

OBHAJOBA NEOBHAJITELNÉHO

Pasák, prostitutka, stávkokaz, slumlord,
pomlouvač, lichvář a další obětní beránci
v sebrance padouchů naší společnosti.



WALTER BLOCK

Praha, 2012

Překlad z anglického originálu „Defending the Undefendable“,
Ludwig von Mises Institute, Alabama, 2008.

Vydal: Ludwig von Mises Institut, o.s.

www.mises.cz

Překlad:

Martin Pánek	kap. 30
Jakub Skala	kap. 7-10, 26-28
Radim Smetka	kap. 11-13
Dominik Stroukal	kap. 1-5, 14-18, 20, 29, 31-32
Dan Šťastný	kap. 6
Jan Zvěřina	kap. 19, 21-25

Editace a korektury: Dominik Stroukal

Sazba a obálka: Dominik Stroukal

ISBN: XXX

OBSAH

needitovaná, neautorizovaná verze

PŘEDMLUVA MURRAYHO N.
ROTHBARDA

KOMENTÁŘ F. A. HAYEKA

Při čtení Obhajoby neobhájitelného se cítím jako kdysi, když jsem podstoupil léčbu šokem, kterou mě před více než padesáti lety Ludwig von Mises obrátil v konzistentního obhájce svobodného trhu. I teď si na první pohled říkám „to už je moc“, ale nakonec uznám, že máte pravdu. Dalo by se říci, že je to tvrdá léčba, ale pomůže vám, i když ji nenávidíte. Skutečné pochopení ekonomie vyžaduje vyvedení z omylů, předsudků a iluzí. Znamé ekonomické omyly často vyjadřují neopodstatněné předsudky vůči jiným povoláním a dokazováním nepravdivosti těchto stereotypů činíte skutečnou službu, ačkoliv v očích většiny na popularitě neporostete.

ÚVOD

Lidé, kteří jsou představeni v této knize, jsou všeobecně považováni za padouchy, a funkce, které tito lidé ve společnosti plní, za škodlivé. Dokonce je někdy sama společnost považována za zatracenou, protože plodí tyto zavrženíhodné postavy. Nicméně, tato kniha se soustředí na následující:

Tito lidé se nedopustili žádného pochybení násilné povahy;
Prakticky ve všech případech jsou pro společnost prospěšní;
Pokud bychom zakázali jejich činnost, uškodíme sami sobě.

Podnětem pro tuto knihu je liberatrianismus. Základní premisou této filosofie je, že je nepřijatelné dopustit se agrese proti někomu, kdo se jí sám nedopouští. Agresí pak není myšlena asertivita, hašteřivost, soutěživost, dobrodružnost, hádavost nebo nesouhlasnost. Agrese je použití násilí, takového jako je vražda, znásilnění, loupež nebo únos. Libertarianismus neznamená pacifismus; nezakazuje použít násilí k obraně nebo dokonce v odvetě proti jinému násilí. Libertariánská filosofie odsuzuje pouze iniciaci agrese – použití násilí proti nenásilné osobě nebo jejímu majetku.

A není na tom nic neobvyklého nebo kontroverzního. Většina lidí by to z celého srdce podpořila. A skutečně, tento cit je nedílnou součástí naší západní civilizace, je zakotven v zákonech, v ústavě a v přirozeném právu.

Jedinečnost liberatarianismu nelze shledat v tomto základním principu, ale v jeho naprosto, někdy až šíleným způsobem, konzistentním uplatňování. Například většina lidí nevidí rozpor mezi tímto principem a naším daňovým systémem. Libertariáni ano.

Zdanění je v rozporu se základním principem, neboť zahrnuje agresi proti neagresivním občanům, kteří odmítají platit. A není ani nejmenší rozdíl v tom, že vláda na oplátku za daně nabízí statky a služby. Co je důležité, je to, že tento takzvaný „obchod“ (daně za vládní služby) je vynucen. Jedinec nemá žádnou možnost se svobodně rozhodnout takový obchod neuzavřít. Nic nemění ani fakt, že většina lidí tento způsob nuceného zdanění podporuje. Iniciale agrese, i když má podporu většiny, je nepřijatelná. Libertarianismus ji zde odsuzuje stejně jako kdekoliv jinde.

Další rozdíl mezi přesvědčením libertariánů a přesvědčením ostatních lidí ve společnosti je ten, že ne vždy je iniciace násilí špatná. Libertariáni stojí za tím, že co se týče politické teorie, nic, co není iniciací násilí, není špatné, a tedy nic, co není iniciací násilí, by nemělo být postaveno mimo zákon. A to je základem pro první část mého tvrzení. Tito takzvaní „padouši“ nejsou v žádném případě padouchy, a to v tom smyslu, že se nedopouští žádného násilí proti někomu, kdo se ho sám nedopouští.

Jakmile si uvědomíme, že nikdo z této zdánlivé galerie padouchů není vinen z žádných násilných špatností, není problém uznat i druhý bod: prakticky všichni lidé, o kterých se bavíme, prospívají zbytku společnosti. Tito lidé nejsou agresory. Nikomu nic nevnucují. Pokud jsou s nimi jiní členové společnosti ve styku, jsou tyto vztahy dobrovolné. A lidé se účastní dobrovolných transakcí, protože cítí, že z nich mohou něco získat. A protože lidé dobrovolně obchodují s našimi „padouchy“, musí od nich dostávat něco, po čem touží. „Padouchové“ jim poskytují nějaký užitek.

Třetí bod vyplývá nevyhnutelně z druhého. Vzhledem k tomu, že dobrovolná směna (jako jediná možná interakce pro ty, kteří se jako obětí beránci vzdali násilí) nutně prospívá všem zúčastněným, zákaz dobrovolné směny jim škodí. Ve skutečnosti je to, co tvrdím, ještě zásadnější. Tvrdím, že zákaz činností lidí,

o kterých se zde bavíme, škodí nejen zúčastněným stranám, ale může zásadně škodit i nezúčastněným. Jeden do očí bijící příklad je zákaz prodeje heroinu. Mimo toho, že škodí prodejci a jeho zákazníkovi, je zákaz prodeje heroinu zodpovědný za velkou část trestných činů spáchaných v naší společnosti, za kriminalitu policistů a v dalších různých oblastech za všeobecné zhroucení práva a pořádku.

Tím nejdůležitějším, co bych chtěl v tomto úvodu říci – naprostý základ mého postoje – je to, že existuje zásadní rozdíl mezi iniciací agrese a všemi ostatními akty, které se nám sice mohou nelíbit, ale neinicují žádnou agresi. Je to pouze a jen akt agrese, co porušuje lidská práva. Nečinit agresi musí být považováno za základní zákon společnosti. Lidé, o kterých se bavíme v této knize, ačkoliv jim nemohou přijít média na jméno a jsou bez rozmyslu odsuzováni téměř každým, neporušují práva nikoho z nás, takže by neměli být předmětem soudních sankcí. Jsem přesvědčen, že jsou obětními beránky – jsou vidět, nechávají na sebe útočit, ale musí být obhájeni, pokud má spravedlnost zvítězit.

Tato kniha je obhajobou trhu. Vyzdvihuje speciálně ty účastníky svobodného trhu, kterým jejich kritici nemohou přijít na jméno nejvíce. Protože pokud je možné dokázat, že cenový systém je prospěšný i v těchto extrémních případech, potom je pozice tržního systému posílena obecně.

Je však důležité vymezit se proti jedné možné dezinterpretaci. Tato kniha netvrdí, že trh je morální ekonomickou institucí. Je pravda, že systém zisků a ztrát přinesl lidem nepřeberné množství spotřebního zboží a služeb, tak jako nikdy nic v celé historii světa. Tyto výhody se staly předmětem závidění všech lidí, kteří neměli to štěstí žít pod jeho vlajkou. Vzhledem k chutím, touhám a preferencím koncového spotřebitele je trh nejlepším známým prostředkem dosažení jejich uspokojení.

needitovaná, neautorizovaná verze

Ale trh také poskytuje statky a služby – jako jsou hazardní hry, prostituce, pornografie, drogy (heroin, kokain atd.), alkohol, cigarety, swingers kluby, ponoukání k sebevraždám – jejichž mravní status je, mírně řečeno, velmi pochybný a v mnoha případech velmi nemorální. Systém svobodného podnikání tudíž nemůže být považován za morální. Jako prostředek uspokojování spotřebitelů může být jen tak morální, jak morální jsou cíle účastníků trhu. A protože tyto cíle se velmi liší, od naprosto zvrácených přes nemorální až ke zcela oprávněným, trh musí být považován za amorální – ani nemorální, ani morální.

Trh je, jinak řečeno, jako oheň, pistole, nůž nebo psací stroj: skvěle účinný prostředek jak k dobrým tak špatným cílům. Skrze svobodný trh jsme schopni dosáhnout ctnostných činů, ale také jejich pravého opaku.

Jak tedy můžeme obhájit nemorální činnosti některých účastníků trhu? Vychází to z filosofie liberatrianismu, která se omezuje pouze na zkoumání konkrétního problému. Ptá se, za jakých podmínek je násilí ospravedlnitelné? A odpovídá, že násilí je ospravedlnitelné pouze jako prostředek obrany, odpovědi na předchozí násilí nebo odvetných opatření proti němu. To mimo jiné znamená, že vláda není ospravedlněna v pokutování, trestání, věznění či ukládání trestů smrti lidem, kteří se chovají nemorálně – pokud se tito lidé zdržují hrozeb nebo samotné iniciace fyzického násilí proti lidem nebo majetku druhých. Libertarianismus proto není filosofií života. Nestanovuje hranice mezi dobrým a zlým, mezi morálním a nemorálním, mezi vhodným a nevhodným.

Obhajoba takových lidí, jako jsou prostitutka, pornograf a další, je tedy velmi omezená. Skládá se pouze z tvrzení, že tito lidé neinicují fyzické násilí. Proto je, podle libertariánského principu, nelze nijak trestat. To znamená pouze, že jejich činy by neměly být trestány vězením či jinými formami násilí. Rozhodně to neznamená, že jsou jejich činy morální, správné nebo dobré.

1. PROSTITUTKA

Přestože se staly předmětem neustálého obtěžování puritánskými zákony¹, církevními skupinami, obchodními komorami a jinými, prostitutky neustávají v obchodování s veřejností. Hodnota jejich služeb byla prokázána skutečností, že je lidé navzdory zákonům a odporu veřejnosti neustále vyhledávají.

Prostitutku můžeme popsat jako někoho, kdo se účastní dobrovolné směny sexuálních služeb za poplatek. Avšak nejdůležitější částí této definice je ona „dobrovolná směna“. Na jedné titulní straně jakéhosi časopisu americký malíř a ilustrátor Norman Rockwell zachytil pravou podstatu prostituce, ne-li více. Ilustrace zobrazovala mlékaře a koláčníka, jak sedí u svých vozů a vychutnávají si dohromady koláč s mlékem. Oba byli zřetelně spokojeni se svou „dobrovolnou směnou“.

Lidé bez dostatečné představivosti neuvidí žádnou souvislost mezi prostitutkou bavící svého zákazníka a výše uvedeným příběhem o mléku a koláči. Ale v obou případech se dva lidé dobrovolně sešli ve snaze se navzájem uspokojit. Ani v jednom z těchto případů nebyl použit podvod nebo násilí. Samozřejmě je možné, že zákazník si po čase uvědomí, že služby, které za daný obnos od prostitutky získal, za to nestály. I prostitutka může zjistit, že vyplacené peníze jí vzhledem ke službám, které zákazníkovi poskytla, nestačí. Stejně nespokojení mohou být i mlékař s koláčníkem. Mléko mohlo být kyselé a koláč nedopečený. Ale všechny tyto nářky vznikly až po směně, a proto ji stále můžeme

1 Tzv. blue laws, zákony především náboženského charakteru, které zakazují například prodej alkoholu, sexuálních služeb nebo obchodování v neděli. Některé z těchto zákonů zůstaly v platnosti na území USA a Kanady, typickými představiteli jsou pak islámské země nebo Izrael. Pozn. překl.

označovat za „dobrovolnou“. Pokud by se směnou někdo ze zúčastněných nesouhlasil, neuskutečnila by se.

Jsou mezi námi ženské aktivistky, které bědují nad utrpením ubohých a utlačovaných prostitutek a které se domnívají, že jejich životy jsou ponižující a vykořisťované. Prostitutka ale nepovažuje svoji práci za špatnou. Po zvážení kladů (vysoké odměny za krátkou dobu) a záporů (obtěžování ze strany policie, nucené provize pasákům, špatné pracovní podmínky) se očividně rozhodla preferovat prostituci, jinak by v ní nepokračovala.

Samozřejmě existuje řada negativních zkušeností prostitutek, které popírají výše naznačený obraz „šťastné šlapky“. Některé prostitutky jsou závislé na drogách, některým ubližují pasáci a některé jsou drženy v bordelech násilím. Avšak tyto zkušenosti mají jen málo co dočinění s vlastní kariérou prostitutky. Existují únosy doktorů a sester kvůli operacím stíhaných zločinců, existují truhláři závislí na drogách nebo účetní, které okradli lupiči. Těžko bychom usuzovali, že kterékoliv z těchto povolání je podezřelé, ponižující nebo vykořisťované. Život prostitutky je tak těžký, jak těžký si ho přeje mít. Zvolila si povolání dobrovolně a může ho kdykoliv opustit.

Proč tedy všechno to obtěžování a zákazy prostitute? S jistotou není vinen zákazník, ten je dobrovolným účastníkem. Pokud by se zákazník rozhodl, že si již nechce prostitutku vydržovat, může kdykoliv přestat. Stejně tak nepřichází prohibice od prostitutek samotných. Ty se dobrovolně rozhodly plnit svůj úkol a mohou s ním téměř kdykoliv přestat, pokud změní názor na jeho relativní výhody.

Impuls pro zákaz prostitute pochází od „třetích stran“, které se směny přímo neúčastní. Jejich důvody se liší skupina od skupiny, oblast od oblasti a rok od roku. Společné mají to, že jsou mimo směnu. Nemají nic společného s otázkou prostitute a měly by být ignorovány. Dovolit jim rozhodovat o prostituci je stejně

absurdní, jako dovolit náhodnému kolemjdoucímu rozhodnout o směně mezi mlékařem a koláčníkem.

Proč se s každým z těchto případů nakládá odlišně? Představte si ligu nazvanou „slušní jedlíci“, kteří se organizují pro obhajobu doktríny hlásající, že pít mléko ke koláči je špatné. I kdybychom ukázali, že liga proti koláčům s mlékem a liga proti prostituci mají stejný intelektuální základ – a sice žádný –, reakce na tyto aktivity by se stejně lišily. Pokus o zákaz pití mléka ke koláčům by vzbudil pouze posměch, narozdíl od více tolerantního postoje k pokusu o zákaz prostituce. Funguje zde něco, co spolehlivě odolává intelektuálnímu prozkoumávání této otázky. Proč ještě nebyla prostituce zlegalizována? Přestože argumenty proti této legalizaci nemají žádný smysl, nikdy nebyly intelektuální obcí napadeny jako pochybné.

Rozdíl mezi sexuální směnou (jako v případě prostituce) a jinými směnami (jako je koláč za mléko) se zdá být založen na hanbě, nebo alespoň propojen s hanbou, kterou cítíme, nebo jsme přesvědčováni, že máme cítit, při myšlence „sexu za peníze“. Muž je stěží „chlapák“ a žena rozhodně nemůže být atraktivní, pokud za sex platí.

Ilustruje to následující dobře známý vtip. Dobře vyhlížející muž se táže pohledné a počestné ženy, jestli by s ním šla na ložě za sto tisíc dolarů. Žena je nabídkou šokována, ale zváží, že by oněch sto tisíc mohla dát na charitu. Přestože je si vědoma, že jde o prostituci, přeci jen jde o velké peníze. Navíc daný muž nevypadá nebezpečně nebo nevzhledně. Nesměle tedy odpoví: „Ano.“ Muž v zápětí opáčí: „A co za dvacet dolarů?“ Žena muži vrazí facku a rozhořčeně vykřikne: „Co si to dovolujete? Kdo si myslíte, že jsem?“ Na to muž odpovídá: „Nuže, kdo jste, jsme si již ujasnili. Teď se jen domlouváme na ceně.“ To, do jaké míry je jeho odpověď ránou pro onu ženu, je stále ještě ničím oproti pohrdání, které se snáší na prostituci ve skutečnosti.

Existují dva možné přístupy, kterými lze bojovat proti názoru, že platit za sex je ponižující. Tím prvním je frontální útok, který jednoduše popírá, že je špatné platit za sex. Takový útok ale těžko přesvědčí ty, kteří jsou přesvědčeni, že prostituce je špatná. Druhým přístupem je ukázat, že my všichni vždy za sex platíme – každý jediný z nás, v kterémkoliv okamžiku – a tedy, že bychom se neměli šťourat ve věcech, které jsou mezi prostitutkou a jejím zákazníkem.

Jak jen můžeme tvrdit, že se všichni během svých sexuálních aktivit účastníme směny? Přinejmenším musíme vždy svému potenciálnímu partnerovi něco nabídnout, aby souhlasil se sexuálním stykem. V případě prostituce jde o peníze. V ostatních případech není směna natolik zřejmá. Mnoho seznamovacích stereotypů je zřetelně v souladu s případem prostituce. Od muže se očekává, že zaplatí kino, večeři, květiny..., a od ženy se očekává, že se muži odvděčí sexuálními službami. Manželství, ve kterých muži poskytují finanční zajištění a ženy se starají o domácnost a poskytují sexuální služby, také jasně odpovídají modelu směny.

Ve skutečnosti jsou všechny dobrovolné mezilidské vztahy směnou. Od milostných po ryze intelektuální. V případě romantické lásky a manželství je směna uskutečňována prostřednictvím citů, pozornosti, laskavosti apod. Pokud bude směna úspěšná, partneři v ní mohou najít zalíbení. Ale stále jde o směnu. Je zřejmé, že dokud neposkytneme city, pozornost, laskavost apod., nemůže nám partner nic opětovat. Stejně je to u intelektuálních vztahů. Pokud si dva „nesobečtí“ básníci navzájem nic „neposkytují“, jejich vztah přestane existovat.

Kde je směna, tam jsou také platby. Tedy tam, kde existují platby za vztah, což platí o sexuálním styku stejně jako o manželství nebo o některých typech seznamování, tam je - vzhledem k definici tohoto pojmu - prostituce. Někteří společenští komentátoři správně přirovnávali manželství k prostituci. Ale nejen

needitovaná, neautorizovaná verze

manželství, nýbrž všechny vztahy, které jsou založené na směně, ať již je sex jejich součástí či nikoliv, jsou druhem prostituce. Místo odsouzení všech těchto forem mezilidských vztahů kvůli jejich podobnosti s prostitucí by mělo být na prostituci jednoduše nahlíženo jako na interakci, které se všechny lidské bytosti čas od času účastní. Neměly by zaznít žádné námitky k žádnému z těchto vztahů – ani k manželství, ani k přátelství, ani k prostituci.

2. PASÁK

Pasáci jsou již od nepaměti chápáni jako paraziti, kteří se živí na svých prostitutkách. Pro spravedlivé posouzení však musíme prozkoumat, jaká je skutečná podstata jejich práce.

První, co si žádá vysvětlení, je tvrzení, že pasáci používají donucení a hrozí násilím, aby získávali a udržovali si vydělávající prostitutky. Někteří pasáci to dělají, ale je to dostatečné tvrzení pro zavrnutí celého povolání? Existuje vůbec nějaké povolání, kde se ani jeden člověk nedopouští špatností? Existují zedníci, instalatéři, hudebníci, kněží, lékaři a právníci, kteří porušili práva jiných lidských bytostí. Avšak tato povolání nejsou těmi, které bychom zavrhlí jako takové.

A tak by to mělo být i s pasáckým povoláním. Činy jakéhokoliv, dokonce i všech pasáků zároveň, nemohou být oprávněním k zavržení celého povolání jako takového, pokud tyto činy nejsou skutečně nedílnou součástí jejich povolání. Povolání únosce malých dětí pro výkupné je špatné povolání jako takové. I když mohou někteří únoscí vykonávat i dobré skutky, například přispívat část výkupného na charitu, nebo dokonce i kdyby to dělali všichni, jejich povolání se nestává o nic méně ohavným, neboť to, co je jeho podstatou, je špatné. Kdyby byla činnost, která je podstatou pasáctví, špatná, potom by muselo být pasáctví taktéž zavrženo. Proto, abychom mohli zkoumat pasáctví, musíme ignorovat všechny špatnosti, které může libovolný pasák spáchat a nemají vůbec nic společného s jejich povoláním jako takovým.

Podstata pasáctví jako takového je stejná jako u každého zprostředkovatele, brokera. Stejně tak jako obchodník s nemovitostmi, pojištěním, akciemi, investicemi, komoditními futures atd., pasák slouží jako prostředník propojující účastníky obchodu s nižšími náklady, než by jinak museli nést, pokud by obchod uzavřeli bez

jeho zprostředkovatelských služeb. Všichni účastníci obchodu na obchodníkově zprostředkování získávají, jinak by jeho služeb nevyužívali. A stejně tak v případě pasáka. Zákazník je ušetřen zbytečného a nákladného čekání a hledání. Je jednodušší zavolat pasákovi a nechat si vybrat prostitutku, než trávit čas a úsilí hledáním v ulicích. Zákazník také s jistotou ví, že je mu prostitutka doporučena.

A prostitutka také získává. Šetří čas, který by jinak strávila hledáním zákazníka. Je také chráněna pasákem od nežádoucích zákazníků. A od policistů, jedné z profesí, jejíž podstatou je zabránit prostitutce se účastnit dobrovolného obchodu mezi souhlasícími dospělými. Přiřazováním, které pasák zajišťuje, získává prostitutka větší bezpečí než během šlapání na ulici nebo při tanci v baru.

Prostitutka není o nic více vykořisťována pasákem, než je vykořisťován dělník obchodníkem, který mu zajišťuje zakázky, nebo herečka, která platí procenta svému agentovi, aby ji hledal nové role. Ve všech těchto případech zaměstnavatel získává skrze služby svých zaměstnanců více, než je mzda, kterou jim platí. Kdyby tomu tak nebylo, vztah mezi zaměstnancem a zaměstnavatelem by nevzniknul. Stejně vzájemné výhody pak s sebou nese i vztah mezi prostitutkou a pasákem (zaměstnavatelem a zaměstnancem).

Profesionální pasák vykonává nezbytné funkce zprostředkování. Jeho povolání je přinejmenším více čestné než povolání zprostředkovatelů v bankovníctví, pojišťovnictví nebo na akciovém trhu. Ti se spoléhají na restriktivní zákony státu, které jim omezují konkurenci, zatímco pasák nemůže v žádném případě použít zákon, aby si zachránil místo.

3. ŠOVINISTICKÉ PRASE

Ženské emancipační hnutí je směsicí různých programů a je složené z různých skupin s rozdílnými cíli. Intelekt schopný rozlišování může některé z těchto cílů přijmout a jiné odmítnout. Bylo by pošetilé považovat různé hodnoty a postoje za stejné jen kvůli stejnému zastřešení. Názory emancipačního hnutí můžeme roztrdit do čtyř různých skupin – a každá z nich vyžaduje odlišný přístup.

NÁSILÍ PÁCHANÉ NA ŽENÁCH

Vedle vraždy je nejbrutálnějším násilným aktem znásilnění. Přesto ne vždy je v této mužské společnosti znásilnění nezákonné. Například pokud je spácháno manželem. A i když je spácháno mimo „svatost“ manželskou, zákony s ním zachází ne úplně tak, jak bychom si přáli. Kupříkladu pokud existovala jakákoliv předchozí známost mezi násilníkem a jeho obětí, soud předpokládá, že později v daném případě nemohlo jít o znásilnění. Ještě do nedávné doby bylo k prokázání znásilnění zapotřebí svědků. Nebo například pokud přátelé násilníka odpřísáhli, že měli pohlavní styk s obětí, soud označil oběť za „nemorální“ a její výpověď se tak stala prakticky bezvýznamnou. Totéž platí, pokud je obětí prostitutka. Absurdním způsobem se argumentuje, že prostitutka nemůže dělat nedobrovolně to, co během své práce dělá dobrovolně.

Jeden z nejprůtažlivějších aspektů ženského emancipačního hnutí je boj za větší tresty za znásilnění a za odškodnění obětí. Dříve zastávali lidé, kteří seděli na podobných křeslech jako dnešní feministky (tj. levičáci), lehčí tresty za znásilnění a obecně „přeochranu“ zločinců. V jejich očích byly zločiny včetně znásilnění způsobeny převážně chudobou, rozpadem rodiny, nedostat-

kem rekreačních zařízení apod. Jejich „řešení“ z tohoto „vhledu“ přímo vycházelo: více péče, více parků a hřišť pro znevýhodněné, poradny, terapie atd. Na rozdíl od nich feministky naléhaly na tvrdší tresty odnětí svobody pro násilníky – a co je nejhorší – bylo to jako závan čerstvého vzduchu.

Přestože je znásilnění nejvýraznějším případem, kdy se vládá účastní násilí proti ženám, existují i jiné případy. Zvažte, co způsobují zákony proti prostituci. Takové zákony zakazují dobrovolnou směnu mezi vzájemně souhlasícími dospělými. Škodí ženám, protože jim brání si čestně vydělávat. Pokud byste ani tak nevěřili, že jsou to zákony zaměřené proti ženám, zvažte fakt, že ačkoliv je prostituce ilegální jak pro zákazníka tak pro prodávajícího, muž (zákazník) není téměř nikdy potrestán, zatímco žena (prodávající) je.

Dalším příkladem je potrat. Ačkoliv už jsou možné, stále jsou potraty omezeny řadou obstrukčních pravidel. Jak úplný zákaz potratů, tak současné zákonem definované a hlídané potraty jsou v přímém rozporu s velkým morálním principem vlastnictví sebe samotného. Proto jsou návratem do otroctví, což je situace definovaná hranicemi nastavenými mezi lidmi a jejich právem na sebevlastnictví. Pokud žena vlastní své tělo, potom vlastní i svou dělohu a jen ona sama má plné a jediné právo určit, zda bude mít dítě nebo ne.

Vláda podporuje nebo se sama účastní násilí na ženách rozmanitými způsoby. Až do nedávné doby neměly ženy stejná práva jako muži v oblastech vlastnictví nebo smluv. Stále existují zákony, které brání vdaným ženám, ale nikoliv mužům, prodávat svůj majetek nebo podnikat bez svolení svých manželů. Na některých státních univerzitách jsou náročnější vstupní podmínky pro ženy než pro muže. Neslavný americký „tracking systém“ posílal na veřejných školách chlapce do „mužských“ kroužků (sportovní nebo řemeslné) a dívky do „ženských“ (vaření nebo šití).

Je důležité si uvědomit, že všechny tyto problémy mají dva společné jmenovatele: násilí páchané na ženách a skutečnost, že jsou neoddělitelně spjaty se státním aparátem. Ačkoliv to není široce přijímáno, platí to stejně tak o znásilnění a prostituci jako ostatních příkladech, které byly vyjmenovány výše. Co jiného by znamenalo říct, že žena nemá právo na potrat, na vlastnictví, na podnikání, než že ženy, které se těchto aktivit zúčastní, budou zastaveny státní mocí, pokutami nebo vězením.

Jistě, diskriminovat může vláda i jednotlivci. Ale je to pouze diskriminace ze strany vlády, co porušuje práva žen. Pokud diskriminuje jednatel, dělá to se svými vlastními zdroji, pod svým vlastním jménem. Ale když diskriminuje vláda, dělá to se zdroji, které vzala lidem, a ve jménu všech. To je zásadní rozdíl.

Pokud se soukromý podnik, například kino, rozhodne diskriminovat, riskuje ztrátu peněz a možný bankrot. Lidé, kteří s takovou diskriminací nesouhlasí, mohou kdykoliv přestat danou instituci sponzorovat nebo si u ní objednávat služby. Ale pokud diskriminuje stát, lidé nemají tyto možnosti a státu nehrozí bankrot. Dokonce pokud lidé, kteří jsou proti diskriminaci, mohou z dané instituce odejít a přestat platit (například studenti ze státních škol), stát má jiné cesty, jak je donutit platit nadále. Může zvednout daně a donutit je platit pod hrozbou donucení.

Dokonce i poplácání ženského pozadí je neoddělitelně spjato se státním aparátem. Srovnejte si, co se stane, když se sexuální obtěžování vyskytne v rámci soukromého prostoru (obchodního domu) nebo pokud k němu dojde na veřejném místě (na ulici, jen blok od obchodu). Pokud je žena obtěžována na soukromém území, celá síla systému zisků a ztrát svobodného podnikání začne daný problém řešit. Je v zájmu podnikatele, aby předcházel takovému jednání a trestal ho. Pokud tak neučiní, ztratí zákazníky. Ve výsledku existuje soutěž mezi obchodními domy v zajištění pohodlného a bezpečného prostředí pro své zákazníky. Ti, kteří

se postarají o největší bezpečí, si mohou užívat nejvyšších zisků. Ti, kteří selžou, ať už kvůli ignorování problému nebo kvůli neúspěchu v implementování ochranných prvků, budou mít tendenci k největším ztrátám. Samozřejmě to neznamená, že plácání a jiné útoky ustanou. Takové chování bude existovat vždy, dokud zůstanou lidé morálně nedokonalí. Ale tento systém podporuje skrze zisky a ztráty takové podnikatele, kteří jsou schopni kontrolovat situaci.

Ve srovnání s tím, co se vyskytuje na veřejném prostranství, vypadá soukromý systém jako dokonalost sama. Ve veřejném prostranství neexistuje téměř žádný podnět k řešení takového problému. Nikdo automaticky neztrácí, když je žena plácnutá nebo jinak obtěžována. Odpovědnost dostala městská policie, ale ta funguje bez motivů a následných výhod systému zisků a ztrát. Jejich platy placené z daní nejsou nijak vztaženy k jejich výkonu a nejsou nijak snižovány, když jsou v jejich oblasti obtěžovány ženy. Nyní je zřejmé, proč k většině sexuálních útoků dochází na ulicích a ne v obchodech.

NENÁSILÍ PÁCHANÉ NA ŽENÁCH

Mnohé jednání směrem k ženám není, striktně řečeno, násilné. Například pískání, pošilhávání, vysmívání se, narážky, nežádoucí flirtování atd. (Samozřejmě je často složité dopředu určit, co je žádoucí a co nežádoucí.) Podívejte se na sexuální narážky, ke kterým průběžně mezi mužem a ženou dochází. Ačkoliv pro mnoho lidí, a zejména pro ty v ženském hnutí, není mezi tímto druhem chování a násilným jednáním rozdíl, rozdíl je mezi nimi zcela zásadní. Oboje mohou být pro ženy nepříjemné, avšak jen jedno je fyzickým útokem. To druhé nikoliv.

Existuje mnoho dalších činností, které spadají do stejné kategorie. Například sexuální vulgarismy („buchta“ nebo „prdelka“), obhajoba dvojích mravů, určitá pravidla etikety, zdůrazňování

mentálních kapacit chlapců oproti dívkám, společenské opovržení žen, které se věnují „mužským“ atletickým disciplínám, „sexistická“ reklama atd.

Jsou dvě zásadní věci, na které je potřeba upozornit s ohledem na tyto a podobné aktivity, které mohou být urážlivé, ale nikoliv násilné. Zaprvé takové nenásilné jednání nemůže být legitimně postaveno mimo zákon. Jakýkoliv pokus o to zahrnuje masové porušení práv lidí. Svoboda slova znamená, že lidé smějí říkat, cokoliv chtějí, i kdyby to bylo sprosté nebo nudné.

Druhá věc je složitější a zdaleka ne tak zřejmá. Do značné míry jsou tyto odsouzeníhodné, ale nenásilné aktivity samy o sobě podporovány násilím etatistů. Například všude rozšířené státní vlastnictví a správa parků, chodníků, silnic, obchodů apod. Tato násilná aktivita, založená na nelegitimních a povinných daních, může být legitimně kritizována. Kdyby státní vlastnictví vymizelo, nepříjemné, ale legální chování, které stát podporuje, by se pomocí volného trhu vytrácelo.

Jako příklad si představme šéfa (muže), který obtěžuje svou (ženskou) sekretářku nepříjemným, ale nenásilným způsobem. Nyní porovnejme, co se stane, pokud taková situace nastane na veřejném nebo soukromém majetku. Abychom to pochopili, musíme si ujasnit pojem používaný v ekonomii trhů práce – tzv. „kompenzující rozdíl“. Kompenzující rozdíl je množství peněz, které je nutné ke kompenzování zaměstnance za duševní újmu, která je s prací spojená. Například předpokládejme, že existují dvě pracovní příležitosti. Jedna je v klimatizované kanceláři s krásným výhledem, příjemným prostředím a příjemnými kolegy. Druhá je ve vlhkém sklepě, obsazená nepříjemnými spolupracovníky. Nicméně existuje obvykle nějaký rozdíl ve mzdě, který dokáže člověka přilákat i do méně příjemné práce. Přesný obnos závisí na každém jednotlivci zvlášť. Ale každopádně existuje.

Stejně jako musí být zaplacen kompenzující rozdíl, aby zaměstnanec vzal práci ve vlhkém sklepě, stejně tak musí být zaplaceno i sekretářkám, které jsou nenásilně obtěžovány. Toto navýšení mzdy jde z kapsy zaměstnavatele, pokud jde o soukromého zaměstnavatele. Proto má velký peněžní podnět k tomu, aby krotil své chování a chování těch, kteří pro něj pracují.

Ale šéf vlády nebo vládní organizace takový růst ve mzdě ze své vlastní kapsy neplatí! Ten je placen z peněz daňových poplatníků, které nejsou sesbírány pomocí uspokojování potřeb, ale jsou shromážděny násilím. Zaměstnavatel v takové organizaci má tedy mnohem menší důvod se kontrolovat. Je tedy zřejmé, že tento druh nepřijemného, ale nenásilného obtěžování je způsoben násilným jednáním vlády, výběrčího daní. Pokud by daně byly vybírány dobrovolně, potom by šéf, a to i ve vládní kanceláři, měl důvod se krotit. Přišel by o peníze, pokud by svým chováním obtěžoval zaměstnance. Ale protože je placen z násilně vybraných peněz, jeho zaměstnanci jsou mu vydáni na milost.

Stejně tak si můžeme představit dvě skupinky mužů, kteří pískají na kolemjdoucí ženy. Posmívají se jim, urážejí je, chovají se pohrdavě. Jedna skupinka se nachází na ulici, druhá na soukromém pozemku, například v restauraci nebo nákupním centru.

Kde je pravděpodobnější, že takové legitimní, ale zavrženíhodné chování skončí? Ve veřejném sektoru není v zájmu žádného podnikatele takové obtěžování ukončit. Protože předpokládáme, že takové chování je i legální, ani veřejná policie nemůže zasáhnout.

Naopak v oblasti soukromého podnikání má každý podnikatel, který doufá, že se ženy (nebo muži, kteří se staví proti takovému týrání žen) stanou jeho zákazníky, silnou motivaci takové jednání ukončit. Není proto náhodou, že se takové obtěžování téměř vždy koná na veřejných ulicích a téměř nikdy v obchodních domech,

restauracích, nákupních střediscích nebo jiných zařízeních, která bojují o zisk a starají se o svou kasu.

ŠOVINISTICKÉ PRASE JAKO HRDINA

Měli bychom vzít detailně v úvahu dva těžké omyly přívrženců ženské emancipačního hnutí. Je pro jeho vlastní dobro, pokud budeme považovat šovinistické prase za hrdinu.

Zákony vynucující „stejnou mzdu za stejnou práci“. Otázkou je, samozřejmě, jak nadefinovat „stejnou práci“. Pokud je „stejná práce“ brána doslova, potom zahrnuje všechny aspekty produktivity jak v krátkém, tak v dlouhém období, včetně duševních rozdílů, diskriminace zákazníků a kolegů, schopnosti zaměstnanec se vypořádat s tím, co má a nemá rád, nebo včetně odlišností samotných zaměstnavatelů. Jednoduše řečeno, pokud znamená stejná práce stejnou ziskovost pro podnikatele, musíme všechno předešlé změřit. Jenom potom budou dosahovat na svobodném trhu stejní zaměstnanci stejných mezd. Pokud jsou například ženy méně placeny než muži, přestože jsou v tomto smyslu stejně pracovití, jisté síly by byly nastaveny taky, aby nakonec zaměstnavatelé muže i ženy zaplatili stejně. Jak? Zaměstnavatel vydělá více peněz, pokud nahradí mužské pracovníky ženami. Poptávka po práci mužů klesne, sníží se jim mzdy. Poptávka po práci žen vzroste a mzdy se jim zvýší. Každý zaměstnavatel, který nahradil muže ženou, získal výhodu oproti těm, kdo to neudělali. Zisk-maximalizující zaměstnavatelé budou nepřetržitě vydělávat více než zaměstnavatelé diskriminující. Ti, kdo maximalizují zisk, budou schopni vytlačit z trhu ty, kteří diskriminují, a za jinak neměnných okolností je dovedou až k bankrotu.

Ve skutečnosti nemají zastánci stejných mezd za stejnou práci na mysli tento druh rovnosti. Jejich definice rovnosti je rovnost v letech studia, schopnostech, titulech a možná i podobné skóre v kvalifikačních testech. Nicméně lidé, kteří jsou prakticky to-

tožní s ohledem na tato kritéria, můžou být nekonečně rozdílní ve schopnosti zaměstnavateli vydělat peníze. Představme si dva zaměstnance, muže a ženu, identické v titulech a ve skóre v testu. Je nesporným faktem, že v případě těhotenství je mnohem pravděpodobnější, že s dítětem zůstane doma žena. Není relevantní, jestli je to férové nebo ne. Co relevantní je, je objektivní skutečnost. Pokud žena zůstane doma a přeruší svou kariéru, je mnohem méně cenná pro zaměstnavatele. Tedy přestože jsou oba kandidáti stejní, výše uvedený muž je v dlouhém období produktivnější a tedy pro zaměstnavatele cennější než jeho ženský protějšek.

Je paradoxní, že mnoho důkazů o tom, že muži a ženy nejsou stejně produktivní, pochází ze samotného ženského hnutí. Existuje několik studií, ve kterých byli muži a ženy testováni nejprve odděleně a následně v soutěži mezi sebou. V určitých oddělených případech prokázaly ženy lepší vrozené schopnosti než muži. Následně skončily ženy v soutěži dohromady s muži vždy hůře. Opět je třeba zdůraznit, že nás nezajímá férovost takových situací, ale reálný efekt. Jde o to, že ženy se ve skutečném světě často setkávají s konkurencí mužů. Pokud s nimi prohrávají, potom jsou opravdu pro zaměstnavatele méně hodnotné. Pokud jsou ženy stejné s muži v testech, ale nedokážou vytvořit tolik zisku, potom by zákon o stejné mzdě za stejnou práci vyústil pro ženy v katastrofu.

Bude to katastrofální, protože zisk maximalizující motivy se převrátí vzhůru nohama. Místo trhu, kde existuje silný tlak na vyhazování mužů a jejich nahrazování ženami, budou zaměstnavatelé motivováni vyhazovat ženy a nabírat na jejich místa muže. Pokud jsou nuceni platit ženám a mužům stejné platy, ačkoliv nejsou stejně produktivní, zisky budou zvyšovány najímáním mužů až do té míry, že budou zaměstnání jen muži. Zaměstnavatelé, kteří tíhnou k feministickému pohledu a ponechají si zaměstnané ženy, budou mít nižší zisky a ztratí postavení na trhu. Prosperovat budou ti, kteří nezaměstnávají ženy.

Je třeba zdůraznit, že u žen stejně produktivních, jako jsou muži, existuje tendence ke stejné mzdě pouze na svobodném trhu. Pouze ve svobodném podnikání existují peněžní motivy najímat vysoce produktivní a podceněné ženy, využít této výhody a tím jim automaticky zvyšovat mzdy.

Ve státním a neziskovém sektoru tyto podněty z definice chybí. Není náhodou, že prakticky veškeré mzdové zneužívání žen existuje ve vládě a neziskovém sektoru, jako jsou školy, univerzity, knihovny, nadace, sociální práce a veřejné práce. Existuje jen málo nařčení z nespravedlivě nízkých mezd v soukromém sektoru, jako je počítačový průmysl, reklama nebo média.

ANTIDISKRIMINAČNÍ ZÁKONY

McSorley's byl bar v New York City, který obsluhoval výhradně muže. Do té doby, než byl „osvobozen“. Pod vlajkou nového antidiskriminačního zákona ve státě New York byly poprvé v historii podniku obslouženy ženy. Bylo to oslavováno jako velký progresivní krok směrem k liberální, progresivní a emancipované společnosti. Základní filozofií tohoto zákona a „osvobození“ McSorley's byla myšlenka, že je nelegitimní rozlišovat mezi zákazníky na základě pohlaví.

Pokud nejsou problémy v této filozofii ihned zřejmé, mohou být osvětleny pomocí reductio ad absurdum. Pokud bychom se striktně drželi této filozofie, potom bychom například nesměli mít oddělené toalety pro muže a ženy na veřejných místech. Lze to považovat za „diskriminační“? A oddělené koleje? A co homosexuálové? Mohli bychom je obvinít z „diskriminace“ proti ženám. A co ženy, které si vezmou muže? Nediskriminují ženy?

Tyto příklady jsou samozřejmě absurdní. Ale jsou v souladu s filozofií boje proti diskriminaci. Pokud jsou absurdní, potom je to tím, že daná filozofie je absurdní.

Je důležité si uvědomit, že všechny lidské činnosti jsou diskriminační v jediném rozumném smyslu tohoto pojmu: výběr z dostupných alternativ toho, co nejlépe slouží vlastnímu zájmu. Neexistuje žádné lidské jednání, které by se vymykalo této definici. Diskriminujeme, když si zvolíme pastu na zuby, když volíme způsob dopravy, koho si vezmeme. Diskriminace, kterou praktikuje gurmán nebo ochutnávač vína je a může být pouze tou samou diskriminací, kterou provádí všechny ostatní lidské bytosti. Jakýkoliv útok na diskriminaci je tedy pokusem omezit možnosti, které jsou všem lidem k dispozici.

Ale co s možností žen napít se v McSorley's? Neporušovali jejich právo? Nikoliv. To, co zažily, bylo to samé, co zažívají muži, kterým odmítly jejich sexuální návrhy. Žena, která odmítne jít na rande s mužem, neporušuje jeho práva – mužova práva neobsahují vztah s ní. Pouze tu existuje možnost, nikoliv právo, tedy pokud není jeho otrokem. Stejně tak její práva neobsahují právo pít s lidmi, kteří s ní pít nechtějí. Taková práva existují pouze v otroctví. Pouze tam může pán donutit svého otroka plnit příkazy. Pokud antidiskriminační síly uspějí v rozšíření své filozofie mezi širokou veřejnost, podaří se jim uvrhnout veřejnost do okovů otroctví. Šovinistické prase tedy musíme, do té míry, do jaké je odolné vůči těmto trendům, považovat za hrdinu.

4. DROGOVÝ DEALER

Obchod s drogami, ten ďábelský byznys zodpovědný za trýznivé smrti, kriminalitu, loupeže, nucenou prostituci a také vraždy. Narkoman je člověk poznamenaný na celý život, a to i když se z „toho“ dostane. Během období závislosti je narkoman bezmocným otrokem své drogy, schopný se ponížít k čemukoliv, aby dostal další dávku.

Jak v takové situaci můžeme vůbec zpochybňovat očividně zlou roli drogového dealera? Jak vůbec můžeme připustit myšlenku, že se na něj lze dívat jako na prospěšného?

Zla, které obvykle připisujeme závislosti na heroinu, nejsou ve skutečnosti chybou samotné závislosti, ale drogové prohibice. Během takového období je právě ilegální drogový dealer tím, kdo se stará více než kdokoli jiný o zmírnění negativních dopadů prohibice.

Heroinová prohibice měla ničivé následky ve zvýšení cen drogy na takovou úroveň, kterou nelze označit jinak než za astronomickou. Když je jakékoliv zboží postaveno mimo zákon, musí se k běžným nákladům na pěstování, sklizeň, sušení, přepravu, koncový prodej atd. přičíst i náklady související s obcházením zákona a náklady, které mohou vzniknout, pokud takové obcházení selže. V případě ilegální whiskey (během americké alkoholové prohibice ve 20. letech) nebyly tyto dodatečné náklady významné, protože vynucování tohoto zákona bylo ledabylé a prohibice nebyla podporována širokou veřejností. V případě heroinu jsou ale tyto náklady enormní. Legislativa proti heroinu má širokou podporu, veřejnost dokonce požaduje ještě přísnější zákony a sankce. Místní domobrany a gangy mladých lidí z ghatt v centrech měst zavedly své vlastní tresty pro drogové dealery a závislé. Tyto skupiny získaly kvazi-podporu jednotek „práva a pořádku“

a možnost uplatit policisty se stala o mnoho obtížnější, jelikož policisté se bojí reakce společnosti, pokud by byli odhaleni.

Kromě nutnosti platit úplatky policii musí obchodníci s drogami rovněž dávat vysoké platy svým zaměstnancům, kteří se vystavují rizikům při pašování a organizování výroby pro pouliční prodej. Musí také vykonávat jistý paternalismus, aby minimalizovali tresty svých zaměstnanců, kteří jsou chyceni.

To jsou faktory, kvůli kterým je cena heroinu tak vysoko. Bez všech těchto dodatečných nákladů, které existují kvůli prohibici, by se cena heroinu příliš nelišila od ceny jiných plodin (pšenice, tabáku, sójových bobů atd.). Pokud by byl heroin legalizován, narkoman by si mohl podle nejlepších odhadů obstarat denní dávku zhruba za cenu bochníku chleba.

Během prohibice stojí denní dávka pokročilého uživatele heroinu přibližně 100 dolarů. V závislosti na tržních informacích a alternativních zdrojích nabídky může narkoman utratit kolem 35 tisíc dolarů ročně jen kvůli droze. Je zřejmé, že takto vysoká cena je zodpovědná za nevyzpytatelné lidské utrpení obvykle přisuzované přímo závislosti na heroinu. Typický narkoman je mladý, nezdělaný a neschopný získat dostatečné množství peněz na ukojení závislosti čestnou cestou. Pokud nevyhledá lékařskou či psychiatrickou pomoc, jediná možná cesta, která mu zbývá, aby si zajistil svou „dávku“, je vstoupit na dráhu zločinu a nechat se lovit policií a pouličními gangy. Kromě toho závislý zločinec je v mnohem horší pozici než zločinec, který není závislý. „Čistý“ zločinec si může vybrat nejvýhodnější čas a místo pro svou loupež, zatímco závislý musí loupit, kdykoliv potřebuje „dávku“. A to se obvykle přihodí ve chvíli, kdy má smysly otupělé - během „abstáku“.

Pokud se opřeme o ekonomii „rozprodávání“ kradeného zboží, snadno zjistíme, že závislý musí spáchat neskutečné množství zločinů, aby ukojil svůj návyk. Aby získal ročně 35 tisíc dolarů, tedy částku potřebnou k pokrytí závislosti, musí ukrást věci zhru-

ba za pětinasobnou cenu (téměř 200 tisíc dolarů za rok), jelikož kupující kradeného zboží platí obvykle kolem 20% jeho obvyklé maloobchodní ceny. Pokud vynásobíme těchto 200 tisíc 10ti tisíci závislými v New York City, zjistíme, že se kvůli drogově závislým jen v tomto městě ročně ztratí 20 miliard dolarů.

Musí být dostatečně silně zdůrazněno, že tyto zločiny existují kvůli prohibici, nikoliv kvůli závislosti samotné. Je to prohibice, co drasticky zvedá ceny vzhůru a nutí závislé k zločinu a zvěrstvům, které mohou skončit jejich smrtí nebo smrtí jejich obětí.

Abychom prokázali pravdivost tohoto tvrzení, uvažujme malou, ale významnou skupinu doktorů, kteří, jelikož mají přístup k heroinu, propadnou závislosti. Cena jejich heroinu není příliš vysoká, protože k ní mají legální přístup. Jejich životy jsou „normální“, užitečné a naplňující – pouze s tímto jedním rozdílem. Ekonomicky řečeno, jejich životy by se příliš nelišily, kdyby byli místo závislosti na heroinu diabetiky, tedy závislými na insulinu. S oběma těmito závislostmi by mohli lékaři stále vykonávat svá povolání. Kdyby ale někdo omezil jejich zásobu legálního heroinu (případně byl insulin náhle prohlášen za ilegální), byli by tito lékaři vydáni na milost pouličním dealerům bez možnosti ověřit si kvalitu drog a byli by za ně nuceni platit přemrštěné ceny. Za takových podmínek by byla pozice těchto závislých lékařů jistě složitá, ale nebyla by katastrofální, jelikož 35 tisíc dolarů jsou schopni během roku na svou závislost našetřit. Co ale nevzdělaný a chudý narkoman, který takové vyhlídky nemá?

Funkcí dealera heroinu, ačkoliv je to v rozporu s jeho motivací pro vstup na toto pole, je udržování ceny heroinu nízkou. Kdykoliv několik dalších dealerů vstoupí do odvětví, cena klesne ještě níž. Naopak pokaždé, když se počet dealerů heroinu sníží (kvůli odrazení nebo stáhání), cena roste. Protože už víme, že za nepřijemnou dráhu zločinu závislých není zodpovědný prodej nebo samotné užívání heroinu ale jeho vysoká cena způsobená

prohibicí, můžeme odvodit, že každá akce ústící ve snížení ceny drog zmírňuje problém. Pokud je problém způsoben vysokou cenou drogy, potom snížení ceny musíme považovat za řešení.

A je to právě drogový dealer, který má zásadní význam pro snižování cen drog, a jsou to síly „práva a pořádku“, které jsou svými zásahy do činnosti dealera zodpovědné za jejich zvyšování. Proto je to právě často hanobený drogový dealer, kdo by měl být považován za hrdinu, nikoliv široce milovaný člen protidrogového oddělení.

Legalizace heroinu byla zamítnuta s odůvodněním, že by se zastavil pokrok a civilizace by upadla. Jsou citovány britské a čínské zkušenosti s drogami a máme si představit, jak se hromady lidí zfetovaných mimo realitu válí po ulicích. Argument je takový, že cokoliv může překazit pokrok, musí být zakázáno. Ale jsou tu i jiné věci, které rozhodně kazí pokrok a které by zároveň nikdo zakázat nechtěl – například volný čas. Pokud by si zaměstnanci vzali dovolenou po dobu 90% roku, „pokrok“ by rozhodně slábnul. Měli bychom zakázat dlouhé dovolené? Těžko. Navíc, současná prohibice heroinu neodstraňuje přístup k droze. Dříve byl heroin dostupný pouze v ghettech uvnitř města, dnes si ho můžete koupit na rušných předměstských ulicích a školních hřištích.

Z čínské zkušenosti s drogami víme, že byli obchodníci nuceni násilím tzv. „politikou dělových člunů“ přijímat opium. Legalizace drog v žádném případě nenutí násilím nikoho je užívat. Ve skutečnosti je právě násilí, respektive eliminace násilí, hlavním důvodem pro odmítnutí prohibice heroinu.

V případě Velké Británie (drogy byly dostupné na lékařský předpis za nízkou cenu a legálně) zní argument, že společně s nízkou cenou prudce vzrostl počet drogově závislých. To je ovšem jen výplod statistiky. Předtím se málokdo byl ochotný přihlásit jako drogově závislý, právě protože to bylo nelegální. Když byla závislost legalizována a drogy začaly být dostupné za nízkou cenu,

statistiky samozřejmě narostly. Správa britského zdravotnictví totiž dovolila předepisovat drogy pouze certifikovaným uživatelům. Za těchto okolností by bylo vsutku překvapivé, pokud by nebyl zaznamenán žádný nárůst v počtu závislých.

Další zdroj nárůstu statisticky zaznamenaných uživatelů drog byla migrace do Spojeného království ze zemí Commonwealth. Tato náhlá imigrace může způsobit dočasné problémy s přizpůsobením, ale stěží to stačí na zavrnutí britského modelu. Naopak, tento příklad poskytuje bohaté svědectví o dalekozrakosti a pokrokovosti takového opatření. Obviňovat tento program z nárůstu závislých lze srovnat s obviněním Dr. Christiaana Barnarda (prvního doktora, který provedl transplantaci srdce) z nárůstu Jihoafričanů, kteří chtějí transplantovat srdce.

Závěrem je třeba konstatovat, že závislost na heroinu může být skutečným zlem bez jakékoliv společensky vyvažující funkce. Je-li tomu tak, potom lze úsilí o osvětu o účincích závislosti pouze tleskat. Avšak současná drogová prohibice neslouží žádnému smysluplnému účelu. Způsobila nepřeborné množství utrpení a velký společenský ořes. Kvůli snaze vynucovat tento špatný zákon zvyšují protidrogové jednotky ceny, a tím celou tragédii ještě zhoršují. Je to pouze drogový dealer, kdo svým jednáním ve značném osobním nebezpečí snižuje ceny, a tím zachraňuje životy a celou tu tragédii alespoň trochu zmírňuje.

5. DROGOVĚ ZÁVISLÝ

V současné intenzivní debatě o zlech závislosti na heroinu je dobré dbát na starém rčení o „vyslechnutí obou stran příběhu“. Je pro to mnoho důvodů. Tím patrně nejdůležitějším je skutečnost, že pokud jsou všichni proti něčemu (zejména proti závislosti na heroinu), lze předpokládat, že můžeme říct i něco v jeho prospěch. Po většinu dlouhé a sporné lidské historie se většina většinou mýlila.

Na druhou stranu, i ti, kteří s většinovým názorem souhlasí, by měli útok na svůj názor uvítat. Podle utilitaristy Johna Stuarta Milla je naslouchání druhé straně nejlepším způsobem, jak se naučit pravdě. Nechme napadnout svou pozici a nechme tento útok ztroskotat. Takový postup je podle Milla natolik důležitý, že i v případě názoru, jenž nikdo skutečně nenapadá, bychom měli sami vytvořit náročná obvinění. Proto by ti, kteří věří v naprosté zlo závislosti na heroinu, měli dychtivě toužit po argumentech v její prospěch.

Na fenomén závislosti by mělo být pohlíženo jako na izolovaný problém. To znamená, že předpokládáme vyřešené společenské a mezilidské problémy – nutnost vykonávat kriminální činnost kvůli závislosti. To protože je tento problém způsoben legislativou zakazující drogy a jako takový nesouvisí přímo s drogou. Tím jsou odděleny všechny ostatní problémy, kterým závislý čelí.

Prvním argumentem na seznamu těchto problémů je tvrzení, že užívání heroinu zkracuje život. V závislosti na věku a zdraví závislého a optimismu či pesimismu toho, jenž tento argument používá, se rozmezí, o které se závislému údajně zkrátí život, pohybuje mezi 10 a 40 roky. Přestože je to smutné, stěží to představuje oprávněnou kritiku závislosti a s jistotou to nepředstavuje obhajobu drogové prohibice.

Nejde o oprávněnou kritiku nebo obhajobu prohibice, protože je na každém z nás, jaký život si zvolíme žít – krátký a plný toho, co považujeme za uspokojující, nebo dlouhý, ale prostý těchto aktivit. Jelikož neexistuje objektivní kritérium pro taková rozhodnutí, nelze žádné z nich shledat iracionální a ani podezřelé. Člověk se může rozhodnout maximalizovat šanci na dlouhověkost, přestože to obnáší vzdání se alkoholu, tabáku, hazardu, sexu, cestování, přecházení ulic, vášnivých debat a fyzické námahy. Nebo se může rozhodnout všechno toto provozovat, i když si tím zkracuje délku života.

Dalším argumentem proti závislosti je ten, že závislost brání lidem v plnění svých povinností. Klasickým příkladem je otec, jenž se pod vlivem heroinu stává neschopný plnit své finanční a jiné závazky rodině. Předpokládejme, že závislost otce opravdu takto zneschopní. Stále to neznamená, že by měly být prodej a užívání heroinu zakázané. Nedává smysl zakázat někomu něco z důvodu, že mu to pomáhá fungovat. A proč by měli být omezováni ti, kteří nemají podobné závazky a povinnosti? Pokud by tento argument byl správný, bylo by jistě správné také zakázat hazard, pití, kouření, jízdu autem, let letadlem a další nebezpečné či potenciálně nebezpečné aktivity. To je očividně absurdní.

Měl by být heroin povolen určitým lidem a zakázán těm, kteří odmítají kvůli závislosti přijmout či plnit své závazky? Nikoliv. Rozšíříme příklad; pokud se muž ožení, nevzdává se tím všech potenciálně nebezpečných aktivit. Manželský vztah totiž není otroctvím. Manželství nezakazuje ani jednomu dělat cokoliv, co by tomu druhému mohlo způsobit potíže. Lidé se závazky dostávají při tenise srdeční příhody. Ale nikdo by nechtěl těmto lidem zakazovat sport.

Dalším argumentem je poukazování na neproduktivitu závislých, čímž jako skupina snižují HDP (hrubý domácí produkt)

– ukazatel ekonomické životní úrovně celé země. Tím závislí ubližují zemi.

Tento argument je ošidný, protože předpokládá státní blahobyť jako smysluplný koncept, zatímco blahobyť jednotlivce nikoliv. Ale ani tak není přesvědčivý. Je postaven na předpokladu, že HPD ukazuje ekonomický blahobyť. A to není pravda. HDP například předpokládá všechny vládní výdaje za blahodárné, ať ve skutečnosti jsou či nejsou. Nebere v úvahu práci, kterou vykonávají ženy v domácnosti. Dále naprosto překrucuje ekonomický smysl volného času. Jakékoliv měření ekonomického blahobytu musí přiřknout hodnotu volnému času, HDP to nedělá. HDP by se mělo zdvojnásobit, pokud by byl například implementován vynález, který umožňuje okamžitě zdvojnásobit reálnou výrobu zboží a služeb. Pokud se však lidé rozhodnou využít vynálezu k zachování své životní úrovně a ke snížení pracovní doby na polovinu, HDP se ani trošičku nezmění.

Je tedy pravdou, že závislost vede k růstu volného času, čímž snižuje HDP. Ale takový vliv má zvýšení jakéhokoliv volného času. Pokud tedy odmítáme závislost z tohoto důvodu, musíme také odmítat dovolené, poetická rozjímání a procházky v lese. Seznam zakázaných činností by byl nekonečný. Není nic špatného na utrácení bohatství, a tedy zvyšování užítku skrze volný čas. A pokud to sníží HDP, tím hůře pro HDP.

Nakonec, není v žádném případě zřejmé, že závislost nutně vede ke snížení ekonomické aktivity. Většina naší znalosti o závislosti pochází ze studia těch, kteří musí vyhledávat obrovské peněžní obnosy a tráví tím spoustu času, jelikož legislativa zakazující heroin vystřelila jeho cenu. Nemají stálá „tradiční“ pracovní místa, protože musí trávit většinu času krádežemi, vraždami či prostitucí. Protože se zde soustředíme na osobní a nikoliv společenské problémy závislosti, jsou tyto studie irelevantní. Ke studiu závislých, jež nejsou zneproduktivněni zákonem, je potře-

ba nalézt ty, kteří jsou dostatečně šťastní a mají přístup k levnému heroinu.

Tato skupina je složena především z lékařů, kteří mají moc psát předpisy, a tím si zajistit stálý přísun. Omezené poznání o této malé skupině naznačuje, že závislí osvobození od drogové prohibice dokážou žít docela normální a produktivní život. Tito lékaři poskytují stejně kvalitní služby, jako jejich kolegové. Podle všeho jsou schopni držet krok s nejnovějším výzkumem v oboru, udržovat si vztah s pacienty a vůbec nefungovat v žádném relevantním aspektu jinak, než ostatní lékaři.

Je zřejmé, že i kdyby byl heroin legální, zůstanou některé osobní problémy, které s ním souvisí. Zůstane strach plynoucí z možného znovunastolení prohibice a s ní souvisejícími problémy. Zůstane možnost předávkování, ačkoliv se šance sníží s možností legálního dohledu lékaře. Pozůstatky staré prohibice by se mohly projevit v podobě předsudků vůči závislým.

Není třeba zdůrazňovat, že i bez prohibice budou mít závislí problémy spojené s užíváním drog. Určité aktivity obnáší určité problémy; hráči na housle žijí ve strachu před zraněním prstů na rukou a baletky si nemohou dovolit zranění prstů na nohou. Závislost na heroinu není sama o sobě zlá. Pokud je legální, nemůže ublížit nikomu jinému než tomu, kdo ji užívá. Jsou tací, kteří o tom chtějí mluvit, vzdělávat ostatní, propagovat. Avšak zákaz drog je jasným porušením práv těch, kdo chtějí drogu užívat.

6. VYDĚRAČ

Odpovědět na otázku, zda je vydírání opravdu nelegitimní, není na první pohled vůbec těžké. Jedinou odpovědí by na ni byla nejspíše jiná otázka: „Proč se na to vůbec ptáte?“ Vždyť vyděrači přeci druhé vydírají. A co může být horší? Vždyť vyděrači tají i z těch nejosobnějších tajemství těch druhých. Vyhrožují jim, že tato tajemství odhalí a zveřejní. Pouští svým obětem žilou a často je dovedou až k sebevraždě.

My si však ukážeme, že takový přístup k vyděračům nemůže obstát, zamysleme-li se nad tímto problémem trochu hlouběji. Zjistíme, že vyrůstá z podhoubí nezpochybnovaných frází a hlubokých filosofických nedorozumění.

Co je vlastně přesně vydírání? Vydírání je nabídka k uzavření obchodu. Je to nabídka k výměně něčeho, většinou mlčení, za nějaké jiné zboží, většinou peníze. Je-li taková nabídka přijata, vyděrač mlčí a vydíráný zaplatí domluvenou částku. V případě, že je nabídka odmítnuta, může vyděrač využít své svobody slova a tajemství zveřejnit. Neděje se zde nic špatného. To jediné, k čemu dochází, je, že vyděrač nabízí své mlčení. Je-li jeho nabídka odmítnuta, neudělá vyděrač nic víc, než že využije své svobody slova.

Jediným rozdílem mezi drbnou a vyděračem je to, že vyděrač je za určitou cenu ochoten se svého úmyslu mluvit vzdát. V jistém smyslu je drbna daleko horší než vyděrač, neboť ten dal vydíránému alespoň příležitost, aby ho umlčel. Naproti tomu drbna dané tajemství zveřejní bez varování. Není na tom pak osoba, o jejíž tajemství jde, lépe, je-li v rukou vyděrače než v rukou drbny? Narazí-li na drbnu, je pro něj vše ztraceno, ale bude-li to vyděrač, může na tom jediné vydělat, v nejhorším případě na tom bude úplně stejně. Je-li cena požadovaná vyděračem nižší než hodnota

tajemství, dostane vyděrač od dané osoby zapláceno, což pro ni představuje zjevně menší zlo. Získá tak rozdíl mezi hodnotou svého tajemství a odstupným zaplaceným vyděrači. Žádá-li vyděrač více, než činí hodnota tajemství, nebude jeho požadavku vyhověno a příslušná informace se stane veřejnou. Nicméně v takovém případě na tom není daná osoba o nic hůře, čelí-li vyděrači, než by na tom bývala byla v případě, že se jejího tajemství zmocní zmíněná drbna. Je potom opravdu těžké pochopit, proč se vyděrači dostalo takové potupy a odsouzení, minimálně v porovnání s drbnou, která je většinou odbyta jen drobným opovržením a přezíravostí.

Vydírání nemusí nutně spočívat v nabídce mlčení výměnou za peníze. To je jen ten nejznámější způsob. Může být totiž definováno mnohem širěji, jako hrozba udělat něco (co nemusí být samo o sobě ilegální) v případě, že nebudou splněny určité požadavky.

Mnoho činností na veřejné scéně do takové definice vydírání zapadá, ale namísto opovržení se jim naopak dostává veřejného uznání! Tak například nedávný bojkot hlávkového salátu je určitým druhem vydírání. Prostřednictvím takového (či jakéhokoliv jiného) bojkotu je vyhrožováno malo- i velkoobchodníkům s ovocem a zeleninou. Budou-li obchodovat s „neodborářským“ salátem, prohlašují bojkotující, budou jejich zákazníci požádáni, aby přestali společnosti takových obchodníků navštěvovat. To dokonale odpovídá zmíněné definici: hrozba, že bude podniknuto něco, co není samo o sobě ilegální, pokud nebudou jisté požadavky splněny.

A co výhrůžky, které jsou součástí vydírání? Snad více než cokoli jiného jsou právě výhrůžky tím, co je na vydírání předmětem největšího nedorozumění a nejsilnějších obav. Na první pohled člověk tíhne k tomu, aby souhlasil s tím, že hrozba jako taková je nemorální. Například běžná argumentace proti násilí se neomezuje pouze na násilí samo o sobě, ale vztahuje se též i na

hrozbu násilí. Přepadne-li lupič pocestného, postačí lupiči k tomu, aby si vynutil poslušnost, často pouze hrozba použití násilí.

Zamysleme se tedy nad různými druhy vyhrožování. Je-li vyhrožováno použitím násilí jako první, je taková hrozba odsouzeníhodná. Žádný jednotlivec totiž nemá právo proti komukoliv iniciovat použití násilí. Při vydírání je ovšem „vyhrožováno“ něčím, na co daný jednotlivec právo má! A může tím být vše od výkonu práva na svobodu slova přes odmítání nakupovat v určitých obchodech až po přesvědčování ostatních, aby dělali totéž. To, čím je vyhrožováno, není samo o sobě nezákonné, a proto není možné každou „hrozbu“ považovat za „hrozbu nelegitimní“.

Vydírání by mohlo být nelegitimní pouze v tom případě, když by existoval mezi vyděračem a vydíraným nějaký zvláštní předem dohodnutý vztah. Například osoba mající zájem na udržení nějaké informace v tajnosti může třeba při najímání právníka či soukromého detektiva trvat na tom, aby součástí jejich dohody byl zákaz šíření příslušné informace. Pokouší-li se potom tento právník či detektiv svého klienta vydírat, jednalo by se o porušení smlouvy, a teprve proto by takové vydírání mohlo být označeno jako nelegitimní. Dozví-li se však o tajemství úplně cizí osoba bez smluvního svazku tohoto typu a nabídne-li své mlčení „na prodej“, nic nelegitimního na tom pak není.

Navzdory všeobecnému odsouzení je vyděračství nutno přiznat kromě legitimacy i určité pozitivní efekty. Kromě pár nevinných obětí, které se do sítí vyděračů zapletou, na kom vyděrači většinou nejvíce vydělávají? Jde hlavně o dvě skupiny. Jedna je složena ze zločinců: vrahů, zlodějů, podvodníků, defraudantů, podrazáků, násilníků a podobně. Ta druhá skupina se skládá z lidí, jejichž činnost sice není sama o sobě nezákonná, ale je v rozporu s morálkou či zvyky převládající většiny: homosexuálové, sadomasochisté, zvrhlíci, komunisté, cizoložníci a jiní. Existence

vyděračství je prospěšná, i když odlišně, ve vztahu k oběma těmto skupinám.

V případě zločinců působí vydírání či jeho nebezpečí jako odrazující faktor. Zvyšuje celkové riziko spojené s kriminální činností. Kolik ze všech těch anonymních „tipů“, které policie obdrží (a jejichž hodnotu lze jen těžko vyčíslit), má přímo či nepřímo něco společného s vydíráním? Kolik zločinců tak musí provádět své zločiny na vlastní pěst, bez pomoci svých kolegů, a to i v akcích, které po spolupráci přímo volají, jenom ze strachu z možného vydírání? Nakonec jsou tu i jednotlivci, kteří nemají ke spáchání zločinu daleko (nebo, jak by řekli ekonomové, „marginální zločinci“) a jejichž rozhodnutí tím či oním směrem může ovlivnit i sebemenší okolnost. Strach z vydírání pak může být v některých případech právě tím, co je od zločinu odradí.

Kdyby bylo vydírání jako takové legalizováno, představovalo by mnohem účinnější odrazující prostředek. Jeho legalizace by bezpochyby vedla ke zvýšení počtu případů vydírání, doprovázenému tomu odpovídajícím úpadkem zločinecké obce.

Někdy se tvrdí, že tím, co snižuje kriminalitu, není trest spojený s daným zločinem, ale pravděpodobnost dopadení. Ačkoliv je tento spor v současnosti předmětem závažných diskusí o trestu smrti, postačí si na tomto místě jenom uvědomit, že existence vyděračství působí oběma směry. Zvyšuje trest spojený se zločinem, neboť zločince nutí se podělit o svou kořist s vyděračem. Zároveň však zvyšuje pravděpodobnost odhalení tím, že vyděrači vlastně rozšiřují řady policistů, občanů a všech těch, kteří nejsou vůči zločinu lhostejní. Vyděrači, kteří si často stojí velmi dobře v kriminálním světě, jsou navíc k maření zločinu ve velmi výhodném postavení. Jejich status „sounáležitosti“ překoná všechny špehy a informátory, kteří jsou nuceni svou roli předstírat. Legalizace vyděračství by tak umožnila těm, kteří se zločinem bojují, využít dvou základních sloganů boje proti kriminalitě najednou: „rozděl

a panuj“ a „mezi zloději žádné důvěry“. Je tedy vcelku zřejmé, že jedním z nejdůležitějších následků legalizace vyděračství by bylo snížení kriminality, především té skutečné.

Povolení vyděračství by však mělo pozitivní vliv i na činnosti, které sice nejsou založeny na násilí, ale jsou v rozporu s morálkou společnosti jako celku. Na takové činnosti by legalizace vydírání měla osvobozující vliv. Ten je možno zčásti pocítit i nyní, v době, kdy je vydírání ještě nezákonné. Například homosexualita, která je v některých případech nezákonná, není ve skutečnosti zločinem, neboť není spojena s žádným násilím. Pro jednotlivé homosexuály může vydírání znamenat značnou újmu, a může tak být jen těžko považováno za prospěšné. Nicméně pro celou skupinu, tedy pro každého jednotlivce jako člena určité skupiny, je vydírání prospěšné tím, že v očích veřejnosti činí homosexualitu běžnější záležitostí. Donucení jednotlivých členů společensky potlačované skupiny vyjít s pravdou ven, či „přiznat barvu“, nemůže být přirozeně považováno za službu. Použití síly je přece jenom porušením individuálních práv. Přesto je ale jeho důsledkem zvýšené povědomí veřejnosti o existenci takové skupiny. Prosazením tohoto vnímání se může vydírání právem ucházet o jistou malou část zásluhy na určitém osvobození lidí, jejichž jediným zločinem je odchýlení se od společenské normy, aniž by však skutečný zločin spáchali.

Připomeneme-li si staré rčení, že „pravda osvobozuje“, uvědomíme si, že jedinou „zbraní“, se kterou může vyděrač nakládat, je pravda. Používáním pravdy jako podstaty svého vyhrožování (a jinak by to většinou ani nešlo) dává pravdě možnost proniknout na povrch, aby vykonala cokoliv dobrého či špatného, čeho jeho schopna.

7. POMLOUVAČ

Je snadné být obhájcem svobody slova, když se toto právo má vztahovat na někoho, s kým souhlasíme. Ale zásadním testem, nakolik upřímně to myslíme, jsou kontroverzní prohlášení – řeči, které můžeme považovat za jedovaté a hnusné, a řeči, které ve skutečnosti mohou být jedovaté a hnusné.

Možná neexistuje nic odpornějšího a jedovatějšího než pomluva. Musíme tedy věnovat zvýšenou pozornost obraně pomlouvačů a jejich práv na svobodu slova, jelikož pokud mohou být chráněni i oni; práva ostatních – kteří nejsou ve svých projevech tak agresivní – budou jistě lépe zabezpečena. Naopak pokud právo na svobodu projevu pomlouvačů a klevetníků není chráněno, je toto právo u ostatních méně chráněno.

Důvod proč se civilní libertariáni neúčastnili obrany práv pomlouvačů a klevetníků je zřejmý – pomluvy ničí reputaci. Ošklivých příběhů o ztracených zaměstnáních, kamarádech a tak podobně je přehršel. Civilní libertariáni, místo aby se zabývali právy pomlouvačů na svobodu projevu, zabývali se obranou těch, jejichž reputace byla zničena, jako by tento fakt sám o sobě byl neodpuštělný. Samozřejmě ale obrana reputace nemá absolutní důležitost. Kdyby to tak bylo – tj. kdyby reputace byla posvátná – pak bychom museli zakázat téměř veškeré očeřování, dokonce i to pravdivé. Nepříznivá literární kritika, satira ve filmu, recenze her, hudby i knih by nemohly být povoleny. Vše, co by snižovalo reputaci nějakého jedince nebo společnosti, by muselo být zakázáno.

Civilní libertariáni by samozřejmě odmítali, že jejich námitky proti pomluvám a klevetám je přikováávají k pohledu popsanému výše. Pripustili by, že reputace určité osoby nemůže být chráněna vždy, tedy že občas musí být obětována. Ale tohle, řekli by, ne-

ospravedlňuje pomlouvače. Protože reputace dané osoby by se neměla brát na lehkou váhu. Neměla by být poničena bez dobrého důvodu.

Ale co je to “reputace”? Co je tou věcí, která by se neměla brát „na lehkou váhu”? Zřejmě to není majetek, který by jedinci patřil tak, jako mu patří například oblečení. Ve skutečnosti reputace dané osobě vůbec „nepatří”. Reputace je to, co si o dané osobě myslí ostatní; skládá se z myšlenek ostatních lidí.

Člověk nevlastní svoji reputaci o nic více, než myšlenky ostatních lidí – jelikož reputace se právě z nich skládá. Pověst nemůže být člověku ukradena o nic víc, než by mu mohly být ukradeny myšlenky jiných lidí. Ať mu byla dobrá pověst „sebrána” férovým způsobem anebo neférovým, pravdou nebo lží, vůbec mu na začátku nepatřila, a tak by se neměl odvolávat k právu kvůli jejímu poškození.

Co tedy děláme, když máme námitky proti pomluvám nebo je rovnou zakazujeme? Zakazujeme někomu, aby ovlivňoval nebo se snažil ovlivňovat myšlenky dalších lidí. Ale co potom znamená právo na svobodu slova, pokud ne možnost ovlivňovat myšlenky těch okolo nás? Musíme tedy dojít k závěru, že pomluvy a klevety jsou konzistentní s právem na svobodné vyjadřování.

Nakonec, a může to znít paradoxně, reputace by byla lépe chráněna bez zákonů, které zakazují pomluvy! Se současnými zákony, které zakazují lživé pomluvy, existuje přirozená tendence věřit jakémukoliv publikovanému hanobení nějaké osoby. „Kdyby to nebyla pravda, tak by to neotiskli,” přemýšlí lehkověrná veřejnost. Kdyby byly povoleny pomluvy a klevety, veřejnost by se nenechala tak snadno oklamat.

Útoky by byly tak silné a rychlé, že by musely být podložené, aby měly nějaký dopad. Mohly by vzniknout agentury podobné Spotřebitelské unii nebo Výboru za lepší business, aby uspokojily poptávku veřejnosti po pravdivých pomluvách.

needitovaná, neautorizovaná verze

Věřejnost by se brzo naučila zpracovat a ohodnotit tvrzení pomlouvačů a klevetníků a tito by již déle neměli automatickou moc zničit něčí dobrou pověst.

8. UPÍRAČ AKADEMICKÉ SVOBODY

Možná více než u jakéhokoliv jiné záležitosti bylo u záležitosti akademické svobody uroněno slz. Akademici jsou u této svobody dost možná výřečnější než u jakéhokoliv jiného tématu, které se dostane do jejich pozornosti. V očích některých se to zdá být rovnou úplným základem západní civilizace! Těžko přejde den bez rozhořčených prohlášení od American Civil Liberties Union (odbor amerických občanských svobod) k nějakému skutečnému nebo domnělému porušení akademické svobody. A to je jen slabý odstín ve srovnání se zlobou pracovních odborů profesionálních akademiků a učitelů.

Již dle svého názvu by se mohla zdát akademická svoboda neškodná. Rozhodně „akademici“, stejně jako všichni ostatní, by měli mít svobodu – svobodu slova, svobodu pohybu, svobodu vzít nebo opustit práci – obvyklé svobody, které si užívá každý. Ale to není to, co je frází „akademická svoboda“ myšleno. Místo toho to má velmi speciální význam – svobodu vyučovat látku předmětu jakýmkoliv způsobem, kterým si ji akademik přeje učit, navzdory všem protichůdným přáním, které může jeho zaměstnavatel vznést. „Akademická svoboda“ tedy zakazuje zaměstnavateli propustit učitele, pokud vyučuje danou látku předmětu, bez ohledu na to, nakolik sporná výuka je.

Tohle je velmi zvláštní a senzační teorie. Uvažte, co by se stalo, pokud by totéž bylo aplikováno na téměř jakékoliv jiné

povolání – např. sanitační nebo instalatérské práce. „Instalatérská svoboda“ by obsahovala právo instalovat trubky a těsnění tak, jak by instalatér považoval za nejlepší. Co kdyby chtěl zákazník svoji kanalizaci udělat jinak, než je profesionální představa instalatéra? Bez doktríny „instalatérské svobody“ by mohl instalatér práci samozřejmě odmítnout. Ale při platnosti „instalatérské svobody“ by ji nemusel odmítnout. Měl by právo tuto práci vzít a přesto ji udělat svým způsobem. Měl by právo říct, že jeho názor by měl zvítězit a zákazník by neměl žádné právo ho propustit.

„Svoboda řidičů taxi“ by garantovala řidičům právo odvézt zákazníky tam, kam oni chtějí, bez ohledu na to, kam by chtěl jet platící zákazník. „Svoboda číšníků“ by dávala číšníkům právo rozhodovat, co budete vy jíst. Proč by neměli mít instalatéri, číšníci a řidiči taxi „odbornou svobodu“? Proč by měla platit výhradně pro akademiky?

Rozdíl, který údajně existuje mezi těmito povoláními a akademickou obcí je ten, že akademická obec vyžaduje svobodné bádání, neomezená práva vyjadřování a právo sledovat myšlenky, kamkoliv by mohly vést. Toto tvrzení a rozlišení samozřejmě dělají akademici. Kromě toho, že je tento argument elitářský, také postrádá důležitý bod, takový, který se nezabývá otázkou, co je zahrnuto do intelektuální aktivity. Je to nevhodnost „odborné svobody“ při vyzdvihování „práva“ zaměstnance na práci na základě čistě formálních požadavků, bez ohledu na touhy a přání zákazníků a zaměstnavatelů.

Pokud existuje akceptace tohoto elitářského argumentu, který tvrdí, že „intelektuální“ profese musí mít garantovanou svobodu nevhodnou pro jiné profese, co s ostatními profesemi, které se kvalifikují jako „intelektuální“? Co se „zdravotní svobodou“ pro doktory, „právní svobodou“ pro právníky, „uměleckou svobodou“ pro umělce atd.? „Zdravotní svoboda“ by mohla dát doktorům právo provádět operace bez toho, že je pacient schválí. Zabránilo

by to pacientům propouštět doktory, s jejichž léčbou nesouhlasí? Dala by „umělecká svoboda“ umělcům právo účtovat si za jejich umění, ať je uznávané nebo není? Pokud bychom uvažovali stejným způsobem, jakým operuje „akademická svoboda“, pak odpověď na všechny tyto otázky musí znít ano. Jeden se chvěje hrůzou při myšlence na možnost, že tuto svobodu dostanou chemici, právníci nebo politici.

Co je skutečnou otázkou v záležitosti „akademické svobody“, je právo jedinců svobodně mezi sebou uzavírat dohody. Teorie akademické svobody je popření svatosti smlouvy. Šance jsou v neprospěch zaměstnavatele a udržují situaci příznivou pro akademiky. Nic to nepřipomíná více než středověký systém cechů se svými omezeními, protekcionismem a starání se o kastovní systém.

Až do této chvíle jsme uvažovali, že školy a univerzity jsou vlastněné soukromě. Svár byl v tom, že akademická svoboda porušuje vlastnická práva majitelů těchto škol.

Ale prakticky všechny vzdělávací instituce ve Spojených státech jsou vlastněny vládou, t.j. jsou kradeným majetkem. Akademická svoboda tedy může být obhajována na základě argumentu, že to je možná jediný způsob, jak může být státní kontrola vzdělávacího systému odebrána (alespoň částečně) vládnoucí třídě nebo mocenské elitě, která ji kontroluje.² Za předpokladu, že toto tvrzení je pravdivé, existuje mocná obrana akademické svobody.

Pod tímto pohledem by to nebyli nevinní studenti-zákazníci, kteří jsou podvedeni tvrzeními o akademické svobodě, protože to nejsou nevinní studenti-zákazníci, kdo je současně nucen zaměstnávat akademiky, které si nepřejí. Byla by to ta nikoliv nevinná vládnoucí třída, která je musí zaměstnávat. Pokud je tato teorie

² viz G. William Domhoff: The Higher Circles (New York: Random House, 1970)

vládnoucí třídy správná, pak akademici, jejichž názory jsou směrem k vládnoucí třídě příznivé, nemají akademickou svobodou co získat. Udrží si svoji práci v obou případech. Jsou to ti akademici, jejichž názory nejsou v souladu s názory vládnoucí třídy, a pouze oni, kdo z toho má prospěch. Oni získávají na akademické svobodě, protože ta zabraňuje zaměstnavatelům z vládnoucí třídy je vyhodit na ideologických nebo jiných neformalistických základech.

Akademická svoboda jako taková může být považována za podvod a krádež, protože brání jedincům v právu na svobodné a dobrovolné kontrakty. Ale to, že „špatné“ prostředky mohou být použity k dobrým cílům, by nemělo vyvolat žádné překvapení.

9. INZERENT

Reklama má již dlouho dobu špatnou pověst. Argumenty proti ní jsou detailní a zdánlivě neúprosné. Tvrdí se, že reklama vábí lidi a nutí je kupovat si produkty, které by si jinak nekupovali. Loví strach a psychologické slabosti lidí. Se svým propojením krásných žen a komerčního produktu, které implikuje, že ony budou nějakým způsobem součástí obchodu, je zavádějící. Její vlastní soutěže, celebrity a třpytky jsou hloupé. Je to urážka naší inteligence.

Argument proti reklamě je obvykle zabalen do odkazu na naši sobeckou povahu – reklama je velmi drahá. Minuta v hlavním vysílacím čase nebo celá strana v populárním časopise či novinách může vyjít na tisíce dolarů. Samotný reklamní průmysl je dohromady mnohamiliardové odvětví. Pokud bychom zakázali reklamu, mohly by být tyto peníze údajně ušetřeny. Peníze by pak mohly být použity na vylepšení produktů nebo snížení jejich ceny, popř. obojí. Reklama by mohla být nahrazena státním výborem, který by prezentoval objektivní popis a hodnocení produktu. Místo zavádějících sexy třpytek bychom měli popis produktu, který by mohl být zjednodušen rozdělením do úrovněvých tříd „Třída A“, „Třída B“ atd. Každopádně by reklamní agentury, které jsou neproduktivní a v podstatě parazitické, zbankrotovaly.

Na tomto pohledu na reklamu je mnoho špatného, ale není to bez historického precedentu. Ve skutečnosti je to jen nejnovější v dlouhé řadě argumentů, které se snaží ukázat údajnou neproduk-

tivitu a paraziticitu toho daného odvětví. Fyziokraté, ekonomická škola myšlení z Francie osmnáctého století, si mysleli, že všechna odvětví kromě farmaření, rybaření a lovení jsou marnotratná. Mysleli si, že cokoli, co není spojeno s půdou, je sterilní, závislé a parazitické na odvětvích založených na půdě. Další ekonomové rozlišovali mezi zbožím, které bylo považováno za produktivní, a službami, které za produktivní považovány nebyly. Další si mysleli, že je produktivní všechno zboží, ale jen některé služby. Například bylo odmítáno, že by peněžní služby jako finanční zprostředkování, makléřství, bankovníctví a spekulování měly jakoukoliv hodnotu. Dnes je jednoduché vidět omezenost těchto teorií. Statky nemusí pocházet přímo z půdy, aby byly produktivní, stejně tak nemusí být služby „hmatatelné“ (jako např. zdravotní péče), aby byly produktivní. Víme, že brokeři spojují lidi s nižšími náklady, než by to mohli udělat sami. Víme, že nehmatatelný produkt pojišťovnictví sdružuje a následně snižuje riziko. Ale i v těchto sofistikovaných časech si reklamní průmysl užívá široce rozšířené reputace parazita.

Jak silný je tento argument? Zprv, zdá se zřejmé, že reklama neobluzuje nebo nenuť lidi kupovat si to, co by si jinak nekoupili. Reklama se snaží přesvědčit lidi – možná někdy způsobem, který komunita považuje za nevhodný. Ale nedonucuje a ani nemůže. (Podvodná reklama je logicky ekvivalentní krádeži, ale nemůže být zaměňována s jakoukoliv reklamou per se. Pokud prodejce dělá reklamu na pšenici, ale prodá vám kameny, pak ve skutečnosti ukradl peněžní hodnotu „pšenice“.)

Podprahová reklama, pokud existuje, by byla považována za nátlakovou. Ale nemůžeme tvrdit, že běžná reklama je nátlaková, bez toho, že bychom kompletně zahladili rozdíl mezi přesvědčováním a nátlakem (donucováním).

Zadruhé, reklama má informativní obsah. To přiznávají i nejvroucnější kritici, ačkoliv si myslí, že stát by to dělal lépe.

Ale pokud by reklamu dělal stát, pak to není o nic menší reklama jen proto, že to je státní reklama. Jestli něco, tak u „státní reklamy“ existuje více problémů, které se dají obtížněji řešit. Když se vymkne z rukou státní reklama, která není omezena obvyklou potřebou vytvářet zisk uspokojováním potřeb zákazníka, dá se toho dělat jen velmi málo. Státní reklama na válečné dluhopisy USA nebo na vstup do armády jsou jen dva příklady, které přijdou na mysl.

Zatřetí, důležitost reklamy v pomáhání společnosti, a tedy podpory konkurence, by neměla být podceňována. Pokud by reklama byla zakázána, velké etablované společnosti by měly na trhu silnou výhodu. I s věcmi tak, jak jsou, mají starší firmy větší šanci monopolizovat odvětví než novější. Reklama snižuje stupeň koncentrace v ekonomice tím, že dává nově přichozím firmám komparativní výhodu.

Nakonec, většina, pokud ne všechna, reklama, která porušuje standardy inteligence a decentnosti, může být vystopována k a vina může být svalena na vládní předpisy z jiných odvětví. Tak například vláda³ neumožňuje aerolinkám soupeřit v banálních oblastech. Jejich reklamní kampaně nás bombardují „zprávami“ o speciálních akcích při včasném nákupu, nové výzdobě, počtu sedadel do uličky, letadlech pojmenovaných po letuškách, atd. („Já jsem Marybeth. Prolet'te mne do Miami.“) Pokud by aerolinky měly dovoleno soupeřit cenami, pasažéři by mohli být ušetřeni tohoto stálého opakování nepodstatné strojenosti.

Totéž platí pro banky. Banky jsou omezené výší úroku, který mohou platit depozitorům (k dnešku 0% u vkladů na požádání,

3 O tom, že to nebyla vláda, kdo inicioval kontrolu tohoto typu kvůli regulaci podnikání ve veřejném zájmu, ale spíše podnikatelé ve snaze kontrolovat novou konkurenci, viz Gabriel Kolko, *Triumph of Conservatism* (New York: Quadrangle, 1967).

5,5% - 7,5% u termínovaných depozit). A tak jako vábidlo na nové zákazníky soupeří v tom, která banka dá lepší kuchyňské spotřebiče, rádia atd. (Všimněte si, že jelikož za půjčky si mohou účtovat tolik, kolik trh unese, utrácejí mnohem méně peněz za reklamy, které mají přimět někoho si od nich půjčit peníze.) Skutečná vina za tyto reklamy nepatří reklamnímu odvětví, ale státu.

Tyto čtyři argumenty dohromady tvoří oprávněnou obranu proti kritikům reklamy. Přesto ale necílí na střed problému. A to proto, že ignorují hlavní omyl kritiky – předpoklad, že někde hluboko uvnitř by měl existovat rozdíl mezi motivační reklamou a informativní reklamou. Předpoklad, že motivační reklama je mnoha způsoby „špatná“, zatímco informativní reklama je „dobrá“. Nicméně pravdou je, že vystavování lidí informacím a motivování lidí jsou tak nesmazatelně spjaté dohromady, že nedává žádný smysl mezi nimi vůbec rozlišovat.

Pro lepší perspektivu si představte několik případů, kdy to nejsou oni, kdo se snaží předat nám motivaci a informace, ale my, kdo se snaží předat motivaci a informace jim. Většina z nás má za sebou například zkušenost z interview při ucházení se o novou práci. Jak se na toto interview připravujeme? Začneme tím, že o sobě napíšeme reklamní brožurku. (Tento dokument se občas těmi, kdo se snaží mlžit a zakrýt skutečnost, že každý z nás je po většinu času inzerent, nazývá „životopis“.) Do této reklamní brožury vkládáme informace o naší pracovní historii, která má k potenciální pozici jistou relevanci. Jak je dobrým reklamním zvykem, snažíme se, aby na nás tyto skutečnosti házely co největší světlo. Najímáme profesionály, aby nám pomohli „nalákat“ zaměstnavatele, aby nás přijal, a necháme vytisknout brožuru na pěkném papíře, abychom „vzbudili dobrý dojem“, přesně jako by to měl dělat každý dobrý inzerent.

Striktně řečeno, v této brožuře pouze poskytujeme informace. Na první pohled je to „pouze“ informativní reklama, ale snaha

prezentovat informace v příznivém světle nás chtě nechtě žene k motivační reklamě.

Během interview s reklamou pokračujeme. „Zabalíme se“, jak nejlépe můžeme. Ačkoliv to v běžném životě normálně neděláme, při pracovním pohovoru se budeme soustředit na vzhledový efekt.

Ale i když zrovna nesháníme práci, tak si konstantně děláme reklamu a snažíme se portrétovat sami sebe v dobrém světle. Dokonce se i nevědomky snažíme představovat co nejlépe. Od samé kolébky jsou naši rodiče zaneprázdňeni tím, že nám dělají reklamu nebo pokládají stavební kameny pro naši budoucí reklamu. Jak jinak bychom mohli vysvětlit baletní, houslové či klavírní lekce a návštěvy na ortodontii či dermatologii?

„Židovská matka“ se svými neustálými napomínáními o správném držení těla a správných stravovacích návycích („Jez, jez, v Evropě hladoví děti a ty nejíš“) je velikou neopěvovanou hrdinkou reklamního byznysu. A chlubení se svými dětmi? Jen další reklama.

Jak rosteme, neseme si s sebou pěknou tradici inzerování. Nosíme oblečení, které lichoť naší figuře. Držíme dietu nebo se o to snažíme. Alespoň určitá část našich výdajů na vzdělání, psychologa, vlasovou péči a oblečení může být chápána pouze jako výdaje na reklamu. Později si kupujeme auta, domy a dovolené z velké části proto, abychom si dělali reklamu. Shodou okolností se dají vyšší výdaje (jako procenta příjmu) diskriminovaných skupin (ženy, černoši) na „luxusní“ zboží, jako jsou auta a oblečení, vysvětlit jako reklama.⁴ Cítí, že musí zapojit větší reklamní výdaje, aby vyvážili diskriminaci. Zbytek nemusí do reklamy natolik investovat, protože my jsme in.

4 Tento závěr učinil Professor Benjamin Klein z Katedry ekonomie, University of California, Los Angeles.

Dokonce i členové radikální levice, kteří patří mezi nejhořčí kritiky reklamy, se sami do reklamy zapojují. (To by nemělo být překvapivé, jelikož definujeme reklamu v jejím správném, ale širokém, rámci kreativního a zajímavého „zabalení“). Obvykle pokud má radikální levice přístup k vývěsní tabuli, jsou zprávy psané na ní jednotně malé, uhlazené a vytištěné. Po čase, aby přilákaly pozornost, jsou některé zprávy vytištěny barevně a na různých velkých tabulích. Nakonec v konkurenci zaujmout pozornost jsou používány větší a větší tabule s tučnějším textem, barvami a ilustracemi. Ve svojí snaze šířit informace jsou vedeni „jakoby neviditelnou rukou“, aby se zapojili do motivačního inzerování. Důvod, proč radikálové píšou vzkazy jako „PRYČ S PRASATY“ nebo „MRDAT STÁT“ na zdi či budovy velkými červenými písmeny, není plně jejich touha šokovat. Je to také jejich touha sdělit revoluční vzkaz tím, že k němu nejprve přitáhnou pozornost. Pokud si vzkaz nikdo nepřečte, jakkoliv informativní může být, pak žádnou informaci nepředá. Ale přesně totéž se dá říct o běžné typické reklamě.

Každý, kdo byl vyzván, aby pronesl řeč tam, kde byla možnost, že by svoje publikum uspal, pochopí obtížnost rozlišování mezi předáváním informací a pěkným zabalením řeči. Samozřejmě těžko si lze představit nudnější řeč, než je lekce ekonomie. Řečník či učitel bude provozovat určité praktiky jako udržování očního kontaktu, vyprávění vtipů či pokládání rétorických otázek. Tyto jsou také známy jako techniky projevu na veřejnosti. Vhodnější termín by byl „reklamní techniky“ – dobré zabalení produktu, snaha, aby vypadal zajímavě, zvýrazňování řeči, zaměřování se na určité body a zachycování pozornosti posluchačů. Tyto reklamní techniky mají s předmětem řeči společné asi stejně, jako má ježdění na kole s Coca Colou, stejně jako mají hluboké sexy hlasy s pěnou na holení nebo sportovní události jako „the more than one beer men“ s pivem. To ale není podstatné. Podstatné je, že pokud se člověk snaží rozšířit informace – dokonce i lidem,

kteří jsou motivovaní, jako například student na lekci ekonomie, který musí zůstat vzhůru, aby získal dobrou známku – musí se člověk zapojit do reklamních technik. Pokud je to důležité při komunikaci s lidmi, kteří jsou dobře motivovaní, představte si, o co důležitější to je při „propagování“ informací u „publika“, které není motivované. Televizní reklama by měla být interpretována přinejmenším stejně příznivě, pokud ne více, než reklama, kterou dělají řečníci. Obojí se snaží sdělit informaci tím, že ji dělá zajímavější a atraktivnější. Ale televizní reklama čelí další břími, když musí udržet diváka daleko od lednice. Pokud by veškerý obsah, který není striktně informativní, byl zakázán, museli bychom zabránit řečníkům a učitelům, aby se jen snažili být zajímaví. Nesměli by vyprávět vtipy, udržovat oční kontakt nebo odpovídat na otázky od posluchačů. Tyto techniky jsou nad a za striktním předáváním informací. Stejně jako televizní reklamní figle jsou to pokusy o „počítání si na publikum“.

Je možné zakázat motivační reklamu a ponechat informativní reklamu? Ne. Informace mohou být prezentovány dobře nebo špatně (tj. takovým způsobem, že publikum nudí a odcizují řečníkovi, nebo naopak okouzlují a baví), ale musí být „zabaleno“ či „prezentováno“ nějakým způsobem. Například si představte, že byl vynalezen kouzelný koberec a že bylo rozhodnuto, že se o něm budou předávat informace (rychlost letu, dolet, cena údržby, jak ho srolovat a uložit, když není používán atd.), ale prezentace musí být čistě informativní. Vše, co se dá jen náznakem označit jako „propagace“ koberce, by bylo zakázáno. Vzhledem k podmínkám by běžný televizní hlasatel se svým dobrým vzhledem, energetičností a sebevědomím nemohl informace o koberci prezentovat. Jeho osobnost by mohla propagovat koberec. Stejně tak by ne-

mohla běžet hudba na pozadí. Mohla by se zdát „inspirativní“. Koberec by rozhodně nemohl být ukázán „v akci“, tj. s atraktivní ženou na něm. Nemůžeme riskovat oklamání lidí v to, že začnou věřit, že pokud si koupí koberec, dostanou kopii inspirativní hudby nebo inspirativní ženy.

Pokud nemůžeme použít profesionálního hlasatele, mohli bychom použít neprofesionálního nebo prostě jen běžného člověka z ulice? Nemohli. Některé reklamní společnosti se svoji vychytralostí již s velkým úspěchem používají výpovědi „člověka na ulici“, čímž dokazují, že tento postup má motivační obsah.

Pokud informace nemůže být čtena, může být vytištěna? Ale jaký druh písma by měl být použit? Rozhodně ne takový styl, který by přiměl někoho – proboha – si koberec koupit. Musel by to být téměř nerozlučitelný druh písma, takový, že by ho lidé sotva mohli přečíst. Jinak by při dostatečně nízké ceně byli lidé vedeni zahradní cestičkou až ke koupě. Celá zpráva by musela být prezentována úmyslně podřadným způsobem, aby sama nepřitahovala pozornost.

Je zřejmé, že neexistuje způsob, jak oddělit „obal“ od jádra. Neexistuje způsob, jak prezentovat „čiré“ informace. Věřit v prezentaci informací bez motivace je bláznovství nejvyššího stupně.

Námítka, že reklama navyšuje náklady na produkt, je námitkou, která není dostatečně promyšlená. Namítali by kritici, že krabice od výrobku zvyšuje jeho náklady? Nebo jeho transport? Nenamítali. Lidé rozumí, že tyto další náklady se musí nezbytně objevit, pokud má být produkt zákazníkovi dostupný. Ale totéž platí pro reklamu! Představte si, že výše zmíněný kouzelný koberec stojí 950 dolarů vyrobit, 10 dolarů zabalit a 40 přepravit na místo prodeje. Pokud si chtějí zákazníci brát výhody zabalení a doručení, musí zaplatit plných 1000 dolarů. Ale mají možnost vyzvednout si zabalený koberec za 960 dolarů, nebo nezabalený za 950, nebo si nechat poslat nezabalený za 990 dolarů.

needitovaná, neautorizovaná verze

Stejně je to s náklady na reklamu. Pokud reklama stojí 100 dolarů, zákazník má možnost vybrat si mezi propagovanou značkou s kobercem za 1100 dolarů a nepropagovanou značkou (kterou by si předpokládáme mohl najít, pokud by dostatečně dlouho hledal) za 1000 dolarů. Pokud by značný počet zákazníků byl ochotný najít nepropagované značky či outlety, výrobci by byli hloupí, kdyby dělali reklamu. Nicméně někteří zákazníci nemusí být tak podnikaví či energetičtí, aby nakupovali nepropagované zboží za nižší ceny. To by dávalo výrobci motivaci propagovat a náklady na reklamu by byly přidány ke kupní ceně. Je tedy pravda, že reklama by zvyšovala náklady na výrobu. Ale zároveň je pravda, že reklama je nezbytná, aby přinesla produkt k lidem. Pokud by někdo odmítal koupit si nezabalený, nedoručený kouzelný koberec, ale místo toho by si koupil zabalený a doručený koberec, dá se říci, že náklady na zabalení a doručení byly přidány k celkovým nákladům zbytečně? Rozhodně ne. Stejným způsobem nepřidává reklama zbytečné náklady k celkovým nákladům na výrobu produktu.

A co s vládním regulováním reklamy? Před tím, než dáme vládě opět další úkol kvůli údajným tržním „nedokonalostem“, vzpomeňme žalostný výkon vlády dodnes. Úplatkářství a korupce vykopané Ralphem Naderem a jeho společníky by měla pozastavit naše úvahy. U jedné regulační agentury za druhou od ICC a CAB až k FTC a FPC a dalším se ukázalo, že regulují odvětví nikoliv pro blaho zákazníka, ale pro blaho odvětví na úkor zákazníka. A to není jen náhoda. Existuje pro to důvod.

Každý z nás je kupující doslova tisíců položek, ale producent pouze jedné. Naše schopnost ovlivňovat regulační legislativu, kterou prosadí stát, je tedy mnohem více koncentrovaná jakožto výrobci než spotřebitelé. Vládní agentury odpovídajícím způsobem tíhnou k regulování producentů než masových spotřebitelů. Ve skutečnosti vládní regulační agentury tíhnou k tomu, že jsou založeny těmi samými odvětvími, které mají regulovat. Milton

Friedman, v kapitole nazvané „Occupational Licensure“ v jeho knize Kapitalismus a svoboda⁵, brilantně demonstruje katastrofální výkon vládních ratingových agentur na poli medicíny. Není žádný důvod předpokládat, že ratingové agentury v reklamě by dělaly něco rozdílně. Místo toho by nebylo překvapivé, pokud by volání po vládou regulované „objektivní“, „informativní“ reklamě začaly u větších, etablovaných reklamních firem jakožto způsob, jak zpomalit konkurenci menších a nově příchozích firem.

Ale nejsilnější argument proti vládním regulacím reklamy není empirický důkaz tragického vládního výkonu, jakkoliv může být silný. Nejsilnější argument je logický. Uvažování těch, kteří chtějí vládní regulaci, obsahuje vnitřní spor. Na jedné straně předpokládají, že Američané jsou neměně naivní. Musí být chráněni, protože pokud by byli ponecháni pouze svému rozumu, stanou se obětmi. Mohou být donuceni si myslet, že například pokud použijí jistou značku krému po holení, skončí s dívkou z reklamy. Na druhou stranu ale jejich argument předpokládá, že lidé jsou dostatečně chytrí, aby si zvolili politické vůdce, kteří budou schopni regulovat tyto sířeny. To je nemožné.

V každém případě, pokud je veřejnost dostatečně zamilovaná do „objektivních“ informací o spotřebitelských produktech, může přijmout služby firem a organizací jako Costumer Reports, Good Housekeeping, Berger Business Burelu, komerční testovací laboratoře a dalších soukromých certifikačních agentur. Volný trh je flexibilní. Může poskytovat tento druh služeb také. (Ale nemožnost oddělit motivační a informativní reklamu stále platí. Když Costumer Reports tvrdí, že vložky Zich jsou nejlepší vložky, které lze koupit, nezbytně to motivuje lidi „kupovat Zich“ před

5 Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 1962).

ostatními značkami vloček. Nemůže poskytovat informace bez poskytování nějaké motivace něco udělat.)

Reklama může být obhajována, pouze pokud se objevuje na volném trhu. V případě vládní nebo vládnou podporované reklamy velkých firem neplatí nic s volno-tržní obrany reklamy. Zde jsou lidé nuceni platit za reklamu, ať si produkt chtějí kupovat nebo ne. Když dělá reklamu vláda, je to za daňové peníze vybrané na nedobrovolné bázi. Reklama, kterou provádí stát, je velmi motivační („Strýček Sam tě chce“) a nezřídka podvodná. Je zvláštní, že vládní reklama byla kompletně ignorována, dokonce i nejdůraznějšími kritiky reklamy. Představte si, co by se stalo, kdyby se soukromí businessmani zapojili do podvodné reklamy byt' jen z jednoho procenta toho, co spáchali Franklin Roosevelt, Lyndon Johnson nebo Richard Bizon, kteří měli postavenou kampaň na míru, a přesto zapojili zemi do zahraničních válek. Jak můžeme svěřit trestání falešné reklamy tomu nejfalešnějšímu inzerentovi všech dob – vládě?

Nakonec reklama musí být obhajována těmi, kteří věří ve svobodu slova – protože to je celé, co je reklama. Je snadné obhajovat právo na svobodu slova těch, kteří mluví, jak se mi líbí. Ale pokud má právo na svobodu slova něco znamenat, musí být obhajováni i ti, kteří nejsou veřejností oblíbeni. Libertariáni nedočkavě očekávají obhajobu práv inzerentů od American Civil Liberties Union. Tato organizace byla zlověstně potichu, když došlo k zakázání reklamy na cigarety v televizi.

10. OSOBA, KTERÁ ZAKŘIČÍ HOŘÍ! V ZAPLNĚNÉM DIVADLE

V argumentech proti svobodě slova je ten, kdo křičí „hoří!“ výstavní kus. Dokonce i ti, kteří argumentují na obranu občanských svobod a práva na svobodu slova, se shodují, že toto právo se nevztahuje na právo zakřičet „hoří!“ v zaplněném divadle. Toto je přesně ten případ, kde se zdá, že se všechny strany shodují, že právo na svobodu projevu není tak důležité jako jiná práva.

Ale potlačovat právo na svobodu projevu z jakéhokoliv důvodu je nebezpečný precedent, který není nikdy nutný. Rozhodně není nutný v případě osoby, která zakřičí „hoří!“. Práva diváků mohou být chráněna i bez toho, že by musela být svoboda slova právně omezena. Například majitelé divadel by mohli uzavřít smlouvu se zákazníky, která by jim zakazovala křičet „hoří!“ (samozřejmě jen pokud by skutečně nehořelo). Smlouva může být uzavřena formou dohody, která je vytištěná drobným písmem na zadní straně divadelního lístku nebo skrz velké nápisy umístěné po divadle, které zakazují narušování zábavy nebo vykřikování slova „hoří!“. Ale bez ohledu na to, jakým způsobem zákaz funguje, by smlouva efektivně ukončila údajný konflikt mezi právem na svobodu projevu a jinými právy, jelikož osoba, která zakřičela „hoří!“, by jednoduše porušovala uzavřenou smlouvu a mohlo by s ní být náležitě naloženo. Situace by byla naprosto analogická situaci, kdy by někdo, kdo uzavřel smlouvu na odpívání koncertu, odmítal zpívat a místo toho by se snažil učit ekonomii. V obou případech nejde o právo na svobodu slova ale závazek dostát smlouvě. Proč se dívat na zákazy právě takto? Existuje několik podstatných důvodů.

Zaprvé trh by byl mnohem efektivnější v odstraňování hrozeb veřejnému zdraví a bezpečnosti – jako např. hrozba způsobená osobou, která křičí „hoří!“ – oproti všezahrnujícímu vládnímu zákazu. Tržní smluvní systém by pracoval efektivněji, protože majitelé divadel by si konkurovali i ve svých možnostech zabránit narušování programu. A tak by měli obrovskou motivaci snížit počet a vážnost takových narušení. Stát na druhou stranu nenabízí žádnou motivaci. Nikdo automaticky neztrácí peníze, pokud stát selže při udržování pořádku v divadle.

Druhým důvodem, proč můžeme od trhu očekávat větší úspěch než od státu, je fakt, že flexibilita je samou podstatou trhu. Stát může pouze vydat jedno všezahrnující pravidlo s přinejlepším jednou nebo dvěma výjimkami. Trh taková omezení nemá. Flexibilita a komplexita trhu je limitovaná pouze vynalézavostí jeho účastníků.

Zatřetí vládní systém ochrany před osobou, která zakřičí „hoří!“ – tj. jednoznačný zákaz takového chování – porušuje práva jedné z nejvíce utlačovaných menšin: sadistů a masochistů. Co s právy sadistů, kteří si užívají, když mohou zakřičet „hoří!“ v zaplněném divadle a následně pozorovat, jak se dav v šíleném úprku k východům trhá na kusy? Co s masochisty, kteří si libují v pomýšlení, že směrem k nim někdo zakřičí „hoří!“, zatímco oni jsou upoutáni v sedadle zaplněného divadla, a oni se budou snažit dostat ke dveřím ve stejně šíleném, ale pro ně vzrušujícím, úprku? V systému jednoznačného vládního zákazu mají tito lidé zakázáno to, co může být jejich nejvroucnějším přáním – šanci vyhasnout v žáru slávy. Nicméně ve flexibilním tržním prostředí se tam, kde vzniká poptávka, brzy objeví i nabídka. Tam, kde existuje nenaplněná poptávka po sado-masochistech křičících „hoří!“ a následně sledujících zuřivou tlačenicí, se podnikatelé zhostí úkolu a poskytnou požadovanou službu.

Takové rozumování o sado-masochistech bude nepochybně připadat těm „normálním“ jako prázdné tlachání. Ale to se samozřejmě dá očekávat. Žádná vládnoucí třída nikdy neviděla nepříjemnou situaci těch, které utlačuje, jinak než s opovržením a posměchem. Neagresivní dospělí sado-masochisté mají úplně stejné právo na vzájemně dohodnuté praktiky jako kdokoliv jiný. Zamítnout práva sado-masochistů jako nehodné úvahy poskytuje důkaz fašistických zvyklostí v myšlení, kterým většina „normálních“ podlehla. Sado-masochisté by měli mít volnost v dopřívání si svých neagresivních praktik. Veřejnost koneckonců nemusí navštěvovat žádné divadlo, které otevřeně prohlašuje, že „neplánované vyrušování“ je dovoleno. Sado-masochisté by stále museli udržovat svůj entuziasmus na uzdě ve chvíli, kdy by navštěvovali „normální“ divadla.

Konečně dokud nebude zákaz křičet „hoří!“ v zaplněném divadle pramenit ze soukromého kontraktu, bude právo na svobodu slova v konfliktu s jiným vysoce ctěným právem – konkrétně s právem diváků sledovat show, aniž by byli vyrušováni nebo ušlapáni v únikových východech.

Svoboda slova je přinejlepším velmi tenký proutek. Neustále existuje nebezpečí, že bude ohýbána. Naše lpění na ní je občas skutečně velmi chabé. A tak všemu, co má tendence ji dále omezovat, musí být vzdorováno. Těžko existuje nějaká zastrašovací taktika lépe navržená za účelem ničení svobody slova než vytvoření falešného konfliktu mezi právem na svobodu slova a jinými právy, které si lidé většinou cenní více. Ale toto je přesně to, co obvyklá interpretace křičení „hoří!“ splňuje. Pokud jsou garantovány „výjimky“ z práva na svobodu slova, je naše slabé lpění na svobodě slova dále oslabeno. Neexistují legitimní výjimky ze svobody slova. Neexistují případy, ve kterých je právo na svobodu slova v konfliktu s jakýmkoliv jiným právem, které je nám drahé.

needitovaná, neautorizovaná verze

Člověk, který zakřičí v zaplněném divadle „hoří!“, může být tedy považován za hrdinu. Nutí k zamyšlení nad tím, čeho se toto cenné právo, které je ohroženo, týká a co musí být uděláno, abychom ho ochránili.

11. ČERNÝ TAXIKÁŘ

Taxislužby ve Spojených státech často fungují na úkor chudých lidí a menšin, a to hned dvěma způsoby – jednou z pozice spotřebitelů, podruhé jako producenti. Jejich špatnou situaci z pohledu spotřebitelů jasně ukazují etnické vtipy o taxících, které vypráví o tom, jaké obtíže podstupují a pomocí jakých triků černoši chytají taxíky, což se jim nakonec stejně často nedaří. Příčiny není složité odhalit. Ceny za taxislužby jsou stanovovány zákonem a jsou neměnné bez ohledu na cíl cesty. Některé oblasti jsou však nebezpečnější než jiné a taxikáři se zdráhají tyto oblasti, které jsou často domovem chudiny a menšin, obsluhovat. Pokud je ponechána možnost volby, taxikáři si nejspíše vyberou zákazníky na základě jejich ekonomické úrovně a barvy pleti.

Je třeba si uvědomit, že za daného rozložení míry kriminality je státní regulace cen taxislužeb tou jedinou příčinou současného stavu. Kdyby nebyly prováděny žádné kontroly cen, mohou být ceny cest do nebezpečných čtvrtí nastaveny tak, aby plně kompenzovaly taxikářovo vyšší riziko. Pokud by tomu tak bylo, černoši by platili za taxi více než běloši. Pokud ne přímo formou vyšších cen za kilometr, pak přinejmenším formou starších taxíků nebo taxíků nižší úrovně. Byli by však přinejmenším schopni zajistit taxislužby, pokud by o ně byl zájem. V současném systému tuto možnost nemají.

Neschopnost černošských zákazníků sehnat taxík není zanedbatelná, přestože si mnoho bělochů střední třídy může myslet něco jiného. Veřejná doprava (autobusy, tramvaje a vlaky) byla plánována, trasy navrženy a postaveny před 50 až 75 lety. V té době byly linky hromadné dopravy obvykle vlastněny soukromými společnostmi, jejichž zisk a úspěch závisel na jejich zákaznících. Proto byly navrženy právě tak, aby odpovídaly potřebám

zákazníků. Dnes už však v mnoha případech potřebám komunity nevyhovují. (Linky veřejné dopravy jsou dnes ve veřejném vlastnictví, a tak vlivem nedostatečné motivace nejsou uzpůsobeny potřebám zákazníků. Když zákazníci odmítají nadále přepravní koridor využívat a takový koridor se stane ztrátovým, veřejná moc jednoduše rozhodne vykrýt ztrátu z výnosů daně.) Následně musí obyvatelé měst volit mezi rychlou cestou domu taxíkem a dlouhou cestou veřejnou dopravou s mnoha přestupy. To platí především pro chudinu a menšiny, které postrádají vliv na politickou moc, která ovlivňuje správce veřejných dopravců či která ovlivňuje rozhodování o budování nových linek.

Omezení nástupu do taxíků v oblastech, které dostatečně nezajišťuje veřejná doprava, není jen nepohodlné. To například tehdy, kdy jde o zdraví, protože taxík je vynikajícím a levným substitutem k sanitkám. Ale v chudých čtvrtích, které jsou nedostatečně obsluhovány veřejnou hromadnou dopravou a kde si místní obyvatelé nemohou dovolit vlastní auta, je často složitě sehnat taxi.

V současném systému trpí chudí i jako poskytovatelé taxislužeb. V New Yorku například stát požaduje, aby byly všechny taxíky licencované. Licenci je pevně stanovený počet – právě tolik, aby mohly být prodávány až za \$30.000. Cena se liší v závislosti na tom, jestli jde o licenci pro samostatný taxík, nebo pro část vozového parku taxislužby. To velmi účinně brání chudým ve vstupu na trh. Jakkpak by dopadl hrdina Horatia Algera, kdyby potřeboval \$30.000 před tím, než by mohl začít leštit boty či rozvážet noviny.

Před několika lety začali chudí a zástupci menšin, v reakci na výše zmíněná omezení pro spotřebitele i poskytovatele, vstupovat do odvětví taxislužeb způsobem hodného americké tradici, datující se od revoluční války z roku 1776 – tedy neuposlechnutím zákona. Zkrátka mají svá stará auta vybavená taxametry, speciálním

označením a vedou jej jako taxík. V těchto „černých“ taxících křižují ulicemi ghatt, jimž se licencovaní taxikáři vyhýbají, a začínají si získávat reputaci, ačkoliv jde o nelegální obživu. Jejich počáteční úspěch ve vyhýbání se potrestání pod současnými zákony byl pravděpodobně zapříčiněn dvěma faktory: policie se obává nepokojů v ghettech, pokud by taxíky honili, a dále faktem, že černí taxikáři působí pouze uvnitř ghetta, a tudíž nekonkurují licencovaným taxíkům.

Tato idylka však neměla dlouhého trvání. Černí taxikáři, pravděpodobně povzbuzení úspěchem v ghettu, se odvážili rozšířit své působení i mimo ghetta. Jestliže se už dříve licencovaní taxikáři dívali na menšiny s nedůvěrou, nyní přerostla nedůvěra v otevřené nepřátelství. A s dobrým důvodem. Tou dobou v New Yorku uspěla taxikářská lobby s nátlakem na městskou radu, aby přijala vyhlášku umožňující zvýšení cen taxi. Příliv zákazníků strmě klesal a okamžitým efektem bylo ostré snížení příjmů licencovaných taxikářů. Zřejmě se stalo, že mnoho bývalých taxikářů začalo řídit „černé“ taxíky. Okolnosti dovedly rozrušené licencované taxikáře k útokům a zapalování černých taxíků, a ti jim to opláceli stejnou mincí. Po několika týdnech násilí byl dosažen kompromis. Žlutá, tradiční barva taxíků, byla vyhrazena licencovaným taxíkům. Černí taxikáři museli používat jiné barvy. Plán dodatečného licencování černých taxíků byl také diskutován.

Co čeká v New Yorku odvětví taxislužeb? Pokud zvítězí politika „liberální shody“, jak je v podobných otázkách obvyklé, bude dosažen nějaký kompromis s černými taxikáři a budou začleněni pod pravomoc komise pro taxislužby. Možná jim bude udělena omezená licence bez ohledu na žluté taxíky. Pokud se tak stane, systém zůstane stejný jako dnes – situace, která připomíná gang zlodějů svolující pár dalším se přidat. Ale krádež zastaveno nebude, ani obětem výrazně pomoheno nebude. Dejme tomu, že přibude 5.000 nových licencí, jak počítá jedna z variant plánu řešení. Může to trochu pomoci v tom, že bude potenciálně více

taxíků volných pro černochoy. Tedy, ačkoliv budou černoši stále občané druhé kategorie, možná budou o trochu snadněji shánět taxíka. Paradoxně ale tento ústupek většího poptávce po taxících povede k budoucímu tlumení tlaku na zlepšení. To umožní komisi pro taxislužby, aby se tvářila jako liberální a štědrý dárcer taxikářských licencí vlivem aktu „šlechetnosti“, když povolí černé taxíky (třebaže nedarovala ani jedinou další licenci už od roku 1939).

Pozice chudých, jakožto poskytovatelů a podnikatelů, se možnálepší díky dalším 5.000 licencím, neboť ve výsledku klesne kupní cena licence. Existuje však i možnost, že kupní cena poroste navzdory 5.000 darovaných licencí. Je velmi nejisté, zda současná snaha udržovat hodnotu licence nízkou brzy neskončí. Pokud se tak stane, hodnota licence zůstane vysoká a pozice chudých se tak ani trochu nezlepší.

Ne! Přibrat černé taxikáře nabídkou přijetí do systému není jediným správným řešením taxikářské krize, lepším řešením je zničení současného systému omezeného počtu taxi licencí.

Při běžném fungování trhu by se to projevilo tak, že by mohl kterýkoliv kvalifikovaný řidič s platným řidičským průkazem používat kterékoliv vozidlo, které absolvovalo technickou, že je způsobilé nabrat a vyložit pasažéra v kterékoliv ulici, na níž se dohodnou, a to za cenu, která je oboustranně přijatelná. V New Yorku by tak trh taxislužeb mohl v mnohém fungovat stejně, jak fungují říkši v Hong Kongu. Nebo - abychom použili méně exotický příklad – trh taxislužeb by mohl fungovat v mnohém stejně, jak funguje trh hlídání dětí – vycházející výhradně ze vzájemné dohody a za souhlasu mezi oběma stranami.

Problémy související s taxislužbami, se kterými se setkávají chudí a zástupci menšin, by mohly být rychle vyřešeny. Obyvatelé oblastí s vysokou kriminalitou mohou nabídnout taxikářům příplatek. Ačkoliv je politováníhodné, že budou nuceni platit tento příplatek, alespoň už nebudou muset být nadále občany druhé

kategorie, což je v současnosti důsledek snahy chytit taxíků. Avšak jediné skutečné a trvalé řešení tohoto problému je snížení vysoké kriminality v ghettech, které je příčinou extra příplatků. Lidem, žijícím dnes v těchto oblastech, nesmí být znemožněno činit nezbytné kroky k obstarání si odpovídajících služeb taxi.

Chudí lidé v pozici poskytovatelů mohou mít prospěch, když rozjedou svůj vlastní byznys. Podmínka vlastnictví auta samozřejmě zůstává, umělá a nepřekonatelná \$30.000 bariéra však bude odstraněna.

Přesto existují námitky, které proti taxíkům na volném trhu vyvstanou:

„Volný trh by vedl k chaosu a anarchii, pokud by byly licence zrušeny. Taxíky by zaplavily město a oslabily by tak schopnost taxikáře vydělat si na živobytí. Vlivem toho by taxikáři houfně opouštěli odvětví, takže by bylo dostupných mnohem méně taxíků, než je potřeba. Bez licencí nutných k regulaci počtu taxíků by mohla být veřejnost uvězněna mezi dvěma nevyhovujícími možnostmi.“

Odpověď zní, že i když zpočátku dojde k návalu do odvětví a trh bude přeplněný, pouze někteří řidiči by opustili odvětví. Počet taxíků by tak neměl dosahovat nevyzpytatelně velkých výkyvů – z obrovského přesycení trhu až k úplnému vyprázdnění a zase nazpět. Kromě toho, těmi řidiči, kteří by měli tendence opouštět odvětví, jsou právě ti nejméně efektivní, jejichž výdělkové byly nízké, nebo zkrátka ti, kteří se dokážou lépe uplatnit v jiném odvětví. Svým odchodem by umožnili zbylým taxikářům zvýšit příjmy, a tedy stabilizovat odvětví. Také se přeci nesnažíme pojistit před možnostmi, že bude příliš málo nebo příliš mnoho právníků, doktorů či leštičů bot prostřednictvím arbitrárně stanoveného limitu na počet lidí, kteří smí vstoupit do těchto oborů. Spoléháme na síly nabídky a poptávky. Když je příliš mnoho zaměstnanců v odvětví, poměrné příjmy klesají, a tím jsou někteří motivováni vstoupit

do jiného odvětví; když je jich málo, mzdy rostou, a tím i počet zaměstnanců.

Argument, že licence chrání veřejnou dopravu, je jedním z nejfalešnějších argumentů ve prospěch licencí. Stejný používají psychiatři, kteří usilují o to nás „chránit“ před setkáním se skupinami a dalšími lidmi, kteří je mohou připravit o jejich příjmy, či rasisté z unie bílých lilií, kteří „chrání“ veřejnost tím, že separuje kvalifikované černochoy, či doktoři, kteří nás „chrání“ odmítáním lékařských licencí kvalifikovaných zahraničních doktorů. Někteří lidé se nechávají těmito argumenty dodnes zmást. Jistě, speciální řidičské zkoušky a technické kontroly mohou pojistit kvalitu řidičů a aut.

„Licence ztratí veškerou hodnotu, když bude taxíků neomezený počet. To by nebylo férové vůči těm, kteří do koupě licence investovali tisíce dolarů.“

K objasnění tohoto argumentu by mohlo přispět zvážení této krátké úvahy:

Vládce udělil povolení skupině loupežníků okrádat všechny kolemjdoucí. Za toto povolení si vládce od loupežníků účtuje poplatek \$2.500. Lid tento systém následně svrhne.

Kdo by měl nést náklady na to, co se stalo ztrátovou investicí pro loupežníky? V případě, že bychom si mohli vybrat jen vládce či loupežníka, možná bychom reagovali Shakespearem: „Mor na ty vaše rody.“ Pokud bychom si mezi nimi museli vybrat, možná bychom fandili loupežníkům – to z toho důvodu, že byli menší hrozbou než vládce a možná si povolení loupit pořídili z čestně vydělaných peněz. V žádném případě bychom však neměli podporovat řešení, které donutí trpícího kolemjdoucího platit loupežníkům desátek, protože ztratili právo okrádat!

Stejně tak není možné přijmout takovou argumentaci u taxikářů – tedy, že by trpící veřejnost využívající taxi měla kompenzovat majitelům licencí jejich ztrátu z koupě. Pokud by došlo

na vyúčtování mezi držiteli licencí a těmi, kdož licence udělují (politici), veřejnost by upřednostnila majitele z toho důvodu, že představují menší nebezpečí a možná původně za licence také zaplatili čestně vydělanými penězi. Měli by to být osobní prostředky politiků či jejich majetek, z čeho by se měli odškodňovat držitelé licencí. Vládce je vládce. Vyplácení z veřejných zdrojů by znamenalo pouze další poškození veřejnosti. Pokud nebudou peníze pocházet z osobních zdrojů politiků, držitelé licencí musí strpět ztrátu. Pokud lze zakoupit oprávnění k okrádání veřejnosti, musí si kupující uvědomit rizika související s jeho investicí.

12. PŘEKUPNÍK S LÍSTKY

Podle Websterova slovníku je „překupník“ někdo, kdo „nakupuje a prodává s cílem dosáhnout rychlého zisku,“ a „překupnictví“ jako „podvádění a okrádání druhých.“ Proto se také veřejnost dívá na „překupníky lístků“ s nelibostí.

Důvod odsuzování překupníků je snadné pochopit. Představte si návštěvníka divadla či fotbalového fanouška večer v den konání velké události, jak přijíždí a ke svému velkému zděšení zjišťuje, že musí platit 50 dolarů za sedadlo, které v předprodeji stojí 10 dolarů. Domnívá se, že tyto skandální ceny jsou stanoveny překupníky, kteří nakoupili lístky za normální ceny, a ty poté úmyslně zadrželi až do okamžiku, kdy jsou lidé dost zoufalí, aby byli ochotni zaplatit jakoukoliv požadovanou cenu. Ekonomická analýza nicméně ukazuje, že odsuzování překupníků vstupenek je nespravedlivé.

Proč existuje překupnictví? Nezbytným předpokladem existence překupnictví je pevná a neměnná nabídka lístků. Pokud by mohla nabídka vzrůst s rostoucí poptávkou, pro překupnictví by vůbec nebyl prostor. Proč by kdokoliv podporoval překupníka, kdyby si mohl koupit lístky přímo v divadle za ceníkovou cenu?

Druhou nezbytnou podmínkou je to, že je ceníková cena na vstupence uvedena. Pokud se stanovená cena na vstupence neobjeví, k překupování nemůže z definice dojít. Představme si akcie nakupované a prodávané na newyorské burze, na nichž ceny vytištěné nejsou. Je jedno, kolik jich je nakoupeno a jak dlouho jsou drženy, jak vysoko se vyšplhala cena, za níž jsou prodávány, o překupnictví zde nemůže být řeč.

Proč divadla a stadiony tisknou na lístky ceny? Proč neumožní, aby byly prodávány za jakoukoliv cenu, která se na trhu ustálí, tak jako se obchoduje pšenice na chicagském komoditním trhu či

akcie na akciovém trhu? Pokud by se tak stalo, překupnictví by se tím eliminovalo. Možná je to proto, že veřejnost tištěné ceny vnímá jako jisté pohodlí; možná to lidem usnadňuje plánování rozpočtu, dovolených atd. Ať už je důvod jakýkoliv, veřejnost zjevně upřednostňuje pevně stanovené ceny. Pokud by tomu tak nebylo, organizátorům by se to nevyplatilo dělat. Tedy druhá nezbytná podmínka pro vznik překupnictví je dána existencí určitých preferencí spotřebitelů.

Třetí podmínkou, kterou je nutné zmínit, je, že cena vstupenek zvolená organizátory akce musí být nižší než „cena čistící trh“ (tedy cena, při níž je počet lidí ochotných koupit si lístek stejný, jako počet dostupných sedadel).

Ceny stanovené níže, než je cena čistící trh, jsou výzvou pro překupníky lístků. Při nižší ceně je vždy více zákazníků ochotných koupit lístek, než kolik je lístků k dispozici. Tato nerovnováha uvádí do pohybu síly, které mají tendenci tuto nerovnováhu napravit. Touha koupit si lístek u zákazníků ochotných si jej koupit bude nyní ještě silnější. Někteří z nich budou ochotni za lístek zaplatit více, než je cena vytištěná na lístku. Ceny porostou a původní nerovnováha bude vyrovnána na vyšší ceně, protože při vyšší ceně dojde k poklesu poptávaného množství.

Proč organizátoři sportovních a společenských akcí stanovují ceny lístků pod cenou čistící trh? Za prvé, nižší ceny přilákají větší publikum. Dlouhé fronty lidí čekajících na vstup do divadla či na stadion jsou bezplatnou reklamou. Jinými slovy, organizátoři se vzdávají vyšších cen v zájmu ušetření peněz, které by jinak museli utratit za reklamu. Kromě toho, organizátoři neradi zvyšují ceny lístků ze strachu z nevole diváků, protože by si tím mohli zkomplikovat prodej lístků na velkou událost či výjimečný film. Mnoho lidí vnímá pozitivně, když je cena za lístek na film „fér“ a organizátoři na to reagují. Tedy, přestože by si mohli účtovat vyšší ceny než obvykle, například když dávají „Kmotra“, neudělají to.

Vědí, že by mnozí lidé odmítli napříště navštívit své kino, pokud by nyní vycítili, že se společnost pokusila „využít“ příležitosti při promítání takto oblíbeného filmu. Obdiv vůči odvaze překupníků je další, avšak méně přesvědčivou, motivací pro udržování cen pevně pod rovnovážnou úrovní. Toto vše dohromady zajistí, že tato cenová politika, která je třetí nezbytnou podmínkou překupnictví, bude pokračovat.

Při bližším pohledu na pozitivní funkce, které plní překupník vstupenek, se ukazuje, že pokud jsou ceny vstupenek pod rovnovážnou úrovní, je více zákazníků než vstupenek. Vzniká problém přidělení mála lístků mezi mnoho žadatelů. A právě v řešení tohoto problému hraje překupník vstupenek svou roli.

Předpokládejme, že je během baseballové sezóny cena průměrného lístku 5 dolarů a stadion svou kapacitu zaplní při 20000 divácích za zápas. Nicméně na „velký zápas“ na konci sezóny chce lístky 30000 lidí. Jak bude 20000 lístků rozděleno mezi 30000 lidí, kteří si je chtějí koupit? Kterých 10000 diváků z 30000 žadatelů neuspěje?

Dva základní způsoby, jak přidělit zboží, které je nedostatkové, byly ekonomy definovány jako „cenové rozdělení“ a „necenové rozdělení.“ V cenovém rozdělení je cenám umožněno růst. To je podle našeho názoru jediný férový způsob přidělování zboží, když poptávka převyšuje nabídku. Na příkladu zmíněném výše by mohla průměrná cena lístku stoupnout na 9 dolarů, pokud je to právě ta cena, při níž by 20000 lidí požadovalo 20000 lístků. Způsobů, jak zvýšit o 4 dolary průměrnou cenu lístku, je více. Spekulantů či překupníků s lístky mohou smět skoupit všechny lístky a prodat je po 9 dolarech za lístek. Nebo mohou smět koupit 2000 lístků a zbylých 18000 bude prodáno za ceníkovou cenu 5 dolarů. Ty zbylé dva tisíce pak překupníci prodají za 45 dolarů za kus, výsledná průměrná cena za lístek pak bude opět 9 dolarů. Přestože by v takovém případě byli překupníci lístků obviňováni

za „nehorázně vysoké“ ceny, tato cena by byla skutečně jen výsledkem aritmetiky. Pokud je třeba dosáhnout průměrné ceny 9 dolarů za lístek k tomu, aby bylo poptávané množství zredukováno na 20000, a pokud by bylo 18000 prodáno po 5 dolarech, pak musí být zbývajících 2000 lístků prodáno po 45 dolarech.

Při necenovém rozdělení není cenám umožněno růst za účelem snížení poptávaného množství na úroveň dostupné nabídky. Přesto je možné dalšími způsoby dosáhnout stejného výsledku. Organizátoři mohou lístky prodávat stylem „kdo dřív přijde, ten dřív mele.“ Dají se použít i jiné způsoby zvýhodňování k zúžení poptávaného množství – nepotismus (prodej lístků pouze příbuzným a přátelům), rasismus (prodej lístků pouze vybraným rasám), sexismus (prodej pouze mužům). Některé věkové skupiny mohou být vyňaty a všem ostatním zabráněno v koupi, nebo mohou být udělena speciální privilegia válečným veteránům či členům vybraných politických stran. Všechny tyto necenové způsoby jsou diskriminační a arbitrárním výběrem zvýhodňují jedny skupiny nad ostatními.

Zaměříme se na typickou metodu „kdo dřív přijde, ten dřív mele“, protože je to nejčastěji používaný způsob a také ten, který je nejčastěji považovaný za „férový“. Přestože se mají lístky prodávat až od 10:00 v den konání akce, zákazníci plni očekávání stojí ve frontě k okénku už dlouho dopředu. Někteří si stoupnou do fronty při úsvitu, někteří ve frontě tráví celou noc. Metoda „kdo dřív přijde, ten dřív mele“ je tedy diskriminační vůči těm, pro něž je čekání z časových důvodů velmi problematické, vůči těm, kteří si nemohou vzít den volna z práce, či vůči těm, kteří si nemohou dovolit platit někomu jinému za čekání ve frontě místo sebe.

Zvýhodňuje cenové rozdělení, tedy překupnictví, bohaté? Musíme odpovědět nejednoznačně. Z jistého úhlu je překupnictví prospěšné pro nižší a střední vrstvu, zatímco ubližuje bohatým.

Za předpokladu, že nejnižší příjmovou skupinu tvoří nezaměstnaní či zaměstnaní na částečný úvazek, mají čas a příležitost čekat ve frontě. I za předpokladu, že jsou zaměstnaní, nepřijdou o tolik, když si vezmou z práce volno. Pro tyto lidi, kteří nemají mnoho možností, skýtá překupnictví lístků příležitost si přivydělat. Neexistuje mnoho jiných příležitostí, v nichž by mohl chudý člověk začít své podnikání s tak malým kapitálem. Ve výše uvedeném případě je potřeba jen 50 dolarů na koupi deseti lístků po 5 dolarech. Za předpokladu, že se je podaří prodat po 45 dolarech za kus, zisk 400 dolarů je na světě.

Zástupcům střední třídy se to také vyplatí, tito lidé pravděpodobně nemají tolik času čekat v dlouhých frontách na lístek. Je pro ně také nákladnější (z pohledu ztráty příjmu) vzít si v práci volno, než pro člena nejnižší příjmové skupiny. Pro člena střední třídy je výhodnější koupit lístek za 45 dolarů od překupníka, spíše než čekat ve frontě a přijít o mnohem více, kdyby místo toho šel do práce. Stručně řečeno, překupnictví lístků umožňuje lidem z nejnižších příjmových skupin být placenými zástupci středně-příjmových, kteří jsou příliš časově vytíženi, aby mohli stát ve frontě na levné lístky.

Bohatí lidé mají zaměstnance, kteří za ně mohou ve frontách stát, a tak nepotřebují překupníky. V jednom případě však mohou překupníci lístků pomoci i bohatým – tehdy, kdy překupník, který se na to specializuje, dokáže úkol splnit levněji, než kolik bohatého člověka stojí zaukolovat tím svého zaměstnance. (Nemělo by být žádným překvapením, že spekulace s lístky může být prospěšná všem. Trh není žádná džungle, kde by mohli jedni vydělávat pouze na úkor druhých. Dobrovolná směna je příkladem oboustranně výhodné akce.) Pokud je mezní zisk nižší, než kolik stojí bohatého člověka vlastní zaměstnanec, vyplatí se mu nakoupit lístky u překupníka, prostředníka v podobě zaměstnance přeskočit a ušetřit tak část peněz.

Nicméně z jiného úhlu pohledu cenové rozdělení, tedy překupnictví, zvyhodňuje bohaté tím, že pro ně bude snazší koupit lístky za vysokou tržní cenu, zatímco pro ostatní lidi to bude obtížné, či dokonce nemožné. Nicméně, to je podstatou peněžní ekonomiky a s tím se musíme smířit, pokud chceme využívat výhod, které nám může pouze tento systém poskytnout.

V kapitole „Dovozce“ bude peněžní ekonomika dále hájena, protože nám umožňuje se specializovat a využívat dělby práce. Představme si kvalitu života a možnosti přežití, pokud by každý z nás byl omezen tím, co si dokáže sám vyprodukovat. Ta představa je děsivá. Naše životy závisí na obchodování s našimi partnery. Značná část lidí, pokud ne úplně všichni, by zemřela, pokud by peněžní systém skončil.

Je samozřejmě nefér umožnit bohatým získat větší podíl zboží a služeb tak, že své bohatství nenahromadí prostřednictvím trhu, ale díky pomoci státu. Nicméně, zrušením peněžního systému z důvodu zbavení bohatých jejich nelegálně získaného bohatství by bylo jako vylít vaničku i s dítětem. Řešení spočívá v zabavení neprávem nabytého majetku.

Pokud je bohatství nabyto čestně, není nic špatného na schopnosti získat větší podíl zboží a služeb, a proto je nezbytné peněžní systém zachovat. Překupník, tím že napomáhá cenovému rozdělení lístků, umožňuje bohatým získat odměnu za jejich úsilí.

13. NEČESTNÝ POLICAJT

Hrdina ze Serpica, nejprodávanější knihy a stejnojmenného filmu, je odpadlík, zarostlý, hipizácký policajt, který odmítne poslouchat nepsaná pravidla policie, „Neobracejte se proti svým nadřízeným.“ Jak říká Serpico, „Jediným slibem, kterou jsem kdy dal, je prosazovat zákon – nikdo neřekl, že proti všem s výjimkou ostatních policajtů.“

Příběh sleduje Serpicův vývoj, počínaje jeho dětským snem být dobrým policistou. Odhaluje jeho počáteční naivitu o korupci u policie, jeho osamělé a neúspěšné pokusy zainteresovat v situaci vyšší šarže, opovržení a nenávisť, které zažil přímo od svých kolegů, a nakonec jeho zklamání. Po celou dobu příběhu je evidentní, kdo jsou ti „dobří“ a kdo ti „špatní“. Ti dobří jsou Frank Serpico a jeden nebo dva policisté, kteří mu částečně pomáhají v jeho snaze o „spravedlnost“ a trestání šupáků. Ti zlí byli ti úplatní policisté, a ti, kteří je chrání před trestním síháním. Právě tento pohled se pokusím zpochybnit.

SERPICO A HAZARD

Obálka s 300 dolary hraje v Serpicovu příběhu důležitou roli. Tu mu dodal kurýr od někoho, kdo byl znám jen jako „židovský Max“, významný hazardní hráč. Serpico nebyl schopen ani po mnoha pokusech přimět žádného ze svých nadřízených zabývat se pokusem o úplatek.

Proč by se „židovský Max“ snažil věnovat peníze a dary neúplatnému Serpicovi? „Židovský Max,“ poskytovatel dobrovolných služeb (hazard) pro dospělé, byl jedním cílů Serpica a dalších „čestných“ poldů z hazardní jednotky! Jejich cílem bylo nedat pokoj, pronásledovat, chytit a uvěznit všechny zúčastněné. Veřejnosti je říkáno, že agresivní násilnické chování ze strany

policistů je nezbytné, protože hazard je protizákonný a jejich povinností je prosazovat zákon. Takový argument by však mohli použít i ti nejhorší nacističtí zločinci v koncentračních táborech.

V případě jiného incidentu si matka z ghetta Serpicovi stěžovala, že byl její syn zatažen do nelegální herny. Serpico byl požádán, aby provoz zarazil. V tom však může být rozpor – má smysl chránit dítě před činností, která pro něj samotného může být nebezpečná. Avšak přerušit aktivitu, která je pro dospělé legitimní jenom proto, že podlehl dítě, je jednoznačně nežádoucí. Řešení případů, jako je tento, spočívá v zabránění dítěti začít, nikoliv v uzavření heren. Sex, pití a řízení by nemělo být zakázáno jenom kvůli tomu, že je to škodlivé či nebezpečné pro děti.

SERPICO A PROTIDROGOVÉ

Serpico se nakonec zraní při pokusu vniknout do bytu dealera drog, i když přísahal povinnost chránit práva občanů. Vysvětlení je samozřejmě to, že prodej drog není zákonem povolen, a přestože přísahal, že bude chránit práva jednotlivců, také přísahal, že bude prosazovat zákon. V tomto případě, stejně jako v jiných, kdy jsou dvě možnosti v rozporu, vybere si tu druhou. Jeho účast v protidrogovém oddílu ukazuje, že Serpico je převážně věrný zákonu.

Zákaz prodeje narkotik však trvale zvyšuje kupní ceny, proto je pro závislé obtížné si drogy pořídit. V důsledku toho musí páchat závažnější a závažnější zločiny, aby si obstarali potřebné peníze. Zákazem prodeje narkotik se stávají občané ohroženými. Vynucení zákazu, jako to dělá Serpico, je možné jen tehdy, když tento zákon stojí nad občanskými právy.

SERPICO A SPANÍ VE SLUŽBĚ

Vzhledem k tomu, že mnoho z toho, co je policista povinen udělat, je škodlivé pro širokou veřejnost, vyplývá, že čím je po-

licista méně aktivní, tím je méně škodlivý pro širokou veřejnost. Většina policistů to možná vnímá, a proto, aby zachránili veřejnost před nebezpečím, vyhýbají se svým povinnostem.

Namísto toho, aby zasahovali do práv lidí, mnozí policisté volí důstojné řešení – spí ve službě. Spát ve službě (na nějakém ukrytém místě) – to byla situace, která Serpica rozzuřila. S dokonalou pověstí šťourala, který si vyhrazuje právo řídit cizí životy, Serpico trval na stálé přítomnosti v ulicích, tu zastavovat prostitutky, tam chytat gamblery, jinde nedat pokoj drogovým dealerům.

Nedá se samozřejmě Serpicovi upřít, že byl silou dobra. Koneckonců to byl on, kdo chytal všechny ty násilníky, zloděje, lupiče, vrahy, a ničitele míru. Navíc svou funkci vykonával mimořádně nápaditým způsobem! Převlečen za Chasidistického žida, hipíka, řezníka, podnikatele, drogově závislého, slídlil městskými ulicemi a objevoval jejich tajemství, která žádný z jeho kolegů v obleku, kravatě, plášti, černých botách a bílých ponožkách, neobjevil. Ale jediný způsob, jakým těchto úspěchů mohl Serpico dosáhnout, byl, do jaké míry byl ochotný ustoupit od obhajoby zákona a pořádku.

Podívejme se na případ mladého násilníka. Serpico zastavil znásilnění ještě v průběhu, a to i přes odpor svého kolegy, který odmítal slídit po divných zvucích, protože vycházeli z míst mimo prostor, do kterého byli se Serpicem posláni na hlídku. Nedbajíce těchto argumentů, naléhal Serpico na to zvuky prošetřit. Byl schopen chytit jen jednoho ze tří násilníků. Když ho Serpico přivedl na stanici, byl vyděšen brutálním (a neúčinným) zacházením, kterému byl násilník vystaven. Když měl být vězeň přepraven, přinesl mu Serpico šálek kávy a několik minut s ním vlídně promluvil. Pomocí mírného přesvědčování byl schopný odhalit jména dalších dvou kompliců.

Pak Serpico narazil na celou strukturu byrokracie policejního oddělení. Komplice sice odhalil, ale když to zavolał veliteli svého

okrsku, bylo mu řečeno, že detektiv, který má tento případ na starosti, je na dovolené. Velitel trval na tom, aby je Serpico nezatýkal, třebaže je měl na dohled z telefonní budky. Serpico opět neuposlechl rozkaz svého velitele a oba muže zatknul. (Když je přivedl na policejní stanici, rozzuřený velitel mu řekl, že by neměl být za zatčení oceněn – což by byl vhodný konec příběhu.)

Případy jako je tento, učiní ze Serpica hrdinu všech dob, a které jsou také příčinou masivní popularity knihy i filmu. Ale také ilustrují odhalení zásadního rozporu v Serpicovo charakteru. Jeho razié na prostitutky, gamblery, drogové dealery, kteří se všichni jen zapojili do dobrovolných interakcí mezi dospělými lidmi, odhalují jeho absolutní oddanost zákonu. Jeho dětský sen stát se policistou, který je připomínán, spočíval v prosazování práva. Avšak v případě násilníka udělal Serpico dobrý skutek jen proto, že byl ochoten zákon porušit. A to platí pro každý případ jeho hrdinského chování.

Při zvažování Serpicova boje proti ostatním, „normálním“ policistům (těm, které považuje za zkorumpované), si povšimneme dvou druhů policistů. Existují tací, kteří odmítají pronásledovat dospělé lidi za to, že dělají dobrovolně něco, co je nezákonné; pak jsou tu také ti, kteří požadují peníze od jednotlivců, kteří se těmito protizákonným činnostem věnují, aby jim umožnili se těmito aktivitám věnovat.

V prvním případě, za předpokladu, že jsou ony činnosti legitimní, ačkoliv jsou zákonem zakázány, by se mohlo zdát správné úplatky přijímat. Přijetí peněz, se logicky nedá odlišit od přijetí daru a samotné přijetí daru není nelegitimní.

Existují však tací, kteří naopak zastávají názor, že výjimky nelze činit ani v případě špatně koncipovaných zákonů, že by vybraní jedinci rozhodně neměli mít možnost si vybrat, ale musí se podřídit zákonům. Umožnit porušování zákonu je nutně špatné,

a to i samo o sobě, protože v případě, že by to bylo bráno jako precedens, vedlo by to k chaosu.

Je však obtížné připustit, že každé porušení zákona je nutně špatné. Například Norimberský proces nás naučil něco, co je diametrálním opakem tohoto pohledu. Poučení z procesů je, že některé zákony jsou samy o sobě špatné, a řídit se jimi, je také špatné. Stejně tak je těžké pochopit názor, že selektivní porušení zákona vytváří precedens, který nakonec vede k chaosu. Jediný precedens takové žaloby ustálí pravidlo, že nelegitimní zákony mohou být nerespektovány. To ještě ale neznamená, že povede k chaosu a svévolným vraždám. To je přece otázkou morálky. Kdyby takový precedent byl pevně zavedený v době, kdy se nacisté dostali k moci, mohli by strážce koncentračního tábora odmítnout uposlechnout rozkaz k legální vraždě nešťastné oběti.

Nakonec, představa, že by nejen samotní jednotlivci měli mít možnost si vybrat, kterými právními předpisy se budou řídit, je nesmysl. Samotní jednotlivci jsou vše, co máme.

Závěrem se dá v té souvislosti říct, že je legitimní, když policista v dané situaci porušování zákonů dovolí. Serpicovy útoky na takové důstojníky byli tedy zcela neopodstatněné.

Nyní se zamysleme nad druhou skupinou policejních důstojníků, jež Serpico odsuzoval – těmi, kteří prostě nepřipouštěli nezákonné aktivity, ani nepřijímali úplatky, ale požadovali platbu od občanů. Slovník to nazývá vydíráním, „čerpát za použití násilí či nátlaku, vyrvat nebo vyždímat za použití fyzické síly, násilí, vyhrožování, zneužívání pozice, nebo jiných nedovolených prostředků, vymáhat peníze, jako dobyvatelé získávali příspěvky od poražených.“ Vydírání je obvykle považováno za zavrženíhodné, a toto hodnocení je pro naše potřeby přijatelné. Nicméně, musíme proto schvalovat Serpicovy útoky na policisty, kteří se do vydírání zapojují? Ne, Serpicova role byla ještě horší, než samotné vydírání! Zamysleme se nad čtyřmi různými způsoby, jakými může

policista reagovat na chování, které je sice protiprávní, ale zcela morální. Může jej možná (1) ignorovat, (2) nechat se uplácet za ignoraci, (3) požadovat úplatek za ignoraci (vydírání), nebo (4) to může zastavit.

Ze čtyř možných reakcí je ta čtvrtá nejméně vhodná, protože sama absolutně zakazuje morální jednání jen proto, že se stane nezákonné.

Kdyby byl Serpico strážce v nacistickém koncentračním táboře, byl by považoval za svou povinnost dodržovat své rozkazy k mučení vězňů, jako všichni ostatní, kteří považují „zákon a pořádek“ za základní hodnotu. Pokud by si důsledně stál na svých postojích, cítil by se také nucen vykořenit korupci v táboře mezi jeho kolegy, kteří (1) odmítli plnit rozkazy, (2) odmítli plnit rozkazy a berou úplatky od vězňů, nebo (3) odmítli plnit rozkazy a požadují úplatek (vydírání). Je pravda, že je nemorální vymáhat peníze od vězňů za to, že nebudou mučeni, ale určitě je horší nevízt od nich peníze, a místo toho poslouchat rozkazy a mučit.

14. NEVLÁDNÍ PADĚLATEL PENĚZ

Slovník definuje „padělané“ jako „falešné; zhotovené bez oprávnění; vyrobené jako imitace za účelem podvodu vydávání falešné kopie za originál.“ Padělání je tedy druhem podvodu. Obecně jde u podvodu o prodej statku či výrobku za jiný statek nebo peníze. V případě padělání peněz nejde o prodej nepravé komodity nebo výrobku, ale o prodej nepravých peněz. Takový příklad podvodu znamená krádež - stejně jako všechny ostatní. Avšak u padělání peněz existují jisté komplikace.

Důsledky padělání zcela závisejí na tom, jestli se o padělaných penězích ví. Pokud ano, potom jde krádež následujícím způsobem. Pokud je falešnost peněz odhalena před okamžikem, kdy padělat poslal peníze první oběti, je tedy chycen při činu a k samotnému aktu podvodu již nedojde (bod 1 na diagramu níže). Pokud je falešnost odhalena potom, co již byly peníze předány prvnímu příjemci, ale dříve, než je on stihnul předat druhému příjemci (bod 2 na diagramu), můžeme uzavřít, že byl první příjemce okraden. Pan B se vzdal (nefalešného) zboží výměnou za kus papíru, který byl později rozpoznán jako podvodný a bezcenný padělek. Papír zničí a nezbude mu nic.

Pokud je falešnost zjištěna až potom, co první příjemce (nevědomky) poslal peníze druhému příjemci, aniž by je druhý příjemce stihnul předat třetímu, můžeme uzavřít, že byl okraden druhý příjemce (bod 3).

[insert xxx]

Druhý příjemce trátí, protože dal prvnímu něco hodnotného a na oplátku nedostal nic. Pokud dokáže odhalit prvního příjemce, ztráta se stane komplikovanější, protože první příjemce se nedopustil podvodu nebo čehokoliv nelegitimního. Ztráta by se pravděpodobně rozdělila mezi oba dva. Samozřejmě, pokud by dokázali odhalit původního padělatele a ten by zaplatil, k žádné ztrátě by nedošlo. Pokud však není odhalen žádný z předchozích držitelů padělaných peněz, nese plnou ztrátu ten, u koho byly padělané peníze objeveny, bez ohledu na předchozí počet držitelů.

Situace je zásadně odlišná, pokud nejsou padělané peníze odhalené. Ztráty vzniklé padělanými penězi se taktéž projeví, avšak nikoliv u jednotlivce, ale poněkud komplikovaně v celé společnosti. Tyto ztráty nejsou okamžitě zjevné, protože neexistuje nikdo, kdo by ztratil celou hodnotu prostředků směněných za falešné peníze. Ale snadno si můžeme uvědomit, že vznikly ztráty – protože padělatel získal něco hodnotného, aniž by sám něco přidal zbytku společnosti. Protože v daný okamžik existuje ve společnosti pouze dané množství statků a padělatel část z tohoto množství získal skrze podvod, někdo musel na tomto podvodu trátit.

Způsob, jakým se ztráta rozprostře ve společnosti, závisí na zvýšení cen, které nově vzniklé (padělané) peníze v oběhu způsobí. Že ceny kvůli padělání peněz porostou, je předem jasné, protože se zvyšuje objem peněz v oběhu a zároveň zůstává stejně statků a služeb. Ceny však nevzrostou najednou, ani se nezvednou hladce a pravidelně. Ceny spíše vzrostou ve vlnách, stejně jako reaguje voda v bazénu na kámen rušící její rovnováhu. Nejprve ceny vzrostou v odvětví nebo oblasti, kde pracuje nebo žije první příjemce padělaných peněz. Ceny vzrostou, protože padělané peníze utracené v této oblasti jsou „navíc“; to znamená, že bez padělání by nebyly utraceny; tedy jejich první příjemce získává, protože obdržel peníze, které by bez padělání neexistovaly, a zároveň má možnost tyto peníze utratit v oblasti, kde zatím nevzrostly ceny.

První příjemce tedy získává tuto výhodu (která může být podstatná, ale nesrovnatelná se ziskem samotného padělatele).

Druhý příjemce také získává, jako všichni ostatní příjemci, na začátku tohoto nekonečného dominového efektu. Vydělají všichni, kdo stačí utratit nově vzniklé peníze dříve, než vzroste cena. Nicméně, dříve nebo později přijde v této oblasti na řadu příjemce, který z těchto peněz nic nezíská. Stále ale ještě může peníze utratit v jiných oblastech, kde padělané peníze zatím nezvýšily ceny. Pokud se mu to podaří, na inflaci mírně vydělá, pokud ne, prodělá. V této fázi měnové expanze lidé na padělání peněz v průměru ani nevydělají, ani neprodělají.

Lidé, kteří získají padělané peníze po této fázi, nesou ztráty. Ceny vzrostly dříve, než tyto peníze získali. Existují skupiny, jako jsou vdovy nebo důchodci, kteří na padělání peněz vždy prodělají, protože jsou jejich příjmy během inflace způsobené paděláním zafixované.

Pokud je tomu tak, jak můžeme tvrdit, že je padělatel hrdina? Pokud přiznáme, že hlavním výsledkem padělání peněz je v případě odhalení podvod na tom, kdo zrovna „chytil horký brambor“, a v případě neodhalení způsobuje inflaci, která mnoho z nás poškozují, jak můžeme považovat padělatele za hrdinu?

Důvodem pro označování soukromého padělatele peněz za hrdinu je skutečnost, že před paděláním peněz již peníze byly padělané a že „originály“, které tento soukromý padělatel padělá, jsou samy padělky. Něco jiného je tvrdit, že padělání pravých peněz je zločin, a že padělání padělaných peněz je zločin!

Možná to objasní analogie. Vzít někomu jeho oprávněně vlastněný majetek je zločin, je to neoprávněné. To ale neplatí pro neprávem držžený (kradený) majetek zloděje. Takový čin nemusí být nazýván krádeží. Jinak řečeno, jednání, které se může zdát shodné s krádeží, nemusí být nelegitimní, pokud oběť nemá k odebranému majetku vlastnické právo. Pokud B ukradne něco,

co vlastní A, a následně si C od B tuto věc vezme, nemůžeme označit C za zloděje. (Pro zjednodušení uvažujme, že C nemůže původního vlastníka, tedy A, vyhledat.) Násilné odebrání věci může být nelegitimní, pouze pokud měl původní vlastník k věci právo. Pokud ne, na odebrání není nic špatného.

Podobným způsobem můžeme vidět, že z nelegitimity padělaní skutečných peněz nevyplývá, že by bylo nelegitimní padělat padělané peníze. Pokud je tomu tak a pokud „původní“ peníze nejsou skutečné, ale také padělané, potom může být dokázáno, že „soukromý“ padělatel nedělá nic špatného, a dokonce může být považován za hrdinu.

Tvrzení, že padělaní padělaných peněz není samo o sobě nelegitimní, vyplývá z našeho chápání této situace jako obdoby krádeže od zloděje. Výše uvedená definice uvádí, že padělané je „zhotovené bez oprávnění“ a „vyrobené jako imitace za účelem podvodu vydávání falešné kopie za originál“. Takže pokud to, co padělatel kopíruje, není originál, ale padělek, potom nevydává falešnou kopii za originál. Pouze vydává falešnou kopii za falešnou kopii. A pokud „zhotovuje bez oprávnění“ znamená, že je potřeba oprávnění k originálu, potom se náš padělatel nedopouští zhotovení bez oprávnění, protože pouze zhotovuje kopie padělků.

Peníze, které kopíruje, jsou padělky. Jsou vytvářeny nesoukromým padělatelem – vládou.

Učinit tak vážné obvinění není lehké. Jakkoliv to může znít nechutně, faktem je, že vlády všude na světě vytvářejí padělky skutečných peněz – zlata a stříbra. Prakticky všechny vlády zakázaly používat skutečné peníze a povolily pouze vlastnoručně vyrobené padělky. To je srovnatelné se soukromým padělatelem,

kteří by nejen vytvářel nové peníze do oběhu, ale také zakázal používat „státní“ peníze.

Podívejme se na peněžní systém před vstupem státu. Prostředníkem směny bylo zlato a stříbro (a papírové certifikáty, které je reprezentovaly). Vláda nemohla jednoduše přijít a zavést svou fiat měnu (peníze s nuceným oběhem, fiat peníze, měna založená na donucení císařů, králů a prezidentů, nikoliv na dobrovolném rozhodnutí lidí). Lidé by takovou měnu jednoduše nepřijali a nevzdali by se svého těžce vydělaného majetku za tyto padělky. Vláda využila k ovládnutí peněžního systému postupných kroků.

Během zlatého standardu soukromé mincovny přetvářely zlato v mince. Hmotnost těchto mincí stvrzovaly soukromé mincovny, které tím dávaly k dispozici svoji pověst přesných a poctivých společností. Prvním krokem vlády bylo převzít monopol nad kontrolou mincoven. Vláda prohlásila, že ražení mincí je doménou panovníka a že soukromým mincovnám nelze svěřit tak důležitý úkol. Vláda tak znárodnila mincovny.

Druhým krokem bylo znehodnocování. Po vyražení portrétu monarchy na minci, jako záruku váhy a kvality, byly mince „šizeny“ (označeny portrétem reprezentujícím větší váhu, než ve skutečnosti měly). Tak začalo státní padělání peněz.

Třetím krokem bylo zavedení zákonného platidla. Tento právní předpis vynucoval, aby se peníze obchodovaly v jejich nominální hodnotě, nikoliv jinak (například na bázi váhy). Mince označená jako 10 zlatých uncí mohla být ze zákona použita ke splacení dluhu 10 zlatých uncí, přestože mince doopravdy vážila pouze 8 zlatých uncí. Protesty věřitelů byly státními soudy ignorovány. Účelem takových zákonů bylo, samozřejmě, vytvořit prostředí, kde budou vládní padělky peněz přijímány.

Vláda brzy zjistila, že je to málo. Šizení peněz má svá omezení. I přes postupné nahrazování plnohodnotných mincí (takových, kde vyražená váha skutečně odpovídala váze zlata) za symbolické

peníze (token coins, padělky, mince bez „kovové“ hodnoty) podvod stále nevynášel dost. I když se vláda zmocnila až 100 procent hodnoty mince, hodnota všech mincí byla omezena. Začala tak akce s mnohem větším potenciálem k padělání.

Nadešla fáze čtyři.⁶ Vláda přestala s jednoduchým nahrazováním plnohodnotných peněz symbolickými a začala vytvářet mince, které reprezentovaly více zlata, než obsahovaly. Nyní už vládu v padělání neomezovalo ani množství zlatých mincí, ani množství vytěženého zlata, dokonce ani množství zlata ještě nevytěženého.

S touto novinkou vstoupilo vládní padělání do páté fáze – první „civilizované“. Státovky, dolarové bankovky atd. mohou být nyní vytvářeny zdánlivě bez omezení. Tiskařské stroje začaly pracovat na plné otáčky a současný svět začal zažívat inflaci z vládou padělaných peněz.

S šestým krokem dostaly vzpruhu vládní výdaje. Padělání peněz, jež začalo v minulé fázi, bylo podstatným „zlepšením“ od dob padělaných mincí, ale teprve vyhlídka na převzetí bank a šekových knížek nabízela skutečné zlepšení. V závislosti na povinných minimálních rezervách bankovní systém vytváří monetární expanzi prostřednictvím dobře známého „multiplikačního efektu“. Ve všech rozvinutých ekonomikách je více papírových peněz než mincí a více peněz v bankách než v papírové podobě. Převzetí bank (stejně jako monopol na ražení mincí a tištění peněz) poskytnul další prostor pro vládní padělání peněz.

Opět pod rouškou tvrzení, že volnému trhu nelze věřit, přijala vláda právní předpisy, kterými ustavila centrální banku a později Federální rezervní systém. Centrální bance byl udělen monopol na tištění papírových peněz a monetární politiku (operace na volném

6 Netvrdíme, že tyto fáze přicházely přesně za sebou a nepřekrývaly se. Rozdělení na fáze je spíše prostředkem ke snazšímu objasnění problematiky.

trhu, stanovení diskontní míry a bankovní úvěry), která má udržet celý bankovní systém v harmonickém stavu padělání.

Hlavním argumentem vlády bylo, že takzvané „svobodné“ nebo „divoké“ banky, většinou ze středozápadu, nedůsledně kryly své bankovky. A většinou to byla pravda. Avšak důvody k tomu, pocházející z období britsko-americké války roku 1812, jsou všehpřijímající. V době války byly v Nové Anglii nejlepší banky v celé zemi. Nicméně Nová Anglie byla také částí země, která se nejvíce bránila válce. Centrální vláda si tak musela půjčovat především od bank na středozápadě, jejichž hodnota bankovek vysoce převyšovala jejich zlaté rezervy. (Vláda si uzurpovala povinnost udržovat bankovní stabilitu, ale to se jí nedařilo.) Vláda většinu z těchto peněz (ve formě bankovek) utratila v Nové Anglii. Když se banky z Nové Anglie začaly domáhat vyplacení bankovek ze středozápadu, vláda se dále vyhýbala svým povinnostem a vyhlásila „bankovní prázdniny“, které dovolily divokým bankám nedodržovat své závazky po dobu několika let. Následné rozjáření těchto bank udělalo soukromému bankovníctví špatné jméno a poskytlo vládě důvod pro převzetí. Byla to ale sama vláda, kdo motivoval tyto banky k padělání peněz.

V této fázi vývoje zůstala vládě jen poslední otravná moucha, a s tou musel přijít sedmý krok. Některé země totiž padělaly více než jiné. Když jedna země vytváří paděláním větší inflaci než ostatní, zaplete se do problémů s platební bilancí. Pokud vláda země A padělá více než vládá země B, ceny porostou více v zemi A než v zemi B. To znamená, že importy (dovoz) do země A převyšují exporty (vývoz). Bezprostředním důsledkem bude odliv zlata za země A do země B na zaplacení vyšších importů. Ale protože zlata je jen omezené množství, tento stav nevydrží napořád.

Existuje několik možných reakcí. Vládá země A může nastavit daně na import (tj. cla) nebo může vláda země B nastavit daně na export. Omezení obchodu nad určitou hranici můžou

zajistit kvóty. A může devalvovat svoji měnu, čímž zlevní export a zdraží import. Nebo může B revalvovat svoji měnu s opačnými účinky. Všechny tyto reakce jsou ale problémové. Cla a kvóty jsou v rozporu s obchodem, specializací a mezinárodní dělbou práce. Devalvace a revalvace jsou ničivé a zasahují do systému mezinárodního obchodu, který byl po mnoho let budován. Navíc neřeší problém nerovnováhy a vytváří měnové krize, kdykoliv se změní relativní hodnoty jednotlivých světových měn.

Svět je nyní v sedmé fázi, proto je obtížné stopovat její vyústění. Nicméně jsou zřetelné dva směry. Jedním z nich jsou světové měnové konference, jako byla například konference v Bretton Woods. Na takových konferencích se světoví padělatelé schází, aby diskutovali možné prostředky k nápravě svého jednání (a pochopitelně vůbec netuší, že v tom mají sami prsty). Obvykle diskutují nad přijetím celosvětového centrálního bankovníctví po vzoru například centrální banky Spojených států. Návrhy na mezinárodní ekvivalent amerického Federálního rezervního systému už byly předloženy. Silná světová banka takového typu by měla téměř stejnou moc nad celým světem, jako mají národní banky nad vlastními státy. Měla by pravomoc donutit všechny banky zvyšovat inflaci shodně a zajistit, aby nikdo jiný než ona sama nemohl padělat peníze. Protože ale všechna nacionalistická padělatelská centra příliš žárlivě stráží své vlastní pravomoci, doposud taková instituce nevznikla.

Alternativním systémem, který zpopularizoval Milton Friedman, je systém „plovoucích kurzů“. Tento systém funguje tak, že kdykoliv se cena nebo hodnota měny jedné ze dvou zemí odchýlí od druhé, kurz se automaticky přizpůsobí. To znamená, že hodnoty měn se v různých zemích mohou měnit v závislosti na ostatních. To je významný rozdíl oproti předchozím dohodám ze světových konferencí, ve kterých byly ceny fixní. Pokud má v systému plovoucích kurzů země A vyšší inflaci než země B, vznikne relativní převis nabídky měny A, což povede k tlaku na

snížení její ceny, odradí zemi od dovozů a zvýší atraktivitu vývozu. Velká výhoda plovoucích kurzů oproti kurzům fixním je úplná automatizace celého systému. Země se tak vyhnuly krizím, které se za systému fixních kurzů vždy čas od času objevovaly.

Nicméně oba tyto systémy jsou jen povrchním pokusem potlačit negativní účinky vyplývající z vládního padělaní peněz, a proto není ani jeden lepší než druhý. Paradoxně může být systém s více bolestivým průběhem lepší. Stejně jako bolest v těle je varováním před mnohem vážnějším zdravotním stavem a může být tedy přínosem, problémy s platební bilancí lze chápat jako varovné znamení hrozby mezinárodní inflace. Pokoušet se schovat za hromady papírů se schémata systému plovoucích kurzů jen zanechává světovou ekonomiku v područí řídící inflace. Nejen pro světovou ekonomiku, ale pro každou zemi by bylo lepší, kdyby se všechny vlády místo vymyšlení způsobů podpory padělání a následné inflace této praxe úplně vzdaly.

Člověk si nepomůže sněním o neúplatných (ha, ha) agentech Ministerstva financí, kteří oblečení v nejlepším „FBI“ stylu oddaně eliminují padělatele a pevně hájí zákon. V televizi jejich příběhy často začínají scházením schodů v budově ministerstva. Kdyby se bývali otočili, vyšli zpátky ty schody, vešli do kanceláří svých nadřízených a pozatýkali je, podařilo by se jim dopadnout možná největší gang padělatelů, jaký kdy svět poznal.

Pokud se vrátíme k tvrzení, že soukromý padělatel je hrdina, musí splnit tři kritéria hrdinského jednání. Nesmí porušovat práva nevinných lidí; musí být prospěšný velkému množství lidí; musí jednat ve velkém osobním riziku.

O třetím bodu nemůže být pochyb. Nevládní padělatelé pracují v obrovském riziku. Vláda prohlásila jejich práci za nelegální. Ministerstvo financí vynakládá obrovské sumy na zatýkání soukromých padělatelů. Vláda je připravena stíhat všechny podezřelé z padělání a ty, kterým prokáže „vinu“, posílá do vězení. Nemůže

být pochyb o tom, že kritérium „riskování“ je více než bohatě naplněno.

Dále je zřejmé, že je činnost soukromých padělatelů prospěšná pro veřejnost. Pokud by bylo nevládní padělání povoleno, rozložilo by vlastní systém vládního padělání. Do jaké míry jsou aktivní nevládní padělatelé, do takové míry je narušeno padělání ze strany vlády. A tak skutečnost, že je vládní padělání velmi škodlivé, sama o sobě poskytuje zřejmou obhajobu soukromého padělatele. (Samozřejmě nemůžeme obhajovat padělání peněz, protože je nelegální. Je pouze zajímavé vyvodit důsledky ekonomické teorie.)

Může být namítnuto, že pokud by soukromý padělatel získal moc, tak by nahradil vládu a lidé by si nepolepšili. To je samozřejmě pravda. Pravdou je ale také to, že soukromí padělatelé jsou „malé ryby“ a těmi by nepochybně zůstali. Nemůžou představovat větší než okrajový problém. Právě tato skutečnost je hlavním argumentem pro soukromé padělatele. Neškodí lidem; nejsou a nemají možnost se stát natolik silnými, aby jim škodit mohli. Jsou protiváhou obrovskému zlu ze strany vládních padělatelů. Snižují jejich sílu a tím poskytují službu velkému množství lidí. Přestože několik lidí může utrpět ztrátu, ve výsledku je činnost soukromých padělatelů více prospěšná. Navíc je třeba mít na paměti, že jejich činnost není podvodná a tedy nemorální, protože se nesnaží vydávat padělané peníze za pravé.

15. LAKOMEC

Lakomec se dodnes nevzpamatoval z útoku, který mu uštědřil ve své vánoční koledě Charles Dickens. Ačkoli byl lakomec přísně kritizován i před Dickensem, postava Ebenezera Vydřigroše se definitivně vžila do folklóru naší doby. Dokonce tento náhled prostoupil i do učebnic ekonomie pro začátečníky. Tam je lakomec ostře odsuzován a obviňován z nezaměstnanosti, hospodářských cyklů, depresí a recesí. V (raději neblaze) proslulém „paradoxu úspor“ se mladí studenti učí, že ačkoliv může být spoření výhodné pro jednotlivce nebo domácnost, pro ekonomiku je nesmyslné. Převládající keynesináská ideologie tvrdí, že čím více se spoří, tím méně zbývá na spotřebu, a čím méně se utrácí, tím méně je pracovních míst.

Je načase ukončit tyto mylné představy. Spoření představuje mnoho výhod v různých podobách. Už od prvního jeskynního muže, jenž uložil osivo pro budoucí výsadbu, dluží lidstvo vděčnost chamtivcům, lakomcům a střadatelům. Jsou to ti lidé, kteří se rozhodli nespotřebovat najednou celé své bohatství a spořit na horší časy, kterým vděčíme za kapitálovou výbavu, díky které si můžeme dopřát civilizované úrovně žití. Je samozřejmě pravdou, že se tito lidé stali bohatšími, a tím si mohli vysloužit nepřátelství ostatních. Možná se spolu s tím stal zavrženíhodným i samotný proces spoření a střádání. Takové nepřátelství však není zasloužené. Mzdy, jež pobírají masy, jsou blízce závislé na míře úspor těch, kteří mohou akumulovat bohatství. Existuje mnoho důvodů, proč americký dělník vydělává více, než jeho kolega, řekněme, z Bolívie. Velkou roli hraje vzdělání, zdraví a motivace amerického

dělníka. Hlavním důvodem mzdových rozdílů je však mnohem více naakumulovaného kapitálu americkými zaměstnavateli. A nejde o výjimečný případ. Spoření bylo napříč dějinami tím, co pozvedalo lidstvo nad úroveň divochů.

Možná bude namítnuto, že je velký rozdíl mezi spořením (které lze uznat za produktivní proces akumulace) a hromaděním (zadržováním peněz před spotřebou) a že úspory plynou do průmyslu a kapitálových statků, čímž vytváří statky, zatímco hromadění je absolutně neplodné. Tvrdí se, že lakomec hromaděním snižuje objem peněz, které by mohli získat obchodníci, kteří jsou tak donuceni propouštět a snižovat výrobu. Tím je sníženo množství objednávek z velkoobchodů a celý proces bude vlivem hromadění opakován napříč celou ekonomikou. Lidé bez práce nakonec sniží svou spotřebu, čímž celý proces ještě umocní. Hromadění je tak považováno za zcela neplodné a ničivé.

Celý tento proces je věrohodný, až na jeden klíčový okamžik, jenž nebere tato teorie inspirovaná keynesiánstvím v potaz – možnost změny cen. Předtím, než začne zaměstnavatel propouštět a snižovat objednávky kvůli neprodanému zboží, zkusí obvykle nejprve snížit ceny. Nabídne slevy nebo jinou akci ekvivalentní poklesu cen. Pokud není problém způsoben neprodejností jeho zboží, zastaví zaměstnavatel slevou celý začarovaný kruh. Jak?

Zadržováním peněz a nenabízením jich na kapitálovém trhu snižuje lakomec množství peněz v oběhu. Jelikož je jedním z nejdůležitějších faktorů ovlivňujících ceny v každé ekonomice vztah mezi množstvím peněz a množstvím zboží a služeb, lakomec svým jednáním snižuje ceny. Zvažme zjednodušený, ale ne zcela nepřesný příklad ekonomiky, kde jsou všechny dolary nabídnuty k nákupu veškerého zboží a služeb. Čím méně dolarů, tím má každý dolar větší kupní sílu. Jelikož lze definovat hromadění jako snižování množství peněz v oběhu a protože za jinak nezměněných okolností znamená méně peněz nižší ceny, můžeme snadno

vidět, že hromadění snižuje ceny. Množství dostupného zboží a služeb zůstává stejné.

Na snižování cenové hladiny není nic špatného. Dokonce naopak, všichni ostatní ne-lakomci si mohou užívat nižších cen zboží a služeb.

Stejně tak nižší ceny nezpůsobují deprese. Ba ceny v některých z našich nejúspěšnějších odvětví se pohybují po strmě klesající křivce. Když byly poprvé vyrobeny automobily, televize nebo počítače, jejich cena byla daleko mimo dosah průměrného spotřebitele. Avšak technická efektivita zapříčinila snižování cen až na dosah mas. Netřeba dodávat, že takové snižování cen nezpůsobilo žádnou depresi ani recesi. Ve skutečnosti ze snížené poptávky trpí pouze ti podnikatelé, kteří následují keynesiánskou analýzu a nesnižují ceny. Ale místo toho, aby tito podnikatelé způsobili krizi, jak tvrdí keynesiánci, pouze způsobí vlastní bankrot. Pro ostatní je byznys stále stejný, pouze při jiné cenové hladině. Deprese tedy musí vznikat z jiných důvodů.⁷

Nelze nalézt také žádnou námitku, která by byla vystavena na argumentu, že hromadění je distorzní a nutí ekonomiku se stále přizpůsobovat. I kdyby tomu tak bylo, nejde o argument proti hromadění, jelikož svobodný trh je sám o sobě institucí reakcí na stále se měnící chutě spotřebitelů. Pokud by někdo chtěl tento argument použít, musel by kritizovat i změny v módě, jelikož i ty způsobují, že se trh musí neustále „dolaďovat“. Hromadění ani nemůže způsobovat zásadní změny, jelikož u každého lakomce hromadícího peníze v matraci „slídí“ jeho dědici. Tak to bylo vždy a není důvod se domnívat, že se to jakkoliv zásadně změní.

Tvrzení, že lakomcovo hromadění je neplodné, jelikož nevyvolává zájem, jaký by vyvolávalo, pokud by bylo uloženo v

7 Viz Murray N. Rothbard, *America's Great Depression* (New Rochelle, N.Y.: Van Nostrand, 1963).

bance, je také nesmyslné. Můžeme označit peníze v peněženkách za sterilní kvůli tomu, že nevyvolávají takový zájem, jaký by hypoteticky mohly? Pokud se lidé dobrovolně rozhodnou neuložit peníze na účet a vzdát se tak úroků, můžou se tyto peníze zdát špatně uložené z našeho pohledu, ale bez pochyby jsou dobře uloženy z jejich pohledu. Lakomec může chtít držet peníze nikoliv pro budoucí spotřebu, ani pro překlenutí období mezi výdaji a příjmy, ale třeba jen pro pocit z držení hotovosti. Jak může ekonom, vychovaný v tradici maximalizace užitku, tvrdit, že potěšení je neproduktivní? Milovníci umění, kteří sbírají vzácné obrazy a sochy nejsou považováni za neproduktivní. Lidé, jež mají psy a kočky pouze pro radost a nikoliv pro investiční činnost, také nejsou neproduktivní. Zájmy se liší člověk od člověka a co je neproduktivní pro jednoho, může být navýsost produktivní pro jiného.

Lakomcovo hromadění velkých peněžních obnosů můžeme považovat pouze za hrdinství. Užíváme si nižších cen, které způsobuje. Peníze, které vlastníme a chystáme se utratit, získávají na hodnotě, což nám umožňuje si pořídit více za stejný obnos. V žádném případě není lakomec pro společnost škodlivý, lakomec je dobrodincem, jenž nám zvyšuje kupní sílu, kdykoliv se rozhodne neutráctet.

16. DĚDIC

Dědicové a dědičky jsou obvykle líčeni jako nezodpovědní, líní a pohodlní jedinci, kteří si užívají život v nezaslouženém luxusu. U mnohých z nich to může být pravda. Nic to ale nemění na jejich hrdinské úloze.

Dědictví je jednoduše formou daru – daru, který je věnován posmrtně. Stejně jako dary, které jsou věnovány u příležitosti narození, narozenin, svateb, výročí a svátků jej můžeme označit za dobrovolný převod vlastnictví jedné strany druhé straně. Nikdo tedy nemůže být proti dědictví, aniž by současně nebyl proti jiným darům. Přesto mnozí jsou. Jejich anti-dědické předsudky jsou založeny na představě zlodějů, kteří přenechávají svůj neprávem nabytý majetek svým dětem. Vidí členy vládnoucí třídy hromadit jmění - nikoliv poctivým obchodem, ale skrze vládní subvence, cla, licence – a předávat svým dědicům to, co nahromadili. To je bezpochyby špatné a eliminace dědictví se zdá být řešením.

Avšak je nemožné eliminovat dědictví, aniž bychom eliminovali i ostatní druhy darů. Stoprocentní zdanění dědictví, často navrhované jako prostředek k jeho odstranění, není řešením. Pokud by ostatní druhy darů byly povoleny, snadno by se toto zdanění obcházel. Peníze a majetek by mohly být snadno předávány jako narozeninové dárky, dárky k Vánocům apod. Rodiče by dokonce mohli nechat svůj majetek uschovat a nechat ho po své smrti předat jako dar k prvním narozeninám svých dětí. Řešením nelegitimně získaného bohatství, ať již úřednický či jinak, neleží v zamezení přesunu tohoto bohatství na další generace, ale v zamezení onoho původního zisku. Pozornost by se měla upínat na získávání nelegitimního majetku a jeho vracení obětem.

Vyvstává námitka, zdali stoprocentní zdanění dědictví není „druhou nejlepší možností“. Pokud nemáme moc zbavit zloděje

neprávem nabytého jmění, měli bychom se zaměřit alespoň na to, aby ho nemohl předat svým dětem? Taková námitka je vnitřně rozporná. Pokud zločinci s bílými límečky ovládají soudní systém a brání spravedlnosti v prvním případě, je jasné, že neexistuje možnost skrze tento systém zavést stoprocentní zdanění dědictví.

Ve skutečnosti, i pokud by taková daň byla prosaditelná a vynutitelná, touha po rovnostářství, ze které všechny podobné návrhy vyvěrají, by zůstala nenaplněná. Skutečné rovnostářství neznamená pouze rovnou distribuci peněžních prostředků, ale také prostředků nepeněžních. Jak by rovnostáři odstranili nerovnosti mezi těmi, kdo vidí, a slepými? Mezi hudebně talentovanými a těmi, kteří nejsou? Mezi krásnými a ošklivými? Mezi nadanými a těmi, kteří nejsou? A co nerovnost mezi těmi, kteří se ze všeho radují, a těmi, kteří jsou náchylní k melancholii? Jak by je rovnostář srovnal? Měly by být sebrány peníze těm, kteří jsou „příliš veselí“, a přerozděleny jako kompenzace těm, kteří jsou „málo“? Jak vyčíslit ten rozdíl? Lze vyměnit 10 dolarů ročně za pět jednotek radosti?

Úsměvnost takových představ může vést rovnostáře k přijetí „druhých nejlepších“ opatření, například takových, jaké používá diktátor v povídce „Harrison Bergeron“ z knihy *Vítejte v opičárně* od Kurta Vonneguta.⁸ V tomto příběhu byli silní lidé nuceni nést závaží, aby se dostali na úroveň ostatních, nebo byli hudebně nadaní nuceni nosit sluchátka, která jim přehrávala otřesně hlasité zvuky podle úrovně jejich talentu. Přesně sem touha po rovnostářství logicky vede. Odstranění peněžního dědictví je jen prvním krokem.

Je to právě dědic a systém dědictví, co stojí mezi civilizací, jak ji známe, a světem, ve kterém je jakýkoliv talent nebo radost

8 Kurt Vonnegut, *Welcome to the Monkey House* (New York: Dell, 1970). (Česky vyšlo jako *Vítejte v opičárně*, Plzeň: Mustang, 1994, pozn. překl.)

needitovaná, neautorizovaná verze

překážkou rovnosti. Pokud si vážíme rozdílů mezi lidmi a civilizace, dědic musí stanout na piedestalu, který si bohatě zaslouží.

17. LICHVÁŘ

Již od biblických dob, kdy byli lichváři vyháněni z chrámů, jimi bylo pohrdáno, byli kritizováni, haněni, pronásledováni, stíháni a karikováni. Shakespeare v Kupci benátském vylíčil lichváře jako pobíhajícího Žida, jenž se snaží vymáhat svou „libru masa“. Ve filmu Zastavárník byl lichvář předmětem odporu.

Ten, kdo půjčuje peníze, společně se svými bratrance zastavárníkem a lichvářem, byl souzen mylně. Věřitelé jsou extrémně neoblíbení, přestože poskytují nezbytnou a důležitou službu.

Půjčky a úvěry existují kvůli tomu, že se lidé liší v míře časové preference (míra, za kterou jsou ochotni vyměnit peníze, které drží dnes, za peníze, které obdrží v budoucnu). Pan A může toužit mít peníze ihned a moc se nestará o to, kolik peněz bude mít v budoucnu. Je ochotný se vzdát 200 dolarů v příštím roce za 100 dolarů dnes. Pan A má velmi vysokou míru časové preference. Na druhém konci spektra jsou lidé s velmi nízkou mírou časové preference. Pro ně jsou peníze v budoucnu skoro stejně důležité jako peníze nyní. Pan B s nízkou mírou časové preference je ochotný vyměnit pouze 102 dolarů v budoucnu za 100 dolarů nyní. Oproti panu A, který se stará spíše o současné peníze oproti penězům v budoucnu, pan B se nevzdá peněz v ruce ani za velký obnos v budoucnu. (Je třeba poznamenat, že záporná míra časové preference, tj. preference peněz v budoucnu oproti penězům v současnosti, neexistuje. To by znamenalo, že by se člověk vzdal 100 dolarů nyní za 95 dolarů v budoucnu. To je iracionální, pokud do rozhodování nevstupuje něco jiného, než míra časové preference. Například by člověk dnes musel zakoupit ochranu peněz, ale za rok už by peníze byly v bezpečí apod. Nebo si člověk může chtít vychutnat dezert, a tak odloží jeho spotřebu až po večeři. „Desert před večeří“ je zde jiným statkem než „desert po večeři“, nehledě

na to, jak moc si jsou oba statky fyzikálně podobné. Nelze tedy vyjádřit preferenci stejného statku v budoucnu oproti stejnému statku nyní.)

Přestože to není nutné, je obvyklé, že osoba s vysokou mírou časové preference (pan A) si půjčuje peníze a osoba s nízkou mírou časové preference (pan B) peníze půjčuje. Je přirozené, že si například pan A půjčí od pana B. Pan A je ochotný se za rok vzdát 200 dolarů výměnou za 100 dolarů nyní a pan B je ochotný půjčit 100 dolarů dnes za alespoň 102 dolarů příští rok. Pokud se domluví na půjčce 100 dolarů za 150 dolarů splatných za rok, oba získávají. Pan A získá rozdíl mezi 200 dolary, kterých byl ochotný se vzdát pro 100 dolarů nyní, a 150 dolary, které ve skutečnosti zaplatí. To znamená, že získá 50 dolarů. Pan B získá rozdíl mezi 150 dolary, které za rok získá, a 102 dolary, které by byl býval ochotný akceptovat za vzdání se 100 dolarů nyní, tedy získá 48 dolarů. Ve skutečnosti musí obě strany získat, protože půjčování peněz je směna jako každá jiná.

Ten, kdo půjčuje peníze, může být popsán jako někdo, kdo půjčuje svoje nebo cizí peníze ostatním. V druhém případě je prostředníkem mezi tím, kdo půjčuje, a tím, kdo si půjčuje. V každém případě je to stejně čestné jako každé jiné podnikání. Nenutí nikoho, aby s ním obchodoval, ani není nikým nucen on sám. I v tomto podnikání existují samozřejmě nepoctiví lidé, jako existují ve všech oblastech lidského života. Na půjčování peněz však není nic nepoctivého či trestuhodného per se. Některé kritiky tohoto pohledu si ale zaslouží další zkoumání.

1. „Půjčování peněz je nechvalně proslulé, protože je doprovázeno násilím. Dlužníci (či oběti) neschopní splatit své dluhy jsou často zavražděni – obvykle lichvářem.“

Lidé půjčující si peníze mají obvykle uzavřené smlouvy, se kterými plně souhlasili. Člověk je těžko obětí lichváře, když se domluvil na podmínkách smlouvy a následně nesplácí svůj zá-

vazek. Naopak, lichvář je obětí dlužníka. Pokud není splacena dlužná částka, jde o situaci rovnou krádeži. Je malý rozdíl mezi zlodějem, který se vkrade do kanceláře svého věřitele a odcizí mu peníze, a člověkem, který si tyto peníze „půjčí“ a následně je odmítá splatit. V obou případech je výsledek stejný, někdo si přivlastnil peníze, které mu nepatří.

Vražda dlužníka je stejně nespravedlivá a přehnaná reakce, jako by byla vražda zloděje. Nicméně hlavním důvodem, proč lichváři berou zákon do svých rukou a neváhají použít násilné prostředky, dokonce vraždu, je skutečnost, že půjčování peněz ovládá podsvětí. Avšak toto ovládání vzniklo prakticky na žádost veřejnosti! Když soudy odmítají přinutit dlužníky platit své oprávněné dluhy a zakazují půjčky s vysokým úrokem, potom do hry vstoupí podsvětí. Kdykoliv vláda postaví mimo zákon něco, po čem je poptávka, ať je to whisky, drogy, hazard, prostituce nebo půjčky na vysoký úrok, místo podnikatelů respektujících zákon nahradí podsvětí. Na whisky, drogách, hazardu, prostituci či půjčování peněz není nic automaticky zločinného. Tyto gangsterské metody existují pouze z důvodu zákonné prohibice daných oblastí.

2. „Peníze jsou sterilní a samy od sebe nic neprodukují. Proto je každý úrok vykořisťováním. Lichváři, kteří si účtují abnormálně vysoké úroky, patří mezi nejvíce vykořisťující osoby v ekonomice. Bohatě si zaslouží kritiku, které se jim dostává.“

Vedle schopnosti nakupovat s nimi zboží a služby nabízí vlastnění peněz nyní a ne později schopnost úniku z utrpení čekání na naplnění tužeb. Podporují produktivní investice, které na konci výpůjční doby, dokonce i po splacení úroků, vynášejí více, než vynášely dříve.

Co se týče „přehnaně vysokých“ úrokových sazeb, měli bychom pochopit, že na svobodném trhu mají úrokové míry tendenci reflektovat míry časové preference všech ekonomických

aktérů. Když je úroková míra příliš vysoká, začnou působit síly, které ji stlačí dolů. Pokud je například úroková sazba vyšší než časové preference zúčastněných osob, poptávka po úvěrech bude nižší než jejich nabídka a úroková míra bude tlačena dolů. Pokud se úroková míra nehýbe, pak to neznamená, že je příliš vysoká, ale že pouze vysoká úroková míra dokáže ustálit trh s úvěry a uspokojit časové preference ekonomických aktérů.

Kritici vysokých úrokových sazeb přemýšlejí nad „spravedlivou“ úrokovou mírou. Avšak „spravedlivá“ úroková míra nebo „spravedlivá“ cena neexistují. To je atavistický koncept a návrat do středověku, kde tuto otázku debatovali mniši vedle otázky, kolik se vejde andělů na špičku jehly. Pokud má mít doktrína „spravedlivé“ úrokové míry nějaký smysl, potom to musí být taková úroková míra, na které se dohodnou dva dospělí, což je přesně to, co se děje na svobodném trhu.

3. „Lichváři mají zhoubný vliv na chudé, kterým účtují vyšší úroky než ostatním.“

Je rozšířeným mýtem, že věřitelé jsou tvořeni prakticky pouze bohatými a dlužníci chudými. To však není pravda. To, co určuje, zdali se člověk stane věřitelem či dlužníkem, je jeho míra časové preference, nikoliv jeho příjem. Bohaté společnosti prodávající dluhopisy jsou dlužníky, protože prodej dluhopisů reprezentuje zapůjčení peněz. Většina bohatých lidí s drahou hypotékou na nemovitosti je téměř jistě čistými dlužníky a nikoliv čistými věřiteli. Na druhou stranu, každá chudá vdova nebo důchodce s malým účtem v bance je věřitelem.

Je pravda, že věřitelé účtují vyšší úrokové sazby chudým, než jaké účtují bohatým, ale taková informace může být zavádějící. Je tomu proto, že věřitelé půjčují na vyšší úrok tam, kde očekávají vyšší riziko nesplacení dluhu, nehledě na bohatství dlužníka.

Jednou z možností, jak snížit riziko nesplacení, a tedy i úrok, je zajistit dluh nějakou zástavou nebo nemovitostí, které by v

případě nesplacení propadly věřiteli. Vzhledem k tomu, že bohatí lidé jsou lépe schopni než chudí takto smlouvu zajistit, jejich úvěry mají nižší úrokovou sazbu. Důvodem však není to, že jsou bohatí, ale skutečnost, že věřitel v případě nesplacení neztratí tolik.

Na tom není nic neobvyklého či jedinečného. Chudí lidé platí vyšší pojistky, protože jejich domy mají méně protipožárních opatření než domy bohatých. Protože jsou více nemocní, platí vyšší zdravotní pojištění. Náklady na potraviny jsou pro ně vyšší, protože v okolí jejich domovů je vyšší kriminalita a kriminalita zvyšuje náklady na založení podniku. Je to politováníhodné, ale nejde o výsledek zášti vůči chudým. Věřitel, stejně jako zdravotní pojišťovna či obchodník s potravinami, se snaží chránit svoje investice.

Představte si výsledky zákona, který zakazuje lichvu, jež je nadefinovaná jako úroková míra vyšší než stanovená zákonodárci. Protože jsou to chudí, kdo platí vysoké úrokové sazby, zákon se v první řadě dotkne jich. Důsledkem bude poškození chudých a nakonec pomůže bohatým. Zdá se, že takový zákon je implementován na pomoc chudým proti vysokým úrokovým sazbám, ale ve skutečnosti jim znemožňuje si půjčit peníze úplně! Pokud se věřitel bude rozhodovat mezi půjčkou za úrok, který považuje za příliš nízký, a nepůjčením peněz, není složité si domyslet, kterou možnost zvolí.

Co udělá věřitel s penězi, které by býval půjčil chudým, ale nyní mu to zákon znemožňuje? Bude je půjčovat výhradně bohatým, kde má nízké riziko nesplacení. To bude mít za následek snížení úrokových sazeb pro bohaté, protože s vyšší nabídkou statku klesá na trhu jeho cena. Nezabýváme se otázkou, zda je správné zakázat či nezakázat přemrštěné úrokové sazby, ale pouze důsledky takového zákona. A ty jsou dosti zřejmě katastrofální pro chudé.

18. TEN, KDO NEPŘISPÍVÁ NA CHARITU

Jsme v zajetí názoru, že je požehnané přispívat na charitu. Je to ctnostné, slušné, dobré, spravedlivé, hodné uznání, altruistické a milé. Stejným metrem je potom měřeno odmítnutí dát na charitu. To se setkává s pohrdáním, posměchem, nedůvěrou a zhrožením. Ten, kdo odmítá přispívat na charitu, je považován za vyvrhele.

Tento společenský imperativ je podporován zástupy žebráků, organizátorů sbírek, duchovních a dalších „potřebných“ skupin. Z kazatelen a z médií nás k příspěvkům nabádají Hare Krišnové, květinové děti, mrzáci, bezmocní, chudí a sklíčení.

Přispívání na charitu není samo o sobě ničím špatným. Pokud jde o dobrovolné rozhodnutí dospělých, potom nikdo neporušuje ničí práva. Přesto existují přesvědčivé důvody, proč odmítnout přispívat na charitu. Nadto lze najít závažné nedostatky v morální filozofii, na které je taková dobročinnost postavena.

ZLA CHARITY

Jedno ze zel charity a jeden z nejvíce pádných důvodů pro odmítnutí se jí účastnit je skutečnost, že odporuje přežití lidského druhu. Podle darwinovského principu „přežití nejschopnějších“ jsou organizmy nejschopnější přežití v daném prostředí „přírodně selektovány“ (tím, že mají větší schopnost dožít se věku rozmnožování a zanechat tak potomstvo). Jedním výsledkem, z dlouhodobého hlediska, je existence druhů, které mají nejsilnější

schopnost přežít v daném prostředí. To neznamená, jak je často namítáno, že silnější „vyhladí“ slabší. Pouze to označuje fakt, že silnější jsou úspěšnější v zachování druhu. Tedy že nejschopnější zachovají sami sebe a jejich druh pak vzkvétá.

Někteří lidé tvrdí, že zákon přirozeného výběru se nevztahuje na moderní společnost. Kritici poukazují na umělé ledviny, otevřené operace srdce a další vědecké výdobytky a argumentují, že Darwinův zákon přežití je přežitý. Proto lidé s nemocemi a genetickými nedostatky, které v minulosti vedly k blízké smrti, žijí a mají děti.

To ale neznamená, že Darwinův zákon neplatí. Moderní věda ho „neprolomila“, pouze změnila specifické případy, na které se dá aplikovat.

V minulosti bylo špatné srdce nebo slabé ledviny neslučitelné se životem. S příchodem moderní techniky se zdravotní potíže staly vzácnějšími a také už slouží méně jako rámeček pro přírodní výběr. Co se stalo mnohem důležitějším, je schopnost přežít na přeplněné planetě. Faktory neslučitelné s přežitím mohou být alergie na kouř, nadměrná hádavost nebo bojovnost. Takové charakteristiky mohou snížit schopnost přežití člověka až do dospělosti. Takové vlastnosti snižují možnost dospět do situace (manželství, zaměstnání), ve které je možné mít potomky. Pokud bychom nechali pracovat Darwinovy zákony, tyto vlastnosti by měly tendenci vymizet. Pokud ale podporujeme charitu, tyto škodlivé vlastnosti budou přenášeny na další generaci.

Přestože je taková charita nepochybně škodlivá, je ve své soukromé podobě omezena co do rozsahu jistým druhem Darwinova zákona aplikovaného na dárce: část škodlivých účinků nesou oni sami. Jsou proto vedeni smithovskou „neviditelnou

rukou“ ke snižování svých příspěvků. Pokud například rodiče činní dobročinnost ve smyslu „ušetřit hůl a rozmazlit děti“, část škodlivých důsledků jejich „charity“ se jim vrátí. Protože jsou rodiče konečnými příjemci ze strany svých rozmazlených dětí, existuje tendence je příliš nerozmazlovat. (Mnoho rodičů, kteří v šedesátých letech podporovaly své dospělé „hippie děti“, přestalo své děti podporovat ve chvíli, kdy začali cítit újmu ze své vlastní podpory.) Dalším omezením soukromé charity jsou jasně vymezené soukromé zdroje. Příklad veřejné charity se až hrozivě liší.

U veřejné charity prakticky chybí jakékoliv přirozené překážky. Jen výjimečně je veřejná charita redukována na základě svých škodlivých účinků. Jmění, které má vláda k dispozici, je limitováno pouze její touhou po zdanění a schopností takové daně uvalit na neochotnou veřejnost.

Příkladem za všechny je americká zahraniční pomoc v padesátých a šedesátých letech. Vláda Spojených států zaplatila americkým farmářům vyšší než tržní cenu, čímž vytvořila obrovské přebytky, za které musela zaplatit ještě další peníze. Velké části této produkce pak byly poslány do zemí, jako je Indie, kde tento dotovaný dovoz prakticky zlikvidoval místní zemědělství.

Další škodlivé efekty vládní „dobročinnosti“ zdokumentovalo množství společenských vědců. G. William Domhoff ve své knize „The Higher Circles“⁹ ukazuje, jak dobročinné programy, jako je například odškodnění pracujících, kolektivní vyjednávání práce, pojištění v nezaměstnanosti a další sociální politiky, nebyly zavedeny a podporovány chudými, jak je často tvrzeno, ale naopak bohatými. Tyto programy totiž podporují jejich vlastní třídní zájmy. Cílem těchto státně-korporátních dobročinných programů nebyla redistribuce od bohatých k chudým, ale „nákup“

9 G. William Domhoff, *The Higher Circles* (New York: Random House, 1970).

potenciálních vůdců chudých a jejich svázání s vládnoucí třídou, zatímco intelektuální třída vrhla veřejnost v přesvědčení, že jde o programy, ze kterých budou mít chudí prospěch.

Stejným způsobem ukazují Piven a Cloward v knize „Regulating the Poor“¹⁰, že sociální programy neslouží primárně jako pomoc chudým, ale jako prostředek k jejich útlaku. Modus operandi lze popsat tak, že sociální dávky jsou zvyšovány nikoliv ve špatných dobách, ale v dobách společenských otřesů. Naopak snižovány nejsou v dobách hojnosti, ale v dobách společenského klidu. Sociální systém je tedy jako „chléb a hry“ způsobem, jak ovládat masy.

FILOZOFIE DOBROČINNOSTI

Navzdory výše uvedenému existují lidé, kteří vidí dobročinnost jako požehnaný stav a považují příspěvky za morální povinnost. Takoví lidé by příspěvky na charitu učinili povinné, pokud by měli tu možnost. Pokud však je akt povinný, nemůže jít o dobročinnost, protože dobročinnost je z definice dobrovolná. Člověk přispívající povinně nečiní charitativní skutek, ale je pouhou obětí zloděje.

Jádrem solidarity pro ty, kteří by ji chtěli učinit povinnou, navzdory zákonům logiky a lingvistiky, je existence povinnosti, závazku či morálního imperativu dávat těm méně šťastným. To vyplývá z předpokladu, že jsme všichni „strážci svých bratrů“.

Tato filozofie však odporuje základnímu principu morálky, a to tomu, že musí být přinejmenším možné učinit to, co je správné. Pokud se dva lidé na různých místech dostanou do potíží a potřebují Petrovu pomoc v tu samou chvíli, je nemožné, aby jim oběma Petr pomohl. Pokud Petr nemůže pomoci oběma potřebným,

10 Frances F. Piven and Richard A. Cloward, *Regulating the Poor* (New York: Random House, 1971).

potom se nezachoval morálně, protože morální je pomoci svému bratru, jehož je strážcem. Petr se ani s těmi nejlepšími úmysly nemohl zachovat morálně. A pokud se, dle libovolné etické teorie, nemůže člověk s dobrými úmysly chovat morálně, potom je daná teorie nesmyslná.

Druhým základním nedostatkem ve filozofii „bratrů strážců“ je skutečnost, že vyžaduje absolutní příjmovou rovnost, ať už si to její zastánci uvědomují, či nikoliv. Vzpomeňte si, že hlásá, že je morální povinností každého, kdo má víc, sdílet s tím, kdo má méně. Adam, který má \$100, věnuje Richardovi, který má \$5, svých \$10. Adam má teď \$90 a Richard \$15. Nyní se zdá, že se Adam řídil doktrínou přerozdělování. Nicméně tato filozofie hlásá, že je povinností všech lidí dávat těm, kteří mají méně, a Adam má stále více než Richard. Dávání může být ukončeno pouze ve chvíli, kdy Richard nebude mít méně než Adam.

Doktrína příjmové rovnosti, jakožto nutný důsledek filozofie bratrů strážců, nepřiznává nikomu žádné bohatství nad almužnu toho nejubožejšího člena společnosti. Proto je tato filozofie v přímé a nesmiřitelné opozici vůči přirozené ambici lidí mít se lépe. Věřící v tuto filozofii jsou roztrháni svými vlastními názory a jediným výsledkem je pokrytectví. Jak jinak lze popsat lidi, kteří se považují za strážce svých bratrů a zároveň mají dobře zásobené kuchyňky, televizi, stereo, automobil, šperky, zatímco v mnoha částech světa lidé hladovějí? Dogmaticky poukazují na svůj závazek rovnosti, ale popírají, že by s tím jejich vlastní majetek byl v jakémkoliv rozporu.

Jedním z vysvětlení je, že určitá hranice bohatství je nutná, aby si mohli udržet svá pracovní místa, která jim umožňují vydělávat peníze pro méně bohaté. Je zřejmé, že strážce svých bratrů musí vykonat určitou práci, aby jim mohl pomáhat. Jejich filozofie jistě nevyžaduje, aby hladověl.

Bohatý strážce bratrů se tak nachází v pozici otroka pod „racionálním“ otrokářem. Otroek také musí být alespoň minimálně zdravý a zabezpečený, dokonce spokojený, aby mohl pro svého pána pracovat. Bohatý strážce svých bratrů se tak ve skutečnosti zotročil ve prospěch utlačovaných, jimž pomáhá. Nahromadil dostatek bohatství, aby mohl co nejlépe sloužit svým bližním. Jeho bohatství a životní standard je akorát na úrovni, kterou by mu ponechal racionální otrokář. Podle tohoto argumentu je tak vše, co vlastní a užívá, pouhým prostředkem pro zvýšení či zachování jeho schopnosti sloužit těm, kteří byli v životě méně šťastní než on.

Může být, i když těžko, uvěřitelné, že strážce bratrů žijící v mansardě vám nelže, když vysvětluje svůj postoj těmito slovy. Co ale průměrný úředník, který žije v družstevním bytě v New York City, vydělává 17 tisíc dolarů ročně a tvrdí vám, že se chová podle filozofie strážců bratrů? Jen stěží může obhájit, že všechen svůj majetek nutně potřebuje k udržení své produktivity – zejména pokud ho může zpeněžit a výrazně tak pomoci těm, kteří to potřebují.

Přispívání na charitu může mít škodlivé účinky, daleko vzdálené od požehnané činnosti. Nadto, morální teorie, na níž charita spočívá, je protkána kontradikcemi a ze svých vyznavačů dělá pokrytce.

19. PALIČÁK

Zkuste si představit, jakým problémům musí čelit developer, jehož plánem je zbourat ulici plnou rozpadlých domů a na jejich místě vybudovat moderní obytný komplex, plný zahrad, bazénů, balkonů a mnoha dalších doplňků pohodlného bydlení. Narazí na mnoho překážek. Některé z nich mu do cesty kladou úředníci (územní plánování, licenční požadavky, úplatky nutné pro přijetí architektonických plánů). Takové věci jsou dnes rozšířené a dovedou podusit. V některých případech však vyvstane mnohem závažnější problém, jenž obvykle představuje člověk, který bydlí v tom nejvíce zchátralém domu. Svého příbytku si cení nade vše a odmítá prodat za jakoukoli cenu. Stavitel nabízí pohádkové jmění, paličák však nezlomně odmítá.

Paličák, kterým může být drobná postarší paní či zahořklý stařík, již dlouhou dobu brání svůj domov před nájezdy stavitelů dálnic, železničních magnátů, těžebních společností i projektů výstavby přehrady či zavlažovacích systémů. Vskutku, zápletky mnoha westernových filmů jsou na takovém odporu založeny. Paličák a jeho spřízněné duše posloužili jako inspirace pro zavedení zákonů o vyvlastnění. Je vykreslován jako neústupná živá překážka pokroku, s nohama stojícíma pevně na křižovatce, a jeho mottem je pronikavé, vzdorné „ne“.

Případů jako tento najdeme přehršel a údajně demonstrují paličákův zásah do pokroku a blahobytu lidského pokolení. Tento populární názor je však mylný. Paličák, který je popisován jako překážka pokroku, ve skutečnosti představuje jednu z největších nadějí pro pokrok, kterou jsme kdy měli – hovořím o institutu vlastnických práv. Urážky, kterými je zahrnován, jsou totiž převlečeným útokem na samotný koncept soukromého majetku.

Jestliže soukromý majetek něco znamená, tak to, že vlastník má právo libovolně nakládat s vlastním majetkem, pokud tímto jednáním nezasahuje do práv ostatních vlastníků užívat svůj majetek dle vlastního uvážení. V případě vyvlastnění, kdy stát nutí vlastníka vzdát se svých práv k majetku za podmínek, na jaké by dobrovolně nepřistoupil, jsou práva k soukromému majetku narušena.

Dva stěžejní argumenty ve prospěch soukromého majetku mají etický a praktický charakter. Z morálního hlediska je každý člověk v první řadě úplným vlastníkem sebe sama a plodů své práce. Toto vlastnictví je založeno na principu „prvotního přivlastnění“ (homesteading) nebo přirozeného vládnutí. Každý člověk je přirozeným vlastníkem svého těla, neboť z přirozenosti věcí jeho vůle ovládá jeho jednání. Podle principu prvotního přivlastnění vlastní každý člověk své tělo, a proto vlastní i věci, které vytvoří – doposud nevlastněné části přírody, které jsou smícháním s jeho prací přeměněny v užitečné předměty. Jedinými morálně ospravedlnitelnými možnostmi, jak mohou tyto předměty změnit majitele, jsou dobrovolná směna a dobrovolné darování. Oba způsoby jsou v souladu s přirozenými právy původního vlastníka daného předmětu, neboť se tato osoba vzdává vlastnického práva dobrovolně, na základě vlastní vůle.

Předpokládejme, že majetek vlastněný paličákem byl nabyt tímto procesem prvotního přivlastnění. Pokud je tomu tak, existoval zde původní osvojitel, poté proběhly dobrovolné prodeje půdy, případně byla tato půda dobrovolně darována. Pozemek tedy přešel pod kontrolu paličáka nepřerušným řetězem dobrovolných událostí, které proběhly v souladu s principem prvotního přivlastnění; jinými slovy, jeho vlastnický titul je legitimní.

Jakýkoli pokus připravit ho o tento majetek bez jeho souhlasu tudíž narušuje princip homesteadingu, tím pádem je nemorální. Je to akt agrese proti nevinné osobě. (Otázka vyvstane ohledně

toho, jaká půda byla ukradena. Ve skutečnosti totiž většina zemského povrchu splňuje tato kritéria. V takových případech, pokud (1) existují důkazy, že půda byla ukradena a (2) je nalezena jiná osoba, která je právoplatným vlastníkem nebo jeho dědicem, musí být vlastnická práva tohoto člověka respektována. Ve všech ostatních případech musí být za právoplatného vlastníka považován současný držitel. K právoplatnému vlastnickému titulu de facto postačuje, aby majitel byl původním osvojitelem, nebo aby nebyla nalezena žádná osoba s legitimním nárokem.)

Lidé tyto principy uznávají, pokud paličák odmítá požadavky soukromých podnikatelů na jeho majetek. Je zřejmé, že jeden soukromý zájem nemá právo zasahovat do jiného soukromého zájmu. Pokud se však na scéně objeví stát reprezentován zákony o vyvlastnění, situace se najednou změní. Stát totiž, jak je míněno, zastupuje veškerý lid a paličák údajně brání pokroku. V mnoha případech – ne-li ve všech – jsou však vyvlastňovací zákony užívány k prosazení soukromých zájmů. Mnoho městských relokčních programů například vzniká na popud soukromých univerzit a nemocnic. Soukromý majetek je ve většině případů zabaven kvůli zvláštním zájmům lobbistů a jiných nátlakových skupin. Názorným příkladem je zabavení půdy, na které dnes stojí Lincolnovo centrum hereckých umění v New Yorku. Tento pozemek byl vyvlastněn, aby uvolnil místo pro „vysokou kulturu“. Lidé byli donuceni prodat své pozemky za cenu, kterou byla vláda ochotna zaplatit. Koho toto centrum kulturně obohacuje, je zřejmé ze seznamu předplatitelů Lincolnova centra. Je to Kdo je kdo vládnoucí třídy.

Při zkoumání druhé skupiny argumentů ve prospěch majetkových práv, praktických argumentů, narazíme na jeden, který je založen na konceptu správcovství. V soukromém správcovství, jak zní teze, se majetku dostává „nejlepší“ možné péče. Kdo majetek ovládá, není důležité. Důležité je, že veškerý majetek je v soukromém vlastnictví, že jsou přesně vyznačeny hranice mezi

jednotlivými majetky a že nejsou dovoleny násilné či nedobrovolné převody vlastnických titulů. Jsou-li tyto podmínky splněny a prostředí laissez faire je udržováno, ti, kteří svůj majetek zanedbávají, přicházejí o zisky, kterých mohli lepším hospodařením dosáhnout, a ti, kteří svůj majetek kultivují, mohou prostředky nastřádat. Tím pádem ti, kteří jsou schopni lépe obhospodařovat svůj majetek, jsou následně zodpovědní za více a více, neboť si mohou dovolit za své zisky nakoupit další majetek, zatímco špatní správci o svůj majetek postupně přicházejí. Obecná úroveň správcovství proto poroste a o majetek bude celkově postaráno lépe. Systém správcovství odměňováním dobrých správců a trestáním těch špatných zvyšuje průměrnou úroveň správcovství. To provádí automaticky, bez politických hlasů, bez politických čístek a bez zbytečného povyku.

Co se stane, když vláda vstoupí do hry a podpoří půjčkami a dotacemi krachující podniky vedené nekompetentními osobami? Efektivita systému správcovství je narušena, ne-li úplně zničena. Ztrátové podniky jsou státními dotacemi chráněny před následky svého špatného hospodaření. Takové vládní zásahy nabývají mnoha forem – udělování povolení, licencí a jiných druhů monopolních výsad vybranému jednotlivci či skupině; uvalování cel a dovozních kvót k ochraně neefektivních domácích „pečovatelů“ před efektivnějšími zahraničními správci; a udělování veřejných zakázek, které pokrývají původní spotřebitelská přání veřejnosti. Všechny tyto praktiky plní stejnou funkci. Umožňují vládě vstoupit mezi špatného správce a veřejnost, která se rozhodla nevyužívat jeho služeb.

Co kdyby vláda vstoupila do hry opačným způsobem? Co kdyby se snažila urychlit proces, kterým dobří správci nabývají čím dál více majetku? Jelikož znakem dobrého správcovství je na volném trhu úspěch, proč by nemohla vláda prostě analyzovat současnou distribuci majetku a bohatství, zjistit, kdo je úspěšný a kdo ne, a poté dokončit přesun majetku od chudých k bohatým?

Odpověď je, že tržní systém pracuje automaticky a provádí každodenní úpravy jako okamžitou reakci na kompetentnost jednotlivých správců. Vládní pokusy urychlit tento proces přeléváním peněz a majetku z rukou chudých do rukou bohatých mohou být uskutečněny pouze při zohlednění minulého chování správců. Nemáme však záruku, že se budoucnost bude podobat minulosti, neboli že podnikatelé, kteří byli úspěšní v minulosti, budou úspěšní i nadále! Podobně neexistuje způsob, jak zjistit, kteří ze současné chudiny mají vrozenou schopnost na volném trhu uspět. Vládní programy, které nemohou být založeny na ničem jiném než na minulých výsledcích, budou arbitrární a umělé.

Paličák je v našem případě modelem „zaostalého“, chudého člověka, který je podle všeho špatným manažerem. Je tudíž hlavním kandidátem na vládní programy s cílem urychlit tržní proces, jehož působením získají dobří správci více majetku a špatní svůj majetek ztratí. Jak jsme však viděli, takový plán je odsouzen k nezdaru.

Druhou praktickou obhajobu soukromého majetku lze nazvat praxeologický argument. Tento pohled se soustředí na otázku, kdo dané transakce vyhodnocuje. Podle tohoto pohledu jediným vědeckým hodnocením, které může být učiněno ohledně dobrovolné směny, je, že všechny zúčastněné strany ve smyslu *ex ante* získají. To znamená, že v okamžiku uzavření obchodu si obě strany cení toho, co získají, více než toho, čeho se musí vzdát. Nikdo by dobrovolně nepřistoupil k obchodu, pokud by si v daném momentu necenil více toho, co získá, než toho, čeho se vzdává. Tudíž ve smyslu *ex ante* nikdo neudělá chybu. Chyby se však lze dopustit ve smyslu *ex post* – po dokončení obchodu může jedna ze stran změnit své hodnocení. Nicméně ve většině případů odráží směna přání obou stran.

Jakou to má souvislost se situací paličáka, který čelí nařčení z brzdění pokroku a maření přirozeného přesunu majetku od

méně schopných k těm schopnějším? Praxeolog na otázku „Neměl by být donucen prodat svůj majetek tomu, kdo je schopen s ním hospodařit efektivněji?“ odpoví jednoznačně „ne“. Jediné hodnocení, které lze z vědeckého hlediska provést, se týká dobrovolné směny. Dobrovolná směna je, ve smyslu ex ante, dobrá. Pokud paličák odmítne přistoupit k obchodu, nelze vydat žádné negativní hodnocení. Jediné, co lze říci, je to, že si paličák cení svého majetku více, než je stavitel ochoten zaplatit. Jelikož žádné meziosobní porovnání užitku nebo blahobytu nemá vědecké opodstatnění (neexistuje žádná jednotka, kterou lze takové věci měřit, natož porovnávat dvě odlišné osoby), neexistuje žádný legitimní podklad, na jehož základě lze říci, že paličákovo odmítnutí prodat svůj majetek škodí či způsobuje problémy. Pravda, paličákovo rozhodnutí je v rozporu s cílem developera. Stejně tak jsou však cíle developera v rozporu s cíli starého paličáka. Paličák nemá očividně žádnou povinnost vzdát se svých tužeb, aby mohly být uspokojeny tužby někoho jiného. Přesto bývá paličák terčem neoprávněných výtek a kritiky, když pokračuje v jednání s mravní integritou a odvahou tváří v tvář ohromnému společenskému nátlaku. To musí přestat.

20. SLUMLORD

Pro mnoho lidí je slumlord – neboli majitel ghetta, nájemník vykořisťovatel – důkazem, že člověk dokáže i během svého života nabýt obrazu ďábla. Sklízí nechutné nadávky, stává se jehelníčkem pro jehly svých nájemníků se sklonem k voodoo, je vnímán jako vykořisťovatel utlačovaných. Slumlord je jistě jedna z nejvíce nenáviděných postav dneška. Obžaloba je různého charakteru: účtuje si nehorázně vysoké nájemné, nechává své budovy chátrat, jeho byty jsou vymalovány levným olovnatým nátěrem, který může otrávit děti, dovoluje fetišům, násilníkům a opilcům obtěžovat nájemníky. Padající omítka, přetéající odpadky, děravé potrubí, střešní jeskyně a požáry jsou nedílnou součástí slumlordova majetku. A tím jediným, komu se v jeho prostorách daří, jsou krysy.

Ta obvinění, jakkoliv dobře zní, jsou falešná. Poskytovatel bydlení v ghettu se příliš neliší od jiných dodavatelů levného zboží. Ve skutečnosti se neliší od jakéhokoliv dodavatele libovolného zboží. Všichni si účtují tu nejvyšší možnou sumu.

Nejdříve zvažte dodavatele laciného nebo podřadného zboží či zboží z druhé ruky. Jedna věc je na zboží, které tito dodavatelé nakupují a prodávají, zřejmá: je lacině zpracované, podřadné kvality nebo je z druhé ruky. Rozumný člověk by neočekával vysokou kvalitu, úžasné zpracování nebo vynikající nové zboží za nízkou cenu; necítí se pobouřen a podveden, když je laciné zboží laciné kvality. Neočekáváme od margarínu to samé co od másla. Spokojíme se s horší kvalitou ojetého auta místo auta nového. Nicméně když dojde na bydlení, zejména ve městě, lidé očekávají, dokonce na tom trvají, že musí mít kvalitní bydlení za nízké ceny.

Ale co tvrzení, že si slumlord účtuje za své přišerné bydlení přespříliš? Je chybné. Každý se snaží získat co největší možnou

cenu za to, co prodává a zaplatit tu nejnížší možnou za to, co nakupuje. Slumlord to dělá stejně, jako to dělají dělníci, příslušníci menšin, socialisté, chůvy nebo zemědělci. Dokonce i vdovy a důchodci, kteří šetří své peníze na mimořádné události, se snaží získat co nejvyšší úrokovou míru na své úspory. Podle logiky, která shledává slumlorda opovrženímhodným, musíme soudit i všechny tyto lidi. Protože tito lidé „vykořisťují“ stejným způsobem ty, kterým prodávají nebo pronajímají své služby a kapitál, když se snaží dosáhnout na co nejvyšší výnos. Ale, pochopitelně, nejsou zavrženíhodní – alespoň ne proto, že si přejí získat co nejvyšší výnos za své výrobky a služby. A stejně tak slumlord. Pronajímatelé zchátralých domů jsou tak osočováni za něco, co je téměř základem lidské povahy – snaží se měnit, obchodovat a smlouvat za co nejlepších podmínek.

Odpůrci slumlordů troskotají na tom, že nerozlišují mezi snahou účtovat vysoké ceny, tak jak to dělá každý, a podmínkami, které k tomu ne každý má. Slumlord se liší, ne tím že chce účtovat vysoké ceny, ale tím že může. Ústřední otázkou tak zůstává – přestože ji odpůrci úplně přehlíží – proč tomu tak je.

To, co obvykle lidi zastaví před účtováním vysokých cen, je konkurence, která se objeví, kdykoliv cena a příslušný zisk z daného výrobku začne růst. Pokud například cena frisbee začne růst, stávající výrobci rozšíří výrobu, noví podnikatelé vstoupí na trh, použitá frisbee se možná začnou prodávat v secondhandech atd. Všechny tyto aktivity pak mají tendenci zvrátit původní růst ceny. Pokud by se najednou zvyšovala cena nájemních bytů z důvodu jejich náhlého nedostatku, mohli bychom pozorovat podobný proces. Původní podnikatelé na trhu s bydlením a nově příchozí firmy by začaly stavět nové byty a domy. Staré bydlení by se začalo rekonstruovat, suterény a podkroví by se začaly obývat. Toto všechno tlačí cenu bydlení dolů a řeší jeho nedostatek.

Pokud by se majitelé bytů snažili zvýšit nájem bez současného nedostatku na trhu, bylo by pro ně obtížné udržet své byty pronajaté. Stávající i noví nájemníci by byli lákáni jinam, kde by bylo nájemné relativně nižší. Dokonce, i kdyby se všichni nájemníci domluvili, že zvednou nájem, nedokázali by zvýšené ceny udržet, pokud současně neexistuje nedostatek bydlení. Takový pokus by byl totiž pozorován podnikatelem mimo kartelovou dohodu, a ten by přispěchal nabídnout levnější bydlení. Takoví podnikatelé by pak nakupovali stávající byty a stavěli nové. Nájemníci by pak, přirozeně, utíkali k podnikatelům mimo kartel. Ti, kdo zůstanou v drahých bytech, začnou poptávat méně prostoru, ať už bydlením ve více lidech nebo hledáním menších bytů. Jakmile k tomu dojde, stává se pro majitele v kartelu složité obsadit všechny své byty. Nevyhnutelně se kartel hroutí, protože se majitelé bytů snaží získat a udržet nájemníky tím jediným možným způsobem: snížením cen. Proto tvrzení, že si majitelé bytů mohou účtovat, cokoliv se jim zlíbí, je vratké. Účtují si totiž tolik, co si účtuje trh, stejně jako každý jiný.

Další důvod pro neoprávněnost tvrzení, že slumlordi předražují, je fakt, že v samé podstatě nedává žádný smysl pojem předražování. „Předražování“ může znamenat pouze „více než by si přál kupující“. Ale protože my všichni bychom nejraději neplatili za naše bydlení vůbec nic (případně mínus nekonečno, což odpovídá tomu, když majitel platí nájemníkovi nekonečně peněz za to, že u něj bydlí), můžeme říci o těch, kteří si účtují cokoliv, že předražují. Každý, kdo pak prodává za cenu vyšší než nula,

předražuje, protože všichni bychom si přáli neplatit nic (nebo mínus nekonečno) za to, co si kupujeme.

Odhlédněme od nesmyslného tvrzení, že slumlord předražuje – co všechny ty krysy, odpadky, padající omítka atd.? Je slumlord zodpovědný za takové podmínky? Ačkoliv je dnes módní říct „ano“, tak není. Problém špatného bydlení není problémem chudinských čtvrtí nebo bydlení obecně. Je to problém chudoby – problém, za který není slumlord zodpovědný. A pokud by takové bydlení nebylo problémem chudoby, nebylo by společenským problémem.

Chudinské byty, se všemi svými hrůzami, nejsou problémem, pokud je obývají lidé, kteří si mohou dovolit lepší bydlení, ale preferují žít zde a ušetřit peníze. Takové rozhodnutí nemusí být obvyklé, ale rozhodnutí lidí, která ovlivňují pouze je, nemůžeme chápat jako společenský problém. (Pokud by tomu tak mělo být, byli bychom všichni v nebezpečí, že někdo označí naše úmyslná rozhodnutí, naše nejcennější chutě a touhy za „společenský problém“ jen proto, že se jejich vkus liší od našeho.)

Chudinské bydlení je problémem, pokud je nezbytností – lidé ho nechtějí, ale nemohou si dovolit nic lepšího. Jejich situace je jistě stresující, ale vina neleží na pronajímateli jejich bydlení. Naopak, on jim poskytuje nezbytnou službu, vzhledem k jejich chudobě. Jako důkaz si představte zákon, který zakazuje existenci chudinských čtvrtí, a tedy i slumlordů, bez jiného doprovodného zákona, který by zajišťoval chudým jiné, lepší bydlení nebo dostatečný příjem, aby si mohli nějaké koupit nebo pronajmout. Argument zní tak, že pokud slumlord opravdu škodí svým nájemníkům, jeho odstranění bez doprovodných změn by mělo nájemníkům zlepšit jejich situaci. Ale to by takový zákon nepůsobil. Takový zákon by nejen poškodil slumlordy, ale také jejich nájemníky. Dokonce se můžeme domnívat, že by poškodil převážně nájemníky, protože slumlordi by přišli o jeden možný

příjem, ale jejich nájemníci by přišli doslova o střechu nad hlavou. Byli by nuceni si najít dražší bydlení, což by v důsledku znamenalo snížení prostředků na jídlo, léky a jiné nezbytnosti. Ne. Problémem není slumlord, je jím chudoba. Pouze pokud by slumlord byl příčinou chudoby, mohl by pak být oprávněně viněn za zlo, které jeho bydlení způsobuje.

Proč pak, pokud není slumlord viněn z pokoutných úmyslů více než jakýkoliv jiný obchodník, se stal obětí hanobení? Konec konců, všichni ti, kteří prodávají použité oblečení vandrákům v Bowery¹¹ nejsou obviňováni, ačkoliv je jejich zboží pořádné, že jsou jejich ceny vysoké a jejich zákazníci jsou chudí a bezmocní. Narozdíl od obviňování obchodníků zde vidíme, kde je problém – v chudobě a bezmocnosti vandráků z Bowery. Stejně tak lidé neobviňují majitele sběrných dvorů za špatný stav jejich zboží a nuzné podmínky jejich zákazníků. Lidé neobviňují obchodníky s den starým pečivem za okoralý chléb. Narozdíl od toho chápou, že nebýt těchto sběrných dvorů a pečiva, chudí lidé by na tom byli ještě hůř.

I když může být odpověď pouhou spekulací, zdá se, že existuje pozitivní korelace mezi objemem vládních zásahů do oblasti ekonomiky a urážkami a obviňováním obchodníků, kteří v této oblasti podnikají. Existuje málo zákonů, které ovlivňují prodej den starého pečiva nebo sběrné dvory, ale mnoho zákonů ovlivňuje trh s bydlením. Spojitost mezi vládními zásahy na tomto trhu a špatným obrazem slumlordů na veřejnosti je tak zřejmá.

To, že existuje silná a rozmanitá angažovanost vlády v otázkách bydlení, nemůže být popřeno. Vládní „scatter-side“

11 Část Manhattanu, New York City. Ve 40. letech vzniklo označení Vandráci z Bowery (Bowery Bums) pro tamní bezdomovce a alkoholiky. (pozn. překl.)

projekty¹², státní byty a městské asanace, zónování a stavební předpisy, to jsou jen některé příklady. Každý z nich vytvořil více problémů, než jich vyřešil. Více bytů a domů bylo zničeno než vytvořeno, zhoršuje se rasové napětí, rozbíjí se život v sousedství a komunitách. V každém případě se zdá, že tyto vedlejší účinky byrokratického fušování se přelévají na slumlordy. Oni nesou vinu za přelidněnost vyvolanou městskými plány. Oni nesou vinu za nesplnění nerealistických podmínek stavebních předpisů, které kdyby splnili, tak by tím zásadně zhoršili situaci svých nájemníků. (Vynucování bydlení „Cadillac“ může ublížit jen nájemníkům bydlení „Volkswagen“. Všechno bydlení se tím dostává mimo finanční dosah chudých.)

Snad nejvíce kritické propojení mezi vládou a hanbou, ve které je slumlord chován, je regulace nájemného. Taková legislativa mění obvyklý ziskový motiv, který nutí podnikateli sloužit svému zákazníkovi, v takový motiv, který dělá z podnikatele přímého nepřítele svého zákazníka.

Běžně vydělává majitel bydlení (nebo jakýkoliv jiný podnikatel) tím, že slouží potřebám svých nájemníků. Když to nedokáže, nájemníci se odstěhují. Prázdné byty znamenají, jak jinak, ztrátu příjmu. Reklamy, realitní agentury, opravy, malování a další podmínky spojené s hledáním nových nájemníků jsou jen dalšími náklady. Kromě toho pronajímatel, který nesplňuje požadavky nájemníků, může být nucen snížit nájem níže, než by musel, kdyby požadavky splňoval. Jako v každém jiném podnikání platí, že „zákazník má vždycky pravdu“ a obchodník může toto dictum ignorovat pouze na vlastní nebezpečí.

Ale s regulací nájemného se motivační systém otáčí. V tomto systému může pronajímatel vydělat nejvíce tím, že neslouží svým

12 V USA znamená veřejně financované levné bydlení „rozptýlené“ (scattered) v oblasti středně drahého bydlení. (pozn. překl.)

nájemníkům, zneužívá je, podvádí, odmítá dělat opravy, uráží je. Když je nájem zákonem držen na nižší než tržní úrovni, pronajímatel získá nejvyšší výnos nikoliv službou nájemníkům, ale tím, že se jich zbaví. Následně je pak může nahradit jinými nájemníky, na které se regulace nevztahuje.

Pokud se systém motivace u regulace nájemného otáčí, mění se i systém, kterým se vybírají pronajímatelé, kteří vstoupí na trh s bydlením. Osobnost člověka, který je přitahován k danému povolání, je ovlivněna tím, co za práci takové povolání obnáší. Pokud povolání obnáší (kvůli ziskům) služby zákazníkům, budou pronajímatelé určitého typu. Pokud povolání obnáší (kvůli ziskům) obtěžování zákazníků, potom budou pronajímatelé jiného typu. Jinak řečeno, v mnoha případech může být označení slumlordů za hrabivé, mazané atd. zasloužené, ale je to v prvé řadě regulace nájemného, co dostává takové lidi do pozice pronajímatelů.

Pokud by bylo slumlordům zakázáno pronajímat v chudinských čtvrtích a pokud by tento zákaz byl úspěšně vynucován, životní podmínky obyvatel těchto čtvrtí by se, jak jsme si ukázali, nezměrně zhoršily. Je to zákaz vysokých nájmu, regulace nájemného a podobné zákony, co způsobuje zhoršování bydlení. Je to zákaz levného bydlení kvůli stavebním předpisům a podobně, co přiměje podnikatele opustit trh s bydlením. Výsledkem je, že nájemníci mají méně možností a ty, které mají, jsou horší kvality. Pokud podnikatelé nemohou vydělat na trhu s bydlením tolik, co jinde, trh s bydlením opustí. Pokusy o snížení nájemného při udržení vysoké kvality prostřednictvím zákazů jen snižují zisky a vyhání z trhu i slumlordy, což nezměrně zhoršuje situaci chudých.

Je potřeba si pamatovat, že hlavní příčinou chudinských čtvrtí není slumlord a že nejhorší „excesy“ slumlordů jsou důsledkem vládních programů, především regulace nájemného. Slumlord má pozitivní přínos pro společnost; bez něj by na tom byla ekomi-

needitovaná, neautorizovaná verze

ka hůře. To, že pokračuje ve svém bezděčném úkolu, uprostřed všeho zneužívání a ponižování, může být jen důkazem jeho v podstatě hrdinské povahy.

21. OBCHODNÍK V GHETTU

„Jak se opovažuje účtovat tak nehorázné ceny za takové šmejdy? Obchod je špinavý, obsluha děsná a záruční list bezcenný. Nakupováním na splátky se zadlužíte do konce vašeho života. Zákazníci těchto pijavic patří mezi ty nejchudší, finančně nejnaivnější, jaké lze potkat. Jedinou možnou nápravou je zakázat vysoké ceny, nekvalitní zboží, pochybný prodej na splátky a obecně vykořisťování chudých.“

Takový je názor většiny lidí, když se jich zeptáte na „problém“ obchodníků v ghettu. A do určité míry je hodnověrný. Koneckonců, obchodníci působící v ghettu jsou převážně bohatí běloši a mezi jejich zákazníky patří především chudí členové menšinových skupin. Zboží prodávané v jejich obchodech je obvykle dražší než v jiných oblastech a má horší kvalitu. Navrhované řešení, a sice donutit obchodníky v ghettu, aby nabízeli stejné podmínky jako jejich protějšky z ostatních čtvrtí, však nemůže fungovat. Takový postup naopak uškodí lidem, kterým má dle jeho strůjců pomoci – chudým.

Je snadné namítat, že když zakážeme něco špatného, dostaneme místo toho něco dobrého. To sice zní jednoduše, ale ne vždy je to pravda. A bezesporu to není pravda v případě obchodníka v ghettu a jeho obchodních praktik. Tento povrchní argument lehkovážně ignoruje příčinu problému – proč jsou vlastně ceny v ghettu vyšší.

Ačkoli se na první pohled může zdát, že ceny v luxusních čtvrtích jsou vyšší než ceny v ghettu, není to ve skutečnosti pravda, a to z toho důvodu, že obchody v ghettu a obchody v luxusních čtvrtích fakticky neprodávají stejné zboží. Kvalita zboží prodávaného v ghettu je nižší. To platí i v případě, že se jedná o zdánlivě identický výrobek. Za láhev kečupu Heinz sice zaplatíme

v luxusní čtvrti více, jenže tím, co za tamní cenu kupujeme, není jen kečup, nýbrž také výzdoba obchodu, dovážka a další služby, a také pohodlnost nakupování poblíž domova či možnost nakupování dvacet čtyři hodin denně. Takového komfortu se v ghettu buď nedočkáme vůbec, nebo pouze v omezené míře. Vezmeme-li tyto věci v úvahu, je zřejmé, že zákazník v ghettu dostane za své peníze méně muziky než zákazník v luxusní čtvrti.

To musí být pravda, protože cena požadovaná obchodníkem v ghettu zahrnuje „skryté“ provozní náklady, které ostatní obchodníky trápit nemusí. V ghettu jsou například krádeže a jiné zločiny daleko častějším jevem. Rovněž dochází k většímu množství požárů a výtržností. To se odráží ve výši pojistného, které musí majitel obchodu platit. K tomu je nezbytné připočítat zvýšené výdaje za poplašná zařízení, zámky a brány, hlídače, hlídačské psy, atd.

Jelikož jsou tedy v ghettu vyšší náklady na podnikání, vyšší musí logicky být i ceny, které si obchodníci účtují. Kdyby tomu tak nebylo, obchodníci v ghettu by dosahovali nižších zisků než obchodníci v jiných čtvrtích, a proto by oblast opustili a přestěhovali svou živnost do zelenějších pastvin. Co drží ceny v ghettu vysoko, není „chamtivost“ obchodníků; všichni obchodníci, uvnitř či vně ghetta, jsou chamtiví. Ceny v ghettu jsou vysoké kvůli vysokým nákladům na provozování živnosti v této oblasti.

Ve skutečnosti existuje stálá tendence, aby se zisky z různých polí působnosti vyrovnaly, neboli přešly do ekvilibria (s ohledem na očekávané rozdíly v riziku a jiné nepeněžní výhody a nevýhody). A situace v ghettu je názorným příkladem. Jsou-li zisky v oblasti A vyšší než v oblasti B, obchodníci se stěhují z oblasti B do oblasti A. Následkem této migrace zůstane v oblasti B pouze několik obchodníků, konkurence zeslábne a zisky vzrostou. Jakmile se stále více obchodníků přesouvá do oblasti A, konkurence zde zesiluje a zisky klesají. Proto i kdyby obchodníci v ghettu v určitý okamžik dosahovali vyšších zisků než ostatní obchodníci,

nemohli by se z takové situace těšit příliš dlouho. Pokud by byly v ghettu vyhlídky na dosažení zisku daleko slibnější, obchodníci by se tam nahrnuli a konkurence by následně tlačila zisky dolů, směrem k ekvilibriu. Jako odpověď na sníženou konkurenci mimo ghetto by v těchto oblastech zisky rostly, taktéž směrem k ekvilibriu.

OBCHODNÍK V GHETTU JAKO PROSPĚŠNÝ ČLOVĚK

Nepeněžními výhodami a nevýhodami jsme se doposud nezabývali. Ony však existují. A veškeré nepeněžní výhody se nachází na straně obchodníka sídlícího mimo ghetto. Obchodník v ghettu totiž, nehledě na ohrožení života a majetku, musí navíc snášet opovržení pobouřené veřejnosti. Lidé ho nenávidí, kromě jiných důvodů, kvůli tomu, že prodává šmejdy za vysoké ceny.

Kvůli ponížení, kterého je tento obchodník obětí, musí být v ghettu rovnovážná míra zisku vyšší než v jiných oblastech. Jinými slovy, zisky se ustálí na úrovni, ve které obchodníci v ghettu dosahují vyšších zisků než ostatní obchodníci, avšak pouze do té míry, aby tento rozdíl nelákal obchodníky z jiných čtvrtí, aby se do ghetta přestěhovali. Obchodníci působící mimo ghetto nebudou motivováni přestěhovat svou živnost do ghetta, protože rozdíl v zisku není tak velký, aby je dostatečně kompenzoval za zvýšená rizika a nedůstojnosti, kterým by museli v ghettu čelit. V ghettu zůstanou pouze ti obchodníci, kterým zvýšené riziko a nedůstojnosti spojené s podnikáním v ghettu vadí nejméně. Vyšší zisk je pro ně dostatečnou kompenzací. Jinými slovy, vždy dochází k jakési přirozené selekci, na jejímž konci lidé s největší snášenlivostí rizika a příkoří v ghettu zůstanou kvůli vyššímu zisku. Ti nejméně snášenliví nebudou dostatečně kompenzováni zvýšenými zisky a začnou se poohlížet po zelenějších (bělejších) pastvinách.

Pokud se odolnost obchodníků v ghettu sníží, rovnovážná míra zisku by měla vzrůst. Pokud k růstu nedojde, obchodníci s nejnižší odolností proti urážkám ghetto opustí. Tím dojde k oslabení konkurence a zůstavší obchodníci budou moci zvýšit ceny, a tudíž i své zisky. Nárůst zisků bude takový, aby dostatečně kompenzoval zbylé obchodníky ve světle jejich zvýšené přecitlivělosti. Důvodem, proč ceny nejsou v ghettu vyšší, než ve skutečnosti jsou, je tedy to, že obchodníci mají velkou zdatnost snášet riziko, opovržení a urážky.

Ve světle těchto okolností může být obchodník v ghettu, který účtuje nehorázně vysoké ceny, považován za prospěšného člověka. Záslouhou jeho schopnosti odolávat nátlaku na jeho osobu totiž nejsou ceny vyšší, než ve skutečnosti jsou. Nebýt této schopnosti, ceny by byly ještě vyšší.

Měli bychom zvážit i jiné zarážející hledisko. Padouchem, pokud zde nějaký je, není obchodník, jehož odolnost drží ceny dole; padouchy jsou spíše ti, kteří ho zahrnují urážkami a spílají mu za vysoké ceny, které účtuje za šmejdy. Jsou to tito breptající negativističtí nabobové, jejichž zásluhou jsou ceny tak vysoké. Jsou to tito breptalové, kterými jsou obvykle místní politici a lídři komunit, usilující o moc a politickou základnu, kteří zvedají ziskový diferenciál nezbytný k udržení obchodníků v ghettu. Kdyby přestali se svými neuváženými útoky, nepeněžní nevýhody podnikání v ghettu by se zmenšily, spolu s cenovým diferenciálem a cenami v ghettu. Ačkoli to může znít paradoxně, ti, kteří si nejhlasitěji stěžují na vysoké ceny účtované obchodníky v ghettu, jsou vlastně zodpovědní za to, že ceny v ghettu jsou vyšší, než by za jiných okolností byly!

Tato analýza není omezena pouze na případy, kdy jsou obyvateli ghetta Hispánci nebo černoši a obchodníky jsou běloši. Zvýšené riziko krádeží, požáru, vandalismu a nepokoju by donutilo černocho či Portorikánce rovněž účtovat vyšší ceny. Následné

urážky, jimiž by byl častován, by vyhnaly ceny dokonce ještě výše. Člen etnické menšiny by totiž musel snášet daleko palčivější kritiku – obvinění, že je zrádcem vlastní etnické skupiny. Tato analýza tudíž bude mnohem platnější, jestliže začnou černoši a Portorikánci nahrazovat bělochy v pozici obchodníků v ghettu.

ZÁKAZY MOHOU POUZE UŠKODIT

Nyní můžeme posoudit dopady zákona, který by zakázal obchodníkům v ghettu účtovat vyšší ceny, než jsou obvyklé v jiných oblastech. To by jednoduše vyhnalo obchodníky pryč z ghetta! Vyšší náklady na podnikání bez možnosti kompenzace v podobě vyšších cen znamenají nižší zisky. Žádný obchodník nezůstane dobrovolně v takové obchodní situaci. Ve skutečnosti obchodníci v ghettu nezůstanou, pokud nemohou realizovat vyšší zisk než v jiných oblastech, který by je odškodnil za nepeněžní nevýhody spojené s působením v ghettu.

Pokud by takové nařízení bylo striktně vymáháno, prakticky všichni obchodníci by ghetto opustili a zkusili hledat štěstí jinde. Zůstal by pouze nepatrný zlomek z nich. Zákazníci by pak byli nuceni stát ve zbylých obchodech dlouhé fronty, což by snížilo náklady a zvýšilo zisky do té míry, aby byli obchodníci kompenzováni za vyšší provozní náklady v ghettu. To by však znamenalo, že obyvatelé ghetta by museli při každém nákupu strávit dlouhou dobu čekáním ve frontě. Je více než pravděpodobné, že by začali obchodníky zahrnovat ještě více urážkami za poskytování ještě horších služeb. Fronty v obchodech by se dokonce mohly vymknout kontrole. Za takové situace by zbylí obchodníci museli své obchody uzavřít. Obyvatelé ghetta, lídři komunit, učenci a komentátoři by následně vyčítali obchodníkům jejich odchod z oblasti.

Odchod obchodníků by způsobil bolest a utrpení kolosálních rozměrů. Obyvatelé ghetta by byli nuceni cestovat dlouhé vzdále-

nosti kvůli tomu, aby mohli nakoupit zboží, které dříve pořídili ve svém okolí. Platili by sice o trochu nižší ceny za mírně kvalitnější zboží, tyto výnosy by však byly více než vybalancovány zvýšenými cestovními výdaji a časem stráveným dopravou. To víme s jistotou, protože tyto možnosti jsou obyvatelům ghetta vždy otevřené. Jelikož místní lidé v současnosti preferují obchody ve svém sousedství, musejí nakupování v těchto obchodech považovat za výhodnější.

Obyvatelé ghetta by se ani nemohli mezi sebou dohodnout, že jeden bude nakupovat pro sebe i pro ostatní. To by implicitně proměnilo některé z nich v obchodníky, a ti by stáli před stejnou volbou jako předchozí obchodníci. Neexistuje důvod se domnívat, že by zapoměli na finanční podněty, které vyhnaly staré obchodníky z ghetta. Pro obyvatele ghetta by bylo jedinou možností, jak se s touto nezkrotnou situací vypořádat, vytvoření jakéhosi „nákupního družstva“, jehož členové by si navzájem vypomáhali ve svízelném úkolu nakupování. To by však znamenalo vrátit se ke způsobu života, při kterém by se zajišťování potravin stalo časově náročnou aktivitou. Namísto rozvoje schopností jako producentů a vyvlékání se z chudoby, obyvatelé ghetta by se omezili na tvorbu kolektivistických plánů, které by se po odchodu obchodníků staly nezbytnými. Důkazem neefektivnosti této alternativy je skutečnost, že není v současnosti užívána, tváří v tvář konkurenci ze strany obchodníka v ghettu.

Kdyby k tomu došlo, „progresivní síly“ městského plánování by nepochybně přišly s alternativním řešením nechat vládu obchody v ghettu znárodnit. Logika zde popírá analýzu. Jelikož je očividné, že původcem chaosu byla v první řadě vládní intervence (zákazem cenových rozdílů v ghettu), jak by mohlo řešení spočívat v další vládní intervenci?

Prvním problémem s tímto řešením je, že je nemorální. Toto řešení znamená donutit každého, aby financoval znárodněný po-

travinový průmysl, nezávisle na tom, zda si to přeje. Navíc omezuje svobodu občanů tím, že zabraňuje jejich vstupu do tohoto odvětví.

Druhý problém je pragmatického rázu. Na základě dostupných důkazů je zřejmé, že by takové řešení nefungovalo. Veškeré dosavadní vládní zásahy do ekonomiky se vyznačovaly neefektivitou a korupcí a důkazy naznačují, že se nejedná pouze o náhodu.

Neefektivitu je snadné vysvětlit a je poměrně široce porozuměna. Od státního „podniku“ lze očekávat neefektivitu, protože je imunní vůči tržnímu procesu selekce. Na volném trhu podnikatelé, kteří jsou schopni nejlépe uspokojit přání zákazníků, sklízí největší zisky. Naopak podnikatelé, kteří jsou nejméně efektivní, kteří poskytují zákazníkům nejmenší uspokojení, trpí ztrátami. Mají proto tendenci svého působení na trhu zanechat, a tím umožnit těm, kteří jsou nejvíce obratní v uspokojování potřeb zákazníků, aby mohli růst a expandovat. Tento nepřetržitý proces selekce nejvhodnějších zabezpečuje efektivitu podnikatelů. Jelikož je vláda vůči němu imunní, tento proces nemůže regulovat vládní ekonomické aktivity.

Úplatnost politiků je ještě mnohem snadnější pozorovat. Obtížné ale je uvědomit si, že korupce je nezbytnou součástí státního podnikání. Je obtížnější tomu porozumět kvůli našim domněnkám ohledně motivace lidí, kteří do politiky vstupují. Snadno si připustíme, že lidé podnikají, aby získali peníze, prestiž a moc. To jsou základní lidské motivace. Když ale přijde řeč na politiku, ztrácíme s touto základní poučkou kontakt. Myslíme si, že lidí vstupujících do státních služeb se tato poučka netýká. Jsou „neutrální“ a „objektivní“. Můžeme připustit, že někteří vládní úředníci jsou úplatní a jde jim o osobní zisk, ale považujeme je

za výjimky potvrzující pravidlo. Trváme na tom, že základním motivem členů vlády je obětavá pomoc ostatním.

Je na čase tento mylný koncept přehodnotit. Jedinci, kteří vstupují do politiky, se ničím neliší od ostatních skupin lidí. Jsou dědici všech pokusů, kterých je naše tělo dědicem. Víme, že lze předpokládat prospěchářství ze strany podnikatelů, odborářů a jiných. Stejně lze ovšem předpokládat i na straně vládních úředníků. Ne u některých z nich, ale u všech.

Netřeba zdůrazňovat význam všech vládních selhání v oblasti potravin: zemědělské dotace, cla, minimální ceny, maximální ceny či nařízení typu „nepěstuj nic na této půdě“. Je zřejmé, že tyto programy nejsou pouze neefektivními pokusy zabezpečit veřejné blaho, ačkoli jimi jsou. Dary velkým farmářům a platby za nepěstování plodin jsou také převlečené pokusy ze strany vládních úředníků oklamat veřejnost.

Kdyby se vláda stala obchodníkem v ghettu, situace by byla daleko horší než v systému soukromých obchodníků. Obě skupiny usilují o zisk. Jediným rozdílem je, že jedna z nich má moc donutit nás je poslouchat; druhá nikoliv. Vláda nás může donutit, abychom u ní nakupovali; soukromí obchodníci o to mohou pouze soutěžit.

22. SPEKULANT

„Zabte spekulanty!“ se ozývá během každého hladomoru z úst demagogů, kteří jsou přesvědčeni, že spekulanti nechávají lidi zemřít hlady tím, že zvedají ceny potravin. Tento pokřik vášnivě podporují masy ekonomických negramotů. Tento způsob myšlení, nebo spíše nemyšlení, umožnil diktátorům uvalovat dokonce trest smrti pro obchodníky, účtující vysoké ceny potravin během hladomorů. A to bez nejmenších protestů ze strany těch, kteří obvykle hájí občanská práva a svobody.

Pravdou ovšem je, že daleko od toho, aby vyvolávali hlad a hladomory, spekulanti jsou těmi, kdo je odvrací. A daleko od toho, aby zachraňovali lidské životy, jsou to právě diktátoři, kdo nese hlavní zodpovědnost za vznik hladomorů. Obecná nenávisť vůči spekulantům je proto největší perverzí spravedlnosti, jakou si lze představit. To můžeme celkem dobře pochopit, pokud si uvědomíme, že spekulant je osoba, která kupuje komodity v naději na dosažení zisku. Spekulant se podle profláknutého hesla snaží „levně koupit a draze prodat“.

Co mají ale nakupování levně, prodávání draze a vysoké zisky společného s odvracením hladomorů? To nejlépe vysvětlil Adam Smith svou doktrínou o „neviditelné ruce“. Podle této doktríny „se každý jednotlivec pokouší použít svůj kapitál tak, aby měl výsledný produkt co nejvyšší hodnotu. Obecně se nesnaží podporovat veřejné zájmy a ani neví, jak moc je podporuje. Usiluje pouze o své vlastní zajištění, o svůj vlastní zisk. V tom je veden jakoby neviditelnou rukou, aby povýšil zájem, který nebyl součástí jeho úmyslů. Sledováním vlastního zájmu často podpoří zájem společnosti mnohem účinněji, než kdyby se jej opravdu pokoušel

podpořit.“¹³ Úspěšný spekulant, jednající pouze ve svém vlastním sobeckém zájmu, tedy napomáhá veřejnému blahu, ačkoliv o tom neví a ani ho to nezajímá.

Zaprvé, spekulant zmírňuje následky hladomoru tím, že, veden snahou o dosažení osobního zisku, uskladňuje potraviny v době, kdy je jich nadbytek, aby je mohl prodat v období nedostatku za vyšší cenu. Následky jeho jednání jsou dalekosáhlé. Dávají signál ostatním členům společnosti, aby se chovali stejným způsobem. Spotřebitelé jsou povzbuzeni méně konzumovat a více šetřit, dovozci více dovážet, zemědělci vylepšit své výnosy obilí, stavitelé stavět více skladových prostorů a obchodníci skladovat více potravin. Při naplňování doktríny „neviditelné ruky“ spekulant se snahou dosáhnout osobního zisku zaslouží o to, že je v dobách nadúrody uskladněno více potravin, než by bylo bez jeho přičinění, čímž oslabuje následky hubených let.

Setkáme se však s námitkou, že se tyto blahodárné účinky dostaví pouze za předpokladu, že spekulant správně odhadne budoucí situaci. Co když se zmýlí? Co když předpoví bohatou úrodu – a svým prodejem motivuje ostatní, aby také prodávali – a úroda bude slabá? Nebude v tomto případě zodpovědný za zhoršení hladomoru?

Ano. Pokud se zmýlí, bude odpovědný za mnoho utrpení. Existují však mocné síly, které mají sklon nekompetentní spekulanty vyřadit. Nebezpečí, které představují, a škody, které páchají, jsou proto spíše teorií než realitou. Spekulant, který má špatný odhad, utrpí nesmírné finanční ztráty. Kupování draze a prodávání levně sice může poslat ekonomiku špatným směrem, hlavně však nadělá spoušť ve spekulantově vlastní peněženice. Nemůžeme od něj očekávat, že bude předvídat bezchybně. Pokud ale hádá častě-

13 Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (New York: Random House, 1973), str. 243, parafrázováno.

ji špatně než dobře, časem o svůj kapitál přijde. Nezůstane proto v pozici, ze které může svými chybami zhoršovat průběh hladomorů. Tatáž aktivita, která škodí společnosti, automaticky škodí i spekulantovi, a tím mu zabraňuje v takové aktivitě pokračovat. V jakékoli době je tedy pravděpodobné, že aktivní spekulanti jsou vskutku efektivní, a tudíž prospěšní pro ekonomiku.

Porovnejte to s aktivitami vládních úřadů, když přebírají na svá bedra úkol spekulanta stabilizovat ceny potravin. Rovněž se pokouší udržet rovnováhu mezi skladováním příliš mnoho potravin a skladováním příliš málo. Pokud se však dopustí chyby, není zde žádný proces, který by odděloval zrno od plév. Mzda vládního úředníka neroste a nepadá v závislosti na úspěšnosti jeho spekulativních obchodů. Jelikož peníze, které získá nebo ztratí, nejsou jeho, pozornost, kterou můžeme očekávat, že bude spekulacím věnovat, zanechává spoustu prostoru k přání. Nedochozí zde k automatickému denodennímu zlepšování přesnosti úředníků, jako tomu je u soukromých spekulantů.

Často slýchanou námitkou zůstává, že spekulant způsobuje nárůst cen. Budeme-li však jeho činnost studovat pečlivě, zjistíme, že celkovým efektem je spíše stabilizace cen.

V dobách hojnosti, kdy jsou ceny potravin nezvykle nízké, spekulant nakupuje. Část potravin odstraňuje z trhu, díky čemuž ceny rostou. V hubených letech, které následují, se tyto uskladněné potraviny vrací na trh, což způsobuje pokles cen. Potraviny jsou samozřejmě během hladomoru drahé a spekulant je prodává za mnohem vyšší cenu, než za kterou je nakoupil. Potraviny však nejsou tak drahé, jak by byly bez jeho činnosti! (Je třeba mít na paměti, že spekulant nezpůsobuje nedostatek potravin. Ten je obvykle výsledkem neúrody a jiných přírodních či člověkem vyvolaných pohrom.)

Účinkem spekulanta na ceny potravin je jejich stabilizace. Při bohaté úrodě, kdy jsou ceny nízké, způsobuje spekulant svým

nakupováním a skladováním jejich nárůst. Během hladomoru, kdy jsou ceny naopak vysoké, vyprodává spekulant své zásoby a způsobuje tím pokles cen. Účinkem na něho je dosažení zisku. To není zlotřilé; ba naopak, spekulant vykonává cenné služby.

Místo toho, aby spekulanty uctívali, demagogové a jejich následovníci jim spílají. Zákaz spekulací s potravinami má však na společnost stejný efekt jako zákaz veverkám skladovat ořechy na zimu – způsobuje hladovění.

23. IMPORTÉR

Mezinárodní odbor pracovníků oděvního průmyslu (ILGWU) nedávno spustil neobvyklou, masivní a velmi nákladnou reklamní kampaň. Pro svůj rasismus a extremistický patriotismus nemá obdoby. Motivem kampaně je, že „cizinci“ (nečestní a nezasloužilí) berou práci Američanům (čestní, poctiví a přímí). Patrně nejslavnější reklamou z této série je ta, která zobrazuje americkou vlajku s titulkem „Vyrobeno v Japonsku“. Další obrázek zachycuje baseballovou rukavici se slovy „Velká ne-americká hra“. Dodatkový text vysvětluje, že baseballové rukavice a americké vlajky jsou dováženy.

Raison d'être pro tak ostré útoky na dovoz je domněnka, že vytváří v naší zemi nezaměstnanost. Povrchně vypadá tento argument hodnověrně. Ostatně každá vlajka a rukavice, která mohla být vyrobena v tuzemsku, ale namísto toho byla dovezena, představuje práci, kterou bývali mohli vykonat Američané. To samozřejmě znamená méně práce pro americké dělníky, než by tomu bývalo bylo. Kdyby toto bylo jediným aspektem celého problému, jejich výzva k omezení, ne-li úplnému zákazu importu, by byla opodstatněná.

1. Tento argument je však mylný a logicky vede k závěrům, které jsou zjevně nesprávné. Předpoklad, který ospravedlňuje protekcionismus na federální úrovni, musí ospravedlnit i protekcionismus na úrovni státu. Ignorujeme teď, že je politicky nemožné (protiústavní), aby jakýkoli stát uvalil na ostatní státy cla. To je koneckonců irelevantní v ohledu na ekonomické opodstatnění nesvobodného obchodu ze strany ILGWU. Teoreticky by jakýkoli stát mohl ospravedlnit svoji politiku naprosto stejným způsobem jako federální vláda. Montana by například mohla zakázat dovozy z ostatních států na základě toho, že představují práci, kterou by

bývali mohli vykonat Montañané. Program „Kupujte montanské“ by poté byl v pořádku. Byl by právě tak nelogický a nesmyslný jako kampaň „Kupujte americké“, kterou prosazuje ILGWU.

Tento argument však zdaleka nekončí na úrovni státu. Se stejnou platností může být aplikován na města. Zvažte významnost baseballových rukavic pro město Billings ležící v Montaně. Výroba těchto rukavic bývala mohla vytvořit pracovní místa pro tamní obyvatele. Místo toho vytvořila pracovní příležitosti pro obyvatele, řekněme, města Roundup, Montana, kde byla vyrobena. Radní Billingsu si mohou přisvojit pozici ILGWU a „vlastenecky“ vyhlásit moratorium na obchod mezi občany jejich města a zahraničními ekonomickými agresory z Roundupu. Toto opatření, stejně jako v případě větších politických jednotek, bylo navrženo kvůli záchraně pracovních míst obyvatel.

Neexistuje ovšem žádný logicky opodstatněný důvod, proč tento proces zastavit na úrovni města. Tato teze může být logicky rozšířena na jednotlivé čtvrti, nebo dokonce ulice. Hesla „Kupujte výrobky z Elm Street“ nebo „Přestaňte vyvážet práci do Maple Street“ by začala volat po protekcionismu. Stejně tak by mohli obyvatelé jednoho bloku zanevřít na obyvatele ostatních bloků Elm Street. Ani zde však argument nekončí. S veškerou platností lze vztáhnout i na jednotlivce, neboť je zřejmé, že kdykoli někdo něco koupí, přichází o práci, kterou mohl věnovat výrobě daného předmětu. Pokaždé, když kupuje boty, kalhoty, baseballovou rukavici nebo vlajku, vytváří pracovní příležitosti pro někoho jiného, a tím připravuje o tyto příležitosti sebe. Vnitřní logika argumentu, který používá ILGWU, tedy vede k trvání na absolutní soběstačnosti, k zájmu vyhýbat se obchodu s ostatními lidmi a k vlastnoruční výrobě veškerých věcí potřebných k životu.

Očividně je takový pohled absurdní. Struktura naší civilizace závisí na vzájemné podpoře, spolupráci, a obchodu mezi lidmi. Obhajovat zanechání veškerého obchodu je nesmysl, přesto to ne-

vyhnutelně vyplývá z protekcionistického postoje. Je-li argument pro zákaz obchodu přijat na národní úrovni, logicky neexistuje žádný koncový bod na úrovni státu, města, čtvrti, ulice nebo bloku. Jediným koncovým bodem je jednotlivec, neboť je nejmenší možnou jednotkou. Předpoklady, které vedou nevyhnutelně k absurdnímu závěru, jsou samy o sobě absurdní. Leč mohou ochranná argumenty vypadat na první pohled přesvědčivě, z nějaké příčiny jsou hrozně špatné.

Základem tohoto omylu je nepochopení podstaty a fungování volného obchodu. Obchod, jak věříme, předčí oheň, kolo a protilehlý palec při vysvětlování lidské nadřazenosti nad zvířaty. Jedině obchod umožňuje specializaci a dělbu práce.

V běžném životě rok co rok lidé spotřebovávají prakticky statisíce rozličných předmětů. Kdyby neexistovala specializace, každý by si musel všechny tyto věci vyrábět sám. To je nemožný úkol. Ve skutečnosti by lidé nebyli ani schopni vyprodukovat dostatek jídla ke své obživě, nemluvě o ostatních statcích, po kterých touží. Efektivní výroba jídla zahrnuje produkci mnoha jiných věcí, včetně kapitálového vybavení. Produkce veškerých těchto věcí by zapojila každou osobu do výroby všech položek, které jsou nyní distribuovány napříč celou populací. Je docela pravda, že bez ohně, kola a protilehlého palce by se lidstvo nacházelo v žalostném stavu. Bez specializace, jelikož by prakticky nikdo nebyl schopen ani nakrmit sebe sama, by naší vyhlídkou bylo hladovění a smrt.

Díky specializaci může každý omezit svou produktivní činnost pouze na oblast, ve které podává nejlepší výkon. Směna je kostrou, která drží tento systém pohromadě. Bez možnosti obchodovat by lidé hromadili enormní množství nepoužitelných špendlíků, připínáčků a podobně. Bez možnosti obchodovat by se motivace pro specializaci a dělbu práce vytratila. Každý by byl zahánán zpět k sebevražedné snaze stát se soběstačným.

2. Dalším významným důvodem, proč zamítnout tento protekcionistický argument, je to, že nebere v úvahu vývoz. Je sice pravda, že každá vlajka a rukavice dovezená do této země znamená ztrátu některých pracovních míst. Ochraniči však pohodlně zapominají na to, že za každé pracovní místo ztracené v domácím průmyslu vinou zahraniční konkurence můžeme získat pracovní příležitost v exportním odvětví.

Předpokládejme, že státy Vermont a Florida jsou soběstačné. Oba produkují, mimo jiné, javorový sirup a pomeranče. Kvůli odlišným klimatickým podmínkám je na Floridě javorový sirup vzácnější a tudíž dražší; a pomeranče jsou vzácnější a dražší ve Vermontu. Vermontské pomeranče musí být pěstovány ve skleníku a floridský sirup pochází z javorů umístěných v ohromných chladničkách.

Co se stane, pokud spolu začnou oba státy obchodovat? Vermont bude pochopitelně dovážet pomeranče a Florida začne dovážet javorový sirup. Objeví-li se na scéně ILGWU či jakákoli jiná protekcionistická organizace, začne okamžitě upozorňovat na skutečnost, že dovoz javorového sirupu na Floridu zničí tamní sirupový průmysl, a dovoz pomerančů do Vermontu zničí místní pěstitele. Protekcionisté však budou ignorovat skutečnost, že Florida získá nové pracovní příležitosti pro pěstitele pomerančů a Vermont v oblasti produkce javorového sirupu. Budou soustředit naši pozornost pouze na pracovní místa ztracená vinou importu a zcela ignorovat pracovní příležitosti získané díky exportu. Je sice pravda, že Vermont ztratí pracovní místa ve výrobě pomerančů a Florida ve výrobě javorového sirupu. O nic méně je však pravdou, že se zvýší počet pracovních míst ve vermontských sirupárnách a floridských pomerančových sadech.

Může se stát, že celkový počet pracovních příležitostí v obou odvětvích poklesne. Pomeranče mohou být totiž vypěstovány na Floridě s menší námahou než ve Vermontu a javorový sirup lze

ve Vermontu vyprodukovat efektivněji než na Floridě. To však zdaleka není nepříjemným následkem, ale naopak jedním z největších přínosů! Pracovníci uvolnění z těchto odvětví totiž budou k dispozici pro realizaci projektů, které předtím nemohly být uskutečněny. Pokud by například neexistovaly moderní způsoby přepravy a jedinou možností by bylo nosit padesátikilové batohy na zádech, tisíce lidí by musely být staženy z jiných odvětví, aby uspokojily potřeby dopravního průmyslu. Od mnoha projektů by muselo být upuštěno a některá odvětví by přestala existovat. S pomocí moderních metod přepravy potřebujeme daleko méně pracovníků. Nadbyteční dělníci mohou být uvolněni do jiných oblastí, což přináší prospěch celé společnosti.

Zda bude v konečném důsledku méně pracovních míst v pomerančovém a sirupovém průmyslu ve Vermontu a na Floridě závisí na tom, jak se lidé rozhodnou naložit s dodatečnými příjmy. Pouze v případě, že se rozhodnou veškeré peníze navíc utratit za další pomeranče a sirupy, se celková zaměstnanost v těchto odvětvích po zavedení volného obchodu nezmění. Pak bude stejné množství pracovníků produkovat větší množství pomerančů a javorového sirupu. Pravděpodobnější ovšem je, že se lidé rozhodnou utratit část dodatečných příjmů za pomeranče a sirupy, a zbylou část za jiné statky a služby. V tom případě zaměstnanost v těchto odvětvích o něco poklesne (ačkoli menší počet lidí bude stále schopen vyrobit více než předtím), zato však dojde k navýšení zaměstnanosti v jiných odvětvích, a sice v těch, jejichž výrobky spotřebitelé nejvíce preferují.

Z celkového pohledu je tedy otevření hranic mezi oběma regiony přínosné pro obě strany. Přestože zaměstnanost poklesne v odvětvích vytlačených dovozem, vzroste v odvětvích exportu a v odvětvích, která budou nově vytvořena díky uvolnění pracovní síly. Protekcionisté se ale nemýlí úplně. Obchod přináší problémy do odvětví, která jsou vytlačována zahraniční konkurencí a někteří dělníci v krátkém období strádají. Kupříkladu nebude tak

rázná poptávka po Vermontěnech specializujících se na produkci pomerančů a po Floriděnech specializujících se na výrobu javorového sirupu. Tito lidé sice najdou uplatnění v jiných odvětvích, ale jelikož do nich vstoupí jako úplní začátečníci, budou se muset spokojit s nižší mzdou. Možná budou potřebovat také rekvalifikaci.

Vyvstává tedy otázka: Kdo by měl platit za rekvalifikaci a kdo by měl nést ztrátu spojenou s poklesem mezd v nových odvětvích? Protekcionisté budou samozřejmě tvrdit, že by účet měla zaplatit vláda nebo kapitalisté. To je však neospravedlnitelné.

Nejprve je nutné poznamenat, že pouze kvalifikovaní pracovníci budou čelit snížení mzdy v důsledku přechodu do jiného odvětví. Ostatní vstoupí do nového odvětví přibližně na stejné úrovni, na jaké působili v předchozím zaměstnání. Namísto zametání podlahy v továrně na javorový sirup budou nyní zametat třeba v textilce. Kvalifikovaný pracovník má oproti nim specifické dovednosti, které jsou více užitečné v jednom odvětví než v jiném. V novém odvětví není tak užitečný, a proto nemůže požadovat stejnou mzdu.

Zadruhé je třeba pochopit, že kvalifikovaný pracovník je investorem stejně jako kapitalista. Kapitalisté investují do hmotných věcí, zaměstnanci investují do svých dovedností. Všichni investoři mají jednu věc společnou – návratnost jejich investice je nejistá. Ve skutečnosti čím vyšší riziko investor podstoupí, tím více může získat. V našem příkladu bylo jednou z příčin, proč před zahájením obchodu kvalifikovaní pěstitelé pomerančů ve Vermontu a kvalifikovaní výrobci javorového sirupu na Floridě pobírali vyšší mzdy, riziko, že jednoho dne může takové obchodování začít.

Měli by tedy být zkušení pěstitelé pomerančů, kteří musí nyní opustit odvětví, ve kterém byli vysoce placenými specialisty, dotováni kvůli nutnosti rekvalifikace a kvůli nižší mzdě, kterou

musí pobírat v přechodném období? Nebo by měli nést náklady a ztráty sami? Je evidentní, že jakákoli dotace by byla pokusem udržet kvalifikovaného pracovníka ve stylu, na jaký byl zvyklý, a to bez toho, aby byl nucen nést následky rizika, které mu tak vysoký životní standard umožnilo. Navíc by taková pomoc, která by pocházela z daní placených především lidmi s nižšími příjmy, představovala násilnou dotaci kvalifikovaných pracovníků z peněz dělníků bez kvalifikace.

3. Nyní si představte situaci, která na první pohled vypadá jako naplněná noční můra všech protekcionistů. Představte si, že jedna země předčí všechny ostatní země v produkci veškerých statků. Předpokládejme, že Japonsko (postrach ILGWU) dokáže produkovat všechno mnohem efektivněji než Spojené státy – nejenom vlajky, baseballové rukavice, radia, televize, auta, CD přehrávače, ale úplně všechno. Bude v takovém případě požadavek ILGWU na násilné omezení obchodu oprávněný?

Moje odpověď je, že není nikdy ospravedlnitelné bránit dobrovolné směně mezi dvěma dospělými osobami, nebo dvěma národy dospělých osob, alespoň ne na základě tvrzení, že směna jedné ze stran uškodí. Kdyby ona strana měla pocit, že ji směna uškodí, jednoduše by ji odmítla. Zákazu by nebylo třeba. A jestliže obě strany souhlasí s uzavřením obchodu, jaké právo má třetí osoba jim tento obchod zakázat? Takový zákaz prakticky znamená popřít jejich dospělost a jednat s nimi jako s malými dětmi, které nemají dostatek rozumu k tomu, aby mohly vstoupit do smluvního vztahu.

Navzdory všem těmto morálním argumentům budou chtít protekcionisté nadále zakázat obchod na základě tvrzení, že pokud by tak neučinili, následovala by pohroma. Podívejme se na situaci, která by nastala mezi Spojenými státy a Japonskem při hororovém scénáři, který jsme nastínili. Japonsko by vyváželo svoje statky a služby do Spojených států, aniž by ze Spojených

států něco dováželo. To by přineslo rozkvět japonského průmyslu a náš průmysl by zkrachoval. Japonsko by uspokojovalo veškeré naše potřeby a vzhledem k tomu, že by neexistovaly žádné naše vývozy jako protiváha dovozů z Japonska, americký průmysl by se zastavil. Nezaměstnanost by nás zachvátila jako epidemie a byli bychom na Japonsku naprosto závislí.

Tento scénář může znít poněkud absurdně, avšak historie protekcionismu ve Spojených státech a úspěch kampaně ILGWU naznačují, že takové noční můry jsou daleko rozšířenější, než si dokážeme představit. Tento hrůzný sen zřejmě převládá proto, že je jednodušší ustoupit hororu než ho přímo konfrontovat.

Při pomyslení na tuto noční můru se nabízí otázka, čím budou Američané platit při nákupu japonského zboží. Nemohou použít zlato (ani ostatní drahé kovy), protože zlato je samo o sobě také zbožím. Pokud by Američané platili za japonské dovozy zlatem, ve skutečnosti by vyváželi zlato. To by vyvážilo ztrátu pracovních příležitostí způsobenou dovozy, a byli bychom zpět u modelové situace. Američané by sice ztratili práci v odvětvích vyrábějících radia a televize, ale získali by nové pracovní příležitosti v těžbě zlata. Americká ekonomika by se podobala ekonomice Jihoafrické republiky, která platí za své dovozy především exportem zlata.

Jediný alternativní prostředek platby skýtají americké dolary. K čemu ale budou Japoncům dolary? Existují pouze tři možnosti: mohou nám je vrátit formou platby za naše zboží, mohou si je ponechat, nebo jimi mohou platit při obchodování s jinými zeměmi. Pokud se uchýlí k poslední možnosti, země, se kterými budou obchodovat, budou mít tři stejné možnosti: nakupování v USA, hromadění dolarů, nebo nakupování v jiných zemích, a totéž platí i pro země, se kterými obchodují. Rozdělíme-li svět na dvě části – Spojené státy a ostatní země, můžeme vidět, že původní tři možnosti se zredukuje na dvě: buď se k nám papírové

peníze, které posíláme do světa, vrací zpět jako platba za naše zboží, nebo nikoliv.

Předpokládejme, že dojde k „nejhoršímu“ – žádné peníze se k nám nevrátí, aby stimulovaly náš export. To by však zdaleka nebylo pohromou, jak se protekcionisté domnívají, ale ve skutečnosti úplným požehnáním! Papírové dolary, které bychom posílali do zahraničí, by zůstaly pouhým papírem, bezcenným papírem. A nemuseli bychom ani papírem příliš „plýtvat“ – mohli bychom jednoduše tisknout dolary s dodatečnými nulami. Takže, v hororovém scénáři ILGWU by nám Japonci posílali své výrobky a my bychom jim neposílali nic než ústřižky zeleného papíru s mnoha natištěnými nulami. To by byl dar jak z pohádky. Nezáměrem cizinců inkasovat v jejich vlastní měně by představoval ohromný dar Spojeným státům. My bychom dostali výrobky, a oni by dostali bezcenný papír!

V kontrastu s fantaziemi ILGWU a jiných protekcionistických skupin, adresáti štědrých darů obvykle netrpí nesnesitelnou agonií. Izrael dostával mnoho let německé reparace a dary ze Spojených států, a to bez znatelných škodlivých účinků. Země příjemce nemusí pozastavit vlastní výrobu. Přání jakékoli populace jsou totiž nekonečná. Kdyby Japonci věnovali každému obyvateli Spojených států Toyotu, brzy by chtěli dvě, tři nebo více Toyot. Zjevně je pro Japonce nemyslitelné (nebo kohokoli jiného), aby byli tak sebeobětaví, že by se snažili uspokojit veškerá přání amerického lidu bez jakékoli kompenzace. Pokud by uspěli v tomto nemožném úkolu, pouze tehdy by americký průmysl zkolaboval, protože každý by měl vše, co by chtěl.

V tomto fiktivním scénáři by však byl kolaps domácího průmyslu hodný uvítání, nikoli odsouzení. Lidé ve Spojených státech zanechají veškeré produkce, pouze pokud se budou domnívat, že mají dostatek materiálních věcí, a že tento stav bude trvat i v

budoucnu. Taková představa nejenom není hrozná, ale byla by vítána Američany jako nejtěsnější možné přiblížení k Utopii.

Ve skutečnosti samozřejmě nebudou Japonci ani ostatní spokojeni s hromaděním dolarů, které jim dáváme jako platbu za jejich zboží. Jakmile se jejich dolarový zůstatek dostane nad úroveň, kterou si zvolili, dolary nám odevzdají zpět, čímž budou stimulovat exportní odvětví ve Spojených státech. Mohou nakupovat americké zboží a tím přímo stimulovat americké vývozy. Nebo mohou za své dolary požadovat zlato („zaútočit“ na dolar), což si vyžádá oslabení dolaru, které učiní americké zboží na světových trzích mnohem konkurenceschopnějším. Tak či onak, dolary se vrátí zpět do Spojených států a naše exportní odvětví budou stimulována. Pracovní místa ztracená kvůli levnému dovozu budou vyrovnána jejich zvýšením někde jinde, stejně jako v případě Vermontu a Floridy.

Proč by Japonci obchodovali se zemí, jejíž průmysl je méně efektivní než ten její? Přeci kvůli rozdílu mezi tím, co je nazýváno absolutní výhodou a tím, čemu se říká komparativní výhodou. Ke směně mezi dvěma stranami (státy, města, vesnice, čtvrti, ulice, osoby) dochází nikoli na základě jejich absolutní schopnosti vyrábět, nýbrž podle jejich relativní schopnosti. Klasickým příkladem je nejlepší právník ve městě, který je zároveň nejrychlejším písařem. Tento člověk má nad svou sekretářkou absolutní výhodou v poskytování právních i písařských služeb. Právník se ovšem rozhodne specializovat se na profesi, ve které má komparativní výhodou – právníčina. Předpokládejme, že je stokrát lepším právníkem než jeho sekretářka, ale pouze dvakrát výkonnějším písařem. Je pro něho daleko výhodnější vydat se na dráhu právníka a najmout (obchodovat s) písařku. Sekretářka má komparativní výhodou v psaní: v porovnání s jejím zaměstnavatelem má sice pouze jednoprocentní efektivitu v poskytování právních služeb, avšak v psaní na stroji je v porovnání s ním efektivní z poloviny.

Je schopna si vydělat na živobytí skrze obchod i přesto, že je slabší v obou řemeslech.

Japonsko, jak jsme si představovali, má absolutní výhodu v produkci veškerých statků. Jakmile nám však dolary vrátí výměnou za naše zboží, budeme vyvážet zboží, v jehož produkci máme komparativní výhodu. Pokud jsme pouze z poloviny dobří v produkci pšenice než Japonci, avšak ve výrobě rádií jsme dobří pouze z jedné čtvrtiny, budeme vyvážet pšenici jako platbu za dovážená radia. A všichni na tom vyděláme.

Čili bez ohledu na to, jakou situaci si představujeme – můžeme zajít i do extrému – argumenty protekcionistů se ukazují být nevhodné. Z důvodu emocionální síly jejich apelu jsou ale dovozci již dlouhou dobu hanobeni. Pro jejich vytrvalost v činnosti, která je nepochybně užitečná, bychom na ně měli hledět jako na prospěšné osoby, kterými bezesporu jsou.

24. PROSTŘEDNÍK

Říká se, že zprostředkovatelé nás zneužívají. Jsou dokonce horší než ostatní byznysmeni – kteří alespoň poskytují nějakou službu – zprostředkovatel je považován za naprosto neproduktivního. Koupí produkt, který vyrobil někdo jiný, a prodá ho za vyšší cenu, aniž by k němu cokoli přidal, kromě nákladu pro zákazníka. Kdyby prostředníci neexistovali, statky a služby by byly levnější, a to bez omezení na kvalitě nebo množství.

Přestože je tento názor populární a převládající, je mylný. Odhaluje šokující neznalost ekonomické funkce zprostředkovatele, který rozhodně službu vykonává. Kdyby byli vyhubeni, ekonomika by upadla do chaosu. Pocítili bychom nedostatek statků a služeb, pokud by vůbec nějaké byly k mání, a množství peněz nezbytných k jejich opatření by prudce vzrostlo.

Výrobní proces typického výrobku zahrnuje suroviny, které musí být vytěženy a zpracovány. Stroje a jiné nástroje používané při výrobě je třeba pořídit, seřídít, opravit, apod. Jakmile je výrobek dokončen, musí být pojištěn, převezen a je nutné sledovat jeho pohyb. Musí být propagován a prodán. Je třeba vést účetnictví, starat se o finance a hlídat právní záležitosti.

Výroba a spotřeba našeho typického výrobku může být znázorněna tímto způsobem:

[insert xxx]

Číslo 10 představuje první stadium produkce našeho výrobku a číslo 1 reprezentuje okamžik, kdy je v rukou spotřebitele. Stadia číslo 2 až 9 jsou zprostředkující stadia produkce. Ta všechna mají na starosti prostředníci. Číslo 4 může být například propagátor,

maloobchodník, velkoobchodník, makléř, agent, překupník, finančník, montér nebo přepravce. Ať jsou jeho úloha a název povolání jakékoliv, prostředník kupuje výrobek od čísla 5 a prodává ho číslu 3. Aniž bychom museli specifikovat či dokonce přesně vědět, co dělá, je zřejmé, že zprostředkovatel poskytuje efektivním způsobem nezbytnou službu.

Kdyby jeho služba nebyla potřebná, číslo 3 by od něho výrobek za vyšší cenu nekupovalo, protože by mohlo tentýž pořídit u čísla 5. Kdyby číslo 4 neplnilo užitečnou službu, číslo 3 by tohoto prostředníka obešlo a výrobek koupilo přímo od čísla 5.

Je tedy zřejmé, že číslo 4 dělá efektivní práci – nebo alespoň efektivněji, než by bylo schopno číslo 3 samo. Pokud by tomu tak nebylo, číslo 3 by zprostředkovatele číslo 4 vyřadilo ze hry a jeho práci vykonalo samo.

Je také pravdou, že ačkoli vykonává číslo 4 nezbytnou funkci efektivním způsobem, za svoji práci nepožaduje přemrštěnou odměnu. Kdyby tomu tak bylo, číslu 3 by se vyplatilo ho obejít. Buď by se zhostilo úkolu samo, nebo by uzavřelo smlouvu s jiným prostředníkem. Pokud by čísla 4 dosahovala vyššího zisku, než je běžné v jiných stadiích produkce, podnikatelé z těchto stadií produkce by se sem hrnuli, a tím sráželi míru zisku dolů, dokud by se nerovнала zisku, kterého lze dosáhnout v jiných stadiích produkce (se započtením rizika a nejistoty).

Pokud by byli prostředníci číslo 4 postaveni mimo zákon, jejich práci by musela zastat čísla 3, 5, nebo jiní, případně nikdo. Pokud by tuto práci převzalo číslo 3 nebo číslo 5, výrobní náklady by se zvýšily. Skutečnost, že obchodovali s číslem 4, dokud to bylo legálně možné, naznačuje, že neumějí tuto práci dělat tak dobře – tj. za stejnou či nižší cenu. Pokud by bylo číslo 4 eliminováno a nikdo nepřebíral jeho práci, celý výrobní proces by byl vážně narušen.

Navzdory naší analýze se bude mnoho lidí nadále domnívat, že na obchodech nezahrnujících zprostředkovatele je něco „čistšího“ či „přímějšího“. Z tohoto pohledu je možná vyvede to, co ekonomové nazývají „dvojitá shoda potřeb“.

Vžijte se do situace člověka, jenž má sklenici nakládaček, kterou by rád vyměnil za kuře. Musí najít někoho, kdo má kuře, které by chtěl vyměnit za sklenici okurek. Představte si, jaká by to musela být náhoda, aby se dva takoví lidé potkali. Taková „dvojitá shoda potřeb“ je ve skutečnosti tak ojedinělým jevem, že by oba přirozeně vyhledali prostředníka, pokud by nějaký existoval. Například kuřechtící vlastník okurek by směnil svoje zboží se zprostředkovatelem za nějakou lépe obchodovatelnou komoditu (zlato) a poté by použil zlato k nákupu kuřete. Pokud by se mu to podařilo, nemusel by nadále shánět majitele kuřete, který má zájem o okurky. Nástupem zprostředkovatele je obchod očividně zjednodušen. Díky němu přestává být dvojitá shoda potřeb nutná. Daleko od toho, aby oškubával zákazníka, zprostředkovatel naopak v mnoha případech umožňuje, aby mohl být kýžený obchod vůbec uskutečněn.

Některé útoky na zprostředkovatele jsou založeny na argumentech, které jsou znázorněny v následujících diagramech. V dřívějších dobách, což je znázorněno na diagramu 1, byla cena zboží nízká a podíl, který získal prostředník, zanedbatelný. Poté (diagram 2) podíl z konečné hodnoty zboží, který šel do kapsy prostředníka, vzrostl a s ním vzrostla i cena zboží. Případy jako tento byly používány k prokázání toho, že vysoké ceny masa na jaře roku 1973 měli na svědomí zprostředkovatelé. Pokud však tyto případy něco dokazují, tak spíše pravý opak. Podíl náležití prostředníkům sice mohl vzrůst, ale to jen díky tomu, že jeho přínos se zvýšil také! Vyšší podíl bez vyššího přínosu by jednoduše zvedl zisky a přilákal do oboru více podnikatelů. A jejich příchod by rozptýlil zisky. Takže pokud podíl, který plyne zprostředkovatelům, roste, musí to být dáno jejich produktivitou.

needitovaná, neautorizovaná verze

Příklady tohoto fenoménu zaplavují anály podnikové ekonomie. Kdo popře, že obchodní domy a supermarkety hrají důležitější roli (a mají větší podíl z koláče) než zprostředkovatelé v uplynulých dobách? Obchodní domy a supermarkety totiž vedou k vyšší efektivitě a nižším cenám. Tyto nové způsoby prodeje si sice vyžádají více nákladů ve zprostředkovatelské fázi výroby, ale vyšší efektivita vede k nižším cenám.

[insert xxx]

25. ŠMELINÁŘ

Je jasné, že zisky a vše s nimi spojené čelí již dlouhou dobu tvrdým útokům. Co není tak jasné, je důvod těchto útoků.

Můžeme rozlišit mnoho rozdílných vzorů. Nejčastější námitkou je, že zisky, narozdíl od jiných zdrojů příjmu jako třeba mzdy, nájemné, nebo dokonce úrok (platba za riziko spojené s čekáním), jsou nevydělané. Zisk není spojen s žádnou poctivou prací či námahou, které by tento výdělek ospravedlnily. Většina lidí nerozumí procesu, jakým jsou zisky tvořeny. Domnívají se, že se děje něco nekalého. ... „Není spravedlivé dosáhnout zisku, aniž by si jej člověk odpracoval.“

Další často vznesenou námitkou proti ziskům, a obzvláště proti šmelině (nepřiměřené zisky), je, že ochuzují zbytek společnosti. Představa je taková, že existuje pouze omezené množství bohatství, a jestliže někdo dosáhne vysokého zisku, na ostatní zbude méně. Zisky jsou tudíž nejenom „nezasloužené“, protože jsou „nevydělané“, ale zároveň škodí tím, že vysávají prostředky od zbytku společnosti.

Mnoha lidem také připadá, že zisků je dosahováno zneužíváním bezradnosti ostatních. To představuje třetí typ protestu a nejlépe je znázorněn pohrdavým populárním vyjádřením, že podnikatelé získávají svůj příjem „z mizérie ostatních“. Kritici obzvláště hlasitě zatracují zisky, pokud je „bezradnost“ způsobena nedostatečnou znalostí. Obzvláště vytáčejíci je například situace, kdy někdo vydělá jenom kvůli tomu, že si zákazník není vědom toho, že lze stejný výrobek pořídit v blízkém okolí za daleko nižší cenu. Pokud je navíc zákazník chudý, podnikatel je ještě více odsuzován.

Obvyklá obrana zisků ponechává velký prostor k přání. Zastánci zisků se omezují pouze na konstatování, že 1) zisky jsou

patriotické a útočit na ně je neamerické nebo dokonce komunistické; 2) stejně nejsou příliš vysoké; a 3) v mnoha případech jsou použity na charitativní účely. Netřeba říkat, že tato obrana není příliš dobře zformována. Je nezbytné věnovat pozornost tomu, jakou úlohu plní zisky v moderní ekonomice, a snažit se poskytnout duchaplnější obhajobu prastarého a váženého povolání šmelináře.

Zaprvé, zisku dosáhne podnikatel, jenž se chopí příležitosti, které si ostatní lidé nevšimnou. Podstata takové příležitosti se případ od případu liší, ve všech případech však podnikatel nabídne lidem obchod, který se jim zdá výhodný a který by jim nikdo jiný nenabídl. Nejčastější situací je, že podnikatel vyzpozoruje nepoměr mezi dvěma různými cenami – jahody prodávané za 25 centů za kilogram v New Jersey a za 45 centů v New Yorku. Dokud jsou náklady spojené s přepravou jahod (doprava, pojištění, uskladnění, ztráty, zkažení apod.) nižší než cenový rozdíl 20 centů za každý kilogram, všímavý podnikatel nabídne dva různé obchody. Nakoupí jahody v New Jersey za cenu mírně vyšší než převládajících 25 centů a následně nabídne jahody k prodeji v New Yorku za cenu nižší než 45 centů za kilogram, která na místním trhu převládá. V obou případech, pokud najde nějaké zájemce, prospěje tomu, s kým obchoduje, a to buď zaplacením vyšší ceny, než je dotýčný zvyklý za své zboží dostávat, nebo nabídnutím nižší ceny, než za kterou je zvyklý nakupovat.

Kromě tohoto intratemporálního případu nepoměru cen existuje také intertemporální případ, ve kterém lze postřehnout cenovou nerovnováhu mezi současnými statky a statky budoucími. Jako příklad nám poslouží frisbee. Zvažte veškeré výrobní faktory – práci, půdu, kapitál –, které jsou ztělesněny ve finálním výrobku frisbee, který je nabízen k prodeji. Výrobní faktory jsou samy o sobě statky, a proto mají přiděleny ceny. Po pečlivém zohlednění doby, jakou potrvá přeměnit tyto faktory v budoucí statek, mohou nastat tři možnosti: 1) neexistuje cenový rozdíl mezi cenami

výrobních faktorů a cenou budoucího statku; 2) ceny výrobních faktorů jsou relativně vyšší než cena budoucího statku; a 3) ceny výrobních faktorů jsou relativně nižší.

Pokud neexistuje cenový rozdíl, úspěšný podnikatel nebude jednat. Pokud budou ceny výrobních faktorů relativně vyšší, podnikatel ustoupí od produkce. Bylo by plýtváním věnovat relativně cenné zdroje produkci statku, jehož cena bude relativně nižší. Mohl by prodat své podíly ve firmách, které jsou do takové produkce zapojeny. Pokud nedrží žádné podíly, může se zavázat, že je prodá v budoucnu za jejich současnou vysokou cenu (která zatím neodráží chybu ve výrobě frisbee, jež jsou vyráběny ze zdrojů, které jsou hodnotnější, než budou samotná frisbee). Tento prodej může pokrýt nákupem stejného množství akcií v budoucnu, kdy očekává, že jejich hodnota bude nižší z důvodu výrobní chyby. Mnoho lidí je tímto postupem, často nazývaným „krátká pozice“, zmateno. Diví se, jak je možné prodat něco, co vám nepatří, v budoucnosti, ale za dnešní ceny. Přesněji řečeno, nikdo nemůže prodat něco, co mu nepatří. Je však bezesporu možné slíbit v budoucnu prodat něco, co vám ještě nepatří, za předpokladu, že to můžete kdykoli v budoucnu koupit, a poté předat, v rámci plnění kupní smlouvy. Abychom toto tvrzení otestovali, můžeme se zeptat, kdo by dobrovolně koupil akcie v budoucnu za dnešní cenu? Lidé, kteří očekávají ještě vyšší nárůst ceny, ale nechťejí své peníze investovat nyní.

Na druhou stranu, pokud si podnikatel myslí, že cena finálního statku bude pravděpodobně vyšší než kombinované náklady všech faktorů, bude se chovat opačným způsobem. Bude produ-

kovat frisbee a/nebo investovat do společností, které se takové produkci věnují.

Třetí typ skryté příležitosti, které se může podnikatel chopit, se netýká žádné cenové neshody, tedy ani inter- ani intratemporalní. Tento typ příležitosti zahrnuje statky, které ještě nebyly vyprodukovány, a tudíž nemají žádné ceny. Vezmeme v úvahu frisbee před tím, než bylo vyrobeno či vynalezeno. V té době neexistovala záruka, že ho veřejnost přijme. V takovýchto případech podnikatel cítí, myslí si nebo věští, že zde je něco, čehož nepřítomnost dokonce nemusí nikdo ani postřehnout, čeho by si zákazníci vysoce cenili, kdyby byli upozorněni na jeho existenci a přesvědčeni o jeho užitečných vlastnostech. V tomto případě hraje podnikatel roli chůvy myšlenky, a to prostřednictvím vynalezení, financování, propagování a všech ostatních kroků nezbytných k tomu, aby veřejnost myšlenku přijala.

Poté, co jsme zvažili některé druhy činností, do kterých se ziskoví podnikatelé zapojí, můžeme zhodnotit důsledky usilování o zisk.

Jeden z důsledků je patrný okamžitě – shromažďování a šíření znalostí. Znalost o doposud nevyroběných produktech je očividným a dramatickým příkladem, ale jak jsme viděli, znalost objevená ziskuchtivým chováním není v žádném případě omezena na takovéto exotické události. Dobyvatel zisku přináší na trh dennodenně vědomosti ohledně cenových diferencíálů, jak intertak intratemporalních.

Tato znalost má velký užitek pro všechny zúčastněné. Bez ní by lidé v New Jersey jedli jahody, které by raději prodali, kdyby mohli najít někoho, kdo je ochotný zaplatit za kilogram více než 25 centů. Obyvatelé New Jersey totiž jedí jahody pouze kvůli tomu, že neví o lidech, kteří si jahod cení více než oni. Navíc, bez této znalosti by v New Yorku byli lidé, kteří by nejedli jahody, protože

se domnívají, že jediným způsobem, jak je získat, je zaplatit 45 centů za kilo, ačkoli by je mohli pořídit za nižší cenu.

Dobyvatel zisku samozřejmě tuto znalost neuplatňuje tak jako učitel. Není tím, kdo prochází krajinou a explicitně sděluje informaci. Ve skutečnosti, až dokončí svou práci, nikdo z New Jersey ani New Yorku dokonce ani nemusí znát relativní ceny jahod na těchto trzích. Co dobyvatel zisku provede, je, že zajistí, aby účinky znalosti o cenách na odlišných místech byly pocíťovány. Dobyvatel zisku nešíří znalost přímo; pouze šíří jahody, které by při absenci znalosti o jejich cenách nebyly takto alokovány.

Je tedy naprostou pravdou, že ten, kdo dosahuje zisku, využívá neznalost ostatních lidí. Pokud by relevantní informace byly dostupné, podnikatel by těžko mohl vydělat přepravou jahod z New Jersey do New Yorku. Přestože pravdivé, není to trestuhodné. Kdokoli, jehož funkcí je prodávat zboží, musí prodávat tomu, kdo ho postrádá. Skutečnost, že je absence zboží způsobena neznalostí, nedělá absenci – nebo potřebu – o nic míň reálnou. Dobyvatel zisku „využívá“ nedostatku znalostí svých zákazníků stejným způsobem, jako farmář „využívá“ hladu svých zákazníků – zaopatřením toho, co jeho zákazník postrádá.

Zisky podnikatelů proto nejsou vydělávány na úkor někoho jiného. Není pravda, že někde jinde v ekonomice musí být ztráty, které jsou rovny ziskům podnikatele, jelikož není pravda, že podnikatel nic nevytváří. Podnikatel vytváří. Vytváří možnost spolupráce mezi různorodými a v mnoha případech široce oddělenými skupinami. Je broker nebo prostředník v příležitostech, jak se říká. Je jeho funkcí dohlédnout na to, aby oboustranně výhodné příležitosti byly překlenuty. Proč by měl být tento druh úsilí vyčleněn a pošpiněn jako „nečestná práce“, je za hranicí zdravého rozumu.

Kromě toho, že slouží jako ohnisko k zužitkování znalosti, podnikatel usilující o zisk prospívá lidem tím, že jim nabízí volby, které by pro ně jinak nebyly otevřené. Příklad, kdy podnikatel

obdařuje veřejnost zbrusu novým výrobkem je znovu zřetelným příkladem. Tento princip má však upotřebení i ve více světském případě intertemporálního cenového nesouladu. Společnost má prospěch, když cenné zdroje nejsou věnovány finálnímu produktu, který má menší hodnotu než zdroje samotné. Takové zdroje mohou být použity k produkci mnohem hodnotnějšího finálního produktu neboli produkci finálního produktu, jehož si zákazníci cení více.

Je třeba mít na paměti, že veškeré podnikatelské transakce jsou naprosto dobrovolné. Lidé, se kterými podnikatel jedná, mají stejnou svobodu jak odmítnout tak přijmout jeho nabídky. Jestliže k obchodu přistoupí, může to být jedině z důvodu, že se domnívají, že jim obchod přinese prospěch. Svého rozhodnutí mohou litovat a přát si, aby bývali nakoupili za nižší cenu nebo prodali své zboží za vyšší cenu. To však nic nemění na tvrzení, že podnikatel usilující o zisk nabízí obchod, který v okamžik, kdy je nabídnut, považují všechny strany za výhodný. To je důležité tvrzení a hovoří ve prospěch podnikatele. Jedná se o tvrzení, které nelze například vyslovit na adresu vládních transakcí, protože o nich nelze říci, že jsou zcela dobrovolné.

Dalším důsledkem procesu tvoření zisku je, že jakmile k němu na daném trhu dojde, sníží se rozsah pro jeho pokračování. Jeho úspěch sází sémě pro svůj zánik. Jakmile podnikatel poukázal na příležitost a využil ji, jeho poslání je naplněno. Stejně jako „osamělý ranger“¹⁴ dávných dob, i „osamělý podnikatel“ se musí přesunout jinam, aby učinil jiné pastviny zelenějšími. Jestliže se však cenová nerovnováha krátce nato znovu objeví, dobyvatel zisku se vrátí.

14 „The Lone Ranger“ je fiktivní postava, která se poprvé objevila v radiové show v roce 1933. Spolu se svým indiánským druhem Tonto bojoval proti nespravedlnosti na divokém západě. (Pozn. překl.)

Motivací ukrytou za podnikatelskou snahou držet různorodé části ekonomiky pohromadě je samozřejmě zisk, kterého doufá, že tím dosáhne. To je vynikajícím příkladem blahodárných účinků systému zisků a ztrát. Neboť úspěšný podnikatel – ten, který dosahuje zisku – drží ekonomiku pohromadě snižováním cenových nesrovnalostí. Ale podnikatel, který kupuje, kdy by měl prodávat, nebo prodává, kdy by měl kupovat (který namísto toho, aby snižoval cenové nesrovnalosti a držel ekonomiku pohromadě, tyto nesrovnalosti zvyšuje a ekonomiku rozvrací), přichází o peníze. Čím více chyb nadělá, o to méně je schopen v nich pokračovat. Nemůžeme věřit v to, že se nám podaří chyby v ekonomice úplně vymýt. Ale mechanismu, který má tendenci automaticky zlepšovat výkon podnikatelské třídy v jakýkoliv okamžik se nemůžeme tak lehkovážně vzdát.

Přestože jsme poukázali na blahodárné účinky zisku, nezmínili jsme šmelinu. Je důležité tak učinit, neboť existuje mnoho lidí, kteří v duchu Aristotelovy zlaté střední cesty tvrdí, že střídme zisky jsou přijatelné, možná i prospěšné, kdežto extrémní zisky mohou pouze škodit.

Slovo šmelina je vždy užíváno v hanlivém kontextu. „Zisk“ plus „nenávidím toho parchanta“ rovná se „šmelina“, stejně jako „neústupnost“ plus „myslím, že se mýlí“ rovná se „tvrdohlavost“. (Bertrand Russell, pro ilustraci, řekl: „Já jsem neústupný, ty tvrdohlavý a on je paličatý parchant.“) Nemáme obdobně hanlivý termín pro toho, kdo pobírá mzdu a usiluje o „přemrštěnou“ nebo „nepřiměřenou“ mzdu. Možná proto, že „veřejné mínění“ (lidé z masmédií) podporuje vysoké mzdy ale ne vysoké zisky.

Necháme-li sémantiku stranou, zdálo by se, že pokud jsou zisky prospěšné pro společnost, pak šmelina přináší ještě větší užitek. Příležitost k zisku, jak jsme ukázali, je znamením toho, že v ekonomice je něco špatně. Znamením, že lidé netěží plně z oboustranně výhodných obchodů. Realizace zisků naznačuje, že

je s těmito nevyužitými příležitostmi nějak naloženo (podnikatelé zařizují, aby „se jahody vhodným způsobem šířily“). Jestliže však příležitost k zisku signalizuje, že je něco špatné, pak příležitost ke šmelině značí ještě větší mezery v ekonomické struktuře. A jestliže drobné zisky informují o tom, že léčba ekonomiky byla zahájena, pak šmelina je znamením toho, že něco ohromného významu se pokouší situaci napravit. Namísto tvrzení, že stříd-mé zisky jsou přijatelné a šmelina má charakter vykořisťování, můžeme vidět, že čím vyšší zisky jsou a čím větší šmelina, o to lépe na tom ekonomika je. Analogie z medicíny přichází na mysl: Jestliže jsou leukoplasti „dobré“, protože jimi lze ošetřit člověka, pak je operace (šmelina) ještě lepší, neboť ukazuje, že mnohem těžší zranění je ošetřováno.

Nejdůležitější obhajoba zisků je založena na politické svobodě:

V zásadě existují pouze dva způsoby, jak řídit ekonomiku. Zaprvé, na dobrovolné bázi, s decentralizací, kdy se spoléháme na to, že ceny a mechanismus zisků a ztrát zajistí informace a motivaci. Zadruhé, za použití donucení, s centrálním plánováním, ekonomickými příkazy a nařízeními, kdy se spoléháme na iniciativu ekonomických diktátorů a poslušnost ostatních lidí. Tyto systémy představují dva krajní extrémy. Ostatní ekonomické systémy jsou permutacemi a kombinacemi těchto dvou „čistých“ typů.

Donucovací neboli příkazová ekonomika vypadá na první pohled jednoduše. Ekonomičtí lídři jednoduše vydají rozhodnutí o tom, co se bude vyrábět a jak, a kdo z této produkce sklídí ovoce.

Naproti tomu dobrovolná neboli tržní ekonomika je poměrně komplexní. Jednotlivec se musí rozhodnout, co bude produkovat a jakým způsobem. Motivací je pro něho užitek z produktu a to, co za něj může získat při směně s ostatními lidmi. Namísto toho,

aby byla koordinována ekonomickými nařízeními, tržní ekonomika, jak jsme viděli, je řízena mechanismem zisků a ztrát.

Nyní zvažte tento paradox: Ti, kdož bývají nejjedovatějšími kritiky šmeliny, a tím pádem celého tržního systému, jsou často rovněž nejhlasitějšími zastánci decentralismu a práv jednotlivců v osobních záležitostech. Pokud však útočí na „zisky“ a „šmelinu“, neútočí pouze na právo jednotlivce svobodně jednat v ekonomické sféře, nýbrž na úplný základ svobody ve všech ostatních oblastech lidského života.

Svími útoky na zisky a šmelinu – vlastně na všechno, co přináší zisk – sami sebe řadí do kategorie despotů a diktátorů.

Kdyby byly jejich výzvy vyslyšeny a zisky byly výrazně omezeny, nebo dokonce postaveny mimo zákon, ve stejné míře by tím byl posílen kolektivismus založený na donucení. Osobní svobody by byly spláchnuty vlnou příkazů shora. Nikdo nemůže být svobodný, jestliže je jeho ekonomická existence závislá na nařízení diktátora, proti jehož diktátu není odvolání. Na volném trhu, jestliže opustíte zaměstnání, váš zaměstnanec podá výpověď, zákazník u vás odmítne nakupovat nebo vám dodavatel odmítne dodávat, existuje mnoho jiných skutečných či potenciálních šéfů, zaměstnanců, zákazníků a dodavatelů. V centrálně řízené ekonomice však žádnou alternativu nemáte. Odchylky, výstřednosti či neortodoxní sklony nejsou tolerovány.

Zastánci občanských svobod mají jedinečný, vynikající názor a opravdový humánní postoj, který horlivě aplikují v oblasti sexuální etiky – „Vše, co probíhá mezi dospělými osobami za jejich souhlasu, je dovoleno, a (implicitně) mezi dospělými osobami nesmí dojít k ničemu jinému, než na čem se mezi sebou dohodnou.“ Tvrdohlavě však odmítají toto pravidlo aplikovat na jakoukoli jinou oblast než etiku sexu! Konkrétně ho odmítají aplikovat v

ekonomické sfěře. Tento humánní postoj by však měl platit pro veškeré oblasti lidského života, do něhož patří šmelinář stejně jako perverzní člověk nebo sexuální deviant; podnikatel stejně jako fetišista; spekulant stejně jako sadomasochista.

Argumentovat, že zvrhlíci, devianti, a ostatní tohoto druhu jsou nespravedlivě očerňováni, je jednou z hlavních náplní této knihy. Nemůžeme být proto osočováni z toho, že s nimi hrajeme nečestnou hru. Je však stejně nefér považovat šmelináře za vyvrhel.

Poslední kritikou šmeliny a volného trhu zůstává tvrzení, že v dávné minulosti, kdy naši předci žili v agrární ekonomice a „život byl jednodušší“, bylo možná svobodné podnikání životaschopné. Co bylo dříve vhodné pro farmáře a drobné obchodníky, dnes jednoduše nemůže fungovat. V tak komplexní industriální společnosti si nemůžeme dovolit ponechat volný průběh anachronickým rozmarům jednotlivců. Potřebujeme silný centrální dohled hospodářské plánovací komise a musíme z našich transakcí vymýtit zisky a šmelinu.

Tento názor je rozšířený. V některých kruzích je tato věc považována za „zcela evidentní“. Avšak analýza zisků, které jsou úzce svázané s nedostatkem znalostí, musí vést k opačnému názoru. Institut zisků je neocenitelnou pomůckou při shromažďování a šíření vědomostí a jejich účinků. Jestliže se moderní, komplexní, neagrární ekonomika něčím vyznačuje, tak právě oním nedostatkem ekonomických informací a jejich zužitkováním. Z toho vyplývá, že jakmile je ekonomika mnohem komplexnější, systém zisků se stává daleko cennějším! V takové ekonomice jsou informace poskytovány automatickým systémem cen, zisků a ztrát fundamentální. Hospodářská diktatura, pokud je vůbec

životaschopná, jakože není, tak pouze v primitivní ekonomice, a to takové, kterou lze snadno řídit skupinkou byrokratů.

Závěrem musíme vyznačit přesnou a pevnou hranici mezi zisky, kterých lze dosáhnout na trhu, a zisky, kterých lze dosáhnout prostřednictvím státních dotací a protekce neboli v systému, kde jsou velké společnosti napojeny na stát. V tržním prostředí musí být veškeré peněžní transakce dobrovolné. Veškeré zisky musí být proto založeny na dobrovolných rozhodnutích ekonomických aktérů a musí tedy svědčit o, a přinést řešení pro, potřeby ekonomiky. Proto se tvrzení, že ziskové příležitosti ukazují škálu neopětovaných obchodů a samotná realizace zisků naznačuje, že jsou tyto mezery vyplňovány, vztahuje pouze na tržní ekonomiku.

Tato tvrzení nemohou být vznesena v absenci svobodného trhu. Zisky ve „smíšené“ ekonomice (ekonomika s prvky volného trhu i s prvky donucení) mohou být uskutečněny třeba jen kvůli omezení konkurence. Clo uvalené na dovoz například zvedne poptávku po domácích produktech a zisky tuzemských firem vzrostou. Těžko lze z takové situace vyvodit, že byla objevena nějaká nová informace nebo že bylo uspokojení zákazníků nějakým způsobem zvýšeno. Spíše lze očekávat pravý opak. Pouto mezi zisky a blahobytem je zavedením cla odděleno, a proto nemůžeme jedno od druhého odvozovat.

26. POVRCHOVÁ TĚŽBA

V podstatě existují dvě metody těžby surovin: povrchová a hlubinná. U hlubinné najdeme hluboko pod zemí spletitou síť tunelů, šachet a výztuží. Lidé, kteří v takových dolech pracují delší dobu si běžně přivodí pneumokoniózu¹⁵, horníky obávanou chorobu způsobenou vdechováním uhelných částic. Hlubinná těžba je pro horníky nebezpečná i v jiných ohledech. Například závaly dolů, které uvězní stovky dělníků hluboko pod povrchem země, se objevují se smrtelnou pravidelností. Zřejmým důvodem může být zával půdy, unikající plyn, výbuch nebo průsak vody, ale hlavním důvodem je metoda hlubinné těžby sama o sobě.

U povrchové těžby, jak implikuje její název, se vytěží půda vrstvu po vrstvě, dokud se neodkryje uhelná žíla. Ačkoliv se tento způsob těžby hodí speciálně pro uhelné podloží, které je blízko povrchu, lze povrchovou těžbu použít i v případě střední hloubky ložiska. Povrchová těžba se obejde bez zásypů a dalších forem uvěznění pod povrchem stejně tak jako bez pneumokoniózy. Je to také mnohem levnější metoda těžby než těžba hlubinná. Navzdory těmto výhodám je povrchová těžba ostře odsuzována prakticky všemi zdroji „informovaných“, „socialistických“ a „progresivních“ názorů.

Údajné vysvětlení tohoto jinak nevysvětlitelného stavu se točí okolo dvou kritik povrchové těžby: říká se, že způsobuje znečištění a plundruje přírodní krásu krajiny. Ale z již z letmého průzkumu těchto argumentů je vidět, že tato kritika je těžko dostatečná. I pokud by měli kritici pravdu, bylo by obtížné srovnat humanistické podněty s preferencí hlubinné těžby. Jelikož horníci,

15 Zanášení plic částicemi uhlí resp. jiných látek. (Pozn. překl.)

kterí pracují v povrchových dolech, netrpí pneumokoniózou a ani se nemusí bát závalů, je zřejmě život na straně povrchové těžby.

Ale po prozkoumání je vidět, že tyto argumenty nejsou v žádném případě správné. Nejprve uvažujme argument znečištění. Ačkoliv je pravda, že znečištění je výsledkem povrchové těžby, není to nezbytně její průvodní jev. Může být odstraněno a bylo by odstraněno, kdyby byly vynucovány zákony zakazující vstup na cizí pozemek.¹⁶

Co se momentálně děje při povrchové těžbě je to, že se někam navezou vysoké haldy země, která musela být odtěžena, abychom dosáhli na uhlí. Tyto haldy se obvykle navrší blízko vodních toků. Značná část haldy je pak odnesena proudem, který je tím pádem kontaminován a postupně kontaminuje vše, co mu stojí v cestě. Stejně tak obnažená zem se stává zdrojem sesuvů půdy a tak je v důsledku práce těžbařů ohroženo životní prostředí.

Ale toto nejsou nezbytné prvky procesu povrchové těžby. Ačkoliv vlastník může dělat s půdou, kterou vlastní, cokoli chce, pokud to, co dělá, poškozuje půdu ostatních, měl by nést náklady těchto škod. Pokud například činnost horníka vyústí v sesuv půdy a zničení půdy či zboží někoho jiného, je za to horník zodpovědný. Částí jeho zodpovědnosti může být osetí popř. jiné zkultivování půdy, aby zabránil možným budoucím sesuvům. Pokud by těžební společnosti musely nést plnou cenu za svoji činnost, a pokud by majitelé půdy po proudu řeky měli garantované preventivní soudní příkazy pro případ, že by společnost nebyla ochotná kompenzovat škody, potom by znečištění vymizelo.

Je nanejvýš důležité pochopit, že současné spojení mezi povrchovou těžbou a znečišťováním nemá inherentní status, ale místo toho je kompletně způsobeno selháním aplikovat zvykové právo

16 At' ho překračuje osoba nebo například právě znečištění.

vstupu na cizí pozemek proti těžebním společnostem. Představme si jakékoliv jiné odvětví, třeba výrobce lízátek, kterému by bylo dovoleno porušovat právo tímto způsobem. Neexistuje žádné nezbytné spojení mezi lízátky a znečištěním, alespoň ne v myslích veřejnosti. A stejně tak to je s těžbou uhlí a především tou povrchovou. Tato metoda neobsahuje inherentně nic, co by muselo způsobovat znečištění. Toto spojení existuje pouze díky tomu, že zákon vstupu na cizí pozemek nebyl na horníky přísně aplikován. Držme se těchto zákonů a tento argument proti povrchové těžbě vymizí.

A co druhý argument: povrchová těžba pustoší přirozenou krásu krajiny? Toto je přinejmenším velmi vratký argument, protože pokud jde o krásu nebo estetiku, neexistují objektivní standardy. Co se líbí jedné osobě, se může zdát ošklivé jiné a obráceně. Je pravda, že povrchová těžba odstraňuje z krajiny vegetaci - trávu a stromy. Dokáže obrátit prosperující a plodnou krajinu ve skutečnou poušť. Ale někteří lidé preferují bezútesnost a prázdnotu pouště! Painted Desert v Arizoně, solné jezero v Utahu, nebo Grand Canyon v Coloradu považuje mnoho lidí za krásná místa.

Pokud je kontrast průvodním jevem přírodní krásy, pak malé kousky neúrodné půdy vytvořené těžaři uprostřed divoce rostoucí zeleně Appalačských hor mohou ve skutečnosti přidávat tomuto místu na krásu. Rozhodně nemůžeme jednoznačně a objektivně vinit těžaře na základě toho, že ničí krásu krajiny.

Ale diskuse o estetice nevyřeší problém, který kritici vznášejí, jelikož tato záležitost není ve skutečnosti o krásu, ačkoliv je to tak podáno. Skutečnou námitkou se zdá být, že povrchová těžba je průnik do přírody ofensivní industriální společností. Poznámka, že půda by měla být ponechána v „přirozeném stavu“ je rozhodující. Ale pokud milovníci a ochránci „přírody tak jak je“ mají právo bránit horníkům v těžbě, potom mají také právo bránit farmářům v osetí panenské půdy a právo bránit stavitelům stavět

budovy, mosty, továrny, letiště a nemocnice. „Argument přírody“ je ve skutečnosti argumentem proti civilizaci a proti užití lidské inteligence.

Ve skutečnosti mnoho z těch, kteří zavrhnou povrchovou těžbu jako „proti přírodě“ by se důrazně ohradilo, pokud by na těchto základech bylo namítáno jiným „výjimkám“ – homosexualitě nebo míšení ras. Ukázali by, že jen velmi málo je lidem „přirozené“ a že někdy to, co je přirozené – vražedný hněv například – nemusí být to nejlepší. Civilizace závisí v obrovské míře na naší schopnosti přesáhnout přírodu.

Pokud o něčem řekneme, že je to „přirozené“ nebo „nepřirozené“, pak to nic nesdělujeme o skutečné hodnotě dané věci. Hodnota věci záleží na tom, jestli uspokojuje naše potřeby nebo ne, jestli přispívá k našemu blahu nebo ne. Povrchová těžba, pokud je takto hodnocena rozumně, splňuje tato racionální kritéria.

27. NEPOŘÁDNÍK

Nepořádník¹⁷ najde dnes jen málo obhájců. Je obklopen ze všech stran a čelí hlavnímu náporu různých pachatelů dobra. Rádia a televizní stanice vysílají spoty proti odhazování odpadu jako “veřejnou službu”. Sousedské a učitelско-rodіčovské asociace, kostely a občanské organizace se v názoru na problém nepořádku shodují. Filmový průmysl, který se musí vyhýbat mnoha tématům pro jejich přílišnou kontroverzi, je ve své nenávisti k nepořádku sjednocen. Nepořádek je skvělý jednotící prvek.

Existuje ale jeden malý, zdánlivě nepodstatný detail, který veškerou argumentaci proti nepořádku a nepořádníkům ničí. Odhazování odpadků se může dít pouze na veřejné místě, nikdy na soukromém. Reklamy ukazují údajná zla odhazování odpadků na dálnicích, plážích, ulicích, v parcích, v metru nebo na veřejných toaletách – vždy na veřejných místech. To ale není z toho důvodu, že by se většina odhazování odpadků děla na veřejných místech. Je tomu tak z definice. Pokud by se podobné odhazování odpadků dělo na soukromém pozemku, chápalo by se jinak. Když dav lidí opouští fotbalový stadion, kino, divadlo, koncert nebo cirkus, to, co zbude mezi sedadly a uličkami, není a nemůže být považováno za odhazování odpadků. Je to špína, zbytky, smetí ale nikoliv odhozené odpadky. Po normální pracovní době se centra našich měst zaplní hordou čističů, kteří čistí soukromé lavičky, výlohy obchodů, zahrádky restaurací, kancelářské komplexy, továrny atd. A tito čistí, nikdy nesbírají odhozené odpadky. Společně s nimi

17 Angličtina používá výraz littering pro odhazování odpadků na ulici, v lese atd., v češtině pro tento jev neexistuje samostatný výraz, v následující kapitole tedy budeme používat slova odpad, odpadky, znečišťování, nepořádník atd. pouze v tomto smyslu. (Pozn. překl.)

uklízí i zaměstnanci městské správy veřejné ulice a chodníky a sbírají odhozené odpadky.

Mezi zanecháváním odpadu na veřejném místě a zanecháváním odpadu na soukromém místě neexistuje reálně žádný rozdíl. Neexistuje důvod, proč bychom měli to první nazývat “odhazováním odpadu” a to druhé nikoliv, jelikož se ve skutečnosti jedná o to samé. V obou případech odpad kontaminuje proces produkce nebo spotřeby.

V některých případech je odhazování odpadu pro pozdější uklizení optimální řešení. Bylo by například příliš časově náročné, aby truhlář uklízel hobliny během práce. Je snazší a levnější nechat “odpadky” (dřevěné hobliny), aby se nahromadily na zemi a následně je na konci dne zamést. Manažer továrny by mohl spustit anti-“odpadkovou” kampaň a nutit truhláře, aby ve své blízkosti žádné hobliny neměli. Dokonce by mohl vynucovat toto nařízení pod pokutou 50 dolarů. Nicméně za těchto podmínek by jeho zaměstnanci mohli podat výpověď, nebo, pokud by neskončili s prací, by náklady na produkci enormně vzrostly a konkurence by podnikatele časem přinutila s podnikáním skončit.

Naopak v medicíně nemůže být znečišťování tolerováno. Operační sály, léčebny atp. musí být hygienicky čisté, dobře vydrhnuté a bez nečistot. Neschopnost adoptovat silnou anti-odpadkovou kampaň by vedla k finančnímu neúspěchu ve chvíli, kdy by se zjistilo, že daná instituce není dostatečně čistá.

U procesu spotřeby, například v restauracích, k anti-odpadkovým kampaním nedochází. Na zdech restaurací nejsou nápisy zakazující odhazování vidliček, ubrousků nebo kůrek od chleba. Restaurace by mohla zakázat odhazování odpadků, ale ztratila by tak zákazníky ve prospěch konkurence.

Co mají tyto zdánlivě odlišné příklady společné, je ilustrace, že na trhu jsou rozhodnutí, zda vůbec a nakolik “znečišťovat”, založena na přáních a touhách spotřebitelů! Otázka zda znečišťo-

vat není zodpovězena jednoznačně a neplatí nějaké obecné heslo “zbavme se nepořádků”. Místo toho funguje důsledné porovnávání nákladů a zisků, tj. nakolik má smysl dovolit odpadkům, aby se hromadily. V případě, že jsou náklady na sběr nepořádku nízké a škoda jím vzniklá je vysoká, potom existují tendence k častému uklizení odpadu a vysoké pokuty za znečišťování – tak jako tomu bylo v případě nemocnice. Pokud jsou náklady na sběr odpadků vysoké a vzniklá škoda nízká, potom existují tendence k méně častému sběru odpadu bez pokut za znečišťování. Tyto rozdílné přístupy nejsou výsledkem jakéhokoliv vládního nařízení; jsou výsledkem tržního procesu. Podnikatelé, kteří nejednají dle přesné cost-benefit analýzy, ztrácí zákazníky – buď přímo, kdy naštvání zákazníci rovnou odejdou, nebo nepřímo, kdy vyšší provozní náklady poskytují výhody konkurenci.

Systém založený na potřebách a přáních lidí, kterých se dotýká, je velmi flexibilní. Ve všech případech byl přístup k znečišťování ušit přímo na míru dané situaci. Navíc je tento systém schopen rychle reagovat na změny, ať jsou v nákladech na sběr odpadků nebo ve velikosti škody, kterou jejich nekontrolované odhazování nadělá. Pokud by například byl do nemocnic nainstalován systém, který by výrazně snižoval náklady na uklizení nečistot, nebo pokud by se touhy zákazníků ohledně těchto nečistot výrazně změnily, manažeři nemocnic by museli změnit styl uklizení. Ty nemocnice, které by se nebyly schopné přizpůsobit novým technologiím a přáním zákazníků, by ztrácely pacienty vůči konkurenci. (Teď mluvíme o soukromých pro-ziskových nemocnicích. Veřejné nemocnice, které získávají zdroje z daní, žádnou takovou motivaci nemají.)

Na druhou stranu, pokud by se zjistilo, že plechovky od limonády a krabice od popcornu pohozené pod sedadlem na baseballovém stadionu jsou přenašeči nemocí, nebo pokud by bránily ve výhledu, pravidla na stadionu ohledně odpadu by se automaticky změnila, bez jakéhokoliv vládního nařízení.

V případě veřejného prostranství neexistuje dokonale sladěný systém reagující na potřeby a přání zákazníků. Místo toho je veřejné prostranství revírem státu a stát posuzuje požadavky zákazníků poněkud velkopanským způsobem – v podstatě je ignoruje. Státní podnik je jediný podnik, který na vyšší poptávku po znečištění reaguje umíněným rozhodnutím eliminovat jej, a tak se odmítá přizpůsobit přáním zákazníků a měnícím se technologiím.¹⁸ Zákon je zákon. Stát může fungovat tímto způsobem, protože stojí mimo trh. Nezískává zdroje na základě tržního procesu dobrovolné směny. Získává zdroje zdaňováním, procesem naprosto nereflexujícím schopnost uspokojit zákazníky.

Státní argumenty proti odhazování odpadků tkví v tom, že se jedná o nerespektování práv ostatních. Ale tento argument je nepoužitelný. Celý koncept soukromého odpadu je názorným příkladem. Pokud by odpad byl porušením práv ostatních a pokud by odpad byl odmítnutím zvažování komfortu ostatních, co s “odpadem” v restauracích, na stadionech, v továrnách, atd.? Odpad je na volném trhu způsob, kterak uspokojit touhy zákazníků po komfortu. Člověk neporušuje práva majitele restaurace vytvářením odpadu více než konzumováním objednaného jídla, jelikož je to obojí, za co platí.

Jak si vysvětlit státní selhání vést flexibilní politiku proti nepořádkům na veřejném prostranství? Není to zcela kvůli neúčinnosti, ačkoliv je mnohem jednodušší něco úplně zakázat, než se s tím nějakým rozumným způsobem zabývat. Vysvětlení je, že žádná vláda, bez ohledu na to, nakolik je zainteresovaná nebo nakolik z toho může mít prospěch, nemůže udržovat flexibilní odpadovou politiku. Taková politika musí být postavena na ceno-

18 Pouze nezisková státní organizace může reagovat na zvýšenou spotřebitelskou poptávku po užívání silnic (zácpy) hrozbou zákazu automobilů. Pouze státní organizace osvobozená od nutnosti vytvářet zisk může reagovat na zvýšení poptávky po parkování zákazem parkování po setmění.

vém systému – systému zisků a ztrát – aby mohla měřit náklady a výnosy znečišťování a aby tak mohla automaticky penalizovat manažery, kteří se nedokáží přizpůsobit. Pokud by vláda uzákonila systém tohoto typu, pak by to již déle nebyl státní systém, protože by se nemohl spoléhat pouze na státní bête noire – daňový systém, který naprosto nesouvisí s úspěchem při uspokojování potřeb zákazníků.

Neschopnost vlády být flexibilní může občas nabrat zvláštních obrátek. Po mnoho let neexistovalo v New York City jakékoli omezení na majitele psů, jejichž miláckové znečišťovali ulice a chodníky. Momentálně je v pohybu hnutí za zákaz znečišťování chodníků psími ekskrementy, které spustila skupina obyvatel pod heslem “děti před psy”. Flexibilita trhu je kompletně ignorována oběma těmito frakcemi. Nikdo si neuvědomuje, že psi “odpad” může být omezen jen na určitá místa. Tato záležitost je chápána černobíle - jako volba mezi povolením odpadu všude a nebo nikde. Představte si ty blahodárné výsledky, které by se objevily, kdyby byly chodníky a ulice vlastněny soukromě. Objevila by se vyšší flexibilita, protože tržní proces by odměňoval ty podnikatele, kteří by dokázali uspokojit obě skupiny.

Někdo by mohl mít námitky proti soukromým chodníkům na základě toho, že majitelé psů by museli platit za “psí odpad”, který je nyní zdarma (za předpokladu, že není úplně zakázaný). Ale to jednoduše není pravda, protože žádný jedinec, včetně majitele psa, nemá používání chodníků zadarmo. Chodníky stejně jako všechny ostatní služby a statky poskytované vládou jsou zaplacené obyvateli z daní! Obyvatelé neplatí pouze za zřízení chodníku, ale i za jeho opravy, údržbu, čištění atd.

Těžko předpovídat, jak přesně by volný trh v této oblasti fungoval, ale některé odhady můžeme risknout. Pravděpodobně by několik podnikavých jedinců založilo oplocený písečný prostor, který by mohli psi používat. Tito podnikatelé by měli dvě různé

smlouvy – jednu s majitelem psa, která by specifikovala poplatek za užívání tohoto místa, a druhou s majitelem čistící služby, která by specifikovala náklady na úklid tohoto prostoru. Přesné umístění a počet těchto prostor by – tak jako u všech služeb – byl určen potřebami zainteresovaných lidí.

Jak bychom se měli dívat na nepořádníka ve světle státní neflexibility a zřejmého státního nedostatku zájmu v uspokojování potřeb veřejnosti? Nepořádník se chová k veřejnému majetku podobně jako by se choval k majetku soukromému, pokud by se tak mohl chovat. Konkrétně – zanechává na něm odpad. Ukázali jsme, že na tom není vnitřně nic špatného a nebýt státních zásahů, bylo by znečištění na veřejném místě široce akceptováno tak jako na soukromém pozemku. Je to aktivita, která by měla být regulována lidskými potřebami, ne státní vyhláškou.

Musíme tedy dojít k závěru, že nepořádník je místo veřejného nepřítelů ve skutečnosti hrdina. Odvaha jím vyjádřená je vzhledem k intenzivní kampani, která je proti němu namířená, značná. Co je důležitější, chování nepořádníka, který úmyslně “bere zákon do vlastních rukou”, může sloužit jako protest proti nespravedlivému systému.

28. VÝROBCE ODPADU

Lidé dlouho podezírali firmy, že jejich běžnou praxí je cíleně vyrábět podřadné produkty. Byznysmani údajně nechtějí vyrábět špičkové produkty s dlouhou funkčností. Místo toho vyrábí šmejdy s „vestavěným“ nebo „plánovaným“ opotřebením. Když se tyto produkty opotřebí, musí být nahrazeny a to umožňuje podnikatelům dále podnikat a prosperovat. Tato myšlenka, které se stále ačkoliv poněkud pod povrchem držíme, získala před několika lety - s publikací knihy *Waste Makers* od Vance Packarda - zbytečný, ale široce publikovaný boom.¹⁹

Teorie „vestavěného“ opotřebení je mylná. A s příchodem ekologických hnutí a neo-malthusiánských vyznavačů nulového růstu populace je více než kdy jindy důležité, tento omyl zakopat hluboko pod zem. Podle zastánců přelidnění je nebo brzy bude na světě příliš mnoho lidí vzhledem k zemským zdrojům. Pohledem environmentalistů volný trh momentálně oplývá příliš mnoha zdroji. Pohledem tiché většiny je vestavěná opotřebovanost tragickou a naprosto nepotřebnou součástí tohoto plýtvání. Dohromady vzaty představují tyto skupiny intelektuální, morální a dokonce i fyzickou hrozbu zdravé a rozumné ekonomice.

Tuto kritiku začneme jednoduchým pravdivým tvrzením. Buď stojí vyprodukovat produkt „správně“ - tak, aby se neopotřeboval dříve, než má - více a nebo ne. Výrobek je šmejd, protože výrobce chce, aby jeho pracovníci vyráběli podřadné zboží, nebo protože je to tak levnější.

Opravdový příklad vestavěné opotřebovanosti je takový, kde nedochází k žádné úspoře při výrobě horšího produktu. Je to jako

19 Vance Packard, *Waste Makers* (New York: David McKay, 1960).

kdyby do jinak skvělého výrobku byla vestavěna časovaná bomba. Spotřebitel neví, kdy se má produkt sám „zničit“. Taková činnost jasně je plýváním. V ekonomické hantýrce – společnost se vzdává kvalitnějších statků, které nemají žádné alternativní využití.

Takové chování se nicméně nebude objevovat u soukromých firem, protože to není životaschopné řešení. Podnikatelé, kteří budou plánovat opotřebením tohoto typu, budou mít nižší výnosy, vyšší ztráty a nakonec zkrachují. Někteří zákazníci rozhodně přestanou nakupovat zboží od firem, které prodávají poďřadné zboží za standardní ceny a místo toho budou prokazovat přízeň firmám, které prodávají standardní zboží za standardní ceny. Firma ztratí zákazníky bez jakékoliv kompenzace nižších nákladů a ostatní firmy získají její ztracené zákazníky.

Ale mnoho spotřebitelů nemá strach, produkty s vestavěným opotřebením bude úmyslně vyrábět jeden podnikatel, ale že je budou vyrábět všichni podnikatelé. V tomto případě se předpokládá, že by byl spotřebitel v pasti. Jaké by byly následky, kdyby se všichni výrobci v odvětví dohodli, že budou prodávat nekvalitní výrobky, aby vydělali na opravách a koupích dalších výrobků? Je zřejmé, že každý výrobce, který by se účastnil tohoto kartelu, by byl v pokušení zvýšit kvalitu svého zboží – jinými slovy by porušil dohodu. Jelikož všichni ostatní by vyráběli produkt stejné (nízké) kvality tak, jak se dohodli, a on by vyráběl produkty o něco lepší, získal by zákazníky a jeho zisky by vzrostly. Vzhledem k tomu, že motivem kartelu byl zisk, jeho členové ho velmi pravděpodobně nebudou dodržovat.

Zadruhé firmy mimo kartel by měly velké pokušení vstoupit do odvětví. Protože pokud opět budou vyrábět zboží jen o málo lepší, přilákají zákazníky a tím pádem i zisky.

Síly vedoucí k rozpadu kartelu získávají na moci paradoxně s rostoucí úspěšností kartelu. Čím je kartel úspěšnější, tím horší je kvalita a tím snažší je pro ostatní firmy nebo pro výrobce, kteří

poruší pravidla kartelu, přilákat zákazníky. I nepatrným zvýšením kvality by toho dosáhli.

Také reklama urychluje proces rozpadu kartelů, které se snaží snižovat kvalitu. Ve skutečnosti má reklama v první řadě sklon zabraňovat jejich vzniku. Reklamou si firma buduje dobré jméno značky společně pověstí. Jméno značky zastupuje určitou úroveň kvality. Pokud firma dovolí kvalitě svého produktu poklesnout, ztrácí pověst, jejíž vybudování ji stálo miliony.

Nezávislé ratingové agentury jako Spotřebitelská unie mají také sklon zabraňovat kartelům a v případě, že se kartely objeví, mají sklon je rozbít. Udržováním striktních pravidel ohledně kvality zboží omezují tyto ratingové agentury veřejnost i při drobném poklesu kvality zboží.

Konečně, i když všichni členové kartelu dodrží dohodu a nikdo cizí nezasáhne, omezení kvality zboží má pořád větší šanci selhat než uspět, jelikož je pro všechny výrobce nemožné snížit kvalitu na naprosto stejný stupeň. Ti, kteří snížili kvalitu výrobků nejméně, získají nevyhnutelně lepší reputaci, více zákazníků a vyšší zisky. Trh bude stále testovacím terénem, který vyplije ty společnosti, které produkují podřadné zboží. Selhání v testu znamená bankrot, úspěšné složení znamená přežití.

Zdá se zřejmé, že na volném trhu nemohou kartely dlouhodobě existovat. Ale mohou existovat, a s nimi i vestavěné opotřebené produkty, když na scénu vstoupí stát. Tak například pokud má stát nějakou obdobu cechovního systému, podporuje tak kartely, protože konkurenti jsou odrazováni od vstupu na trh a tak jsou chráněny zájmy těch firem, které na trhu již jsou. Jakákoliv dohoda, kterou mezi sebou uzavřeli, může být úspěšně udržována. Pokud se dohodnou, že omezí kvalitu produkce, má tato obchodní politika šanci uspět. Efekt státních zásahů můžeme vidět v mnoha odvětvích. Co třeba lékařství? Vláda na rozkaz American Medical Association (AMA) úspěšně zakázala akupunkturu. Lidé

praktikující akupunkturu ohrožovali pozici licencovaných lékařů, a tak AMA, která funguje jako kartel, vyvinula velký tlak na akupunkturisty. To bylo samozřejmě v souladu s obecnou politikou udržování platů lékařů vysoko bez ohledu na kvalitu služeb. Stejným způsobem trýzní psychologové a psychiatři za pomoci vlády ty, kteří jim konkurují. Snaží se zakázat všechny ty (např. leadry skupinových setkání), kterým sami neudělili licenci.

Vláda také několikrát zabránila vnitřním tlakům, které směřovaly k rozboření kartelů. Železniční kartel je ukázkovým příkladem. Členské firmy železničního kartelu souhlasily s poklesem kvantity služeb, aby zvýšily ceny. Každá společnost se snažila přilákat zákazníky tím, že snížila ceny pod dohodnutou mez. To by samozřejmě kartel zničilo. Snižování cen postupně dostalo formu cenových srážek. Ale místo toho, aby tento trend pokračoval, a tak zničil odpad-vyrábějící kartel, vláda zakázala železniční srážky cen. A železniční odvětví se z toho dodnes nevzpamatovalo.

Třetí způsob, kterým vláda přispívá k problému vestavěného opotřebení, je podpora společností, které kvůli nízké kvalitě produkovaného zboží nemohou přežít konkurenci na trhu. Velká část dotací, které vláda nabízí firmám, slouží pouze k tomu, aby podporovala firmy, které selhávají kvůli své neschopnosti sloužit zákazníkům.

Uvažujme teď druhou možnost - případ, kdy zvýšit kvalitu produktu stojí více peněz. Zde je analýza právě opačná. Tento druh plánovaného opotřebení se objevuje na nezátíženém trhu každý den, ale není v žádném případě neúsporný nebo nesmyslný! Je to nedílná součást výběru kvality produktu, který bude nabízen zákazníkům.

Uvažujte následující hypotetickou tabulku nákladů na pneumatiky a jejich očekávanou životnost.

[insert xxx]

Při nákupu pneumatik má zákazník možnost výběru mezi drahou a kvalitní pneumatikou a méně kvalitními ale levnějšími pneumatikami. Samozřejmě že se neočekává, že pneumatika za 100 korun vydrží tak dlouho jako pneumatika za 1500. Byla vyrobena tak, že se opotřebí dříve. To může být označeno jako „vestavěné“ opotřebení. Ale kde je ten zmiňovaný odpad? Nikde. Výrobci levných pneumatik nezneužívají bezmocné zákazníky. Nenutí lidi kupovat zboží nízké kvality. Vyrábějí to, co lidé chtějí. Pokud by výrobce pneumatik nízké kvality byl přesvědčen ekology, že jeho produkty jsou „nešetrné“ a přestal je vyrábět, cena pneumatik nízké kvality by jednoduše vzrostla, protože poptávka po méně kvalitních pneumatikách zůstala stejná, zatímco nabídka by poklesla. To by vytvořilo neodolatelný tlak na výrobce, aby začali znovu (nebo poprvé) vyrábět méně kvalitní pneumatiky, jelikož zisky by v tomto odvětví rostly. Takto by trh směřoval k přinesení uspokojení všem zákazníkům.

Papírové talíře mohou takové posloužit k ilustraci toho, že vestavěné „opotřebení“ není nevhodné ve chvíli, kdy jsou produkty nízké kvality levnější než produkty vyšší kvality. Kdo by si kdy pomyslel, že bychom z vestavěného „opotřebení“ mohli vinit výrobce papírových talířů. Přesto existuje velmi podobná kombinace ceny a kvality u talířů jako u pneumatik. Člověk si může (s rostoucí cenou) vybrat papírové talíře, plastové talíře různé kvality, keramické a hliněné talíře a nakonec nejkvalitnější porcelánové talíře.

Je skutečně zvláštní, že lidé viní vestavěné opotřebení za poruchy automobilu, ale nikoliv za rapidní znehodnocení papírových ubrousků. Pro oba případy existuje kvalitnější zboží za více peněz. Volba je na zákazníkovi. Nemá o moc větší smysl stěžovat si, že se rozbije auto nízké kvality, než stěžovat si, že papírové kelímky nevydrží příliš dlouho. Levnější produkty se nevyrábí,

aby vydržely stejně dlouho jako ty dražší! To je ten důvod, proč stojí méně. Je zřejmé, že vestavěné opotřebení, které reflektuje přání zákazníků, není ne hospodárné.

Ale není nízká kvalita zboží ne hospodárná sama o sobě, protože spotřebovává naše zdroje? I když vestavěné opotřebení není problém u papírových talířů, nejsou samy papírové talíře ne hospodárné, protože používají dřevo?

Jeden problém s tímto pohledem na věc je předpoklad, že produkt nižší kvality využívá více surovin než produkt vyšší kvality. Je zřejmé, že čím menší je kvalita produktu, tím větší je šance, že bude třeba oprav či výměn. Ale na druhou stranu, produkty vyšší kvality využívají více zdrojů od počátku! Toto je ve skutečnosti soubor mezi vysokými původními náklady a nižšími náklady později u kvalitnějšího produktu a nižšími původními náklady a vyššími průběžnými náklady (opravy, ...) u méně kvalitních produktů.

Na trhu se mezi těmito alternativami rozhodují spotřebitelé. Produkty se vyrábí podle toho, jak málo jsou ne hospodárné pohledem zákazníka. Pokud se spotřebitelé rozhodnou, že je ne hospodárné kupovat oblečení, které vydrží pět let a více, výrobci zjistí, že je profitabilnější vyrábět méně odolné, levnější oblečení. Pokud by si o to trh řekl, produkovali by výrobci oblečení třeba z papíru. Podobně kdyby chtěli zákazníci auta, která vydrží déle, výrobci by taková auta nabízeli. Nabízeli by je za vyšší cenu, pokud by si zákazníci přáli zachovat současné vychytávky a komfort. Pokud by to zákazníci chtěli, pak by výrobci nabízeli auta za stejnou cenu jako méně kvalitní auta, ale byly by bez těchto vychytávek.

Dále na volném trhu by „vyčerpávání“ surovin nepředstavovalo seriózní hrozbu. Jak se mění vzácnost jednotlivých surovin, mocné tržní síly přicházejí do hry, aby ji korigovaly. Například pokud by nabídka dřeva poklesla, jeho cena by ceteris paribus mířila vzhůru. Následkem toho by spotřebitelé nakupovali méně

produktů vyrobených ze dřeva. Producenti by se snažili dřevo substituovat jinými materiály, kdekoliv by to šlo. Nábytek, lodě atd. by se vyráběly z jiných, levnějších materiálů. Nové pravděpodobně syntetické materiály by byly vynalezeny. Najednou by se začalo recyklovat „použité“ dřevo, jehož hodnota vzrostla. Starý novinový papír například by mohl projít chemickou úpravou a být znovu použit s větším úsilím. Vyšší cena dřeva by byla motivací pro podnikatele zasadit více stromů a lépe se starat o lesy. Jednoduše pokud dojde k nedostatku jednoho nebo dokonce i více zdrojů, svobodná ekonomika se automaticky přizpůsobí. Pokud se do tohoto přizpůsobujícího mechanismu – cenového systému – uměle nezasahuje, levnější suroviny budou substituovat pozici těch dražších a ty, jejichž nabídka poklesla, budou lépe zachovány.

Ale někdo by se mohl zeptat, co by se stalo, pokud by neklesla nabídka několika ale všech surovin? Co by se stalo, kdybychom vyčerpali všechny dostupné suroviny naráz? Jelikož tohle je tak trochu sci-fi, pomůžeme si trochu sci-fi i my. Ale nemůžeme uvažovat, že všechny suroviny naráz kouzelně zmizí z povrchu Země. Pokud by se tak stalo, pak bychom opravdu neměli žádnou užitečnou radu.

Aby měl tento příklad alespoň částečně smysl, nebudeme předpokládat, že všechny zdroje náhle zmizely ze světa, nebo že se země smrští, ale že všechny ekonomické zdroje jsou vyčerpány a přeměněny v popel, odpad či prach. Například nebudeme předpokládat, že uhlí kompletně zmizelo, ale že se použilo a zbyl z něj popel, prach, nečistoty a jiné chemické sloučeniny. Také budeme předpokládat, že všechny ostatní suroviny se „vyčerpaly“ ve stejném smyslu, tj. že jsou pro nás nepoužitelné.

Abychom se s touto hrůzou vyrovnali, musíme si nejprve uvědomit dvě věci. Zaprvé existují dobré důvody věřit, že zatímco budeme vyčerpávat současné zdroje energie, budou objeveny

nebo vynalezeny zdroje nové. Neexistují důvody předpokládat, že se tak nestane. Lidská rasa prošla dobou kamennou, bronzovou a železnou. Když se začaly tenčit zásoby uhlí, začala se používat ropa. Po ropě přijdou další zdroje energie, pravděpodobně nukleární. Ignorovat tento technologický fenomén by bylo beznadějným pokřivováním této záležitosti.

Zadruhé si musíme uvědomit, že přímým i nepřímým zdrojem veškeré energie je Slunce. Je zdrojem každého typu energie, která je momentálně používána a bude zdrojem jakéhokoliv typu energie, kterou nám naše technologie v budoucnu dovolí produkovat. Ale samo Slunce nevydrží věčně. Když skončí Slunce, skončí i člověk – pokud nebudeme technologicky dostatečně vyspělí, abychom Slunce znovu zapnuli nebo abychom se přesídlili na jinou planetu s fungující hvězdou. Odpověď na otázku, zda budeme tyto technologie mít, až nastane čas, záleží na našich současných rozhodnutích. Pokud vytěžíme suroviny na Zemi, použijeme je, najdeme za ně náhrady a poučíme se z této exploatace, pak naše technologie budou pokračovat ve vývoji. Pokud to ale neuděláme a motivováni strachem a nevírou v naše schopnosti čelit výzvám budeme hromadit suroviny, které máme k dispozici dnes, nikam dál neporosteme. Budeme čekat jako pštrosi, až zajde slunce a skončí svět. Vzdáme se vyspělejších technologií, které může přinést pouze větší populace a využívání surovin.

29. NENAŽRANÉ KAPITALISTICKÉ PRASE

„Pokud bychom neměli minimální mzdu a jiné pokrokové právní předpisy, zaměstnavatelé, nenažraní kapitalističtí vykořisťující zaměstnavatelé, abychom byli přesní, by snížili mzdy tak nízko, jak jen by chtěli. V nejlepším případě bychom se vrátili zpět do dob manufaktur, v horším případě do doby průmyslové revoluce a ještě dále, do dob, kdy lidstvo vedlo často prohranou bitvu s hladem.“

Takové je lidové ponětí o otázce minimální mzdy. Avšak bude ukázáno, že toto pojetí je špatné, tragicky špatné. Předpokládá padoucha tam, kde žádný není. Čeho chce vlastně zákon o minimální mzdě dosáhnout a jaké jsou jeho skutečné důsledky?

Na první pohled není zákon o minimální mzdě legislativou upravující zaměstnanost, ale nezaměstnanost. Nenuťí zaměstnavatele najmout zaměstnance za minimální nebo za jakoukoliv jinou mzdu. Pouze nutí zaměstnavatele nepřijmout do práce zaměstnance s určitou mzdou, konkrétně nižší, než je minimum stanovené zákonem. Nutí pracovníka, aniž bychom zkoumali, jak moc nerad pracuje za nižší než minimální mzdu, nepřijmout práci. Zavazuje ho ve volbě mezi málo placenou prací a nezaměstnaností zvolit nezaměstnanost. Zákon o minimální mzdě nezvyšuje mzdy, pouze odstraňuje taková místa, která nesplní kritérium.

Jak se stanovují mzdy v případě neexistence legislativy o minimální mzdě? Pokud je na trhu mnoho dodavatelů práce (zaměstnanců) a mnoho poptávajících (zaměstnavatelů), potom mzdy mají tendenci být na úrovni toho, co ekonomové nazývají „mezni

produktivita práce“. Mezní produktivita práce je takový zisk, který přinese zaměstnavateli daný zaměstnanec. Jinými slovy, pokud najmutím dodatečného pracovníka vzroste zaměstnavateli zisk o 60 dolarů za týden, mezní produktivita tohoto pracovníka je právě 60 dolarů týdně. Mzda zaměstnance má tendenci se rovnat jeho mezní produktivitě. Proč je tomu tak, když přihlédneme ke skutečnosti, že by zaměstnavatelé nejraději neplatili svým jakkoliv produktivním zaměstnancům vůbec nic? Odpovědí je konkurence mezi zaměstnavateli.

Uvažujme například zaměstnance s mezní produktivitou jeden dolar za hodinu. Pokud by byl zaměstnán za hodinovou mzdu pět centů, zaměstnavatel by za hodinu přišel k zisku 95 centů. Ostatní zaměstnavatelé tomuto zaměstnanci nabídnou práci. I kdyby mu zaplatili 6, 7 nebo 10 centů za hodinu, stále by měli dost velký zisk. Nabídky skončí na mzdě jeden dolar za hodinu. Protože pouze ve chvíli, kdy je mzda rovna mezní produktivitě, zmizí motivace ostatních zaměstnavatelů získat tohoto zaměstnance.

Předpokládejme nyní, že se zaměstnavatelé domluví, že nikomu nedají vyšší mzdu, než pět centů za hodinu. To se dělo během středověku, kdy kartelové dohody zaměstnavatelů získaly pomoc ze strany státu. Ten prosadil zákony zakazující mzdy nad stanovené maximum. Takové dohody ale můžou z dobrých důvodů přežít pouze s pomocí státu.

V situaci bez kartelu zaměstnává zaměstnavatel určitý počet pracovníků – tolik, kolik podle něj ideálně přinese maximální možný zisk. Pokud zaměstná pouze deset lidí, je to tím, že je přesvědčen o tom, že produktivita desátého zaměstnance je vyšší než jeho mzda a že produktivita jedenáctého zaměstnance je nižší než tato částka.

Pokud tedy kartel uspěje ve snížení mzdy z jednoho dolaru na pět centů, každý ze zaměstnavatelů bude chtít zaměstnat více lidí. To je známo jako „zákon klesající poptávky“ (čím je nižší

cena, tím více nakupující danou věc poptávají). Zaměstnanci budou dychtit za 5 centů na hodinu i po těch, kteří se jim těsně nevyplatili za 1 dolar.

To vede k prvním ořesům v kartelu – každý zaměstnavatel má velkou peněžní motivaci podvádět. Budou se snažit získat zaměstnance na úkor ostatních. Jedinou možnou cestou je přeplacení zaměstnanců. Jakou částkou? Až do výše jednoho dolaru, jak jsme si již ukázali, a ze stejných důvodů.

I kdyby členové kartelu nepodváděli, další ořesy způsobí zaměstnavatelé mimo kartel, kteří se budou snažit zaměstnance se mzdou 5 centů za hodinu získat. To obdobně vede ke zvýšení mzdy na jeden dolar. Ale i další, potenciální zaměstnavatelé mimo oblast kartelu, soukromé osoby, které si předtím nemohly dovolit zaměstnance, či zaměstnavatelé, kteří si mohli dříve dovolit pouze zaměstnance na částečný úvazek, ti všichni přispívají k rostoucímu trendu hodinové mzdy.

Tyto síly fungují, dokonce i když zaměstnanci neví o výši mezd v jiných oblastech nebo jsou izolováni v místech bez alternativního zaměstnání. Není důležité, aby obě strany znaly všechny relevantní podmínky směny. Říká se, že pokud alespoň jedna ze stran není dokonale informovaná, dochází k „nedokonalé konkurenci“, při které ekonomické zákony jaksí neplatí. To však není pravda. Zaměstnanci mají obvykle malé ponětí o trhu práce, zatímco u zaměstnavatelů se předpokládá, že ho znají mnohem lépe. Ale to stačí. I když zaměstnanec nezná všechny své možné alternativy, stačí, že chce kývnout na nejvyšší nabídku. Vše, co je nutné, je zaměstnavatel, který předstoupí před zaměstnance se mzdou pod mezní produktivitou a nabídne mu více.

A to je přesně to, co se přirozeně děje. Zaměstnavatelé jednající ve svém vlastním zájmu jsou vedeni „neviditelnou rukou“ k vyhledávání zaměstnanců s nízkými mzdami, kterým následně nabídnou mzdy vyšší, čímž jim pomůžou. Celý tento proces má

tendenci vyrovnávat mzdy s mezní produktivitou. A to nejen u dělníků ve městech, ale i u lidí v osamocených oblastech, ignorujících jiné své možnosti a bez prostředků nutných k informování se o nich, i kdyby chtěli. Je pravdou, že u těchto zaměstnanců bude rozdíl mezi mzdou a mezní produktivitou tak velký, aby kompenzoval zaměstnavatelovy náklady spojené s vyhledáním zaměstnance, informováním ho o práci a náklady jeho nástupu do nové práce. Avšak tak je tomu vždy a zaměstnavatelé si to dobře uvědomují.

Příkladem jsou mexičtí ilegální imigranti. Jen málo skupin má menší ponětí o trhu práce a méně peněz na změnu zaměstnání. Nejenže za nimi zaměstnavatelé z jižní Kalifornie cestují stovky mil, ale často jim i poskytnou přepravu či jim pošlou peníze potřebné na přesun severním směrem. Ve skutečnosti za levnou pracovní silou (tedy za zaměstnanci s nižší mzdou, než je jejich mezní produktivita práce) jezdí až z Wisconsinu. To je výmluvné svědectví o fungování tajemného ekonomického zákona, o kterém nejspíše nikdy neslyšeli. (Existují námitky ohledně špatných pracovních podmínek těchto zaměstnanců. Takové námitky vznášejí buď dobře smýšlející lidé, kteří nerozumí ekonomické realitě, nebo ti, kteří nejsou příliš rádi, že tato skupina nešťastníků získává to, co si zaslouží. Mexičtí dělníci preferují kombinaci americké mzdy a pracovních podmínek před kombinací mexickou. To můžeme sledovat rok co rok, když v období sklizně utíkají do Spojených států.)

To, co odlišuje západní civilizaci od doby kamenné, tedy není minimální mzda. Existují tržní síly a zisk maximalizující chování podnikatelů, které zajišťují, že mzda nepadne pod úroveň produktivity. A úroveň produktivity je určena technologiemi, vzděláním a množstvím naakumulovaného kapitálu ve společnosti, nikoliv množstvím „sociálně pokrokových“ zákonů. Minimální mzda nevede k deklarovanému výsledku. Co tedy dělá? Jaké jsou její důsledky?

Jaká bude reakce typického zaměstnance na uzákoněné zvýšení mzdy z jednoho na dva dolary? Pokud je již plně zaměstnán, možná bude chtít pracovat více. Pokud je nezaměstnán či zaměstnán částečně, bude chtít více pracovat téměř s jistotou.

Na druhou stranu, typický zaměstnavatel bude reagovat na-prosto opačně. Bude chtít vyhodit prakticky všechny zaměstnance, kterým musí nuceně zvýšit mzdu. (Jinak by jim mzdu zvýšil již dříve.) V dané situaci nemusí vše probíhat okamžitě, protože zaměstnavatel musí udržet výrobu. V delším období však nahradí méně produktivní zaměstnance několika více produktivními zaměstnanci a lepšími technologiemi, aby jeho celková produktivita zůstala stejná.

Studenti úvodních kurzů ekonomie se učí, že pokud je cena nastavena nad rovnovážnou, vzniká přebytek. Například, pokud je stanovena minimální mzda nad jeden dolar, vzniká přebytek práce, jinak také nazývaný jako nezaměstnanost. Jakkoliv obrazoborné se to zdá, je skutečně pravdou, že minimální mzda způsobuje nezaměstnanost. Pokud je nastavena nad přirozenou úroveň, lidé chtějí více pracovat, ale mají k dispozici méně pracovních míst.

Jediná otázka, o které se můžeme bavit, je, jak velkou nezaměstnanost zákon o minimální mzdě vytvoří. To záleží na tom, jak rychle dokážou méně produktivní zaměstnance nahradit zaměstnanci více produktivní ve spojení se stroji. Například když v nedávné historii USA byla zvýšena minimální mzda ze 40 centů za hodinu na 75, začala být nahrazována lidská obsluha výtahů. Trvalo to nějakou dobu, ale většina dnešních výtahů je automatická. To samé se stalo nekvalifikovaným myčkám nádobí. Byly a jsou stále nahrazovány automatickými myčkami na nádobí, které jsou opravovány a udržovány kvalifikovanými pracovníky. Tento proces pokračuje. Kdykoliv je minimální mzda aplikována

na další a další oblasti práce a její úroveň roste, stále více a více nekvalifikovaných pracovníků se stává nezaměstnanými.

Nakonec je důležité upozornit, že minimální mzda ovlivňuje pouze ty, kteří vydělávají méně, než je limit nastavený zákonem. Zákon vyžadující plat minimálně 2 dolary za hodinu nijak neovlivní člověka, jenž vydělává 10 dolarů. Ale před konstatováním, že minimální mzda vede pouze k růstu mezd nekvalifikovaných zaměstnanců, se podívejme na příklad, kdy je nastavena na 100 dolarů za hodinu. Kolik z nás má takovou produktivitu, že by za naše služby byl zaměstnavatel ochotný zaplatit 100 dolarů za hodinu? Pouze ti, kteří by byli považováni i nyní za výdělečné, by získali práci, zbytek by zůstal nezaměstnaný. Jde samozřejmě o extrémní případ, ale princip, podle kterého by takový zákon fungoval, funguje i nyní. Pokud jsou mzdy zvýšeny zákonem, pracovníci s nízkou produktivitou jsou propouštěni.

Kdo je poškozen minimální mzdou? Nekvalifikovaní lidé, jejichž produktivita je pod úrovní uzákoněné mzdy. Nezaměstnanost černošských teenagerů je odhadována na (podhodnocených) 50 procent, to je třikrát tolik, než jaká byla nezaměstnanost během deprese v roce 1933. A toto procento zdaleka nebere v úvahu množství těch, kteří hledání práce tváří v tvář této nezaměstnanosti vzdali.

Ušlá mzda, o které mluvíme, je pouhou špičkou ledovce. Mnohem důležitější je kvalifikace v práci, kterou by mohli tyto lidé podstoupit. Kdyby pracovali za 1 dolar na hodinu (či méně) a nebrali dávky v nezaměstnanosti ve výši 2 dolarů za hodinu, učení by mohli zvýšit svou produktivitu tak, aby dosáhli v budoucnosti na ještě více než dva dolary. Místo toho jsou odsouzeni na rohy ulic, k lenosti a k učení se pouze tomu, co je dříve nebo později dostane do vězení.

Jedna z největších překážek, které černoští teenageři čelí, je shánění první práce. Každý zaměstnavatel vyžaduje pracovní

zkušenosti, ale kde je mají získat, když je nikdo nezaměstná? Nejde o žádnou „konspiraci zaměstnavatelů“ proti teenagerům z menšin. Může za to minimální mzda. Pokud je zaměstnavatel nucen platit za kvalifikované zaměstnance, není žádného divu, že takové hledá.

Je paradoxem, že mnoho černošských teenagerů má produktivitu vyšší, než je úroveň minimální mzdy, ale zůstávají kvůli ní nezaměstnaní. Aby byli zaměstnáni za dvoudolarovou minimální mzdu, nestačí dokázat vydělat zaměstnavateli dva dolary. Musíte pro zaměstnavatele vypadat, že jste schopni dva dolary vydělat, protože pokud byste ve skutečnosti nebyli, prodělal by na vás, a pokud by se pletl častěji, mohl by zkrachovat. S minimální mzdou si zaměstnavatel nemůže dovolit riskovat. A bohužel, jako skupina jsou černošští teenageři považováni za „rizikové“. Před odmítavým zaměstnavatelem se může hrdina z románů Horatia Algera mužně postavit a nabídnout svou práci na dva týdny za symbolickou či žádnou mzdu. Během této doby může náš hrdina zaměstnavateli dokázat, že si zaslouží vyšší mzdu. A co více, nese spolu se zaměstnavatelem část rizika ze zaměstnání nevyzkoušeného pracovníka. S návrhem zaměstnavatel může souhlasit, protože riskuje zanedbatelně.

Avšak Algerův hrdina nemusel bojovat se zákonem o minimální mzdě, která činí takovou dohodu nelegální. Zákon tak zabezpečuje, že je pro černošského teenagera méně poctivých cest, jak prokázat svou užitečnost.

Zákon o minimální mzdě nepoškozuje pouze černošské teenagery, ale také obchodníky v černošských ghettech a tamní podnikatele. Bez tohoto zákona by měli, narozdíl od svých bělošských kolegů, snazší přístup k levné pracovní síle černošských teenagerů. Ti jsou pro něj více dostupní, protože obvykle bydlí ve stejné lokalitě a mají tak lepší přístup k pracovišti. Také mají nepochybně lepší přístup a vztah k černošským podnikatelům. A

protože to je jedním z nejdůležitějších faktorů ovlivňujících produktivitu práce, černošský podnikatel může platit vyšší mzdy – a stále vydělávat.

Přes veškeré nešťastné dopady na mladé černošské pracovníky, minimální mzda je tragédií pro handicapované (chromé, slepé, hluché, ochrnuté a mentálně postižené). Zákon o minimální mzdě činí pro zisk-vyhledávajícího zaměstnavatele zaměstnávání handicapovaných nezákonným. Veškeré naděje a zbytek soběstačnosti jsou ztraceny. Tito lidé čelí volbě mezi nicneděláním a vládou podporovanými práci-vytvářejícími programy, které sestávají z triviálních činností, stejně demoralizujících, jako nicneděláním. To, že tyto programy podporuje stejná vláda, která předtím znemožnila přístup k poctivé práci, je ironií, která by jen několika handicapovaným připadala úsměvná.

V poslední době byly některé skupiny handicapovaných (těch méně handicapovaných) vyjmuty z účinnosti zákona o minimální mzdě. Nyní je v zájmu zaměstnavatelů „méně handicapované“ zaměstnat, a tak mají práci. Pokud tedy bylo pochopeno, že minimální mzda škodí „méně handicapovaným“, určitě si lze uvědomit, že ničí šance i ostatním. Proč by neměli být vyjmuti i vážně handicapovaní?

Pokud minimální mzda neslouží lidem, pro které byla vytvořena, aby je chránila, komu tedy slouží? Proč by taková legislativa procházela?

Mezi nejvíc hlasité zastánce minimální mzdy patří odbory – a to by nás mělo donutit se zamyslet, protože průměrný člen odborů vydělává mnohem více než 2 dolary za hodinu. Pokud vydělává 10

dolarů, tak jak jsme mohli vidět, minimální mzda se ho nedotýká. Co tedy způsobuje jeho vášnivou oddanost minimální mzdě?

Těžko se zajímá o utlačované dělníky – své černošské, portorikánské, mexické či indiánské bratry. Protože obvykle 99,44% odborů tvoří běloši a odbory se sebevíc snaží mezi sebe nevzít nikoho z menšin. Co tedy stojí za zájmem odborů na minimální mzdě?

Když se zákonem vynutí minimální mzda nekvalifikované práce, zákon klesající poptávky způsobí, že zaměstnavatelé nahradí nekvalifikovanou práci prací kvalifikovanou. Ze stejných důvodů, pokud odborům, složeným především z kvalifikovaných pracovníků, začnou růst mzdy, zákon klesající poptávky způsobí, že zaměstnavatelé nahradí kvalifikované pracovníky nekvalifikovanými! Jinými slovy, protože jsou kvalifikovaní a nekvalifikovaní pracovníci do jisté míry zaměnitelní, ve skutečnosti spolu vedou konkurenční boj. Může to být tak, že 10 nebo 20 nekvalifikovaných dělníků konkuruje, a tedy je může substituovat, dvěma či třem kvalifikovaným dělníkům a více složitějšímu stroji. Ale o zaměnitelnosti samotné, speciálně v dlouhém období, nemůže být pochyb.

Existuje snad lepší způsob, jak se zbavit konkurence, než ji zdražit, a tím ji odsunout z trhu? Existuje snad lepší způsob, kterým by se odbory samy pojistily, že jejich mzdové navýšení nebude motivovat zaměstnavatele k najímání nekvalifikovaných, v odborech nezapsaných stávkokazů (speciálně členů menšin)? Taktikou je nechat projít zákon, který zvýší mzdy nekvalifikovaných natolik, že je nelze zaměstnat, nehledě na to, jak nehorázné mzdové požadavky mají samotné odbory. (Kdyby se menšinám podařilo prosadit zákon, který vyžaduje růst mezd všem členům odborů na desetinásobek, podařilo by se jim odbory prakticky zlikvidovat. Členství v odborech by strmě klesalo. Zaměstnava-

needitovaná, neautorizovaná verze

telé by vyhodili všechny odboráře. Pokud by to neudělali, zbankrotovali by.)

Podporují odbory takto škodlivý zákon úmyslně a záměrně? Zde nás nezajímají motivy. Zajímá nás jednání a jeho následky. Následky zákona o minimální mzdě jsou katastrofální. Negativně ovlivňuje chudé, nekvalifikované a členy menšin – ty samé lidi, kterým byl údajně prosazen ku pomoci.

30. STÁVKOKAZ

Jedním z nejrozšířenějších názorů je, že stávkokaz je prachšpatná osoba. Je bezohledný a zákeřně hraje se „šéfem“. Šéf a stávkokaz dohromady kují pikle, aby připravili odboráře o jejich práva a pracovní místa, která jim legitimně náleží. Stávkokazové jsou najímáni, aby donutili odboráře akceptovat nižší mzdy. Když vyjde najevo, že jsou stávkokazové používáni také na mlácení odborářů a stávkujících, můžeme to skoro uzavřít – stávkokazové jsou největší nepřítel pracujících.

Toto jsou fakta vyučovaná v mnoha našich vzdělávacích institucích a zpochybňovat je může pouze ten, kdo chce riskovat svoji akademickou reputaci. Avšak tento nesmysl musíme odmítnout.

Jako první musím zmínit, že pracovní místo není něco, co může být vlastněno zaměstnancem – nebo kýmkoliv jiným. Pracovní místo je projevem směny mezi zaměstnancem a zaměstnavatelem. Zaměstnanec směňuje svoji práci za peníze od zaměstnavatele, a to v nějakém vzájemně výhodném poměru. Takže když říkáme „moje práce“²⁰, mluvíme pouze obrazně.

Přestože říkáme „moje práce“, „můj zákazník“ a „můj krejčí“, nemyslíme tím, že cokoli z toho vlastníme. Nejdříve si vezměme případ „mého zákazníka“. Pokud bychom toto slovní spojení vzali doslova, znamenalo by to, že prodejce má vlastnické právo nad tou věrností zákazníků, kteří od něj pravidelně nakupují. Vlastnil by zákazníkovu přízeň, a tudíž by měl právo ohradit se, pokud by „jeho“ zákazník poctil přízní jiného prodejce.

20 Přesněji jde o „moje pracovní místo“, v originále „my job“. Avšak nikdo neříká „moje pracovní místo“, proto se překladatel rozhodl pro „moje práce“, přestože v čistě ekonomickém smyslu pracovníci svoji práci samozřejmě vlastní. (Pozn. překl.)

Platí to na obě strany. Podívejme se na „mého krejčího“. Pokud bychom vzali toto slovní spojení doslova, museli bychom říci, že krejčí nemůže zavřít svůj obchod, přestěhovat se nebo vyhlásit bankrot bez souhlasu svých zákazníků. Je to „jejich“ krejčí.

V obou těchto případech je samozřejmě jasné, že to přivlastňovací zájmeno nemá znamenat doslovné vlastnictví. Evidentně nemá kupující ani prodávající právo vyžadovat nepřetržitost obchodního vztahu, tedy pokud nebyl oběma stranami odsouhlasen dlouhodobý kontrakt. Tehdy a jen tehdy by měl obchodník nebo zákazník právo ohradit se, pokud by kterákoliv ze stran ukončila dotýčný vztah bez souhlasu té druhé strany.

Nyní se zamysleme nad „mou prací“. Co naznačuje pracovník, který se ohrazuje proti stávkokazovi, který mu bere „jeho“ práci? Pracovník argumentuje, jako kdyby to pracovní místo vlastnil. Pracovník má jinými slovy za to, že jeho zaměstnání po určité době zavazuje zaměstnavatele přesně tak, jako kdyby si mezi sebou dohodli smlouvu. Ale zaměstnavatel se ve skutečnosti smluvně nikdy neupsal.

Zajímalo by mě, jak by pracovníci reagovali, pokud by tento princip, který je založen na jejich protistávkokazeckém postoji, aplikoval jejich zaměstnavatel. Jak by se cítili, pokud by zaměstnavatelé tvrdili, že mají právo na to, aby dlouhodobým zaměstnancům zakázali odejít z práce? Co kdyby nazval jiného zaměstnavatele, který chce zaměstnat „jeho“ pracovníka stávkokazem! Vždyť ta situace je přesně symetrická.

Evidentně je něco špatně na argumentaci, která tvrdí, že jakmile lidé dobrovolně vstoupí do směny, musí v ní poté i pokračovat. Jakým posunem v logice je dobrovolný vztah přeměněn do striktně nedobrovolného vztahu? Najmutí jedince neimplikuje otrokářská práva nad touto osobou a stejně tak odpracovaná léta nedávají zaměstnanci právo na práci. Mělo by být zcela zřejmé, že zaměstnanec pracovní místo nikdy nevlastní, tedy není to

„jeho“ práce. Proto není stávkokaz vinen z žádného nepoctivého jednání, pokud přijme práci, kde byl předtím zaměstnán dotyčný pracovník.

Násilí mezi pracovníky a stávkokazy je odlišná záležitost. Zahájení násilí je zavrženíhodné, a pokud si stávkokazové začnou, zaslouží si odsouzení. Ale zahajování násilí není jejich definiční vlastnost. Pokud to udělají, jednají jako jednotlivci, nikoliv jako stávkokazové za stávkokazy. Mlékařům koneckonců taky občas rupne v bedně a konají násilí na neagresorech. Nikdo by to nebral jako důkaz, že rozvážka mlíka je vnitřně špatně odvětví. Tak jako v jiných záležitostech nečiní nelegitimní násilí ze strany stávkokazů celé jejich odvětví nelegitimním.

V poslední době se pomatené a nekonsistentní názory na stávkokazy staly značně očividnějšími. Levičáci, tradičně nejhlučnější při zostuzování stávkokazů, projeví vposled známky zmatení ohledně tohoto tématu. Všimli si, že téměř ve všech případech jsou stávkokazové chudší než pracovníci, které mají nahradit. A levičáci téměř vždy bojovali za chudého pracovníka. Taktéž bylo vyvoláno strašidlo rasismu. V mnoha případech byli postaveni černí stávkokazové proti bílým pracovníkům (v odborech), Mexičani proti mexicko-americkým pracovníkům, Japonci proti lépe placeným americkým pracovníkům.

Konflikt v decentralizačním školním výboru v Ocean Hill-Brownsville v Brooklynu v New Yorku je dramatický případ výše uvedeného. V místním systému školních výborů vyhodil Rhody McCoy, černý administrátor školního výboru, pět učitelů kvůli domnělému rasistickému chování vůči svým mladým černým žákům. V odpovědi začala stávkovat Spojená federace učitelských odborů, ve které dominují bílí, a zasáhla tak celý vzdělávací systém New York City včetně Ocean Hill-Brownsville. Pokud měl černý školní okrsek Ocean Hill-Brownsville pokračovat, musel administrátor McCoy najít náhradu za stávkující bílé učitele. To

udělal a byli to samozřejmě stávkokazové. A tak jsme tu měli dilema, kterému čelili levičáci: na jedné straně byli nezaměnitelně proti stávkokazům, ale na druhé straně byli nezaměnitelně proti rasismu Spojené federace učitelů. Jejich postoje samozřejmě reprezentovaly spíš emoce než rozum.

Stávkokazové byli nespravedlivě očerňováni. Zaměstnání nedává zaměstnanému žádné vlastnické výhody uzavřené pracovníkům, kteří se chtějí ucházet o stejnou práci. Stávkokazectví a volná soutěž jsou dvě strany téže mince.

31. PRACANT

Scéna známá ze stovek filmů z pracovního prostředí; mladý a horlivý muž nastoupí do práce a rozhodne se být produktivní. Ve svém nadšení vesele produkuje více než ostatní unavení, hrbící se a roztřesení dlouholetí zaměstnanci. Je to „pracant“.

Ne nepřírozně vznikne mezi mladým zaměstnancem a jeho staršími kolegy jistá antipatie. Koneckonců, starší hrají role líných mužů. V kontrastu s mladickou nespoutaností vypadá jejich produktivita nevalně.

Čím více mladý pracovník pokračuje ve zrychlování své práce, tím více se vzdaluje od svých kolegů. Začíná se chovat povýšeně. Starší zaměstnanci se na něj snaží koukat se soucitem. Když ale stále pokračuje, rozhodnou se přestat a nechají ho projít očištěm.

Film pokračuje a přichází vyvrcholení, ve kterém dostane konečně mladý pracant rozum. Různými, ale vždy dramatickými způsoby. Někdy spatří starou a nemocnou ženu, někdy dělníka, který se v továrně zranil. Pokud jde o avantgardní film, může ke změně dojít díky kočce, která se toulá kolem odpadkových košů. Bez ohledu na způsob, mladý muž si uvědomí svou chybu.

V poslední dramatické scéně – která obvykle končí momentem, kdy všichni zaměstnanci, včetně bývalého pracanta, kráčí továrnou ruku v ruce – se do středu pozornosti dostane starý a milý dělník-filozof. Provede mladého dělníka během pěti minut historií práce, od starého Říma do dnešních dob, přičemž poukáže na neměnní se proradnost „šéfů“, čímž prokáže, že je mimo jakoukoliv pochybnost, že jediná naděje pro dělníky spočívá v „solidaritě“.

Vysvětluje, že vždycky existoval třídní boj mezi kapitalisty a dělníky, kteří musí neustále bojovat o slušné mzdy a pracovní podmínky. Zaměstnavatelé jsou líčeni jako ti, kteří dávají zaměstnancům nižší mzdu, než si zaslouží, a snaží se ji snížit tak daleko, jak jen to jde, dokud dělníci nepadnou vyčerpáním. Každý dělník, který spolupracuje se šéfy v jejich neustálém, bezohledném a nemilosrdném úsilí o „zrychlení“ práce, o zvýšení jejich produktivity, je nepřitelem dělnické třídy. Tímto shrnutím dělníka-filozofa film končí.

Takový pohled na ekonomii trhů práce je změtí navzájem komplexně propojených omylů. Nicméně, jeden omyl je zásadní.

Zásadním omylem je předpoklad, že je na světě určité množství práce, která se musí udělat. Ekonomický pohled, jenž se někdy nazývá „omylem pevně daného množství práce“ (lump of labor/jobs fallacy), říká, že lidé na celém světě potřebují vykonat pouze omezené množství práce. Jakmile se tato práce udělá, žádná další již nebude potřeba, a tedy nebude žádné pracovní místo pro dělníky. Pro ty, kteří zastávají tento pohled, je omezení pracantovy produktivity ohromně důležité. Pokud pracuje příliš horlivě, škodí ve výsledku všem. „Shrábnutím“ omezeného množství práce nechává méně pro ostatní. Jako by bylo množství práce stabilně velkým koláčem. Pokud si někdo vezme více než svůj díl, ostatním zůstane méně.

Pokud by tato ekonomická teorie byla správná, potom by pochopitelně šlo najít jisté ospravedlnění pro tvrzení filmového filozofa. Dalo by se obhájit naléhání, aby si mladý dělník nebral více, než svůj díl „koláče“. Nicméně, dodržování této teorie se ukázalo jako neefektivní, neekonomické a s tragickými následky.

Tento chybný pohled je založen na předpokladu, že lidská přání – hmotné statky, volný čas, intelektuální a estetické zážitky – mají ostrou horní hranici, které lze dosáhnout během konečného

času. A když je jí dosaženo, produkce ustane. Nic nemůže být více vzdálené pravdě.

Předpokládat, že můžou být lidské touhy plně uspokojeny, je předpoklad možnosti plné realizace lidského potenciálu – materiálního, intelektuálního i estetického. Ráj? Snad. I kdybychom ho jakkoliv dosáhli, určitě bychom neměli problém s nezaměstnaností, protože kdo by potom chtěl být zaměstnaný?

Existuje tolik práce, kolik je nenaplněných lidských přání. A protože jsou lidská přání prakticky nekonečná, množství práce, které je potřeba ještě udělat, je taktéž nekonečné. Proto, bez ohledu na to, kolik práce dychtivý pracant vykoná, není možné vyčerpat, ani znatelně omezit zbývající práci.

Pokud tedy horlivý pracovník „neubírá práci ostatním“ (protože existuje neomezené množství práce), jaký je potom jeho vliv? Důsledkem vyššího pracovního výkonu a efektivnější práce je vyšší produktivita. Svou pracovní energii a efektivitou zvětšuje velikost koláče, jenž se rozdělí mezi všechny ty, kteří mu pomáhají produkovat.

Pracanta bychom měli posoudit i z jiného pohledu. Vezměte si příklad rodiny, která ztroskotala na pustém ostrově.

Když Švýcarský Robinson (Johann David Wyss, 1812, pozn. př.) a jeho rodina hledali útočiště na ostrově, veškeré zásoby se skládaly pouze z věcí, které zachránili z lodi. Skrovná zásoba kapitálových statků a jejich vlastní pracovní schopnosti určí, zdali přežijí či nikoliv.

Pokud si odmyslíme všechny románové samozřejmosti, potom rodina Švýcarského Robinsona čelila z ekonomického hlediska nekončícímu zástupu přání, zatímco prostředky, kterými mohli tato přání uspokojit, byly velmi omezené.

Jaký vliv by měl pracant na jejich situaci? Představme si, že se jedno z dětí stane pracantem a je nyní schopné za den udělat

dvakrát více práce než ostatní členové rodiny. Zruinuje tenhle mladistvý výrostek celou svou rodinu tím, že jim „sebere práci“ a způsobí tím zmatek v této mini-společnosti, kterou založili?

Je očividné, že mladý švýcarský pracant svou rodinu nezruinuje. Naopak, pracant je hrdina a neexistuje žádné riziko, že by svou prací připravil o práci někoho z rodiny. Viděli jsme, že z filozofických i praktických důvodů jsou přání rodiny neomezená. Dokonce ani kdyby bylo více členů rodiny pracanty, žádné potíže nevzniknou.

Pokud pracant dokáže vyrobit navíc o deset jednotek oblečení, může se stát, že budou ostatní členové přesunuti z výroby oděvů. Budou jim přidělena nová pracovní místa. Nastane období, během kterého se rozhodne, kterou práci budou vykonávat. Je však zřejmé, že výsledkem bude větší uspokojení pro rodinu. V moderní, komplexní ekonomice jsou výsledky identické, ačkoliv je složitější proces. Přidělení nových pracovních míst může například trvat déle, avšak pointa zůstává; společnost jako celek díky pracantům směřuje k většímu uspokojení a prosperitě.

Dalším aspektem pracovitosti je vytváření nových věcí. Thomas Edison, Isaac Newton, Wolfgang Mozart, J. S. Bach, Henry Ford, Jonas Salk, Albert Einstein a nespočet dalších byli pracanty své doby, nikoliv co do kvantity, nýbrž co do kvality. Každý z nich posunul produktivitu nad úroveň, která byla v té době považována za „normální“. Tím každý z těchto pracantů nevýslovně přispěl naší civilizaci.

Navíc je možné se k pochopení důležitosti pracantů z hlediska kvality a inovace podívat na to, jak umožňují nový život na Zemi. Množství lidí, které je Země schopna pojmout, je spojené s produktivitou. Pokud je na Zemi málo pracantů, počet lidí, kteří na ní mohou žít, je silně omezen. Pokud se však zvyšuje produktivita v každém z odpovídajících sektorů, množství lidí na zemi se může neustále zvyšovat.

needitovaná, neautorizovaná verze

Lze uzavřít, že pracanti nám umožňují uspokojit více přání než jejich pomalejší a méně produktivní kolegové. Navíc jsou zodpovědní za samotné zachování životů těch, kteří by nemohli žít, pokud by nebylo pracantů, jež nám neustále rozšiřují prostor k uspokojování potřeb a přání. Jsou prostředkem podpory celosvětového nárůstu populace.

32. ZAMĚSTNAVATEL DĚTÍ

Na seznamu nepřátel společnosti lze zaměstnavatele dětí nalézt zaručeně vysoko – je krutý, s ledovým srdcem, vykořisťuje, je prohnáný a zlý. V očích veřejnosti je dětská práce téměř srovnatelná s otroctvím a zaměstnavatel dětí se nijak neliší od otrokáře.

Je důležité tento názor opravit. Spravedlnost si to žádá, jelikož většinový názor na tuto otázku je zcela mylný. Typický zaměstnavatel dětí je milý, laskavý a plný lidskosti jako kdokoliv jiný. Navíc je dětská práce čestnou institucí s dlouhou historií plnou dobrých skutků. A těmi zlými padouchy nejsou zaměstnavatelé dětí, ale spíše ti, kteří v této oblasti zakazují volný obchod. Tito „zachránci“ jsou zodpovědní za nevýslovnou bídu těch, kteří byli donuceni k nezaměstnanosti. Ačkoliv byly obrovské škody napáchány spíše v dobách, kdy byla kvůli extrémní chudobě dětská práce nezbytná, i dnes existují lidé v úzkých. Současná prohibice je nehorázným zasahováním do jejich životů.

První zásadní obhajobou tohoto názoru je skutečnost, že zaměstnavatel nikoho nenutil pro něj pracovat. Veškeré pracovní smlouvy jsou plně dobrovolné. Kdyby tomu tak nebylo a smlouva nebyla oboustranně výhodná, nedošlo by k ní.

Avšak jak může být pracovní smlouva s dítětem plně dobrovolná? Nevyžaduje plná dobrovolnost vědomí, jehož není dítě schopno? Abychom na tuto otázku odpověděli, musíme zvážit, jaká je správná definice dítěte.

Jde o starodávnou otázku, která nebyla dosud plně zodpovězena. Nicméně, můžeme zvážit několik návrhů na věk oddělující dospělého od dítěte, zanalyzovat je a nakonec navrhnout alternativu.

Mezi nejzazší roky, které mají být zlomovými mezi dětstvím a dospělostí, patří ty navrhované různými náboženstvími. Věk, ve kterém dochází k přijímání, obvykle v útlém mládí či ještě dříve, je obvykle způsobem, jak náboženství definuje dospělost. Ale člověk (dítě) je v takových 13 letech, až na výjimky, relativně nezralý, bezmocný a neznalý způsobů, jak se o sebe postarat. Proto musíme tento způsob zamítnout.

Dalším kandidátem na dospělost je 18. rok života. Obvykle je vybírán, protože se v tomto věku mladý člověk stává způsobilým, přesto jsou s touto definicí spojené jisté obtíže. Můžeme začít otázkou, zdali je rozhodnutí o tom, jestli jít do války nebo ne, jednáním „dospělého“. Velmi často je rozhodnutí jít do války jedním indikujícím prakticky opak dospělosti. Jít pouze poslouchat příkazy (což je alfou a omegou řadového vojáka) nelze považovat za znak dospělosti. Navíc odvody, ta nejméně dobrovolná instituce světa, slouží jako základna pro budoucí poslouchání rozkazů. Pokud by alespoň odvody fungovaly na dobrovolné bázi, jako je například rozhodnutí přidat se k orchestru a poslouchat (hudebně) dirigenta, potom bychom mohli nalézt nějaké jednání hodné dospělosti. Nicméně tak tomu není, a proto nemůžeme nic podobného o odvodovém věku osmnácti let říct. Dalším problémem s volbou věku 18 let je skutečnost, že naše původní hledání se zakládalo na strachu, že dítě nebude schopné dobrovolných vztahů bez pomoci. Jak bychom mohli takovou otázku uzavřít pomocí tak nedobrovolné instituce, jakou je odvod?

Možná posledním kandidátem je volební právo, které člověk získá ve 21 letech. Ale i tento věk lze podrobit tvrdé kritice. Prvním důvodem je to, že část, ne-li mnoho desetiletých má větší přehled o politických, sociálních, historických, psychologických a ekonomických souvislostech, tedy těch, které ovlivňují jeho volbu, než mnoho lidí starších 21 let. Někdo by si mohl myslet, že pokud by tomu tak bylo, určitě by existovalo nějaké hnutí za volební práva pro bystré desetileté, nebo ještě lépe pro všechny

bystře děti. To by však naruřovalo základní cíl, že pouze dospělí můžou volit. Prostřednictvím této argumentace v kruhu můžeme vidět, že věk 21 let je pouze arbitrárním zlomem.

Podobně můžeme vidět, že jakákoli arbitrární hranice dospělosti nedává smysl. To, co potřebujeme, není arbitrární hranice, která by platila na všechny bez rozdílu schopností, vlastností či chování, ale spíše hranice, která by z těchto věcí vycházela. Co více, taková hranice by měla být konzistentní s libertariánským principem soukromého vlastnictví, konkrétně s právem prvotního zabránění (homesteading). Potřebujeme aplikaci tohoto principu, který dává vzniknout sebevlastnictví a soukromému vlastnictví, avšak nyní použitou na záludnou otázku toho, kdy se dítě stává dospělým.

Takovou teorii navrhnul profesor Murray N. Rothbard. Podle Rothbarda se dítě nestává dospělým, když dosáhne jakékoli arbitrární hranice, ale když učiní něco, čím ustaví své sebevlastnictví a vládu nad sebou samým, konkrétně když opustí domov a zvládne se samo o sebe starat. Takové kritérium, a pouze toto kritérium, je prosté všech námitek, které jsme vyslovili proti arbitrárním věkovým hranicím. Navíc není jen konzistentní s libertariánským principem prvotního zabránění, ale je jeho aplikací. Protože opuštěním domova a staráním se sám o sebe se nově dospělý stává iniciátorem - a stejně jako u toho, kdo prvotně ustaví vlastnictví, je jeho stav důsledkem jeho vlastního jednání.

Tato teorie má několik implikací. Pokud se dospělým může člověk stát pouze tím, že se sebere a ustaví svou vlastní dospělost svou vlastní vůlí, potom rodiče nemají žádné právo do tohoto rozhodnutí zasáhnout. Rodič tedy nemůže dítěti zakázat opustit rodnou domácnost. Rodiče mají různá práva a povinnosti, ale jen dokud dítě zůstává v jejich domácnosti. (To dává smysl častému rodičovskému kázání: „Dokud bydlíš u nás, tak nás budeš poslouchat!“) Ale jednou z věcí, které rodič zakázat nemůže, je možnost

dítěte opustit domov. Takový zákaz by narušoval volní aspekt přechodu z dětství k dospělosti.

Je třeba poznamenat, že tato teorie přechodu z dětství k dospělosti je jediná v souladu s problémem mentálního postižení. Podle libovolných arbitrárních teorií dospělosti by mentálně postižený ve věku 50 let měl být považován za dospělého, i když zjevně není. Takové teorie pak přicházejí s dalšími arbitrárními ad hoc „výjimkami“ šitými na míru. Ale mentálně postižený není v rozporu s teorií prvotního zabránění. Protože nenabyl (a ani nebyl schopen nabýt) vlastnictví a vlastní dospělosti, jakkoliv starý mentálně postižený jednoduše není dospělým.

Nejdůležitějším důsledkem této teorie dospělosti je samozřejmě ten týkající se prohibice takzvané „dětské“ práce, kde „dítě“ je určené arbitrárním počtem let. Tento zákaz takzvané „dětské“ práce, stejně jako rodičovský zásah do rozhodnutí dětí opustit domov, efektivně odstraňuje možnost dítěte stát se dospělým. Pokud je člověku v útlém věku zakázáno pracovat, je mu tím znemožněno opustit domov a začít se starat sám o sebe. Je mu tak znemožněno „prvotně zabrat (homesteadovat) vlastní dospělost“ a musí počkat, až uběhne určitý počet let a dosáhne arbitrárně „určené“ dospělosti.

Nicméně tato teorie dospělosti nevyžaduje od zaměstnavatelů, aby dávali práci mladým lidem, kteří se snaží ustavit svou dospělost. Je samozřejmě pravdou, že dokud zaměstnavatel takového člověka nezaměstná, je mu situace ztížena obdobně, jako když je mu to zakázáno rodiči či vládou. Zásadním rozdílem ale je, že zaměstnavatelé svým odmítnutím nenarušují dobrovolnou povahu přechodu z dětství do dospělosti. Je tomu tak, protože skutečná dobrovolnost vyžaduje dobrovolné rozhodnutí obou stran dohody. Souhlasit musí jak zaměstnanec, tak zaměstnavatel. Každopádně se zaměstnavatel k ničemu neupsal a bez dobrovolného upsání se k jakýmkoliv povinnostem neexistuje žádná morální povinnost

zaměstnavatele směrem k mladistvému. (Zaměstnavatelé budou samozřejmě zaměstnávat mladistvé, kdykoliv budou cítit, že se jim to vyplatí, jak to ostatně dělají vždy, pokud jim to zákon nezakazuje.)

Ukončit prohibici dětské práce není důležité jen pro dobro dětí a jejich mírumilovný přechod k dospělosti, je také nesmírně důležitý pro malé, ale rostoucí hnutí za „osvobození dětí“. Zákaz pracovních příležitostí musí být ukončen, pokud mají být děti skutečně osvobozeni od svých rodičů, zatímco u nich přebývají. Jakou cenu by mělo právo opustit domov, pokud by se mladistvý nemohl začít sám žít? Právo „zbavit“ se rodičů, pokud začnou člověka omezovat, je zcela narušeno zákony proti dětské práci.

Může být pracovní smlouva s pouhým „dítětem“ skutečně dobrovolná, pokud zvážíme jeho věk, nedostatek zkušeností atd.? Odpověď zní ano. Člověk, každý člověk, který byl schopný opustit svůj domov a pokusil se sám žít, je schopný uzavřít smlouvu na skutečně dobrovolné bázi, protože již není dítětem. Jak jsme viděli, opačná odpověď ve skutečnosti zabraňuje mladým lidem začít se žít vlastní prací a stát se dospělými. Jejich jedinou možností je počkat určitý arbitrární počet let, který „společnost“ ve své nekonečné moudrosti určila za nutný k dosažení dospělosti.

Nicméně, existují i jiné námitky k legalizaci „dětské“ práce. Říká se, že zoufalý mladík, přestože již ustavil svou dospělost, bude využíván zaměstnavateli; že zaměstnavatel bude „vydělávat“ na utrpení, ve kterém se mladík ocitnul.

Avšak bylo by mnohem škodlivější, pokud by mu byl jediný, přestože bezútešný zdroj zaměstnání legislativně odstraněn. Navzdory skutečnosti, že zaměstnavatel může být krutý, práce mizerná a mzda nízká, bylo by mnohem škodlivější mu tuto příležitost zakázat. Pokud existují jiné, výhodnější alternativy, mladý člověk je využije, ať už mu zákon umožňuje volbu přijmout nebo odmítnout nepříznivou práci nebo ne. Pokud neexistují žádné jiné

možnosti, zákon proti dětské práci mu toto jedinou příležitostí, přestože nepříznivou, zakáže.

Ve svobodné tržní společnosti zaměstnavatel nemůže využít utrpění mladíka ve svůj prospěch, čímž myslíme, že mu nemůže platit menší mzdu, než je jeho mezní produktivita. Jak jsme viděli v kapitole o nenažraném kapitalistickém praseti, na otevřeném trhu existují mocné síly, které mají tendenci srovnávat všechny mzdy až k úrovni produktivity daného pracovníka.

Nicméně, jakkoliv opuštěný a bezmocný může mladý člověk hledající práci být, není to chybou zaměstnavatele. I v případě velmi extrémní nouze a „nedostatku vyjednávací pozice“ pracovníka, a i kdyby se zaměstnavateli podařilo „toho využít“ (a jak jsme viděli, to se nestane), stále nejde o chybu zaměstnavatele. Ať je to jak chce, za nešťastnou situaci bychom měli obviňovat zázemí (ex-)dítěte.

Vyvstává otázka, do jaké míry je rodič povinen podporovat své děti. Obecně platí, že rodič nemá vůbec žádné pozitivní povinnosti vůči dítěti. Opačný argument ve smyslu, že rodič má určité pozitivní závazky vůči dítěti na základě předpokládaného smluvního vztahu nebo dobrovolného rozhodnutí ze strany rodičů mít dítě, může být snadno vyvrácen. Zvažte následující:

1. Všechny děti jsou si rovny v právech, které mají směrem ke svým rodičům, bez ohledu na způsob, jakým vznikly.

2. Konkrétně k dítěti, které se narodilo po znásilnění, má matka stejné povinnosti jako matky všech ostatních dětí. (Předpokládáme, že násilník zmizel.) Bez ohledu na to, co si myslíme o znásilnění, dítě, které se narodilo jako výsledek znásilnění, není za toto znásilnění zodpovědné, stejně tak za jakékoli jiné zločiny.

3. Dobrovolná povaha výchovy a početí dítěte v tomto případě znásilnění neexistuje.

4. Proto tvrzení, že rodiče mají jakékoliv dobrovolně nebo implicitní smlouvou vzniklé povinnosti k dítěti, nemůžeme uplatnit v případě znásilnění, tj. v případě znásilnění nemá matka žádnou povinnost k dítěti, protože nesouhlasila s jeho početím.

5. Všechny děti si jsou stejně nevinné, navzdory jakýmkoliv teoriím, například té o „prvotním hříchu“, a proto mají stejná práva směrem ke svým rodičům. Protože všechna tato práva vyplývají z (předpokládané) dobrovolnosti početí a děti počaté při znásilnění zjevně nedosahují této dobrovolnosti, nemají tyto děti žádná práva směrem ke svým rodičům. Jejich práva jsou však stejná jako práva všech ostatních dětí. Proto k žádnému dítěti neexistuje jakákoliv pozitivní povinnost.

Stejně tak není okamžitě a intuitivně zřejmé, že existují nějaké jiné důvody pro ustavení rodičovských povinností. Proto je vzhledem k tomu, že nic jiného než dobrovolná dohoda ze strany rodičů nemůže ustavit povinnosti směrem k dětem a protože tento argument selhává, zřejmé, že pro rodiče neexistují žádné pozitivní povinnosti ke svým dětem.

„Neexistence pozitivních povinností“ znamená, že rodič nemá žádnou povinnost své dítě krmit, šatit či mu poskytovat přístřeší, stejně tak jako tyto povinnosti nemá k jiným dětem nebo, když na to přijde, k jiným dospělým, kteří s ním nemají nic společného, nejsou jeho děti, nemají s ním smlouvu atd. To však neznamená, že rodič může své dítě zabít. Stejně jako nemá právo zabít děti jiných rodičů, nemá právo zabít „své vlastní“ dítě, nebo lépe dítě, které se mu narodilo.

Když rodič převezme roli rodičovství, stává se jakýmsi správcem dítěte. Pokud se rodič kdykoliv rozhodne vzdát se své dobrovolně přijaté role nebo tyto povinnosti nestavět na první místo, může tak svobodně učinit. Může nabídnout dítě k adopci nebo ve staré tradici přirozeného práva může dítě zanechat na schodech

kostela či charitativní organizace, která se specializuje na péči o děti.

Avšak rodič nesmí ukryt dítě do skrytého koutu v domě a ponechat ho bez jídla nebo odmítnout nabídku k adopci a následně počkat, až dítě zemře. Takový čin by byl rovný vraždě – zločinu, který musí být přísně odsouzen. Rodič, který nechává hladové dítě stále ukryté (tak, aby nebyla ve skutečnosti spáchána násilná vražda), se vzdal svého opatrovnictví nebo rodičovství, které by ostatní mohli chtít převzít.

Možná lze rodičovsko-opatrovnickou roli lépe objasnit, když se podíváme na hierarchii přivlastňování: dítě se dostane do oblasti mezi tou, kam spadá dospělý člověk, a tou, kam spadá zvíře. Pokud dospělý pomůže dospělému, nestává se díky této pomoci vlastníkem toho druhého. Pokud dospělý ochočí zvíře a svou pílí ho uvede v produktivní činnost (produktivní pro člověka), stává se tím jeho vlastníkem. Dítě, tedy prostřední případ, může být „přivlastněno“ procesem prvotního přivlastnění, avšak pouze na bázi opatrovnictví, a to do té doby, než se stane připraveným prosadit vlastnictví sebe sama; konkrétně se stane dospělým skrze nezávislost na rodičích. Rodič může vykonávat kontrolu nad dítětem a jeho výchovou tak dlouho, dokud pokračuje jeho přivlastňovací úsilí. (Se zvířetem nebo pūdou to tak není, jakmile jsou jednou přivlastněny, majitel dál nemusí vynakládat přivlastňovací úsilí, aby si udržel vlastnictví. Může být vlastníkem v nepřítomnosti.) Pokud rodič přestane s přivlastňovacím úsilím u dítěte, musí ho nabídnout k adopci, pokud je ještě malé a neschopné se o sebe postarat, nebo mu musí umožnit odejít a začít svůj vlastní život, pokud je toho schopné a chce.

Nelze vyčítat zaměstnavatelům situaci dítěte, které bylo vychováno pouze s takovou péčí a podporou, která byla dostatečná k uznání vlastnictví, ale ne více, a proto vyrostlo v relativně zanedbaném prostředí. Zakázat zaměstnavateli zaměstnání takového

mladíka nemůže v žádném případě zlepšit mladíkuv úděl – může ho pouze zhoršit.

Je pravdou, že existují rodiče, kteří dělají nerozumná rozhodnutí, nerozumná z pohledu vnějšího pozorovatele. Z toho však nevyplývá, že se dá blaho dětí zvýšit jejich umístěním do rukou státního aparátu. Stát dělá také nerozumná a dokonce nezdravá rozhodnutí týkající se dětí a děti mohou snadněji opustit rodiče než vládu, která nám všem vládne.

Musíme uzavřít, že všechny pracovní vztahy jsou legitimní do té doby, dokud jsou dobrovolné a mohou být dobrovolné. Buď je mladý člověk dospělý (bez ohledu na věk), protože se již stal dospělým a může uzavírat smlouvy, nebo je stále dítětem a může pracovat na dobrovolné bázi prostřednictvím souhlasu rodičů.