

Jakou částku bude Běta ochotna přijmout jako kompenzaci? Pokud se  $x$  sníží z  $b$  na  $\hat{x}$ , klesne celkový užitek Běty o plochu  $C$ . Tuto plochu vypočítáme jako:

$$u_B(b) - u_B(\hat{x}) = \beta(\hat{x} - b)^2$$

Výše kompenzace musí být  $C \leq p \leq D + C$ , což je splněno, pokud  $D \geq 0$ . Tato podmínka je splněna, jelikož

$$D = \alpha(b - a)(b - \hat{x}) > 0$$

Existuje tedy výše kompenzace, kterou je Adam ochoten nabídnout a Běta ochotna přijmout a která povede ke stanovení optimálního  $x$ . Vyjednávání tak může vést ke stejnému výsledku, jako rozhodnutí osvíceného obecního zastupitelstva. Analogicky lze ukázat, že pokud by Adam rozhodoval o  $x$ , pak by Běta mohla kompenzovat Adama za zvýšení  $x$  na  $\hat{x}$ . Běta by byla ochotna nabídnout částku do výše  $A + B$ , přičemž Adam by byl ochoten přijmout nejméně  $A$ .

### 12.2.3 Shrnutí a další literatura

Toho, že vyjednáváním lze dosáhnout společensky optimálního řešení, pokud jsou náklady vyjednávání dostatečně nízké a pokud jsou vymezena vlastnická práva, si všimnul Coase (1960). Důležitým Coasovým poznatkem je, že neexistuje jediné řešení konfliktních situací, které by bylo za všech okolností ideální. Různá institucionální uspořádání dokáží konflikty řešit lépe než jiná, v závislosti na nákladech jejich použití a případně dalších faktorech (Buchanan a Tullock, 1962, Hudík, 2023).

Obvyklé grafické znázornění Coasova přístupu pomocí mezních příjmů a mezních nákladů navrhnul Turvey (1963). Farrell (1987) poukázal na roli asymetrických informací při hledání řešení mezilidských konfliktů v práních a tužbách. Adam zná svoje preference, ale nemusí znát preference Běty a naopak. Za těchto podmínek nemusí vyjednávání vést k optimálnímu řešení, ani když jsou zde nulové náklady vyjednávání a jasně vymezená vlastnická práva. Nedokonalost vyjednávání jako způsobu řešení mezilidských konfliktů v situaci asymetrických informací však neznamená, že skuteční úředníci dokáží tyto konflikty řešit lépe, než sami vyjednávající (Boettke, 1989).

Kahneman a spol. (1990) a navazující literatura poukazují na roli kognitivních omezení při soukromých vyjednáváních. Tato omezení mohou vést k tomu, že lidé budou mezi sebou směřovat méně, než je optimální. Mabsout a Radmard (2020) diskutují tuto literaturu z hlediska Coasovy teorie a List (2022) z hlediska experimentální ekonomie.