

EKONOMIKA DARU, DAR A JEHO REFLEXE V EKONOMICKÉ TEORII

František Svoboda, Masarykova univerzita, Brno*

„Do ut des.“

„Dávám, abys dal.“ Tak zní zásada, na které stojí ekonomika daru a která utváří celý systém specifických směn, jež iniciovaly systémy směn tržních, a jež paralelně existují dodnes. Ekonomiku daru začali objevovat jako první antropologové, zkoumající systémy smluvního práva a soustavy ekonomických závazků poutajících různé části a podskupiny tzv. primitivních společností. Závěry jejich výzkumů hovoří o starších principech směňování ve společnostech, které sice nepostrádaly ekonomický trh, ale jejichž směnný režim se lišil od dnešního (Mauss, 1999, str. 9-10). Směnný mechanismus v těchto společnostech fungoval už před zřízením instituce obchodníka, před vznikem peněz, zároveň byl daleko více závislý na institucích právních, náboženských, morálních, politických a rodinných.

První část textu proto bude věnována počátkům ekonomiky daru a také dnešním institucím, které z ekonomiky daru vzešly. Ekonomika daru byla natolik komplexním jevem, že se stala společným východiskem pro několik různých institucí, trhem a úvěrem počínaje, zdaněním a almužnou (resp. sociální pomocí) konče. Stojí tedy za podrobnější prozkoumání, na jakém základě, proč a jak se tyto instituce zformovaly, jak se dále vyvíjely a v jaké podobě existují v současnosti.

Dary a dárcovství nevymizely ani s prudkým rozvojem tržní ekonomiky, který s sebou přinesl více individualistický typ organizace společnosti a tedy oslabení vzájemných vazeb jednotlivců a skupin. Instituce daru se stala méně zjevnou, přesto však stále patrnou součástí různých směn, které lidé dosud provádí. Různé podoby daru, které můžeme najít i v dnešní společnosti, začaly být proto zkoumány i ekonomy. V druhé části článku jsou proto představeny tři vybrané aktuální okruhy otázek, spojených s institucí daru v dnešní ekonomii.¹

1. Ekonomika daru a její druhý život

Ekonomikou daru se v jejím původním antropologickém významu rozuměly směny v tzv. primitivních společnostech. Nicméně, tak jako většina institucí, spojená

* Článek vznikl s podporou grantu GA ČR 402/08/P099.

1 Důraz je položen na studii, zkoumající příčiny a důsledky daru u jednotlivců, řešící novým způsobem tradiční otázky, proč a jak člověk dává a zda dává dobře. Z toho důvodu zůstává stranou např. otázka rozvojové pomoci a reálné dopady této pomoci na ekonomiku (např. Gibson, 2005). Ponecháváme tedy stranou to, co F. Perroux řadil mezi pseudo-dary – transfery, jež mají přinést přímý ekonomický prospěch příjemci i dárci, zejména transfery kapitálu mezi státy či organizacemi bez zjevného protiplnění.

s náboženskými obřady a společenskými smlouvami, vykazuje i instituce daru velkou setrvačnost a životaschopnost. Proto při zkoumání některých aspektů dnešních směn můžeme hovořit o „druhém životě“ ekonomiky daru a sledovat, jak se v průběhu času proměňoval. Svě kořeny v instituci daru mají podle antropologů nejen tržní směny a úvěr, ale i daně či některé instituce sociální pomoci.

1.1 Od daru k trhu

V ekonomických a právních systémech předcházejících těm dnešním, nedocházelo při směně takřka nikdy k prosté výměně statků, bohatství a výrobků. Důvody byly dvojí: Především to nebyli jednotlivci, kdo směňovali, ale byla to společenství (dnes bychom řekli právnické osoby), která uzavírala smlouvy a vzájemně se zavazovala. Navíc to nebyly jen statky, tedy věci ekonomicky užitečné, co se směňovalo, ale také zdvořilosti, hostiny, obřady, vojenská výpomoc, slavnosti či ženy; u těchto směn byl obchod jen jedním momentem a oběh hmotných statků jen jedním bodem smlouvy mnohem obecnější a trvalejší. I v těchto společnostech fungoval pojem hodnoty; ekonomiky dokázaly hromadit velké přebytky, které však často byly vynakládány zcela ztrátově, způsobem, který v sobě neměl nic obchodnického.² Tato ekonomika byla plná náboženských prvků, platidlo mělo svou individualitu a magickou moc a pojilo se ke klanu nebo k jednotlivci. Oběh věcí, služeb a platidel nebyl odvislý primárně od jejich užitečnosti, ale od vazeb mezi lidmi, které ustavoval či upevňoval. Vzájemné služby a protislužby, nazývané systémem totálních závazků, se formálně uskutečňovaly na principu dobrovolnosti, třebaže byly ve své podstatě pod hrozbou sankce povinné. Totální závazek zahrnoval nejen **povinnost oplácet přijaté dary**, ale předpokládal ještě dvě další povinnosti: **povinnost dary poskytovat** a **povinnost dary přijímat**. Dar měl posílit vazby mezi dárce a obdarovaným, byl především smlouvou. Odmítnout dát či odmítnout si vzít bylo totéž jako vyhlásit válku, jako odmítnout spojení a přátelství. Zejména v tomto smyslu byla ekonomika daru předpokladem pozdější ekonomiky barterové, resp. tržní, neboť k tomu, aby lidé spolu mohli obchodovat, museli se napřed naučit odkládat kopí (Mauss, 1999, str. 156).

Podobně jako ekonomika daru předcházela tržní směně, mincovním platidlům předcházela předmincovní platidla, často se specifickými způsoby oběhu. Ve všech společnostech předcházejících ty, kde se staly platidlem zlaté, stříbrné a bronzové mince, se jako prostředků směny a platidla používalo nejen cenných kovů, ale i jiných předmětů, např. různých kamenů a mušlí (více Maus, 1999, str. 43–58, Bernstein, 2004, str. 33–39). Některá tato předmincovní platidla měla kromě své ekonomické hodnoty také povahu magickou, navíc často zůstávala spjata s individualitou svých někdejších vlastníků a se smlouvami mezi právnickými osobami. Jejich hodnota byla subjektivní a osobní.³ Zatímco mincovní či papírová platidla v dnešním slova smyslu jsou

2 Příkladem může být instituce tzv. *potlače*, výměny soutěživého typu, kdy často docházelo k „zápasu bohatství“, k přebíjení daru darem, k ničení nahromaděného majetku, aby vítěz tohoto zápasu mohl postoupit na společenském žebříčku výše než poražený. Neoplacený dar staví toho, kdo jej přijal, do podřízeného postavení. Proto musí být dar oplacen.

3 Hodnota mohla například narůstat s narůstajícím počtem transakcí, kterých se předmět zúčastnil. Mauss hovoří o platidlech *vaygu'a* na Trobriandských ostrovech, které byly znaky bohatství, zároveň platilo, že obdarovaný je nesměl držet příliš dlouho. Na přijatý dar sice existovalo

nástrojem, který člověka závazku vůči druhému zprošťuje, u předmincovních platidel tak jasná distinkce neexistovala. Velmi často byla spojena s institucí daru a s jeho závazky. Rozvolnění vazby mezi platidly a jejich magickou mocí či osobními závazky se podle antropologů dělo postupně (Maus, 1999, str. 43–44). Zpočátku zřejmě lidé zjistili, že některé předměty, vesměs magické a vzácné povahy, se užíváním neničí, a přisoudili jim kupní sílu. Později, když se tyto věci podařilo uvést do oběhu v rámci kmene i mimo něj, lidé zjistili, že tyto kupní nástroje by mohly sloužit i jako prostředek počítání a oběhu bohatství. Teprve ve třetí fázi vývoje, pravděpodobně v semitských společnostech, byl vynalezen způsob, jak tyto cenné věci oddělit od emitentů (od skupin a jednotlivců) a učinit z nich trvalé, univerzální nástroje měření hodnoty.

Ekonomika daru předcházela a dala vzniknout, dle Mause, také institucím prodeje a úvěru. Nelze říci, že „v primitivních společnostech znali jen režim směny; v pokročilejších se praktikuje prodej za hotové a prodej na úvěr je charakteristický pro nejvyšší stupeň civilizace.“⁴ V právní kategorii daru byl totiž zakotven i pojem úvěru. Ze systému darů věnovaných a k jistému datu vrácených vznikla na jedné straně – zjednodušením, přiblížením dříve oddělených časových úseků – naturální směna, na straně druhé – prodloužením časových úseků – také koupě a prodej na úvěr a půjčka. Rozlišení mezi závazkem a plněním za úplatu na jedné straně, a darem na straně druhé je podle Mause v právu velkých civilizací poměrně novodobou záležitostí

Ekonomika daru tedy byla právním a zároveň ekonomickým systémem, ve kterém se ustavičně vydávalo a převádělo značné bohatství. Nelze ho nazvat směnou či dokonce obchodem, protože byla-li transakce vedena s výhledem okamžitého zisku, stával se její iniciátor předmětem značného opovržení.⁵

1.2 Od daru k dani

Výměna darů nedala vzniknout jen obchodu a úvěru, ale stála u počátků prvních forem zdanění. Náčelníci primitivních společností přijímali dary od členů kmene, tyto dary však byly spojeny s konkrétními podmínkami. Náčelník musel toto bohatství redistribuovat zpět mezi lidi a tak byl dary zavázán svému lidu – stal se služebníkem všech. Náčelník tak byl sice bohatý, ale v důsledku principu reciprocity bylo jeho bohatství iluzorní.

vlastnické právo, avšak bylo to právo specifické. Skrývalo v sobě „zároveň vlastnictví i držbu, zástavu i pronájem, byla to věc prodaná i koupená a současně uložená“. Právní zásady, které jsou v dnešní době izolovány, byly tehdy propojeny. Obdarovaný si je mohl ponechat jen v období mezi obřady směn *kula*. Nebyly to jen netečné předměty, naopak, měly vlastní jména, osobnost, historii i legendy. Další typy platidel s podobnými rysy viz Maus, 1999, str. 58–61.

4 Varování před tímto zjednodušujícím pojetím, které uplatňoval např. Edouard Cuq, nalezneme rovněž u Mause, 1999, str. 67.

5 Nezištnost, ať už domnělá nebo skutečná, je jedním z charakteristik ekonomiky daru, která v některých institucích přetrvala dodnes, např. v instituci šlechtictví či v instituci církve, které mají být schopny štědře vydávat a nečekat nic zpět. P. Bourdieu uvádí příklad vévody, který dal svému synovi měsíc dukátů, a když se mu syn po půl roce pochlubí, že peníze dosud neutratil, vévoda měsíc vezme a vyhodí ho z okna. Dává tím synovi lekci z nezištnosti, nezaujetí, „noblesse oblige“ (Bourdieu, 1998, str. 114–5). O šlechtetnosti v užívání bohatství hovořil i Alfred Marshall (Marshall, 1907). Podobně i významní představitelé církve či náboženských společností opakovaně zdůrazňují schopnost štědrého daru, neboť dar je důležitou součástí lidského života.

Vzestup moci pozdějších králů byl umožněn nejen tím, že – jako dřívější náčelníci – přijímali pravidelné dary od svých poddaných, ale především tím, že dokázali tyto dary, nesoucí v sobě implicitní předpoklad reciprocity, transformovat do podoby příjmů daní, které v sobě závazek vůči poddaným nenesly, alespoň ne tak silný.⁶ Tento přechod byl pravděpodobně umožněn právě změnou z kmenového uspořádání na království, vedenou nejen touhou po zákoně a pořádku, ale také potřebou rozvoje vojenských sil. Souvislost mezi politickou centralizací a vojenskou silou je zřejmá.⁷ Společnost, která vytváří přebytky, které mohou být koncentrovány v rukou panovníka a užity pro potřeby státu, se stává silnější a trvalejší. Tímto způsobem se rozvíjely společnosti po celém světě.

Specifickou výjimku představovaly starověké Atény. Stát měl příjmy z veřejného vlastnictví (zejména zlatých a stříbrných dolů), z daní placených cizinci a z omezeného množství nepřímých daní.⁸ Tato praxe vyplývala ze skutečnosti, že na rozdíl od starověkých říší Orientu Řekové zcela odmítali přímé zdanění, které považovali za urážku důstojnosti plnoprávných občanů. Občané nechtěli na příkaz státu odevzdávat své peníze, ale chtěli svobodně nabízet služby a své peníze. Jednalo se o semiobligatorní dary, které bohatší jedinci darovali ve prospěch společnosti. Toto benevolentní uspořádání veřejných financí bylo v té době charakteristické zejména pro demokracii, ostatní vládcí preferovali přímý výběr daní v podobě desátku či pozemkové daně.

O řecké společnosti víme, že dávání a přijímání takovýchto darů bylo teoreticky dobrovolné, v praxi však velmi často nedobrovolné. V Athénách existovala instituce zvaná *leitúrgie*, což byla neplacená práce plnoprávného občana pro stát, nebo veřejná služba poskytovaná soukromými osobami na vlastní náklady. Vzhledem k omezenosti veřejných rozpočtů se proto nejbohatší mužové střídali, obvykle po roce, v placení nákladů na některé výdaje státu. Tímto způsobem byly financovány chrámy a náboženské oslavy, veřejné práce, stavba lodí (*trierarchie*) či náklady na divadelní představení.⁹

Kromě toho existovaly tzv. *epidoseis*, dobrovolné dary, které stát vypisoval v dobách nouze. Kdo se rozhodl přispět, jeho jméno a výše částky byly vyvěšeny na veřejném místě, kde zůstaly tak dlouho, dokud celou částku nesplatil. Dary byly “dobrovolné“, nepřispět však znamenalo riziko veřejného opovržení.

V lepších časech bohatí soupeřili o to, aby mohli ukázat své bohatství a svou starost o obecné dobro. Později se však toto břímeš stalo natolik tíživým, že se ho někteří chtěli

6 Srov. MacDonald, 2006, str. 14. Pokud dnes daň definujeme jako nenávratnou, neekvivalentní a neúčelovou platbu, pak je to právě díky skutečnosti, že se tyto platby vymanily z principů ekonomiky daru, požadující ekvivalenci a předpokládající účelovost.

7 Království Tutsiů v Ugandě a Rwandě vybírající daně v 19. stol. mělo jasně větší vojenskou sílu než primitivní kmenové struktury v Keni. Polynéské království na Tonga, Havaji a Fiji kladlo Evropanům větší odpor než jednodušší a rovnostářštější kmeny v Melanésii. (Viz MacDonald, 2006, str. 16) O souvislosti mezi politickou a ekonomickou organizací a o významu centralizace a politické organizovanosti v procesu evoluce některých společností hovoří rovněž Earle (Earle, 2002).

8 Výnosy z dolů byly až do roku 483 př. Kr. rozdělovány mezi občany Athén. V tom roce však athénský vojevůdce Themistokles navrhl pořídit z těchto výtěžků loďstvo a přeměroval tak část výnosů ve prospěch rozpočtu obce.

9 Jednalo se o tzv. *chorégie*, kdy pověřený bohatý občan musel na vlastní náklady najmout zpěváky, hudebníky a tanečníky, dát je vycvičit, platit je a opatřit jim úbory a kostýmy.

zbavit. Jedním z hlavních důvodů bylo, že se z těchto darů platily i mimořádné výdaje na vedení válek. V okamžiku, kdy výše platu vojáka byla pro chudší občany lákavější než obdělávání pole, rozdělila se společnost na militaristicky naladěné chudší občany a bohatší občany toužící po míru. Úpadek dárcovského ducha byl rovněž podloměn rostoucí monetizací ekonomických vztahů ve společnosti. Rostoucí přijatelnost úvěru povzbuzovala a byla povzbuzována pádem úrokových sazeb. Na scénu tak mohl vstoupit úvěr pro účely věcí veřejných, který pak již natrvalo pozměnil praxi v oblasti veřejných financí.

Cesta od daru k dnešní dani, kterou definujeme jako nenávratnou, neekvivalentní a neúčelovou platbu, začíná u starších společností¹⁰ v daru části produkce náčelníkoví, který je zavázán k redistribuci tohoto bohatství, a vede skrze prosazení politickou centralizací států a monetizací ekonomiky až k dnešnímu pojetí daně, která je spíše než darem onou „dovolenou loupeží“, jak ji nazval Tomáš Akvinský, který tímto způsobem zdůrazňoval nedobrovolnost daně a absenci protiplnění.

1.3 Od daru k sociálnímu zabezpečení

Ekonomika daru stojí rovněž u kořenů jednoho z pilířů dnešního sociálního zabezpečení, a to u kořenů sociální pomoci, jež řeší situace hmotné nouze. Ve vývoji práva a náboženství se objevují lidé, kteří se stávají zástupci bohů a mrtvých, a s těmito lidmi bylo spojeno udělování almužen. Almužna je plodem mravního pojetí daru a majetku na jedné straně a pojetí oběti na straně druhé. Štědrost byla povinná, protože Nemesis mstí chudé za přemíru štěstí a bohatství některých lidí, kteří mají povinnost se tohoto přebytku zbavit. „Taková je stará morálka almužny, která se stala zásadou spravedlnosti: bohové a duchové souhlasí s tím, aby podíl, který jim náleží, a který by byl promrháván ve zbytečných obětech, posloužil chudým a dětem“ (cit. Mauss, 1999, str. 33).

Almužna je tedy dar, který dárce uděluje chudému člověku, přičemž tento dar je zároveň darem Bohu. Almužna je spojena především s židovsko-křesťanským a islámským civilizačním okruhem,¹¹ zdůrazňující osobní rozměr dobročinnosti. Křesťanský Západ rozvinul koncepci dobročinnosti, v níž almužna může být udělena individuálně i prostřednictvím charitativní organizace. Již od počátků se církevní obce zaměřily na péči o chudé, takže v pozdní antice fungovala dobročinnost paralelně nejen pod světskou, ale i pod církevní správou. Vladaři, bohatí jednotlivci i křesťanské obce,

10 Srov. Polanyi, 2006, str. 52–54.

11 Postoje řecké společnosti k bohatství a k chudobě byly odlišné. Bohatství, či alespoň dostatečné prostředky, byly všeobecně považovány za předpoklad ctnostného života. Bohatství bylo nejen nezbytné k životu, ale bylo nutné k životu ctnostnému, který zahrnoval i náležité užívání bohatství. Oproti tomu chudoba byla představována jako něco, čemu je nezbytné se vyhnout, něco, co snižuje společenské postavení. Ztráta bohatství vedoucí k chudobě byla něčím obávaným. Řekové rozlišovali dva druhy chudoby, *penia* a *ptochia*. *Penia* byla „nedostatek či nouze“. *Penes* byl člověk, který byl sotva schopen starat se o živobytí. To byly podmínky většiny populace antického světa, který mezi chudé zahrnoval i ty, kteří pracovali rukama, protože manuální práce nepožívala v řecké společnosti velké úcty. Druhá podoba chudoby, *ptochia*, byla horší. *Ptochos* byl ten, kdo byl naprosto bez prostředků a snížil se k žebrání. Žebráky si společnost ošklivila a dílem se jich bála. Platon ve své Republice vypovídal žebráky ze svého ideálního státu na základě domněnky, že jsou to pravděpodobní kapsáři, zloději, vykradači chámů a kriminální typy obecně. Tito lidé stáli mimo milosrdenství, byli vytěsněni za hranice antické dobročinnosti. Více viz Pearson, 1997.

zakládali špitály a sirotčince, rozdělovali potraviny a v průběhu času vytvářeli různé formy pomoci potřebným.

Od doby císaře Konstantina docházelo k symbióze státu a církve, kdy biskupové přibírali úkoly a povinnosti světské administrativy, především od 5. století, kdy západní provincie říše oslabovaly barbarské nájezdy a přestávala fungovat civilní administrativa. Jediné struktury, kterým se podařilo v těchto ztížených podmínkách přetrvávat, byla biskupství a církevní správa vůbec.¹² Ta zajistila na územích, jimž vládli barbari, alespoň minimální přetrvání dosavadní úrovně antické civilizace. Časem připadla církvi i správa státního programu distribuce potravin, který tak získal náboženský rozměr a stal se vzorem rozdělení almužen při biskupstvích a klášterech v raném středověku, které jednak rozdělovaly výnosy ze svého majetku, jednak shromažďovaly a přerozdělovaly dary od bohatších v rámci zprostředkující role, kterou hrála církev mezi bohatými a chudými.

Od 12. a 13. stol. však se v oblasti dobročinnosti objevuje růst individuálních projevů dobročinnosti, nezprostředkované církevními institucemi. Nový moment v dobročinnosti, spojený se stoupajícím počtem individuálně rozdělených almužen, znamenal také nutnost promýšlení otázky, komu a jak dávat, resp. jak dávat dobře. Chudoba začala být spíše ekonomickým problémem než příležitostí k osobnímu rozvoji a postoje k ní se staly protikladnějšími. Potřeba zefektivnit dobročinnost vedla ke snaze vytvořit kategorie zasloužilých a nezasloužilých chudých, poctivých a nepoctivých, líných a pracovitých.¹³

Nutnost rozlišování souvisela nejen se snahou odlišit tzv. "zasloužilé" chudé od zahalečů, ale také s potřebou nevyučovat příjemce almužen z trhu práce. Dar člověku v obtížné situaci přinášel dárci morální dilema, které máme v nejstarší podobě doložené u Plutarcha, který zaznamenal výrok Spartána odmítajícího přispět žebrákovi. "Kdybych ti dal almužnu, chtěl bys být více žebrákem; a pro to nevhodné jednání ten, kdo tě první obdaroval, je odpovědný za tvoji zahálku."¹⁴ Pomáhat někomu znamená podlamovat jeho motivaci pracovat a almužna je v tomto pojetí mzdou za zahálku.

Právě tento argument zaznívá s novou silou od 16. století, kdy dochází k reformě dobročinných institucí, které v krátkém časovém období proběhly v celé Evropě. Rostoucí regulace dobročinnosti, charakteristický rys pozdního středověku, šel ruku v ruce s touhou spojit omezené zdroje s těmi skutečně potřebnými, s ukázněným zdatných chudých. Pomoc, omezená ve svých prostředcích, neměla být vyplývána, měla být vyhrazena dobrým chudým. Ti ostatní, zahaleči, prostopášníci, paraziti,

12 Jak uvádí Dawson (Dawson, 1994), "...skutečným představitelem podrobeného obyvatelstva nebyl římský úředník nebo právník, ale křesťanský biskup. ... Organizoval obranu svého města, jednal s barbarskými náčelníky a především byl představitelem nové duchovní společnosti i staré světské kultury."

13 Od 12. století narážíme stále častěji na rozlišení mezi pojmy *hospitalitas* a *libertas*, čemuž můžeme rozumět jako rozdílu mezi sociální pomocí a almužnictvím. Štěpán z Tournai, jeden z kanonistů 12. století, ukazoval, že *hospitalitas* je bezpodmínečná, a v jejím rámci „přijímáme všechny, které můžeme přijmout“, zatímco v případě *libertas* bychom měli rozlišovat mezi „poctivými“ a „nepoctivými“, mezi „našimi“ a cizími“, mezi starými a mladými, mezi stydlivými a bezostyšnými, a vždy dávat přednost těm prvním (viz Geremek, 1999, str. 35).

14 Cit. Bremner, 1993, str. 6. O tom, že tento problém je pocítován po staletí, svědčí celá řada výroků osobností, od Basila Velikého po A. Carnegieho, který ve svém eseji *Gospel of Wealth* napsal, že je jen málo milionářů, kteří jsou prosti prohřešku vytváření žebráků.

měli být zavřeni nebo donuceni pracovat.¹⁵ Ekonomické turbulence tohoto období byly umocněny reformací, která posunula akcenty křesťanského učení a přeformulovala dobročinnou doktrínu. 16. století přineslo spolu s rozdělením západního křesťanstva také transformaci systémů sociální péče, které se lišily podle toho, zda vycházely z věroučných postojů katolíků, luteránů či kalvinistů (Kahl, 2005).

Luther striktně odmítal ideu štědrých darů, které mohly hříšníky uchránit od věčného zatracení. Žebrání bylo „vyděračství“, proto odmítal individuální udělování almužen a odhaloval podvodníky mezi žebráky.¹⁶ Protestantská chudinská podpora pak byla politikou namířenou zejména proti nebezpečnému zlořádu žebrání. Stát by měl chránit společnost před nezasloužilými chudými, zároveň by měl stát zajistit veškerou možnou pomoc pro „skutečně potřebné“. Luther požadoval, aby žebrání bylo zakázáno, zároveň ale věřil, že světské i církevní úřady jsou odpovědné za vytvoření systému chudinské péče. Chudinská podpora přísně posílila rozlišování mezi zasloužilými a nezasloužilými a podpora byla omezována na rodáky, skutečné a morálně oprávněné chudé. Žádost o podporu se stala byrokratickým procesem vyžadujícím formální přezkoušení potřeby a způsobilosti.

Luteránská města budovala nový systém s existujícími náboženskými institucemi a ve spolupráci s představiteli církví. Tato spolupráce může být nahlížena například v úvodu do Norimberského chudinského práva: zákon nahrazuje almužny a zavádí obecní pokladny pro chudé, ale tyto zákony byly vyhlašovány od pulpitů chrámů a pokladny a sbírky byly umístěny v chrámech. V luteránských zemích byla odpovědnost státu za sociální zabezpečení jasně daná, z ní vyplývající sekularizace sociálního zabezpečení byla pomalým, avšak nezadržitelným procesem. Protestantské země tak mohou být charakterizovány modely vycházejícími z aktivit místních a centrálních úřadů. V luteránských městech městské rady transformovaly středověké edikty o žebrání, které žebrání regulovaly negativně, do aktivních ediktů o chudinské péči, jež formulovaly přímou odpovědnost rozvíjejících se sekulárních autorit za péči o chudé. Luteránský systém zabezpečení chudých byl sekularizovaný a centralizovaný, obecní příspěvky se postupně vyvinuly v chudinské daně, byly vybírány a rozdělovány laickými správci.¹⁷

Jižní, katolické části Evropy odpověděly na problémy 16. stol. posílením tradiční chudinské pomoci. Vytvářely za tímto účelem nové specializované instituce a řeholní řády věnující se nemocným a chudým. Tridentský koncil již dříve potvrdil tradiční princip pomoci chudým – *caritas* – a odmítl represi žebrání, jakkoliv uznával, že

15 V Anglii, později pak v Nizozemí a v Německu vznikly tzv. domy práce, které vznikly pro zdravé nezaměstnané. K filosofii pracovních domů více viz Svoboda, 2007.

16 Ve své předmluvě k německé edici knihy *Liber vagatorum*, známé sbírce podvodných žebráckých technik, požadoval, aby nezasloužili chudí – podvodníci, zahaleči a tuláci – byli vyloučeni z okruhu rozdělování almužen. Viz Rheinheimer, 2003, str. 105.

17 Na sklonku 16. stol. se chudinská pomoc přesunula z obecní na oblastní úroveň po celém Německu. V r. 1794 zemské právo učinilo chudinskou podporu obecnou odpovědností pruského státu. V této legislativě stát pověřil sám sebe „...poskytovat výživu těch občanů, kteří nejsou schopni se o sebe postarat a kteří nejsou schopni obdržet příspěvky od těch, kteří jsou zavázáni poskytovat péči v souladu s jinými zvláštními zákony“. Luteránské země byly pionýry welfare legislativy, počínaje zavedením sociálního pojištění na konci 19. stol., které bylo motivováno Bismarckovým explicitně luteránskou představou státní aktivity. Srov. Kahl, 2005.

žebrání by mělo být regulováno. Katolická církev učila, že člověk je ospravedlněn vírou v Krista a dobrými skutky. Dávání almužen zůstalo individuálním aktem a žebrání nebylo zakázáno. V katolických zemích nebyly instituce chudinské pomoci sekularizovány. Katolická chudinská podpora pokračovala v relativně nediskriminujícím rozdělování almužen, zdůrazňující myšlenku, že rozdělování chudým z nadbytku jednoho je morální povinnost, nikoliv právo chudých.

Třetí přístup představují kalvinisté (resp. reformovaní protestanti), kteří učinili z práce absolutní povinností, dali jí charakteristiku určité spirituality a učinili z ní nejlepší cestu, jak potěšit Pána. Duchovní rozměr už neměla chudoba, ale naopak píle a pracovitost. Kalvinismus vyvinul dvě odlišné a částečně si odporující ideje chudoby, z nichž každá chudé stigmatizovala. První je doktrína predestinace v Kalvínových spisech; druhá je etika práce a individuální odpovědnosti.

Predestinace je tvrzení, že Boží volba vytvořila každé lidské bytí jako předem zatracené či spasené již před narozením. Nejjistější známkou vyvolení bylo prokázání víry jednotlivce v pozemské aktivitě a úspěch v pozemském životě. Bohatství se stalo absolutním znakem toho, že dotyčný byl spasen Bohem již od počátku. Kalvinistické zdůraznění étosu práce a striktní definování dobrého života (osobní odpovědnost, individualismus, disciplína, odříkání) vedlo k pojetí chudoby jako trestu za zahálku a hříšné jednání. Takto tvrdé odsouzení chudých sice v Kalvínových spisech nebylo explicitně vyjádřeno, nicméně když Kalvínovi následníci hledali znamení, podle kterého by mohli rozeznat své zatracení či spásu, zvolili si kritérium úspěchu v pozemském zaměstnání.

Hlavním rysem podpory reformovaných protestantů bylo rozřídění chudých podle jejich schopnosti a ochoty pracovat a podle jejich mravů. Pomoc měla být na nízké úrovni a podmínky v pracovním domě měly být takové, aby odrazovaly od žádosti o podporu. Veřejná podpora byla omezena na úplné minimum, aby uchovala mzdy nízkou.¹⁸ Charakteristickým rysem byla skutečnost, že chudinské právo neobsahovalo pozitivní formulaci o konečné odpovědnosti státu jako poslední instance za chudé. Soukromá dobročinnost křesťanů a dobročinné organizace zůstávaly hlavními aktéry sociální politiky. Jednotný a univerzální příjem dávky jako v luteránských zemích je v anglosaských zemích dosud jen obtížně akceptovatelný a sociální politika je vedena obavami z vybudování závislosti příjemce na dávkách státu blahobytu. Cílem je naopak snaha snížit závislosti příjemce na dávkách, podpora individuální zodpovědnosti za překonání chudoby a podpora nalezení nového zaměstnání.

Tři odlišné křesťanské denominace, které podle S. Kahlové formovaly moderní sociální politiku, odpovídají i třem typům sociálního státu podle Esping-Andersena.¹⁹ Pokud porovnáme definice jednotlivých typů, zjistíme, že sociálně demokratický stát

18 Nízkou úroveň mezd paradoxně považoval za vhodnou i Bernard Mandeville, který tak nezapřel své kalvinistické kořeny. „Žádný člověk, pokud by na něm záleželo, by nechtěl trpět bídou a těžce pracovat na své živobytí. Náléhavá potřeba jídla a pití, v zimním období navíc také oblečení a střechy nad hlavou, však umožňuje, že se lidé vydávají všanc všemu, co se jen dá vydržet. Kdyby nikdo nic nepotřeboval, nikdo by ani nepracoval.“ Mandeville vyvozuje závěr, že „ve svobodném národě, kde není dovoleno otrokářství, se nejspolehlivějším pokladem stává velké množství pracující chudiny.“ (Mandeville, 1732) Tento esej rovněž obsahuje Mandevillovu analýzu žebrání, která je v podstatě totožná s Beckerovou (Becker, 1997, str. 304–305).

19 Viz Kahl. 2005. Esping-Andersen, 1991, s. 545–564.

Esping-Andersena odpovídá luteránskému, liberální kalvinistickému a konzervativně-korporativistický katolickému. Moderní sociální politiky skutečně vyrůstají ze specifických tradic, jejichž kontinuita není narušena.²⁰ Co se týče ekonomiky daru, ta je akcentována nejvíce v tradici katolické. Správný úkon dobročinnosti má být všestranně dobrý; dárce ztělesňuje ctnost štědrosti a příjemce ukazuje ctnost skromnosti a pokory. V tradici katolické církve a v souladu s tím, co se ve dvacátém století nazývá subsidiaritou, pomoc chudým zůstává odpovědností místní křesťanské komunity a vychází spíše ze soucitu než ze zákonného donucení, spíše z vzájemných vazeb jednotlivců než z neosobní pomoci státu. Příbuzní, přátelé, zaměstnavatelé a církve mají pociťovat individuální odpovědnost za chudé.²¹

2. Dar a jeho reflexe v ekonomické teorii

Pokud jsme si vytyčili základní okruhy, v nichž instituce daru v té či oné podobě přetrvává, můžeme na to navázat reflexí některých problémových kruhů, které jsou předmětem zájmu ekonomů i v dnešní době. Ekonomická teorie totiž ve svém zkoumání nejrůznějších aspektů lidského jednání akcentuje problematiku darů, daní i sociálního zabezpečení.

Nejjasnější vazbu na archaickou ekonomiku daru má zkoumání významu daru a jeho efektivity v dnešní společnosti. Ekonomové dnes chápou dar jako určitý signál, informující o úmyslech dárce a umožňující redukci nejistoty a nedostatečné informovanosti. Druhým problémovým okruhem, spojeným s otázkou daru, je otázka efektivity almužny, resp. sociálního zabezpečení z hlediska trhu práce. Problém je obecně shrnován pod pojem Samaritánovo dilema a řeší problém podlomení motivace pracovat u lidí, obdarovaných almužnou, onou „mzdou za zahálku“, jak ji nazývali merkantilisté.²² Třetí okruh problémů je spojen s otázkou vztahu soukromé a státem organizované dobročinnosti, které jsou často prezentovány jako antagonistické. Některé studie ekonomů dokazují, že oblast dobročinnosti je „hrou s nulovým součtem“, že vládní výdaje (financované často zvyšováním daní) vytěšňují v oblasti dobročinnosti výdaje soukromé. Zda tomu tak skutečně je, resp. v jaké míře lze vytěšňování soukromých zdrojů veřejnými pozorovat, je dosud předmětem debat.

2.1 Dar jako signál

Dávání darů v sobě skrývalo z ekonomického hlediska po dlouhou dobu určitou hádanku, neboť dary jsou méně efektivní, než kdyby dárce věnovali obdarovaným místo darovaného statku přímo peníze, aby si koupili věc podle svých preferencí. V nejjednodušší teorii spotřebitelské volby není pro dávání neefektivních darů místo, neboť racionálně uvažující lidé věnují pouze peněžní sumu, protože nemají dokonalou informaci o potřebách druhého. Tento zjednodušený ekonomický pohled však opomíjí

20 Srov. Musil, 1996, str. 9–30, resp. Manow, Kersbergen, 2007, str. 4–8.

21 Typickými příklady jsou Itálie a Španělsko, kde pomoc chudým zůstala decentralizovaná a církve zůstaly nejvýznamnějšími poskytovateli podpory až do 20. stol.

22 Více viz Sherwin, 1950, str. 39–40.

specifickou roli daru jako symbolu kvalit dárce či obdarovaného. V ekonomické terminologii se jedná o signály.

Ekonomická interpretace daru, kterou přinesl C. Camerer (Camerer, 1988), se proto inspiruje spíše sociologickým přístupem, který dary chápal jako určitý signál či symbol, vyjadřující určitou informaci. Role takto chápaného daru nespočívá v reciprocitě (jako u antropologů) ale především ve vyjádření určité informace. Dary jsou z ekonomického hlediska neefektivní, přesto však mají svůj význam. Tyto dary jsou totiž především signálem, který dává obdarovanému informaci o dárce a jeho záměrech o budoucím trvání vzájemného vztahu. Obdarovaný zase přijetím daru dává signál, že záměry dárce akceptuje.²³

Nejlépe lze uplatnit teorii daru jako ekonomického signálu a sociálního symbolu v oblasti formování vztahu dvou vzájemně cizích jedinců, například snoubenců či obchodních partnerů.²⁴ Mladý nápadník, očekávající celoživotní rodinné štěstí se svou snoubenkou, se nemusí bát nákladného daru, jako je diamantový prsten či drahá večere. Oproti tomu svobodný mládenec vyznávající méně formální životní styl a plánující nejvýše jednu noc dopředu, si takovou nákladnou investici dovolit nemůže, neboť od svého krátkodobého vztahu čeká nižší profit.

V tomto okamžiku lze tedy říci, že dávání darů může třídít potenciální partnery podle jejich úmyslů²⁵. Právě proto, že dávání darů je reciproční, neefektivní dary, jež nejsou příliš potřebné pro příjemce, mohou být lepším signálem než efektivní dary, neboť lépe ukazují nejen dárce, ale i příjemce úmysly. Akceptováním předražené večere namísto jejího peněžního ekvivalentu představuje pro příjemce náklady příležitosti, které akceptuje; to způsobuje, že tyto náklady poskytují informaci jak o úmyslech dárce, tak i obdarovaného.

C. Camerer spojuje dar s logikou teorie her. V jeho hře jsou dva hráči, z nichž každý přemýšlí, zda investovat či nikoli během určitého období.²⁶ Investice může zahrnovat nákup statků, psychickou nebo fyzickou oběť, čas investovaný do vytváření vztahu či výchovy dětí, atd. Kontrakty jsou vzájemně nevynutitelné a předpokládáme, že hráči neví, zda jejich partner investoval, dokud dané období neuběhne. Protože obě varianty (investovat či neinvestovat) ovlivňují užítky hráčů, u obou se vytvářejí čtyři možné varianty užitku. Pro jednoduchost budeme předpokládat dvě z těchto čtyř úrovní užitků: „Investující hráč (W) preferuje investici do vztahu, když jeho partner také investuje, avšak neinvestující hráč (U) vždy preferuje neinvestovat“. Jako orientační bod nastavíme užitkovou funkci $V(N,N) = 0$, v níž oba hráči neinvestují. Potom můžeme použít následující zápis užitkové funkce pro hráče 1, ochotného investovat (W) :

23 Srov. Schwartz, 1967.

24 Hypotéza signálů není příliš vhodná k vysvětlení dávání darů mezi skupinami lidí či k vysvětlení motivace k charitativním darům u jednotlivců či organizací.

25 Podle Camerera je reciprocita u těchto darů jiná, než ta, která je zdůrazňována v antropologickém přístupu. Potenciální partner doufá, že zásnubní dar je reciproční v tom smyslu, že díky své výpovědní hodnotě sblíží dva lidi a vytvoří mezi nimi pevnější pouto. U antropologů je dar spíše půjčkou či standardizovanou platbou za „manželské služby“, než signálem.

26 Toto období můžeme definovat jako dobu, jež je potřebná k tomu, aby bylo možné rozeznat, že druhý hráč žádnou investici neprovedl.

$$\begin{aligned} V_1^w(I,I) &= R(W) \text{ Romance} \\ V_1^w(N,I) &= C(W) \text{ Podvod hráče } W \\ V_1^w(I,N) &= Q(W) \text{ Neopětovaná láska} \end{aligned}$$

Pak můžeme definovat druhy hráčů takto:

$$\begin{aligned} R(W) &> C(W) > 0 > Q(W) \\ C(U) &> R(U) > 0 > Q(U) \end{aligned}$$

Hráč typu W, ochotný investovat, preferuje romanci před podváděním (investuje, jen když druhí investují), hráč U preferuje podvádění před romancí (neinvestuje, i když ti druhí investují). Oba druhy hráčů mají nejmenší užitek z neopětované lásky.

Tímto způsobem jsou tedy definovány výnosy. Nyní může proběhnout standardní jednokolová nekooperativní hra, což znamená, že hráči nemohou hovořit o své strategii ani si nemohou dávat dary či vyjadřovat své přání. Jedná se o model nekooperativní hry za předpokladu nedokonalé informovanosti. Předpokládáme, že hráči znají svůj vlastní typ a pravděpodobnost, že jejich protihráč je hráčem ochotným investovat.

Protože předpokládáme, že hráči se spolu o hře nedorozumívají a rozhodují se ve stejném okamžiku, hledáme Nashovu rovnováhu. Strategie popsaná výše – neinvestující hráč neinvestuje nikdy, investující hráč investuje pouze, pokud pravděpodobnosti P_1 a P_2 jsou nad úrovní investičního prahu – je jediným bodem Nashovy rovnováhy.

V této hře hráč ochotný investovat bude investovat tehdy a jen tehdy, když očekávané výnosy z investice jsou vyšší než očekávané výnosy v případě, že by neinvestoval. Pravděpodobnost ochoty investovat do vztahu označme P_1 a P_2 .²⁷ Pak můžeme říci, že když hráč 1 investuje, porovnává předpokládané užítky $P_2R(W)$ s předpokládanými ztrátami a s náklady obětovanými příležitostmi, tedy s variantou neinvestování $P_2C(W)$. Hráč 1 bude investovat pouze tehdy, když P_2 bude nad investičním prahem (*investment threshold*), který závisí na $R(W)$, $Q(W)$ a $C(W)$. Hráči nebudou investovat na počátku vztahu, když buď P_1 nebo P_2 je příliš nízká nebo před důležitým rozhodnutím, kdy je možnost podvádění ještě příliš vysoká. Hráči tedy budou v tomto období investovat, jen když nějakým způsobem získají informace o partnerových záměrech, o jeho ochotě spolupracovat. Biologické náznaky a slovní ujištění jsou tradičně velmi nespolehlivé, takže je zapotřebí získat indikátor, který je obtížné a nákladné fingovat – signál. Slovy reklamy – je třeba důkaz místo slibů. Nemusí to být nutně dar, ale avšak dary fungují jako signály velmi dobře, přesně tak, jak potřebujeme pro analýzu naší hry.²⁸

Díky daru se hra stane hrou dvoukolovou. V prvním kole si hráči volí strategii ohledně investice či neinvestice do signálu v podobě daru. Dar věnují (či nevěnují) v závislosti na své strategii, podle ochoty či neochoty vstoupit do vztahu. Po předkole vyhodnotí signál od partnera a zaujmou strategii podle typu svého protějšku. Výnosy, které hráči očekávají, a na jejichž základě si vytvořili svou dvoukolovou strategii, jsou celkovými výnosy z obou kol hry. Rovnováhy v této hře jsou rozmístěny v závislosti

27 Tuto pravděpodobnost bychom mohli definovat jako šanci, že hráči budou ochotně investovat, dokud nedosáhnou určitého pokroku, např. vztahu trvající alespoň jeden měsíc, nebo vztahu intimního, dosažení zasnub či svatby.

28 Lehkovážné či žertovné dary (např. huspenina ve tvaru srdce jako valentýnský dar) pomineme, neboť nemají žádnou mezní užitečnost, stejně jako dary nepřátelské (viz Schwartz, 1967, str. 5).

na přesných velikostech pravděpodobností ochoty investovat do vztahu a užitečnosti ze vztahu plynoucích. Schéma 1 uvádí různé možnosti vývoje hry. Pokud $C(W) < C(U)$ (podvodník neochotný investovat do vztahu je spokojenější než podvodník ochotný investovat), což se jeví jako pravděpodobnější, pak existují 4 druhy rovnováhy:

Schéma 1

Bayes-Nashovy rovnováhy, nekooperativní dávání darů

Pravděpodobnost,
že hráč 2 je
„ochotný“, P_2

		1	
		Jednostranné dávání darů, investování (Pouze hráč 1 dá dar)	Žádné dávání darů, investování. (Ani jeden z hráčů nepotřebuje dát dar, aby zjistil ochotu investovat)
$-Q(W)$	$R(W) - C(U) - Q(W)$	Žádné dávání darů, žádné investování (Hráč 1 potřebuje dát dar, ale nemůže si ho dovolit)	
Investiční práh hráče 1 = $-Q(W)$	$R(W) - C(W) - Q(W)$		
		Vzájemná výměna darů, investování (Oba hráči dávají dary)	Žádné dávání darů, žádné investování (Hráč 2 potřebuje dát dar, ale nemůže si ho dovolit)
			Jednostranné dávání darů, investování (Pouze hráč 2 dá dar)
		0	1
		Investiční práh hráče 2 = $-Q(W)$	
		$R(W) - C(W) - Q(W)$	$-Q(W)$
		$R(W) - C(W) - Q(W)$	$R(W) - C(U) - Q(W)$
		Pravděpodobnost, že hráč 1 je „ochotný“, P_1	

Zdroj: Camerer, C. Gifts as Economic Signals and Social Symbols

1. Jestliže pravděpodobnosti P_1 a P_2 jsou pod investičním prahem jednokolové hry, pak hráči vědí, že investice neproběhne, pokud se hráči ochotné investovat do vztahu nerozpoznají prostřednictvím signálů. Proto je jedinou Nashovou rovnováhou v tomto případě oboustranné dávání darů. Oba hráči, pokud jsou ochotni investovat do vztahu, dávají dary, hráči neochotní nikoliv. Hráč ochotný investovat ztrácí v případě, že narazí na hráče neochotného, pouze náklady spojené s darem, nikoliv náklady spojené s budováním vztahu.
2. Jestliže pravděpodobnosti P_1 a P_2 jsou nad investičním prahem, pak je bodem Nashovy rovnováhy varianta, v níž proběhne investice do vztahu bez předávání darů. Hráči nepotřebují dávat dary, aby si získali investici od protihráče, dar jim nezajistí žádnou další investici ani nezabrání podvodu u neochotného partnera, takže ani jeden z hráčů dary nedává.

3. Jestliže jedna pravděpodobnost je mírně vysoká, zatímco druhá pravděpodobnost je pod úrovní investičního prahu, pak hráč s nízkou pravděpodobností potřebuje dát dar, aby si zajistil důvěru svého protihráče, zatímco hráč 2 nemůže dát dar, nemůže, neboť vyžadovaný dar je příliš drahý. (Hráč 2 by koupením daru, signalizujícím jeho typ, získal negativní čistý výnos, a následně výnos $R(W)$ nebo $Q(W)$. Proto bude preferovat nehrát a nezískat nic.) Bodem rovnováhy je výsledek bez signálů a bez investic.
4. Jestliže jedna pravděpodobnost (třeba P_1) je velmi vysoká a druhá nízká, pak hráč 2 s nízkou pravděpodobností může dát dar. Rovnovážný bod jednostranného udělení daru a investování má za následek řešení, v němž dává dar jen hráč s nízkou pravděpodobností. Na rozdíl od rovnováhy (3) může hráč 2 dát dar a očekávat s vysokou pravděpodobností romanci $R(W)$, takže čistý výnos není záporný.

Jak Camerer dokládá, model lze dále rozvíjet. S ohledem na realitu můžeme zkoumat hru, v níž se dary dávají opakovaně, postupně stále dražší. Můžeme to interpretovat jako hru, v níž se vyskytuje více než jen dva typy hráčů, takže každý následující dražší dar slouží k rozeznání jednotlivých hráčů, třídí je od těch méně ochotných k těm více ochotným.

2.1.1 Ekonomický výklad neefektivity daru

Výše nastíněná analýza nekooperativní hry, v níž hráči směňují dary, jež vyjadřují jejich ochotu investovat, a pak investují, vede k následujícím závěrům:

- 1) Jestliže šance, že partneři budou ochotně investovat do vztahu, jsou dostatečně vysoké (relativně k jejich nákladům a výnosům), pak dávání darů není potřeba.
- 2) Jestliže šance, že oba hráči budou investovat, jsou příliš nízké, vzájemné dávání darů pomáhá určit typ protihráče a tedy pojistit jejich vzájemné investice.
- 3) Jestliže je šance investice u jednoho hráče nízká a u druhého je dostatečně vysoká, pak pouze hráč s malou pravděpodobností ochoty investovat do vztahu by měl dát dar hráči s vysokou pravděpodobností, aby se následná investice se uskutečnila.
- 4) Jestliže existují náklady, souběžné se vstupem do hry, tedy jakési bariéry vstupu, pak neefektivní dary budou sloužit jako užitečný nástroj k odrazení neochotných hráčů od vstupu do hry.

Jakkoliv je Camererův model jednoduchý, dokáže vysvětlit některé základní skutečnosti, neboť bod 3 prokazuje, že reciprocita daru není důležitá, a bod 4 poskytuje zdůvodnění pro dávání darů „neefektivních“.

Ve formálním modelu jsou neefektivní, příp. nepraktické dary prospěšné, neboť odrazují hráče neochotné investovat do vztahu od neupřímného dávání darů, jež má za cíl pouze sbírání darů od jiných. Toto vysvětlení může objasňovat některé příklady vědomého dávání neefektivních darů – když si partneři vyměňují drobnosti na rande – ale ochranný motiv pro dávání neefektivních darů nezní ideálně pro mnoho jiných druhů dávání darů, zvláště u zralých vztahů. Lze však nabídnout tři další vysvětlení existence neefektivních darů.

Lze hovořit o neefektivnost jako o ceně, kterou platíme za **dávání mnohovýznamových darů**. Jestliže pouhé náklady pořízení daru vypovídají něco o dárci a jeho úmyslech, a volba určitého daru signalizuje něco navíc, pak určitá neúčinnost

takového daru je prostě nákladem spojeným s nákupem daru, který signalizuje zároveň více než jednu informaci.

Uvažujme skupinu darů v ceně 700 Kč: 700 Kč v hotovosti, 700 Kč jako cena za sushi, 700 Kč za láhev vína, 700 Kč za spodní prádlo, 700 Kč kniha poezie, tatáž částka za předplatné magazínu Rock&Pop. Každý z těchto darů signalizuje stejný stupeň ochoty (700 Kč), ale navíc signalizuje ještě něco jiného – preference, které dárce má či oblast zájmu (Rock&Pop); jak pozorně dárce naslouchal, když příjemce hovořil o jídle nebo víně (sushi, víno); jak si dárce hodnotí příjemce po fyzické stránce (spodní prádlo) či po stránce intelektuální (poezie).

Můžeme rovněž uvažovat o neefektivnosti daru jako **ceně za konvenci**. Dary jsou často stanoveny konvencí, která často, byť ne vždy, vede k neefektivitě. Pokud jsou květiny to, co podle tradice dává muž s poctivými úmysly dámě na první schůzce, pak každý muž dává květiny, i kdyby mladá dáma uvítala spíše teplou večeři či několik veršů. Jistá neefektivnost či neužitečnost konvenčních darů je daní, kterou platíme za užití tohoto způsobu obecně srozumitelné komunikace. Společenské normy, jež upravují dávání darů, mohou být chápány jako společensky dlouhodobě kalkulované a dodržované body rovnováhy, které kalkulují jako nejvýhodnější určité jednání, dokonce i když jednotlivci takovou kalkulaci nečiní.

Neefektivnost může být cenou, kterou platíme za chybu při pokusu **uhodnout preference druhého**. Ve zralých vztazích, v nichž se partneři lépe znají a znají i své chutě a záliby, je ideálním darem ten, který si daná osoba přeje, avšak dosud ji nezískala. Dárce musí záliby svého partnera odhadovat. Blízký přítel zná dobře záliby druhého, někdy však se netrefí. Tato občasná neefektivnost nelze odstranit otázkou, co by si druhý přál, protože takové otázky lze očekávat od příležitostného známého, nikoliv však od skutečně blízkého. Blízký přítel se chce odlišit od příležitostných přátel tím, že daruje věc, kterou by obdarovaný skutečně chtěl. Aby se odlišil od příležitostných přátel, kteří se ptát mohou, musí odhadovat jeho preference. Stupeň neefektivnosti spojený s případnými chybami není velký, avšak existuje.

Všechna tato vysvětlení neefektivity darů mají společný základ – dar je nejen pouhým statkem, ale i zároveň signálem. Ani pohled na dary jako signály sice nemůže vysvětlit všechny aspekty daru, může však objasnit alespoň některé.

2.2 Dar jako problém

Pomáhat někomu znamená podlamovat jeho motivaci pracovat. Tak se dá ve stručnosti shrnout problém, který J. M. Buchanan v roce 1972 nazval pojmem *Samaritánovo dilema* a tak dal název sporu, který je zmiňován nejen v tradičních ekonomických kritikách dobročinnosti, ale byl vysloven už v antice a od té doby se opakovaně objevoval v úvahách různých filosofů, teologů či spisovatelů.²⁹ Řešení tohoto problému individuálního almužnictví přinesla až novější literatura, která je ve způsobu řešení této otázky rozdělená. Jeden směr staví do role Samaritána státní administrativu a navrhuje

29 Více viz Bremmer, 2000.

způsoby, jakým způsobem utvářet vládní politiku donucování, aby nebyla podlomena ochota lidí pracovat.³⁰

Druhý směr, který představuje D. Schmidtchen (Schmidtchen, 1999), staví na dobrovolných vztazích a považuje oba hráče za fyzické osoby. Schmidtchen nachází řešení Samaritánova dilematu prostřednictvím třetí, zprostředkující osoby/organizace, která zabraňuje nežádoucím jevům spojeným s dobročinností. Toto řešení, které není postaveno na donucování, ale na dobrovolném uzavírání smluv, umožňuje (mimo jiné) vysvětlit úlohu dobročinných institucí i sociálního státu, a zároveň ukazuje na původ nedostatků a selhávání sociálního státu v dnešní době. Schmidtchenovo řešení je oproti jiným přístupům unikátní právě tím, že dobrovolné delegování rozhodování představuje jako všestranně výhodné řešení.

2.2.1 Pomáhat či nepomáhat: Samaritánovo dilema

Samaritánovo dilema, tak, jak je Buchanan popsal v základní verzi, je statickou hrou. Buchanan modeloval Samaritánovo dilema jako matici 2x2, tvořenou dvěma variantami jednání dvou hráčů. Model je postaven na předpokladu běžné znalosti, kdy preference hráčů jsou známy.

V modelu jsou dva hráči, **A** a **B**. **A** představuje možného Samaritána, jehož preference jsou nastaveny tak, že chce pomáhat druhému hráči hry, který je v nouzi. Samaritán má dvě volby:

A_1 – nepomáhat

A_2 – pomáhat, což znamená dát hráči B jako dar 30 \$

B představuje protihráče, potenciálního obdarovaného. I on má dvě možnosti jednání:

B_1 – pracovat

B_2 – nepracovat

Situace zachycená v matici hry vypadá takto:

Obrázek 1

Dilema aktivního Samaritána

	B_1	B_2
A_1	I 2,2	II 1,1
A_2	III 4,3	IV 3,4

Zdroj: Schmidtchen, D. To Help or Not to Help

30 Neefektivní výsledek Samaritánova dilematu bývá třeba použit při ospravedlňování či vysvětlování povinného sociálního pojišťovacího systému (Lindbeck and Weibull, 1988; Hansson and Stuart, 1989), případně při diskusi o významu rozvojové pomoci (Gibson, 2005), atd.

Výnosem ze hry je u obou hráčů ordinalisticky měřený užitek (1-4), přičemž oba hráči znají preference toho druhého. V matici je užitek hráče A vždy uveden jako první. Hra v této podobě má jeden bod Nashovy rovnováhy, kombinaci (A_2 , B_2). A_2 je dominantní strategií Samaritána, jehož preference jsou nastaveny tak, že upřednostňuje možnost pomáhat hráči B bez ohledu na to, jak se hráč B zachová. Proto je v této hře nazýván aktivním Samaritánem. Za těchto okolností je nejlepší strategií hráče B možnost B_2 . Obdrží od hráče A pomoc a nemusí v potu tváře získávat obživu prací. Výsledná Nashova rovnováha v této hře vede k tomu, že dárce daruje a příjemce nepracuje. To je celé Samaritánovo dilema v kostce. Kritika tohoto charakteristického důsledku individuální dobročinnosti (ale také dobročinnosti moderního sociálního státu) vychází právě z této hry.

2.2.2 Alternativy řešení Samaritánova problému

K možným řešením Samaritánova dilematu lze počítat strategii trestající nežádoucí jednání v **opakované hře**, dále přetvoření hry z maticové podoby do podoby **hry s postupnými tahy** (rozhodovací strom), kdy hráči nehrají zároveň, ale postupně, a **delegování rozhodovací moci** na agenta.

Opakováním hry nemůže být dilema vyřešeno. Pokud chce Samaritán přimět hráče B k volbě varianty B_1 , tj. k práci, Samaritán musí vybrat řádek 1 (nepomáhat) namísto řádku 2 (pomáhat), pokud viděl, že hráč B si vybral sloupec 2 nebo předpokládá, že hráč B si chce vybrat sloupec 2. Tato volba však zraňuje Samaritánovy city. Je sice pravdou, že ztráty užítu mohou být pouze krátkodobé a mohou být nahrazeny dlouhodobým růstem užítu v opakované hře, ale jakmile je jednou brána v úvahu výměna mezi krátkodobým a dlouhodobým užítkem, překračujeme hranice jednoduchého modelu.

Ani **rozdělení hry do dvou kol** Samaritánovo dilema neřeší, a to s ohledem na dané preference. Tato skutečnost nám umožňuje učinit obecný závěr: Za daných podmínek, tj. za daného pořadí jejich preferencí a za předpokladu, že se hry účastní pouze Samaritán a jeho protihráč, není možné vyřešit Samaritánovo dilema (viz Schmidtchen, 1999).

Poslední možností, která Samaritánovi zbývá, je možnost **delegovat rozhodovací pravomoc** v jednotlivých okamžicích hry na agenta, který je instruován jednat v souladu s předem dohodnutými strategickými normami. Buchanan tvrdí, že toto řešení s pomocí zprostředkovatele slouží zároveň dvěma účelům. Prvním příznivým důsledkem je, že hráč B, daleko spíše uvěří, že agent bude jednat v souladu s dohodnutými instrukcemi.³¹ Za druhé, delegováním rozhodovací pravomoci na agenta Samaritán nemusí vystavit sám sebe trápení v případě rozhodnutí, která povedou ke ztrátě užítu.

31 Lze si samozřejmě klást otázku, proč by měl hráč B věřit, že agent bude jednat v souladu s instrukcemi? Odpověď na otázku, zda agent udělá, co od něj Samaritán očekává, se odvíjí od motivace agenta plynoucí z podmínek smlouvy upravující jejich vzájemné vztahy. Bez znalosti detailů kontraktu stejně tak jako bez znalosti užítkové funkce agenta by hráč B nemohl odvodit způsob jednání, který by Samaritán chtěl. Proto předpokládáme, že podmínky smlouvy jsou hráči B známy.

Vstupujeme tedy do hry se třemi hráči. Jedná se o hru s úplnou informací, neboť všichni zúčastnění hráči vědí, v jakém uzlu se partie nachází. Samaritán vystupuje v roli principála, zprostředkovatel je agent, který je však zároveň principálem ve vztahu k hráči B, kterému má být v tomto modelu zabráněno parazitovat na dobrosrdečnosti druhých.

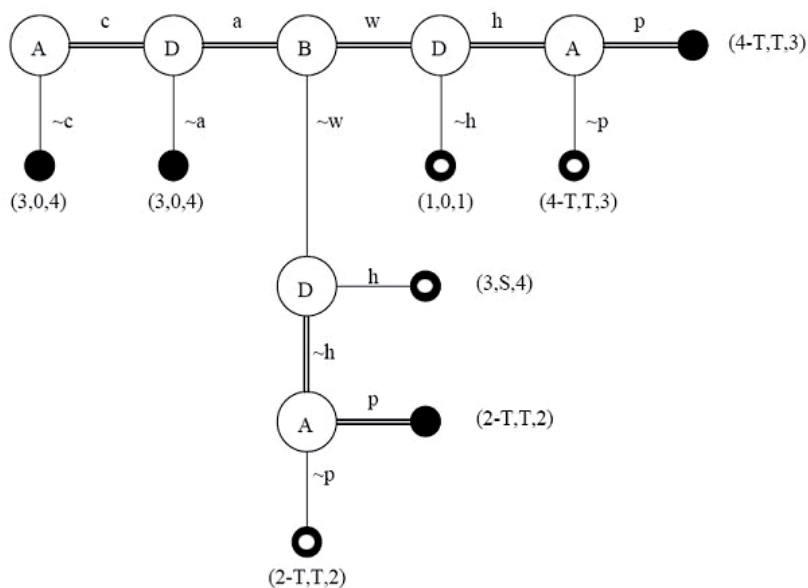
Hra vypadá takto:

Samaritán (A) nabízí agentovi (D) kontrakt. Slibuje mu platit obnos $T > 0$ za dohled nad potenciálním parazitem (B). Pokud agent uvidí, že parazit pracuje, pomůže mu; pokud nebude pracovat, nepomůže mu. Pomoc znamená dát hráči B \$ 30, které hráč A svěřil agentovi v okamžiku uzavření smlouvy. Je povinností agenta D vrátit tento obnos v případě zrušení smlouvy. Platba T je splatná po vykonání práce dohodnuté ve smlouvě.

Pro jednoduchost budeme předpokládat, že podmínky kontraktu jsou ověřitelné u soudu a soudní pře je vedena bez vynaložení jakýchkoliv výdajů. Hrací schéma tří hráčů této hry je zobrazen na obrázku 2.

Obrázek 2

Hra vedená prostřednictvím agenta



Zdroj: Schmidtchen, D. To Help or Not to Help

Hrací varianty hráčů jsou tyto:

c = nabídnutí smlouvy	$\sim w$ = nepracovat
$\sim c$ = nenabídnutí smlouvy	h = pomáhat
a = přijetí smlouvy	$\sim h$ = nepomáhat
$\sim a$ = nepřijetí smlouvy	p = zaplatit agentovi
w = pracovat	$\sim p$ = nezaplatit agentovi

Výnosy jsou vyznačeny u koncových bodů hry v pořadí (A, D, B). Předpokládáme, že výnosy jsou peněžními ekvivalenty užitku. Mzda agenta se pohybuje v intervalu $(4-3) > T > 0$.

Hra, v níž Samaritán jedná prostřednictvím prostředníka, má dvě větve. První z nich je vodorovná, druhá odbočuje dolů. Hra začíná rozhodováním Samaritána, zda nabídne, či nenabídne smlouvu agentovi (bod A). Agent se následně rozhoduje, zda kontrakt přijme či ne (bod D). Potenciální příživník, který na tahu jako třetí, se rozhoduje, zda bude pracovat, či ne (bod B). Pak je na tahu agent, který se rozhoduje, zda pomáhat, či nepomáhat (Body D) a poslední rozhodnutí je vyhrazeno Samaritánovi, který se rozhoduje, zda zaplatí či nezaplatí agentovi (body A).

Hra může probíhat v souladu s dohodnutými pravidly, ale hráči mohou jednat i v rozporu s dohodnutými pravidly. Takovéto jednání hráčů pak má za výsledek soudní dohru celé hry. U soudu končí čtyři možné koncové uzly hry, které ve struktuře hry označené bílým středem.

- (c, a, w, h, $\sim p$) Agent splní podmínky kontraktu, ale Samaritán mu odmítne zaplatit. Soud donutí Samaritána splnit podmínky dohody.
- (c, a, w, $\sim h$) Agent poruší podmínky kontraktu. Soudní pře, v níž Samaritán požaduje zpět svěřené prostředky.
- (c, a, $\sim w$, h) Stejně jako v předchozím případě, agent poruší podmínky smlouvy a rozhodne se pomáhat příživníkovi. Soudní pře, v níž Samaritán požaduje zpět svěřené prostředky.
- (c, a, $\sim w$, $\sim h$, $\sim p$) Stejná situace jako v prvním případě. Agent splní podmínky kontraktu, ale Samaritán mu odmítne zaplatit. Soud donutí Samaritána splnit podmínky dohody.

Podrobnější komentář si zasluhuje i řešení hry (c, a, $\sim w$, $\sim h$, p). Agent se drží podmínek kontraktu a nepomáhá, vrací Samaritánovi jeho peníze a ponechává si dohodnutý obnos T. Hráč B, který nepracuje, tak dosahuje pouze užitku 2.

I když je Samaritán je nestranný k variantám (p) a ($\sim p$) jak u pravé horní větve hry, tak i u spodní větve hry, předpokládáme, že vždy vybere jednodušší variantu, která neobnáší soudní při, tedy variantu (p).

Za předpokladu běžné míry racionality, můžeme odvodit dokonalou rovnováhu dílčích her, která je dána výsledkem (c, a, w, h, p), a její přínosy pro zúčastněné aktéry jsou (A, D, B) = (4-T, T, 3). Hráči preferované akce jsou vyznačeny dvojí čarou.

Výsledek hry ideální jak z individuálního, tak i ze společenského hlediska, je pochopitelný při zpětném vysvětlení hry. Začínáme ve vyšší části hry, v níž se nalézá optimální koncový uzel. V poslední fázi hry si A vybírá (p), což plyne z našeho předpokladu volby jednodušší cesty, vyhýbající se soudnímu sporu. Dále pak platí:

Jelikož $T > 0$,	D si vybírá h
Jelikož $3 > 2$,	B se rozhoduje pracovat, čímž zabrání tomu, aby se hra ubírala po spodní větvi
Jelikož $T > 0$,	D přijímá kontrakt
Jelikož $4 - T > 3$,	A nabízí kontrakt

Zpětnou indukcí tedy dospíváme k obecnému faktu, že Samaritán může provést svou první nejlepší volbu delegováním rozhodovací moci na agenta. Pravidla smlouvy a jednoduchá vymahatelnost prostřednictvím soudního systému nutí agenta jednat podle Samaritánových instrukcí. Tímto způsobem, tedy prostřednictvím agenta, je možné vyřešit Samaritánovo dilema.

Při pohledu na strom hry lze samozřejmě uvažovat několik dalších možností. Například se nabízí otázka, proč neuzavře Samaritán rovnou smlouvu s B, když soudní systém funguje dokonale a bez nákladů? Kdyby Samaritán jednal tímto způsobem, mohl by ušetřit platbu T, která by mu – v případě úspěchu – přinesla vyšší užitek než výsledek hry vedené prostřednictvím agenta.

Zatímco ve hře se třemi hráči má Samaritán důvod žalovat agenta v případě porušení smlouvy,³² ve hře se dvěma hráči by s B, vzhledem ke svým preferencím, nikdy nevedl soudní při. Kromě toho máme důvod se domnívat, že Samaritán by takový kontrakt neakceptoval.

Kdyby Samaritán uzavřel smlouvu přímo s příživníkem a rozhodl se ji podmínit tím, že hráč B začne pracovat, pak lze očekávat, že hráč B nevstoupí do tohoto kontraktu, neboť ví, že pomoc obdrží tak jako tak, tudíž nemá motivaci tento kontrakt přijmout.

Pokud tedy budou ve hře jen dva hráči, pak ani smluvní řešení nemá očekávaný efekt, neboť je vlastně opakováním obou variant výše zmiňované hry s jedním tahem. Že smlouva mezi A a B nebude v případě porušení vymáhána, není překvapivé. Existence možnosti dát záležitost k soudu ještě neznamena motivaci zvolit tuto možnost.

Tato analýza byla omezena pouze na jednoho Samaritána. Mohl by ovšem být vzat v úvahu i větší počet Samaritánů. Pokud by si všichni najali agenty za podmínek uvedených v tomto modelu, pak by mohli zabránit různým veřejným či společenským jevům.³³

Buchananovo definování problému a Schmidtchenovo řešení na bázi dobrovolných a všestranně výhodných smluv tvoří východisko nejen k originální analýze problémů individuálního almužnictví, ale i (nepřímo) k analýze problémů moderního sociálního státu.

Je důsledkem dlouhodobého vývoje, že v moderních společnostech vystupuje v roli agenta především vláda. Ta převzala tuto zprostředkovatelskou roli od historicky starších soukromých či municipálních institucí, které se vyvinuly právě za účelem

32 Uvažujeme dva případy porušení dohody, kombinace (w, ~h) a (~w, h). Jestliže agent nepomáhá, přestože B se rozhodne pracovat, Samaritán se soudí, aby získal zpět své peníze, které nebyly použity podle pravidel smlouvy. Motivací vést soudní spor je možnost získat díky soudu výnos 1, zatímco bez soudu by získal výnos (1 – užitek z peněz svěřených agentovi). Díky podmínkám smlouvy nemusí platit T.

Zajímavější situace je dána herní kombinací (~w, h). Zde má Samaritán právo a důvod odmítnout platbu T a požadovat zpět své peníze. Kdyby agent nebyl schopen vrátit tyto peníze Samaritánovi, Samaritánův užitek by byl (3 – užitek z peněz) namísto 3. Pokud je agent schopen peníze splatit, jeho výnos je negativní (S). Pokud bude $T > 0$, agent se rozhodne nepomáhat, čímž poskytne příživníkovy motivaci k práci. Takto tedy funguje motivace Samaritána vést soudní spor ve hře se třemi hráči. Ve hře se dvěma hráči však věci fungují jinak.

33 Pokud by ovšem populace Samaritánů byla heterogenní, pak by osvícení Samaritáni najímající agenty mohli být v konkurenci s těmi Samaritány, kteří by volili své tradiční řešení bezpodmínečné pomoci. S preferencemi potenciálních parazitů, kteří by se ucházeli o pomoc u Samaritánů poskytujících bezpodmínečnou pomoc, by podle Schmidtchena mohlo dojít k něčemu co přirovnává ke Greshamově zákonu – špatní Samaritáni by vytlačili ty dobré z trhu. Tento proces může být podporován možností dát peníze chudému, který by jinak šel k agentovi.

vyřešení Samaritánova dilematu. Princip zprostředkovatele, jak bylo dokázáno, sám o sobě není špatný, ostatně dobročinným institucím se opravdu podařilo racionalizovat dobročinnost. Problémem sociálního státu se však v dnešní době jeví skutečnost, že vztah mezi Samaritánem a agentem již není postaven na smluvním základě; navíc stát není neutrálním zprostředkovatelem, který pouze kontroluje, zda potenciální obdarovávaný pracuje či nikoliv, stejně tak jako plátcí daní už dlouho nejsou dobrovolnými dárči s preferencemi formovanými snahou pomoci druhým.

V dřívější době, kdy byla dobročinnost financována soukromými osobami, byly podmínky kontraktu jasně dány přáním dárce, ať už vyjádřené přímo, či nepřímo v jeho závěti. Později však začalo, alespoň ve státní sféře, docházet k oslabování podmínek udělování podpory, takže možnost obdržet podporu byla postupně měněna na právo na podporu. Stát jako agent se postupně sám transformoval v Samaritána.

Tato transformace vrací problém sociálního státu do bodu Nashovy rovnováhy, který nelze považovat za žádoucí. Oprávněná kritika moderního sociálního státu se pak soustřeďuje na tuto skutečnost: činnost sociálního státu je více činností Samaritána než agenta, a tam, kde si stát roli agenta ještě drží, často stanovuje špatné podmínky. Nemotivuje k práci či společensky žádoucímu chování, ale často spíše odrazuje. Proto by, podle některých autorů, bylo žádoucí, aby se sociální stát, který na sebe postupně nabíral většinu funkcí agentur zprostředkovávajících dobročinnost, alespoň rozvzpomenul na to, co od něj dnešní Samaritáni (z donucení) očekávají, a na to, jakým způsobem má jednat, aby počet příjemců pomoci nerostl, ale klesal.³⁴

2.3 Vytěšňování a redistribuce

Další otázka, kterou si ekonomové kladou v souvislosti s institucí daru, je otázka podpory neziskových organizací, tedy korporací na darech existenčně závislých. Jedná se nejen o otázku rozsahu, v němž jsou dárči ochotni na jejich aktivitu přispět, ale také o otázku rozsahu, v němž vládní financování bude vytěšňovat soukromé příspěvky.³⁵ Řešení této otázky je důležité proto, neboť nám dává odpověď na otázku, zda lze vládní podporu neziskových organizací považovat za efektivní, anebo zda je tato podpora neziskových organizací fiskálně neutrální v tom smyslu, že dodatečné příjmy od vlády jsou provázeny poklesem příspěvků od dárců.

Obecné východisko, z něhož všechny tyto studie vycházejí, představuje teorie motivace dárčovství. Ekonomové vyvinuli několik teorií, proč jednotlivci dávají dary na dobročinné účely. První z nich je teorie *dokonalého altruismu*,³⁶ předpokládající, že

34 Nejznámějším, či alespoň nejpřesvědčivějším představitelem tohoto myšlenkového proudu je Charles Murray (Murray, 1998)

35 Základní rámec problematiky je nastíněn v Bergstrom, T. Blume, L. Varian, H. 1986.

36 Pojem altruismus je sice hojně užívaný, není však vhodný. Altruismus je pojem, který vytvořil Auguste Comte ve svém filosofickém konceptu společnosti. Jednotlivci v něm měli být duchovně spojeni s „velkou bytostí“, kterou bylo posvátně chápané lidstvo, a tuto „bytost“ dohromady držel právě altruismus. Morální povinností jednotlivců proto bylo sloužit druhým a nadřadit zájmy lidstva zájmům vlastním. Podle některých kritiků Comte svým konceptem altruismu určitým způsobem oponoval myšlence individuálních práv když tvrdil, že altruismus je „nacházení smyslu a naplnění v životě pro druhé“. Jeho altruismus bývá spojován s kolektivismem, který vyžaduje, abychom dobro skupiny stavěli nad své vlastní dobro.

dárci se zajímají jen o celkovou částku, kterou dobročinné organizace přijímají. Když se altruisté domnívají, že přiměřená úroveň daru je částka např. 150 000, budou dávat až do výše této částky aby zajistili, že této úrovni bude dosaženo. Vládní příspěvek považují za substituci příspěvku svého. Jestliže dobročinná organizace obdrží dar i z jiných zdrojů, včetně vládních grantů, pak altruističtí dárci svoji pomoc omezí tak, aby celková suma, kterou nezisková organizace obdrží, byla konstantní. Dokonalý altruismus ve svých důsledcích vede k absolutnímu vytěsnění, bez ohledu na přítomnost fiskální iluze.

Druhou teorií dárcovství je tzv. *teorie dobrého pocitu* (*warm glow theory*), teorie spojující dar s pocitem užitku z dárcovství samotného. Dárci preferují takové dary, které činí spíše kvůli sobě samotným než kvůli druhým, nestarají pouze o výši celkového příspěvku, ale spíše o výši příspěvku vlastního. Díky této individualistické motivaci k dárcovství dárci vnímají svůj příspěvek 100 Kč na dobročinnost jako odlišný od 100 Kč vládního příspěvku téže organizaci. Důsledkem této motivace dárcovství (za předpokladu fiskální iluze) je, že vládní výdaje v dané oblasti způsobí jen částečné či nulové vytěsnění. Pokud ovšem fiskální iluze neexistuje, vládní výdaje plně vytěsňují dobročinné příspěvky i v tomto případě.

Přechodným typem mezi teorií čistého altruismu a teorií dobrého pocitu je tzv. nedokonalý altruismus³⁷ (*impure altruism*). Tato teorie dárcovské motivace staví na předpokladu, že dárci zohledňují i jiné aspekty, než je pouze subjektivně chápáná potřeba na straně jedné, a čistý pocit vnitřního uspokojení, resp. užitku, na straně druhé. Svou roli tu kromě altruismu a vlastního uspokojení hraje tlak společnosti, sympatie, členství ve spolcích, atd.

Existuje i teorie dárcovské motivace, popisující a zdůvodňující efekt zvaný *crowding in*, který bychom mohli nazvat vtlačení, resp. efektem doložky (*endorsement effect*). Jedná se o situaci, kdy vládní transfer určité organizaci či oblasti dobročinnosti soukromé dárci neodradí, naopak přiláká. Prvním důvodem takového jevu může být, že četné vládní dotace usilují o tzv. *pákový efekt*³⁸ a jsou vázány na spoluúčast soukromých zdrojů. Druhým důvodem může být, že někteří dárci mohou považovat vládní příspěvek jako záruku kvality či důvěryhodnosti projektu či organizace. Ta může být díky vládnímu příspěvku považována za více důvěryhodnou – či z hlediska dárců atraktivní – a získá si tak více dárců. Pokud je člověk k dárcovství motivován svým sociálním statutem, pak jeho dary mohou být nezávislé na darech třetí strany.

Varianty různých dopadů vládních akcí na soukromou dobročinnost je souhrnně uvedeny v tabulce. Kromě motivace dárců rozhoduje o čistém přínosu vládní podpory neziskových organizací také existence fiskální iluze.³⁹ Pokud dochází k fiskální iluzi, tedy k situaci, že dárci/plátcí daní nejsou schopni identifikovat zdroje financování aktivit, které jsou z jejich peněz podporovány, pak dochází ke zmírnění vytěšňovacího efektu. U plátců daní podléhajících fiskální iluzi tedy nemusí být vytěsnění vládními transfery kompletní.

37 Tento pojem poprvé použil Andreoni, 1989.

38 Pojem *leverage*, převzatý z praxe soukromých filantropů, je spojován zejména s Andrew Carnegiem, jehož nadace budovala v USA veřejné knihovny s podmínkou, že jejich další provoz bude hradit obec. S relativně malými náklady tak vybudoval síť cca 2800 knihoven v USA i Kanadě. (Dowie, 2001, str. 3)

39 Fiskální iluzi můžeme definovat jako „systematické nesprávné pochopení klíčových fiskálních parametrů, které může významně zkreslit fiskální volbu voličů.“ Převzato z Eckel, 2005, str. 1544.

Tabulka 1

Teoretické predikce dopadu vládních transferů na vytěsnění soukromých darů

Motivace k dávání	Předpoklad existence fiskální iluze	Předpoklad neexistence fiskální iluze
Altruismus	Plné vytěsnění	Plné vytěsnění
Pocit vnitřního uspokojení	Částečné/žádné vytěsnění	Plné vytěsnění
Nedokonalý altruismus	Částečné vytěsnění	Plné vytěsnění
Efekt doložky	Vyšší dary jako souhlas podpory	Vyšší dary jako souhlas podpory

Zdroj: Eckel & Grossman & Johnston. An Experimental test of the crowding out hypothesis.

Z tabulky, která systematicky uspořádává různé teorie dárcovské motivace a účinky vládních zásahů na soukromé příspěvky, je patrné, že zodpovězení otázky, zda a v jaké míře existuje vytěsňování soukromých příspěvků veřejnými, je věcí dosti složitou. Nemáme přehled o převažující motivaci dárcovství ani o míře fiskální iluze, které dárči podléhají. Můžeme pouze porovnávat celkové objemy peněz z obou zdrojů a zkoumat převládající trendy.⁴⁰

Tímto způsobem postupovalo mnoho ekonomů, avšak s velmi rozdílnými, často protikladnými výsledky. Existují studie porovnávající historická data, která efekt vytěsnění potvrzují. Schmitz (Schmitz, 1978) porovnal soukromé dary a vládní výdaje na zdravotní péči, vzdělání a sociální zabezpečení a spočítal vytěsnění ve výši 28 %, tj. zvýšení vládních výdajů o jeden dolar snížilo dobrovolné soukromé dary na tutéž oblast o 28 centů.

Roberts (Roberts, 1984) uvádí model, v němž jsou soukromá dobročinnost a veřejné transfery vzájemně propojeny. V tomto modelu politici rozdělují zdroje tak, aby získali maximální politickou podporu jak od bohatých, tak od chudých. Stát dělá transfery vůči chudým větší, než altruistický daňový poplatník preferuje. Proto je soukromá charita nulová. Podklady pro své tvrzení nalézá v datech od dvacátých let 20. století do let osmdesátých. Jak vyplývá z těchto dat, ač byla v 80 letech celková suma soukromé dobročinnosti vysoká, na chudé šla zanedbatelná část. Roberts dokazuje na příkladu sociálních výdajů, resp. výdajů na chudé, že tento trend byl nastartován ve 30. letech, kdy začaly federální intervence v sociální oblasti. Růst veřejných výdajů na chudé v průběhu 30. let omezil soukromou dobročinnost a orientoval ji jiným směrem, což platí dodnes, kdy na chudé jde jen zlomek z celkové částky soukromé dobročinnosti.

Jiné studie,⁴¹ pracující s novějšími čísly, uvádějí, že existuje rozdíl mezi dlouhodobým a krátkodobým vztahem mezi vládními výdaji a soukromou dobročinností, kdy se vytěsňovací efekt objevuje jen v krátkodobém období a navíc jen slabě. Garretova studie poukazuje na souběžný růst vládních výdajů i soukromých darů mezi roky 1965–2005, kdy se soukromé dárcovství orientovalo nejvíce na náboženské organizace, vzdělání a zdravotní služby, a státní subvence na zdravotní služby, vzdělání a sociální služby (32 % v roce 1965 a 66 % v roce 2005). Souběžný růst u oblastí

40 Dalším faktorem ovlivňujícím míru vytěsnění může být i menší motivace neziskové organizace získávat prostředky u soukromníků prostřednictvím fundrasingu. Více k této problematice Andreoni, J. Payne, A. 2003.

41 Např. Garret, 2007. Opatrně se o míře vytěsňování vyjadřuje i Brooks, 2000.

vzdělání a zdravotních služeb je (s přihlédnutím k vysvětlujícím proměnným jako jsou změny v bohatství, dopady období recese a mezní daňové sazby) v jistém ohledu v kontrastu s jinými studiemi, které efekt vytěšňování potvrzují. Obecná shoda však vládně ohledně vytěšňování v oblasti péče o chudé, kde se efekt vytěšňování ve větší či menší míře potvrzuje.

Zajímavým příspěvkem do diskuse o míře vytěšňování je experimentální přístup (Eckel, Grossman, Johnston, 2004), který se pokouší dobrat odpovědi na otázku, do jaké míry dochází v případě vládních transferů k vytěšňování dobročinných darů, prostřednictvím ekonomického experimentu. Jejich experiment potvrdil hypotézu, že vládní výdaje (resp. vynucené příspěvky na dobročinnost) nevytěšňují soukromé dávání peněz, pokud dárce trpí fiskální iluzí. Naopak k vytěšňování dochází, pokud dárce fiskální iluzi netrpí, tj. zdroj financování nucených transferů (zdanění jeho příjmů) je dárce známý. Pokud si je tedy vědom, že vládní transfery dobročinným organizacím jsou jeho peníze, k vytěšnění dochází. Očekávaný efekt vládních výdajů na velikost darů bude tedy zcela závislý na tom, zda jsou jednotlivci dokonale informováni o rozsahu zdanění a výdajové politice vlády.

Celá diskuse, jež se vede o vytěšňování, protikladnost závěrů a odlišnost v použitých metodách i zdrojích by si v budoucnu zasluhovala podrobnější zpracování. Zatím lze pouze konstatovat, že otázka není dosud uspokojivě zodpovězena a debata trvá.

Závěr

Pokud řekneme spolu s Maussem, že „všechno zatím není klasifikováno termíny koupě a prodeje a že nám není vlastní pouze morálka obchodníků“ (Mauss, 1999, str. 133), pak můžeme jako ekonomové zkoumat dar a jeho souvislosti v jeho dřívější i dnešní podobě. Dar je institucí velmi starou a zároveň velmi trvalou, známou ve všech společnostech. Poznávat ho můžeme jednak prostřednictvím institucí s darem přímo spojených, jednak prostřednictvím institucí, které se z něj vyvinuly. Své kořeny v ekonomice daru mají nejen daně, ale i instituce sociální pomoci, tržní směna či úvěr.

Dar jako instituce *sui generis*, vytvářející a upevňující vzájemné vazby ve společnosti, přetrval i do dnešní doby. Proto jsou i některé aspekty daru předmětem zájmu ekonomů, kteří řeší především otázky spojené s efektivitou daru, jak ve vztahu k dárce, tak ve vztahu k obdarovanému.

Mauss ve své *Eseji o daru* říká, že „Homo oeconomicus není za námi, je před námi jako člověk morálky a povinnosti, jako člověk vědy a rozumu. Člověk byl po velmi dlouhou dobu něčím jiným a není to tak dávno, co se stal strojem vybaveným počítačem.“ (Mauss, 1999, str. 148). Nemusíme s tím nutně souhlasit, stejně jako můžeme pochybovat o tom, že se „můžeme a musíme vracet k archaickému, k základům; znovu tak nalezneme životní podněty a pohnutky k činu, které stále ještě zná mnoho společností a tříd; radost veřejně dávat, radost umně a štedře rozdávat, radost z pohostinnosti a soukromého oslavování.“ (Mauss, 1999, str. 138) Nelze však pochybovat o tom, že i v dnešní době „část morálky i našeho života vůbec tkví stále v téže atmosféře daru, směsici závazku a dobrovolnosti“. Akceptování této oblasti lidského života a její hlubší zkoumání představuje zajímavou výzvu i pro ekonomii.

Literatura

- ANDREONI, J. 1989. Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence. *The Journal of Political Economy*, 1989, vol. 97, no. 6, pp. 1447–1458.
- ANDREONI, J.; PAYNE, A. A. 2003. Do Government Grants to Private Charities Crowd Out Giving or Fund-Raising? *American Economic Review*, 2003, vol. 93, no. 3, pp. 792–812.
- BECKER, G. S. 1997. *Teorie preferencí*. Vyd. 1. Praha : Grada Publishing, 1997. ISBN: 80-7169-463-0
- BERGSTROM, T.; BLUME, L.; VARIAN, H. 1986. On the private provision of public goods. *Journal of Public Economics*, 1986, vol. 29, no. 1, pp. 25–49
- BERNSTEIN, P. L. 2004. *Dějiny zlata*. 1. vyd. Praha : Grada, 2004. ISBN 80-247-0455-2
- BOURDIEU, P. 1998. *Teorie jednání*. Vyd. 1. Praha : Karolinum, 1998. ISBN 80-71845-18-3.
- BREMNER, R. H. 1993. *Giving. Charity and Philanthropy in History*. London : Transaction Publishers, 1993. ISBN-10: 1-560-00137-2
- BROOKS, A. C. 2000. Is There a Dark Side to Government Support for Nonprofits? *Public Administration Review*, 2000, vol. 60, no. 3, pp. 211–218
- CAMERER, C. 1988. Gifts as Economic Signals and Social Symbols. *The American Journal of Sociology*, 1988, vol. 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, pp. S180–S214.
- DAWSON, C. 1994. *Zrození Evropy: úvod do dějin evropské jednoty*. Vyd. 1. Praha : Vyšehrad, 1994. ISBN 80-70211-14-8.
- DOWIE, M. 2001. *American Foundations: An Investigative History*. The MIT Press, 2001. ISBN-10: 0-262-04189-8
- EARLE, T. 2002. *Bronze Age economics: the beginnings of political economies*. Boulder : Westview Press, 2002. ISBN 0-813-33969-3.
- ECKEL, C.; GROSSMAN P. J.; JOHNSTON, R. M. 2005. An experimental test of the crowding out hypothesis. *Journal of Public Economics*, 2005, vol. 89, no. 8, pp. 1543–1560.
- ESPING-ANDERSEN, G. 1991. Tři politické ekonomie sociálního státu. *Sociologický časopis*, 1991, vol. 27, no. 5, pp. 545–567.
- GEREMEK, B. 1999. *Slitování a šibenice. Dějiny chudoby a milosrdenství*. Praha : Argo, 1999. ISBN: 80-7203-228-3.
- GIBSON, C. C. 2005. *The Samaritan's Dilemma : The Political Economy of Development Aid*. 1. vydání. Oxford University Press, 2005. ISBN-10: 0-199-27884-9.
- JOHNSON, E. A. J. 1932. Unemployment and Consumption: The Mercantilist View. *The Quarterly Journal of Economics*, 1932, vol. 46, no. 4, pp. 698–719.
- Kahl, S. 2005. The Religious Roots of Modern Poverty Policy: Catholic, Lutheran, and Reformed Protestant Traditions Compared. *European Journal of Sociology*, 2005, vol. XLVI, no.1, pp. 91–126. [on-line] <http://www.nyu.edu/gsas/dept/politics/faculty/mead/V53.0395/Kahl.pdf>.
- LINDBECK, A.; WEIBULL, J. W. 1988. Altruism and time inconsistency: the economics of fait accompli. *Journal of Political Economy*, 1988, vol. 96, no. 6, pp. 1165–1182.
- MACDONALD, J. 2006. *A Free Nation Deep in Debt: The Financial Roots of Democracy*. Princeton : Princeton University Press, 2006. ISBN: 0-691-12632-1.
- MANDEVILLE, B. 1732. Essay on charity and Charity schools. In: *The Fable of the Bees or Private Vices, Publick Benefits*. 2. vydání. [on-line] http://oll.libertyfund.org/?option=com_staticxt&staticfile=show.php%3Ftitle=846&chapter=66892&layout=html&Itemid=27.
- MANOW, P.; KERSBERGEN, K. Van (ed.). 2007. Religion, Class Coalitions and Welfare State Regimes. [on-line] http://www.mpi-fg-koeln.mpg.de/people/pm/pdf/religion_final%20cup%20manuscript%2027-1-2007.pdf.
- MARSHALL, A. 1907. Social possibilities of Economic Chivalry. *The Economic Journal*, 1907, vol. 17, no. 65, pp. 7–29.

- MAUSS, M. 1999. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Praha : Nakladatelství SLON, 1999. ISBN: 80-85850-77-X.
- MURRAY, C. 1998. *Přiliš mnoho dobra*. Praha : Nakladatelství SLON, 1998. ISBN: 80-85850-55-9.
- MUSIL, L. (ed.). 1996. *Vývoj sociálního státu v Evropě: čítanka z historie moderní evropské sociální politiky*. Vyd. 1. Brno : Doplněk, 1996. ISBN 80-85765-62-4.
- PEARSON, B. A. 1997. *Ancient roots of Western philanthropy*. [on-line] <http://indiamond6.ulib.iupui.edu/cdm4/document.php?CISOROOT=/PRO&CISOPTR=32358&REC=3>.
- PERROUX, F. 1954. The Gift: Its Economic Meaning in Contemporary Capitalism. *Diogenes*, 1954, no. 6, pp. 1–21.
- POLANYI, K. 2006. *Velká transformace*. Brno : CDK, 2006. ISBN: 80-7325-096-9.
- RHEINHEIMER, M. 2003. *Chudáci, žebráci a vaganti: lidé na okraji společnosti, 1450-1850*. Vyd. 1. Praha : Vyšehrad, 2003. ISBN 80-70215-79-8.
- ROBERTS, R. D. 1984. A Positive Model of Private Charity and Public Transfers. *Journal of Political Economy*. 1984, vol. 92, no. 1, pp. 136–148.
- SHERWIN, O. 1950. Thomas Firmin: Puritan precursor of WPA. *Journal of Modern History*. 1950, vol. 22, no. 1. pp. 38–41.
- SCHNEEWIND, J. B. 1996. *Giving: Western Ideas of Philanthropy*. Indiana University Press, 1996.
- SCHWARTZ, B. 1967. The Social Psychology of the Gift. *The American Journal of Sociology*. 1967, vol. 73, no. 1, pp. 1–11.
- SCHMIDTCHEN, D. 1999. To help or not to help: Samaritan's dilemma revisited. [CSLE Discussion Paper 9909] <http://www.uni-saarland.de/fak1/fr12/csle/publications/9909help.pdf>.
- SVOBODA, F. 2007. Prací se živím, práce mě trestá: na okraji dějin sociálních politik. *Universitas*. 2007, vol. 40, no. 3, pp. 25–34.
- VEALL, M. R. 1986. Public pensions as optimal social contracts. *Journal of Public Economics*. 1986, vol. 31, no. 2, pp. 237–51.

GIFTS ECONOMY AND ITS REFLECTION IN ECONOMICS

František Svoboda, Faculty of Economics and Administration, Department of Public Economics, Masaryk University, Lipova 41a, Brno, CZ – 616 00 (fsvoboda@mail.muni.cz).

Abstract

This paper inquires into beginnings of a gift economy as well as related contemporary institutions. Gift economy and the gift as a complex phenomenon was a common base for institutions of markets, credits, taxation, alms or social security. Inquires of origins, development and contemporary forms are consequently important contributions to our understanding to contemporary social institutions. We can also inquire with economists into present forms of a gift and look for reply to different questions about efficiency of a gift: Why to give, how to give and what way give a gift.

Keywords

gifts economy, gifts, exchange, crowding-out, Samaritan's dilemma, signals

JEL classification

A12, D02, D64, H20