

Vyplatí se státu fiskálně dotace vyššího vzdělání?

Matěj Šuster

Argumentuje-li někdo ve prospěch jakékoliv formy školného (včetně tzv. odloženého a podmíněného spláceného školného¹) na vysokých školách, setká se okamžitě s následující námitkou:

„Vysokoškolsky vzdělání lidé vydělávají více peněz než lidé se vzděláním nižším, a proto platí vyšší částky na daních. Zavedlo-li by se školné, platili by si ve skutečnosti vzdělání dvakrát. Jednou formou školného (byť odloženého), podruhé pak prostřednictvím daňového systému.“

Kritici tedy de facto tvrdí, že typický absolvent VŠ si studium zpětně tak jako tak zaplatí, neboť během svého života odvede státu vyšší daně než (např.) typický absolvent střední školy s maturitou. To je sice u většiny absolventů VŠ (ani zdaleka však ne všech) nepochybně pravdou, nicméně je nutno upozornit přinejmenším na tyto dva body.

Za prvé, na danou problematiku musíme pohlížet *kontrafaktuálně*. Nestačí se jen omezit na zkoumání, jak vysoký příjem pobírá typický absolvent VŠ a o kolik více na daních zaplatí ve srovnání s absolventy střední školy. Náklady na studium, které nese stát², je totiž nezbytné porovnat s *čistým přírůstkem* daňových příjmů, který stát obdrží v *příčinné souvislosti* s dotacemi VŠ studia. To znamená, že lze brát v úvahu jen takový přírůstek daňových příjmů, k němuž dojde právě díky státním dotacím. Musíme proto porovnávat daňové výnosy, jež stát utrží v situaci, kdy dotace vysokoškolského vzdělání existují, s daňovými výnosy, jaké *by stát býval utržil*, kdyby tyto dotace nebyly zavedeny. Kdybychom totiž zrušili státní dotace VŠ vzdělání, ještě by to nutně neznamenalo, že by drasticky poklesly investice lidí do vlastního vzdělání či kvalifikace a snížily by se jejich příjmy, a tedy i státu odvedené daně. Obzvláště to platí v těch případech, kdy jsou tyto investice pro dotyčného jednotlivce vysoce výnosné. Očekává-li člověk, že si díky osvojení určitého souboru znalostí a dovedností *zvýší své celoživotní příjmy o takovou částku, jejíž současná hodnota převyšuje současnou hodnotu očekávaných nákladů na získání dané kvalifikace, potom dotyčnou investici učiní tak jako tak, i kdyby státní dotace neexistovaly*.³ Z toho vyplývá, že značná část těchto dotací ve skutečnosti *žádné dodatečné daňové příjmy nepřináší* (v porovnání se stavem "bez dotací").⁴ Je tomu tak proto, že právě lidé, u nichž je pravděpodobné, že díky investicím do vlastního vzdělání získají v budoucnu nejvyšší příjmy, jsou nejvíce motivováni k tomu, aby takové investice učinili i při neexistenci státních dotací. Plošné dotace tak nejvíce „pomáhají“ těm, pro něž by jinak studium bylo relativně nejméně výhodné.

K tomu je nutno připočítat fakt, že cca stejný soubor schopností a dovedností, který získá průměrný absolvent VŠ za pět let studia, by mohl v principu snadno získat *za kratší dobu a podstatně levnějším způsobem*, kdyby vyšší vzdělání bylo založeno na principu svobodné konkurence.⁵ To by samozřejmě dále zvýšilo čistou výnosnost těchto investic z individuálního hlediska, a tedy i pravděpodobnost, že by talentovaný jedinec takovou investici učinil i bez státních dotací. Dnešní vysoké školství trpí všemi neduhy "vzdělávacího socialismu". Prakticky zcela tu schází svobodná konkurence mezi různými typy škol a vzdělávacích programů. Přítom jedině v rámci konkurenčního procesu lze objevit, v jakých případech je op-

(pokračování na straně 2)

Podnikatelé období divokého kapitalismu aneb trochu jiný pohled

Hynek Řihák

Pohled na podnikatele před první světovou válkou je v dnešní době dosti zdeformovaný. Část lidí v nich vidí osoby toužící po zisku za každou cenu, osoby droucí své zaměstnance a sobce, před kterými nás dnes „dobrotivý“ stát chrání. S podobným postojem se však můžeme setkat i v dílech historiků. Příkladem mohou být populární Dějiny zemí koruny české z nakladatelství Paseka. Dle nich například: „*Ovšem podmínky pracovní smlouvy ... si jednoznačně určoval silnější partner – zaměstnavatel*“. Nebo dále: „*...vztah má dáti–dal a proklamovaná svoboda zdůvodňovaly nezáměr většiny továrníků na osudu jejich dělníků*.“ [1] Nemůže být skutečně sporu o tom, že velká část podnikatelů toužila a touží po zisku. K tomu vede zpravidla jediná cesta (odhlížíme od různých dobytých rent, kteří využijí stát pro získání bohatství), a to nabídnout spotřebitelům výrobky a služby, které nejlépe uspokojí jejich potřeby. Pouze ti podnikatelé, kteří dokážou tyto potřeby uspokojit nejlépe, mohou dosáhnout zajímavých finančních zisků. V tomto článku si ukážeme, že ani v dobách tzv. divokého kapitalismu si podnikatelé dost často nenechávali vydělané peníze pouze pro sebe. Nejprve se soustředíme na zaznamenané příklady činností, které mohly podnikatelům přinést i přes vynaložené prostředky finanční zisk. A pak přidáme i zaznamenané příklady činností, z kterých plynul pro podnikatele již jen malý, případně vůbec žádný finanční zisk.¹

(pokračování na straně 2)

Inovativní utopická společnost v novém kabátě

Tomáš Khorel

Před nedávnem jsem měl možnost přečíst si vítěznou práci soutěže pro studenty MBA a managementu „The Ashridge Sustainable Innovation Award 2009“ s podtitulem „Creating Value from the Shift to a Low Carbon Economy“. Vítězná dílo se jmenovalo „Jak může organizace inovovat a tvořit hodnotu díky přesunu k nízkouhlíkové ekonomice“ a jeho autorem byl Jonathan Alexander z Univerzity of Bath ve Velké Británii.

Práce se v úvodu zabývala automobilovým průmyslem, konkrétně porovnáním dvou inovačních proudů. První z nich je představován plánem amerického prezidenta Obamy, který chce do roku 2015 dostat do provozu milión nových hybridních vozů, což však bude při nejlepším tvořit 0,5 % vozového parku USA. Druhý z inovačních proudů se odehrává na zcela odlišném místě planety – v Bangladéši. Jeho duchovním otcem je Muhammad Yunus, podnikatel, novátor a v současnosti už i politik. Yunus proslul mnoha aktivitami, přičemž se vždy snažil zaměřit se na tvorbu skutečně prospěšných služeb a výrobků, které by mohlo využít chudé obyvatelstvo. Jeho posledním majstrýtkem je výroba levného praktického vozidla (ve spolupráci s automobilkou Volkswagen), které si budou moci dovolit i velmi chudí lidé. Yunusova představa je taková, že automobil nebude

(pokračování na straně 3)

timální pětileté (popř. i delší) magisterské prezenční studium a v jakých případech je vhodnější kupř. kratší, ale o to intenzivnější kurz vedený převážně online. Je tudíž hrubou chybou brát dnešní celkové náklady na vyšší vzdělání za "pevně dané", resp. „neměnné“.

Konečně, nesmíme zapomenout ani na ty lidi, kteří *dosáhnou stejně vysokých celožitovních příjmů jako absolventi VŠ, aniž by kdy vysokou školu studovali*. Dejme tomu, že Jiří, který VŠ nikdy nestudoval, je díky svému přirozenému talentu a neformálnímu vzdělání stejně ekonomicky

úspěšný, jako Pavel, špičkový absolvent VŠ. Předpokládejme, že oba během svého života dosáhnou stejně vysokého příjmu a odvedou státu *stejnou částku na daních*. Pavel ale díky svému VŠ studiu čerpal z daňových prostředků výrazně větší prospěch než Jiří, aniž by od něj stát vybral jakékoliv dodatečné daně (zde jde o otázku tzv. horizontální daňové spravedlnosti). Jinak řečeno, vyšší daně (tj. vyšší objem peněz odevzdaných na daních) platí všichni lidé s vyššími příjmy, bez ohledu na to, zda jim stát vyšší vzdělání dotoval, či nikoliv. Odložené a podmíněně splácené škol-

né tak lze chápat coby jakousi specifickou absolventskou daň (časově omezenou), která tuto dílčí daňovou nespravedlnost a nerovnost odstraňuje. Bylo by ovšem žádoucí zároveň odpovídajícím způsobem snížit daňové zatížení, aby zavedení „státního školného“ bylo celkově „daňově neutrální“.

Matěj Šuster je výzkumným pracovníkem Liberálního institutu (matej.suster@libinst.cz)

Podnikatelé období divokého kapitalismu aneb trochu jiný pohled

(pokračování ze strany 1)

Péče o zaměstnance

Za svoji práci tak jako dnes dostávali zaměstnanci mzdu. A podobně jako dnes i v dobách tzv. divokého kapitalismu někteří podnikatelé nebo jejich zástupci poskytovali svým zaměstnancům různé výhody. Důvodem pro jejich poskytování bylo především dosažení vyšší stability pracovní síly. Díky tomu, že zaměstnanec zůstal déle na jednom místě, stával se z něho kvalifikovaný zaměstnanec, tj. učením se zvyšoval jeho lidský kapitál, to bylo výhodné nejen pro zaměstnavatele (vyšší produktivita práce, snížení nákladů na zaučování, méně úrazů atd.), ale i pro samotného dělníka (např. kvalifikovaní dělníci zpravidla vydělávali více). Častá byla (vedle vyšší mzdy) například *výstavba domů a bytů pro dělníky*. Jedním z prvních podnikatelů, který již v letech 1785-6 pro své zaměstnance postavil 44 domků, byl brněnský textilní podnikatel J.L. Köffler.[2] Podobné dělnické kolonie a byty stavěli v pozdější době i jiní podnikatelé. Příkladem může být textilní podnikatel K. Grohmann z Benešova nad Ploučnicí, který stavěl pro své zaměstnance malé, ale útulné byty.[3] Případně pokusy podnikatelů Grohmannů z Vrbna pod Pradědem. Nebo v Karvinském uhelném revíru těžební společnost hrabat Larisch-Mönnichů a Báňská a hutní společnost budovaly na přelomu 19. a 20. století kolonie pro své horníky.[4] Dalším příkladem je činnost Spolku pro chemickou a hutní výrobu (dále jen Spolek)

v Ústí nad Labem, který začal s dělnickou bytovou výstavbou v roce 1868, přičemž jeho cílem bylo získat trvalé a solidní dělníky. V roce 1900 bydlelo v dělnických domech Spolku 1200 lidí a neplatilo se v nich žádné nájemné.[5] Ne všichni dělníci ovšem takovéto bydlení vítali. Důvodem byla skutečnost, že se ztrátou místa mohli přijít i o střechu nad hlavou.

Další poskytovanou výhodou bylo zřizování spolků, pokladen a fondů *k podpoře zaměstnanců v případě nemoci*¹ nebo *i ve stáří* (povinné důchodové pojištění u nás bylo uzákoněno roku 1924). Již zmíněný Spolek založil svoji nemocenskou a invalidní pokladnu roku 1864 a o 5 let později začala tato vyplácet i invalidní penze. V roce 1880 pak vznikl penzijní fond pro úředníky.[5] Firma Georg Schicht, známá výrobou mýdla s jelenem, založila podpůrnou pokladnu pro zajištění zaměstnanců ve stáří roku 1897. Vztahovala se i na zestárlé dělníky a pozůstale po zaměstnancích. Podpora byla vyplácena částečně přímo z darů firmy.[5] Ústeckolabská textilka C. Wolfrum založila spolek podpory v nemoci roku 1883 a starobní fond roku 1908, ten pamatoval také na dělníky a byl financován z darů firmy.[5] Na západní Moravě v Třebíči podnikatel v kožedělném průmyslu C.F.L. Budischowsky založil spolek na podporu nemocných dělníků v roce 1877.[6] A tak by se dalo pokračovat.

Je pravdou, že podnikatelé, kteří poskytovali svým zaměstnancům takové výhody, požadovali

na oplátku určitou kázeň. Třeba zmíněný Budischowsky nestrpěl alkohol, upovídání, neomluvené absence, tzv. modré pondělky (zřejmě běžný jev, kdy velká část dělníků kvůli kocovině nebyla v pondělí schopna pracovat) atd.[6] Je potřeba si také uvědomit, že výše uvedené výhody podobně jako vyšší mzdy někdy představovaly kompenzaci za riziko spojené s prací v rizikovějších provozech, např. v chemických, textilkách, koželužnách (hluk od transmisí, nezdravé výpary, teplota i kolem 40°C atd. – tehdy ovšem jinak vyrábět nešlo).[5]

Podpora vzdělání

Vztah mezi podporou vzdělání ze strany podnikatelů a případnými finančními zisky z této podpory je již méně zřejmý (člověk prošlý takto poskytnutým vzděláním nemusel nutně pro podnikatele později pracovat a ani s ním nic směřovat). Výjimkou bylo (lze-li to označit za vzdělání) *zřizování mateřských školek pro matky-dělnice*. Takovou školku založil roku 1868 pro 70 dětí již zmíněný Spolek.[5] O 10 let později se podíleli na zřízení školky ve slezském Krnově zdejší továrníci Flemmich a Kurz.[7] Důvod byl zřejmý: matky-dělnice mohly pracovat, jejich rodina pak mohla počítat s vyšším příjmem, přičemž o dítě bylo postaráno. Co se týkalo *škol*, příkladů opět najdeme více. Již zmíněný J. L. Köffler postavil pro své zaměstnance evangelickou školu. Liberecký podnikatel H. Till

¹ Tzv. *odložené a podmíněně splácené školné* spočívá v tom, že studenti VŠ mají na výběr, zda školné uhradí okamžitě, anebo zda si splácení školného odloží až do doby, kdy školu dokončí a vstoupí na profesní trh. Rozhodnou-li se pro odložené školné, začnou jej platit až jako úspěšně vydělávající absolventi. Školné pak splácejí tak, že *odvádějí určité procento ze svých příjmů* (např. 3–5 % z dosaženého výdělku), které převyšují zákonem určenou minimální hranici (např. statisticky zjištěná průměrná mzda). Takto pojaté školné bylo zavedeno např. ve Velké Británii, v Austrálii, na Novém Zélandu a v Holandsku.

² Těmito náklady ovšem *nejsou pouze přímé státní dotace* vysokoškolského vzdělání. Do celkových nákladů je nutno dále započítat platby na zdravotní a sociální pojištění, jakož i ušlé příjmy z daní (z příjmu, DPH atd.), které by stát býval od studenta vybral, kdyby místo studia pracoval. Vyjdeme-li čistě pro ilustraci z čísel, která udává Kateřina Vokáčová ve své diplomové práci *Mnohostranná analýza ekonomické efektivity vysokoškolského studia* (Plzeň 2005), pak přímé státní platby na jednoho studenta VŠ činily v roce 2003 zhruba 350 000 Kč. Celkové náklady státu na jednoho studenta však byly ve skutečnosti několikanásobně vyšší – 1 021 669 Kč. Stručně shrnutí této práce, viz: Lukáš Bartoň, *Vysoká škola - investice do budoucnosti*, 5. 2. 2009, <http://dione.zcu.cz/content/vysoka-skola-investice-do-budoucnosti>

³ Problémem by v takovém případě mohlo být leda "rozpočtové omezení" (nedostatek peněz) zájemce o studium, resp. nedokonalosti kapitálové trhu, které by popřípadě bránily tomu, aby se přirozenou cestou vyvinula dostatečně štedrá síť půjček na investice do vlastního lidského kapitálu.

⁴ Vycházím zde samozřejmě z předpokladu, že vyšší vzdělání ve skutečnosti nevytváří významnější „produkční externality“, tj. že neexistuje výraznější rozdíl mezi individuálními tržními výnosy ze vzdělání a „společenskými (ekonomickými) výnosy“; v tomto směru odkazují na článek ekonoma Stevena Yamarika *What does state-level data tell us about the social value of education?*, 19. 9. 2008, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/1664>, a tam uváděnou empirickou literaturu.

⁵ V této souvislosti lze upozornit například na studii Vance H. Frieda *The \$7,376 "Ivies": Value-Designed Models of Undergraduate Education*, Center for College Affordability and Productivity, srpen 2008, http://www.centerforcollegeaffordability.org/uploads/Vance_Fried_Report_Final.pdf. Autor v dotyčné studii ukazuje, že by v principu bylo možné sestavit velmi kvalitní vysokoškolský univerzitní program, jenž by byl daleko levnější (cca 7 376 dolarů na studenta ročně), než jaké jsou skutečné náklady na studenta v prestižních amerických humanitně zaměřených univerzitách (25 000 až 62 000 dolarů ročně), jakož i podstatně méně nákladný, než jsou americké regionální veřejné univerzity (12 000 dolarů), na nichž studuje mnoho cenově senzitivních studentů, ale jejichž výuka je nepříliš kvalitní.

vytvořil roku 1802 částkou 24 tisíc zlatých nadací na založení praktické školy v Liberci.[8] Průmyslník J. hrabě Larisch-Mönnich věnoval na konci 19. století pozemek pro školy a klášter řádu školských sester v Bohumíně.[7] Tentýž vybudoval v roce 1891 školu v Karvině na Jindřišce a o 3 roky později ji převedl bezplatně na řádové sestry. Dalšími školami vybavil každou větší hornickou kolonii, podobně jako Baňská a hutní společnost.[4] Nebylo také neobvyklé, že podnikatel nechal na své náklady vystudovat chudého chlapce ze sousedství. Další činností bylo *zřizování knihoven*. Knihovna firmy G. Schicht měla v době před 1. světovou válkou 10 tisíc svazků.[5] Za zmínku také stojí, že již v dobách před touto válkou některé firmy poskytovaly svým zaměstnancům předplatné míst v divadle.[5]

Charita

Z poskytování charity již podnikatelům neplynuly žádné finanční zisky, ale spíše jen duševní zisky případně společenské uznání. Zajímavé je, že charita se často konala ve spolupráci s církví (podobně jako u vzdělání). Působily zde zřejmě nejen výhody plynoucí z členství v církvi díky kontaktu s lidmi, ale i motiv spasení, tj. de facto dosažení vyšší posmrtné spotřeby, případně prosté potěšení z charity jako jednoho z důležitých náboženských úkonů.ⁱⁱ Poměrně často se zaměřovala na bývalé zaměstnance, kteří však již většinou nemohli v budoucnu pro firmu pracovat. Příkladem může být nadace brněnského továrníka F. Wanniecka, který roku 1888 věnoval 18 tisíc zlatých na zřízení kolonie domů v Brně-Židenicích pro invalidní dělníky.[9] V Ústí nad Labem vybudoval ještě dříve na své náklady M. Schaffner (ředitel výše zmíněného Spolku) azylový dům pro práce neschopné a zestárlé dělníky a jejich rodiny.[5] Textilka C. Wolfrum vyplácela podpory ve stáří bývalým zaměstnancům, kteří již dávno pro firmu nepracovali.[5] Charita však s oborem podnikatelovy působnosti mnohdy vůbec nesouvisela. Najdeme opět řadu příkladů. Od charity provozované známým velkopodnikatelem s uhlím W. Gutmannem, přes zřizování nadací, jako byla ta jihomoravského velkom-

lynáře V. Handlingera a jeho ženy. Ten odkázal 667 tisíc zlatých na stavbu nemocnice a chudobince pro práce neschopné Vídeňany (německé národnosti a křesťanské víry, za 1. světové války bohužel nadace zanikla vlivem inflace a válečného hospodářství).[10] Dalším příkladem může být rodina prostějovských továrníků Wichterlů, která v roce 1912 zřídila a pak přispívala na provoz dětského útulku pro asi 45 dětí v Prostějově, který byl spravován řeholními sestrami.[7] Ve Frýdku továrníkova dědička věnovala svůj dům milosrdným sestram ke zřízení chudobince.[7] Ředitelství uhelných dolů hrabát Larisch-Mönnichů vybudovalo v Karvině v roce 1888 útulek pro osiřelé děti horníků.[4] A opět můžeme pokračovat.^{iv}

Samostatnou kapitolou jsou *zednářské lóže*. Hlavní funkcí lóží byla právě charita, placená většinou členy lóže, proto nepřekvapí zastoupení podnikatelů v těchto lóžích. Pokud se podnikatel dostal do úpadku, ohlašoval v lóži, že z ní vystupuje (nemohl již přispívat na charitu).[11] V neposlední řadě je třeba zmínit podporu podnikatelů propuštěným zaměstnancům v době krize. Příkladem může být krize roku 1873, kdy například v Brně podnikatelé přispívali na tzv. lidové kuchyně pro nezaměstnané.[12]

Závěr

Určitě by se našlo dost podnikatelů, kteří platili svým zaměstnancům jen tržní mzdy (na což měli ostatně nárok) a neposkytovali žádné další výhody ani nepřispívali na charitu. Našli by se i tací, kteří se chovali ke svým zaměstnancům a okolí hrubě. Faktem však je, že mnozí podnikatelé poskytovali výhody svým zaměstnancům nad rámec mzdy, aby dosáhli vyšší stability pracovní síly, a tím i vyššího zisku. Pokud si navíc uvědomíme, že zvláště v době hospodářské konjunktury byla vyjednávací pozice zaměstnanců poměrně dobrá a relativně vysoká byla i jejich mobilita [13], těžko lze pak tvrdit, že zaměstnavatel byl vždy silnějším partnerem při určování podmínek pracovní smlouvy. Jiní podnikatelé poskytovali výhody zaměstnancům a přispívali na charitu, aniž by jim z toho nějaký finanční příjem plynul. Prokazovali tak

nejen zájem o své zaměstnance, ale i o společnost jako celek. Není proto nutné na podnikatele tzv. období divokého kapitalismu hledět skrze prsty.

Hynek Řihák (hrihak@seznam.cz)
Autor děkuje panu Lukášovi Dvořákovi za cenné připomínky.

Použitá literatura

- [1] Pavel Bělina, Jiří Pokorný a kolektiv: *Dějiny zemí koruny české II. Paseka. Praha – Litomyšl 2002.*
- [2] Jiří Čejka a Dana Olivová: *Sedmkrát Brno. Brno 2009.*
- [3] Ladislav Smejkal: *Tajemné stezky Máchův kraj Českolipsko. Regia. Praha 2008.*
- [4] Irena Hajzlerová, Veronika Matroszová: *Karviná. Paseka. Litomyšl 2009.*
- [5] Jana Englová: *K sociální politice velkých průmyslových závodů v druhé polovině 19. a na začátku 20. století.* In: *Studie k sociálním dějinám 6.* Slezské zemské muzeum. Opava 2001.
- [6] Lukáš Fasora: *Podnikatel v kožedělném průmyslu C.F.L. Budichowsky.* In: *Osobnosti moravských dějin (1).* Matice moravská. Brno 2006.
- [7] Dušan Foltýn a kolektiv: *Encyklopedie moravských a slezských klášterů.* Libri. Praha 2005.
- [8] Pavel Vlček a kolektiv: *Encyklopedie českých klášterů.* Libri. Praha 1997.
- [9] http://www.jcbrno.cz/vankovka_1821.php#16
- [10] Martin Markel: *Mlynář - příklad Vinzenze Handlingera.* In: *Člověk na Moravě 19. století.* Centrum pro studium demokracie a kultury. Brno 2008.
- [11] Jana Čechurová: *Sociální skladba českých zednářů.* In: *Studie k sociálním dějinám 6.* Slezské zemské muzeum. Opava 2001.
- [12] Jan Janák: *Hospodářský rozmach Moravy 1740-1918.* Muzejní a vlastivědná společnost v Brně. Brno 1999.
- [13] Lukáš Fasora: *Tovární dělník v textilním průmyslu – příklad Františka Halase st.* In: *Člověk na Moravě 19. století.* Centrum pro studium demokracie a kultury. Brno 2008.

Inovativní utopická společnost v novém kabátě

(pokračování ze strany 1)

produkovat žádné emise. Navíc bude možné vyjmout motor a použít ho jako zavlažovací pumpu.

Alexander v práci ukazuje další příklady netradičních inovačních přístupů, jejichž společným rysem je jakýsi „sociální“ charakter, který je upřednostněn před soukromým podnikatelským zájmem. Tento přístup je demonstrován na několika finančních a energetických

společnostech, například na dalším podnikatelském počínu Muhammada Yunuse – energetické společnosti Grameen Shakti, která je vlastněna přímo svými zákazníky a funguje bez toho, že by byla vlastníkům vyplácena dividenda. Všechn kapitál je reinvestován zpět do společnosti za účelem jejího dalšího rozvoje.

Celá práce pak směřuje k definici hodnoty

a novému pojetí inovací. Alexander zde tvrdí, že finanční hodnota je pouze prostředkem, nikoliv konečným cílem, a že výhradní zaměření se na finanční hodnotu nemůže nikdy vyústit ve skutečně ryzi inovaci. Jako příklad je uveden fakt, že společnost Google dává svým vývojářům 20 % jejich pracovního času k dispozici pro to, aby ho věnovali tomu, co je baví a co nějak sou-

ⁱ Toto rozdělení je spíše orientační a najít mezi nimi ostrou hranici není možné, například charita ve spolupráci s církví mohla přinést nové zákazníky z řad dalších příznivců církve, na druhou stranu podnikatel mohl platit zaměstnanci vyšší mzdu například kvůli špatné finanční situaci zbytku rodiny atd.

ⁱⁱ Tam, kde tato povinnost nebyla vynuována živnostenským zákonem z roku 1859 – ovšem zákon byl benevolentně vynuován; povinné nemocenské pojištění pro většinu dělníků bylo u nás uzákoněno roku 1888.

ⁱⁱⁱ Pro bližší objasnění motivů pro náboženský život a jejich analýzu viz.: Lukáš Dvořák: *Nezamýšlené důsledky povinného pojištění v kontextu židovské nemocenské pokladny Derech Ješoro.* Seminární práce. VŠE Praha 2007.

^{iv} Lidé navíc neměli na výběr pouze charitu, ale mohli se pojistit pomocí různých svépomocných spolků. Viz například Hynek Řihák: *Svépomocné spolky I a II.* Komentáře na webu Liberálního institutu. 2009. Další možností bylo spolehout se na solidaritu v rodině.

visí s Googlem, přičemž není vyvíjen tlak na to, aby tyto aktivity byly pro společnost (alespoň zpočátku) finančně zajímavé. Tím podporuje jejich inovační aktivitu a kreativitu. Alexander poukazuje na to, že pouze takováto volnost v myšlení bez nutnosti přemýšlet nad finančním aspektem celé inovace je skutečná cesta k dosažení skutečné hodnoty.

Jako odrazový můstek dalších úvah je využito pojetí hodnoty chilského ekonoma Manfreda Max-Neefa. Ten rozlišuje mezi pojmy potřeba a „satisfier“, tedy něčím, skrze co je potřeba uspokojena. Jako lidé tak podle něho nemáme potřebu jídla, ale přežití, které je zajištěno pomocí jídla. Nemáme přímo potřebu domu nebo domova, ale máme potřebu cítit se bezpečně, která je uspokojena právě domem/domovem.

Max-Neef identifikuje devět základních lidských potřeb, kterými jsou bytí/přežití, pocit bezpečí, cit, porozumění, účastenství, odpočinek, tvoření, identita a svoboda. V této souvislosti uvádí Alexander dvě poznámky. Současná moderní civilizace se podle něj nezaměřila na uspokojování reálných potřeb („needs“), ale na uspokojování pseudo-potřeb („wants“). Lidé nakupují spoustu věcí, které vlastně ve skutečnosti nepotřebují, mají zálibu ve značkových věcech, které se pak zdánlivě stávají součástí jejich vlastní identity. Skutečná hodnota je dle Max-Neefova názoru generována službami nebo produkty, které mají synergickou povahu – dokáží tedy uspokojit více potřeb najednou. Alexander o tom soudí, že skutečná inovace by měla být hnána touhou uspokojit potřebu, nikoliv jen touhu po něčem (pseudo-potřebu). V podobném duchu uvažoval i J. K. Galbraith v knize *The Affluent Society*, když také rozlišoval dvě skupiny potřeb. Do první skupiny spadaly „absolutní“ potřeby, za které Galbraith považoval takové, jež jsou člověku vlastní od jeho narození, jsou zcela nezbytné pro přežití jednotlivce nebo celého druhu a jsou obsaženy v samotné lidské podstatě. Všechny ostatní pocítované potřeby pak Galbraith řadil do druhé skupiny. Dle něho tyto potřeby vznikaly až v průběhu lidského života tím, v jakém prostředí člověk žije, co kolem sebe vidí a jak na něj okolí působí, a proto je považoval za něco umělého, jakýsi nadstandard, za něco, co není důležité a naléhavé a bez čeho lze dost dobře žít.

V úvodu zmínovaný americký autoprůmysl je podle Alexandra zahlcený pseudo-potřebami a touhami a neprodukuje pravé inovace. Automobil jako takový je tak v americké kultuře vnímán nikoliv jako prostředek dopravy, ale jako pseudo-prostředek uspokojující potřebu identity, svobody a ochrany. Naopak Yunusův plán nového Volkswagenu s odnímatelným motorem je prý synergickým produktem - skutečnou inovací.

Abych to shrnul, celá tato práce je v podstatě kritikou materiálního západního přístupu, který je založen na spotřebě a údajném uspokojování „pseudo-potřeb“, které jsou mezi lidmi podněceny masivními reklamními kampaněmi. Místo skutečného duchovního rozvoje osobnosti tak prý podléháme konzumu a příliš se zaměřujeme na hmotné statky.

Alexander k tomuto poznamenává, že pokud se chceme pokusit vybudovat společnost, ve

které budou na svět přicházet pravé synergické a maximálně užitečné inovace, potom je nezbytné redefinovat pojem hodnoty. Musí být zatracena finanční hodnota jako konečný cíl a hlavním hnacím motorem pokroku se musí stát etické investice a všichni vlastníci firem (akcionáři) prý musí být zcela zodpovědní za chování firmy. Závěrem se Alexander (řečnický) ptá, zda, pokud by opravdu k takto fundamentálním změnám došlo, bychom viděli radikální změnu. Odpověď zní pochopitelně ano. Pouze se domnívám, že by tato změna znamenala něco zcela jiného, než si Alexander myslí.

To, co Johathan Alexander popisuje, je totiž čistá (i když líbivá) utopie. Naprosto je ignorován jeden z hlavních principů ekonomie, totiž fakt, že lidé reagují na incentivy a sledují osobní cíle a prospěch. Představa, že by lidé začali dělat něco jen proto, že se to dělat má a prospívá to ostatním, je asi stejně reálná, jako idea životaschopného komunismu. Ano, takovéto chování se ve společnosti pochopitelně také vyskytuje – není to však nic jiného než projev dobročinnosti. Yunusovy projekty, které byly zaměřeny na chudé lidi, jsou úžasnou ukázkou dobročinnosti. Těžko si lze ale představit, jak by jich mohl dosáhnout, aniž by se v předcházející fázi života choval podle starého známého modelu, kdy je jedinec motivován ziskem. Obvykle až poté, co nakumuluje určité prostředky, je pak schopen projevů dobročinnosti. Je pravda, že lidské chování je ovlivňováno mnoha společenskými institucemi, ale jejich vývoj je většinou velmi pozvolný, a to, že by lidé potlačili svůj naprosto přirozený instinkt sledování vlastního zájmu, je skutečně těžko představitelné. Tím by vlastně zcela změnili svou podstatu – stali by se z nich „osvícení nadlidé“. Možná by se to dalo trochu přirovnat k rase Borgů ze seriálu *Star Trek*, kteří využívali kolektivní vědomí.

Otázka nadměrné spotřeby (tento pojem využívám tak, jak ho vnímá Alexander i Max-Neef i J. K. Galbraith), tedy uspokojování nefundamentálních potřeb, je spíše otázkou pro jiné vědní obory, než je ekonomie. Ekonomie je totiž schopna pouze prostého konstatování, že lidé mají preference. Není však schopna hodnotit kvalitu těchto preferencí, protože by se tím dopustila normativních soudů, které nelze nijak objektivně měřit. V případě, že se vydáme do světa hodnotových soudů, vždy se jedná jen a pouze o individuální subjektivní názor – moralizování, kdy někdo říká, co je a co není správné chování a který vzorec ne/spotřeby je a není v pořádku.

F. A. Hayek ukázal,¹ jak je přístup Galbraitha (ale i Max-Neefa) scestný. Kdybychom měli potřeby hodnotit podle toho, jestli jsou „absolutní“ nebo ne, pak by například muselo být zcela zavrženo vše, čeho jsme dosáhli v oblasti kultury, neboť to není základní lidskou potřebou. Většina potřeb a přání, které pocítujeme, je vyvolána našimi pocity a emocemi, naše estetické vnímání se rozvíjí tím, co kolem sebe můžeme vidět a slyšet. Hudba, literatura, malířství i věda – to vše bychom podle Galbraithova přístupu měli považovat za nedůležité a nadbytečné, protože to neslouží prostému přežití. Učitelé, kteří se v nás snaží vzbudit zájem o tyto oblasti, by měli být

TERRA LIBERA

je vydávána společností TERRA LIBERA.

Kontaktní adresa:

TL, c/o Liberální institut,
Spálená 51, 110 00 Praha 1
E-mail: TL@libinst.cz

Její vydávání není povoleno ani schváleno
žádnou státní institucí.

rovněž zavržení, stejně jako celý proces vzdělávání. Je evidentní, jak je takovýto směr uvažování mylný.

Hodnota je výhradně individuální záležitostí. Je zřejmé, že každý jednotlivec přisuzuje různým věcem různou hodnotu, a pokud se rozhodne jakkoliv změnit svůj hodnotový žebříček, pak nemůže být pomocí nástrojů, jež má ekonomie k dispozici, nijak kritizován.

Dále, vize, že se lidé budou podílet na řízení firem, aniž by z toho očekávali nějaký profit, se mi jeví jako naprosto nereálná, protože nevidím důvod, proč by něčemu podobnému věnovali úsilí, když by z toho prakticky nic neměli. Opakovaně – takovýto model již existuje v podobě neziskových a dobročinných společností a sdružení. Že by ale měly být na tomto základě postaveny všechny obchodní firmy, je fikce.

Pojetí inovací založené na hodnocení toho, jaké potřeby či přání inovace řeší, je také podivné. Dle toho pojetí je americká verze inovací v automobilovém průmyslu „nepřehodnotnou“ inovací, kdežto výroba Yusufova modelu VW je skutečnou inovací. Jinými slovy řečeno - dle tohoto pojetí můžeme za inovaci považovat pouze to, co saturuje některou ze základních potřeb. Cokoliv jiného pak už není považováno za skutečnou a užitečnou inovaci a je vnímáno spíše jako plýtvání časem, energií a vzácnými zdroji.

Zde je opět popřen ekonomický princip incentívů. Inovace se totiž uplatní v tom případě, že o ni bude mít nějaká strana zájem a pro jejího autora bude nějakým způsobem dostatečně rentabilní. Navíc je jedno, zda řeší „základní potřeby“ nebo „nadstandardní potřeby“, které nejsou zcela esenciálně nezbytné pro uspokojení základních lidských potřeb. Pokud totiž bude inovace vnímána pozitivně, pak plní svůj účel a jedná se o užitečnou změnu.

Vítězná esej Johathana Alexandra tak v žádném případě není založena na ekonomickém základě (ten ignoruje), ale je moralisticky laděným pojednáním o tom, jaké hodnoty by měli lidé uznávat a ctít. Vize nové společnosti vybudované na výše zmíněných principech se svým utopickým nádechem blíží ideji komunismu, který je v praxi rovněž nerealizovatelným konceptem.

Tomáš Khorel, Centrum pro studium
konkurence, Liberální institut
(tomo7@seznam.cz)

1 Friedrich A. Hayek: The Non Sequitur of the „Dependence Effect“, Southern Economic Journal, Vol. 27, April 1961