, postihy jsou ukotvené v trestním zákoně a střet zájmů řeší služební řád státních úředníků (případ České republiky). Další možností je omezení velikosti státu, kde předpokládáme, že s menším přerozdělováním vzniká menší prostor pro korupční jednání. V neposlední řadě nalezneme pokusy o seberegulaci poslanců a lobbistů, přičemž důraz je kladen na neformální instituce etických norem, které mají za úkol kultivovat veřejný a politický život (Rychetník, 2006).

2.3.4 Model důvěryhodného lobbyingu

Jak jsem se zmiňoval ve druhé kapitole, lidský mozek nemá kapacitu na to, aby dokázal pochopit, co ostatní lidé potřebují, po čem touží, a politici nejsou v tomto směru výjimkou. Potřebují informace, a právě ty se jim snaží zájmové skupiny pomocí lobbyingu poskytnout. Je zřejmé, že politici nemají důvod zcela věřit poskytnutým informacím, protože odrážejí zájmy daných skupin a očekává se, že informace budou překroucené. Z druhé strany zájmová skupina nemůže neustále pozměňovat fakta ve svůj prospěch, a to z jednoduchého důvodu ztráty důvěryhodnosti. Nás zajímá situace, kdy se zájmovým skupinám vyplatí lobbovat a kdy politici budou na takový lobbying reagovat.

⁵⁸ V evropském kontextu na významu nabývají tzv. *intergroups*, které označují „...dobrovolná sdružení poslanců Evropského parlamentu,“ a „která mají oficiální charakter a jsou zakládána z iniciativy některého z poslanců s cílem sdružení se kolem společného tématu.“ (Bertrand, 1998: 111, převzato z Gajdoš (2004: 34)).

⁵⁹ Rychetník (2006: 3).

2.3.4.1 Předpoklady modelu

Mějme dva hráče, vládu G a zájmovou skupinu L . Vláda musí zvolit mezi dvěma politikami, x_1 a x_2 , a mohou nastat dva stavy světa, t_1 a t_2 . Gregor (2005 :151) tento model uvádí na příkladu ekologického hnutí, které se snaží zabránit spuštění dalšího bloku Temelínu, pak v případě stavů světa může nastat buď optimistický scénář (spuštění bloku nezvyšuje pravděpodobnost jaderného výbuchu), nebo pesimistický scénář (spuštění bloku razantně zvýší pravděpodobnost jaderného výbuchu). Dále předpokládáme, že vláda s pravděpodobností $(1-p)$ očekává stav světa t_1 (pravděpodobnost t_2 je p). Naopak zájmová skupina ví s jistotou, jaký stav nastane (např. se specializuje čistě na takovou problematiku a zaměstnává špičkové odborníky z daného oboru, přesto je to velice silný předpoklad, a důvodem jeho použití je snadná řešitelnost modelu).

Výplatní matice je zobrazena v tabulce 4:

Tabulka 4: Zisky a ztráty politiků (a_i) a zájmové skupiny (b_i)

G/L	t_1	t_2
x_1	$a_1, 0$	$0, 0$
x_2	$0, b_1$	a_2, b_2

Poznámka: $a_1, a_2 > 0$. Zdroj: Gregor (2005: 151, vlastní úpravy).

Jestliže v případě stavu světa t_1 vláda zvolí odpovídající politiku x_1 , pak zájmová skupina nezískává nic a vláda vydělá a_1 (zvýšená důvěra ze strany voličů apod.). Naopak, pokud by se zájmové skupině podařilo vládu oklamat a přesvědčit ji o nutnosti politiky x_2 , pak za stavu t_1 obdrží b_1 (např. obrovský politický úspěch Strany zelených, vyšší vliv ekologů atd.). Vidíme, že v zájmu vlády je vždy volit politiku odpovídající skutečnému stavu světa, naopak u zájmové skupiny s jistotou nevíme, jaká strategie je pro ně nejvýhodnější ($b_i \in R$, pro $i = 1, 2$). Nás zajímá způsob, jak rozpoznat „pravdomluvnost“ zájmové skupiny.

2.3.4.2 Signalizační hra

Řešení bychom mohli odhalit pomocí signalizačních her. Nedůvěra vlády je způsobena jednoduchým faktem, že obyčejné sdělení informace (dopis, projev) ze strany zájmové skupiny pro ně neobnáší žádné náklady, avšak v případě, že zájmová skupina mobilizuje své síly a zorganizuje kampaň, která s sebou již nese určité náklady, pak

na takovou kampaň můžeme nahlížet jako na signál vládě o odpovídajícím stavu světa. Řešením hry budou rozhodovací pravidla pro G a L , která jsou optimální (je dosažena Nashova rovnováha) pro obě skupiny.⁶⁰

Celkem máme tři možné případy: $b_1 < 0 < b_2$, $b_2 < 0 < b_1$ a $b_i > 0$. V prvním případě ($b_1 < 0 < b_2$) neexistuje konflikt v zájmech, zájmová skupina nemá důvod předstírat, že nastal jiný stav světa, než ve skutečnosti je. Ve druhém případě ($b_2 < 0 < b_1$) vždy existuje konflikt zájmů, oba hráči chtějí opačnou věc, proto signál ze strany zájmové skupiny úplně ztrácí smysl. V posledním případě je buď $b_1 > b_2 > 0$ (signál v tomto případě opět nebude důvěryhodný), nebo $b_2 > b_1 > 0$, to je přesně případ, kde má smysl zkoumat, jestli je signál důvěryhodný na základě nákladů vynaložených na kampaň zájmové skupiny.

Označíme náklady na kampaň, nutné k přesvědčení vlády, jako c . Potom případ, kdy $b_2 \geq c > b_1$, je tak zvaná *separační rovnováha* („pravdomluvný“ záměr zájmové skupiny je takovou kampaň jednoznačně oddělen od snahy oklamat vládu). Signál je v tomto případě stoprocentně důvěryhodný.⁶¹

V případě $b_2 > b_1 \geq c$ jde o *společnou rovnováhu*, kdy zájmová skupina občas signalizuje a občas nikoli. V tomto případě vláda pouze s jistotou ví, že nastal stav t_1 , pokud není přítomný žádný signál. V neposlední řadě může nastat situace, kdy náklady na kampaň budou prohibitivně vysoké ($c > b_i$), potom se zájmové skupině nevyplatí vyvíjet úsilí na přesvědčení politiků.

Očekávaná míra lobbingu je dána vztahem:

$$E(\delta) = (1-p)\delta_1 + p\delta_2, \quad (16)$$

kde δ_1 je míra signalizace nepravdivé informace ze strany zájmové skupiny, a opačně pro δ_2 . Potom společná rovnováha má hodnotu:

$$E(\delta) = p \frac{a_1 + a_2}{a_1}. \quad (17)$$

⁶⁰ Gregor (2005: 153-155).

⁶¹ V příkladě s ekology by to znamenalo, že „...náklady na kampaň převyšují soukromé výhody ekologů, jež by ekologové měli, kdyby vládu přesvědčili o nepravdě.“ (Gregor, 2005: 156, čtvrtý odstavec).

Pro míru lobbingu tedy platí, že se snižuje s vyšším c (vysoké náklady na kampaň potřebnou k přesvědčení vlády snižují snahu o lobbování), zvyšuje se s vyšším b_1 (vyšší zisky z poskytování nepravdivých informací lákají zájmové skupiny k lobbingu) a zvyšuje se s vyšším p (větší očekávání pesimistického stavu světa zvyšuje snahu o lobbování).⁶²

2.3.5 Řešení negativního vlivu zájmových skupin

V této kapitole jsme rozebírali nejzávažnější problémy spojené s existencí zájmových skupin, které jsou součástí demokratického uspořádání a jejichž existenci bychom mohli spojovat s podceněním vlivu selektivních podnětů v konstituční fázi. Zajímá nás, jestli je možno nalézt řešení daného problému.

Geršl (2001: 87-88) uvádí, že řešení musí být složeno ze dvou kroků: nalezení lepších základních pravidel a jejich následné zavedení. Kritériem pro pravidla má být jejich spolehlivost a efektivita, a v zásadě máme dva principy pro zavedení lepších základních pravidel: „omezení pro stát“ a „zavedení kvalifikovaných majorit pro více aktivit.“⁶³ V případě omezení kladeného na stát vycházíme z logiky, že politici jsou terčem zájmových skupin, a příkladem takových pravidel může být zavedení rozpočtového omezení příjmů a výdajů. Rozšíření principu kvalifikovaných majorit pro více aktivit vychází z pozorování, že klasické majoritní hlasování často vede k porušení rovnosti a k zvýhodnění určité skupiny (Kouba, 2000:15). Brennan a Buchanan (1985) navrhují zavedení kvalifikovaných majorit na činnosti, jakými jsou „...změny daňových soustav, podmínek veřejných dluhů i jejich splácení a poskytování nebo omezování veřejných statků, i jiné konstituční změny na všech úrovních,“⁶⁴ které mají dlouhodobě rozdílný dopad na různé skupiny.

Samotné zavedení změněných základních pravidel naráží na již existující struktury zájmových skupin, které nechtějí o svou pozici přijít, tudíž musí nastat situace, ve které jsme blízko odvození státu z anarchie (případ počátku české transformace v roce 1990). V poslední kapitole se budeme zabývat tím, jak si doboví ekonomové s českou transformací poradili.

⁶² Viz Gregor (2005, kap. VIII.1).

⁶³ Geršl (2001: 87).

⁶⁴ Kouba (2000: 16, první odstavec).

3 Empirická analýza institucionální kvality v České republice

Velkým milníkem v českých dějinách je rok 1989, kdy došlo k pádu komunistického režimu na území republiky. Následoval přechod k demokracii a s tím spojená transformace centrálně plánované ekonomiky na tržní. Ekonomové té doby museli vymyslet řešení, jak tento proces správně zvládnout a řídit, ale tato úloha byla ztížena faktem, že ekonomické dějiny dosud podobný jev neznaly, a proto museli ekonomové jednat na „zelené louce“, často pomocí metody pokusu a omylu. Samotná transformace v počáteční fázi kopírovala systém, kterým se vyučovala ekonomie na vysokých školách, kde ekonomové svou pozornost soustředili na řešení ryze ekonomických problémů (monetární restrikce apod.), ale zanedbávali výstavbu kvalitního právního rámce (doba, ve které byla ekonomie separovaná od ostatních sociálních věd, hlavně práva). (Havel, 2004).

Přechod na demokratické uspořádání s sebou mimo všech pozitivních stránek přinesl i své defekty (zájmové skupiny), na které, oproti vyspělým západním kulturám, nebyla Česká republika připravená z institucionálního pohledu. Právě nekvalitní institucionální rámec se stal nejzávažnějším problémem českého transformačního procesu (špatně definovaná pravidla, špatná vymahatelnost práv apod.). K. Kouba poznamenává: „Nejvýraznějším příkladem narušení tohoto principu zadání pravidel (optimální pravidla hry mají být zadaná předem a exogenně, a měla by být zaručena jejich neměnnost v průběhu hry – pozn. autora) předem a bez účasti hráčů je v české transformaci kapitálový trh. V únoru 1991 byl přijat zákon o velké privatizaci. [...] Politické rozhodnutí o vzniku investičních privatizačních fondů se zrodilo až jako následná reakce na spontánní vznik relativně rozsáhlého trhu veřejně obchodovatelných akcií pro více než 6 milionů nezkušených drobných investorů. [...] Zakladatelé prvních IPF (investičních privatizačních fondů) podepisovali závazek, že po přijetí zákona o IPF *přizpůsobí* činnost budoucím regulačním podmínkám. [...] První zákon o IPF a investičních společnostech byl přijat až 28. dubna 1992. Tento zákon a návazné předpisy vznikly v prostředí *hlubokého podcenění* efektivních regulačních pravidel soudobých kapitálových trhů.“ A dále zdůrazňuje, že „...absence zákonných pravidel ex ante umožňovala účastníkům finančního sektoru ovládnout kapitálový trh pomocí neformálních pravidel, kterými předurčovali budoucí zákonná pravidla a zájmové bariéry pro přijetí kultivovaných, efektivních, regulačních pravidel finančního sektoru.“ (Kouba, 2001: 69-70).

V současné době dochází k postupnému zlepšení institucionální kvality (celková konvergence k původním členským státům Evropské unie), a důvody pro to můžeme hledat jak v samotné snaze vlády, tak i v podmínkách vstupu do EU a s tím spojených reformách, kterými musely projít nové členské země. Nátlak ze strany EU měl hlavně dopad na formální rámec, přesto Geršl (2006) poukazuje na skutečnost, že tento tlak nebyl zcela dostatečný, aby dokázal zpřetrhat původní vazby soukromého sektoru a vlády. Nás tedy zajímá, jaký dopad mělo zaváhání na počátku transformace (podcenění institucionálního rámce), a jaký je vývoj situace v průběhu posledních let na území České republiky, a o to se pokusíme v následující analýze.

3.1 Způsoby měření institucionální kvality

Jak již bylo zmíněno, institucionální kvalita má zásadní význam z pohledu ekonomického růstu, zlepšování konkurenceschopnosti a dalších vlastností trhu.⁶⁵ Geršl (2006: 79) zdůrazňuje, že vzhledem ke své povaze je problematické přímo měřit instituce (ovlivňují chování jedinců jak na ekonomickém, tak i na politickém trhu), proto se používají nepřímé ukazatele, kterými hodnotíme vlastnosti institucí na základě určitého měřítka.

V průběhu posledních desítek let bylo několik pokusů o sestavení určitých indexů pro měření institucionální kvality. Z toho jsou momentálně nejpoužívanější *Vládní ukazatele* (Governance Indicators) sestavené Institutem Světové banky (World Bank Institute)⁶⁶ a *Index vnímání korupce* (Corruption Perception Index) sestavený organizací Transparency International⁶⁷. V této studii budeme hlavně vycházet z vládních ukazatelů od Světové banky, index vnímání korupce pak využijeme pro zkoumání závislostí mezi jednotlivými ukazateli ekonomického prostředí a korupcí.

Körner, Kudrna, Vychodil (2002: 1) se zmiňují o tom, že ukazatele jsou rozdílné povahy, a nabízejí následující dělení indexů. Za prvé, index může být *unikátní*, tj. založený na datech sloužících pro konkrétní průzkum, nebo *kompozitní*, tj. v případě, kdy využíváme data z již existujících průzkumů. Kompozitní ukazatele nám poskytují více informací, ale úskalím je jejich problematická slučitelnost se vkládanými údaji, která bezprostředně plyne z

⁶⁵ Inspiraci může sloužit empirická analýza Kaufmanna (2004), ve které zkoumal závislost mezi institucionální kvalitou a různými ukazateli životní úrovně (zdnalivě nesouvisejících s kvalitou institucí).

⁶⁶ www.worldbank.org/wbi

⁶⁷ www.transparency.org/

různorodosti dat (různé státy, jiné zvyklosti, tradice apod.). Pokud je taková různorodost významným problémem v datech, pak je vhodné použití jedinečného ukazatele, který sice nebude tak komplexní, ale bude lépe popisovat poskytnutá data.

Za druhé, index může být *objektivní*, tj. počítaný z objektivně měřitelných dat, jakými jsou údaje HDP, úrokové míry vyvíjející se v čase, nebo *subjektivní*, tj. založené na subjektivních názorech respondentů. V případě objektivních indexů máme lepší srovnání mezi zkoumanými státy, ale v případě subjektivních ukazatelů můžeme zkoumat skoro všechny aspekty institucionálního rámce, úskalím je velké zkreslení, které nám ztěžuje mezistátní srovnání.⁶⁸ Naprostá většina ukazatelů, které měří kvalitu institucionálního prostředí, spadá do kategorie subjektivních indexů, protože jenom zlomková část údajů může být měřena pomocí objektivních dat.

V neposlední řadě respondenty dělíme na dvě skupiny, buď to mohou být *experti*, kteří hodnotí zemi „z vnějšku“, nebo to mohou být *místní* podnikatelé operující na území státu. Výhodou místních respondentů je lepší porozumění institucionálnímu prostředí v daném státě, ale narážíme na problém mezistátního srovnání (odhad místních respondentů není nestranný, jsou méně obeznámeni se situací v jiných zemích). Ideálním případem, jak uvádí Körner, Kudrna, Vychodil (2002), jsou lokálně operující cizinci, kteří mají zkušenost i z ostatních zkoumaných zemí, ale najít dostatečný počet takových lidí je velice problematické, proto se častěji jako respondenti využívají *experti* nebo kombinace obou případů.

Geršl (2006: 80) navíc výše zmíněnou typologii rozšiřuje o dvě další kritéria. Za prvé, ukazatele se mohou lišit v závislosti na tom, do jaké míry určitá instituce odpovídá zvolenému standardu, nebo jak jsou lidé s danou institucí spokojeni (resp. zda ji považují za vhodnou, či nikoli). Za druhé, ukazatele si liší v míře, jak dokáží oddělit od sebe tři základní prvky institucionálního rámce: formální instituce, jejich formální vymáhání a neformální instituce.⁶⁹ Rozdíl mezi formálními a neformálními institucemi jsme rozebrali v první kapitole.

Světová banka od roku 1996 začala sledovat šest agregovaných vládních ukazatelů v projektu pod názvem *Governance Matters*, kde vládnutí (governance) chápou jako „tradice

⁶⁸ Geršl (2006: 79, předposlední odstavec).

⁶⁹ Geršl zdůrazňuje (Geršl, 2006: 80, čtvrtý odstavec), že v závislosti na otázce buď nelze odlišit, o jaký základní prvek se jedná, nebo v nejlepším případě jsme schopni dokonale separovat mezi základními prvky. Nejčastěji jsou subjektivní ukazatele kombinací základních prvků.

a instituce, pomocí kterých se v zemi uplatňuje moc“ (Kauffamann a kol., 2005, citováno dle Geršl, 2006: 80, překlad autora). Institucionální kvalitu zkoumáme pomocí šesti ukazatelů ze tří základních oblastí ovládní⁷⁰ (tabulka 5), konkrétně (1) procesy, jimiž jsou vlády vybírány, kontrolovány a odměňovány (political process); (2) schopnost vlády efektivně formulovat a realizovat přiměřené politiky (government`s policies) a (3) respekt občanů a stav institucí, které řídí ekonomické a sociální interakce mezi nimi (respect of citizens).⁷¹

Tabulka 5: Vládní ukazatele

Politické procesy	1. Kvalita demokracie
	2. Politická stabilita a absence násilí
Vládní politiky	3. Vládní efektivita
	4. Regulační kvalita
Respekt občanů	5. Právní řád
	6. Kontrola korupce

Zdroj: World Bank (World Bank Institute).

Politické procesy vyjadřují ukazatele *kvality demokracie* (voice and accountability) a *politická stabilita a absence násilí* (political stability and absence of violence). První ukazatel „...posuzuje kvalitu politických, občanských a lidských práv a mechanismu politických procesů,“ navíc „...odráží nezávislost médií.“ (Kadeřábková a kol., 2007: 170, čtvrtý odstavec). Ve druhém případě se hodnotí pravděpodobnost destabilizace vládní moci, nebo svržení vlády neústavními prostředky (resp. pomocí násilí).

Další dvojice ukazatelů poukazuje na schopnost vlády realizovat vhodné a potřebné politiky. *Vládní efektivita* (government effectiveness) měří kvalitu služeb veřejného sektoru, účinnost a kredibilitu vládních politik, výkonnost administrativního aparátu a jeho nezávislost na politických tlacích. V případě *regulační kvality* (regulatory quality) se zaměřujeme na hodnocení, jestli vládní politiky jsou z pohledu trhu přívětivé, a jaký je jejich dopad na soukromé podnikatele.

V poslední skupině je index *právního řádu* (rule of law), který „...zahrnuje ochotu subjektů podřídit se zákonům, efektivnost a předvídatelnost soudnictví, ochranu vlastnických práv, kvalitu vymáhání smluv, fungování policie či také pravděpodobnost násilné a nenásilné

⁷⁰ Governance v překladu znamená: vláda, vládnutí, ovládní, kontrola, dozor.

⁷¹ Kadeřábková a kol. (2007: 170).

kriminality.“⁷² V případě ukazatele *kontroly korupce* (control of corruption) se měří vnímání korupce, zneužití státní moci ve prospěch soukromého sektoru počínaje od malých úplatků až po velké korupční aféry, také se zkoumá tzv. ovládnutí státu (ovlivnění přijímaných zákonů ze strany zájmových skupin).

Všechny tyto ukazatele jsou kompozitní a subjektivní, přičemž v roli respondentů figurují experti. Kvůli časovému rozlišení a různorodosti mezi státy jsou hodnoty ukazatelů normálně normalizované (nulová střední hodnota, jednotkový rozptyl), a původně byly sestavovány ve dvouročních intervalech, ale od roku 2002 jsou každoročně dostupné.⁷³ Z důvodu normalizace jsou údaje očištěné o trendovou složku, přesto stále můžeme sledovat relativní vývoj v čase v porovnání s ostatními státy.

3.2 Kvalita institucionálního prostředí

Od začátku transformace uběhlo již 18 let, v jejichž průběhu došlo k velkým změnám. Z institucionálního pohledu hrál významnou roli vstup České republiky do EU a přípravné procesy, které souvisely s touto událostí (plnění Maastrichtských kritérií apod.), měly patřičný dopad hlavně na formální pravidla.

V následujících grafech ukážeme vývoj České republiky a ostatních nových členských zemí v šesti ukazatelích institucionální kvality a porovnáme je s průměrem hodnot původních členů EU (EU-15).

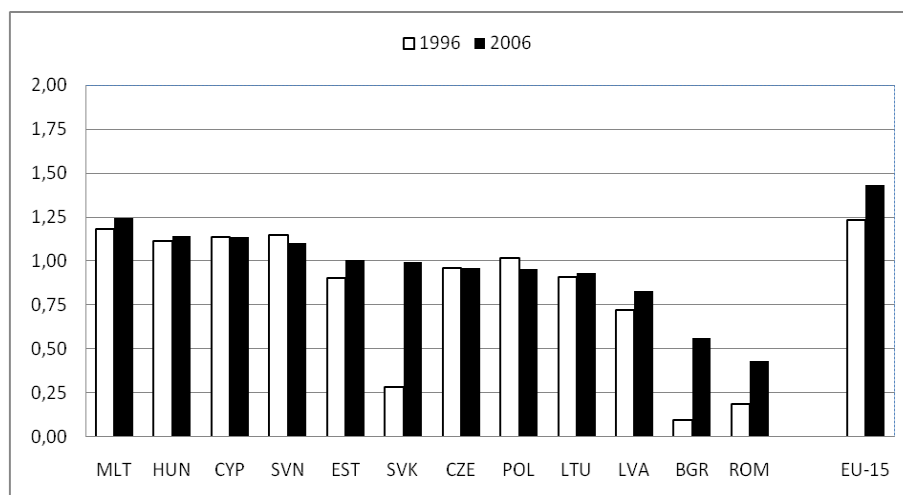
V grafu 4 vidíme, že v případě většiny nových členských států se hodnoty ukazatele kvality demokracie nacházejí přibližně na stejné úrovni jako před 10 lety a k výraznému nárůstu došlo pouze na území Slovenska. V případě České republiky jsme se dostali na stejnou úroveň jako v roce 1996⁷⁴ a v porovnání s průměrem EU-15 se rozdíl zvýšil.

⁷² Kadeřábková a kol. (2007: 170).

⁷³ Geršl (2006: 80, předposlední odstavec).

⁷⁴ To však nemusí znamenat stejnou úroveň kvality daného ukazatele (mohla se zlepšit, nebo zhoršit).

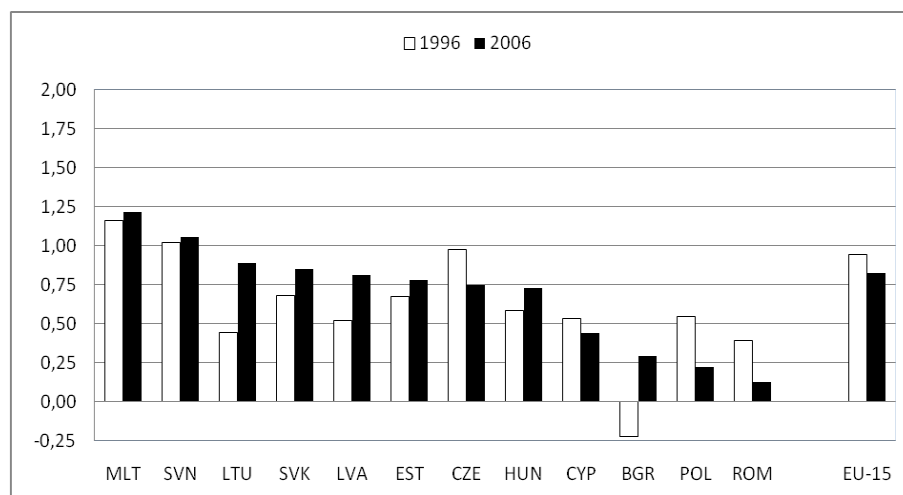
Graf 4: Kvalita demokracie



Poznámka: Nevážené průměry hodnot za skupiny zemí. Zdroj: World Bank (2007 a), vlastní úpravy.

Ukazatel politické stability v grafu 5 nám prozrazuje, že až na trojici zemí (ČR, Polsko, Kypr) noví členové EU zaznamenali nárůst. V porovnání s průměrem EU-15 se státům vede dobře, pouze Polsko a Kypr zůstávají pozadu. Výrazný nárůst zaznamenaly pobaltské státy a Slovensko s Maďarskem. Je nutno poznamenat, že tento ukazatel má každoročně velké výkyvy, které jsou zčásti poznamenané politickými cykly (v roce voleb většinou klesá, v mezivolebním období naopak roste).

Graf 5: Politická stabilita a absence násilí

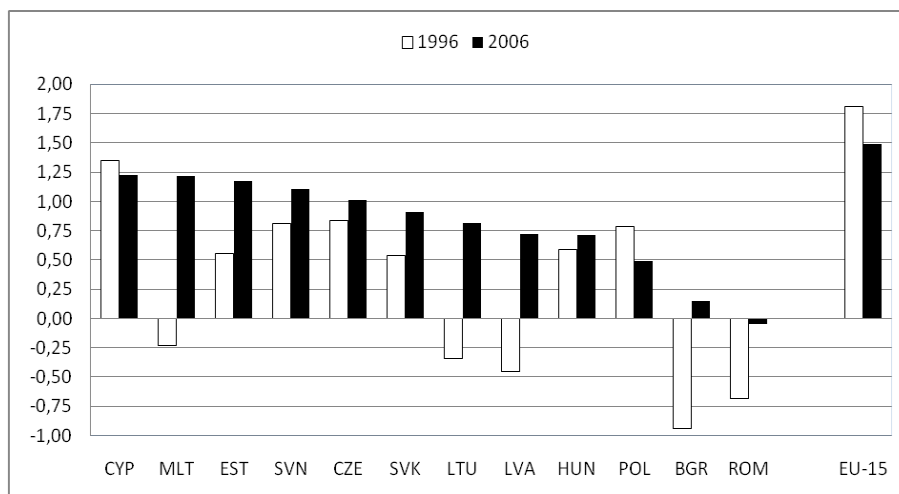


Poznámka: Nevážené průměry hodnot za skupiny zemí. Zdroj: World Bank (2007 a), vlastní úpravy.

Graf 6 poukazuje na zlepšení vládní efektivity (kvalita byrokracie a služeb veřejného sektoru) ve všech státech kromě Polska a Kypru, přesto, nehledě na pokles, poslední zmíněný je na tom z nových členů nejlépe. Velký nárůst za poslední desetiletí zaznamenaly pobaltské

státy a Malta, ale stále to nestačí na průměr EU-15 (většina států je v rozmezí 60-80 % hodnoty EU-15). Pokles průměru EU-15 můžeme tlumočit jako problém s neustále se rozrůstajícím se byrokratickým aparátem.

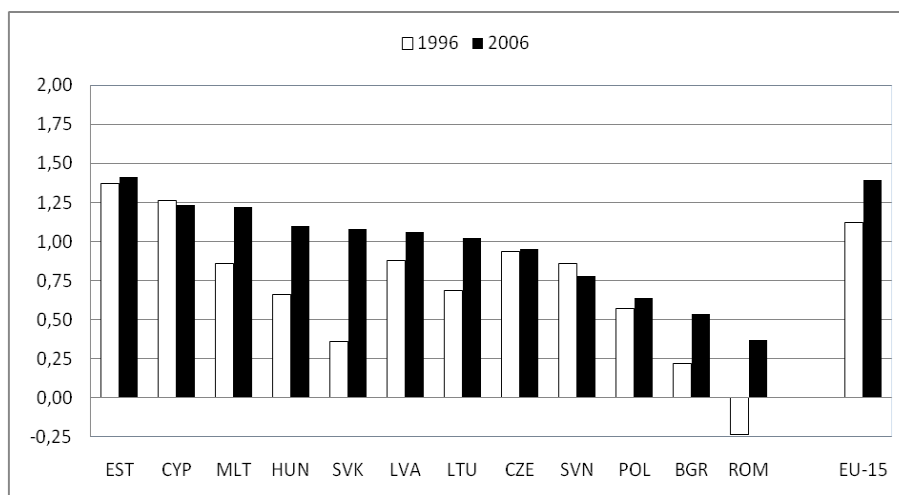
Graf 6: Vládní efektivita



Poznámka: Nevážené průměry hodnot za skupiny zemí. Zdroj: World Bank (2007 a), vlastní úpravy.

Regulační kvalita (graf 7) se zlepšila nebo zůstala na stejné úrovni ve všech nových členských zemích až na Slovinsko, ve kterém došlo k mírnému poklesu. O největší nárůst se postaralo Slovensko a trojice zemí Estonsko, Kypr a Malta se pohybuje velice blízko průměru „starých“ členských států EU.

Graf 7: Regulační kvalita

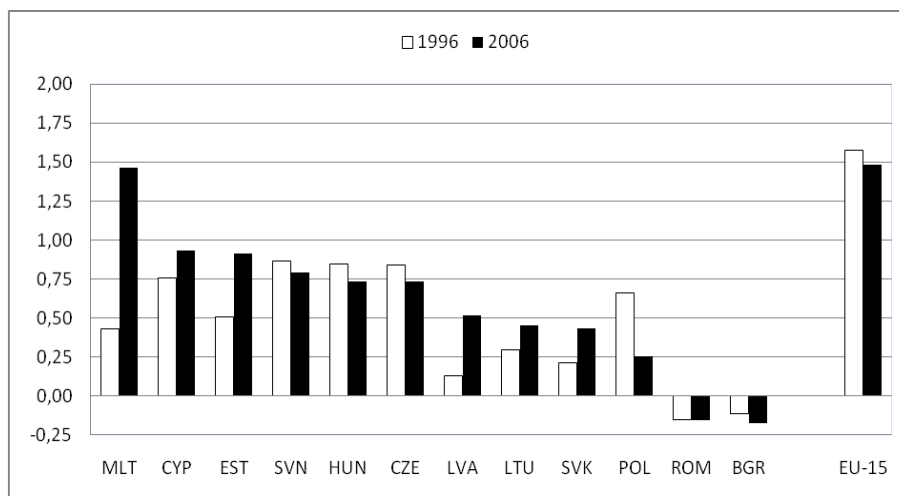


Poznámka: Nevážené průměry hodnot za skupiny zemí. Zdroj: World Bank (2007 a), vlastní úpravy.

Ukazatel kvality právního řádu v grafu 8 poukazuje na míru ochrany a vymáhání vlastnických práv. Malta zaznamenala razantní nárůst za poslední desetiletí a dostala se tím na

úroveň průměru EU-15. Česká republika se čtveřicí dalších států se pohybuje kolem 50 % hodnoty EU-15 a zaznamenala mírný pokles v porovnání s rokem 1996.

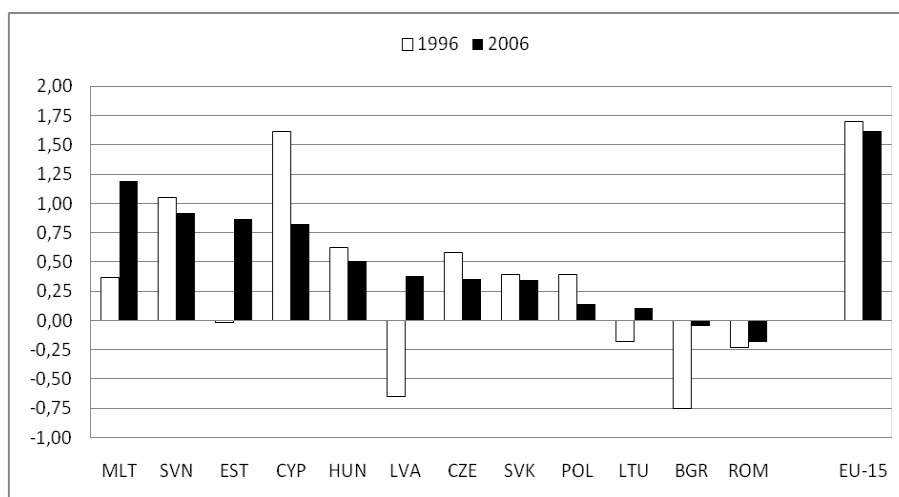
Graf 8: Právní řád



Poznámka: Nevážené průměry hodnot za skupiny zemí. Zdroj: World Bank (2007 a), vlastní úpravy.

Z grafu 9 vidíme, že nové členské země se potýkají s problémem korupce a značně zaostávají za starými členskými zeměmi EU. Nárůst za posledních 10 let zaznamenaly pouze pobaltské státy a Malta, zbytek států dle ukazatele nemůže najít účinné nástroje pro boj proti korupci. Musíme si však uvědomit, že se jedná o subjektivní indexy, a proto např. vliv médií může vést ke značnému zkreslení informací (častý rozbor velkých korupčních afér nemusí odrážet zvýšenou míru korupce).

Graf 9: Kontrola korupce



Poznámka: Nevážené průměry hodnot za skupiny zemí. Zdroj: World Bank (2007 a), vlastní úpravy.

Celkově vidíme, že hodnoty ukazatelů institucionální kvality České republiky se nacházejí v dolní polovině v porovnání s ostatními novými členskými státy (s výjimkou vládní efektivity a právního řádu) a pro skupiny politických procesů a vládních politik hodnoty dosahují 60-70 % průměru EU-15, v případě indexu respekt občanů k vládě Česká republika stále zůstává značně pozadu. Celkově je patrná konvergence v čase nových členských států k průměru EU-15, která je způsobena účinnými reformami nových členů a dosažením pomyslného stropu v rozvoji ze strany původních členů. Varovná je pozice Polska, které kromě regulační kvality ve všech ostatních ukazatelích vykázalo pokles a dělilo se o poslední místa v porovnání s ostatními státy. Očekávaně nízkých hodnot dosáhlo Bulharsko a Rumunsko, ale plusem je citelné zvýšení čtyř ze šesti ukazatelů.

Tabulka 6: Složky kvality institucí ČR v čase

	1996	1998	2000	2002	2004	2006
Kvalita demokracie	0,96	0,96	0,82	1,02	1,03	0,96
Politická stabilita	0,97	0,78	0,59	0,97	0,67	0,75
Vládní efektivita	0,84	0,72	0,77	0,87	0,75	1,01
Regulační kvalita	0,94	0,73	0,68	1,16	1,01	0,95
Právní řád	0,84	0,83	0,68	0,73	0,70	0,73
Kontrola korupce	0,58	0,43	0,26	0,35	0,36	0,36

Zdroj: World Bank (2007 a), vlastní úpravy.

V tabulce 6 je uveden vývoj ukazatelů institucionální kvality České republiky v čase od roku 1996 do roku 2006 ve dvouletých intervalech. Můžeme vystopovat stejný vývoj ve všech indexech, kdy v roce 1998 nebo 2000 dochází ke značnému poklesu, a v průběhu následujících období dochází k postupnému nárůstu hodnoty na stejnou úroveň jako v roce 1996. Vzhledem k normalizovaným hodnotám ukazatelů a jejich relativní pozici v čase nemůžeme s určitostí tvrdit, že je tu postupný růstový trend institucionální kvality, přesto díky podobnému vývoji v zemích EU, podobné růstové tendence v ČR (ekonomika vykazovala růst HDP v letech 1996 a 1998-2006) nám v určité míře dávají možnost mezičasového srovnání.

Pokles vládní efektivity v případě průměru EU-15 jsem vysvětloval problémem s rozrůstající se byrokracií, naopak nízká úroveň v případě nových členů může být způsobena nízkou kvalitou veřejných služeb, neefektivní byrokracií a celkově špatnou strukturou veřejného sektoru. Pokles regulační kvality v letech 1998-2000 může být způsoben

odkládáním sociálně nepříjemných, ale potřebných reforem. Naopak značný nárůst v následujícím období může být způsoben úspěšnými privatizacemi státních podniků, také prodejem velkých bank, přesto je stále potřeba dořešit otázku regulace nájemného, trhu práce a cen energií.

Nízká úroveň kvality právního řádu a kontroly korupce je považována za nejzávažnější problém české transformace a ukazuje se, že se nepodařilo patřičným způsobem využít výborných výchozích podmínek na počátku transformace na území ČR. Hodnota kontroly korupce ukazuje, že i dnes je stále silná provázanost mezi trhem a státem, složité právní procesy a netransparentní regulace rozšiřují prostor pro korupční jednání.

V kapitole 3.3 se pokusíme rozebrat důvody, které zapříčinily i po více než 18 letech zaostávání českého institucionálního prostředí, a také probereme úpravy, kterými se vláda pokouší v průběhu posledních let nepříznivý vývoj odvrátit.

3.3 Vývoj *institucionálního rámce* v ČR

V zásadě bychom mohli vytknout dvě příčiny, které značným způsobem ovlivňují vývoj institucionálního rámce v České republice. Za prvé, je to dědictví komunismu, které v průběhu čtyřiceti let značně ovlivnilo chování, zvyklosti lidí (šedá ekonomika, korupční jednání), a také vneslo rozsáhlý a neefektivní byrokratický aparát. Za druhé, je to podcenění významu zájmových skupin na začátku transformace, které v prostředí nevyvinutých institucí dokázaly rychle najít selektivní podněty a ovlivnit tvorbu pravidel (Geršl, 2005: 86).

Ve druhém případě je nejvýraznějším příkladem český kapitálový trh, o kterém jsem se již několikrát zmiňoval. Poté, co v únoru 1991 byl přijat zákon o kuponové privatizaci, zakladatelé vznikajících IPF museli podepsat závazek, že svou činnost přizpůsobí budoucím regulačním podmínkám. Na druhé straně v roce 1991 první úprava zákona o bankrotu, který je „...jedním ze základních pravidel na ekonomických trzích, který upravuje výstup z trhu tak, aby tím nebyly záměrně poškozovány smluvní strany bankrotující firmy,“⁷⁵ zaváděla po dobu 18 měsíců omezující režim, kdy nebylo možno vyhlásit konkurzní řízení z důvodu nesolventnosti podniku. Geršl dále tvrdí, že 18 měsíců je dostatečně dlouhá doba, aby se zformovaly určité zájmové skupiny, které by z dané úpravy mohly těžit (Geršl, 2001: 93). Výsledkem působení zájmových skupin, a český kapitálový trh na počátku svého vzniku byl

⁷⁵ Geršl (2001: 93, předposlední odstavec).

právě shlukem zájmových skupin (privátní investiční společnosti, zástupci bankovního sektoru), jsou „bezzubé“ zákony, které neplní své funkce (příkladem může být právě zákon o konkurzu a vyrovnání s nesčetnými úpravami a novelizacemi).

Doložit ovládnutí státu zájmovými skupinami bychom mohli empirickou studií Hellmann a kol. (2002), kde autoři zkoumali vliv zájmových skupin na stát. Uvažovali celkem o třech možnostech, jakými mohou firmy ovlivnit stát. Jedná se o *administrativní korupci* (snaha ovlivnit veřejné činitele pomocí netransparentních plateb za účelem změny, nebo obejití určitého pravidla), *ovládnutí státu* (state capture) a *ovlivnění státu* (influence). V případě ovládnutí státu se jedná o netransparentní platby a snahu ovlivnit znění určitých zákonů, vyhlášek, neboli pozměnění pravidel hry. Ovlivnění státu je totéž, jenom s tím rozdílem, že firmy neplatí veřejným činitelům, tedy se jedná o „zabydlené“ firmy. Výhodou ovlivnění státu je vyšší renta v porovnání s ovládnutím státu, ale na druhou stranu je těžší takový vztah s politiky vybudovat. Právě procentuální zastoupení ovlivňujících firem v ČR bylo nejvyšší v porovnání s ostatními novými členskými státy EU.

Vyjdeme ze zprávy Světové banky o současné situaci podnikatelského prostředí (World Bank: Doing Business 2008) v České republice ve srovnání se 178 ekonomikami. Celkem se hodnotí deset okruhů, které mají vliv na podnikatelské prostředí. Podle poslední zprávy (World Bank, 2007 b) nejproblematičtějšími oblastmi v ČR jsou: placení daní (113. místo), ukončení podnikatelské činnosti (108.), vymáhání smluv (97.) a zahájení podnikatelské činnosti (91.).

3.3.1 Zahájení podnikatelské činnosti

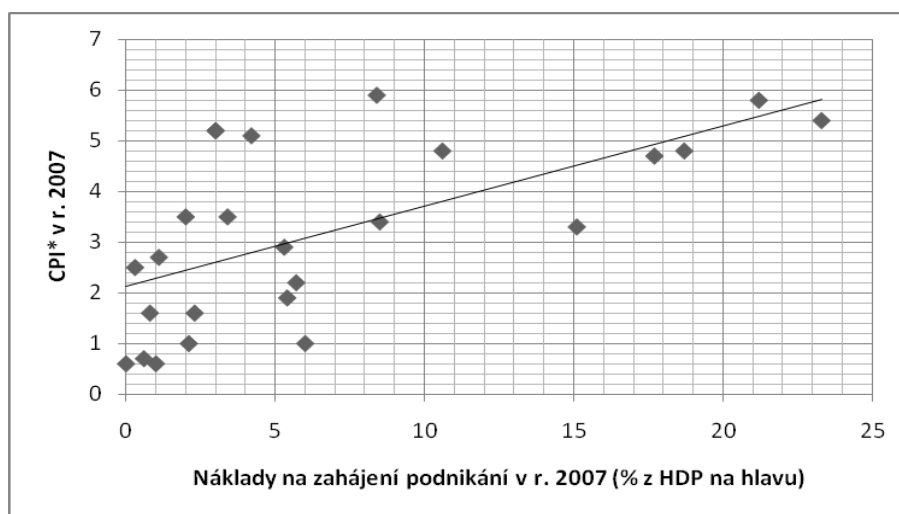
Ukazuje se, že přílišné administrativní zábrany ze strany byrokratického aparátu mají negativní účinky na dynamiku rozvoje nových firem, naopak ve státech s otevřeným a málo regulovaným vstupem do podnikatelské sféry je příznivě ovlivňována dynamika a rozvoj podnikatelských aktivit.

Zkoumejme závislost mezi mírou korupce a náklady nutnými pro zahájení podnikatelské činnosti. Na základě pozorování údajů z 25 států⁷⁶ proložíme jednoduchou regresní přímkou (graf 10), která poukazuje na možnou pozitivní závislost mezi vyšší korupcí a

⁷⁶ Členské státy EU, kde místo údajů z Malty a Kypru (Světová banka nehodnotí podnikatelské prostředí v těchto státech) jsem použil údaje pro Švýcarsko a Bulharsko.

náklady na zahájení podnikatelské činnosti. Důvodem může být skutečnost, že vyšší náklady jsou většinou spojené se složitým byrokratickým aparátem, to vytváří podmínky pro mocenské zásahy a také korupční příležitosti. V empirické studii Djankov a kol. (2002) také poukazuje na přímou závislost mezi mírou regulace vstupu do podnikání a mírou korupce (resp. šedé ekonomiky). Z grafického znázornění bychom mohli uvažovat o nelineární závislosti (např. logaritmická), ale na 95% hladině významnosti se hypotéza nelineární regrese zamítala.

Graf 10: Míra vnímání korupce a náklady na zahájení podnikání



Poznámka: CPI* je upravený index CPI, kde vyšší hodnota znamená vyšší korupci. Zdroj: World Bank (2007 b), TI (2008).

V průběhu posledních let sice dochází k reformám, které zkracují celkovou dobu nutnou pro založení firmy, přesto se celosvětová pozice zhoršila (ze 79. místa v roce 2006 na 91. příčku v roce 2007). Nejvýznamnější pokles nastal v počtu dnů nutných pro založení podniku, kde byl v průběhu tří let zaznamenán pokles ze 40 dnů na 17. Ostatní ukazatele zůstaly přibližně na stejné úrovni, tedy počet procedur nutných pro založení podniku, náklady spojené se založením firmy a potřebný minimální kapitál.

Časovou zátěž začínajících podnikatelů můžou snížit nově fungující centrální registrační místa (CRM), která usnadňují podnikatelům administrativu spojenou se vstupem do podnikání. CRM zbavují podnikatele povinnosti sledovat zákonné lhůty pro uvedení oznámení či registrace a také sama od příslušných orgánů opatřují za žadatele výpis z trestního rejstříku a potvrzení o absenci daňových nedoplatků. Vedle CRM by podnikatelům mohla pomoci jednotná kontaktní místa státní správy (tzv. Czechpoint), na kterých je možné

získat výpisy z obchodního a živnostenského rejstříku, z katastru nemovitostí a z rejstříku trestů. Další redukci povinností přinesla novela živnostenského zákona v roce 2006, ve které došlo ke zrušení povinnosti ustavovat odpovědného zástupce u podnikatele provozujícího pouze ohlašovací živnost.

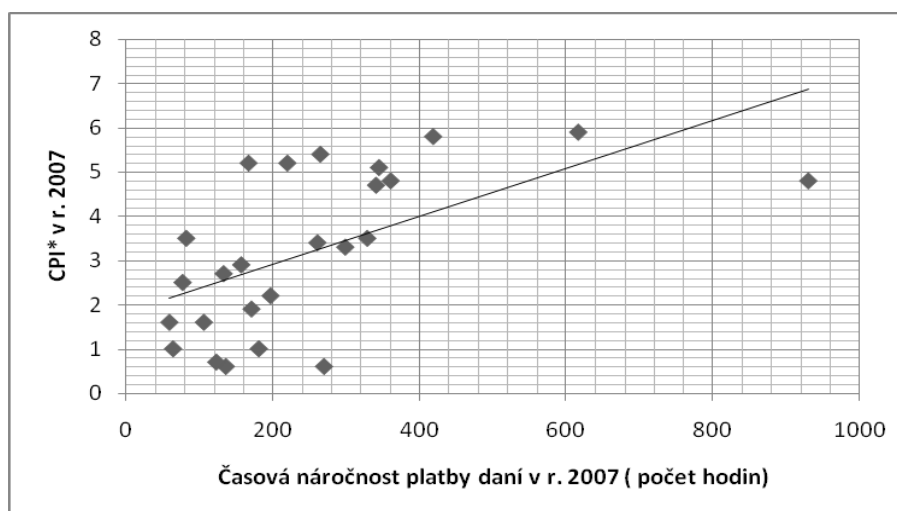
Na druhé straně můžeme hledat problém ve stále nedokončené reformě státní správy a soudnictví, navíc nedůvěra mezi úřady a podnikateli značně zvyšuje náklady na zahájení podnikatelské činnosti, protože celá sada dokladů musí být notářsky ověřena.

3.3.2 Placení daní

Vyšší daňové břemeno neprospívá podnikání, posiluje sklon k daňovým únikům a snižuje zájem o investice. Toto břemeno není dané pouze vyšším zdaněním, ale také se započítává čas, neboli délka daňových procedur a různé odvody, které musí podnikatel platit. Pokud je v zájmu státu stimulovat a zefektivnit podnikání, pak musí věnovat pozornost všem těmto aspektům, tj. výši sazeb, počtu daní, složitosti předpisů a časové náročnosti splnění daňových povinností (Kadeřábková, 2007: 194).

Pokud budeme zkoumat závislost mezi mírou korupce a složitou administrativou spojenou s daňovým systémem (graf 11), pak nám regresní přímka poukazuje na možnou pozitivní závislost. Opravdu nás nepotěší skutečnost, že Česká republika je s mírou korupce 4,8 a 930 hodinami administrativy zjevně odlehlým pozorováním.

Graf 11: Míra vnímání korupce a časová náročnost daňové administrativy



Zdroj: World Bank (2007 b), TI (2008).

Jinou závislost zkoumali Djankov, McLiesh, Ramalho (2006), a to vztah mezi daňovými sazbami, daňovými úlevami a mírou úspor, investic apod.. Obdrželi nepřímou závislost a potvrdili hypotézu, že vyšší zdanění⁷⁷ posiluje sklon k daňovým únikům.

Oproti minulým rokům došlo na území ČR k nepatrnému zlepšení v celkové daňové zátěži, ostatní parametry zůstaly neměnné. Nejakutnějším reformním úkolem je zjednodušení a zpřehlednění daňové soustavy a zlepšení kvality práce správců daně. Složitost a časté změny daňového systému jsou trvalou stížností českých podnikatelů. Podle ukazatelů Světové banky v roce 2007 podnikatelé v průměru musí věnovat 930 hodin svého času na přípravu, uschování, doložení a placení daní, složitost daňových předpisů přímo vytváří půdu pro firmy z oblasti daňového poradenství.

Z celkové daňové zátěže došlo od 1. ledna 2006 ke snížení daně z příjmu právnických osob na 20 %. Další pozitivní změny jsou z 1. ledna 2007, kdy došlo ke změně editační povinnosti správce daně.

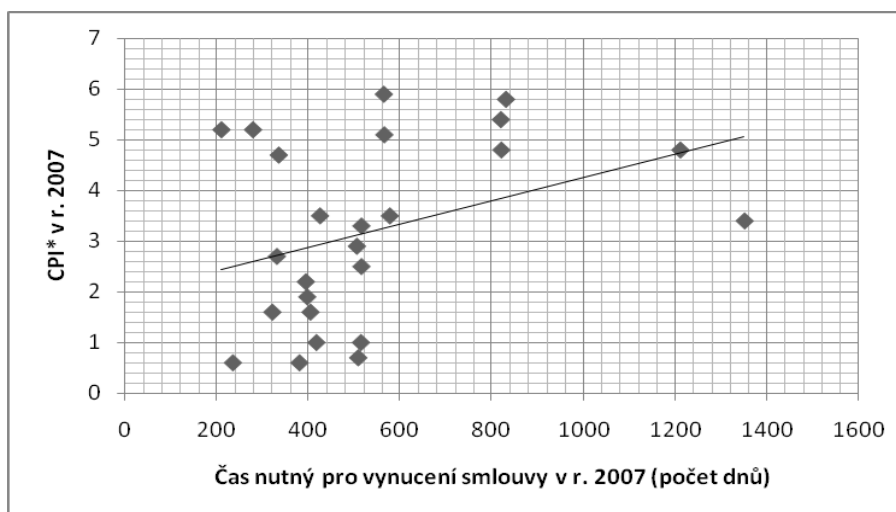
Naopak zmatek vnášejí složité úpravy plynoucí z rozdělení příslušnosti k placení a vymáhání platebních povinností mezi finančními a celními úřady, také nový zákoník práce přijatý v lednu 2007 vnesl několik změn ve způsobu zdaňování vůči zaměstnancům. Jak je patrné, v průběhu posledních let nedošlo k výraznějším reformám v oblasti daňové zátěže podnikatelů, které by ulehčily celkové daňové břemeno.

3.3.3 Vynucení smluv

Empirická studie Djanov a kol. (2003) poukazuje na vztah mezi svázaností soudního řízení s formálními procedurálními předpisy a efektivitou (delší řízení, možnost nadužívání oprávněných prostředků, rušení rozsudků pro formální chyby, nižší předvídatelnost výsledku atd.). Pokud budeme zkoumat závislost mezi dobou nutnou pro vynucení smlouvy a korupcí (graf 12), tak vidíme neblahý vliv, který může být způsoben právě hledáním řešení v jiné podobě než pomocí formálních cest. Přesto vidíme velkou odchylku, což je způsobeno reformujícími novými členskými státy EU (rázné zjednodušení právních procesů a přiblížení se době ve vyspělých ekonomikách), ve kterých se ale nedaří zcela vyřešit problém korupce.

⁷⁷ Vyšší zdanění také můžeme vnímat jako zvýšenou administrativní zátěž apod.

Graf 12: Míra vnímání korupce a doba vynucení smluv



Zdroj: World Bank (2007 b), TI (2008).

Ukazatel Světové banky hodnotí kvalitu vynutitelnosti smluv podle počtu procedur sporu o zaplacení peněžité částky, časové náročnosti celého procesu a také podle nákladů řízení. Z pohledu vynutitelnosti smluv v ČR nedošlo v průběhu posledních let ke změně ani v jednom z ukazatelů. Na jednu stranu vláda projevuje úsilí o urychlení soudního řízení, kde od počátku roku 2007 byl předložen návrh na řadu reformních záměrů směřujících k urychlení soudních řízení.

Na druhé straně stav soudnictví v České republice je podle názorů podnikatelů i právních expertů jedním z klíčových problémů českého podnikání i společnosti jako celku. O reformách špatně fungujícího soudnictví se již léta diskutuje, ale jejich realizace zůstává v nedohlednu. „Sami soudci (Mádr, 2006) vidí hlavní příčiny neutěšitelného stavu vedle absence komplexní koncepce reformy a politické vůle k jejímu prosazení také v tom, že je nedostatek mimosoudních cest k řešení soudních sporů, daných jednak pokleslostí morálky a právníckého vědomí společnosti, dále v nekvalitě a nestabilitě právního řádu a zavalení soudců administrativou, kterou v jiných zemích řeší asistenti a soudní úředníci.“ (Kadeřábková, 2007: 198).

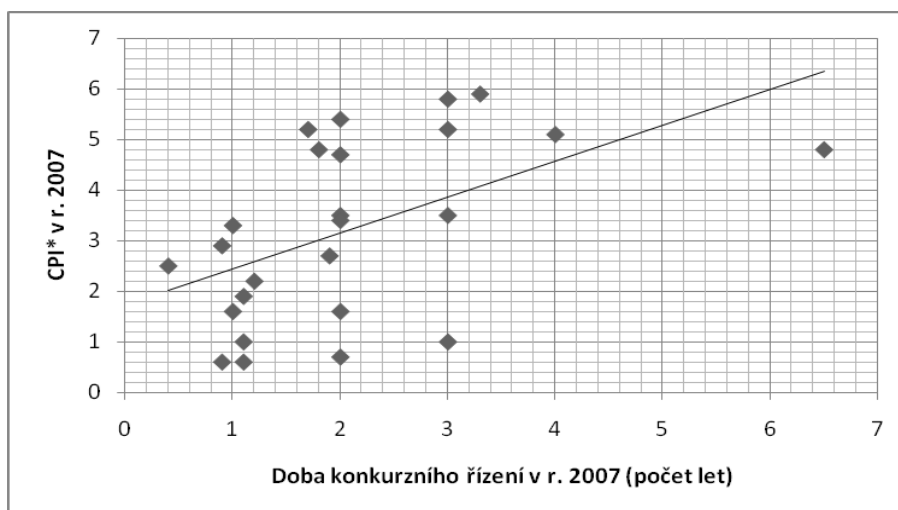
3.3.4 Ukončení podnikání

O neblahém stavu konkurzního zákona jako základního pravidla pro výstup firmy z trhu již byla zmínka. Ukazuje se, že konkurzní věřitelé jsou nejvíce poškozováni v mírně rozvinutých zemích (délkou konkurzního řízení, převažujícím zánikem společnosti v úpadku, nízkou návratností investovaných prostředků), jejíž nevýkonné soudnictví a exekutiva je

provázená komplikovanými procedurami a formalismem. Více soudní či administrativní intervence nízké kvality přímo koreluje s negativními důsledky úpadku jak pro věřitele, tak i pro podnikání obecně. Naopak lepší ochrana práv je přímo spojena s rychlostí a nekomplikovaností insolvenčního řízení, čímž se zvyšuje šance na restrukturalizaci podniku.⁷⁸

Zkusíme zkoumat závislost mezi mírou korupce a dobou konkurzního řízení (graf 13), která přímo ovlivňuje návratnost investovaných prostředků v úpadkovém podniku. Pokud bychom měli uvažovat o jakémkoli vztahu, tak potom by to byla pozitivní závislost mezi mírou korupce a dobou konkurzního řízení. Důvodem je opět prostor, který vzniká jako důsledek pomalého pročištění trhu, který může vést k morálnímu hazardu v různorodých podobách.

Graf 13: Míra vnímání korupce a doba konkurzního řízení



Zdroj: World Bank (2007 b), TI (2008).

Hodnocení podmínek ukončení podnikání Světová banka provádí na základě průběhu konkurzního řízení. Jeho časová náročnost je vyjádřena v průměrném počtu let, finanční náročnost je pak posuzována podle nákladů a podle míry návratnosti prostředků. V České republice došlo ke snížení doby konkurzního řízení z 9,2 let na 6,5, také se zvýšila návratnost z 18 na 21,3 procenta z původní investice, přesto tyto změny neovlivnily špatné postavení v celosvětovém měřítku. Smyslem konkurzního řízení je řešení úpadku podnikatele poměrným uspokojením jeho věřitelů, samotný zákon sice v posledních letech prošel častými

⁷⁸ Djankov a kol. (2006).

změnami, ale stále je mu vytýkána abnormální doba konkurzního řízení (horší je to jenom ve státech, kde není možnost měřit dobu konkurzního řízení).

Pomalá práce konkurzních soudců v kombinaci s potížemi účastníků vedou ke značným prodávám a tím ke znehodnocení vymáhaných zdrojů. Podniky vstupující do konkurzu v ČR ukončují téměř vždy svou činnost. Vysoký počet vyhlášených bankrotů je rušen kvůli nedostatku financí k uspokojení věřitelů ze strany úpadce. Postihy pro nezákonně jednající úpadce podle trestního práva jsou prozatím spíše výjimkou, tím se otevírá prostor pro morální hazard.

Možné změny k lepšímu mohou vyplynout z nového znění úpadkového práva, z nového insolvenčního zákona. Nový zákon zjednodušuje průběh konkurzního řízení, kde se zavádí jediné insolvenční řízení, ve kterém se rozhodne, jaká forma insolvenčního řízení bude použita. Další novinkou je tzv. oddlužení u nepodnikajících fyzických i právnických osob. Zákon zpřísňuje povinnost podnikatelů podat na sebe návrh na zahájení konkurzu. Usiluje se o to, aby osoby ohrožené úpadkem vstupovaly do insolvenčního řízení co nejdříve s cílem minimalizovat možné dopady.

Největší novinkou je pak reorganizace, která se uplatňuje u velkých podnikatelů s obratem vyšším než 100 mil. Kč za minulé účetní období. Jedná se o postupné uspokojování pohledávek věřitelů při zachování provozu dlužníkovy podniku podle schváleného reorganizačního plánu. Pokud dlužník neplní povinnosti stanovené reorganizačním plánem, může soud reorganizaci zrušit a dlužník se automaticky ocitá v konkurzu, následkem pak je taktéž obnovení pohledávek, které v souvislosti s reorganizací zčásti zanikly (Kadeřábková, 2007: 200).

Podle průzkumu CES VŠEM (2006) mezi podnikateli se ukázalo, „...že sama změna zákona nemůže očistit natolik kontroverzní fenomén, jakým je úpadek společnosti. Podnikatelé vidí hlavní překážku úspěšného vyvedení podniku z platebních potíží velmi zřetelně v současné vysoké míře korupce a hospodářské kriminality, v nízké morálce řady lidí pohybujících se profesionálně kolem konkurzů, ale i v pokleslé etice podnikání obecně, která umožňuje přežívání takových nešvarů, jakými jsou neplatičství, tunelování, netransparentní řešení pohledávek atd.“⁷⁹

V tabulce 7 jsou zdůrazněny vybrané problémy očima podnikatelů v ČR.

⁷⁹ Kadeřábková a kol. (2007: 201).

Tabulka 7: Problémy podnikatelského prostředí v ČR

Časté změny daňových předpisů, metodických stanovisek, formulářů	1,25
Délka soudního řízení	1,25
Rozsah a složitost daňových předpisů	1,36
Složitá a nestabilní právní úprava podnikání	1,37
Neefektivní potírání korupce a netransparentního lobbingu v politice	1,38
Příliš štědrý a málo kontrolovaný nemotivující sociální systém	1,39

Poznámka: Průměrné hodnocení na stupnici od 1 (zásadní problém) do 3 (důležité problémy, ale řešení může počkat). Zdroj: CES VŠEM (2006).

Vidíme, že v zásadě se shoduje názor podnikatelů s výsledky průzkumu Světové banky, ale také si povšimněme faktu, že ani jedna zásadní reforma v posledních letech neřešila problémy z nejhůře hodnocených oblastí. Zároveň je vidět, že ani po 18 letech od počátku české transformace se nepodařilo vypořádat se vzniklými problémy (ze špatné strategie privatizace na počátku transformace a podcenění významu zájmových skupin). Pomocí jednoduchých regresních analýz na vzorku 25 zemí jsem se snažil poukázat na vlastnost institucionálního prostředí, kde jsou instituce mezi sebou vzájemně propojené, a proto zkrácením doby konkurzního řízení, snížením nákladů pro vstup do podnikání, odlehčením administrativní zátěže v případě daňových předpisů a lepší vynutitelností práv (zdánlivě se jedná o mezi sebou nesouvisející problémy) můžeme radikálně snížit úroveň korupce, nebo přinejmenším značně ztížit korupční jednání.

Závěr

V této práci jsme se zabývali jevy, které plynou z existence států a mohou mít negativní dopad v případě jejich podcenění. Cílem bylo ukázat, že v případě České republiky došlo k podcenění vlivu institucionálního prostředí, které vedlo ke zpomalení transformačního procesu trvajícího přes 18. let.

V první kapitole jsme čtenáře zavedli do obecné problematiky institucí, způsobů jejich dělení a vlivu na různé stránky lidského života. Poukázali jsme na stěžejní roli transakčních nákladů v celkové analýze, jejichž aplikace nám dává možnost odpovědět na problematické otázky ekonomického a politického života. Dále jsme se zabývali novým fenoménem v podobě státních zásahů do tržní alokace a s tím spojenými problémy. V poslední fázi jsme přiblížili teoretické zázemí konstituční politické ekonomie a provedli paralelu s transformačním procesem obecně.

Ve druhé kapitole jsme podrobně rozebrali příčiny neefektivity plynoucí z existence zájmových skupin. Ukázali jsme, jakým způsobem bude zajištěna produkce veřejných statků a jaké problémy jsou s tím spojené. Dále jsme probrali aktivitu rent-seeking, impulsy pro dobývání renty a odhad ztrát spojených s touto činností. Uvedli jsme několik základních modelů, pomocí kterých můžeme zkoumat chování hráčů, kteří se snaží získat rentu. V neposlední řadě jsme vymezili pojem lobbismus, a poukázali na podoby, které v dnešní době nabývá. Popsali jsme pozitivní i negativní stránky této aktivity a uvedli jsme model, pomocí kterého zkoumáme důvěryhodnost signálů ze strany lobbistů.

V poslední kapitole jsme se zabývali analýzou institucionální kvality v České republice. Nejprve jsme ukázali, jaké způsoby měření institucí existují, jaké jsou výhody a nevýhody různých přístupů a pomocí vládních ukazatelů jsme porovnávali kvalitu institucionálního prostředí s ostatními členskými státy EU. Celkově v ČR nedošlo k výraznému posunu v průběhu jedné dekády, což potvrzuje naši hypotézu o strnulosti české politické scény způsobené tlaky speciálních zájmových skupin. Přesto si musíme uvědomit, že jsme omezeni v mezičasovém srovnání z důvodu použité metodologie při sestavení indexů.

Každopádně špatný vývoj ukazatele kontroly korupce ukazuje na potenciální vliv českého neformálního prostředí a na možnost hlubšího propojení mezi trhem a státem, přesně to se snažila zvolená transformační cesta narušit. Analýzu jsme přesunuli na podnikatelské

prostředí a zdůraznili jsme varovný stav v oblasti vymáhání práv a konkurzního řízení. Tyto problémy jsme nejednou zdůrazňovali jako hlavní nedostatky české transformace. můžeme proto tvrdit, že zájmové skupiny ovlivnily stát a vláda není schopna v průběhu posledních let reformami odvrátit nepříznivý stav v nejproblematictějších oblastech. Na závěr jsme pomocí regresní analýzy poukázali na propojenost institucionálního prostředí a trhu a probrali jsme budoucí vyhlídky ve vývoji české ekonomiky.

Přílohy

Příloha 1: Přehled ukazatelů institucionální kvality vybraných států.⁸⁰ Zdroj: WB (2007 a).

Stát	Vládní ukazatele											
	Politické procesy				Vládní procesy				Respekt občanů			
	Kvalita demokracie		Politická stabilita		Vládní efektivita		Regulační kvalita		Právní řád		Kontrola korupce	
	2006	1996	2006	1996	2006	1996	2006	1996	2006	1996	2006	1996
Belgie	1,46	1,23	0,74	0,94	1,64	1,94	1,32	1,05	1,45	1,55	1,40	1,39
Bulharsko	0,56	0,09	0,29	-0,22	0,14	-0,94	0,54	0,22	-0,17	-0,11	-0,05	-0,76
Česká republika	0,96	0,96	0,75	0,97	1,01	0,84	0,95	0,94	0,73	0,84	0,36	0,58
Dánsko	1,72	1,46	0,82	1,03	2,29	2,18	1,81	1,30	2,03	1,91	2,39	2,29
Estonsko	1,01	0,90	0,78	0,67	1,17	0,55	1,42	1,37	0,91	0,50	0,87	-0,02
Finsko	1,63	1,42	1,47	1,19	2,08	2,10	1,70	1,18	1,95	1,92	2,57	2,29
Francie	1,40	1,05	0,46	0,90	1,20	1,76	1,06	0,84	1,31	1,45	1,44	1,45
Irsko	1,42	1,22	1,16	0,97	1,53	1,84	1,75	1,31	1,62	1,72	1,60	1,85
Itálie	1,14	0,93	0,28	0,54	0,38	0,97	0,84	0,68	0,37	0,97	0,31	0,48
Kypr	1,14	1,14	0,44	0,53	1,22	1,35	1,24	1,26	0,93	0,76	0,83	1,62
Litva	0,93	0,91	0,89	0,44	0,82	-0,35	1,02	0,69	0,45	0,29	0,11	-0,18
Lotyšsko	0,83	0,72	0,81	0,52	0,73	-0,46	1,06	0,88	0,52	0,13	0,38	-0,65
Lucembursko	1,63	1,38	1,51	1,08	1,73	2,27	1,79	1,31	1,83	1,64	2,01	1,94
Maďarsko	1,14	1,11	0,73	0,58	0,71	0,59	1,10	0,66	0,73	0,85	0,51	0,63
Malta	1,24	1,18	1,21	1,16	1,21	-0,24	1,22	0,86	1,47	0,43	1,19	0,37
Německo	1,48	1,27	0,83	1,14	1,52	2,07	1,39	1,12	1,77	1,80	1,78	2,08
Nizozemsko	1,67	1,48	0,77	1,22	1,86	2,24	1,65	1,36	1,75	1,81	2,05	2,22
Polsko	0,95	1,02	0,22	0,55	0,49	0,78	0,64	0,57	0,25	0,66	0,14	0,39
Portugalsko	1,27	1,30	0,85	1,06	0,95	1,10	1,00	1,10	0,97	1,13	1,11	1,57
Rakousko	1,55	1,34	1,04	1,23	1,62	2,04	1,53	1,21	1,87	1,86	1,99	1,98
Řecko	1,05	0,73	0,48	0,37	0,62	0,79	0,79	0,77	0,64	0,90	0,39	0,38
Rumunsko	0,43	0,18	0,12	0,39	-0,05	-0,69	0,37	-0,24	-0,16	-0,16	-0,18	-0,23
Slovensko	0,99	0,28	0,85	0,68	0,91	0,54	1,08	0,36	0,43	0,21	0,35	0,40
Slovinsko	1,10	1,15	1,05	1,02	1,11	0,81	0,78	0,86	0,79	0,86	0,92	1,05
Španělsko	1,05	1,18	0,33	0,34	1,05	1,60	1,06	0,95	1,10	1,33	1,18	1,08
Švédsko	1,55	1,43	1,13	1,24	2,00	2,12	1,44	1,15	1,86	1,84	2,24	2,26
Velká Británie	1,42	1,04	0,46	0,92	1,83	2,09	1,76	1,48	1,73	1,83	1,86	2,21

⁸⁰ Celosvětové vládní ukazatele (WGI) pokrývají 212 států a měří šest dimenzí vládnutí od roku 1996 do 2006. Ukazatele jsou sestavené z 33. zdrojů dat, které jsou poskytnuté 30. rozdílnými organizacemi. Data reflektují pohled na vládu a proces vládnutí očima veřejného sektoru, soukromého sektoru a exportérů.

Příloha 2: Přehled hodnocení vybraných států z hlediska kvality podnikatelského prostředí (WB, 2007 b)⁸¹ a míry vnímání korupce (TI, 2007)⁸².

Stát	CPI*	Ukazatele podnikatelské prostředí			
		Náklady na zahájení podnikání (% z HDP na hlavu)	Časová náročnost placení daní (počet hodin)	Čas nutný pro vynucení smlouvy (počet dnů)	Doba konkurzního řízení (počet let)
		2007	2007	2007	2007
Belgie	2,9	5,3	156	505	0,9
Bulharsko	5,9	8,4	616	564	3,3
Česká republika	4,8	10,6	930	820	6,5
Dánsko	0,6	0	135	380	1,1
Estonsko	3,5	2	81	425	3
Finsko	0,6	1	269	235	0,9
Francie	2,7	1,1	132	331	1,9
Irsko	2,5	0,3	76	515	0,4
Itálie	4,8	18,7	360	1210	1,8
Litva	5,2	3	166	210	1,7
Lotyšsko	5,2	3	219	279	3
Lucembursko	1,6	2,3	58	321	2
Maďarsko	4,7	17,7	340	335	2
Německo	2,2	5,7	196	394	1,2
Nizozemí	1	6	180	514	1,1
Polsko	5,8	21,2	418	830	3
Portugalsko	3,5	3,4	328	577	2
Rakousko	1,9	5,4	170	397	1,1
Řecko	5,4	23,3	264	819	2
Slovensko	5,1	4,2	344	565	4
Slovinsko	3,4	8,5	260	1350	2
Španělsko	3,3	15,1	298	515	1
Švédsko	0,7	0,6	122	508	2
Švýcarsko	1	2,1	63	417	3
Velká Británie	1,6	0,8	105	404	1

⁸¹ Projekt Světové banky pod názvem *Doing Business 2008* je pátý v sérii ročních zpráv ohledně regulací podnikatelského prostředí. Tento projekt prezentuje kvantitativní ukazatele ochrany vlastnictví a podnikatelského prostředí z ekonomik 178. zemí.

⁸² *Transparency International* hodnotí země od 1 do 10 a vyšší hodnoty znamenají lepší výsledek. Index CPI* jsme pro přehlednost upravili tak, aby vyšší hodnota odpovídala větší míře korupce (původní hodnotu jsme doplnili do 10).

Seznám použité literatury

Arrow, K. J. (1951): *Social Choice and Individual Values*. New York, John Wiley and Sons.

Arrow, K. J. (1974): *The Limits of Organization*. New York, Norton.

Alchian, A. (1965): *Some Economics of Property Rights*. *Il Politico*, vol. 30, no. 4. Reprint: *Selected Works by Armen A. Alchian: Economic Focus at Work*. Indianapolis, Liberty press, 1977.

Berger, P. L, Luckmann, T. (1999): *Sociální konstrukce reality: pojednání o sociologii věděni*. Brno, Centrum pro studium demokracie a kultury.

Boivin, D. (1987): *La prise de décision dans l'Union européenne*, Paříž, La Documentation française.

Bortel, L. (2006): *Law and Economics a implikace pro právní regulaci a kontrahování*. In: *Ekonomický časopis*, 54/2006, č. 6, s. 555-571.

Brennan, G. a Buchanan J. M. (1985): *The Reason of Rules*. Cambridge, Cambridge University Press.

Buchanan J. M. (1975): *Limits of Liberty*. Chicago and London, The University of Chicago Press.

Buchanan, J. M. (1979): *What Should Economists Do?* Indianapolis, Liberty Press.

Buchanan, J. M. (1980): *Rent-Seeking and Profit Seeking*. In: Buchanan, Tollison, Tullock (1980, 3-15).

Buchanan, J. M. (1991): *Constitutional Economics*. *Masters of Modern Economics*, 1EA.

Buchanan, J. M., Tollison, R. D., Tullock, G. (1980): *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*. Texas, A&M Press.

Buchanan. J. M. a Tullock, G. (1962): *The Calculus of Consent*. Ann Arbor, University Michigan Press.

Bulba, R. (2007): *Korupce v tranzitivních ekonomikách* (bakalářská práce). Praha, IES FSV UK.

Bůžková, T. (2007): *Korupce a rent-seeking v tranzitivních ekonomikách na příkladu české transformace* (bakalářská práce). Praha, IES FSV UK.

CES VŠEM (2006): *Průzkum kvality institucí a podnikatelského prostředí v České republice*. Praha, Centrum ekonomických studií VŠEM 2006.

Coase, R. (1960): *The Problem of Social Cost*. The Journal of Law and Economics 3, University of Chicago Press.

Commons, J. R. (1893): *The Distribution of Wealth*. New York and London, Macmillian.

Cooley, C. H. (1909): *Social Organization*. New York, Charles Scribner's Sons.

Cournot, A. (1897/1971): *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*. Augustus Kelley Pubs.

Denzau, T., Munger, M. C. (1986): *Legislators and Interest Groups: How Unorganized Interests get Represented*. In: The American Political Science Review, 80/1986, s. 89-106.

Djankov, S., McLiesh, C., Ramalho, R. (2006): *Regulation and Growth*. The World Bank, March 17, 2006

Djankov, S. a kol. (2002): *The Regulation of Entry*. In: The Quarterly Journal of Economics, February 2002.

Djankov, S. a kol. (2003): *Courts*. In: The Quarterly Journal of Economics, May 2003.

Djankov, S. a kol. (2006): *Debt Enforcement Around the World*. World Bank Research, December 2006.

Dougan, W. R., Snyder, J. M. (1993): *Are Rents Fully Dissipated?* Public Choice 77/1993, s. 793-813.

Eucken, W. (2004): *Zásady hospodářského řádu*. Praha, Liberální institut.

Frank, R. H. (1994/1995): *Mikroekonomie a chování*. Praha, Svoboda.

- Gajdoš, M. (2004): *Lobbying v Evropské unii*. In: Lobbyismus versus korupce. Praha, Institut pro středoevropskou kulturu a politiku.
- Gajdoš, M. (2005): *Vymezení pojmu Lobbying*. In: IPEK: Lobbyismus versus korupce II. Praha, Institut pro středoevropskou kulturu a politiku.
- Geršl, A. (2001): *Ekonomická teorie pravidel*. Diplomová práce IES FSV UK.
- Geršl, A. (2006): *Development of formal and informal institutions in the Czech Republic and other new EU member states efore their EU entry: did the EU pressure have impact?* Prague Economic Papers 1/2006.
- Goldberg, P. K., Maggi, G. (1999): *Protection for Sale: An Empirical Investigation*. In: American Economic Review 89/1999.
- Gregor, M. (2005): *Nová politická ekonomie*. Praha, Karolinum
- Hájková, V., John, O., Kalenda, O. F. K. a Zelený, M. (2006): *Matematika*. Praha, Matfyzpress.
- Hausknecht, M. (1962): *The Joiners – A Sociological Description of Voluntary Association Membership in the United States*. New York, Bedminster Press.
- Havel, J. (2004): *Budování institucí v České republice*. In: Politická ekonomie 6/2004, s. 723-740.
- Hayek, F. A. (1945): *Využití znalostí ve společnosti*. V: Kouba, K., Kameníček, J. (eds.), *Trh versus plán – půl století sporu. Sborník klasických i novějších statí k jádru sporů o prioritu trhu či centrálního plánu*. Praha, Karolinum, 1992.
- Hayek, F. A. (1978): *Law, Legislation and Liberty, Volume 1: Rules and Order*. Chicago, University of Chicago Press.
- Hayek, F. A. (1990): *Cesta do otroctví*. Praha, Academia.
- Hayek, F. A. (1991): *Právo, zákonodárství a svoboda: Nový výklad liberálních principů spravedlnosti a politické ekonomie*. Praha, Akademie.
- Hellman, J. S. a kol. (2000): *Measuring Governance, Corruption, and State Capture*. Policy Research Working Paper 2312, April 2000.
- Hellman, J. S., Jones, G., Kaufmann, D. (2000): *Seize the State, Seize the Day*. Policy Research Working Paper 2444, September 2000.

Holman, R. a kol. (2005): *Dějiny ekonomického myšlení*, 3. Vydání. Praha, nakladatelství C. H. Beck.

Homans, G. C. (1950): *The Human Group*. New York, Harcourt, Brace.

Kadeřábková, A. a kol. (2007): *Ročenka konkurenceschopnosti České republiky 2006-2007*. Praha, Linde nakladatelství.

Katzová, I., Kudrna, Z., Sedláček, T., Vychodil, O. (2002): *Corporate Governance Risk Survey in the Czech Republic*. Merit Research Working ePapers, 2/2002. May 2002.

Kaufmann, D. (2004): *Human Rights and Governance: The Empirical Challenge*. World Bank Institute. New York, University School of Law.

Kaufmann, D., Vicente, P. C. (2005): *Legal Corruption*. World Bank Institute, World Bank, October, 2005

Kaufmann, D., Kraay, A., Mastruzzi, M. (2007): *Governance Matters VI: Aggregate and Individual Governance Indicators 1996-2006*. World Bank Policy Research Working Paper 4280, July 2007.

Keynes, J. M. (1963): *Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz*. Praha, NČAV.

Klimeš, L. (2002): *Slovník cizích slov*. Praha, SPN – Pedagogické nakladatelství.

Kouba, K. (2000): *Konstituční ekonomie: Popelka v české ekonomické obci*. Bulletin 17. Semináře České společnosti ekonomické, Praha.

Kouba, K. (2001): *Teorie pravidel a realita našeho života. Zájmové skupiny – TERRA INKOGNITA české ekonomiky*. In: Revue – Střední Evropa 106/2001, s. 68-75.

Kouba, K., Vychodil, O. a Roberts, J. (2005): *Privatizace bez kapitálu: Zvýšené transakční náklady české transformace*. Praha, Karolinum.

Koubek, I. (2008): *Skripta k mikroekonomii I a II*. Praha, IES FSV UK.

Körner, P., Kudrna, Z., Vychodil, O. (2002): *Measuring the Quality of Business Environment in Central Europe*. Merit Research Working ePapers, 1/2002.

Krueger, A. O. (1974): *The Political Economy of the Rent-Seeking society*. In: American Economic Review 64/1974, s. 291-303.

Kudamatsu, M. (2002): *State Capture and Reform Progress*. Graduate School of Economics, University of Tokyo.

Mises, L. (1992): *Ekonomická kalkulace v socialistickém společenství*. V: Kouba, K., Kameníček, J. (eds.), *Trh versus plán – půl století sporu. Sborník klasických i novějších statí k jádru sporů o prioritu trhu či centrálního plánu*. Praha, Karolinum.

Mlčoch, L. (2005): *Institucionální ekonomie*. Praha, Karolinum.

Mohamad, S., Whalley, J. (1984): *Rent Seeking in India: Its Costs and Policy Significance*. In: *Kyklos* 37/1984, s. 387-413.

Mueller, D. C. (2003): *Public Choice III*. New York, Cambridge University Press.

Murphy, K. M., Shleifer, A., Vishny, R. W. (1993): *Why Is Rent-seeking So Costly to Growth?* In: *The American Economic Review*, 83/1993, s. 409-414.

Niskanen, W. A. (1971): *Bureaucracy and Representative Government*. Chicago, Aldine-Atherton,

North, D.C. (1991): *Institutions, Intitutional Change and Economic Performance*. Cambridge, Cambridge University Press.

Olson, M. (1965): *The Logic of Collective Action*. Massachusetts, Harvard University Press.

Palda, F. (1996): *Why Voters Demand Universal Government Benefits.* ENAP Working Paper, Montreal.

Palda, F. (1997): *Fiscal Churning and olitoval Efficiency*. *Kyklos*, sv. 50, č. 2, s. 189-206.

Phillips, J. D. (1966): *Estimating the Economic Surplus*. In: Baran, P. A., Sweezy, P. M., eds. (1966): *Monopoly Capital*. New York, Modern Reader.

Polinsky, A. M. (2003): *An Introduction to Law and Economics*. New York, Aspen Publishers.

Posner, R. (1998): *Economic Analysis of the Law*. Boston, Little Brown.

Pushak, T., Tiongson, E. R., Varoudakis, A. (2007): *Public Finance, Governance, and Growth in Transition Economies: Empirical Evidence from 1992-2004*. World Bank Policy Research Working Paper 4255, June 2007.

- Rychetník, L. (2006): *Studijní materiály k diskusi o lobbismu*. IES FSV UK.
- Samuelson, P., Nordhaus, W. D., (1995): *Ekonomie*. Praha, Nakladatelství Svoboda.
- Schumpeter, J. A. (1942): *Capitalism, Socialism and Democracy*. London, Unwin University Books.
- Smith, V. (1776/1910): *An Inquiry into the Nature and Causes of Wealth of Nations*. London, Everymans Library.
- Šafaříková, K. (2002): *Lobbing v institucích Evropské unie a jeho regulace (diplomová práce)*. Praha, UK FSV 2002.
- Transparency International (2008): *Index CPI 2007*.
- Tullock, G. (1967): *The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft*. In: *Western Economic Journal* 5, 224/1967.
- Tullock, G. (1980): *Efficient Rent Seeking*. In: Buchanan, Tollison, Tullock (1980, 97-112).
- Tullock, G. (1998): *On Voting: A Public Choice Approach*. Cheltenham, Edward Elgar.
- Vanberg, V. J. (1994): *Rules and Choice in Economics*. London, New York, Routledge.
- Varian, H. R. (1995): *Mikroekonomie, moderní přístup*. Praha, Victoria publishing.
- Veblen, T. (1899): *The Theory of the Leisure Class. An Economic Study in the Evolution of Institutions*. New York, Macmillian.
- Williamson, O. E. (1987): *The Economic Institutionas of Capitalism*. New York, The Free Press.
- Wittman, D. A. (1995): *The Myth of Democratic Failure. Why Political Markets are Efficient*. Chicago, University of Chicago Press.
- World Bank (2007 a): *Data set*. In: Kaufmann a kol. (2007): *Governance Matters VI: 1996-2006*.
- World Bank (2007 b): *Doing Business 2008*. World Bank, International Finance Corpotation.

Žák, M., Vymětal, P. (2005): *Vývoj institucí a ekonomická výkonnost*. Working Paper CES VŠEM 3/2005.

UNIVERSITAS CAROLINA PRAGENSIS
založena 1348

Univerzita Karlova v Praze
Fakulta sociálních věd
Institut ekonomických studií



Opletalova 26
110 00 Praha 1
TEL: 222 112 330,305
TEL/FAX: 222 112 304
E-mail: ies@mbox.fsv.cuni.cz
<http://ies.fsv.cuni.cz>

Akademický rok 2007/2008

TEZE BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Student:	Khafiz Khamet
Obor:	Ekonomie
Konzultant:	PhDr. Adam Geršl, PhD.

Garant studijního programu Vám dle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a Studijního a zkušebního řádu UK v Praze určuje následující bakalářskou práci

Předpokládaný název BP:

*TEORIE PRAVIDEL A NAŠE REALITA V TRANSFORMAČNÍM A
POST-TRANSFORMAČNÍM OBDOBÍ*

Charakteristika tématu, současný stav poznání, případné zvláštní metody zpracování tématu:

Transformační proces v post-komunistických zemích je unikátní událostí ekonomických dějin, který neustále láká zástupce vědecké obce k pátrání po příčinách neočekávaného dopadu použitých praktik.

K tomu, abychom se mohli ponořit do průzkumu dílčích problémů, je potřeba vybudovat silný aparát teorie pravidel, který zásadním způsobem pomůže vysvětlit různá úskalí transformačního období. Východiskem bude sloužit věda o pravidlech, neboli konstituční politická ekonomie, doplněná o poznatky institucionální, politické ekonomie a teorie veřejné volby.

V další části práce bude zkoumat, jaké hry se odehrávaly na politickoekonomickém trhu mezi subjekty, a jaký dopad takovéto praktiky měly na ekonomickou situaci v ČR.

V současné době je kvantum prací, zabývajících se teorií pravidel, a zároveň dostatečný počet studií, které porovnávají ekonomické dopady změn na politickoekonomickém trhu, a to buď formou celkové analýzy, nebo rozebíráním konkrétních pravidel. Avšak v současné době je akademická půda nenasycená pokusy o nalezení můstku mezi teorií pravidel a českou realitou v post-transformačním období je v současné době. Tento prostor se bude snažit zužitkovat tato práce.

Struktura BP:

1. Úvod
2. Ekonomické teorie pravidel
3. Zájmové skupiny
4. Analýza institucionálního prostředí
5. Závěr

Seznam základních pramenů a odborné literatury:

- Brennan, G. a J. M. Buchanan(1985). *The Reason of Rules*. Cambridge, Cambridge University Press
Buchanan, J. M. (1975). *Limits of Liberty*. Chicago and London, The University of Chicago Press
Buchanan, J. M. a G. Tullock (1962). *The Calculus of Consent*. Ann Arbor, The University of Michigan Press
Geršl, A. (2001). *Ekonomická teorie pravidel*. Diplomová práce IES FSV UK
Gregor, M. (2005). *Nová politická ekonomie*. Praha, Karolinum
Kouba, K. (2000). *Konstituční ekonomie: Popelka v české ekonomické obci*, Bulletin 17. semináře České společnosti ekonomické, Praha
Mlčoch, L. (2005). *Institucionální ekonomie*. Praha, Karolinum
Mueller, D. C. (1989). *Public Choice II*. Cambridge, Cambridge University Press
Vanberg, V. J. (1994). *Rules and Choice in Economics*. London, New York, Routledge

Datum zadání:	Červen 2007
Termín odevzdání:	červen 2008

Podpisy konzultanta a studenta:

.....
PhDr. Adam Geršl, PhD.

.....
Khafiz Khamet

V Praze dne