



foto: Matúš Zajac

ROBERT ŽITŇANSKÝ

# Dôvera je dôležitá

Slovenský ekonóm, ktorý hovorí o dôležitosti dôvery, a na Novom Zélande skúma správanie sa ľudí, motivácie a inštitúcie. Maroš Servátka.

**ako sa mladý slovenský ekonóm ocitne na najopačnejšom konci sveta a začne robiť ekonomický výskum na univerzite na Novom Zélande?**

Vyštudoval som ekonómiu v Poľsku. Doktorát som si išiel urobiť do americkej Arizony, ktorá bola v tom čase mekkou experimentálnej ekonomie. Práve tej som sa chcel venovať. Po získaní doktorátu som pol roka pôsobil v nemeckom Mannheime a vtedy som dostal veľmi zaujímavú ponuku z novozélandskej University of Canterbury, ktorá sa rozhodla vybudovať veľké laboratórne centrum experimentálnej ekonomie. Keďže som sa experimentom chcel ďalej ve-

novat, laboratórium som potreboval.

**ako taký výskum funguje?**

Každý experiment niečo stojí, zväčša medzi 6- až 15-tisíc dolárov. Na to treba získať granty. A univerzita mi tieto granty po splnení pravidiel poskytuje, takže mi to šetrí energiu, ktorú by som musel vynakladať na to, aby som sa uchádzal o peniaze z vládnych alebo súkromných grantov. Inými slovami, môžem sa sústrediť na vedu.

**pod experimentovaním v laboratóriu si asi každý predstaví horiaci kahan a výskumníka v bielom plášti. Ako prebiehajú ekonomické experimenty?**

Študujeme správanie sa ľudí

v kontrolovaných podmienkach. Namodelujeme prostredie, ktoré je väčšinou veľmi štylizované. A potom meníme vždy jednu veličinu a porovnávame, ako sa mení správanie ľudí. Najčastejšie sa takto skúmajú rôzne ekonomické teórie.

**povedzte nejaký príklad.**

Napríklad si predstavte dvoch ľudí. Jeden má 10 dolárov. Môže ich poslať druhému. Ak to urobí, všetko, čo pošle, sa strojnásobí, čo má symbolizovať efektívne zhodnotenie, zisk, ktorý vzniká v bežnom živote pri obchode a výmene. Následne sa druhý hráč dozvie, koľko získal, a môže nejakú časť vrátiť prvému.

**lenže takto to nie je, čiže niečo funguje inak ako hovorí teória.**

Pretože medzi ľuďmi je dôvera a motivácie, ktoré spôsobujú, že takéto situácie sa dajú

**prečo by niečo vracal?**

Môže sa „rozdeliť o zisk“. Neoklasická ekonómia však hovorí, že keďže všetci sú sebeckí a správajú sa ako homo economicus, ten druhý by nemal vrátiť nič, najmä keďže ide o jednorazovú transakciu. Lenže ak prvý hráč vie, že druhý mu nič nevráti, možno mu ani nič nepošle. Tým pádom máme veľmi neefektívny výsledok, pretože sa nevytvorila hodnota, ktorá sa mohla vytvoriť.

**lenže takto to nie je, čiže niečo funguje inak ako hovorí teória.**

Pretože medzi ľuďmi je dôvera a motivácie, ktoré spôsobujú, že takéto situácie sa dajú

**Maroš Servátka skúma, prečo sa správame, ako sa správame.**

preklenúť. A my skúmame, aké pohnútky vedú ľudí k tomu, že to robia.

**čiže ľudstvo nie je také sebecké, ako by sa zdalo?**

Ono to veľmi záleží od situácie. Keď je prostredie veľmi konkurenčné, vtedy sa správame viac ako homo economicus, pretože ak by sme boli v takom prostredí príliš altruistickí, trh by nás vytlačil a prestali by sme existovať. Ale existujú situácie, keď je to naopak. Aj evolúcia ukazuje, ako dôležitá bola kooperácia a dôvera. Ľudia chodili chytať mamuty – a ten, kto nejakého ulovil, podelil sa oň s ostatnými vo svojej osade. Preto to robil? Pretože vedel, že keď nabadúce uloví mamuta niekto iný, tiež sa podelí. Takáto kooperácia pomohla ľudstvu prežiť.

**aké praktické využitie má takýto výskum v našich životoch?**

Dôvera je veľmi dôležitá na to, aby prebiehali transakcie – ako sme si už ukázali. Jej skúmanie je teda veľmi užitočné napríklad na to, aby sme vedeli, aké motivácie vedú ľudí k tomu, že niekedy si dôverujú viac a inokedy menej. Keď vieme, že v nejakej krajine je miera dôvery veľmi nízka, má to dôsledky na vývoj inštitúcií, formálnych, ako zákony, a aj neformálnych, ako sú zvyky, kultúra. V takom prípade výskum môže pomôcť vytvoriť medzi dvoma aktérmi akúsi tretiu inštitúciu, ktorá dokáže garantovať, že ten, kto niečo dostane, aj niečo vráti. Inými slovami, ak vieme identifikovať príčiny nedôvery, môžeme ľahšie nájsť spôsob, ako vytvoriť niečo, čo chýbajúcu nedôveru nahradí a umožní, aby transakcie prebiehali.

**zdá sa teda, že v každom kúte sveta fungujú veci úplne inak – ako potom môže fungovať globálny kapitalizmus, keď k rovnakým veciam pristupujeme tak odlišne?**

Ľudia sa zväčša nevidiajú na veci očami ekonomických teórií, ktoré sa snažia predpovedať správanie sa ľudí v určitých situáciách. Samozrejme, sú ľudia, ktorí sú tak trochu iní. Zoberajú sa ekonómiou a keď si sadnú niekde v reštaurácii a premýšľajú, či si dajú pivo, alebo kávu, zvažujú hraničný úžitok. To sa mi občas stáva. (Smiech.)

**ako to teda funguje?**

Ľudia sú veľmi prispôsobiví, rýchlo zistia, ako veci fungujú a prispôbia sa. Ale vo všeobecnosti: to, čo drží svet v tomto zmysle pohromade, je vidina zisku, takže tu práve nachádza uplatnenie neoklasická ekonomická teória. Toto je ten najmenší spoločný menovateľ.

**majú ekonómovia ako vy aj nutkanie využiť svoj výskum na zlepšenie stavu spoločnosti, alebo to robíte len ako formu**

**ale za nejakú cenu.**

Áno, znamená to vyššie transakčné náklady.

**dá sa teda povedať, že hľadanie správnych motivácií a dôvery je dôležité aj preto, aby sme znížili transakčné náklady?**

Presne tak.

**v niektorých regiónoch je dôvera veľmi vysoká, ale iba v uzavretých komunitách, povedzme v rodinách, ako to vidíme napríklad v južnom Taliansku. V spoločnosti mimo rodín je však veľmi malá. Zaujímajú ekonomov aj takéto javy a ich dôsledky?**

V poslednom čase začalo byť skúmanie vplyvu kultúry veľmi populárne. Naozaj sú miesta, kde vidíme zaujímavé úkazy, napríklad spomínaný juh Talianska. Alebo Čína – oni tam majú niečo, čo volajú „kruh dôvery“, a keď doň preniknete, máte ich dôveru a transakcie sa zrazu vykonávajú oveľa ľahšie. Pre klasickú ekonómiu je to otázka preferencií, opísaných funkciou užitočnosti, kde sa každý snaží maximalizovať úžitok, teda napríklad zisk. V skutočnosti je to oveľa zložitejšie – do hry vstupuje napríklad aj kultúra či existujúce inštitúcie – a tým je to skúmanie zložitejšie a zaujímavejšie.

**zdá sa teda, že v každom kúte sveta fungujú veci úplne inak – ako potom môže fungovať globálny kapitalizmus, keď k rovnakým veciam pristupujeme tak odlišne?**

Ľudia sa zväčša nevidiajú na veci očami ekonomických teórií, ktoré sa snažia predpovedať správanie sa ľudí v určitých situáciách. Samozrejme, sú ľudia, ktorí sú tak trochu iní. Zoberajú sa ekonómiou a keď si sadnú niekde v reštaurácii a premýšľajú, či si dajú pivo, alebo kávu, zvažujú hraničný úžitok. To sa mi občas stáva. (Smiech.)

**ako to teda funguje?**

Ľudia sú veľmi prispôsobiví, rýchlo zistia, ako veci fungujú a prispôbia sa. Ale vo všeobecnosti: to, čo drží svet v tomto zmysle pohromade, je vidina zisku, takže tu práve nachádza uplatnenie neoklasická ekonomická teória. Toto je ten najmenší spoločný menovateľ.

**majú ekonómovia ako vy aj nutkanie využiť svoj výskum na zlepšenie stavu spoločnosti, alebo to robíte len ako formu**

**súťaženia v akademickej komunite?**

Ako vedci sa snažíme študovať, skúmať, popisovať... Chceme zistiť, aké sú motivácie, aké je správanie a aký je medzi tým vzťah. Ale asi každý chce spoločnosť nejakým spôsobom obohatiť. Ak to môže spoločnosť nejakým spôsobom zlepšiť, prečo nie? Množstvo ekonomov sa na základe ekonomického výskumu snaží meniť inštitúcie, čo pomáha zlepšovať život ľuďom, ktorí možno o inštitúciách a motiváciách nepremýšľajú, ale kvalita ich života je týmito vecami veľmi ovplyvnená.

**ako to vyzerá v praxi?**

Napríklad tak, že navrhujeme, aký typ inštitúcie by bolo vhodné vybudovať, aby sa preklenul problém nedostatku dôvery a trh začal fungovať. Alebo prispievame k nastaveniu zákonov tak, aby ľudí motivovali na nejaký spôsob správania sa namiesto zakazovania.

**ako je na tom Slovensko, ak sa naň pozeráte očami ekonóma, skúmajúceho motivácie a inštitúcie?**

Myslím, že ľudia sa tu správajú adekvátne tomu, ako tieto veci vyzerajú. Zmenilo sa tu však veľa motivačných faktorov, a ľudia sa napríklad stali oveľa podnikavejšími.

**ktoré zmeny sa vám zdali najpodstatnejšie?**

Veľmi sa mi páči napríklad náš daňový systém, ktorý je motivujúci na podnikanie aj na priznávanie príjmov.

**a čo by ste ešte zmenili?**

Rešpektovanie súkromného majetku, nízka miera korupcie a vymáhateľnosť práva sú veľmi podstatné veci. Ak nefungujú, deformujú motivácie tak, že spoločnosť funguje oveľa menej efektívne.

**aká je vaša motivácia organizovať každoročne spolu s Ekonomickou univerzitou a Nadáciou Tatra banky v Bratislave prednášky a workshopy so špičkovými svetovými ekonómami?**

S mojimi kolegami sme mali pocit, že slovenskí študenti často nevidia zmysel štúdia ekonomie a mnohí študujú len kvôli získaniu diplomu. Ale ekonomia je fascinujúca, a aby získali tento zážitok, rozhodli sme sa skúsiť to takto. Zdá sa, že sme našli „dieru na trhu“, ohlasy aj záujem sú vynikajúce. ●

**180** miliárd korún (asi 6 miliárd eur) by mohla stať výstavba nového bloku jadrovej elektrárne v Jaslovských Bohunicách, na ktorej sa minulý týždeň dohodla slovenská štátna spoločnosť Javys a česká spoločnosť ČEZ. Slovenská vláda vybrala ČEZ ako strategického partnera bez výberového konania a navyše – ako sa ukázalo minulý týždeň po podpise akcionárskej zmluvy, ktorá umožňuje založenie spoločného podniku a začatie výstavby – aj v tomto prípade pred verejnou zatajuje kľúčové informácie, týkajúce sa napríklad financovania výstavby. Podobný postup volia politici pri mnohých



veľkých zmluvách, napríklad aj v prípade predaja časti emisnej kvóty „garážovej firme“ hlboko pod cenu. Pokračujú tak v praxi, ktorá ukazuje, že daňových poplatníkov a voličov, ktorým by politici mali slúžiť, v skutočnosti chápu ako svojich poddaných, ktorí majú platiť a nestarať sa do ich „biznisu“.

..rži

## POZVÁNKA

Konzervatívny inštitút M. R. Štefánika a .týždeň Vás pozývajú na diskusiu „Finančná kríza a Slovensko. Pomôžu balíčky proti kríze?“. Uskutoční sa 2. júna 2009 od 17.00 hod. v Pálffyho paláci v Bratislave, diskutovať budú štátny tajomník MF SR František Palko, ekonómia Peter Gonda z Konzervatívneho inštitútu, Juraj Karpiš z INESS a Ján Marušinec z M.E.S.A. 10. Viac informácií na stránke [www.konzervativizmus.sk](http://www.konzervativizmus.sk).

.číslo týždňa

foto: STTA/Ivan Koptčák