

## Mrakodrapová kletba, aneb pohled z výšky na recesi

Václav Rybáček a Josef Mládek

**P**odle výše, do které vyleze ve sklenici rosnička, lze prý předpovědět počasí. Rekordní výše, do které šplhají nově stavěné mrakodrapy, může předpovědět hospodářskou recesi. New Yorkské mrakodrapy ze začátku třicátých let, Sears Tower v Chicagu, i Petronas Towers mají jedno společné. Dokončení všech těchto mrakodrapů se až povážlivě shoduje s počátkem tehdejší hospodářské recese. Přivolávají rekordně vysoké mrakodrapy recesi? Jak jsou pravidla této mrakodrapové magie? Máme se i my bát mrakodrapové kletby?

### Proč developéři staví výš a výš?

O tom, jak mrakodrapové šílenství vlastně funguje, byla ekonomy napsána již řada odborných článků. Na tomto místě proto zkusme jen načrtnout některé základní obrisy této „vědecké teorie“. Proč se vlastně developéři rozhodnou postavit výškovou stavbu? Ano správně, protože se domnívají, že se jim stavba vyplatí. Jinými slovy věří, že utrhá z projektu více peněz, než kolik do něj investují. A co tedy ovlivňuje zisk, který podnikatelé očekávají? Mnoho faktorů, mezi nimiž však lze nalézt jednoho společného jmenovatele. Tím jsou úrokové sazby, resp. dostupnost úvěrů.

V krátkosti si celý proces popíšeme. Nízké úroky činí cenovou kalkulaci příznivější, zvyšují zisky snížením úrokových výdajů a zvýšením příjmů z titulu rostoucí poptávky. Developéři nemají dostatek vlastních peněz na ufinancování většiny projektů. Vždyť takový mrakodrap je drahý podnik. Stavitel se proto nejprve obrátí na finanční trhy nebo na banku. Z poskytnutého úvěru nebo vydaných dluhopisů pak platí úroky. Logika finančního světa je neúprosná. Čím nižší jsou úrokové sazby, tím méně musí za vypůjčené prostředky developéři zaplatit, a tím je pro ně zajímavější pustit se do výstavby dalšího projektu.

Zatím jsme však jen v polovině našeho argumentu. Prozkoumejme nyní vliv úrokových sazeb na příjmy stavitelů. Nízké úrokové sazby mohou pomoci (alespoň na čas) nastartovat ekonomiku. Jak? Levné úvěry pomohou prosperitě i většině ostatních firem, ale i běžných spotřebitelů. Vyšší firemní zisky vyvolávají touhu po honosnějších kancelářích. Nížší úroky také zlevňují hypotéky a tím zvyšují zájem po osobním bydlení. To vše vede k růstu poptávky po produktech stavebního odvětví, k růstu cen nemovitostí a tedy i k růstu výnosů, které developéři utrhá. Nelze se divit, že developéři v důsledku nízkých úrokových sazeb staví o sto šest.

### Koordinační funkce cen

Platit úroky z hypotéky je v podstatě nepříjemné. Úroková sazba je ale obecně vzato úžasný objev. Úroková sazba je totiž cena – cena peněz v čase. A každá cena předává automaticky, ač si to třeba ani vůbec neuvědomujeme, mnoho informací. Cena chleba informuje pekaře o tom, kolik peněz jsou spotřebitelé ochotni za tento produkt zaplatit. Pekaři tak znají cenový limit, do kterého se musí vejít, chtějí-li uspět. Konkurence pekaře vede ke snaze chovat se efektivně. Pekař, který má staré pece a příliš zaměstnanců by s vyššími cenami za stejný chléb neuspěl. Z trhu bude vytlačen efektivnějším producentem, díky ceně a fungování tržního mechanismu.

Cenové informace zajišťují, že trh netrpí chronickými přebytky nebo nedostatky zboží. Nechtějme raději vědět, co by se dělo, kdyby „v zájmu

(pokračování na straně 2)

## Ekonomie a politika před kamerou

Martin Froněk

Sledujete televizní debatu mezi politiky, pokolikáté už! A pořád je to stejné. Říkáte si, copak je možné, že plácají takové nesmysly? Copak je možné, že jim někdo může ještě věřit? Asi každý čtenář TERRA LIBERA někdy zažil pocit bezmoci nad tím, jak politik vědecky znějící rétorikou ubíjí a zesměšňuje svého oponenta, vytahuje čísla, na kameru ukazuje grafy, ačkoli student prvního ročníku ekonomie by za obdobnou „argumentaci“ dostal od zkoušky vyhazov. Jeden tvrdí, že odbory jsou spásou pro nezaměstnané. Druhý obhajuje dovozní cla. Další chce vyšší minimální mzdu, přísnější ochranu spotřebitele, vyšší daně pro bohaté, chce zachránit planetu před usmažením. Zkrátka, stát nás má doprovázet od kolébky ke hrobu.

Nyní si představme, že proti takovýmto demagogům se postaví ekonom. Politik: „Musíme chránit domácí trh proti levným dovozům ze zahraničí.“ Ekonom má na reakci nějakou jednu minutu. Co udělá? Má na výběr: buď se pokusí představit divákovi klíčový, přesto neintuitivní zákon komparativních výhod, nebo se uchýlí k ekonomické historii (statistice) a bude tvrdit, že svobodný obchod zvyšuje bohatství, že to například ukazuje ta a ta empirická studie. Zvolí-li první variantu, účinek bude nulový. Učitelé základů ekonomie s povzdechem poukazují na

(pokračování na straně 2)

## Krádež a „společenský blahobyť“

Matěj Šuster

K sepsání tohoto článku mě podnítl níže citovaný výrok slavného ekonomy Garyho Beckera, jenž pochází z jeho přednášky „Ekonomický způsob pohledu na chování“ (pronesené při příležitosti udělení Nobelovy ceny za ekonomii v prosinci 1992):<sup>1</sup>

„V počátečním období mé práce o zločinu mě *mátlo*, proč je krádež považována za *společensky škodlivou*, když zdánlivě *pouze přerozděluje zdroje*, obvykle od bohatších jednotlivců k chudším. *Tuto záhadu jsem vyřešil* (Becker, 1968a, pozn. 3), když jsem si uvědomil, že zločinci vynakládají zdroje na nákup zbraní a čas na přípravu a uskutečnění svých zločinů a že *tyto výdaje* jsou neproduktivní, protože nevytvářejí bohatství, ale pouze ho násilně přerozdělují, že představují to, co se dnes nazývá „vyhledávání renty“. Společenské náklady krádeže jsou přibližně vyjádřeny množstvím uloupených dolarů, protože racionální zločinci budou ochotni vynakládat do té výše zdroje na své zločiny. Měl jsem ještě přidat náklady potenciálních obětí na ochranu před zločinem.“ (kurzíva vlastní)

Je docela zábavné si představit špičkového ekonomy, kterak si marně láme hlavu nad „matoucí záhadou“, proč je krádež považována za „společensky škodlivou“, když je sama o sobě „pouhým“ přesunem dotčeného majetku z rukou jednoho člena společnosti (vlastníka odcizené věci) do rukou jiného člena téže společnosti (totiž zloděje). Jistě, považujeme-li veškerý majetek všech jednotlivců tvořících danou společnost za

(pokračování na straně 4)

dostupnosti pečiva“ byla cena chleba autoritou arbitrárně stanovena hluboko pod cenami, za které by pekaři prodávali na svobodném trhu. Pekaři by byli nuceni přestat péct nebo by začali snižovat kvalitu. Lidé by v důsledku nepřírodně nízkých cen začali spotřebovávat chléb způsobem, který by se jinak nevyplatil – třeba by jim začali více krmit králíky. Výsledek takového zásahu do cen by byl zřejmý, a pro blahobyt ničivý. Klesala by nabídka a rostla by poptávka. Trh by směřoval k trvalému nedostatku chleba či jeho nižší kvalitě. Původní snaha konzumentům pomoci k dostupnějšímu pečivu by vedla k opaku – k nedostatku či k jeho nízké kvalitě. Dobré úmysly by se obrátily proti lidem, kterým měl zásah do fungování trhu pomoci.

Jak bylo řečeno, úrok je také cena. I na trhu peněz máme „spotřebitele“ a „producenty“. Setkáváme se zde totiž s těmi, kteří volné peníze „spotřebovávají“ – podnikateli, kteří by rádi získali úvěr a s těmi, kteří je „produkují“ – s lidmi, kteří jsou ochotni spořit. Tržní cena peněz (úroková sazba) říká podnikatelům, za jakou cenu jsou jim lidé prostřednictvím bank ochotni půjčit. Podnikatelé zrealizují jen ty projekty, u nichž odhadují, že se jim při zakalkulování úrokových nákladů vyplatí. Dochází k realizaci jen těch investic, továren či stavebních projektů, které jsou lidé připraveni při daných úrokových sazbách svými úsporami financovat. Trh díky tomu směřuje k rovnováze a nemusíme se bát chronického nedostatku či přebytku peněz dostupných k financování. Nehrozí dlouhodobé investiční horečky v důsledku příliš nízkých cen úrokových sazeb.

### Nic netrvá věčně

Tak funguje trh peněz v teorii. Realita je bohužel jiná. Nikdo sice nastěží nestanovuje cenu chleba v zájmu spotřebitelů, centrální banka však určuje cenu mnohem důležitějšího zboží – peněz. Činí tak, jak jinak, než v zájmu všech – v zájmu celé „ekonomiky“. Jak je to vůbec možné? Centrální banka může poměrně snadno na-emitovat do ekonomiky nové peníze prostřednictvím soukromých bank, jejich úvěrovou emisí. Technické detaily nejsou zásadní. Důležitý je výsledek a tím je schopnost centrální banky stanovovat úrokové sazby. A v čem je vlastně problém?

Uměle nízké úrokové sazby vytváří iluzi o dostatku zdrojů, výsledkem čehož je dočasný ekonomický boom. Podnikatelé investují, lidem rostou mzdy a analytici spokojeně komentují, jak že se ekonomice daří. Většina lidí však v této chvíli zapomíná, že ekonomika neroste díky ochotě lidí více spořit a vyššími úsporami financovat sílící investiční aktivitu. Ekonomika totiž „roste“ jen proto, že centrální banka rozhodla o snížení úrokových sazeb a zrychlila

emisi nekrytých peněz. Radovat se z boomu ekonomiky způsobeného nízkými úroky z dílny centrální banky je stejně prozíravé, jako radovat se z boomu chovu králíků „díky“ nařízeným nízkým cenám chleba. Obojí je dlouhodobě neudržitelné, chleba dojde, stejně jako úvěry.

Zůstaňme na počátku procesu, centrální banka nastavením úrokových sazeb roztočila kola peněžní emise. Následně je peněz v ekonomice příliš mnoho, jejich cena časem klesá a tedy rostou ceny zboží. Dochází, chcete-li, k inflaci. Na to však centrální banka musí zareagovat tím, že uzavře zcela, nebo spíše zčásti, kohoutky přítoku nových peněz, aby zabránila vysoké inflaci. To znamená opětovný růst úrokových sazeb. Podnikatelé se náhle začnou potýkat s nedostatkem úvěrů, neboť jejich živobytí se na levných úvěrech stalo závislé.

Problémy se vrší. Náklady firem rostou, lidé mají obavy z budoucího vývoje mzdových příjmů a dražších hypoték. Klesá spotřeba a další firmy mají potíže. Jelikož z nadměrných emisí peněz těžili v neposlední řadě developéři, dopadá úroková „náprava“ i na ně. Náhle se stavební investice a ambiciózní projekty usku- tečněné v době investiční euforie ukazují jako nerentabilní a neprodejné, přinejmenším za ty ceny, které si stavební podnikatelé původně představovali. Ceny realit klesají, firmy krachují, lidé přichází o práci. Splácení firemních úvěrů i hypoték vázne. Cena nemovitostí, které banky přijímaly jako zástavy za úvěry klesá. Rozhodnou-li se je banky následně prodat, klesne jejich cena ještě více. Na trhu se nahromadí velké množství neprodejného zboží – nemovitostí. Byť souvislost mezi výškou budov a ekonomickou krizí nemusí být absolutní, zdá se být jako dobrý indikátor investiční horečky vyvolané inflačním vírem. Výstavba nejvyšších budov daného regionu nebo dokonce světa je ale dobrým indikátorem toho, kam se uměle vyvolaná investiční horečka dostala.

### A jaká je praxe?

Zcela v souladu s popsanou teorií. Za jedno z ohnisek americké realitní krize je považována oblast Stockton nedaleko San Francisca. Dříve nepřilíhla atraktivní oblast začala být pod tlakem silné poptávky více osídlována. Po cenové nápravě a růstu úrokových sazeb visí na většině domů cedule s nápisy „Na prodej“ či „Další snížení cen.“ Iluzorní blahobyt je prostě pryč. Ale nebuďme přizemní, pojďme výš. *Piccadilly Tower* má být nejvyšší obytnou stavbou v Evropě. Výstavba má být zahájena na začátku tohoto roku. Po svém dokončení by měl být mrakodrap nejvyšší stavbou v Manchesteru. *Shanghai World Financial Center* by se mělo v roce 2008 stát nejvyšší budovou Číny, a jak název napovídá je dokončováno v Šanghaji.

Umělý ekonomický boom zvýšil poptávku po základních surovinách. To se projevilo ve zvýšené prosperitě a investiční aktivitě v zemích, které se řadí mezi přední světové producenty. V Moskvě byl 19. září minulého roku položen základní kámen *Russia Tower*, mrakodrapu, který by měl být v roce 2012 nejvyšším v Evropě a dosahovat do výšky 612 metrů. Jak řekl moskevský starosta Lužkov, „developéři staví celé nové město“ – celkem má být postaveno 20 mrakodrapů. Moskva ale není zdaleka jediným ruským městem, které se těší přízni developérů. V západosibiřském městě Kemerovo, které je centrem těžby uhlí, má být do roku 2009 postaven 300 metrů vysoký mrakodrap.

Bohatství z těžby surovin zasáhlo logicky i arabské producenty ropy. Příjmy z černého zlata vyhnaly do výšky mrakodrap přímo nad hlavní svatyní v Mekce. V Dubai vzniká mrakodrap *Burj Dubai*, který je krátce před svým dokončením již dnes nejvyšším volně stojícím objektem na světě poté, co překonal torontskou vysílací věž, která tento rekord držela plných 31 let. *Burj Dubai* by si svou pozici ale měl ještě nějakou dobu udržet. Podle stavebních plánů by totiž tato stavba měla být vysoká přinejmenším 818 metrů.

Ve Spojených státech amerických se začne v New Yorku na povrch vynořovat nástupkyně Světového obchodního střediska, které bylo zničené během útoku z 11. září 2001. Nová *Freedom Tower* by měla být dokončena po roce 2010 a měla by být vysoká 541 metrů. Rekordmanem na americkém kontinentě se ale nejspíš nestane. Dynamický boom lze samozřejmě pozorovat i v Chicagu, a tam by měla být obytná věž s názvem *Spire* dokončena v roce 2010 a hlavně dosahovat výšky magických dvou tisíc stop, což je o něco více než 600 metrů.

Podle pozorování ekonomů jsou plány na výstavbu mrakodrapových rekordmanů obvykle schvalovány na konci hospodářského boomu a k dokončení těchto staveb následně dochází na začátku recese. Co tedy předpovídají naše mrakodrapové rosničky? Recese v roce 1929 předběhla dokončení *Empire State Building* v roce 1931 o dva roky. Pokud by se tento scénář měl v případě amerických mrakodrapů opakovat, měli bychom recesi očekávat 2 roky před dokončením chicagské *Spire*, to jest v letošním roce 2008. Uvidíme tedy, co magická osmička ve svých dalších měsících ještě přinese. Pokud jde o americkou recesi, zatím se zdá, že jsou mrakodrapové rosničky poměrně spolehlivé.

*Václav Rybáček a Josef Mládek jsou ekonomové a působí na VŠE v Praze na Katedře institucionální ekonomie (rybacekv@vse.cz a mlaj01@vse.cz)*

## Ekonomie a politika před kamerou

(pokračování ze strany 1)

skutečnost, že nově příchozím studentům trvá zpravidla celý semestr (i déle), než se dostaví ovoce jejich pečlivé práce a student je s to plně docenit význam poznatků Smithe, Ricarda

a dalších o výhodách svobodného obchodu. Těžko můžeme očekávat, že i jinak vzdělaný divák toto pochopí během chvíle. Zbývá tedy varianta dvě – odvolat se na statistiku, nejlépe

takovou, která pochází od renomované autority. Jak zareaguje politik? Statistiku zesměšnil, nabídne svoji vlastní, přidá rétorický obrat ve stylu „Každý rozumný člověk přece chápe,

že...“ A je konec. Není jak se ubránit, demagog má poslední slovo. Na vyvrácení jeho slov už je potřeba delší čas, odbornější terminologie, práce s daty, vyšší úroveň abstrakce. Oponent je poražen, jede se dál, televizní čas běží rychleji než ten normální.

Politik: „Země s aktivní politikou zaměstnanosti jsou nejvyspělejší v celé Evropě, takže pojďme jejich cestou, na konci nás čeká blahobyť!“ Co na to řekne ekonom? Opět má na výběr: poukáže na jiné země, které ji nemají a jsou na tom obdobně. Nebo poukáže na to, že ony země stagnují a nejsou na tom tak dobře, jak se zdá, zkrátka dynamika jejich růstu se vyčerpala. Jenže bude takový argument někoho zajímat, pokud *každý vidí*, jak se ve Švédsku mají lidé lépe než my v ČR? Jediná smysluplná odpověď je taková, která poukáže na metodologickou problematičnost daného návrhu. Ze skutečnosti, že dva jevy následují po sobě v čase, nelze bez dalšího dovodit, že jeden je příčinou druhého. Jinými slovy, je třeba oponovat, že korelace nezakládá kauzalitu. Politik na to: „Nechte si ty své teoretické poučky, já řeším skutečné problémy lidí této země“. A opět je hotovo, politik má návrh. Jak pěkně mu to ale nandal, že?!

A takhle bychom mohli pokračovat: na vyvrácení argumentů o vhodnosti minimální mzdy potřebujete nakreslit graf nabídky a poptávky, na báchorky o zločinných monopolech zase smysluplnou teorii konkurence. Když chcete ukázat nezamýšlené důsledky státních zásahů, často si musíte vypomoci kontrafaktickými tvrzeními – deduktivně dokážete, že jsou lidé, kterým daná politika škodí, ale ti často nemusí být vidět, nemůžete na ně ukázat prstem, ačkoli existují. Něco takového nelze provádět ve světle reflektorů, se zmateným moderátorem po boku a hřímajícím politikem na druhé straně stolu, jehož jediným cílem je být zvolen, nikoli hledat pravdu v dialogu se sobě rovným.

Snažím se poukázat na skutečnost, že ve chvíli, kdy ekonomicky vzdělaný člověk vstoupí do studia ve snaze být partnerem v diskusi nějakému politikovi, je buď rovnou ztracen, nebo bude muset přistoupit na hru, kterou mu diktuje virtuální realita – zkratky, zjednodušení, generalizace, primitivní statistika, hra na city. Výsledek je pak ale nejistý. Nejedná se ovšem pouze o problém podoby těchto diskusních pořadů. Proti zdravému ekonomickému myšlení a smysluplné argumentaci stojí zároveň mocný nepřítel, který odsuzuje téměř jakékoli snahy o správné uchopení problému k neúspěchu. Tímto nepřítelem není nic jiného než lidský „hardware“, náš mozek.

Paul Rubin, ekonom z Emory University, ve svém článku z roku 2003 v *Southern Economic Journal* nazvaném „Folk Economics“ (Lidová ekonomie) tvrdí na základě poznatků antropologie a sociobiologie, že tvrdošíjná opozice proti základním poznatkům moderní ekonomie u většiny populace není náhodná, není výsledkem momentálních nálad ve společnosti, ale že je pevně zabudována v našem vlastním mozku. Ten se vyvíjel po stovky tisíc let ve zcela jiném prostředí, než v jakém se nacházíme dnes. Vyvíjel se pro řešení problémů „jednoduché“ společnosti sběračů a lovců, společnosti o velikosti maximálně stopadesáti členů. Rozsah dělby práce byl mírný, specializace jakbysmet, směna byla ryze osobní, kapitálové statky byly vzhledem ke způsobu života toliko přenosné, technologické změny se odehrávaly v dlouhých časových úsecích, hospodářský růst byl vzhledem k délce lidského života nulový. Náš mozek zkrátka nepočítá s něčím takovým, co zažíváme dnes. Během jednoho dne lze být na druhém konci světa, směna je neosobní a nepřímá, dělba práce v zásadě celosvětová, specializace dosahuje vysokého stupně, technologie se mění ze dne na den. Takového pokroku kapitalistické země

Západu dosáhly za posledních dvě stě let. V porovnání s délkou evoluce lidského mozku naprosté nic.

Uvedené fenomény jsou tak pro lidský mozek bezprostředně obtížně uchopitelné, jdou proti intuici. Objektivní teorie hodnoty (a z ní plynoucí hodnotící soudy o „vykořisťování“), protekcionismus, víra ve „tvorbu pracovních míst“, nedocení disciplinujícího významu konkurence, zavržení zisků atd., to všechno jsou projevy přirozené reakce lidské mysli na moderní svět. Slovy Bryana Caplana (srov. recenzi v TL, září-listopad 2007), lidé trpí systematickými předsudky, jež ovšem ekonomie pokládá za mylné.

Marxista, sociální demokrat, ekonomický nacionalista, ti všichni mají ve veřejné debatě oproti obhájčům trhů a nenásilných, spontánních řešení problémů jednu obrovskou výhodu – svými návrhy se přesně (i když možná nevědomě) trefují do intuitivních a přesto chybných představ lidí o kauzálních souvislostech fungování našeho světa. Má ekonomika problémy? Zdaníme bohaté, ignorující dopady na motivaci k tvorbě bohatství. Zavedeme cla, nedbajíc skutečnosti, že narušujeme dělbu práce. Natiskneme více peněz, aniž si uvědomujeme, že uvádíme do pohybu hospodářský cyklus. Pořád se nedaří? Určitě za to může trh, ten je přeci neosobní a chladný a – jak víme – selhává.

Politik: „Dnešní svět je tak komplexní, že přeci není možné nechat věci jen tak plynout, *anarchii trhů* musíme spoutat, kontrolovat a řídit ku prospěchu všech lidí, ne jen těch vyvolených“.

Moderátor: „A co si o tom myslí ekonom? Jen bych chtěl poprosit svého hosta z ekonomické fakulty, aby byl velmi stručný, protože už přetékáme do hokeje.“

*Martin Froněk je výzkumný pracovník Liberálního institutu (fronek@libinst.cz)*

## Krádež a „společenský blahobyť“

(pokračování ze strany 1)

součástí „celkového bohatství společnosti“ (a ponecháme-li stranou otázku subjektivního ocenění majetku tím, kdo jej drží), pak krádeží samotnou přece „společnost“ nijak „nezchudla“: vždyť onu ukradenou věc má „společnost“ i nadále k dispozici, pouze se nyní nachází ve faktické moci jiného člena společnosti než předtím. Můžeme pak snadno dospět k závěru, že krádež sama o sobě není „společensky škodlivá“, nýbrž se stává společensky škodlivou až v důsledku „nákladů mrtvé váhy“, jimiž jsou na jedné straně zlodějovy investice kapitálu, práce a času do přípravy a realizace krádeže a na druhé straně vlastnickovy „obránné“ investice na zabezpečení majetku před zloději. Tyto vzácné zdroje by přitom mohly být využity k tvorbě nového bohatství, místo toho, aby existující bohatství jen přesunovaly. Právě až náklady na uskutečnění krádeží a ochranu před nimi mění krádež ze „hry s nulovým součtem“ v „hru s negativním součtem“.<sup>2</sup>

Nicméně, zjevnou implikací těchto tvrzení, které pohlížejí na problematiku krádeže *izolovaně a staticky*, je, že čím nižší budou zlodějovy náklady na realizaci krádeže (čím méně vzácných zdrojů při tom „vyplytvá“), tím lépe (tím méně je krádež společensky škodlivá). Když už někdo hodlá krást cizí majetek, *necht krade alespoň „efektivně“*, to jest s co nejnižšími vlastními mezními náklady! Ale co když sám fakt, že lze krást cizí majetek s vynaložením relativně zanedbatelného množství času a jiných vzácných statků, vede k tomu, že se výrazně zvýší počet krádeží a objem škod způsobených na cizím majetku? Je zloděj - šikula, který je s vynaložením pěti hodin času a 500 Kč schopen provést deset krádeží a způsobit vlastní škodu ve výši 100 000 Kč, opravdu méně „společensky škodlivý“, než zloděj - řouma, jenž s vynaložením šesti hodin času a 2 000 Kč uskuteční jen jednu krádež a způsobí škodu ve výši 10 000 Kč?

Představme si dvě společnosti s totožným počtem obyvatel, které byly původně stejně bohaté. Dejme tomu, že v obou společnostech se vlastník proti krádežím je schopen bránit stejně účinným způsobem. Rozdíl mezi společnostmi spočívá pouze na straně zlodějů. Ve společnosti A musí zloděj při každé krádeži obětovat natolik velké množství času a jiných zdrojů, že se mu tento způsob obživy v dřívější většině případů vůbec nevyplatí. Zdroje, které musí vynaložit na realizaci krádeže, by totiž mohl s větším ziskem investovat jinak. Následkem toho je vlastnictví členů společnosti A stabilní a jisté. Ve společnosti B jsou naopak zloději z nějakého důvodu natolik „efektivní“, že při každé jednotlivé krádeži vynakládají jen zcela triviální množství svého času a jiných zdrojů. Následkem toho je zlodějna velmi výnosnou „profesí“ a krádeže jsou extrémně rozšířeným a běžným způsobem obživy. Jistě, každá jednotlivá krádež cizí věci je nyní „efektivnější“, ovšem vlastnictví členů

dotyčné společnosti se ocitá v permanentním ohrožení, slábnou incentivy k tomu, aby jednotlivci vytvářeli nové bohatství a vůbec se snižuje časový horizont podnikatelského plánování, lidé dávají přednost okamžité spotřebě před úsporami a investicemi. Zkrátka, společnost B postupně *relativně chudne*.

Koneckončů, řešení otázky, „proč je krádež společensky škodlivá“, je ve své podstatě jen rubem jiné – a důležitější – otázky, a sice „*proč je stabilita a jistota soukromého vlastnictví společensky prospěšná a vede k prosperitě a společenské harmonii*“.<sup>4</sup> Jsou-li ve společnosti krádeže, podvody a jiné podobné násilné majetkové transfery dostatečně rozšířeným způsobem obživy, budou společensky škodlivé i tehdy, kdyby se při páchání krádeží (a obraně proti nim) vyplývalo minimum práce a kapitálu – a to právě kvůli dopadu těchto systematických predátorských praktik na produktivní činnost a tvorbu bohatství.

### Může někdy krádež zvýšit „společenský blahobyt“?

Aby bylo jasno, nemám nic proti tomu, když se ekonomové „hodnotově neutrálně“ zabývají tím, zda se vyskytují případy, kdy je krádež „Paretovským zlepšením“ nebo „Kaldor-Hicks efektivní“.<sup>5</sup> Musíme však mít neustále na paměti, že samotný fakt, že určité jednání vede k výsledku, jenž je podle toho či onoho kritéria „efektivnější“, než předchozí stav, ještě neznamená, že je tím dané jednání ospravedlněno.

### Krádež jako „Paretové zlepšení“

Příkladem krádeže coby „Paretového zlepšení“ je situace, kdy zloděj odcizí věc, která byla v očích vlastníka bezcenná (neměla pro něj žádnou pozitivní hodnotu) a byl by jí býval sám vyhodil, avšak v jeho očích náklady na vyhození (zbavení se) věci byly vyšší než náklady spojené s tím, že si dotyčnou věc ponechá nadále u sebe. Předpokládáme, že vlastník dokonce již zapomněl, že tuto věc vlastní, a zloděj provedl krádež takovým způsobem, že vlastník nepozná, že u něj zloděj byl a něco mu ukradl. Zlodějovi přináší krádež užitek, aniž by způsobila jakoukoli ztrátu užítku vlastníkově (či komukoli jinému), a jde tu tedy o „Paretové zlepšení“. Samozřejmě, za těchto okolností tu byl prostor pro oboustranně výhodnou směnu mezi vlastníkem a zlodějem. Vystává tudíž otázka, proč k této směně nedošlo. Důvodem bude nejspíše skutečnost, že se zloděj *mylně* domníval, že nej-

vyšší cena, kterou je ochoten za dotyčnou věc zaplatit, je nižší než minimální („prahová“) cena, za níž je vlastník ochoten věc prodat. Pak by ovšem onen zloděj byl z morálního hlediska vinen stejně, jako kdyby ukradl věc, která pro vlastníka ve skutečnosti měla jím odhadovanou hodnotu. Okolnost, že se zloděj mylil v odhadu preferencí majitele, mu totiž nelze přičítat k dobru: kdyby stav, jak si jej subjektivně představoval, odpovídal realitě, majitele věci by úspěšně poškodil. Že se vlastníkovo skutečné subjektivní ocenění hodnoty věci lišilo od zlodějova odhadu, je pouhou vnější nahodilou okolností, jejíž výskyt byl mimo zlodějovu kontrolu.

Případy tohoto druhu (krádež jako „Paretové zlepšení“) samozřejmě právní řád nemusí nijak specificky zohledňovat, neboť jednak jsou v praxi extrémně řídké až neexistující, jednak je fakticky řeší „nepsané“ pravidlo „kde není žalobce, tam není soudce“. Jelikož se vlastník necítí nijak poškozen (ba dokonce ani neví o tom, že mu věc byla ukradena), nebude se domáhat vrácení věci, tudíž se o krádeži s velmi vysokou pravděpodobností vůbec nedozví ani policie.

### Kaldor-Hicks efektivní krádež

Příkladem „K - H efektivní krádeže“ naproti tomu může být *jednání v krajní nouzi*. Tak například lovec při pobytu v horách překvapí mimořádně zuřivá bouře, na pokraji fyzických sil a k smrti hladový posleze narazí na uzamčenou chatu, jejíž majitel momentálně prodlévá 200 km odsud a lovec na něj nezná kontakt. S cílem zachránit svůj život se vloupe do chaty a ve spíži nalezne konzervy a rýži. Lovce si bez souhlasu vlastníka z těchto potravin uvarí jídlo a díky tomu onu extrémní situaci přežije. Lze tedy rozumně předpokládat, že lovec oceňoval toto užití dotyčných potravin (mnohem) více, než nakolik si vlastník cenil jejich nejlepší alternativní užití, které zamýšlel. Lovce byl tedy ochoten zaplatit za tyto potraviny více, než kolik byl jejich majitel ochoten akceptovat za jejich prodej. Existoval tu tedy nesporně prostor pro oboustranně výhodnou směnu mezi nimi. Nicméně vzhledem k naléhavosti krizové situace a tomu, že vlastník byl pro lovce v inkriminovanou dobu nedostupný, tu prohibitivně vysoké transakční náklady bránily tomu, aby dotyčná dobrovolná směna mezi vlastníkem a lovcem proběhla. Jde tu zároveň o dostatečně výjimečnou extrémní situaci, jež byla pro lovce vysoce nepříznivá, takže se prakticky nemusíme obávat toho,

že pokud právo připustí v těchto mezních situacích použití cizího majetku bez souhlasu majitele, začnou lidé jednat strategicky a budou se cíleně snažit dostat do situací, v nichž je tato výjimka připuštěna. Asi sotva by se někdo záměrně pokoušel dostat do situace krajní nouze, kdy je bezprostředně ohrožen jeho život a zdraví. Výjimečnost těchto případů zároveň znamená, že připuštění této výjimky nebude mít dopad ani na incentivy k „akumulaci bohatství“, ani nepovede k tomu, že vlastníci začnou investovat kapitál a práci do zvláštní ochrany svého majetku před jednáním v krajní nouzi.

Mimo jiné i z tohoto důvodu je správné, že trestní zákon nepovažuje jednání, jež jinak naplňuje znaky krádeže, za zločin, pakliže se dotyčný jedinec krádeže dopustil v krajní nouzi. Ostatně, jakým způsobem by šlo v našem případě ospravedlnit uvalení trestu na lovce? Jakým způsobem bychom argumentačně ospravedlnovali, že lovec má být násilím způsobena újma, jejímž účelem je něco jiného, než prostá náhrada škody, kterou utrpěl majitel chaty? Nicméně tato skutečnost ničeho nemění na tom, že tu není žádného důvodu, aby byl lovec zproštěn nejen trestní odpovědnosti, *nýbrž i odpovědnosti za škodu*, kterou vlastníkově potravín způsobil. Naopak, pokud na tom vlastník trvá, měl by lovec tuto škodu kompenzovat.<sup>6</sup>

### Závěr

Krádeže nejsou „společensky škodlivé“ jen proto, že realizace krádeží a obrana vůči nim spotřebovává zdroje, které by jinak mohly být využity k tvorbě nového bohatství. Stačí si představit, jak by vypadal svět, v němž by krádež byla *univerzální* strategií, jak si zlepšit svůj materiální blahobyt, tedy kde by lidé všeobecně preferovali okrádání ostatních před tvorbou bohatství. Je-li krádež podrobena *testu univerzalizace*, je jasné, že se jedná o přímou cestu k naprosté chudobě a strádání. To je myslím dostatečným důkazem společenské škodlivosti krádeží.

Matěj Šuster je výzkumný pracovník Liberálního institutu ([suster@libinst.cz](http://suster@libinst.cz))

On-line archív  
**TERRA LIBERA**  
z let 2000 - 2007  
dostupný na stránkách  
[www.libinst.cz](http://www.libinst.cz)

**TERRA LIBERA**  
je vydávána společností TERRA LIBERA.  
Kontaktní adresa:

TL, c/o Liberální institut,  
Spálená 51, 110 00 Praha 1  
E-mail: [TL@libinst.cz](mailto:TL@libinst.cz)

Její vydávání není povoleno ani schváleno žádnou státní institucí.

<sup>1</sup> Gary S. Becker: *Teorie preferencí*, str. 193; anglická verze přednášky je dostupná zde: [http://nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1992/becker-lecture.pdf](http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1992/becker-lecture.pdf) Nejde přitom o pouhou neobratnost překladu - v originále je Gary Becker „puzzled“ otázkou, proč je krádež považována za „socially harmful“ (str. 42). Odkaz v textu na [Becker, 1968a] je odkaz na Beckerův článek „Crime and Punishment: An Economic Approach“, *The Journal of Political Economy*, Vol. 76, No. 2 (březen - duben 1968), konkrétně na poznámku pod čarou č. 3 na str. 171.

<sup>2</sup> Prákopnickou roli v tomto způsobu nazírání na problém krádeže (resp. dobývání renty) hrál článek Gordona Tullocka „The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft“, *Western Economic Journal*, Vol. 5 (červen 1967), str. 224-232.

<sup>3</sup> Stabilitou a jistotou soukromého vlastnictví se má na mysli spravedlivě nabytý majetek (výrobou, dobrovolnou směnou či dědictvím), nikoli majetek získaný nekalým způsobem, tj. krádeží, podvodem či loupeží apod.

<sup>4</sup> Samozřejmě, v žádném případě nepodzíráme Garyho Beckera, že by si této skutečnosti nebyl vědom. Ostatně, v již citovaném článku „Crime and Punishment: An Economic Approach“ na str. 174 uvádí mezi dalšími případnými „společenskými náklady“ „zdanlivých „transferů“ typu krádeží i jejich účinky na „akumulaci kapitálu“.

<sup>5</sup> Pěknou ukázkou takového článku je Hasen, Richard L. a McAdams, Richard H., „The Surprisingly Complex Case Against Theft“, *International Review of Law and Economics*, Volume 17, Number 3, September 1997, str. 367-378. Dostupné na: <http://ssrn.com/abstract=336>

<sup>6</sup> Srov. ust. § 418 odst. 1 občanského zákoníku: „Kdo způsobil škodu, když odvracel přímo hrozící nebezpečí, které sám nevyvolal, není za ni odpovědný, ledaže bylo možno toto nebezpečí za daných okolností odvrátit jinak anebo jestliže je způsobený následek zřejmě stejně závažný nebo ještě závažnější než ten, který hrozil.“