

Róbert Chovanculiak

POKROK BEZ POVOLENÍ



**JAK SDÍLENÁ EKONOMIKA,
CROWDFUNDING A KRYPTOMĚNY
ZMĚNILY SVĚT**

 GRADA®

RÓBERT CHOVANCULIAK

POKROK BEZ POVOLENÍ

JAK SDÍLENÁ EKONOMIKA, CROWDFUNDING
A KRYPTOMĚNY ZMĚNILY SVĚT

Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude **trestně stíháno**.

Edice Finance pro každého

Ing. Róbert Chovanculiak, Ph.D.

Pokrok bez povolení

Jak sdílená ekonomika, crowdfunding a kryptoměny změnily svět

Přeloženo ze slovenského originálu Pokrok bez Povolenia, Ako zdieľaná ekonomika, crowdfunding a kryptomeny zmenili SVET

Překlad PhDr. Jana Kupková

Vydala GRADA Publishing, a.s.
U Průhonu 22, Praha 7
tel.: 234 264 401, fax: 234 264 400
www.grada.cz
jako svou 7621. publikaci

Realizace obálky Tiptop studio, Písek
Sazba Jan Šístek
Odborná a jazyková redakce: Ing. Michaela Průšová a Ing. Šárka Kratochvílová
Počet stran 272
První vydání, Praha 2020
Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a.s.

© **GRADA Publishing, a.s., 2020 (české vydání)**

ISBN 978-80-271-1601-0 (ePub)
ISBN 978-80-271-1600-3 (pdf)
ISBN 978-80-271-1755-0 (print)

Pavol Lupták | CEO Nethemba, etický hacker

„V době politického tápání a společenského zoufalství představuje kniha ‘Pokrok bez povolení’ jasnou vizi dalšího směřování společnosti cestou k vyšší ekonomické efektivitě... Nemusíte být libertariánem, aby vás kniha čistě ekonomickými argumenty přesvědčila o tom, že technologie v budoucnosti umožní soukromému sektoru podstatně lépe konkurovat tomu státnímu, a to ve všech službách, které momentálně poskytuje.“

Juraj Karpiš | zakladatel INESS, autor ekonomického bestselleru Zlé peniaze

„Snížení transakčních nákladů informačními technologiemi spustilo společenskou revoluci. Tato kniha je poutavou exkurzí po jejich bitvách. Svobodná interakce členů na vznikajících platformách otevřela zpětnou vazbu a umožnila selekční tlak i v pravidlech soužití. Služby, ve kterých tradičně selhává státní monopol, je najednou možné dobrovolně nakupovat, a tak tlačit na jejich zlepšování.“

Maťo Galvánec | ředitel Sigil fund, kryptoinvestor

„Tato kniha otevírá okno do světa, ve kterém technologie vítězí nad byrokracií, sítě nad autoritami a volný trh nad regulacemi. Najdeme zde odvěké ekonomické debaty zasazené do moderního světa, náhled do moderních technologií a jejich potenciál změnit naši společnost. To vše ilustrováno mnohými známými i neznámými příběhy a příklady. Vskutku inspirativní čtení.“

Marek Hudík | vyučuje na VŠE v Praze, ekonom

„Pokrok bez povolení je fascinující kniha o tom, jak mohou nové technologie měnit svět k lepšímu, pokud jim v tom nebudeme bránit. Je to kniha pro ty, kteří chtějí lépe porozumět dnešnímu světu a zároveň touží nahlédnout, jak by svět mohl vypadat zítra.“

Juraj Bednár | podnikatel a etický hacker

„Pokrok bez povolení mapuje to, co lidé dělají, když jim tradiční řešení nevyhovují nebo neexistují. Není to filosofie, ale spíš pohled na realitu a její důsledky. Pro mě je to pohled do budoucnosti, poněvadž ta už tu je, jen není rovnoměrně distribuovaná. Róbert Chovanculiak ve své knize mapuje ty střípky budoucnosti, jejichž záblesky se odráží v dnešní realitě.“



„Růst internetu se drasticky zpomalí [...]. Do roku 2005 bude jasné, že vliv internetu na ekonomiku nebyl o nic větší než vliv faxu.“

Paul Krugman, 1998

„Myslím si, že internet bude jednou z hlavních sil zodpovědných za snižování úlohy státu ve společnosti.“

Milton Friedman, 1999

Věnováno Márii, Zuzaně a Emily

OBSAH

ÚVOD 13

Tato kniha je o střetu starých institucí a nových technologií. Uber nekonkuruje taxikářům, ale ministerstvu dopravy. Proč jsem napsal tuto knihu? Jak číst tuto knihu?

SDÍLENÁ EKONOMIKA A INFORMAČNÍ ASYMETRIE 19

1. **ÚVOD – NÁDRAŽNÍ JESTŘÁBI** 20
Analogoví obchodníci s informacemi. Kdo ochrání spotřebitele před ochranou spotřebitelů? Závěr.
2. **JAK MLADÝ STAVĚŠ SKORO ZBOHATL, ALE NAKONEC JEN UŠETŘIL** 28
Ne každé sdílení je sdílená ekonomika a ne každá sdílená ekonomika je pouze o sdílení. Co přinesla sdílená ekonomika? Co vzrušuje ekonomy na sdílené ekonomice?
3. **NENÍ REGULACE JAKO REGULACE** 50
Na podnětech záleží – aneb Jak říkali naši otcové, příležitost dělá zloděje“. Vědomostní problém – aneb Jak říkali naši otcové, „nikdo učený z nebe nespadl“. Vynucování dobrého chování. Závěr
4. **ZAKÁZANÝ POKROK** 78
Ať rozhodne konkurence. Sdílená ekonomika jako lakmusový papírek. Když má lakmusový papírek zuby a umí kousat. Nejlepší z možných světů. Když je snazší prosit o odpuštění než žádat o povolení. Vánoční příběh zakázaného ovoce. Pokrok bez povolení – závěr

CROWDFUNDING A VEŘEJNÉ STATKY **103**

- 1. ÚVOD – TEMNÁ STRÁNKA RACIONALITY** **104**
Dilema vojáka. Selhání trhu: veřejné statky.
- 2. CROWDFUNDING** **108**
- 3. VEŘEJNÉ STATKY MAJÍ TŘI PROBLÉMY, CROWDFUNDING NABÍZÍ TŘI ŘEŠENÍ** **112**
Uklidnění Černého Petra. Svazování černého pasažéra. Organizační náklady a internet. Závěr.
- 4. SELHÁNÍ STATŮ PŘI ŘEŠENÍ PROBLÉMU VEŘEJNÝCH STATKŮ** **130**
Problém veřejného statku vyřešíme veřejným statkem. Z pecivála černý pasažér. Závěr.

PRÁVO A POŘÁDEK V INTERNETOVÉ ANARCHII **149**

- 1. ÚVOD – VĚŽŇOVO DILEMA** **150**
Neformální anarchie v malém. Anarchie odsud posud. Měl Hobbes nakonec pravdu?
- 2. EVOLUCE INFORMACÍ VE ZKRATCE** **160**
- 3. GLOBÁLNÍ INTERNETOVÉ KLUBY SE SUPER-ČLENSKÝMI PRŮKAZY** **163**
Reputace na internetových steroidech. Super-členské průkazy na internetových steroidech. Dvě velké výhody neteritoriálního poskytovatele práva a pořádku. Zapomenutá myšlenka – panarchie. Na půlceste k anarchii: když chybí policisté. Na půlceste k anarchii: když chybí soudnictví. Na půlceste k anarchii: když podnikatelé píší zákony.
- 4. DIGITÁLNÍ KRYPTOANARCHIE NA DARKNETU** **187**
Tor – temná ulička internetu. Bitcoin – digitální hotovost.
- 5. KRYPTOTRHY „DIVOKÉHO ZÁPADU“ NA INTERNETU** **204**
Dread Pirate Roberts vs. Thomas Hobbes. Drogy: kvalitně a bezpečně. Ochrana před ochránci veřejného pořádku. I mistr tesař se utne. KryptoHydra. Závěr – Thomas Hobbes se musí v hrobě obracet.

6. DECENTRALIZOVANÝ KRYPTOTRH

216

Co tě nezabije, to tě posílí – OpenBazaar. Budoucnost obchodování – inteligentní kontrakty? Kleros: víc hlav víc ví. Závěr – kdo nedecentralizuje, jde proti nám?

ZÁVĚR – NĚKOLIK ZAMYŠLENÍ **237**

LITERATURA **246**

Sdílená ekonomika a informační asymetrie. Crowdfunding a veřejné statky. Právo a pořádek v internetové anarchii. Závěr – několik zamyšlení. Literatura v poznámkách pod čarou.

PŘEDMLUVA K ČESKÉMU VYDÁNÍ

OSÍDLOVÁNÍ NOVÝCH SVĚTŮ – TADY A TEĎ!

Bitcoin, blockchain, Uber, Airbnb, sdílená ekonomika – nové koncepty přinášející revoluci do našich životů. Pro mnohé však jen módní technologické výstřelky umožněné rozvojem chytrých mobilních telefonů, o nichž dnes každý rád píše, aby ukázal, jak moc je „in“. Róbert Chovanculiak ale ve své skvělé knize Pokrok bez povolení nepíše pro úzkou skupinu technologických nadšenců. Jeho kniha je širokospektrální a má hloubku; je zároveň čtivá, plná lidských osudů s dobrým koncem i příběhů tragických. Je to oslava lidské vynalézavosti a odvahy, stejně jako smutné čtení o lidské hlouposti, krátkozrakosti a podlosti. Vypráví příběh společenského pokroku, jehož podobu z různých pohledů po staletí zachycují političtí a morální filosofové, ekonomové klasičtí i moderní, teoretici práva, psychologové, historici a další badatelé zkoumající společnost. Autor dokázal jedinečným způsobem promítnout staré dějnotvorné debaty o povaze společenských institucí zajišťujících svobodu, prosperitu, řád, spravedlnost a bezpečnost do světa moderních technologií, internetu a sdílené ekonomiky.

Autor sám – a velmi správně a trefně – píše, že jeho kniha není věsteckou koulí, ale spíše kladivem. Kladivem, kterým můžete na prach rozbít řadu argumentů a dávno (a možná nikdy) neplatných učebnicových pouček o tom, jak prý svobodná mezilidská spolupráce selhává a jak údajně není myslitelné, aby lidé bez politických nebo byrokratických hierarchií, bez privilegií, licencí a daňové redistribuce zajistili společenský rozvoj. Kniha je plná ožehavých témat – od soukromého poskytování bezpečnosti po vynucování kvality zboží v temných zákoutích internetu –, která přímo vyzývají k silným či moralizujícím názorům. Autor však prokazuje neobyčejnou pokoru a neúnavně a nezaujatě analyzuje, vysvětluje, srovnává, zkoumá motivace aktérů i robustnost institucionálního rámce, nezapomíná na sílu předsudků, ale i význam morálních hodnot, které dělají člověka člověkem. Znovu a znovu tak můžeme vidět, že to, co vypadalo jako nemyslitelné či neřešitelné, je nejen možné, ale díky novým technologiím již dokonce existuje.

Kniha ovšem není jen seznamem příkladů, že díky Uberu jsou dostupnější sanitky, že Airbnb zvyšuje ubytovací kapacity v krizových situacích, že crowdfunding řeší problém černého pasažerství, dokáže zajistit poskytnutí „veřejného statku“, a třeba i zvýší vybavenost armády, že Bitcoin zachraňuje životy v rozvojových zemích a chrání obyvatelstvo před tyranskými režimy, že chytré kontrakty na blockchainu nahrazují nákladné či neexistující právní služby, že decentralizované systémy brání především obyčejné lidi před tím, aby se politici neutrhlí ze řetězu, a chrání jejich majetek i životy, když se tak skutečně stane atp. v nepřehledném množství variací. Kniha rozvíjí nejlepší teorie minulých staletí objasňující dění na legálních i černých trzích a ukazuje, jak jim správně rozumět nebo jak hodnotit jejich správnost dnes. Staví mosty mezi poznatky největších společenskovědních myslitelů

(kniha se hemží jmény Nobelistů, jejichž hlavní přínos objasňuje) a možnostmi, které dnes díky technologiím máme. Někteří myslitelé tak na ceně rostou, jiní se dnešními očima ukazují jako lidé možná (a často bohužel) se silnými názory a velkým vlivem, ovšem bez představivosti, která by jejich myšlenkám zajistila přežití i v digitální době.

Róbert Chovanculiak tak ze své čtivé knihy vytvořil vlastně moderní učebnici (institucionální a komparativní) politické ekonomie. Nejenže studenti ekonomie po přečtení této knihy už nikdy nemohou jen nekriticky opakovat učebnicové mantry o tržních selháních, informační asymetrii, problému černého pasažéra, zkázonosnosti věžňova dilematu apod., ale budou moci nyní mnohem lépe rozumět Buchananově teorii klubů, Tiboutově konkurenci lokálních vlád, polycentrismu Elinor Ostromové, učení Thomase Schellinga, F. A. Hayeka, Mancura Olsona a mnohých dalších.

Fascinující Chovanculiakovo čtení o střetu moderních technologií a ekonomických a politických vizí společnosti asi nepřekvapivě ukáže na oslavování nových typů konkurence a decentralizace radikálními protržními mysliteli. Mnohé možná ovšem překvapí argument, že Marxova vize světa plodného a pestrého života člověka, který se zbaví závislosti na moci a vlivu kapitálu, je přesně také tím, co sdílená ekonomika umožňuje. Zdá se, že v době digitální se obrušují ideologické hrany a staré spory mohou ústít v nečekaná řešení.

Zájemci o studium historie si v knize též přijdou na své. Kniha je plná historických exkurzů, abychom lépe rozuměli procesu, kdy inovace vznikají, a mechanismům, které obvykle vedou k regulacím podnikání. Myšlenkové veletoce tvůrců regulatorních rámců pro podnikání v minulosti nám jen připomínají, že pokrok bez povolení zdaleka není samozřejmostí. Politici, regulátoři, ale i etablovaní podnikatelé obvykle nejsou největšími zastánci pokroku, který vždy a všude narušuje existující pořádky. Naopak. Vládní příkaz pít pivo, jenž autor v knize zmiňuje, totiž nepředstavuje typický směr, jakým se regulátoři ubírají. Mnohem častěji plodí drakonické zákazy, jež inovacím v podnikání a experimentování brání. Inovace a schumpeterovská kreativní destrukce jsou ale klíčem k pokroku, díky němuž může lidstvo pronikat do nových sfér, objevovat a osidlovat nové světy.

Digitální svět internetu je příkladem takového nového světa. Je „Divokým západem“, kde se bohatne i prodává; kde se již hraje, i když zde teprve pouze vznikají pravidla hry, která postupně do tohoto světa přinášejí řád, spravedlnost a stabilitu; kde se buduje důvěra, řeší spory, chytají se a trestají zločinci. V konkurenci dobrodruhů vznikají revoluční instituce zítřka. Jsou vyšlapávány cestičky pro miliony z nás, kdo nejsme dobrodruhy. Otevírají se nové prostory prostě pro všechny, kdo tento svět platforem a decentralizovaných systémů postupně osídlují a mohou využívat ke svému prospěchu a lepšímu životu. K osídlení nás nikdo nenutí. Je to volba navíc k tomu, co již máme. Volba naše, každého jednoho z nás. Žádné většiny, žádné hlasování, jen my a naše ochota nově budovaný digitální svět osídlit, vstoupit na něj (či možná lépe vystoupit do něj) – svoboda řící ano. Je to ovšem i možnost z tohoto světa kdykoli jednoduše vystoupit – svoboda řící ne. Mít obě tyto možnosti volby je (minimálně oproti dnešku) velký pokrok. Opravdový pokrok. Pokrok bez povolení!

Prof. Josef Šíma
Vysoká škola CEVRO Institut

PODĚKOVÁNÍ

Tuto knihu jsem napsal sám, ale ne osamocen. Pomohla mi spousta dobrých lidí, kterým bych chtěl poděkovat.

Především je to celý tým INESS: Richard Ďurana, Juraj Karpiš, Radovan Ďurana, Martin Vlachynský, Monika Budzák, Veronika Fajbíková, Eva Schwarzová, Vanesa Križanovičová, Adriána Valášková, Diana Králová, Adam Dzurák a Martin Kristály.

Kromě nich děkuji v náhodném pořadí i rodině, přátelům, známým a bývalým kolegům: Matuš Zemčík, Pavol Zlacký, Mirka Jánošová, Mário Havel, Martin Bulák, Marek Hudík, Juraj Bednár, Pavol Lupták, Peter Bešina, Martin Reguli, Tomáš Zafko, Maťo Galvánek, Beata Mikušova Meričková, Martina Joshi, Matuš Šuster, Milada Hromadová, Karol Chovanculiak, Braňo Krnáč, Denis Mandok, Dominik Stroukal, Josef Šíma, Daimonion VonCave, Josef Tětek, Anna Christa, Filip Vačko, Pavol Travník, Pavol Kovarik, Marianna Sádecká, Katarína Ševčíková, David Stancel, Peter Gonda, Ján Šebo, Michal Kramár, Roman Liptaj a Dušan Matuška.

Určitě jsem na někoho zapomněl, tímto ho tedy zvu na čaj.

Při psaní knihy jsem čerpal z literatury, která nebyla vždy snadno dostupná. Přístup k mnohým zdrojům mi pomohli získat: David Schmidtz, Randall G. Holcombe, Dalibor Roháč, Tyler Cowen a Edward Stringham.

Děkuji vám všem.





10101

ÚVOD

*„Máme paleolitické emoce, středověké instituce
a nadpozemskou technologii.“*

E. O. Wilson

TATO KNIHA JE O STŘETU STARÝCH INSTITUCÍ A NOVÝCH TECHNOLOGIÍ

Kdybych ji psal před 12 tisíci lety, píši o nových technologiích agrární revoluce a o tom, co to znamená pro instituce lovců a sběračů. Jak se při přechodu migrujících skupin na stabilnější usedlosti změnila organizace života lidí a jaká nová společenská pravidla přinesl pluh a domestikace zvířat.

A kdybych ji psal před 250 lety, píši o nových technologiích průmyslové revoluce a o tom, co to znamená pro instituce feudalismu. Jak se při přechodu z vesnických oblastí do měst změnila organizace života lidí a jaká nová společenská pravidla přinesl parní a tkací stroj.

Knihu však píši v dnešních, digitálních časech. Bude o střetu internetových technologií 21. století se světem kamenných institucí 20. století. O tom, jak se při přechodu z „offline“ do „online“ světa mění organizace života lidí. Patříte-li mezi ty, které fascinuje internet a jeho vliv na společnost, jste na správné adrese.

UBER NEKONKURUJE TAXIKÁŘŮM, ALE MINISTERSTVU DOPRAVY

Lidé na nástup internetových technologií nahlížejí očima minulosti. Soustřeďují se na malé bitvy mezi novými společnostmi a jejich analogovými předchůdci. A přitom jim uniká hlavní zápletka.

Ve stejné době, kdy v novinách píší o tom, že sdílená ekonomika bere práci taxikářům, platforma Uber pracuje na vylepšeních vlastní soukromé regulace ve snaze ochránit spotřebitele. A zatímco si analytici stěžují, že eBay a Amazon vytlačují kamenné obchody, obě internetové platformy zatím fungují jako největší soudní dvory na světě a řeší denně tisíce sporů.

Pokrok, který přináší internet, tak nekonkuruje jen analogovým podnikatelům a kamenným obchodům, nýbrž především světu zákonů, úředníků a politiky. A právě to je tématem této knihy. Jak se mění úloha státu a trhu ve společnosti po nástupu internetu.

Na následujících stránkách se dočtete o tom, zda platforma Airbnb dokáže ochránit hosty a hostitele lépe než státní inspektoři. Zda je možné prostřednictvím platformy Kickstarter vybrat prostředky na veřejné služby, jako je soukromá policie či armáda. Dozvíte se, kdy je rozumné žádat spíš o odpuštění než o povolení, jak se každý z vás může stát internetovým soudcem anebo jak funguje anarchie na internetu. Dočtete se i o tom, jak přinesl Bitcoin první digitální hotovost do světa státních peněz a umožnil budovat paralelní společnost, ve které neexistují „vedoucí“, ale šéfy jsme tu všichni.

Kniha je ve zkratce o tom, jak internetové technologie a podnikatelé pomohli překonat mnohá učebnicová selhání trhu. Neměli totiž na výběr. Jestliže chtěli uspět a získat si srdce zákazníků, museli začít konkurovat státnímu aparátu.

Psaní této knihy bylo takové malé dobrodružství. Stále jsem testoval, zkoumal a objevoval nové ekosystémy, které vznikly kolem internetových technologií. Místy jsem se cítil jako novodobý antropolog, který dostal možnost nahlédnout do rušného života digitálních komunit. Někdy se jednalo o menší společenství lidí, kteří si chtěli zafinancovat veřejné lavičky, jindy se digitální komunita podobala spíš internetové říši, která se rozprostírá na více kontinentech.

Výsledkem bádání jsou tyto strany, na kterých najdete kompletního průvodce internetovými technologiemi očima ekonoma. Kniha ale není futuristická. Nevím, jak to dopadne a co přesně vzejde z koevoluce mezi novými technologiemi a společenskými institucemi. Tato kniha není předpověď, je to zpověď. Zpověď ekonoma bez hodnot – vědce, který měl v čase $t = 0$ jakousi představu o správné roli státu a trhu ve společnosti a s nástupem internetových technologií ji v čase $t = 1$ přehodnocuje.

Tímto ekonomem nejsem já, a ani žádného takového neznám. Ale představuji si, že existuje. Je to vysloveně vědec, pragmatik, nezaulatý ideologiemi a normativními představami o tom, co je správné. Nedělá mu problém opustit a přehodnotit své postoje. Cílem knihy je ukázat, že kdyby takový ekonom existoval, měl by ve světle nových technologií přehodnotit svou představu o roli státu ve společnosti. Trh totiž díky internetu funguje lépe než kdykoliv předtím.

PROČ JSEM NAPSAL TUTO KNIHU?

Tuto knihu bych nemusel vůbec psát, kdyby vývoj institucí držel krok s vývojem technologií. Tedy kdyby se formální pravidla hry, tzn. ústavy, zákony, regulace, ale i neformální pravidla, tzn. normy, zvyky, tradice, měnily a přizpůsobovaly tak rychle, jak přicházejí inovace a nové technologie. Koevoluce mezi institucemi a technologiemi však není tak jednoduchá. Oba fenomény jsou sice součástí širší kulturní evoluce, ale každý z nich má svá vývojová specifika.

Považovat technologický rozvoj za evoluční jev je dnes už poměrně akceptovaný pohled.¹ Každá nová technologie vychází ze základů svých předchůdců a postupnou kumulací nových „mutací“ se dále vyvíjí. Technologická evoluce je poměrně přesná. To znamená, že u nových technologií existuje rychlá zpětná vazba, zda nová mutace přináší očekávaný výsledek, anebo ne. Když přišel Alexander Fleming s penicilinem, Norman Borlaug s novou vyšlechtěnou pšenicí nebo Jonas Salk s vakcínou proti dětské obrně, každý z nich poměrně rychle věděl, jestli jeho „mutace“ funguje.

Technologická mutace se zároveň rychle šíří společností. Když tito pánové přišli se svými inovacemi, ostatní je dokázali jednoduše replikovat, a zachránili tak miliony lidských životů. A to platí i pro méně sofistikované technologie jako používání ohně, kola nebo koňského trmene. Na jejich šíření není potřebná kolektivní shoda a každý člověk má vlastní motivaci začít je využívat. Technologie se šíří jako virus. Začne ji používat jeden a za chvíli ji používají všichni.

Ve srovnání s tím je evoluce institucí mnohem omezenější, nepřesnější a pomalejší.

Společnost a její fungování je komplexní a dynamický systém, kde je velmi těžké najít kauzální vlákna mezi příčinou a důsledkem. I proto jsou poznatky z této oblasti vědeckého poznání často předmětem sporů. Mnoho historicko-společenských událostí lze interpretovat podle vlastního přesvědčení.

Svou úlohu sehrává i ideologie; lidé nehledají pravdu, ale chtějí mít pravdu. Výsledkem je, že evoluce v oblasti institucí naráží na množství slepých uliček a je mnohem nepřesnější než u technologií. Lidé u institucí nemají přímou zpětnou vazbu a nevědí, jestli jejich aktivity přinášejí očekávané výsledky. A i pokud na to přijdou, problém je v replikaci. Instituce na

rozdíl od technologií potřebují, aby je akceptovala kritická masa lidí. Vyžadují kolektivní akci. Kromě přesnosti institucionální evoluce tak vážne i její rychlost.

To neznamená, že tyto dva druhy evoluce jsou od sebe zcela odtrhnuty a časem nepůsobí jeden na druhý. Technologie a instituce se vyvíjejí ruku v ruce. Víc inovací a dynamiky ale přichází ze strany technologií, zatímco společenské instituce jsou konzervativnější. Následkem toho vznikají jakási „hluchá období“, kde by si instituce vzhledem k vývoji technologií zasloužily aktualizaci, ale k tomu nedochází, popřípadě k tomu dochází až opožděně.

A právě o tom je tato kniha. Dnes žijeme v „hluchém období“, kdy se internetové technologie vyvíjejí exponenciálně, zatímco instituce do značné míry přeshlapují na místě. Slovy sociobiologa E. O. Wilsona z úvodu: „Máme paleolitické emoce, středověké instituce a nadpozemskou technologii.“

JAK ČÍST TUTO KNIHU?

Kromě úvodu a závěru má kniha tři hlavní části. Každá z nich má v podstatě stejnou strukturu. Úvod začnu přiznáním problému, což je základ hledání jakéhokoliv řešení. Problémem je vždy nějaké selhání trhu: informační asymetrie, veřejné statky nebo služby z oblasti práva a pořádku. O těchto problémech se nejčastěji dozvíte v učebnicích ekonomie jako o důvodech, proč potřebujeme stát a jeho intervence. Když vysvětlím, kde má trh problémy, představím i jejich státní řešení v podobě regulace podnikatelů, vybírání nedobrovolných daní a veřejně poskytovaných služeb policistů, soudců a politiků.

Po identifikování problému přichází fáze řešení. V každé kapitole představím novou internetovou technologii, která daný problém řeší, nebo alespoň zmírňuje. V této části například ukážu, jak platformy sdílené ekonomiky odstraňují problém informační asymetrie pomocí soukromých regulací. Nebo jak crowdfundingové platformy umožňují lidem dobrovolně se složit na financování veřejných statků, které byly doposud financovány nedobrovolně, prostřednictvím daní. Řekneme si též, jak internetoví podnikatelé poskytují policejní a právní služby lidem, kteří se z různých důvodů nemohli spoléhat na klasické, veřejné poskytovatele (například kvůli nelegálnosti jejich internetového obchodního modelu). V poslední části se věnuji i tématu kryptotechnologií a vysvětlím, jak pomohly lidem zabezpečit spolupráci směrem dovnitř a zároveň bezpečnost a soukromí směrem ven.

I když je kniha v podstatě psaná srozumitelným jazykem, její náročnost postupně roste. Od úvodní části o sdílené ekonomice, která je založena na základní ekonomii, přes druhou kapitolu, která už využívá složitější ekonomické koncepty, až po třetí kapitolu, kde se zabývá kryptografická témata jako asymetrické šifrování nebo hashovací funkce. Odhodlaný laik by ale neměl mít problém se žádnou z nich. Pokud jsou některé části nesrozumitelné, nesouhlasíte s nimi anebo jsem napsal nepravdu, napište mi na adresu: chovanculiak@gmail.com. Zpětná vazba je základem pokroku.

KRÁTKÝ NÁVOD NA POUŽITÍ

V knize najdete části textu označené žlutými proužky. Jde o dodatečné informace, které můžete přeskočit, aniž byste přišli o hlavní poselství knihy. Ale může se stát, že přijdete o spoustu zábavy.



V knize najdete dva typy poznámek. První typ odkazuje na poznámku pod čarou, kde najdete krátké dovysvětlení. Druhý odkazuje na použitou literaturu na konci knihy, kde najdete citace a zdroje.

Kromě toho najdete v poznámkách pod čarou tyto horní indexy: ^{A1}, ^{A2}, ^{A3} – ty odkazují na použitou literaturu v samotné poznámce. Ta se nachází zcela na konci knihy.

Tolik k technické stránce čtení.







SDÍLENÁ EKONOMIKA A INFORMAČNÍ ASYMETRIE

*„Budete-li bojovat se současnou realitou, nic nezměníte.
Na to, abyste něco změnili, je třeba vytvořit nový model,
který překoná ten starý.“*

Buckminster Fuller

1. ÚVOD – NÁDRAŽNÍ JESTŘÁBI

Jednoho teplého večera roku 1889 ctihodný občan San Franciska jménem F. S. Chadbourne vystoupil z trajektu a zamířil k nejbližšímu taxíku. Na konci 19. století v Kalifornii to znamenalo nasednout do kočáru taženého koňmi. Otěže „taxíku“, do kterého nastoupil, držel James „Nosey“ Brown, jeden z taxikářů, kterým místní přezdívali „nighthawks“, tedy „noční jestřábi“. Tito taxikáři se nestyděli chtít po zákaznících vysokou přírážku za své služby. Platilo to především pro přespolní. Když šlo do tuhého, jestřábi odvezli svého zákazníka na opuštěné místo, a tam mu dali na výběr: vystoupit, nebo zaplatit. Zkrátka, jestřábi byli něco jako mnozí taxikáři, kteří dnes krouží okolo hlavního nádraží v Bratislavě.

Jestřáb James „Nosey“ Brown měl ale toho večera smůlu. Do taxíku mu nenastoupil přespolní, ale Chadbourne, úspěšný byznysmen s kontakty na nejvyšší politiky ve městě, který navíc znal cenovou hladinu místních taxislužeb. Odmítl zaplatit noční přírážku, a tak ho Brown za trest vysadil na opuštěném místě. Dlouhou noční procházku domů využil Chadbourne k promýšlení pomsty. V následujících měsících navrhl a prosadil novou regulaci, jež měla jestřábům Brownova typu přistříhnout křídla.

Nová regulace povolovala v San Franciscu pracovat jen licencovaným taxikářům a stanovovala, že na jedno vozidlo může být napsán jen jeden řidič. Počet udělených licencí se tedy musel rovnat počtu řidičů, který se musel rovnat počtu přihlášených kočárů. Regulace dokonce dostala název „Chadbourново nařízení“.²

Noviny San Francisco Morning Call 18. září 1890 napsaly:

*„Tou donebevolající výtržností, kterou má tento zákon napravit, a do značné míry už napravil, byl zvyk, že nezodpovědní majitelé povozů si obstarávali prázdné licence pro několik vozků [...], což umožnilo dvěma nebo více vozkům jezdit s jedním povozem, díky čemuž byl čas od času spáchán podlý podvod na nevinném a nic netušícím cestujícím.“*³

Aby se potenciální vozka mohl stát taxikářem, musel přesvědčit policejní komisi, že je to „občan s dobrým charakterem, dodržující zákony“. Mezi řidiči, kterým se nikdy nepodařilo tuto licenci získat, byl i James „Nosey“ Brown. Chadbournova pomsta byla dokonána.

Vytrénované oko ekonoma uvidí za příběhem obou mužů klasický příklad selhání trhu a jeho řešení pomocí státní intervence. Tím selháním trhu je problém informační asymetrie a řešením veřejná regulace. Princip, který se za ním skrývá, popsal George Akerlof a vysloužil si za něj Nobelovu cenu. Ve svém významném článku⁴ kromě jiného vyprávěl příběh, ve kterém hlavní roli hrály dopravní prostředky. Tentokrát ojetá auta.

Já na koupi svého prvního ojetého auta nikdy nezapomenu. Každý člen rodiny, kolega, přítel i nepřítel měl názor na to, jaké značky, ročníky a typy aut jsou poruchové a které jsou spolehlivé. A tyto názory se obvykle nepřekrývaly. Když už jsem si vybral přibližné parametry a stanovil rozpočtové omezení, internetové vyhledávače mě zaplavily množ-

stvím nabídek od spousty lidí. A to ještě znásobilo mé utrpení. Viděl jsem sice fotografie aut a četl v popisu jejich výbavu, ale nikde nebyly informace o tom, jestli bývalý majitel Toyoty Auris náhodou nešikovně nemanipuloval se spojkou, jestli měnil olej tak, jak měl, anebo jestli auto nemá náhodou za sebou havárii a do stavu na obrázku ho dostal až šikovný „plechový chirurg“.

To vše jsou soukromé informace, které má k dispozici jen prodávající. Já ne. A zároveň jsou to informace, které se mu moc nechce uvést do inzerátu. Ví, že kdyby je vyzradil, snížil by zájem kupujících. Samozřejmě, existují i upřímní prodejci a bezproblémová auta. Problém byl ale v tom, že jsem je neuměl rozeznat. Neuměl jsem oddělit zrna od plev. V podobné situaci byl i Chadbourne, když přišel do San Francisca a nedokázal rozeznat, kdo je poctivý taxikář a kdo noční jestřáb.

Tady vstupuje na scénu George Akerlof a vysvětluje, že neschopnost zákazníků rozeznat zrna od plev vede k poklesu jejich ochoty platit. Kupujete-li auto, jehož reálná hodnota může být 10 nebo 15 tisíc s pravděpodobností 50:50 (podle toho, jestli vám prodejce lže, anebo ne), jste ochotni koupit ho maximálně za 12,5 tisíce. Takhle explicitně, samozřejmě, nikdo nepřemýšlí, ale když tržní procesy agregují rozhodování milionů prodejců a kupujících, můžeme očekávat přibližně tento výsledek. Když si zákazník není jist kvalitou, klesá jeho ochota platit.

Jak ale zareagují upřímní prodejci, kteří vědí, že jejich auto má hodnotu 15 tisíc, ale zákazník je ochoten zaplatit jen 12,5 tisíce? Opustí trh. A to ho ještě víc poznamená. V důsledku toho ještě víc klesne ochota zákazníků platit, další prodejci ztratí motivaci, až se trh s ojetými auty nakonec zřítí v hroznou spirálu. Tam, kde má jedna strana informační převahu, špatní a nepoctiví podnikatelé vytlačují z trhu dobré a poctivé.*

A selhání trhu je na světě. Existují kupující, kteří mají zájem o kvalitní auta, a existují prodejci, kteří tato auta mají – kvůli informační asymetrii se ale tyto obchody neuskuteční. Nerealizují se směny, které by zlepšily svět. Auta zůstanou v garáži.

A tam, kde selhává neviditelná ruka trhu, začali ekonomové pošilhat po viditelné ruce státu. Do učebnic se dostaly věty jako například výrok nositele Nobelovy ceny Josepha E. Stiglitze: „Z toho, že za přítomnosti informační asymetrie na trhu jsme nedosáhli efektivity, vyplývá, že existuje potenciálně důležitá úloha pro stát.“ A zákonodárci začali nakládat s pojmem informační asymetrie jako důvodem státní ochrany spotřebitele.⁵

Najednou začaly ve veřejném sektoru vznikat, anebo jen opodstatnily svou existenci už existující agentury, úřady, orgány a instituce, které chránily spotřebitele před vším možným i nemožným. Na Slovensku k nim patří například Štátna veterinárna a potravinová správa, Štátny ústav pre kontrolu liečiv, Úrad verejného zdravotníctva SR, Úrad pre dohľad nad zdravotnou starostlivosťou, Dopravný úrad, Národná banka Slovenska, Živnostenský úrad anebo Úrad pre reguláciu elektronických komunikácií a poštových služieb.

Kromě toho se začala šířit mánie s licencemi pro všechna myslitelná i nemyslitelná povolání. V této oblasti jsou nejlépe zpracované údaje za USA, na Slovensku je ale situace v podstatě podobná. V 50. letech 20. století potřebovalo v USA licenci 5 procent zaměst-

* Když George Akerlof rozposlal tento argument do různých ekonomických časopisů, dostal několik zamítavých odpovědí. Jedni ho odmítli se slovy, že nebudou publikovat článek s takovým triviálním obsahem, jiní namítali, že kdyby to byla pravda, tak ekonomie, jak ji znají, by byla nesprávná. Nakonec se mu podařilo článek publikovat v časopise *The Quarterly Journal of Economics* v roce 1970. O 32 let později za něj získal Nobelovu cenu.⁴¹

nanců, dnes je to víc než 30 procent. Licenci potřebují hrobaři, kadeřnice, květinářky, interiéroví dizajnéri, manikéři atd.

A nerozšiřují se jen úřady a licence, ale i stohy papírů s regulacemi. Konkrétně v USA jich v druhé polovině 20. století přibývaly desítky tisíc ročně. V důsledku toho existoval v zemi na konci roku 2016 podle Sbírky federálních vyhlášek (CFR) celkově jeden milion 80 tisíc regulací, omezení a jiných nařízení, které obsahovaly příkazy a zákazy.⁶

V České republice vznikla podobná analýza rozvoje délky a složitosti regulací. Autor v jejím závěru konstatuje, že od roku 1990 „se normativní regulace extrémně rozšiřuje jak vzhledem na minulost, tak ve srovnání s ostatními zeměmi.“⁷

Samozřejmě, podobný vývoj by pravděpodobně nastal i bez toho, že by nějaký ekonom napsal článek o informační asymetrii, dostal za něj Nobelovu cenu a jeho teorie se dostala do všech učebnic ekonomie. Veřejný sektor s politiky a úředníky má vlastní tendenci se rozšiřovat.⁸ Teorie informační asymetrie ale dopomohla tomu, aby se z toho stal jedno-
směrný proces.

Pokud chce dnes někdo kritizovat množství regulací nebo snad žádat jejich omezení, vyskočí na něj ze všech stran teorie informační asymetrie a ochrana spotřebitele – od akademiků přes novináře až po lobbyisty, ba dokonce i ze strany laické veřejnosti. Problém informační asymetrie je tak dnes přinejmenším silným nástrojem zpětné racionalizace existující veřejné regulace.

Jenže svět není černobílý. Svět bez veřejných regulací není černá díra chaosu, kde se spotřebitelé bojí vytasit peněženku, protože každý obchodník čeká na příležitost, aby využil svou informační převahu a oklamal je.

Ale ani svět veřejných regulací není ráj na zemi, kde úředníci a politici, vznášejíc se na obláčkách, kropí svět životadárnou manou v podobě zákonů a regulací, které ochraňují slabší a trestají podvodníky.

1.1 ANALOGOVÍ OBCHODNÍCI S INFORMACEMI

Akerlof si samozřejmě všiml, že trh s ojetými auty i přes jeho teorii jakž takž fungoval. Dokonce i v samotném článku z roku 1970 popsal různé způsoby, jak se lidé snažili jím identifikovaný problém řešit bez politiků. Hovořil o zárukách, obchodních značkách nebo obchodních sítích.

Kromě toho podnikatelé přišli s množstvím dalších způsobů, jak bojovat proti informační asymetrii. Ne proto, že by jim leželo na srdci dobro a blaho světa, ale prostě proto, že to byl způsob, jak víc vydělat. Ukázalo se, že podnikatelé, kteří kromě kvalitního výrobku umí spotřebiteli nabídnout i „ubezpečení“ o jeho kvalitě (tzv. assurance), vydělají víc než ti, kteří tak neučiní. Spotřebitelé nevyžadují jen kvalitu, ale i ubezpečení o ní.

Z řešení problému informační asymetrie se tak stala zisková příležitost. A to i přesto, že další laureát Nobelovy ceny Kenneth J. Arrow si povzdychl, že „důvěra a podobné hodnoty jako loajalita nebo pravda jsou příkladem toho, co ekonomové nazývají externalita [...]“. Nejsou to komodity, které by bylo technicky možné anebo vůbec mělo smysl obchodovat na trhu. Nikdo opakovaně nevyvrátí poučky ekonomů víc než lidé, kteří si chtěli zlepšit život.⁹

Nejrozšířenější způsob, jak ujistit zákazníka o svých dobrých úmyslech, je zahrnout všechny své produkty pod jednu značku. Tím podnikatel dává spotřebiteli šanci „pomstít se mu“ za nekvalitní výrobek nebo službu. Značka je rukojmí, kterého si zákazník vezme při koupi a může obětovat v případě nespokojenosti – příště si vybere jinou značku, a ještě o tom řekne i svým známým. Díky značce se nespokojenost s kvalitou rychle rozšíří. A budovat si značku na nekvalitních nebo nebezpečných službách není trvale udržitelný obchodní model.

Jiný nositel Nobelovy ceny Friedrich Hayek dokonce považoval tržní konkurenci do značné míry za „konkurenční boj o to, kdo bude mít lepší reputaci nebo pověst“, a to „nám umožňuje řešit naše každodenní problémy. Funkce konkurence je právě v tom, aby nás naučila, kdo nám bude dobře sloužit“.

Značky ve skutečnosti máme všichni – je jimi naše jméno a příjmení. Prosazují hypotézu, že tlak na dobré chování byl pravděpodobně i důvodem, proč se tento kulturní artefakt – dědičné označení (příjmení) s variabilní složkou (jméno) – rozšířil prakticky ve všech společnostech, a dnes se nad tím nikdo ani nepozastaví. Kde lidé neměli své jméno, tam se hůř vynucovalo slušné a bezpečné chování vůči ostatním, a tyto společnosti to daleko nedotáhly.

Jiný způsob, jak spotřebitele ubezpečit o kvalitě (a to hlavně v situacích, kdy jde o jednorázové a drahé interakce), je vložit mezi ně a podnikatele zprostředkovatele. Jestliže někdo jde na operaci slepého střeva, pravděpodobně ji už podruhé absolvovat nebude. V takovém případě může nemocnice jako zprostředkovatel vytvořit most důvěry mezi pacientem a chirurgem. Člověk je obvykle nemocný víc než jedenkrát za život, a s nemocnicí tak má opakovaně zkušenosti. Právě tak i chirurg operuje slepé střevo opakovaně. Nemocnice je tak hráč, který dělá z jednorázové interakce opakovanou hru, kde znovu vzniká tlak na kvalitní službu. Obdobnou funkci plní i maloobchodní prodejci či různí dealři a brokeri.

Někdy je i jedna špatná zkušenost příliš. U některých produktů a služeb může být riskantní je vůbec vyzkoušet. A to i přes zprostředkovatele i s možností následně popravit rukojmí ve formě značky. Na řešení tohoto problému vznikly jiné instituce a organizace. Jejich konkurenční výhodou je, že jsou schopny sbírat a vyhodnocovat nákladné informace a potom je prodávat těm, kteří o ně mají zájem, ale nedokázali by je sami získat. Mám na mysli různé nezávislé hodnotitele nebo spotřebitelská sdružení s vlastními laboratořemi a analýzami výrobků, které dokáží poskytnout potenciálním zákazníkům ověřené informace o produktech a službách ještě dřív než je vyzkoušejí.

V našich končinách je známá společnost dTest, která každý měsíc vydává časopis a má i pravidelnou relaci v televizi, kde otestovali už desetitisíce produktů. Společnost původně vznikla jako občanské sdružení spotřebitelů a mezi její základní pravidla patří nezávislost ve výběru výrobků – na to jí slouží průzkum trhu a přání spotřebitelů – a nezávislost v testování – vyhýbá se jakýmkoli spojením s výrobci, ba dokonce nemá ani jednu reklamu v časopise nebo na webových stránkách. Společnost je financovaná z předplatného a vlastních aktivit. Mým oblíbeným sběračem a vyhodnocovatelem informací je však společnost Labdoor, která nezávisle testuje vše od výživových doplňků přes vitamíny až po rybí olej.

V případě organizací jako dTest nebo Labdoor vychází iniciativa ze strany spotřebitele. On si vyhledá, předplatí nebo vyžádá informace o produktech a službách, které plánuje využít. Existují ale i organizace, které ve snaze snižovat informační asymetrii vyhledávají naopak samotní výrobci. Jde o různé certifikační a akreditační společnosti, ve kterých si

obchodníci nechávají testovat své produkty. Pokud projdou testem, získají certifikát, který slouží jako pečť důvěry. Je to důvěryhodný signál pro spotřebitele, že dané výrobky jsou v pořádku a nikdo se je nesnaží oblafnout.

Mým oblíbeným příkladem jsou certifikační organizace na testování košer potravin. Asi nikdo ve světě nečelí větší informační asymetrii než Žid, který si jde koupit potravinu. Pokud chce zjistit, jestli je potravina košer, nepomůže mu ani ten nejlepší chemický rozbor. Vznikly ale certifikační společnosti, které se zaručují za každý jeden článek v řetězci výrobního procesu. Mají propracovaný management kvality a existuje mezi nimi konkurenční boj o reputaci. A co je nejdůležitější, zákazníci jsou s jejich výsledky nadmíru spokojeni.¹⁰

Touto „pečetí certifikační agentury“ je i titul absolventa vysoké školy. Signalizuje schopnosti, které zaměstnavatelé vyhledávají: schopnost pracovat pod tlakem, včasné plnění úloh, disciplinovaná docházka, určitá úroveň inteligence atd. Vysokoškolský titul pomáhá snižovat informační asymetrii, které zaměstnavatelé čelí při koupi služeb zaměstnanců. Právě zaměstnavatelé totiž tahají za kratší konec informovanosti.¹¹

Jiným používaným mechanismem na snižování informační asymetrie je vytváření obchodních sítí anebo tzv. franšíz, které poskytují služby konstantní kvality. Na Slovensku si například můžete v každém větším městě dopřát oběd, jehož kvalitou si budete sto procentně jisti. V některých případech i jeho nekvalitou. Jde o pobočky sítě McDonald's, které, jestliže chtějí získat franšizu od majitelů sítě McDonald's, musí splnit mnoho podmínek týkajících se celého obchodního modelu – od přesných parametrů podnosů až po množství okurek v hamburgeru. Franšíza je možnost pronajmout si místo pod záštitou značky, kterou vybudoval někdo jiný. A vlastník značky má velký zájem dbát o to, aby se mu nemíchaly plevy se zrnem.

Kromě těchto způsobů a mechanismů přišli podnikatelé i s množstvím dalších nástrojů, jejichž úkolem je „ujistit“ spotřebitele a snížit informační asymetrii. Jeden z nejpopulárnějších je možnost vrácení peněz, což slouží jako nákladný signál kvality, který si mohou dovolit jen kvalitní výrobci. Ke stejným signálům patří i záruční a reklamační politika. Tyto nástroje mají za úlohu přesunout riziko nákupu nekvalitního výrobku ze spotřebitelů na výrobce, a tak ty první ujistit, že ti druzí nechystají nic zlého. Protože pokud chystají, doplatí na to – skladem plným vrácených výrobků.

K podobným nástrojům patří například i možnost nejdřív si produkt vyzkoušet nebo získat vzorek a též reklama, která snižuje informační asymetrii nebo slouží jako nákladný signál, že daná společnost a její výrobky tu nejsou jen na chvíli. Nezanedbatelný je i konkurenční boj, v rámci kterého se různí výrobci a poskytovatelé služeb navzájem kontrolují a poskytují si informace o možných podvodech a nedostacích.

Nyní by už mělo být zřejmé, že lidé jsou často kreativnější než ekonomové, kteří přicházejí s teoriemi. To však neznamená, že problém informační asymetrie není skutečným problémem. Znamená to, že když uvažujeme o veřejné politice a porovnáváme alternativy, měli bychom přinejmenším brát do úvahy i tuto paletu řešení. Řešení, která vytvořili lidé na cestě za zlepšením svého života, dobrovolně a vystaveni konkurenčnímu tlaku. Nejsou to dokonalá řešení, ale stejně daleko k dokonalosti má i druhá strana – státní regulace.

1.2 KDO OCHRÁNÍ SPOTŘEBITELE PŘED OCHRANOU SPOTŘEBITELŮ?

Vraťme se k příběhu o nočních jestřábech z úvodu. Vývoj společenských událostí bývá zpravidla trochu složitější, než dokážou zachytit pohádkové příběhy o boji dobra se zlem. Společenské události jsou obvykle nepřehledné klubko vztahů, konfliktů, vědomých i mimovolných následků.

Zmíněné „Chadbournovo nařízení“, které odstavilo jestřába Jamese „Nosey“ Browna, podporoval a spoluvytvářel i Ochranný svaz kočích. Reprezentoval nezávislé majitele drožek a důrazně prosazoval tu část regulace, která omezovala použití jedné drožky na jednoho vozku a licenci.

Tento požadavek nebyl náhodný. Členové svazu viděli nový trend, který se začal objevovat v USA. Dosavadní taxíky byly velké a poměrně pomalé drožky se čtyřmi koly, tažené dvěma koňmi (tzv. „hacks“), zatímco nové taxíky byly lehčí, rychlejší a měly jen jednoho koně a dvě kola (tzv. „cabs“). Jejich vynálezcem byl J. Theodore Gurney z Bostonu a v roce 1890 se pokusil expandovat i na západ; otevřel si provoz v San Franciscu.

Součástí jeho obchodního modelu byly kromě rychlejších a flexibilnějších drožek i nižší ceny. Dokázal je držet nízko díky tomu, že na jednom kočáru se střídalo víc vozků, a kočár tak mohl fungovat bez přestávky téměř celý den. Nezávislí majitelé drožek něco takového dělat neuměli, a ani nechtěli, a tak se z toho i díky jim stala v San Franciscu nelegální činnost.

Gurney si ale s regulacemi hlavu nelámал. Licence ignoroval a své taxíky provozoval nadále. Když začal Ochranný svaz kočích protestovat, vzkázal jim, že v žádném případě nepřestane a samotnou regulaci považuje za protiústavní. Nato informoval svého právníka Alfreda Clarka, že pokud bude třeba, půjdou s případem i před Nejvyšší soud.

Příběh Gurneyových taxíků nakonec pochoval ten nejpřísnější a nejobektivnější regulátor, jaký lidstvo objevilo: ztráta ve výkazu zisku a ztráty. Gurney nejdřív neudržitelně podstřelil ceny, a potom je začal zvyšovat, v důsledku čehož ztratil zákazníky a zkrachoval.

A to byl konec příběhu – pro Gurneyho. Ne ale pro regulace. Ty na rozdíl od podnikatelů nekrachují a o jejich osudu nerozhoduje zmíněný nejpřísnější test. Naopak, často o nich rozhoduje spíš ochota podnikatelů (pod)platit, což s sebou přináší mnohé šťavnaté příběhy. O nich si řekneme v následujících částech knihy.

Situace s regulacemi taxíků v New Yorku je dnes už legendární. Historie newyorských taxíků se začala psát překvapivě v Německu, ve Stuttgartu v roce 1897. Tamější inženýr a továrník Gottlieb Daimler přišel s novinkou v podobě motorizovaných taxíků s taxametry. Všiml si jich obchodník Harry N. Allen, který jeden koupil a přivezl v roce 1907 do New Yorku. Později se mu podařilo získat zdroje na nákup celého vozidlového parku a v rámci marketingu udělal něco, co toto odvětví navždy změnilo: aby se odlišil od ostatních, naobarvil všechna svá auta nažluto.

Allenovi se samozřejmě nevyhýbaly ani problémy. Jeho novinka se u původních poskytovatelů přepravy nesetkala s obdivem; obviňovali ho z neférové konkurence, porušování pravidel, nemorálního chování a tak dále (podobnost se současností není čistě náhodná).

Neklidné vody taxikáření poté zčeřil Slovák John Daniel Hertz, původem z Martina. Jako mladý amatérský boxer, chovatel koní a prodáváč aut se postupně dostal k tomu, že

ve 20. letech 20. století začal zakládat taxikářské společnosti v Chicagu, New Yorku a dalších městech.

Jeho konkurenční výhodou byly úspory z rozsahu – do každého města se snažil přivést co nejvíc taxikářů. Výhodu využil ke snížení ceny pro zákazníky, čímž zpřístupnil osobní přepravu střední vrstvě, a zároveň ke zvýšení odměny pro řidiče, kterým kromě mzdy financoval i různé sociální výhody, zdravotní služby a zubaře. Jeho řidiči měli dokonce podíl na zisku firmy.

Hertzův přístup se ale nelíbil jeho konkurentům, kteří o něm nedokázali říci jediné pěkné slovo, a slovní přestřelky mezi taxikáři z různých společností někdy přecházely až do přestřelek s ostrými náboji.¹²

Toto silně konkurenční prostředí se ale během Velké deprese (1929–1941) začalo měnit a počet taxikářů začal prudce stoupat. Uživit se v tomto období velké nezaměstnanosti nebylo snadné a pracovat jako řidič taxíku mohl v podstatě každý, kdo měl auto anebo si nějaké pronajal. S tím samozřejmě přišly i plnější silnice, více nehod, nekvalitnější automobily a nižší výdělků řidičů. Toho se chytli lokální politici a našli jednoduché řešení: přiškrtnit nabídku.

Takové řešení problému klesajících zisků a mezd nebylo během Velké deprese vůbec neobvyklé. Mnohá odvětví se tehdy za pomoci státu a politiků kartelizovala, aby udržela vyšší ceny produktů a zajistila příjmy výrobců.

Nikde jinde nebyla tato politika tak rozšířená a zjevně škodlivá jako v zemědělství. Prezident Roosevelt v rámci boje proti krizi zavedl program s názvem Nový údel (New Deal) a v roce 1933 schválil Zákon o zemědělské úpravě. To, co následovalo, se dnes vyučuje na hodinách ekonomie jako „selhání politického trhu“.

Nemusíte však navštěvovat kurzy ekonomie, abyste odhalili nesmyslnost této politiky. Prikazovala totiž likvidovat potraviny, ba dokonce celé sklizně a stáda dobytka s cílem udržet vysoké ceny potravin v období, kdy o několik kilometrů dál hladověli lidé. V jedné zemi a v jednom období jste tak mohli vidět farmáře, kteří napouštějí pomeranče petrolejem, aby zabránili jejich vstupu na trh, a v té samé vteřině lidé doslova neměli co do úst. Výsledek? V roce 1935 byl příjem farem o 50 procent vyšší než rok před přijetím Rooseveltova zákona.¹³

Dnes už potraviny nepálíme a nenatíráme petrolejem (i když stále platíme farmářům za to, že nechají ležet půdu ladem), ale regulace spojené s taxikáři zůstaly v platnosti v mnoha zemích dodnes. Konkrétně v New Yorku to byl zákon s názvem Haas Act, který vytvořil systém tzv. medailonů, respektive povolení na provozování taxíků. Vydaných jich bylo 13 596.

Tento počet však v následujících letech klesal, poněvadž ne všichni taxikáři měli na konci Velké deprese zájem obnovit si licenci za roční poplatek 10 dolarů (dnes asi 170 dolarů).¹⁴ Ti, kteří si ji neobnovili, udělali jedno z nejhorších investičních rozhodnutí, protože hodnota licencí začala výrazně stoupat. Už v roce 1950 stála jedna licence 5 tisíc dolarů, na konci 70. let 50 tisíc dolarů, v roce 2004 už víc než 300 tisíc dolarů a v roce 2014 závratných 1,3 milionů dolarů.¹⁵ Průměrný růst hodnoty medailonů překonal růst akciových burz a vzácných kovů.

Samozřejmě New York není jediné město, kde se cena licencí vyšplhala tak vysoko. V Paříži jste si mohli ještě nedávno koupit licenci za 200 tisíc dolarů a v Austrálii se cena pohybovala od 250 tisíc do 500 tisíc dolarů.