ALTRUISMUS A SOCIÁLNÍ PODNIKATELSTVÍ – PŘÍSPĚVEK K TEORII NETRŽNÍCH ORGANIZACÍ

Pavel Chalupníček, Vysoká škola ekonomická v Praze*

1. Úvod

Lidské aktivity motivované altruismem přitáhly pozornost ekonomů v posledních dekádách minulého století a od té doby je altruismus považován za jev vysvětlitelný standardními nástroji ekonomické teorie. Přesto však v oblasti dobrovolných aktivit založených na altruismu zůstává několik otázek, na které zbývá odpovědět.

První, a zřejmě nejviditelnější z nich, je zarážející rozdíl v úrovni dobročinných aktivit mezi anglosaskými zeměmi (zejména USA) a kontinentální Evropou. Zatímco průměrný Američan pracuje přibližně tři hodiny týdně nezištně ve prospěch svého okolí¹ (hodnota této práce byla v roce 2001 odhadnuta na 240 miliard USD²) a na peněžních příspěvcích odvádí srovnatelnou sumu³ (celková peněžní hodnota těchto dvou skupin dobročinných příspěvků tak dosahuje přibližně 4 % amerického HDP) a neziskový sektor v USA zaměstnává přibližně 7 % amerického ekonomicky aktivního obyvatelstva,⁴ situace v Evropě je odlišná. I přes velkou fragmentaci a nesouměřitelnost dat se zdá, že pozice „neziskového“ (či „třetího“) sektoru v Evropě je nepoměrně slabší. Střední odhady dobročinných aktivit Evropanů se pohybují mezi 0,1 a 1 % HDP (Greiner, 2006, str. 4). Liší se i druh činností – mezi Američany převládají aktivity zaměřené na pomoc ostatním, případně na poskytování „veřejných statků“ v rámci lokálních komunit (školsství, zdravotnictví, kultura apod.),⁵ v Evropě, a zvláště v postkomunistických zemích, jsou to naopak aktivity, za jejichž primární cíl lze obvykle označit zábavu a odpočinek.⁶

Druhým okruhem problémů je vztah „neziskového“ sektoru ke státním sociálním programům. Ve vyspělých zemích probíhají diskuse o „krizi státu blahobytu“⁷ a jsou hledány cesty možných reforem. Podle některých autorů (např. Salamon, 1995) je užší

* Pavel Chalupníček je asistentem na Katedře institucionální ekonomie VŠE v Praze. Následující osoby k tomuto textu přispěly svými připomínkami a komentáři, za což jim patří autorův dík: prof. Peter J. Boettke (George Mason University, USA), prof. Enrico Colombatto (University of Turin, Italy), Marek Zapletal, účastníci Southern Economic Association Annual Meeting (2005) a Prague Conference on Political Economy (2006). Veškeré chyby a opomenutí náleží autorovi.

1 Podle statistik U.S. Department of Labor (2005), toto číslo nezahrnuje péči o členy rodiny.

2 Independent Sector (2001)

3 Podle analýzy Giving USA Foundation, <http://www.givingusa.org>

4 National Center for Charitable Statistics, <http://nccs.urban.org>

5 Více o zapojení Američanů do neziskového sektoru viz Putnam (2000).

6 Zapojení Čechů do neziskového sektoru má podle údajů na oficiálním serveru České republiky <http://www.czech.cz> následující strukturu: sportovní aktivity (16 % obyvatel), zahrádkářství (6 %), dobrovolní hasiči (6 %) a rybaření (5 %).

7 Dosud zřejmě nepřekonanou kritickou analýzu americké sociální politiky nabízí Murray (1998).

spolupráce mezi státem a „neziskovými“ organizacemi tím nejlepším řešením, protože využívá výhod obou sektorů.

Neopominutelné jsou i efekty „neziskového“ sektoru, které se „přelévají“ do zbytku hospodářství. „Neziskový“ sektor je významným generátorem tzv. sociálního kapitálu, jehož dopady na akumulaci jiných forem kapitálu, zvyšování produktivity práce i politický proces jsou poměrně dobře popsány (viz např. Coleman, 1988; Putnam, 1993, 2000).

Žádný z těchto problémových okruhů nelze analyzovat bez pochopení principů, podle nichž „neziskový“ sektor funguje. Tuto oblast však např. neoklasická analýza altruismu nechává poněkud stranou a ucelená ekonomická teorie neziskového sektoru tak v ekonomii dosud chybí. Tento text staví na práci jiných autorů⁸ a rozšiřuje a prohlubuje jejich analýzu „sociálního podnikatelství“ („social entrepreneurship“) jako hlavního principu „neziskového“ sektoru. Text je rozdělen na tři hlavní části. V první analyzujeme altruismus a jeho podstatu jako motivace lidského chování. Ve druhé je popsán koncept sociálního podnikatelství. Třetí část obsahuje jeho aplikaci na řešení problému veřejných statků v „neziskovém“ sektoru.

2 Diskuse o altruismu

2.1 Teoretické základy

Úvodem by bylo vhodné vyjasnit některé termíny, které jsou v oblasti altruistického chování užívány – filantropii, dobročinnost i altruismus samotný. Ostrower (1995) definuje – dostatečně pro naše potřeby – filantropii (philanthropy) jako „soukromé dary na veřejný účel“ (*ibid.*, str. 4), zejména ve velkém rozsahu a ze strany společenských elit, pro něž se filantropie stává „integrální součástí jejich kultury“ (*ibid.*, str. 6). Oproti tomu dobročinnost (charity) představuje menší dary mezi jednotlivci, kdy příjemce obvykle čelí nějakým nepříznivým životním okolnostem.

Obě tyto činnosti mají společný rys altruismu. Ten na obecné úrovni zahrnuje „podněty vztahované ke druhým osobám“ (Sisson, 1910, str. 158). V biologii bývá obvykle definován jako „skupinový jev, při němž některé geny nebo jednotlivci, u nichž lze předpokládat sobectví, prospívají ostatním na úkor sebe sama“ (Darlington, 1978, str. 385).

V ekonomii se altruismem obvykle míní podle klasické Beckerovy definice vzájemné propojení užitkových funkcí toho, kdo jedná, a toho, komu toto jednání prospívá (viz diskusi níže). Přesto však v ekonomii (i v jiných společenských vědách) existuje určité zmatení, které se týká „skutečných“ motivací altruistického jedince. Někteří autoři (např. Andreoni, 1989, 1990; Monroe, 1994) tak implicitně či explicitně rozlišují mezi „čistým“ (pure) a „nečistým“ (impure) altruismem, kdy druhý uvedený pojem označuje různé druhy chování motivované vlastním zájmem jednatelova (pocit štěstí, respektování společenských konvencí atd.). „Čistý“ altruismus pak v tomto pojetí představuje chování, které naopak vlastní zájem jednatelova popírá.

Tento rozpor ve vnímání altruismu se táhne ekonomikou od jejího vzniku a lze ho vystopovat a dobře demonstrovat na rozdílné interpretaci dvou klíčových děl Adama

8 Boettke a Rathbone (2002), Boettke a Prychitko (2004), Frank (2002).

Smitha:⁹ Bohatství národů (2001 [1776]), kde je na člověka pohlíženo jako na vedeného výhradně svým vlastním zájmem, a Teorie mravních citů (2005 [1759]), v níž Smith – podle některých interpretací – zavádí i jiné, „vyšší“ city, jako je laskavost nebo altruismus. Jsou však tyto dva texty ve skutečném rozporu?

Řada autorů se v minulosti snažila tento rozpor (německou historickou školou označovaný za „das Adam Smith Problem“) vyřešit. I když např. Hutchison (1976, str. 482) ho považuje za „v současnosti přeháněný či dokonce jen imaginární“, někteří jiní se stále snaží ho oživit a využívat ke své argumentaci o nutně sobecké orientaci tržních vztahů. Např. Kolm (2000) uvádí, že Smith úmyslně publikoval své teorie ve dvou oddělených knihách, aby zdůraznil, že „lidé se mohou chovat sobecky k některým lidem, zejména na trhu, zatímco vůči jiným altruisticky (nebo z jiných nesobeckých pohnutek)“ (*ibid.*, str. 8).

Opačné vysvětlení, blízké Beckerovu pojetí altruismu, zformuloval zřejmě nejlépe Coase (1976, str. 6 a 8): „Není to láska k lidstvu, co způsobuje, že ‚humanista‘ (‘men of humanity’) podstupuje určitou oběť, ale to, že vidí sebe sama očima nestranného pozorovatele... Staráme se o ostatní, protože se prostřednictvím soucítění vazby cítíme stejně, jako se cítí oni.“ Podle Macfieho (1959, str. 223) je „Bohatství národů pouze zvláštním případem – ekonomickým případem – filosofie přítomné v Mravních citech“. Podle tohoto autora je zdrojem zmatení odlišné vnímání pojmu „vlastní zájem“ (self-interest) ve Smithově době a dnes. Zatímco „učenci 18. století považovali sebelásku (self-love) za základní, konečný a trvalý motiv lidského jednání... [a] patřičnou sebelásku považovali za povinnou a obdivuhodnou, my ji obvykle ztotožňujeme se sobectvím. ... Avšak my jsme zde pravděpodobně za pokrytce a ti z 18. století za realisty.“ (*ibid.*, str. 227). Jinými slovy, čtení Smithových děl v kontextu jeho doby řeší problém „dvojitý“ altruismu v ekonomii. Autoři používající pojem „čistý“ altruismus jím popisují chování, o němž předpokládají, že je motivované nějakou „ctností“ a nepřipouštějí ani nejmenší dopad na užitek jednajícího (často dokonce požadují přítomnost jasné újmý pro altruistu).¹⁰ Vnášení pojmů „ctnost“ či „čistý altruismus“ do ekonomické analýzy však představuje porušení hodnotové neutrality ekonomie,¹¹ nebo ten, kdo takové chování předpokládá, činí nepodložené závěry o motivacích ekonomických subjektů.¹²

9 Kořeny této interpretace jsou však starší a v našem kulturním okruhu souvisí s vývojem křesťanské etiky. Zatímco Bible v mnoha ohledech staví na vlastním zájmu věřících (srov. např. Matouš 25,46: „A půjdou [ti, kdo nepomáhají druhým] do věčných muk, ale spravedliví do věčného života.“), pozdější vývoj zejm. katolického učení zdůrazňuje motivaci založenou výhradně na všeobětující lásce k Bohu (srov. např. sv. Terezií z Ávily: „Pohnutkou k tomu, abych Tě milovala, není mi příslib Tvého nebe, Pane, ba ani peklo, tolik obávané, mě nepudí, abych se hříchu bála. Ty sám jsi, Bože, pohnutka má stálá...“ [Černý, 1967, str. 9]).

10 I když si představíme typy chování motivovaného vlastním zájmem a altruismem „jako kontinuum“ podle Monroe (1994, str. 863), stále implicitně předpokládáme existenci „čistého“ altruismu na jednom konci tohoto kontinua.

11 Otázky hodnotové neutrality ekonomické vědy přesahují rámec tohoto textu a proto pouze konstatujeme, že podle převažující ortodoxie by ekonomie měla být hodnotově neutrální vědou, nebo nelze vystavět vědu na normativních (hodnotových) tvrzeních, u nichž nelze testovat pravdivostní hodnotu. Pro další diskusi viz např. Klappholz (1964), Hausman (1989) a Sen (2002).

12 Tento závěr vysvětluje, proč tyto pojmy používají nejčastěji ti, kdo k ekonomii přistupují „přes hranice“ z jiných společenskovědních oborů (sociologie, religionistiky apod.), které zřejmě netrvají na hodnotové neutralitě tak striktně, jako ekonomové hlavního proudu (srov. např. Monroe et al.,

Ve Smithově tradici přistupuje k altruismu i moderní ekonomická analýza. Gary Becker popisuje „efektivní altruismus“ jako propojené užtkové funkce dvou či více osob: „Altruistický znamená, že užtková funkce [osoby] h je pozitivně závislá na blahobytu [osoby] w a „efektivně“ znamená, že chování [osoby] h je jejím altruismem změněno“ (Becker, 1981, str. 1). Podobné, byť poněkud obecnější a Beckerovi časově předcházející vnímání altruismu najdeme např. i u Ludwiga von Misesa, podle něhož lidé jednají tak, aby zlepšili stav, v němž se nacházejí. Pokud se jejich jednání soustředí na pomoc ostatním, je to pouze proto, že oni sami se necítí dobře v důsledku špatného postavení někoho jiného. „Tím, že se [altruista] stará o ostatní lidi, usiluje o zmírnění své vlastní nespokojenosti“ (Mises, 2006 [1949], str. 448).

2.2 Praktické aplikace

Není obtížné představit si, jak v praxi může vypadat altruistické chování založené na vlastním zájmu. Zřejmě nejsilněji lze motivaci vlastním zájmem vysledovat v oblasti filantropie. Ostrower (1995) provedla sociologický výzkum mezi vzorkem 99 majetných individuálních dárců v New York City. Hlavní důvody filantropických aktivit naznačují velký význam společenských vazeb a zahrnovaly „pocit závazku“, „odpovědnost, kterou přináší úspěch“, „vracení zdrojů zpět [do komunity]“ a „pocit viny, pokud nedávám“ (*ibid.*, str. 12). Zajímavé jsou i cesty, které dárce k filantropii přivedly – nejčastěji bylo zmiňováno rodinné prostředí a sňatek, obchodní vztahy, náboženství či obecněji členství v některých z organizací „neziskového“ sektoru nebo osobní tragédie (*ibid.*, str. 17). Filantropie pak zjevně slouží jako reakce na určitý společenský tlak, náboženská příkázání nebo jako forma terapie. Hitchcock (2005) v historické studii Žebrání na ulicích Londýna 18. století nejprve odmítá Smithovu představu altruismu založeného na vlastním zájmu a považuje existenci žebráků a dárců za popření Smithova učení. „Každý darovaný čtvrták byl kamenem hozeným na Adama Smitha“ (*ibid.*, str. 497). Na jiném místě však popisuje drobné služby, které žebráci svým dárcům poskytovali (zpěv písní, prostituce, drobné domácí práce, čištění bot...) a dochází k závěru, že tyto služby „zamlžily hranici mezi žebráním a službou“ (*ibid.*, str. 490). Z našeho pohledu však žádná taková hranice neexistuje – i pouhé přijetí peněz bez poskytnutí *viditelné* či *materiální* hodnoty přináší dárce užitek.¹³ Poskytováním drobných služeb pak žebráci zvyšují svoji konkurenceschopnost v boji s ostatními o peníze dárců, protože zjevně postrádají určité atributy „správného“ žebráka z pohledu dárců.¹⁴

1990). Z důvodů dodržení hodnotové neutrality není v tomto textu použit ani pojem „osvěcený vlastní zájem“ („enlightened self-interest“), kterým někteří ekonomové naznačují jiné než „sobecké“ motivace jednajících lidí.

13 Boettke a Prychitko (2004) sledují toto umělé rozlišování „hmotných“ a „nehmotných“ protislužeb k některým aspektům pracovní teorie hodnoty.

14 Podrobnější analýza žebrání jako směny v Geremek (1999) nebo obecněji v Becker (1998). Toto chování je pouze jednou z aplikací konceptu sebevynucujících pravidel v oblasti altruismu – blíže viz Chalupníček (2006a) či obecněji v Šíma (2004).

3 Sociální podnikatelé

3.1 Typologie dobrovolných organizací

Literatura hlavního proudu¹⁵ popisuje dva hlavní způsoby poskytování statků: Podnikatel má volbu, zda svoji činnost provozovat na ziskové (for-profit) či neziskové (non-for-profit) bázi. Klíčovým znakem neziskových organizací (NZO) je nemožnost „rozdělovat jejich zisk osobám, které je ovládají“ (Glaeser a Shleifer, 1998, str. 3). To může představovat překážku pro majitele i manažery těchto firem a jisté znevýhodnění oproti běžným ziskovým firmám. Na druhou stranu, NZO mohou těžit ze svého neziskového statutu např. díky jeho signalizačnímu potenciálu¹⁶ – tam, kde je „neverifikovatelná složka kvality [produktu] pro spotřebitele“ (*ibid.*, str. 5), mohou dát spotřebitelé přednost neziskové organizaci, aby se vyhnuli snižování kvality služeb, k níž by mohl být jejich poskytovatel tlačěn ziskovým motivem. „Neziskovost“ tak *de facto* pomáhá překonat informační asymetrii mezi producentem a kupujícím a NZO se tedy budou koncentrovat v odvětvích, u nichž existují problémy tohoto typu. Všichni uvedení autoři zahrnují do NZO i organizace, které fungují na altruistické bázi, tj. přijímají příspěvky od dárců a za ně poskytují služby třetím osobám. Toto rozdělení na pouhé dvě skupiny je ovšem nedostatečné a zakrývá hlubší rozdíly uvnitř „neziskového“ sektoru.

Nejprve je vhodné rozlišit NZO, které *mohou* fungovat v ziskovém režimu, tj. není u nich problém s účtováním plné tržní ceny těm, kdo spotřebovávají jejich služby (nazvěme je neziskové *firmy*) a ostatními organizacemi (ty nazvěme netržní organizace, NTO). Neziskové firmy nejsou závislé na darech a ani je ke své činnosti nepotřebují. NTO naopak bez altruistických „sponzorů“ fungovat nemohou – účtování plné ceny „klientům“ by zhatilo důvody, pro které byly založeny (např. pomoc chudým)¹⁷ a tudíž ani nevstupují na trh se službami, které poskytují (proto pojem netržní).¹⁸

V některých oblastech (zdravotnictví, kultura apod.) vedle sebe fungují všechny tři typy organizací – např. ziskové nemocnice, fungující jako běžné firmy, neziskové nemocnice, jež si účtují stejné tržní ceny jako předchozí, ovšem nerozdělují zisk svým majitelům a dobročinné nemocnice, starající se (téměř či zcela) zdarma o ty, kteří nemohou zaplatit. Mechanismus fungování NTO je proto z našeho pohledu odlišný od ostatních NZO, viz také tabulka 1.

15 Např. Glaeser a Shleifer (1998), Philipson a Posner (2006) nebo Rose-Ackerman (1996).

16 Odhlížíme od problematiky daňových a jiných zvýhodnění NZO.

17 Srov. např. činnost běžné restaurace a charity vařící pro bezdomovce

18 V naší analýze jde o ideální typy – ve skutečnosti může být situace složitější. Např. některé neziskové firmy mohou zčásti fungovat jako NTO (přijímat dary) a některé NTO mohou svým klientům (příjemcům služeb) účtovat určité poplatky. Naše analýza se vztahuje na neziskové firmy do té míry, v jaké se chovají jako NTO. Pojem „netržní organizace“ (NTO) je zde používán výhradně pro *dobrovolné* organizace, tj. nezahrnuje stát ani jeho agentury, na něž je zde pohlíženo jako na instituce nedobrovolné (vycházíme z klasické weberovské definice státu jako monopolu na fyzické donucení, srov. Weber, 1946, str. 118). Více o tomto rozdělení a terminologii v Boettke a Rathbone (2002).

Tabulka 1

Vztahy mezi ziskovými a neziskovými firmami a netržními organizacemi

	Ziskové firmy	Neziskové organizace (NZO)	
		Neziskové firmy	Netržní organizace (NTO)
Dobrovolnost	Ano	Ano	Ano
Distribuce zisků majitelům	Ano	Ne	Ne
Možnost účtování tržních cen	Ano	Ano	Ne

Podle Boettke a Rathbone (2002), Boettke a Prychitko (2004) a Glaeser a Shleifer (1998)

3.2 Problém ekonomické kalkulace

Ziskové i neziskové firmy si „mohou účtovat cenu za své služby ... a ... tedy i kalkulovat očekávané a skutečné peněžní ‚zisky‘ či ‚výsledky‘ svého kolektivního úsilí“ (Boettke a Prychitko, 2004, str. 35). Pro NTO to však neplatí. V jejich případě tedy nelze využít peněžní kalkulace,¹⁹ aby pomohla vedení NTO určit, kterou z cest poskytování statků či služeb se vydat a kde lze (na základě informací cenového systému transformovaných v zisky) očekávat nejvyšší přínos jejich konání pro zbytek společnosti. Ziskové i neziskové firmy mohou na základě srovnání nákladů a tržeb (vycházejících z tržních cen) stanovit, zda je jimi poskytovaná služba efektivní.²⁰ Pokud tomu tak není, budou firmy v následujících obdobích přinuceny buď změnit způsob poskytování služeb, nebo z trhu zcela odejít. NTO, které neprodávají svým spotřebitelům svůj produkt za tržní cenu, jsou schopny identifikovat pouze náklady spojené s jejich činností. Nejsou tedy schopny vyjádřit svůj zisk jako předchozí dvě skupiny firem. Ilustrujme tento problém na příkladě NTO, která vydává peníze na charitativní účely. Manažeři takové NTO stojí před nelehkým rozhodnutím: Který způsob vynaložení omezených finančních zdrojů zajistí nejvyšší společenský přínos – např. dát peníze potřebným přímo, provozovat charitativní nemocnici, nebo vzdělávací centrum?

NTO se však mohou obrátit na jiný zdroj informací, a tím jsou dárci, tj. ti, kdo platí jejich činnost.²¹ Lze dokonce hovořit o vytvoření jakéhosi „trhu s altruistickými službami“ mezi dárci a NTO. Na něm na problém peněžní kalkulace nenarážíme, nebo dárci mohou přímo hodnotit svůj užitek z činnosti NTO (viz diskusi o „směnné“ povaze altruismu výše) a přímo ho srovnávat s hodnotou obětovaných finančních prostředků (či jejich hmotného ekvivalentu), jejichž výši mu přizpůsobují. Dárci vytváří „společenskou poptávku“ po službách NTO, z nichž – díky jejich altruismu – obvykle

19 Pojem peněžní (také monetární či ekonomická) kalkulace je zde použit v misesovském smyslu (viz Mises, 1990 [1920]). Salerno (in Mises, 1990, str. 35) definuje peněžní kalkulaci jako „nezbytný mentální nástroj k výběru optimálního mezi nezměrným množstvím složitě propojených výrobních plánů, jež jsou dostupné pro využití výrobních faktorů v rámci společenské dělby práce. Bez pomoci kalkulace a srovnání přínosů a nákladů s využitím struktury peněžních cen, stanovovaných v každém okamžiku na trhu, je lidská mysl schopna obsáhnout, rozhodnout a řídit produkční procesy, jejichž rozsah je drasticky omezen na možnosti primitivního hospodářství jedné rodiny.“

20 Efektivní z pohledu zákazníků dané firmy. Více v Rothbard (2005).

21 Předpokládáme, že NTO musí žádat o příspěvky dárce (provozovat fundraising). Naše analýza je omezená ve vztahu k NTO žijících např. z odkazů zemřelých osob příp. z peněz získaných zdaněním. Viz dále.

profitují třetí osoby. To motivuje manažery NTO aby na poptávku dárců reagovali, tj. nutí je chovat se jako „sociální podnikatelé“.

3.3 Sociální podnikatelství

Termín „sociální podnikatelství“ v našem pojetí označuje podnikatelskou aktivitu netržních organizací. Vychází z konceptu podnikatelství Izraela Kirznera, který staví na Misesově analýze jednajícího jedince spolu s Hayekovou teorií informací a vnímání konkurence jako procesu objevování. Z tohoto pohledu je trh nekončící *proces* změn, vytvářející neomezené množství příležitostí k dosažení čistého zisku. Podle Kirznera (1978, 1997) má podnikatelský proces tři složky: a) roli podnikatele, b) roli objevování a c) vzájemnou konkurenci mezi podnikateli.

Neoklasická teorie firmy vnímá podnikatele jako maximalizujícího agenta s „danou objektivní funkcí, daným souborem zdrojových omezení a daným souborem technologicky a ekonomicky možných způsobů transformace zdrojů na požadované cíle“ (Kirzner, 1997, str. 62). Neoklasická firma tak podle Kirznera představuje „černou skříňku“, reprezentovanou produkční funkcí, v níž neexistuje prostor pro podnikatelskou aktivitu a unikátní podnikatele. Oproti tomu v Kirznerově (či obecněji rakouské) teorii podnikatele „je role podnikatele zcela zásadní. Zatímco v neoklasickém rámci se každý rozhodující subjekt pohybuje ve světě *daných* údajů o cenách a výstupu, rakouský podnikatel jedná tak, aby tyto údaje o cenách či výstupu *změnil*“ (*ibid.*, str. 62, kurzíva původní). Tento dynamický pohled na podnikatelskou aktivitu je založen na jednajícím podnikateli, který prostřednictvím podnikatelského objevování překonává „čirou nevědomost“,²² vše za podmínek konkurence. Přitom podle Rakušanů je dostatečným kritériem zajištění „optimální“ úrovně konkurence volný vstup na trh (absence státem vytvořených bariér).²³

Podobně jako tržní organizace i NTO („sociální podnikatelé“) hledají nevyužitě příležitosti. Z pohledu Coaseovy teorie firmy i ony existují v důsledku společenské dělby práce jako odpověď na existenci nenulových transakčních nákladů přesunu bohatství od altruistických dárců k vhodným příjemcům. Na rozdíl od tržních subjektů však nejsou motivovány peněžními zisky, ale alternativními cíli (maximalizací příjmů, „tržního podílu“, prestiže apod.). Protože se pohybují ve světě vzácnosti, nečelí pouze konkurenci od jiných NTO, pohybujících se ve stejné či podobné oblasti, ale i ze strany alternativního užití peněz dárců v tržním sektoru. To umožňuje vysvětlit přelévání

22 Orig. „sheer ignorance“. Tento termín by neměl být zaměňován s neoklasickou „dokonalou informovaností“. Na rozdíl od ní totiž „čirá nevědomost“ zahrnuje i skutečnosti, které nejsou dosud nikomu známe či zjevné (např. zcela nové užití existujících zdrojů nebo objev zdrojů nových).

23 Omezení vstupu vzniklá tržními aktivitami (např. „monopolní“ vlastnictví určitého zdroje) za takovou překážku považovány nejsou, protože i ony musely být (za předpokladu nepřítomnosti státních zásahů) v minulosti získány v konkurenčním boji. Více v Kirzner (1978, kap. 3-5) a Armentano (2000).

aktivit mezi tržním a netržním sektorem, příp. jejich koexistenci. Tato konkurence je pak v našem teoretickém rámci hlavní silou, jež vede netržní sektor vpřed.²⁴

4 „Netržní“ selhání

Paralely mezi tržním a netržním sektorem vyvolávají otázku přítomnosti „netržních“ selhání, tj. selhání v netržním (dobrovolném) sektoru. Kritika fungování NTO²⁵ obvykle vychází ze srovnání reality NTO a idealizované představy a vede k obviněním z amatérismu, nevhodného využití zdrojů, demotivace příjemců či nedostatečnosti zdrojů. Tyto výhrady lze z pohledu ekonomické teorie zredukovat na dva vzájemně propojené jevy – efekt černého pasažéra a problém „principal-agent“. Slovy Milтона Friedmana: „úroveň soukromé charity je nedostatečná, protože přínosy z ní plynou jiným osobám než těm, které platí. ... Jinými slovy, všichni bychom přispěli na zmírnění chudoby *za předpokladu*, že přispějí i ostatní“ (Friedman, 1962, str. 191, kurzíva původní).

Údajnou nedostatečnou kvalitu služeb či vytváření problému závislosti příjemců na pomoci lze vysvětlit dvojitou informační asymetrií v řetězci transferu zdrojů od dárců k příjemcům (mezi dárcem a NTO a mezi NTO a příjemcem). Navíc má činnost NTO obvykle i pozitivní externí efekty (kromě přímých efektů, tj. dopadu na užitek dárce a příjemce) a vzhledem k tomu, že tyto efekty jsou obvykle v dané komunitě nevylučitelné ze spotřeby a nerivalitní (např. pomoc chudým a úbytek obtěžujících žebráků na ulicích), mají altruistické aktivity z části povahu veřejného statku.

K řešení obou skupin těchto problémů lze využít koncept sociálního podnikatelství. Transakce mezi NTO a dárcem je obdobná jako jiné tržní transakce – dárce se vzdává zdrojů a získává službu. Skutečnost, že někdo jiný získává z jeho jednání prospěch, by měla (vzhledem ke vzájemnému propojení užitkových funkcí) zvýšit jeho užitek. „V krajním případě toto vysvětlení mění dobročinné dárcovství v soukromý statek a vyhýbá se všem problémům spojeným s veřejnými statky“ (Rose-Ackerman, 1982, str. 194). Případně další externality (např. snížení kriminality v oblasti v důsledku charitativní pomoci) představují pro NTO další potenciální zdroj příjmů od altruistických dárců a mají proto motivaci dárce na tyto externality upozornit a svoji činností je „internalizovat“.²⁶ Čím vyšší stupeň internalizace, tím větší objem zdrojů budou altruisté ochotni vynaložit. Podnikatelský element v chování NTO vede k odhalování nejlepších způsobů poskytování zpětné vazby o dosažené internalizaci dárcům. Tím se dostáváme k řešení druhého problému (informační asymetrie či vazby „principal-agent“), jež je založeno na tržní signalizaci.²⁷ Způsoby zpětné vazby jsou

24 Někteří autoři (např. Philipson a Posner, 2006) argumentují ve prospěch antimonopolní politiky v netržním sektoru. Jejich analýza však vychází z neoklasické dokonalé konkurence a vztahuje se na ni kritika nerealističnosti a statičnosti (viz díla citovaná v minulé poznámce).

25 Viz např. Salamon (1995), shrnutí v Dohnalová (2004).

26 Tato argumentace je jen rozvinutím přístupu k internalizaci založeném na podnikatelské aktivitě – viz Buchanan a Faith (1981), Coase (1974) nebo Foldvary (1994).

27 Viz nástroje řešení informačních asymetrií v závěru Akerlofova článku (1970), rozvinuté v Klein (1998) a Chalupníček (2006b).

také předmětem podnikatelského objevování. Mohou mít podobu kvantitativní (počet účastníků vzdělávacího programu charitativní instituce) či kvalitativní („děkovné dopisy“ [thank-you letters] dárcům, výstupní znalostní test). Sociální podnikatelé mohou zaměřit svoji činnost primárně do komunity dárce (internalizace prostřednictvím akumulace sociálního kapitálu), mohou využít různých forem „zajišťovacích smluv“ („assurance contracts“, viz Schmidt, 1991, str. 88), v nichž se NTO zaváže vynaložit dárcovy zdroje pouze na určitý projekt a pokud není nashromážděno dostatečné množství prostředků k jeho provedení, jsou příspěvky dárcům vráceny (což eliminuje strach dárců z využití jejich zdrojů na nějaký levnější, ale také méně preferovaný projekt). I zde lze použít paralelu a inspiraci tržním sektorem – vytváření obchodního jména dané NTO, zveřejňování účetních výkazů, ověřování hospodaření nezávislou autoritou, vytváření sítě NTO se závazkem kvalitativního standardu poskytování služeb apod. Je také na příslušné NTO, aby objevila způsoby překonání informační asymetrie mezi NTO a příjemcem (např. různé způsoby ověřování sociální potřeby). Podobná řešení lze vztáhnout i na manažery NTO, kteří čelí stejnému problému jako management ziskových firem ve vztahu k jejich majitelům. Řešení může být podle Famy (1980) založeno na disciplinujícím vlivu trhu práce, na nějž budou muset manažeri NTO dříve či později vstoupit (snaha o udržení dobré reputace může oslabit jejich motivaci zneužívat svoji informační asymetrii). Svoji roli může hrát i sdílená ideologie, silná např. v nábožensky založených NTO, která směřuje dárce i manažery NTO ke stejným cílům, vytvoření „dozorčí rady“ („board of trustees“) s kontrolními pravomocemi z nejvýznamnějších dárců dané NTO apod. Vhodná řešení budou mít tendenci se šířit, špatná budou eliminována.

Další závěry teorie sociálního podnikatelství se mohou týkat např. vztahu NTO a byrokracie, či vztahu NTO ke státu a velkým nadacím. Podle Niskanena (1994) by měly mít NTO tendenci k byrokratizaci, protože jejich příjmy nepocházejí z prodeje výstupu na trhu za jednotkové ceny, ale od jejich „sponzorů“. Pokud je však NTO závislá na penězích od soukromých individuálních dárců, je tato tendence do značné míry eliminována vzájemnou konkurencí NTO a nutností NTO reagovat na požadavky dárců. Tento efekt bude pochopitelně nižší tam, kde existuje slabší vazba mezi efektivností NTO a jejími příjmy. Podle Franka (2002, str. 22) má přijímání prostředků od vlády a „velkých celostátních nadací“ dopad na byrokratizaci, ztrátu autonomie, posun „mise“ NTO, ztrátu podnikatelské bdělosti a jedinečnosti a oslabení efektivnosti. V tomto rámci lze interpretovat i vytěšňovací efekty přítomné v oblasti NTO,²⁸ podobné těm, jež jsou známy z oblasti finančních trhů. Příčina je v obou případech stejná a lze ji označit za „vládní dumping“ – užívání nástrojů vládního monopolu k donucení v soutěži se soukromými alternativami, např. peněz z daní k dotování spřízněných NTO či monopolizací některých odvětví (např. sociálního pojištění, školství či zdravotní péče).²⁹

28 Viz např. Andreoni a Payne (2003) nebo Gruber a Hungerman (2005).

29 Více o vytěšňování mezi vládou a aktivitami soukromého sektoru v oblasti sociálního pojištění v Beito (2000). Nástroje použité administrativou F. D. Roosevelta k zestátnění systému sociálního pojištění jsou kriticky analyzovány v Attarian (2001). Vytěšňovací efekt v oblasti školství

5. Závěr

Tento text popisuje vztah mezi tržním a netržním (dobrovolným) sektorem. Dochází k závěru, že – i přes některé odlišnosti – oba sektory jsou ve svém jádru podobné a rozdíl mezi nimi není tak veliký, jak se obvykle soudí. Přesto je ze své podstaty netržní sektor do jisté míry „křehčí“, nebo není založen na robustních a jednoznačných cílech typu maximalizace peněžního zisku. O to větší význam hraje pro netržní sektor rozvoj infrastruktury, která umožní jeho hladké fungování – snižováním transakčních nákladů, zvyšováním transparentnosti a informačních toků mezi jednotlivými aktéry a v neposlední řadě i vzděláváním dárců samotných („výchova k dárcovství“). Klíčovým definujícím znakem netržního sektoru je jeho dobrovolnost, která umožňuje fungování konkurence. Zároveň však – kvůli skutečným či údajným „netržním“ selháním – představuje i nejsilnější důvod státních intervencí do fungování NTO. Náš text ukazuje, že kromě této cesty (založené na zdaňování, dotacích a regulacích) existuje i alternativní přístup, vycházející ze sociálního podnikatelství.

Že je tento přístup na vzestupu naznačuje i hnutí tzv. „nové filantropie“, charakteristické „decentralizací, individualismem, svobodou a demokratičností. Jeho východiskem je nová analýza komplexních, sebeuspořádávajících (self-ordering) systémů, která naznačuje, že samospráva (self-governance) demokratičtějšími, méně hierarchickými strukturami je nezbytnou a potenciálně efektivní složkou pozitivních společenských změn ... [příčemž] organizace [netržního sektoru] jsou zde vnímány jako produktivní systémy“ (Shockley, 2002, str. 5 a 29). „Noví dárci“ obvykle přicházejí z nejprogressivnějších odvětví (např. informačních technologií), a do netržního (či širěji neziskového) sektoru přinášejí svůj podnikatelský duch, kreativitu a využití metod, které se jim osvědčily v hlavní oblasti jejich podnikání. Za své prostředky vyžadují jasné výsledky a často sami zakládají své vlastní netržní či neziskové organizace, které prostřednictvím konkurence šíří tyto metody dále. Sagawa (2001) na základě analýzy řady studií o hnutích „nové filantropie“ dochází k závěru, že „noví dárci“ upřednostňují organizace, které „mohou vykázat výsledky jednoznačným hodnocením, maximalizují podíl fondů věnovaných na samotné programy, nikoli na administrativu, nabízejí specifické cíle a jasné strategie k jejich dosažení a nacházejí produktivní role pro dárce, hledající využití svých podnikatelských schopností“ (*ibid.*, str. 2). Ačkoli je konečné hodnocení tohoto vývoje zatím předčasné, neziskový sektor může stát na prahu stejné revoluce, jakou prošlo světové hospodářství v souvislosti s rozvojem nových technologií v závěru 20. století – revoluce, založené na kreativitě „sociálních podnikatelů“.

Literatura

- AKERLOF, G. A. 1970. The Market for „Lemons“: Quality, Uncertainty, and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*. 1970, vol. 84, no. 3, s. 488-500.
- ANDREONI, J.; PAYNE, A. A. 2003. Do Government Grants to Private Charities Crowd Out Giving or Fund-raising? *The American Economic Review*. 2003, vol. 93, no. 3, s. 792-812.

v rozvojových zemích je zachycen v Tooley et al. (2005). Olds (1994) analyzuje opačný efekt „privatizace“ náboženství v Connecticutu a Massachusetts v 19. století.

- ANDREONI, J. 1989. Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence. *The Journal of Political Economy*. 1989, vol. 97, no. 6, s. 1447-1458.
- ANDREONI, J. 1990. Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving. *The Economic Journal*. 1990, vol. 100, no. 401, s. 464-477.
- ARMENTANO, D. T. 2000. *Proč odstranit protimonopolní zákonodárství*. Praha : Liberální institut, 2000. 122 s. ISBN 80-86389-04-9.
- ATTARIAN, J. 2001. *The Roots of the Social Security Myth: Essays in Political Economy* [online]. Auburn, AL : Ludwig von Mises Institute, 2001 [cit. 2007-03-30]. Dostupný z WWW: <http://www.mises.org/asc/essays/attarian.pdf>.
- BECKER, G. S. 1998. *Accounting for Tastes*. Cambridge : Harvard University Press, 1998. Spouses and Beggars - Love and Sympathy, s. 231-240.
- BECKER, G. S. 1981. Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place. *Economica : New Series*. 1981, vol. 48, no. 189, s. 1-15.
- BEITO, D. 2000. *From Mutual Aid to the Welfare State: Fraternal Societies and Social Services 1890-1967*. Ann Arbor, MI : The University of North Carolina Press, 2000. 320 s.
- BOETTKE, P. J.; PRYCHITKO, D. L. 2004. Is an Independent Nonprofit Sector Prone to Failure?: Toward an Austrian School Interpretation of Nonprofit and Voluntary Action. In *Conversation on Philanthropy I*. Alexandria, VA : Donors Trust, 2004. s. 1-40.
- BOETTKE, P. J.; RATHBONE, A. 2002. *Civil Society, Social Entrepreneurship, and Economic Calculation: Toward a Political Economy of the Philanthropic Enterprise* [online]. Alexandria, VA : Donors Trust, 2002 [cit. 2007-03-30]. Dostupný z WWW: http://www.thephilanthropicenterprise.org/main/download_doc.php?item_id=86.
- BUCHANAN, J. M.; FAITH, R. L. 1981. Entrepreneurship and the Internalization of Externalities. *Journal of Law and Economics*. 1981, vol. 24, no. 1, s. 95-111.
- COASE, R. H. 1974. Lighthouse in Economics. *Journal of Law and Economics*. 1974, vol. 17, no. 2, s. 357-376.
- COASE, R. H. 1976. *Adam Smith's View of Man* [online]. 1976 [cit. 2007-03-30]. Později publikováno v The Journal of Law and Economics, vol. 19, no. 3. Dostupný z WWW: <http://www.chicagogsb.edu/research/selectedpapers/sp50a.pdf>.
- COLEMAN, J. S. 1998. Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology*. 1998, vol. 94, Supplement, s. S95-S120.
- ČERNÝ, V. (ed.) 1967. *Kéž hoří popel můj: Z poezie evropského baroka*. Praha : Mladá fronta, 1967. 280 s.
- DARLINGTON, P. J. 1978. Altruism: Its Characteristics and Evolution. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA*. 1978, vol. 75, no. 1, s. 385-389.
- DOHNALOVÁ, M. 2004. *Antropologie občanského sektoru*. Brno : Nadace Masarykiana, 2004. 164 s. ISBN 80-86258-49-1.
- FAMA, E. F. 1980. Agency Problems and the Theory of the Firm. *The Journal of Political Economy*. 1980, vol. 88, no. 2, s. 288-307.
- FOLDVARY, F. 1994. *Public Goods and Private Communities: The Market Provision of Social Services*. Aldershot : Edward Elgar, 1994. 264 s.
- FRANK, P. M. 2002. *Nonprofit Versus For-Profit Entrepreneurship: An Institutional Analysis* [online]. Alexandria, VA : Donors Trust, 2002 [cit. 2007-03-30]. Dostupný z WWW: http://www.thephilanthropicenterprise.org/main/download_doc.php?item_id=84.
- FRIEDMAN, M. 1962. *Capitalism and Freedom*. Chicago : University of Chicago Press, 1962. 202 s.
- GEREMEK, B. 1999. *Slitování a šibenice: Dějiny chudoby a milosrdenství*. Praha : Argo, 1999. 262 s. ISBN 80-7203-228-3.
- GLAESER, E. L.; SCHLEIFER, A. 1998. Not-For-Profit Entrepreneurs. *NBER Working Paper No. 6810* [online]. 1998 [cit. 2007-03-30]. Dostupný z WWW: <http://www.nber.org/papers/W6810>.
- GREINER, P. 2006. *Venture Philanthropy in Europe: Obstacles and Opportunities* [online]. Weybridge : European Venture Philanthropy Association, 2006 [cit. 2007-03-30]. Dostupný z WWW: http://www.evpa.eu.com/downloads/EVPA_Research_Report_January_2006_Summary.pdf.
- GRUBER, J.; HUNGERMAN, D. M. 2005. Faith-Based Charity and Crowd Out during the Great Depression. [NBER Working Paper No. 11332] [online]. 2005 [cit. 2007-03-30]. Dostupný z WWW: <http://www.nber.org/papers/W11332>.
- HAUSMAN, D. M. 1989. Economic Methodology in a Nutshell. *The Journal of Economic Perspectives*. 1989, vol. 3, no. 2, s. 115-127.

- HITCHCOCK, T. 2005. Begging on the Streets of Eighteenth-Century London. *Journal of British Studies*. 2005, no. 44, s. 478-498.
- HUTCHISON, T. W. 1976. The Bicentenary of Adam Smith. *The Economic Journal*. 1976, vol. 86, no. 343, s. 481-492.
- CHALUPNÍČEK, P. 2006. Politika ochrany spotřebitele. In KUBÍČEK, J. a kol. *Hospodářská politika*. Plzeň : Nakladatelství Aleš Čeněk, 2006. s. 175-196. ISBN 80-86898-99-7.
- CHALUPNÍČEK, P. 2006a. Sebevynucující pravidla a altruismus. *Acta Oeconomica Pragensia*. 2006, roč. 14, č. 2, s. 31-42.
- Independent Sector. *Giving and Volunteering in the United States: Key Findings* [online]. Washington, D.C. : 2001 [cit. 2007-03-30]. Dostupný z WWW: <http://www.independentsector.org/PDFs/GV01keyfind.pdf>.
- KIRZNER, I. M. 1978. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago : University of Chicago Press, 1978. 246 s.
- KIRZNER, I. M. 1997. Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*. 1997, vol. 35, no. 1, s. 60-85.
- KLAPPHOLZ, K. 1964. Value Judgements and Economics. *The British Journal for the Philosophy of Science*. 1964, vol. 15, no. 58, s. 97-114.
- KLEIN, D. B. 1998. Quality and Safety Assurance: How Voluntary Social Processes Remedy Their Own Shortcomings. *The Independent Review*. 1998, vol. 2, no. 4, s. 537-555.
- KOLM, S.-C. 2000. Introduction. In GERARD-VARET, L.-A., KOLM, S.-C., YTHIER, M. J. *The Economics of Reciprocity, Giving and Altruism*. London : MacMillan Press, 2000. s. 1-46.
- MACFIE, A. L. 1959. Adam Smith's Moral Sentiments as Foundation for His Wealth of Nations. *Oxford Economic Papers: New Series*. 1959, vol. 11, no. 3, s. 209-228.
- MISES, L. von 1990. *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*. Auburn, AL : Ludwig von Mises Institute, 1990. 74 s.
- MISES, Ludwig von 2006. *Lidské jednání: Pojednání o ekonomii*. Praha : Liberální institut, 2006. 956 s. ISBN 80-86389-45-6.
- MONROE, K. R. 1994. A Fat Lady in a Corset: Altruism and Social Theory. *American Journal of Political Science*. 1994, vol. 38, no. 4, s. 861-893.
- MONROE, K. R.; BARTON, M. C.; KLINGEMANN, U. 1990. Altruism and the Theory of Rational Action: Rescuers of Jews in Nazi Europe. *Ethics*. 1990, vol. 101, no. 1, s. 103-122.
- MURRAY, C. 1998. *Příliš mnoho dobra: Americká sociální politika 1950-1980*. Praha : SLON, 1998. 337 s. ISBN 80-85850-55-9.
- NISKANEN, W. A. 1994. *Bureaucracy and Public Economics*. Aldershot : Edward Elgar, 1994. 298 s.
- OLDS, K. 1994. Privatizing the Church: Disestablishment in Connecticut and Massachusetts. *The Journal of Political Economy*. 1994, vol. 102, no. 2, s. 277-297.
- OSTROWER, F. 1995. *Why the Wealthy Give*. Princeton: Princeton University Press, 1995. 190 s.
- PHILIPSON, T. J.; POSNER, R. A. 2006. Antitrust in the non-for-profit sector. [NBER Working Paper No. 12132] [online]. 2006 [cit. 2007-03-30]. Dostupný z WWW: <http://www.nber.org/papers/W12132>.
- PUTNAM, R. D. 2000. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York : Simon and Schuster, 2000. 541 s.
- PUTNAM, R. D. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton : Princeton University Press, 1993. 258 s.
- ROSE-ACKERMAN, S. 1996. Altruism, Nonprofits, and Economic Theory. *Journal of Economic Literature*. 1996, vol. 34, no. 2, s. 701-728.
- ROTHBARD, M. N. 2005. *Zásady ekonomie*. Praha : Liberální institut, 2005. 755 s. ISBN 80-86389-27-8.
- SAGAWA, S. 2001. Working with Today's New Donors: Lessons from Research and Practice [Paper prepared for the Annie E. Casey Foundation] [online]. 2001 [cit. 2007-03-30]. Dostupný z WWW: http://www.aecf.org/initiatives/pbp/pubs/new_donors_paper_feb02.pdf.
- SALAMON, L. M. 1995. *Partners in Public Service: Government-Nonprofit Relations in the Modern Welfare State*. Baltimore : John Hopkins University Press, 1995. 310 s.
- SEN, A. 2002. *Etika a ekonomie*. Praha : Vyšehrad, 2002. 119 s. ISBN 80-7021-549-6.
- SHOCKLEY, G. 2002. *Philanthropic Investment in Cultural Capital Through the Nonprofit Arts* [online]. Alexandria, VA : Donors Trust, 2002 [cit. 2007-03-30]. Dostupný z WWW: http://www.thephilanthropicenterprise.org/main/download_doc.php/?item_id=83.

- SCHMIDTZ, D. 1991. *The Limits of Government: An essay on the public goods argument*. Boulder : Westview Press, 1991. 197 s.
- SISSON, E. O. 1910. Egoism, Altruism, Catholicism: A Note on Ethical Terminology. *The Journal of Philosophy, Psychology and Scientific Methods*. 1910, vol. 7, no. 6, s. 158-161.
- SMITH, A. 2001. *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*. Praha : Liberální institut, 2001. 986 s. ISBN 80-86389-15-4.
- SMITH, A. 2005. *Teorie mravních citů*. Praha : Liberální institut, 2005. 460 s. ISBN 80-86389-38-3.
- ŠÍMA, J. 2004. *Ekonomie a právo: Úvod do logiky společenského jednání*. Praha : Oeconomica, 2004. 207 s. ISBN 80-245-0749-8.
- TOOLEY, J.; DIXON, P.; OLANIYAN, O. 2005. Private and public schooling in low-income areas of Lagos state, Nigeria: A census and comparative survey. *International Journal of Educational Research*. 2005, vol. 43, no. 3, s. 125-146.
- U.S. Department of Labor. American Time Use Survey [online]. Washington, D.C. : U.S. Department of Labor. 2005 [cit. 2007-03-30]. Dostupný z WWW: <http://www.bls.gov/tus/>.
- WEBER, M. 1946. *Essays in Sociology*. New York : Oxford University Press, 1946. 490 s.

ALTRUISM AND SOCIAL ENTREPRENEURSHIP – TOWARDS A THEORY OF NON-MARKET ORGANIZATIONS

Pavel Chalupníček, University of Economics, nám. W. Churchilla 4, CZ – 130 67 Praha 3 (chaluppa@vse.cz)

Abstract

Almost all of us sometimes voluntarily give up some scarce resources to make someone else better. Not only the amount of resources used for such purposes, but also other wider concerns (implications for private and government sector) have drawn the attention of economists in recent decades. In this paper I develop a theoretical framework underlying such activities, which can be in short termed as "altruistic". To do so, I first explain the notion of "altruism", as can be found in the works of Adam Smith, Gary Becker and Ludwig von Mises. On these grounds, we can say that by voluntary altruistic transactions the utility of both sides of the transaction has been increased. The main differences between the market and non-market sectors are described and the concept of "social entrepreneurship" is developed. The analysis is concluded by application of this theoretical framework to the case of altruism as a "public good".

Keywords

altruism, economic calculation, entrepreneurship, public goods, non-profit sector, voluntary organizations

JEL Classification

H41, I38, L3