

Daniel Šmihula

EFEKTÍVNOSŤ SPOLOČENSKÝCH ORGANIZÁCIÍ, PRÁVNÝCH SYSTÉMOV A ICH KOLAPS

Abstrakt: Článok sa venuje otázke posudzovania účinnosti právnych a iných spoločenských systémov z pohľadu matematicko-štatistických zákonitostí. (Nie z pohľadu zaužívanej „ekonomickkej analýzy práva“, pre ktorú táto závisí od obsahu práva.) Autor sa domnieva, že v prípade rastu počtu prvkov v systéme (urátane právnych noriem v právnom systéme) náklady na systém rastú rýchlejšie než príjem zo systému. V jednom momente preto celkový zisk zo systéme začne klesať, lebo nové pridané prvky už spôsobujú pokles celkového zisku. Ak takýto vývoj pokračuje, dosiahne sa stav, keď náklady prevýšia príjmy a systém môže skolabovať. Takémuto vývoju je možné zabrániť len zvyšovaním kvality jednotlivých prvkov a znižovaním nákladov na ich činnosť. Právny systém nie je vylúčený z pôsobenia týchto zákonitostí. Znamená to, že zvýšená legislatívna činnosť a produkcia nových a nových právnych noriem – v prípade ak nedôjde ku kvalitatívnej revolúcii – začne znižovať funkčnosť a efektívnosť právneho systému, ktorý môže dokonca skolabovať.

Kľúčové slová: efektívnosť právneho systému, matematicko-štatistické zákonitosti fungovania systému, kolaps spoločenských systémov, inovácia a reformy práva

ÚVOD

Úvahy o merateľnosti užitočnosti a efektívnosti¹ spoločenskej organizácie, štátu, práva, a podobne sú plne legitímne a nie úplne nové. V zahraničí z novších prác sú najznámejšie napr. teórie Jamesa M. Buchanana², Jareda Diamonda³ alebo Josepha A. Taintera⁴ a v českých a slovenských pomeroch takéto myšlienky rozvíjal napr. Tomáš Richter⁵ i Klára A. Samková.⁶ Pri troche úsilia ich vieme vysledovať v nejakej podobe takmer počas celých dejín myslenia o spoločnosti.⁷

Nie je dôvod sa pokusu o takúto analýzu vyhýbať v oblasti teórie práva a štátovedy. A skutočne, ani právnej teórii nie sú takéto prístupy neznáme.⁸ Označujú sa obyčajne

¹ Efektívnosti v najširšom slova zmysle, nie vždy jednoznačne vyčísliteľnej v peniazoch – napr. ako pomer slasti, ktorú človek získava z nejakej aktivity voči miere námahy, ktorú musí vynaložiť na jej získanie. (K tomu pozri aj: ŠMIHULA, Daniel. *Evolúcia práva*. Bratislava: Epos, 2013, s. 32–33.) Ak aj v oblasti riadenia spoločnosti obyčajne hovoríme o lepších a hroších alternatívach, znamená to, že minimálne intuitívne ich nejako kvantifikujeme.

² BUCHANAN, James M. *Hranice slobody*. Bratislava: Archa, 1996.

³ DIAMOND, Jared. *Collapse*. London: Penguin Group, 2011.

⁴ TAINTER, Joseph. *Kolapsy složitých společností*. Praha: Nakladatelství Dokořán, 2009.

⁵ RICHTER, Použití (mikro)ekonomické metodologie při tvorbě a interpretaci soukromého práva. Praha: Institut ekonomických studií, Fakulta sociálních věd, Univerzita Karlova, 2008.

⁶ Pozri: VESELÁ SAMKOVÁ, Klára A. *Ochrana lidských práv (se zřetelem na jejich původ), disertační práce*. Brno: Masarykova univerzita, Právnická fakulta, 2008.

⁷ Pozri: POSNER, Richard A. *The Economics of Justice*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1994, s. 13–115, Jednou z takých teórií bol napr. utilitarizmus Jeremyho Benthamu.

⁸ Pozri napr. ENGEL, Gerhard. Normen und Nutzen. Normenentstehung und Normbefolgung aus ökonomischer Perspektive. In: Ernst-Joachim Lampe (ed.). *Zur Entwicklung von Rechtsbewusstsein*. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1997, s. 71–110, COOTER, Robert – ULEN, Thomas. *Law and Economics*. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley, 1997, MERCURO, Nicholas – MEDEMA, Steven G. *Economics and the Law*. Princeton: Princeton University Press, 2006 alebo POSNER, R. *The Economics of Justice* a POSNER, Richard. *Economic Analysis of Law*. New York: ASPEN, 2003.

ako „ekonomická analýza práva“.⁹ V danom kontexte to (v oblasti práva) znamená predovšetkým skúmanie „...racionálnej voľby v reálnom svete – v našom svete – v ktorom sú zdroje vzhľadom na ľudské potreby obmedzené“.¹⁰ Pričom takáto analýza vychádza z predpokladu, že človek sa snaží o „...racionálnu maximalizáciu svojich snáh a svojho uspokojenia – teda toho, čo budeme nazývať osobnou výhodou“¹¹ („rational choice theory“).

Na druhej strane sme povinní si byť vedomí aj iracionálnych, ekonomicky nevýhodných spôsobov ľudského správania – avšak spôsobov človeku a jeho psychológii vlastných.¹² „Je proste príliš veľa hodnoverných experimentálnych dôkazov, že jednotlivci často konajú spôsobom nezlučiteľným s predpokladmi teórie racionálnej voľby.“¹³

Oba prístupy je vhodné navzájom dopĺňať, pretože ľudská bytosť má obe zložky: racionálnu aj iracionálnu. (O istú syntézu medzi nimi sa pokúša tzv. behaviorálna teória práva.)

Nepriamo opodstatnenosť merania „prospechu z práva“ nutne vyplýva aj z rôznych utilitárnach teórií podstaty práva („Právo tu je, lebo je na niečo užitočné.“), veď dualizmus pojmov „užitočnosť“ – „neužitočnosť“ vyžaduje nejakú kvantifikáciu a jej meranie.

Tieto ekonomické (a tiež behaviorálne) analýzy práva obec právnikov prijíma nezriedka pomerne rozpačito.¹⁴ Často sú vnímané ako antietické a protirečiacie podstate práva, ktoré sa má usilovať o spravodlivosť bez ohľadu na všetko ostatné.¹⁵ Právo sa má podľa

⁹ Pozri napr.: KAPLOW, Louis – SHAVELL, Steven. *Economic Analysis of Law*. In: *Economics and Business Discussion Paper Series (Harvard Law School John M. Olin Center for Law, Economics)*. Paper 251 [online], 1999 [2013-11-22]. Dostupné z: <http://lsr.nellco.org/harvard_olin/251>.

¹⁰ POSNER, Richard. *Economic Analysis of Law*. New York: ASPEN, 2003, s. 3.

¹¹ POSNER, Richard. *Economic Analysis of Law*, s. 3 Na rozdiel od Richarda Posnera nie som však osobne presvedčený, že človek koná vždy racionálne. V ľudskej povahe je vždy aj čosi iracionálne, temné a nezriedka autodeštruktívne.

¹² Pozri: KOROBKIN, Russle B. – ULEN, Thomas S. *Law and Behavioral Science: Removing the Rationality Assumption from Law and Economics*, *California Law Review*, 2000, roč. 88, č. 4, s. 1053–1145.

¹³ KOROBKIN, R. B. – ULEN, T. S. *Law and Behavioral Science: Removing the Rationality Assumption from Law and Economics*, s. 1055.

¹⁴ „Mnohí právnici sa naďalej domnievajú, že ekonomická teória – to je skúmanie inflácie, nezamestnanosti, cyklov ekonomickej aktivity a iných záhadných makroekonomických fenoménov vzdialených od každodennej reality právneho systému.“ (POSNER, R. *Economic Analysis of Law*).

¹⁵ Ku kritike takéhoto idealizmu pozri: MATTEI, Ugo A. – ANTONIOLLI, Luisa – ROSSATO, Andrea. *Comparative Law and Economics*. In: *Encyklopédia of Law and Economy* [online], 1999 [2013-04-27]. Dostupné z: <<http://encyclo.findlaw.com/0560book.pdf>>, s. 513 a ULEN, Thomas S. *Rational Choice Theory in Law and Economics*. In: *Encyklopédia of Law and Economy* [online], 1999 [2013-04-27]. Dostupné z: <<http://encyclo.findlaw.com/0710book.pdf>>, s. 797.

Pritom nie je jasné, prečo by jednotlivci i spoločnosť nemohli považovať spravodlivosť za komoditu podobnú všetkým ostatným a teda aj ocniteľnú a porovnateľnú. Nie sú ľudia ochotní za nespravodlivosť prijať finančnú kompenzáciu? Nezmeria sa s istou nespravodlivosťou, keď vidia, že zápas za spravodlivosť by im mohol spôsobiť nejakú ujmu? Pričom je zrejmé, že vo svojej mysli museli spraviť nejaké porovnanie medzi hodnotami – hoci zdánlivo neporovnateľnými – napr. časom a finančnému prostriedkami venovanými prípadnému súdnemu procesu a psychologickému pocitu krivdu. Výsledok uplatňovania práva tak môže byť porovnávaný s nákladmi potrebnými na jeho dosiahnutie (čas, práca, energia, peniaze, citová angažovanosť, iné materiálne a nemateriálne statky). Spravodlivosť je tak abstraktnou kategóriou len v teórii. V praxi je v zásade ocniteľná mierou toho, čo na jej dosiahnutie sú ľudia ochotní obetovať.

To isté platí aj pre také kategórie ako „poriadok“ alebo „dodržiavanie a vynútiteľnosť práva“. Pri absencii verejného poriadku predsa vznikajú aj zjavne materiálne škody (nepokoje, rabovanie, zranenia), ktoré sú finančne vyčísliteľné a organizácia, ktorá im dokáže zabrániť (napr. štát a jeho zložky) tak plne legitimizuje v očiach

takýchto názorov snažiť o „spravodlivosť“, ktorá je mimo hodnotenia prostredníctvom ekonomických kategórií. Je vcelku pravdepodobné, že negatívny postoj časti právnych teoretikov k analýze práva z pohľadu nákladov a výnosov je vyjadrením ich vlastných predstáv o výnimočnosti a vznešenosti fenoménu práva ako takého. Určite to platí predovšetkým pre tých, ktorí považujú právo za prejav akejsi vyššej spravodlivosti. K tomu musíme prirátať aj neracionálny odpor časti právnickej obce k matematickým vedám.¹⁶

Napriek takýmto postojom, v skutočnosti sme oprávnení hovoriť o legitímnosti analýzy práva z pohľadu nákladov a prínosov v najširšom slova zmysle vyplývajúcich z existencie konkrétnej podoby práva.¹⁷ Možnosť kvantitatívne merať a porovnávať náklady na „právo“ a výnosy z jeho existencie a aplikácie bola teoreticky i prakticky potvrdená.¹⁸

Meranie ekonomickej efektivity práva a iných systémov vychádza, samozrejme, z predstavy o tom, že voči každému systému existujú alternatívy (je čo porovnávať – statický prístup) a právo sa v priebehu času mení a vyvíja (dynamický prístup – porovnávajú sa jednotlivé štádia vývoja).¹⁹

Aj právo a tiež proces jeho aplikácie teda môžeme posudzovať z pozície materiálnych hodnôt a teda uplatniť naň ekonomický pohľad.²⁰ Metódy používané pri štúdiu ekonomického života tak môžu byť uplatnené v širšom kontexte, hoci nie vždy sme schopní uvedené materiálne hodnoty (výnosy a náklady) vyčíslit finančne. Takýto prístup však predpokladá, že:

- a) človek je bytosť v zásade racionálna a má prirodzený sklon maximalizovať zisk.²¹
- b) právny systém nie je daný nejakou vyššou mocou a je meniteľný (napr. môže sa meniť obsah noriem a aj ich počet).

spoločnosti náklady, ktoré sú na ňu vynakladané. Pri vysokej miere právnej neistoty (napr. keď nebudú mať mechanizmus na vynútenie záväzkov alebo pri absencii noriem bude správanie partnerov nepredvídateľné) ľudia opatrne vstupujú do zmluvných vzťahov, viazne tak podnikanie a ekonomický život, pri každej transakcii zúčastnení do nákladov zarátavajú aj kompenzáciu zvýšenej miery rizika a pod. Istotne preto ocenia existenciu systému súdov a polície, ktoré ich tohto zvýšeného rizika zbavia.

¹⁶ „...strach z neznáameho a predovšetkým obava z matematiky, jež byla ostatně u podstatné části příslušníků profese (mně nevymámaje) důležitým faktorem při volbě studijního oboru.“ (RICHTER, *Použití (mikro)ekonomické metodologie při tvorbě a interpretaci soukromého práva*, s. 1–4).

¹⁷ Používajú sa aj pojmy „verejné dobro“, „verejné náklady“ a pod.

¹⁸ K tomu pozri bližšie: MCADAMS, Richard H. *Experimental Law and Economics*. In: *ia of Law and Economy* [online], 1999 [2013-04-27]. Dostupné z: <<http://encyclo.findlaw.com/0570book.pdf>>. Predstavy o kvantifikovaní výsledkov a nákladov v oblasti aplikácie práva sa uplatňujú aj v rôznych „teóriách hier“ a analýzach správania pri aplikácii práva z psychologického a behaviorálneho pohľadu. Pozri napr. DUŠEK, Libor – TSUCHIMITO, Fusako, Responses to more severe punishment in the courtroom: Evidence from Truth-in-Sentencing laws, *CERGE-EI working paper*, 2009, č. 403, s. 1–29.

¹⁹ MATTEI, U. A. – ANTONIOLLI, L. – ROSSATO, A. *Comparative Law and Economics*, s. 507.

²⁰ „...ekonomická veda je dôležitým nástrojom analýzy širokého okruhu právnych otázok, no súčasne väčšina právnikov a študentov práva – dokonca celkom talentovaných – sa stretáva s ťažkosťami pri pokusoch prepojiť ekonomické princípy s konkrétnymi právnymi problémami.“ (POSNER, R. *Economic Analysis of Law*, s. 3). Pozri aj: COOTER, Robert – ULEN, Thomas. *Law and Economics*. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley, 1997, s. 3–9.

²¹ POSNER, R. *The Economics of Justice*, s. 3 a 49. a RICHTER, T. *Použití (mikro)ekonomické metodologie při tvorbě a interpretaci soukromého práva*, s. 2–10. Na druhej strane si trúfam povedať, že racionalita ľudského správania je veľmi špecifickou otázkou. Uvedený pojem „zisk“ či „výnos“ môže mať aj podobu dobrého pocitu, prestíže, rastu súdržnosti danej spoločnosti a pod., teda kategórií, ktoré sa iným jednotlivcom môžu zdať absurdné. Treba si byť vedomý aj toho, že ľudské správanie je navyše v konkrétnych prípadoch nezriedka náhodné, bez dostatočného poznania skutočností a bez postrehnuteľnej logiky či výhodnosti. Uvedená

Otázku „ekonomiky“ (náklady a prínosy) samotného právneho systému a právnych noriem²² načrtli v šesťdesiatych rokoch Ronald Coase²³ a Guido Calabresi.²⁴ Správne brali do úvahy aj širšie náklady a prínosy než len ekonomické a aj počítali s tým, že právna norma vyžaduje isté náklady. Taktiež dospeli k sformovaniu predstavy o efektívnosti právnej normy a právneho systému ako pomeru výnosov a nákladov. Táto teória sa nazýva ako „ekonomická teória práva“.²⁵

No aj ich analýzy a analýzy ich nástupcov sa týkali predovšetkým zavedenia konkrétnych noriem alebo sociálnych a ekonomických dôsledkov jednotlivých konkrétnych rozhodnutí v procese aplikácie práva. Pričom za hlavné faktor vplyvajúci na efektívnosť považovali obsah (kvalitu) normy alebo súboru noriem.

Takto nastavené hranice neprekročili ani ich nasledovníci²⁶ a ani Richard Posner vo svojom monumentálnom diele *Ekonomická analýza práva alebo Ekonómia spravodlivosti*.²⁷

Táto štúdia sa však pokúša sprostredkovať menej bežný pohľad. Pretože ak väčšinou – ako bolo vyššie uvedené – boli úvahy o efektívnosti právnych systémov založené na porovnaní ich obsahu (kvalitatívny prístup)²⁸ – teda aký vplyv na náklady a výnosy z existencie a udržiavanie právneho systému má obsah jeho noriem – tak v nej bude základom takýchto úvah kvantitatívna matematicko-štatistická analýza univerzálnych zákonitosti systémov ako takých (bez ohľadu na druh) s aplikáciou všeobecných zistení aj na právny systém. A to nezávisle na samotnom obsahu jeho právnych noriem.

Na úvod je tiež azda vhodné spomenúť, že vychádza skôr z pozitivistckej predstavy o práve ako konkrétnom, ohraničenom a definovanom súbore platných a používaných právnych noriem. Taktiež plne berie do úvahy aj častú iracionálnosť ľudského správania a to, že jednotlivci a spoločnosť sa nie vždy rozhodnú správať podľa „teórie racionálnej

zákonitosť smerovania k „ekonomicky“ racionálnemu správaniu je pozorovateľná skôr vo väčších štatistických súboroch v rámci dlhšieho času. (Neracionálne správanie je s istým časovým odstupom vyhodnocované ako neefektívne a tak korigované, resp. jednotlivci so sklonom k „ekonomicky“ neracionálnemu správaniu, ktorí mrhajú zdrojmi a energiou sa vlastne sami vyradujú z ďalšej reprodukcie a nezriedka i života.) Behaviorálna ekonómia opisuje aj iné prejavy neracionálneho správania nepochopiteľného z ekonomického pohľadu, pričom jeho korene sú psychologické. Kategórie „zisku“ a „prospechu“ vieme ako-tak exaktne definovať azda len v materiálnej oblasti. K tomu pozri aj: KOROBIKIN, R. B. a ULEN, T. S. *Law and Behavioral Science: Removing the Rationality Assumption from Law and Economics*, s. 1061.

²² POSNER, R. *Economic Analysis of Law*, s. 23–24.

²³ Základný článok: COASE, Ronald. The Problem of Social Cost. *The Journal of Law and Economics*. 1960, roč. 1960, č. 3 (1), s. 1–44. K tomu pozri aj: MEDEMA, Steven G. – ZERBE, Richard O. Jr. The Coase Theorem, [online], 1999 [2013-10-27]. Dostupné z: <<http://www.ppge.ufrgs.br/GIACOMO/arquivos/dirp162/medema-zerbejr-2000.pdf>>.

²⁴ CALABRESI, Guido. Some Thoughts on Risk Distribution and the Law of Torts. *Yale Law Journal*, 1961, roč. 1961, č. 70 (4), s. 499, K tomu pozri aj: POSNER, R. *The Economics of Justice*, s. 4.

²⁵ Do súčasnosti sa významne rozvinula a analyzuje napr. správanie subjektov v oblasti zodpovednosti za škodu, vlastníckeho a zmluvného práva i samotný proces aplikácie práva vrátane jeho vynucovania. V praxi sa snaží odpovedať na dve základné otázky: „...aký majú právne normy vplyv na správanie relevantných subjektov? A sú tieto dôsledky právnych noriem sociálne želané?“ Pozri: KAPLOW, L. – SHAVELL, S. *Economic Analysis of Law*, s. 1–3.

²⁶ Napr. Mattei, Antonioli a Rossato, pozri: MATTEI, U. A. – ANTONIOLLI, L. – ROSSATO, A. *Comparative Law and Economics*, s. 507.

²⁷ POSNER, R. *Economic Analysis of Law* a POSNER, R. *The Economics of Justice*.

²⁸ Napr. ako rozdielne podoby vlastníckeho práva v rozdielnych spoločnostiach vplyvajú na spoločensko-ekonomickú život, jeho efektívnosť a rozvoj.

voľby“ a podľa toho, čo je pre nich z materiálneho pohľadu výhodné. Ich správanie je určované aj inými faktormi: tradíciou, ideológiou, altruizmom, nedostatočným poznaním, predstavami o hodnotách, morálkou, strachom a inými emóciami, nesprávnym zhodnotením situácie, nemožnosťou spraviť nejaké rozhodnutie, pretože by muselo zohľadniť nadmerný a neobsiaditeľný počet faktorov atď.²⁹

Ale aj takéto vedomý či nevedomý odklon od ekonomickej racionality, sa samozrejme prejaví aj na efektívnosti systému, ktorá je objektívnou kategóriou. A ktorej dôsledky sa v praktickom živote prejavujú aj v situácii, keď jej význam je popieraný.

Pohľad na právny systém, ktorý bude uvedený v tomto článku, nemožno stotožňovať s teóriami o vzťahu práva a ekonomiky, ktoré sú populárne predovšetkým v anglosaských krajinách a za ktorých zakladateľa je považovaný predovšetkým Henry Manne.³⁰ (Ide o „efektívne teórie univerzálneho práva“.) Tie sa zaoberajú najmä pôsobením konkrétnych právnych noriem na fungovanie ekonomiky (jej rast, resp. úpadok).³¹ Tento vplyv práva na ekonomiku je už tiež všeobecne akceptovaný,³² ale nemá priamy vzťah k predmetu tejto štúdie.

1. MERATEĽNOSŤ EFEKTÍVNOSTI FUNGOVANIA

Efektívnosť je obvyčajne vnímaná ako vyjadrenie nejakej miery užitočnosti výsledku vzhľadom na vstupné náklady (input-y). V konštantných podmienkach je maximálna efektívnosť dosiahnutá pri maximálnej možnej miere získanej „užitočnosti“ (output-u).³³

Idea merateľnosti efektívnosti práva pomocou ekonomických parametrov nie je ani právnej teórii cudzia.

No v minulosti sa zamerala predovšetkým na merania efektívnosti jednotlivých reformných krokov (hlavne zavedenie nových noriem). Venovala sa teda skôr jednotlivej norme než systému a pomer výnosov a nákladov odvodzovala od obsahu normy, alebo schopnosti spoločnosti ju akceptovať.³⁴ Aj v prípade úvah o efektívnosti systémov, sledovaným parametrom bol ich obsah a „kvalita“ – nie ukazovatele kvantitatívne (napríklad veľkosť či zložitosť), tak ako sú predmetom tejto štúdie.³⁵

²⁹ K tomu pozri: KOROBKIN, R. B. – ULEN, T. S. *Law and Behavioral Science: Removing the Rationality Assumption from Law and Economics*.

³⁰ Pozri: POSNER, R. *Economic Analysis of Law*, s. 26 a 273–404.

³¹ K tomu pozri aj: SOTO, Hernando de. *Mystérium kapitálu*. Praha: Rybka Publishers, 2007 a MÉNARD, Claude – MARAIS, Bertrand du. Can We Rank Legal Systems According to Their Economic Efficiency? *Journal of Law & Policy*, roč. 26, č. 55, [2013-04-25]. Dostupné z: <http://law.wustl.edu/Journal/26/MenardduMarais.pdf>.

³² Pozri napr.: GORDON, Richard L. Law and Macroeconomics. In: *Encyklopédia of Law and Economy* [online], 1999 [2013-04-27]. Dostupné z: <http://encyclo.findlaw.com/0620book.pdf>, V zásade ho uznáva aj väčšina ekonómov a dokonca ich analýza dejín ekonomického života do veľkej miery vychádza z predpokladu, že politický, inštitucionálny a právny rámec determinujú vývoj ekonomiky (pozri napr.: MADDISON, Angus. *Contours of the World Economy, 1-2030 AD*. Oxford: University Press, 2007 a RICHTER, Použití (mikro)ekonomické metodologie při tvorbě a interpretaci soukromého práva, s. 18).

³³ POSNER, R. *Economic Analysis of Law*, s. 11–18.

³⁴ Napr.: ENGEL, G. *Normen und Nutzen. Normenentstehung und Normbefolgung aus ökonomischer Perspektive*, s. 95–99. Engel tvrdil, že právna norma sa presadí vtedy, ak je „výhodná“ – to znamená, že náklady na jej aplikáciu a vynucovanie sú nižšie než jej prínos. Toto odvodzuje najmä od obsahu právnej normy. Je zaujímavé, že nepostúpil k úvahám o efektívnosti celého právneho systému.

³⁵ Pozri napríklad: MATTEI, U. A. – ANTONIOLLI, L. – ROSSATO, A. *Comparative Law and Economics*.

Pre naše potreby môžeme efektívnosť fungovania spoločenských systémov vrátať na ich súčasti (napr. normatívnych systémov a medzi nimi tiež práva) vyčíslit' podľa pomeru prínosov a vložených nákladov na ich udržiavanie, resp. vynučovanie.³⁶ A to podľa vzorca:

$$\text{miera efektívnosti} = \frac{\text{prínos z existencie systému}}{\text{náklady na systém}}$$

Pokiaľ je toto číslo vyššie ako 1, daný systém je pre spoločnosť prínosom. Ak menšie než 1, stráca sa ekonomický zmysel udržiavania takého systému resp. jeho súčastí.

Miera efektívnosti závisí od:

- a) konkrétnych obsahových kvalít systému (čo bolo podrobne analyzované už viacerými autormi),
- b) ale v značnej miere aj od zákonitostí fungovania systémov (zložených z viacerých prvkov) ako takých, a ktorých dôsledky pre právny systém neboli doteraz dostatočne preskúmané.

Efektívnosť systémov (napr. aj právnych) nie je nejaká abstraktná kategória. Má dôsledky na konkurencieschopnosť spoločností, ktoré ich aplikujú a využívajú a v konečnom dôsledku aj na ich šance na prežitie.³⁷

2. PASCA KOMPLEXITY (ZLOŽITOSTI)

Joseph A. Tainter³⁸ vo svojej knihe Kolaps zložitých spoločností sa priamo snaží odpovedať na otázku, prečo niektoré veľké ríše sa v jeden moment doslova „zložili“ a rozsypali.

Tainter tvrdí, že to je práve dôsledkom toho, že náklady na ich správu, obranu a udržiavanie presiahli v jednom momente ich príjmy. Kolaps bol tak vlastne dosiahnutím efektívnejšej hladiny fungovania na nižšej úrovni zložitosti a veľkosti.³⁹

Uvádza dobrý príklad teritoriálneho rastu ríše: Vychádza z predpokladu, že správa každej jednej provincie je asi rovnako nákladná, no príjmy z provincií rovnaké nie sú. Ako sa štát šíri, logicky obsadzuje najprv najbohatšie územia, takže zisk z expanzie je veľký a expanzia sa legitimizuje ako efektívny spôsob existencie. Postupne sú pripájané čoraz chudobnejšie provincie a ekonomická efektívnosť fungovania celku klesá. (Nazýva sa to fenomén poklesu medzných výnosov.)⁴⁰

V jednom momente dokonca začnú byť zo zotrvačnosti pripájané také provincie, ktorých správa a obrana je drahšia než príjmy z nich. Expanzia však obyčajne pokračuje,

³⁶ Tento jednoduchý vzorec možno odvodiť aj z Posnerovho slovného opisu. Pozri: POSNER, R. *The Economics of Justice*, s. 6 a 88–93.

³⁷ Pozri: ŠMIHULA, D. *Evolúcia práva*, ENGEL, G. *Normen und Nutzen. Normenentstehung and Normbefolgung aus ökonomischer Perspektive* a ENGEL, G. *Normen und Nutzen. Normenentstehung and Normbefolgung aus ökonomischer Perspektive*, s. 102–106. K významu konkurencie aj: POSNER, R. *Economic Analysis of Law*, s. 7.

³⁸ Britský historik – jeho uvedená kniha od roku 1988 mala len v Británii sedemnást vydaní.

³⁹ TAITNER, J. *Kolapsy složitých společností*, s. 57–58.

⁴⁰ TAITNER, J. *Kolapsy složitých společností*, s. 253–282.

pretože začala byť vnímaná ako hodnota sama o sebe, ako osvedčená tradícia, či jedno-
ducho vznikla skupina ľudí, ktorá sa stala na nej závislou (vojaci, úradníci) a žije z nej.
Celkové fungovanie ríše môže byť ešte ziskové a expanzia a správa chudobných provin-
cií je tak subvencovaná z bohatších častí impéria.

Pripájaním ďalších chudobných provincií zrazu nastane stav, keď nie len ekonomická
efektivita z ovládania každej novej pripojenej provincie bude menšia než 1,00, ale eko-
nomická efektivita impéria ako celku vzhľadom na množstvo „stratových“ provincií
poklesne pod túto hodnotu. Náklady na impérium prevýšia príjmy z existencie impéria
plynúce. V tom momente z ekonomického pohľadu stratí zmysel a hrozba dezintegrácie
sa stáva akútnou.

Príklad s pripájanými provinciami bol veľmi názorným. Vývoj nemusí mať vždy
takúto priamočiaru podobu. Miesto teritoriálneho rastu môže dochádzať k zvyšovaniu
zložitosti organizácie spoločnosti, rastu inštitucionálnej komplexnosti, zväčšovaniu
byrokratického aparátu a pod.

Takýto rast zložitosti je nezriedka paradoxne práve prejavom úsilia dosiahnuť vyššie
zisky, prekonať krízu a stagnáciu a zjednodušené povedané dosiahnuť vyššie príjmy,
vyššiu spoločenskú užitočnosť. Skutočné náklady sú totiž obyčajne zastreté a nie je ich
vidieť (neskôr vysvetlíme prečo). Naopak, takýto rast zložitosti alebo veľkosti (čohokoľ-
vek – štátnej byrokracie, územia, rozsahu zásahov a regulácií verejne moci, právneho
systému) sa zdá byť legitimizovaný skúsenosťou z minulosti, pretože v minulosti (avšak
pri nižšej hladine zložitosti) sa osvedčil. Nie je to však pravda v novej situácii.

Dobre si to ukážeme na nasledujúcom príklade:

Predstavme si, že existuje nejaký štát so svojou sieťou štátnych úradov a inštitúcií.
Dajme tomu ich počet je n . Každý úrad vykonáva priemerné kvantum užitočnej práce
vo veľkosti Q .

Spolu teda vykonajú $n \times Q$ práce.

V jednom momente sa vedenie štátu rozhodne, že v niektorej odvetvovej oblasti do-
vtedy zanedbávanej (napr. v školstve) sa nakopili problémy a že najlepšie, ako ich riešiť,
je založiť nový úrad (napr. na kontrolu kvality vyučovacieho procesu).

Tak sa stane a vznikne nový úrad s poradovým číslom $n+1$. V štáte je teraz $n+1$ úradov,
ktoré vykonávajú objem užitočnej práce vo veľkosti $(n+1) \times Q$.

Potom sa príde na to, že tu je ďalšia oblasť, ktorá zostáva nepokrytá a kde je potrebné
zriadiť ďalšiu v zásade užitočnú inštitúciu – napr. vládny inštitút na sledovanie uplatni-
teľnosti absolventov škôl a následné navrhovanie zmien zastúpenia jednotlivých študij-
ných odborov.

V štáte je teraz $n+2$ úradov. Vykonajú $(n+2) \times Q$ užitočnej práce.

Zamyslime sa teraz nad tým, ako to je s nákladmi na celý systém a jeho efektívnosťou.

Objem užitočnej práce celého systému (ako bolo uvedené) je $n \times Q$. (Premenná n je
aktuálny počet úradov.)

Náklady celého systému však sú predstavované dvoma zložkami:

- sumou nákladov na udržiavanie jednotlivých úradov.
- nákladmi na zabezpečenie ich koordinácie a fungovania systému ako celku.

Náklady na udržiavanie počtu n jednotlivých úradov, pričom náklady na jeden úrad
majú výšku B sa dajú vyjadriť jednoducho: $n \times B$.

A následne rastom počtu úradov rastie lineárne ako $(n+1) \times B$ a $(n+2) \times B$ atď. Predpokladajme pri tom, že prínos z každého individuálneho úradu je väčší než náklady naň.

No **náklady na celý systém a jeho fungovanie** sa nedajú odvodiť len z nákladov na udržanie jednotlivých jeho prvkov. Tieto prvky totiž musia spolu kooperovať alebo jednoducho ich činnosť musí byť nejako zosúladená (napr. vznikom inštitúcií zameraných vyslovene na koordináciu ostatných). Musí dochádzať k spracovávaniu informácií o fungovaní systému a pod.⁴¹ Vznikajú tak náklady na koordináciu celého systému, ktoré zväčšovaním systému, rastom jeho zložitosti a pridávaním nových prvkov taktiež rastú.⁴²

Môžeme sa dôvodne domnievať, že náklady na túto kooperáciu a udržiavanie vzťahov medzi nimi závisia nie od jednoduchého počtu prvkov ale od počtu väzieb medzi nimi. Ak označíme náklady vyplývajúce z každej takejto väzby pomocou konštanty k , tak náklady na systém ako fungujúci celok sa dajú vyjadriť funkciou $k \times n \times (n - 1) / 2$.

Pri $n + 1$ jednotiek (prvkov) to je $k \times (n + 1) \times n / 2$.

Pri $n + 2$ inštitúciách (prvkoch, jednotkách systému) to je $k \times (n + 2) \times (n + 1) / 2$. atď.

V zásade platí, že počet väzieb medzi inštitúciami rastie rýchlejšie ako počet samotných inštitúcií.

Pri náraste počtu inštitúcií pri začiatočnom počte n o 1 počet väzieb narastie o n . Pri náraste počtu inštitúcií o 2, je tento nárast už o $2n + 1$, pri náraste o 3 o $3n + 3$ atď.

Nerastie teda o konštantnú hodnotu. Pokiaľ počet inštitúcií rastie aritmetickým radom, počet väzieb medzi nimi radom geometrickým a teda výrazne rýchlejšie.

Môžeme sa, pravda, pýtať, či napr. nerastie v systéme aj jeho synergický efekt, ktorý by kompenzoval rast zložitosti systému. Zrejme áno – no na základe empirickej skúsenosti sa môžeme domnievať, že tento synergický efekt je menší než nárast nákladov vyplývajúcich z rastu zložitosti systému: Nový úrad napríklad uľahčí prácu dvom – trom ďalším úradom, no sťažuje prácu všetkým – napríklad v pripomienkovom konaní, pretože budú musieť zapracovávať aj jeho stanoviská.

Z uvedeného sme oprávnení odvodiť konštatovanie, že **pridávaním ďalších jednotiek do systému náklady na systém rastú rýchlejšie, než prínos zo systému**. Zjednodušene: čím viacej prvkov systém obsahuje, tým väčší podiel práce a nákladov pohlcuje samotné riadenie („obhospodarovanie“, koordinovanie) tohto systému.⁴³

Azda analogický prístup k posudzovaniu systémov možno nájsť v **ekonomickej teórii sieťových externalít** – podľa nej v istých situáciách kúpou nejakého výrobku zvyšujeme hodnotu aj iných výrobkov patriacich dokonca aj iným vlastníkom, ktoré sú s mojím výrobkom zosieťované. Napr. kúpou telefónu pre všetkých ostatných vlastníkov telefónu zvyšujem úžitkovú hodnotu ich vlastného prístroja, pretože môžu teraz volať jednému

⁴¹ TAINTER, J. *Kolapsy složitých spoločností*, s. 156–157.

⁴² BECKER, Gary S. – MURPHY, Kevin M. The Division of Labor, Coordination Costs and Knowledge, *The Quarterly Journal of Economics*, 1992, roč. 107, č. 4, s. 1138, 1153 a ROSEN, Sherwin. Authority, Control and the Distribution of Earnings. *The Bell Journal of Economics*, 1982, roč. 13, č. 2, s. 311–313.

⁴³ Empirické údaje k takémuto tvrdeniu poskytujú v dostatočnom rozsahu J. Tainter. Pozri: TAINTER, J. *Kolapsy složitých spoločností*, s. 137–160. Sklon byrokratickej organizácie k samovolnému rastu a súčasne klesaniu výkonnosti nie sú neznáme ani v učebnicovej literatúre. (MERCURO, N. – MEDEMA, S. G. *Economics and the Law*, s. 186–190). Vysvetľuje sa záujmom byrokratov na zväčšovaní vlastnej moci, snahou ovládnuť väčší podiel prostriedkov ale i nemožnosťou dostatočne merať efektívnosť a skutočnú užitočnosť administratívnej práce.

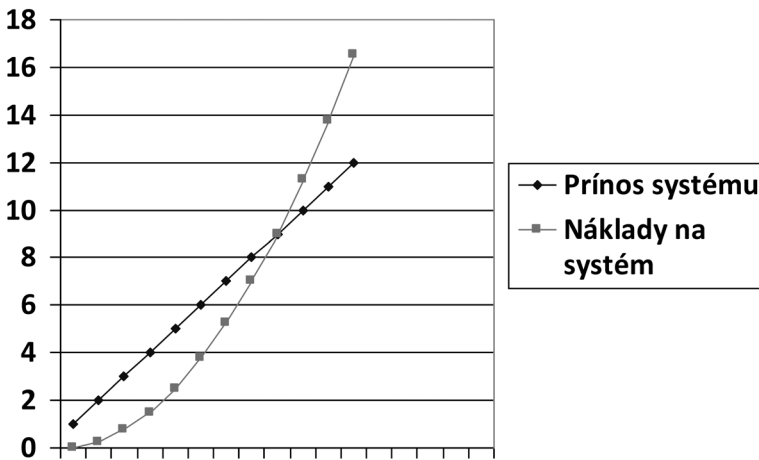
človeku viacej než mohli doteraz (pozitívna externalita). Podobne napr. kúpou dokonalejšieho počítača zvyšujem šance predajcov najmodernejšieho softwaru na jeho predaj a tak aj jeho cenu. A naopak, kúpou auta vo veľkom meste zvyšujeme pravdepodobnosť a veľkosť dopravných zápch, zväčšujeme problémy s parkovaním a tak znižujeme úžitkovú hodnotu všetkých ostatných automobilov pre ich doterajších vlastníkov! (negatívna externalita)⁴⁴ V našom prípade sa sieťová či systémová externalita uplatňuje negatívne: pridaním jedného prvku do systému navyše sa znižuje efektívnosť a výkonnosť všetkých ostatných (teda aj ich „hodnota“) a to bez toho, že by sa s akýmkoľvek z nich manipulovalo.

Rozdiel rýchlosti rastu prínosov a rastov môžeme znázorniť aj pomocou dvoch kriviek.

Prvou nech je **krivka rastu prínosov systému** podľa vzorca $(Q-B) \times n$, teda rastu množstva užitočnej práce podľa rastu množstva prvkov v systéme po odrátaní nákladov na udržiavanie každého prvku v systéme.

Duhou nech je **krivka nákladov na systém ako taký (na udržiavanie vzťahov medzi prvkami systému)** podľa vzorca $k \times n \times (n - 1) / 2$, pričom sme pre zjednodušenie už odrátali aj pozitívne vplyvy synergického efektu (Krivka sa „sploštila“ a jej nárast je menej strmý. No jej základný tvar a tendencia geometrického narastania sa nezmenili.

Ako výsledok máme nasledovný graf:



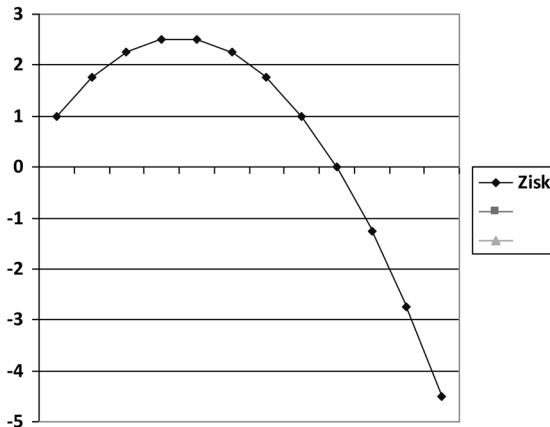
(Číselné údaje na osi y nie sú podstatné, slúžia len na orientáciu a porovnanie.)

3. BOD ZLOMU A BOD NULOVÉHO MEDZNÉHO VÝNOSU

Uvedený graf nám okrem iného ukazuje, že v jednom momente náklady presiahnu výnosy. Skutočná efektívnosť systému je potom nižšia než 1,00 a systém sa stáva ekonomicky neudržateľným a vlastne zbytočným. Dostal sa do fázy, keď hrozí kolaps.

⁴⁴ Pozri: PAGE, William H. – LOPATKA, John E. Network Externalities. In: *Encyklopedia of Law and Economy* [online], 1999 [2013-04-27]. Dostupné z: <http://encyclo.findlaw.com/0760book.pdf>.

Dobre to vidno aj na grafe vývoja celkového zisku zo systému:



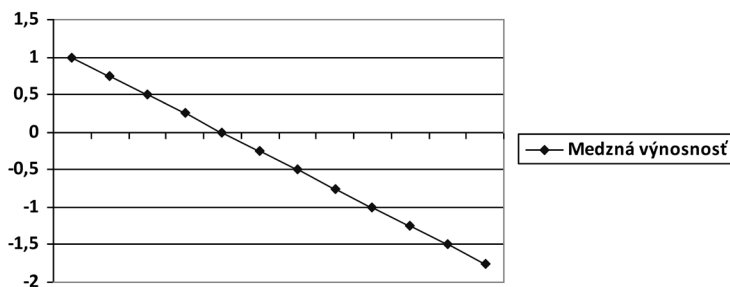
Tento graf je vyjadrením vzorca: $(Q-B) x n - k x n x (n-1) / 2$, kde k predstavuje koeficient nákladov na každú väzbu medzi všetkými možnými dvojicami prvkom.

Znie to zložito, ale graf vlastne ukazuje rozdiel (definovaný ako zisk) medzi prínosom zo systému a nákladmi na jeho udržiavanie.

Spočiatku zväčšujúci sa systém prináša rast celkového zisku a potom jeho pokles, no stále zisk (efektívnosť je väčšia ako 1,00).

V jednom momente však krivka zisku dosiahne nulovú hodnotu (efektívnosť vtedy = 1,00). Tento moment môžeme nazvať „**bodom zlomu**“. Je to súčasne moment, keď sa pretnú krivka nákladov a krivka výnosov z predchádzajúceho grafu. Pokračujúcim rastom počtu prvkov systém neprodukuje zisk ale stratu (efektívnosť poklesne pod 1,00) a jeho existencia musí byť udržiavaná pomocou externých zdrojov. Alebo musí skolabovať.

Zaujímavou je aj **krivka poklesu hodnoty medznej výnosnosti**, ktorá je vlastne deriváciou krivky ziskovosti. Táto krivka stále klesá:



Pridávanie každého nového prvku znamená pokles hodnoty medzného výnosu. Rast ziskovosti sa tak začne spomaľovať až v jednom okamihu – nazvime ho „**bod nulovej medznej hodnoty**“ (nulového medzného výnosu) – sa zastaví a ďalej už pridávanie nových prvkov do systému v skutočnosti znižuje jeho celkovú ziskovosť. Bod nulového medzného výnosu je identický s „vrcholom“ krivky znázorňujúcej zisky na grafe vyššie.

Medzná hodnota ďalších prvkov už má zápornú hodnotu a zisky zo systému začnú klesať.

Spoločnosti však v takejto situácii zvyčajne nereagujú správne. Ak si aj spoločnosť uvedomí zníženie zisku a efektívnosti systému, snažia sa ich poklesu zabrániť spôsobom, ktorý fungoval doposiaľ – a to zväčšovaním systému a pridávaním nových prvkov – napr. v snahe niečo „doladiť“, „komplexne pokryť“ atď.

Spoločnosť môže pokračovanie takejto systému podporovať napr. na základe toho, že si vôbec neuvedomí jeho neefektívnosť. Veď náklady sociálne, ekonomické, pracovné atď. sú obyčajne rozptýlene a skryté, resp. konkrétna spoločnosť je v takomto období (ako dlhodobá sa úspešne rozvíjajúca a rastúca štát) nezriedka vo veľmocenskom dominantnom postavení a tak nie je vystavená dostatočným konkurenčným tlakom.⁴⁵ Do úvahy treba vziať aj spoločenskú zotrvačnosť, tradície či nedostatok fantázie si predstaviť alternatívne modely existencie.

Každé ľudské správanie má svoje dôsledky opísateľné aj z ekonomického pohľadu. Avšak človek ani spoločnosť si ich nemusia byť v danom momente vedomí (pretože poznanie je obmedzené) a keby aj boli, z rôznych príčin sa rozhodnú toto poznanie ignorovať alebo uprednostniť iné ciele než ekonomickú efektívnosť.⁴⁶

Najvýznamnejšou príčinou však historicky zrejme kombinácia neschopnosti si uvedomiť potrebu zmeny politiky, pretože systém prestal byť efektívny, so sociálnym konzervativizmom.

V prvej fáze rozvoja systému totiž jeho rast zvyšoval ziskovosť systému. Pridávanie každého nového prvku zvyšovalo celkový výnos. Skúsenosť s týmto obdobím utvrdila predstavu, že zvýšenie zisku zo systému sa môže dosiahnuť pridávaním ďalších prvkov. (Veď vcelku racionálne sa očakáva, že správanie, ktoré sa osvedčilo v minulosti, sa osvedčí aj v budúcnosti.⁴⁷) Nebodaj vznikne v spoločnosti profesionálna či sociálna skupina s takýmto systémom spojená a na jeho existencii závislá (úradníci, právnici, kňazi, politici, akademici a pod.).

Obyčajne si nikto pri raste systému neuvedomí, že zväčšovaním systému klesá hodnota medzného výnosu⁴⁸ každého nového prvku, každej novej pridanej jednotky (spomeňme si na príklad s pripájaním čoraz chudobnejších provincií k impériu). Každá nová pridaná jednotka sama o sebe prispieva k celkovému rastu výnosu systému čoraz menšou mierou a od istého momentu dokonca tento výnos znižuje.

To pokračuje nezriedka až do momentu, keď sa dosiahne bod zlomu, po ktorom už prirodzene môže nasledovať kolaps.

Čo má ale spoločnosť robiť, keď nejaký jej systém bod zlomu alebo bod nulového medzného výnosu dosiahne? Je kolaps alebo prechod do stratovej nebodaj parazitickej formy nevyhnutný? Musí sa potom systém vrátiť na menej komplexnú, menej zložitú

⁴⁵ To sa stalo mnohým impériám. V prípade napr. obchodných spoločností je analógiou takejto stavu monopolné postavenie na trhu. Firma môže „prežiť“ napriek všetkému, pretože bude využívať iné faktory než vlastnú efektívnosť. Napr. vlastný vplyv, absenciu konkurencie apod. Pozri: LUCAS, Robert E. Jr. On the Size Distribution of Business Firms, *The Bell Journal of Economics*. 1978, roč. 9, č. 2, s. 523.

⁴⁶ KOROBKIN, R. B. – ULEN, T. S. *Law and Behavioral Science: Removing the Rationality Assumption from Law and Economics*, s. 1113–1132.

⁴⁷ KOROBKIN, R. B. – ULEN, T. S. *Law and Behavioral Science: Removing the Rationality Assumption from Law and Economics*, s. 1062–64 a 1114.

⁴⁸ V ekonomickej teórii sa tento jav označuje ako zákon klesajúcich výnosov: Pozri: SAMUELSON, Paul A. – NORDHAUS, William D. *Ekonomía I*. Bratislava: BRADLO, 1992, s. 49–50, a COOTER, R. – ULEN, T. *Law and Economics*, s. 21 , pozri tiež: TAINTER, J. *Kolapsy složitých spoločností* , s. 151–153.

úroveň fungovania? (Ktorá je však ekonomicky a energeticky efektívnejšia – aj takto pozitívne môžeme interpretovať kolaps).

Historická skúsenosť ale naznačuje, že spoločnosti si s nejakou bodom nulovej medznej hodnoty a bodom zlomu aspoň v niektorých prípadoch poradili – inak by nemohol existovať pokrok a vývoj by musel zastagnovať. To sa však nestalo a boli aspoň niektoré spoločnosti, niektoré systémy, ktoré sa rozvíjali ďalej.

Vysvetlenie toho, ako to je možné, bude uvedené o niekoľko strán ďalej. Medzitým sa zmyslíme nad tým, či je možné uvedené princípy efektivity fungovania systémov – ktoré boli vysvetlené na veľmi názornom príklade systému inštitúcií, resp. byrokratického aparátu – aplikovať aj na právny systém ako systém zložený z abstraktných noriem.

4. APLIKÁCIA NA PRÁVNÝ SYSTÉM

Nie je dôvod, prečo by to nebolo možné a prečo by sme nemohli merať aj efektívnosť právneho systému.

A to tiež na základe kritéria pomeru prínosu pre spoločnosť a nákladov na jeho udržanie.

To, že právny systém predstavuje pre spoločnosť nejaký prospech je až na výnimky všeobecne uznávané. Možno tiež pripustiť, že tento prínos je dokonca materiálny a je možné ho nejakým spôsobom kvantifikovať. Trocha problém bude azda predstavovať odpoveď na otázku, o akých nákladoch hovoríme v prípade nehmotných abstraktných právnych noriem, ktoré sú napísané niekde v zákone. Tu si však treba uvedomiť, že právo je plnohodnotným právom, len keď je platné a viac alebo menej účinne realizované a aplikované v praxi, nebudaj vynucované. Odráža sa tak v nejakej forme v reálnom živote.

Náklady na právny systém sú z tohto pohľadu najmä nákladmi na jeho tvorbu, realizáciu, aplikáciu a tiež aplikáciu jeho jednotlivých noriem v praxi.⁴⁹ Znamená to právo poznať (a teda sa ho s vynaložením istej námahy učiť), platiť poprípade profesionálnych právnikov, mať systém tvorby práva (zákonodarcovia, ich právni poradcovia), systém kontroly, systém riešenia sporov, mechanizmus ochrany a vynucovania dodržiavania práva a pod.

Je logické, že čím v systéme existuje viac noriem (jeho základných prvkov), tým je drahší.

Vyplyva to už aj z toho, že normy musia byť vo vzájomnom súlade. Pri tvorbe každej normy sa musí sledovať jej vzťah k všetkým ostatným normám. Rovnako aj pri použití konkrétnej normy, je nutné brať ohľad aj na normy ostatné – ak nie všetky, tak aspoň na niektoré – ktoré dokonca môžu byť v predmetnej norme priamo vymenované. Čím je celkový počet noriem väčší, zvyšuje sa štatisticky aj počet noriem, na ktoré treba brať pri aplikácii každej konkrétnej normy ohľad. Stráca sa schopnosť jednotlivca sa v systéme vyznať, je nutná čoraz väčšia a väčšia špecializácia právnikov, rastie riziko, že niektoré

⁴⁹ K tomu pozri aj: ALLEN, Douglas W. Transaction Costs. In: *Encyklopédia of Law and Economy* [online], 1999 [2013-04-27]. Dostupné z: <<http://encyclo.findlaw.com/0740book.pdf>>, najmä s. 895–902. Tým, že na udržiavanie práva existujú isté náklady, toto potvrdzuje svoje postavenie ekonomicky merateľnej a vycísliteľnej komodity. Práva získava na hodnote práve preto, že nie je „zadarmo“. Každý si potom svoje právo a jeho využívanie cení a stráži.

normy nebudú dodržané dôsledne alebo pri ich použití nastane rozpor s niektorými ďalšími normami, čím sa jednotlivец vystavuje riziku sankcií atď.

V prvotnej snahe spraviť poriadok a zefektívniť systém sa stupňuje normotvorné úsilie vydávaním nových a nových noriem, ktoré majú vzniknutú situáciu riešiť, čím sa zložitnosť, ťažkopádnosť a ekonomická náročnosť právneho systému len zvyšuje a vzniká tak začarovaný kruh. Problémy s právnym systémom, ktoré vyplývajú z jeho veľkosti, sa riešia vydávaním nových noriem (veď v minulosti takýto postup fungoval) a problémy sa tak len prehlbujú.

Sme oprávnení sa domnievať, že pri zväčšovaní počtu noriem, náklady na udržiavanie právneho systému rastú rýchlejšie, než výnosy z neho. Táto skutočnosť nemusí byť v praxi vôbec postrehnutá, pretože skutočné sociálne náklady ale aj prínosy z existencie práva sú rozptýlené a veľmi ťažko exaktne merateľné.⁵⁰ Často krát prvým príznakom negatívneho vývoja registrovaným spoločnosťou je až – kolaps, ktorý je chápaný nezriedka ako blesk z jasného neba, ktorý si nevie nikto vysvetliť....

Vývoj právneho systému tak prechádza nasledovnými fázami:

Na začiatku (obyčajne v dávnej minulosti) sa prijal malý počet noriem, ktoré riešia najzávažnejšie spoločenské situácie (chránia život a majetky) a umožňujú vôbec organizovaný spoločenský život. Ich prínos je preto nesmierny a medzný výnos každej novej normy je stále vysoký. Tento však postupne klesá, tak ako normy upravujú čoraz menej dôležité záležitosti a menej významné podrobnosti (veď to je metóda, ktorá sa predtým osvedčila!).

Náklady na systém s čoraz väčším počtom noriem však stále rastú. V jednom momente sa dosiahne bod nulového medzného výnosu a od toho momentu pridávanie novej normy len znižuje celkový zisk z existencie systému. Ak bude počet noriem ešte rásť, nevyhnutne nastane situácia, keď výnosy systému vzhľadom na nafúknuté náklady už neprinesú žiaden zisk. Dosiahne sa bod zlomu.

Právny systém začne pôsobiť ako retardačný fenomén, ktorý odčerpáva zo spoločnosti zdroje bez primeraného efektu, alebo skolabuje, čo môže mať rôznu podobu. Rozpad štátu nie je nevyhnutnou súčasťou tohto procesu. Skôr v prvých štádiách má kolaps právneho systému podobu odklonu od práva a ignorovania jeho noriem a príklonu k iným mimoprávnym spôsobom riešenia životných situácií a sporov: snahy riešiť veci priamo – svojpomocne, bez sprostredkovateľstva súdov a právnikov, použitie iných normatívnych systémov (morálka, náboženské normy, normatívne kódexy rôznych alternatívnych spoločenských zoskupení ako organizovaný zločin, organizácia sebaobran, náboženských súdov a pod.) a obracanie sa na rôzne neformálne autority alebo „autority“.

Strata dôvery v právny systém a jeho kolaps spôsobený neúmernými nákladmi, ktoré vyžaduje, však môže v konečnom dôsledku ohroziť aj existenciu samotného štátu.

Analogický mechanizmus rastu počtu noriem, pričom rastú náklady na systém až do momentu, keď už prestáva byť funkčným, možno vypozerovať aj v iných než právnych systémoch – napríklad v súboroch noriem dvorskej etikety, náboženských predpisoch⁵¹ a pod.

⁵⁰ K tomu pozri aj: ALLEN, D. W. *Transaction Costs*, s. 907–913.

⁵¹ Napr. komplex detailných náboženských predpisov sa stáva takým zložitým a objemným, že v jednom momente ho ľudia odvrhnú ako celok, čo je analógia kolapsu (napr. porovnaj na vzťahu kresťanstva a judaizmu – zrod kresťanstva môžeme vnímať aj ako odvrhnutie dovtedajších nadmerne zväzujúcich predpisov).

5. JE MOŽNÉ PREKONAŤ HRANICE URČENÉ BODOM NULOVÉHO MEDZNÉHO VÝNOSU A BODOM ZLOMU?

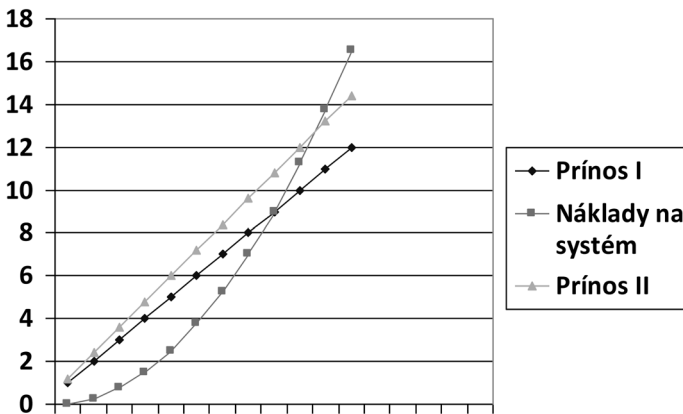
Načrtnutý obraz pôsobí veľmi pochmúrne a vyvoláva dojem, že spoločnosť a jej systémy (vrátane právneho) môžu dosiahnuť len nejakú v zásade vopred danú úroveň a po jej prekročení nastáva kolaps a treba začať od začiatku.

A najlepšia rada, čo v takom prípade môže byť, je držať celý systém na istej primerane komplikovanej úrovni, pri ktorej je efektivita systému a zisk z neho ako-tak prijateľný a dlhodobo udržateľný. Perspektívou do budúcnosti by tak bola stagnácia a to aj za ňu by sme mali byť vďační.

Nie je to však tak a poznáme aj riešenia takejto situácie. Násť východisko zo slepej uličky je totiž možné vďaka zmenám výnosov a nákladov na jednotlivé prvky systému i na systém ako celok. Takúto zmenu môžeme opísať ako „revolúciu v kvalite“, „revolúciu v efektívnosti“ a nezriedka má skutočne charakter aj technologickej revolúcie.⁵²

Ak sa vrátíme k pôvodnému príkladu rastu počtu úradov a štátnych inštitúcií, tak lepším vyškolením úradníkov a ich lepším technickým vybavením možno napr. docieľiť **priaznivejší pomer medzi výnosmi a nákladmi na každú jednotlivú inštitúciu (Q–B).**

Situáciu možno graficky znázorniť takto:



Vidíme, že v prípade novej krivky označenej ako „Prínos II“ sa bod zlomu tak posunul napravo – čo znamená, že moment kolapsu sa tak oddialil a systém môže fungovať aj s väčším počtom prvkom.

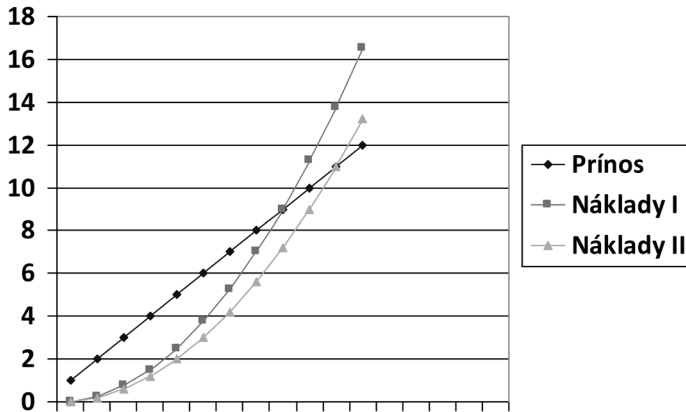
Podobne môžeme **znižovať náklady aj na vzájomnú inerciu medzi prvkami systému** a tak aj náklady na fungovanie systému ako celku.

Dobrym príkladom bolo napríklad v v deväťdesiatych rokoch zavedenie výpočtovej techniky a internetu do oblasti práva. Rôzne elektronické zbierky právnych predpisov umožnili nie len v okamihu vyhľadať akýkoľvek právny predpis ale súčasne ponúknuť aj jeho aktuálne znenie so zapracovanými novelami – teda niečo, čo volakedy musel právnik priebežne sám sledovať alebo prácne vyhľadávať a to dokonca bez záruky úpl-

⁵² Pozri aj: ŠMIHULA, Daniel. Long waves of the technological innovations. *Studia politica Slovaca*. 2011, roč. 2011, č. 2, s. 50–69.

nosti a správnosti. Pomôcky, ktoré mal k dispozícii (napr. občasné republikovanie starších predpisov, publikované zoznamy novelizácií ku každému predpisu a pod.), boli z dnešného pohľadu nedokonalé. Dnes vieme ušetriť azda až 95–99 % pôvodnej práce.

Grafické znázornenie takejto zmeny (krivka „Náklady II“) je nasledovné:



„Sploštením“ krivky nákladov na systém sa opäť podarilo oddialiť „hodinu pravdy“ – bod zlomu ako aj bod nulového medzného výnosu sa posunul napravo.

Systém tak môže byť komplikovanejší, s väčším počtom prvkov. (Pri konštantnom počte prvkov by produkoval vyšší zisk a poskytoval by väčšiu efektívnosť fungovania.)

Nový dosiahnutý priaznivý stav však tiež nie je žiadnym finálnym štádiom a je len medzistupňom na ceste dynamického vývoja. Komplexita systému bude znova rásť a v jednom momente bude potrebná nová technologická revolúcia, nový skok, alebo opäť hrozí kolaps a tak zánik systému. Zdá sa totiž, že ľudská spoločnosť a jej fenomény ako právo, spoločenská organizácia nevedia zastaviť rast komplexity. Tá je daná potrebou nových a nových výkonov. Novým zdrojom rastu komplexity sú aj samotné inovácie, ktoré pôvodne zvýšili efektívnosť. Novovzniknutá „rezerva priestoru“ na rast komplexity odstraňuje na na istý čas psychologické zábrany voči pridávaniu nových prvkov a rast zložitosti sa ešte na isté obdobie zrýchli. Nedávnym príkladom je aj spomenuté zavádzanie počítačov a internetu, ktoré na jednej strane prácu s právnymi normami uľahčilo, no na druhej zrýchli aj mechanizmus ich novelizácií a tvorby nových noriem.

Prípadný návrat k jednoduchšiemu stavu je obyčajne nie úmyselný a cieľavedomý ale skôr dôsledok kolapsu. (Spoločnosť sa obyčajne snaží prekonať krízu postupom vpred, nie nazad.) Ľudská mentalita nie je ani naklonená napríklad dobrovoľnému sebaobmedzeniu a zastaveniu rastu napr. v optimálnom bode maximálnych výnosov – V minulosti sa totiž expandujúce spoločenstvá bez dobrovoľných obmedzení šírili aj na úrok tých „rozumných“, ktorí vlastnú expanziu zastavili, a tak takáto mentalita v prirodzenej konkurenčnej selekcii prevládla.

Rast komplexity, rast celkového výkonu i rast efektívnosti – ktorý je dlhodobou výsledkom nejakej inovácie či reformy („kvalitatívnej revolúcie“) – zvykneme označiť ako pokrok.

Vieme teda, ako sa vyhnúť pasci narastania zložitosti a hrozbe kolapsu sociálnych a normatívnych systémov. (Neznamená to však, že rastu komplexity napr. právnych

systémov sa môžeme prizerať ľahostajne s vierou, že nejaká technologická revolúcia raz všetko vyrieši. Veď jej príchod nie je automatický a kolaps môže prísť skôr než ona.)

V prospech toho, aby sa prejavila snaha zvýšiť efektívnosť právneho (a iného) systému i v prípade rastu počtu jeho prvkov, pôsobí aj mechanizmus konkurencie a porovnávania sa s inými spoločenstvami. (V krajnej podobe sa môže prejavovať ako mechanizmus kolektívnej evolučnej selekcie.) Porovnávanie sa s inými spoločnosťami je totiž jedným z hlavných zdrojov snahy o pokrok a reformy.

Vývoj spoločnosti vrátane ich právnych systémov v dlhodobom časovom horizonte a v dostatočne veľkom regionálnom priestore, kde sa nachádza viacero konkurujúcich si spoločností, môžeme interpretovať aj ako snahu na jednej strane o dosiahnutie najvyššieho objemu výkonov (prínosov) a na druhej o najnižšiu mieru nákladov. V dramatickom napätí medzi týmito dvoma tendenciami sa dosahuje stav čo možno najvyššej efektívnosti.⁵³ Ak sa to nedeje cestou kvalitatívnych zmien, tak (v konečnom dôsledku) cestou kolapsu, ktorý je dôsledkom snahy o nárast výkonov kvantitatívnou cestou – prostým zväčšovaním systému. Jednoduchý nárast veľkosti systému bez kvalitatívnych zmien však má svoje obmedzenie, ktoré je daná matematicko-štatistickými zákonitosťami fungovania systémov. Sám o sebe je slepou uličkou.

Samozrejme, uvedená snaha o zvyšovanie efektivity sa uplatní v praxi len v spoločnostiach organizovaných, v rámci ktorých existuje autorita, ktorá dokáže cielene meniť spôsob, akým spoločnosť žije a spravuje svoje záležitosti. Tam, kde absentuje autorita zabezpečujúca poriadok a organizovaný charakter spoločnosti, nastáva rýchly špirálovitý sklz k takým spôsobom existencie, ktoré sú síce čoraz menej náročné na vstupné náklady, no súčasne klesá aj miera organizovanosti a schopnosti vôbec produkovať nejaké hodnoty. Výsledkom je paradoxne tiež akýsi stav s efektívnosťou väčšou než 1,00 – avšak táto efektívnosť bude daná malými nákladmi a malými prínosmi. Systém je efektívny ale pri nízkych objemoch celkovej produkcie, ako by to opísal ekonóm.... (Sklon k anarchii a entropii ako „energeticky najmenej náročnému stavu“ je každému sociálnemu systému, okrem tých najjednoduchších a najmenej produktívnych, zrejme prirodzený. Poriadok a vyšší stupeň organizovanosti sa musia udržiavať aktívnou ustavičnou cieleňou činnosťou – ktorá je samozrejme náročná na energiu a materiálne zdroje.)

ZÁVERY A PRAKTICKÉ DÔSLEDKY

Hlavné myšlienky predloženého pohľadu na rast zložitosti sociálnych a normatívnych systémov, ktorý vyplýva z univerzálnej analýzy matematicko-štatistickej, možno sformulovať do niekoľkých téz:

- 1) Každý sociálny systém i systém noriem (vrátane práva) vyžaduje nejaké náklady na vlastné udržanie a fungovanie. Bez týchto cielene vynakladaných inputov (čas, energia, materiálne statky, intelektuálne vklady), sa systém začína samovoľne rozpadáť a zanikať.
- 2) Tieto náklady sú legitimizované tým, že z existenciu systému sú nejaké pozitívne výnosy, o ktorých sa spoločnosť prinajmenšom domnieva, že náklady prevyšujú.

⁵³ Aj pri vývoji právnych systémov sa tak prejavuje špecifický trend k „maximalizácii ziskov“. Pozri: ULEN, T. *Rational Choice Theory in Law and Economics*, s. 792.

- 3) So zvyšovaním úrovne zložitosti sociálnych a normatívnych systémov a počtu ich prvkov rastú od istého štádia náklady na systém rýchlejšie než výnosy z neho. Vyplyva to z matematicko-štatistických vlastností fungovania systému ako takého bez ohľadu na kvalitu jednotlivých prvkov systému a úrovne ich prepojenia
- 4) Samotné vlastnosti prvkov (napr. obsah právnych noriem) a tiež vlastnosti prepojenia medzi nimi (z matematického hľadiska ich môžeme považovať za akési nákladové koeficienty) majú istý vplyv na rýchlosť tohto rastu – napr. môžu ho spomaliť) – no základný trend nemôžu zmeniť.
- 5) Z dlhodobého časového hľadiska tak pri stálom raste zložitosti systému a počtu jeho prvkov klesá miera jeho efektívnosti, ktorá je dôsledkom klesajúcich medzných výnosov.
- 6) V istom momente (po dosiahnutí bodu nulového medzného výnosu) aj celkový zisk zo systému začne klesať a nakoniec (v bode zlomu) sa výnosy a náklady vyrovnajú – zisk je nulový.
- 7) Po dosiahnutí tohto bodu zlomu pri ďalšom pokračovaní rastu zložitosti systému a počtu jeho prvkov sa systém stáva stratovým, možno dokonca zbytočným, a hrozí jeho kolaps.
- 8) Kolaps možno oddialiť alebo sa vyhnúť i pri pokračujúcom raste zložitosti systému a počtu jeho prvkov vylepšením kvalitatívnych parametrov systému a jeho prvkov. Tieto vylepšenia znížia náklady alebo zvýšia výnosy. Vonkajším prejavom takéhoto zlepšenia je nárast merateľnej efektívnosti. Vylepšovanie kvalitatívnych parametrov môže mať podobu reformy, technologickej modernizácie, zdokonaľovania ľudského potenciálu a pod.
- 9) Rast nákladov na spoločenské a normatívne systémy a pokles medzných výnosov si spoločnosť veľmi dlho nemusí uvedomovať, pretože sú obyčajne zo svojej podstaty rozptýlené a skryté medzi veľkým množstvom všetkých ostatných nákladov potrebných na fungovanie spoločnosti.
- 10) Zdá sa, že kvalitatívne zlepšenia sa skôr presadia v situácii, keď vedľa seba existuje viacero konkurujúcich si spoločností, pretože vlastnú situáciu možno porovnať s inou spoločnosťou a vlastná nízka efektívnosť fungovania je skôr postrehnutá a reflektovaná.

Článok vlastne ponúka vysvetlenie, že prečo napriek veľkému úsiliu zdokonaľiť právny systém vydávaním nových a nových právnych predpisov, ktoré ho majú vylepšiť, v skutočnosti spokojnosť s efektívnosťou právneho systému nezriedka klesá. Možnou príčinou je práva nárast jeho zložitosti, veľkosti a komplexnosti, ktorý nebol sprevádzaný „revolúciou v kvalitatívnych parametroch“ (napr. kvalite sudcov, úradníkov, politikov, advokátov, v technickom vybavení, kvalite obsahu právnych predpisov a pod.).

Uvedený pohľad opisuje len jednu z mechanizmov pôsobiacich na stratu efektívnosti právneho systému a príčiny jeho kolapsu avšak mechanizmus, ktorý bol doteraz pomerne málo postrehnutý a spracovaný.

JUDr. MUDr. Daniel Šmihula PhD. Dr.iur.

Daniel Šmihula

Effectiveness of Social Organisation, Legal Systems and their Collapse

Abstract: The article deals with the evaluation of effectiveness of legal and other social systems. The used method can be described as a “mathematical and statistical approach” and does not belong to traditional “economics of law” in which the effectiveness depends on contents of law. The author supposes that in the case of the numerical growth of components in any system (including legal norms in legal system) costs of the system grow more quickly than gains from the system. In a certain moment therefore the profit from the existence of the system starts to decline because each new added component costs more than a value it can produce. If such a development continues the system reaches a situation when costs of the system are higher than gains from its existence. The system can collapse.

The society can prevent such a development only by increasing of quality of individual components and by decreasing of operating costs. The legal system is not excluded from impacts of these principles. It means that an increased legislative activity and a production of new and new legal norms – without a significant qualitative revolution – will decrease functionality and effectiveness of the legal system which could even collapse.

Key words: effectiveness of legal system, mathematic and statistical principles of system functioning, collapse of social systems, inovaton and a reforma of law