

VZESTUP A PÁD NÁRODŮ:
EKONOMICKÝ RŮST,
STAGFLACE
A SPOLEČENSKÁ RIGIDITA



MANCUR OLSON

VZESTUP A PÁD NÁRODŮ:
EKONOMICKÝ RŮST,
STAGFLACE
A SPOLEČENSKÁ RIGIDITA







SKUPINA ČEZ

STÁT SE JEDNIČKOU NA TRHU
S ELEKTRINOU VE STŘEDNÍ
A JIHOVÝCHODNÍ EVROPĚ

Skupina ČEZ je dynamickým, integrovaným energetickým koncernem působícím v řadě zemí střední a jihovýchodní Evropy s ústředím v České republice. Hlavní předmět podnikání koncernu tvoří výroba, rozvod a obchod s elektrickou i tepelnou energií a těžba uhlí.



POLSKO

Bratislava

ČESKÁ REPUBLIKA

Mnichov

Vídeň

Budapešť

Bélehrad

RUMUNSKO

Prishtina

BULHARSKO

MANCUR OLSON

VZESTUP A PÁD NÁRODŮ:
EKONOMICKÝ RŮST, STAGFLACE
A SPOLEČENSKÁ RIGIDITA

Praha 2008

Překlad z anglického originálu

The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities,

London, Yale University Press, 1982

© 1982 by Yale University

Vydal: Liberální institut, Spálená 51, 110 00, Praha 1
jako svou 70. publikaci.

Překlad:

Martin Gregor (kap. 1. – 5., předmluva k českému vydání, předmluva, poděkování)
Mojmír Hampl (kap. 6. – 7.)

Odborná korektura: Josef Mládek

Předmluva k českému vydání: Peter J. Boettke

Doslov k českému vydání: Mojmír Hampl

Rejstřík zpracovali: Adam Hazdra, Ondřej Holienčín a Michal Janda

Jazyková korektura: Zdeňka Grigarová

Sazba, grafická úprava a obálka:

Proxima Studio spol. s r.o., Velehradská 19, 130 00 Praha 3

Na vydání knihy dále spolupracovali: Martin Froněk, Jiří Schwarz jr.

ISBN 978-80-86389-51-6





PŘEDMLUVA K ČESKÉMU VYDÁNÍ

PETER J. BOETTKE

Mancur Olson získal pověst znalce už na samém počátku své akademické kariéry. Tehdy začal pomocí ekonomických nástrojů zkoumat jevy, které s ekonomikou na první pohled nijak nesouvisely. Jeho prvním význačným dílem se stala kniha *Logika kolektivní akce* (vydaná v roce 1965), kde se detailně zaměřil na zákonitosti vzniku zájmových skupin. Leitmotivem knihy je úvaha, že zatímco náklady na kolektivně prospěšnou akci nesou pouze její iniciátoři, výnosy z ní se rozptýlí mezi všechny členy skupiny. Z tohoto nepoměru je zřejmé, že pro osamocené jedince není příliš atraktivní zapojit se do organizace skupin a do podnikání kolektivně prospěšných akcí. Celkové výnosy ze společné akce nicméně bývají značné, a proto se zájmové skupiny nakonec zformují. Hledají přitom ale další způsoby, jak k tomuto účelu zmobilizovat co nejvyšší počet potenciálních členů. *Logika kolektivní akce* analyzuje tyto způsoby, jimiž zájmové skupiny motivují své členy k tomu, aby se podíleli na společné činnosti.

Zatímco *Logika kolektivní akce* se zabývala snahou vyrobit či zajistit skupinové statky, které by jinak nevznikly, potažmo snahou zvýšit celkové bohatství, *Vzestup a pád národů* (vydaný v roce 1982) se zabývá rubem kolektivní činnosti – získáváním statků jedněch skupin na úkor skupin jiných. Poté, co se zájmové skupiny naučí kolektivně jednat a organizovat se, nezastaví se u tvorby kolektivních statků. Nabytou moc využívají k lobbování za opatření, která jim přinášejí zvláštní výhody na úkor zbytku společnosti. Princip kolektivní akce zájmových skupin jako jeden z nejvýraznějších společenskovedních konceptů popisuje nejen vzestup společnosti, ale i její sklon k degradaci. Nejednoznačnými přínosy kolektivní akce Olson provokuje a popichuje její horlivé zastánce.

Vzestup a pád národů popisuje neblahý vliv zájmových skupin na růst v rozvinutých zemích. Na počátku modernizace, kdy začínal překotný ekonomický rozvoj, byly náklady na zorganizování velkých zájmových skupin poměrně vysoké. S postupem času poklesly, alespoň v relativním poměru k nákladům jiných aktivit, a skupiny se dokázaly utvořit, načež začaly lobbovat ve snaze zajistit si zvláštní zacházení. Jelikož pro politiky znamená poskytnutí zvláštních výhod přínos v podobě okamžité podpory a protože mohou náklady rozptýlit na neorganizované členy společnosti, snadno podléhají tlakům zájmových skupin. Ty tvoří ucelený volební blok, jehož podporu není radno ztratit. S tím, jak se rozšiřuje legislativa sloužící zájmovým skupinám, se však snižuje i hospodářská výkonnost země.

Pokud si zájmové skupiny v takové situaci udrží svoji politickou sílu, zejména svoji velikost vzhledem k ostatním voličským skupinám, bude velice nepravděpodobné, že by politici zrušili legislativu, kterou předtím přijali na přání zájmových skupin. V zemi nastane dlouhé období stagnace, které přeruší pouze vnější šok v podobě války či revoluce. Koaliční vazby se rozruší a zruší se legislativa, která byla ušita na míru dříve vlivným zájmovým skupinám.

Olson upozorňuje, že se jedná o začarovaný kruh. S tím, jak se země hospodářsky rozvíjejí, se zvyšuje vliv jejich zájmových skupin, které posléze rozvoj zpomalují. Vytvoření formálních zájmových skupin je zprvu znakem modernizace, poté se ale stanou paradoxně hlavní překážkou pokračování modernizace.

Český překlad vzniká jako potvrzení platnosti myšlenek Mancura Olsona. Těsně před svojí smrtí Olson pracoval na knize, která měla shrnout jeho celoživotní reflexi socialismu, hospodářského vývoje a uvažování o účinné strategii ekonomické transformace. Kniha byla ovšem vydána až post mortem, pod názvem *Moc a prosperita* (2000). Olson navíc v roce 1990 založil Institut pro výzkum neformálních institucí (IRIS, Institute for Research on the Informal Sector), který existuje dodnes a pokračuje v Olsonově výzkumu o účinku složitých a vzájemně provázaných společenských institucí, zajišťujících bohatství. Olson, když zakládal IRIS, byl průkopníkem v hledání vysvětlení hospodářského vývoje na pozadí politických, právních a společenských institucí, spíše než by odkazoval na pouhou akumulaci kapitálu a vývoj technologií.

Abychom mohli docenit Olsonovu práci, musíme vzít v potaz jeho rozlišení mezi úzkými a širokými zájmy, s kterým přišel právě v této knize. Připomeňme si Huma, který tvrdil, že při tvorbě politických institucí bude nejlepší předpokládat, že lidé neberou žádné ohledy na ostatní. Nemyslel tím, že by tomu tak pokaždé bylo, chtěl pouze říci, že politická moc má být svázána pojistnými mechanismy, aby se zabránilo jejímu zneužití, neboť není vyloučeno, že o ni budou usilovat lidé, kteří se ničeho neštítí. Uvědomme si, že

politická moc může být, a vskutku nezřídka bývá, využívána jedněmi na úkor druhých. Protože je stát instituce, která obsahuje monopol na povolené násilí, zneužití jeho moci je veskrze tragické a navíc v dějinách až příliš časté (čehož dvacáté století je výmluvným příkladem). James Buchanan následoval Humeho doporučení a ve své politické ekonomii tvorby ústav (konstituční ekonomii) předpokládal, že politici se chovají jako *homo economicus*. V oblasti veřejných financí to znamená, že vládcí se snaží získat co nejvíce moci a vlivu zvyšováním daňových příjmů. Když je jejich působení omezeno jen na krátkou dobu, uvalí na společnost vysoké, až konfiskační daně, aby se poté přesunuli do bezpečí. Olson tyto aktéry ve svých pracích pojmenovává jako „nájezdníky“. Na druhé straně popisuje „usazené loupežníky“, což jsou politici, kteří o politice uvažují v mnohem delším časovém horizontu. Namísto toho, aby na zemi uvalili drakonické daně, prosazují širší zájmy tím, že prosazují politiku vedoucí k budoucímu blahobytu. Svůj osobní příjem zvýší, pokud se budou starat o bohatství celé země a přitom ponechají pevnou míru zdanění. Dvacet procent ze sta tisíc je vždy více než padesát procent z dvaceti tisíc.

Olson před čtenáře postavil základní dilema politiky – jaké politické instituce máme zvolit, chceme-li, aby vládnoucí elita prosazovala široké zájmy namísto úzkých? Prvním cílem bude co nejvíce zabránit „kořistnickým“ motivům, aby se vůbec mohly vyskytnout. Dále bude nesmírně důležité politiku omezit pomocí pravidel, bránících politikům v konfiskačním zdanění.

Celkově vzato víme vlastně docela málo, s výjimkou několika vágních obecných pravidel, o tom, jak určité země bohatnou. Pevná vlastnická práva, volná tvorba cen, svoboda uzavírání smluv, nízká míra zdanění a regulace, měnová politika podle pravidel, fiskální odpovědnost a neomezený obchod se zahraničím se zdají být základními ingrediencemi pro hospodářský růst a obecnou prosperitu společnosti. Chybí-li něco z výše uvedeného ve větším množství, zvyšuje se pravděpodobnost, že země nenastoupí na cestu pozitivní přeměny a obecné prosperity. Olsonova práce nám připomíná, že určité věci kolem nás jsou poměrně prosté. Chceme-li účinně jednat jako skupina, musíme vytvořit zájmovou skupinu. Totéž platí, pokud chceme dosáhnout politické reformy omezující zájmové skupiny. Bez dobře zorganizované koalice, která by reformu prosazovala, nikdy k žádné reformě nedojde.

Peter J. Boettke
George Mason University



OBSAH

Předmluva k českému vydání

VZESTUP A PÁD NÁRODŮ:
EKONOMICKÝ RŮST, STAGFLACE
A SPOLEČENSKÁ RIGIDITA

Předmluva.....	1
1. Nezodpovězené otázky	4
2. Logika skrytá v pozadí.....	18
3. Důsledky teorie.....	39
4. Rozvinuté demokracie po 2. světové válce.....	77
5. Integrace jurisdikcí a zahraniční obchod	122
6. Nerovnost, diskriminace a pokrok.....	148
7. Stagflace, nezaměstnanost a hospodářský cyklus: evoluční přístup k makroekonomii.....	181
Poděkování	235
Doslov k českému vydání	239
Rejstřík.....	245



PŘEDMLUVA

V době, kdy mnozí viní ekonomii z neschopnosti vysvětlit stagflaci a zpomalení hospodářského růstu, se může zdát veskrze podivné, že právě ekonom se jal úkolu vysvětlovat problémy vyhrazené jiným disciplínám. Podle mého názoru se ale ekonomie umí vypořádat s uvedenými hospodářskými problémy, a nejen to. Částečně dokáže vysvětlit důvody, proč je například nemožné politickými prostředky zvládnout problémy moderních společností; vrhá nové světlo na fungování britské třídní struktury a indického kastovního systému; vysvětluje výjimečně nerovné rozdělení moci a bohatství v rozvojových zemích a dokonce pomáhá pochopit, jak se západní Evropa proměnila z relativně zaostalého středověkého kontinentu v oblast, která až donedávna určovala běh celého světa.

Není neobvyklé, že nástroje, které zprvu považujeme za neuspokojivé a nefunkční, se časem pronikavě vylepší a dosáhnou širokého uplatnění. Všechny nové technologie bývají na počátku plně chyb a závad a až s dalším vývojem se stávají spolehlivými a úspěšnými. Stejně tak ekonomie, čelící dnes projevům rostoucí skepse díky své údajné nefunkčnosti, se vyvíjí a nyní přichází s novými myšlenkami, které objasňují donedávna nevysvětlitelné jevy.

Co uvidíme, když se ohlédneme v čase o několik desítek let zpět? Kromě rozčarování ekonomů, častého v poslední dekádě, spatříme více než dvě století intelektuálního rozmachu. V této souvislosti s oblibou uvádím následující Newtonův výrok: „Pročež pevně stojím na ramenech velikanů, zřím dále než ostatní.“ Považte, Newton s touto myšlenkou přišel v sedmáctém století; jak platná musí být v postavení dnešního, byť průměrného ekonomy. Současný ekonom je intelektuálním potomkem a dědicem mnoha uznávaných geniů:

Smithe, Ricarda, Milla, Marxe, Walrase, Wicksella, Marshalla a Keynese; vedle toho disponuje pracemi dalších stovek inteligentních mužů a žen. Protože i zmínění „velikáni“ stáli na ramenech svých předchůdců, dnešní ekonomové mohou směle vystoupat na samotný vrchol pyramidu talentu a znalostí.

Proč pak tolik ekonomů selhává při popisu ekonomické skutečnosti 70. a 80. let? Snad proto, že slepě hledí jediným směrem, do míst, kam se učili dívat dlouhá léta. V této knize se naopak snažím ukázat, že pokud si dáme práci překonat stereotyp a podíváme se jinam, do oblastí vyhrazených jiným disciplínám, získáme zcela nový pohled na celý soubor již dříve zkoumaných problémů.

Moje studie zahrnuje perspektivu více oborů. Jelikož se obrací na tvůrce veřejné politiky a na studenty, záměrně jsem se v ní vyhnul jazyku, jakého obvykle užívám v článkách pro odborné ekonomické časopisy. Z tohoto důvodu získala kniha rozsah, kterým může odradit kolegy ekonomy, o jejichž pozornost usiluji především; domnívám se ale, že se tím zároveň zpřístupnila všem inteligentním lidem jakékoli profese, snad s výjimkou některých poznámek a vsuvek. Drtivá většina myšlenek, které se zde objevují, je po náležitém vysvětlení až překvapivě prostá.

Vděčím nejenom ekonomům minulosti, nýbrž i neobvykle rozsáhlé skupině velkorysých kritiků, kteří mi připomínkovali rukopis knihy a články, vycházející v souvislosti s prací na knize. Řada těchto lidí je natolik rozsáhlá, že jsem se rozhodl na konec knihy připojit oddíl „Poděkování“. Nadace a jiné organizace, jež mi poskytly podporu, ovšem zmiňuji s díky již na tomto místě. Největší díl podpory jsem obdržel od *National Science Foundation* díky programům *Innovation Processes Research Program*, *Economics Program* a *Measurement Methods and Data Resources Program*. Přestože se jednalo o omezené prostředky a ačkoli na mne byly kladeny vskutku rozmanité požadavky při jejich použití, uvedené programy se staly neocenitelnou podporou výzkumu, tvořícího základ této a dalších prací. Jsem rovněž vděčný nadaci *Resources for Future*, nejen za podporu a pohostinnost, ale i za trpělivost při zpoždění dokončovacích prací. *Environmental Protection Agency* a *Sloan Foundation* mi byly rovněž nápomocny; zavázán jsem *Lehrmanovu institutu*, *Hooverovu institutu* na Stanfordské univerzitě a *Woodrow Wilson International Center for Scholars*, neboť právě zde jsem získal několik měsíců volného času pro své psaní.

Mé díky adresované zmíněným institucím mohou být překonány pouze vděčností vlastní rodině. Kniha podobného rozměru, jakým je *Vzestup a pád národů*, vyžaduje intenzivní soustředění po dobu několika let. Moje žena a mé děti mi umožnily klid mysli nezbytný pro dokončení práce. Jelikož jsem svoji předchozí knihu *The Logic of Collective Action* věnoval své ženě Alison, je

nanejvýš vhodné, abych tuto knihu, která je jakýmsi ideovým potomkem knihy předchozí, dedikoval našim třem dětem.

1. NEZODPOVĚZENÉ OTÁZKY

Mnohé myslitele znepokojuje do dnešních dnů nezodpovězená hádanka: jak je možné, že v dějinách lidstva pravidelně dochází k úpadkům velkých říší a civilizací a že se na jejich místě mocensky, hospodářsky i kulturně vzhopí do té doby malé národy z periferie? Rozpad římského impéria a jeho porobení roztroušenými kmeny budiž jedním z příkladů podobné záhady. Rovněž imponující Říše středu opakovaně procházela etapami rozkladu, během kterých se stávala kořistí menších a méně rozvinutých národů (např. Mongolů) a kdy se rozpadala zevnitř kvůli povstání chudých rolníků v odlehlých provinciích. I staré civilizace Středního východu a Střední Ameriky poskytují obrázek rozpadnuvších se říší; rozvinutá kultura Aztécké říše byla sice zničena až s příchodem malého kontingentu Španělů, předtím ale již několikrát podlehla nájezdům jiných kmenů, po kterých zůstaly jen osamocené pyramidy a zpustlá města v rozvalinách. Průběh úpadku se na různých místech světa liší pouze v detailech – podobný pád zažili Inkové anebo civilizace Angkor v dnešní Kambodži. O turbulentních osudech řeckých městských států se zmiňuje i Hérodot, který příznačně napsal, že „z měst, jež dříve bývala ohromující, většina se nyní obrátila v nevýznamná místa; ta, jež jsou nyní mocná, byla naopak slabými v dávných časech. Budu se tudíž zabývat oběma typy měst jsa přesvědčen, že lidské štěstí se nikdy dlouho nedrží stejného místa.“¹

Na druhou stranu existují četné případy původně bezvýznamných kmenů a národů, které časem dosáhly výjimečného postavení. Nebyl to majestátný Egypt, kde by Středozeemí dospělo k svému plnému rozkvětu, nýbrž se tak

¹ Viz „The First Book, Entitled Clio“, *The History of Herodotus*, přeložil George Hawlinson (New York: D. Appleton and Company, 1882), svazek 1., str. 121–122.

stalo na území dříve bezvýznamného Jónského poloostrova. I panství řeckých městských států bylo nakonec vystřídáno, a to vládou Římanů, kteří před obdobím hlavních tažení tvořili společnost, na níž by stěží někdo našel něco pozoruhodného. Západní civilizace, která koncem devatenáctého století dominovala světovému dění, vzešla ze středověké změti zaostalých a chaotických panství, stěží bránících svou holou existenci před nájezdy Hunů, Vikingů a muslimů. Části západní Evropy, které později určovaly světový vývoj, nedlouho předtím ležely na okraji zájmu; severní provincie Nizozemí, které se staly centrem hospodářského růstu v 17. století, nebyly předtím nikdy bohaté ani jinak významné, navíc se v té době čerstvě osvobodily ze španělského područí. V 18. a 19. století se do čela vývoje a světové politiky dostala Anglie, na rozdíl od tehdy podstatně rozsáhlejší a impozantnější Francie. V druhé polovině 19. století se jednalo o dlouho nejednotné, a proto nevýrazné Německo – a rovněž o vzdálené bývalé kolonie v Severní Americe – kde došlo k růstu, neboť se tam nejdůsledněji realizovala průmyslová revoluce.

Na tomto místě se nesnažím projít vzestupy a pády starých civilizací způsobem, jakým o nich píší historici světových dějin, jako například Spengler či Toynbee. Pokud mi má být jejich pesimistická zkušenost nějakým vodítkem, pak nikoli v tom smyslu, že by mi poskytla obecný vzorec jejich úpadku; skrovné historické záznamy nic takového ani nepřipouštějí. Nehodlám ani vyvozovat univerzální poučení z dějinné zkušenosti starověkých společností.

Chovám spíše podezření, že uspěchané soudy usvědčují historiky z toho, že ve skutečnosti pramálo rozumí fenoménu vzestupu a pádu národů. Pokud je příčina rozkladu prastarých říší chápána tak, že menší a slabší země podléhají útokům větších a silnějších protivníků, pak neexistuje žádný další prostor pro uvažování o záhadném pádu civilizací. Podívaná, kterou nám zprostředkovávají historikové, ovšem naznačuje, že další bádání je možné a nutné; dějiny národů ukazují na možné směřování dalšího výzkumu podstatně více než tradiční závěry, učiněné takřkajíc z rychlíku. Velké množství dalších pramenů, bezprecedentní báze měřitelných dat a předpovědi mnohokrát prověřených teorií neodpovídají konvenčnímu schématu o pádech a vzestupech civilizací. Namísto je prozkoumat vše systematickým způsobem, pomocí přesných otázek a uspořádaného postupu při sbírání a ověřování důkazů. Mně záleží zejména na dosud nepřilíh precizně analyzovaných pramenech a záznamech; v této knize se na ně obracím a ve velké míře spoléhám právě na jejich přínos.

II.

Hospodářské dějiny 20. století, zejména v éře po druhé světové válce, skýtají přehršlí ukázek rozmachu a pádu národů. Ačkoli se nejedná o stejně melodramatické případy jako u starověkých civilizací, neznamená to, že by byly o řád méně záhadné; rychlost přeměny je v jejich případě navíc nesrovnatelně větší. Na konci druhé světové války bylo Německo i Japonsko zcela zdevastováno a tehdejší pozorovatelé si kladli otázku, zda tyto země, sražené na kolena, budou vůbec schopny obstatat si základní prostředky k přežití. A kupodivu právě ekonomiky Německa i Japonska zažily „hospodářský zázrak“ a dnes patří mezi nejvíce prosperující země na světě. Německé a japonské hospodářství rostlo nejen během etapy obnovy podniků a při úsilí dosáhnout předválečné úrovně příjmu, nýbrž i poté, co došlo k rekonstrukci ekonomik – a později dokonce ještě pozoruhodněji. Navíc jev, který neobratně, ale zcela výstižně označujeme jako *stagflaci* (tj. inflaci s neobvykle vysokou mírou nezaměstnanosti), postihl obě země méně než ostatní rozvinuté ekonomiky.

Poslední století nabízí pozoruhodnou zásobárnu příkladů poklesu relativního významu zemí. Zaznamenáníhodným příkladem budiž Velká Británie, jejíž výkonnost dosahuje od konce války jednu ze setrvale nejnižších hodnot. Mírou růstu zaostává ostrovní velmoc za největšími tahouny růstu již od konce 19. století. Dnes je příjem na hlavu ve Velké Británii bezpochyby nižší než ve většině zemí západní Evropy. K tomu lze připočíst zvýšení inflace i nezaměstnanosti, které je v poslední dekádě v Británii vyšší než ve srovnatelných zemích typu Německa a Japonska. Pomalý růst spojený s dalšími problémy britského hospodářství vede mnoho lidí k tomu, že o komplexu hospodářských problémů Británie hovoří jako o tzv. „britské nemoci“.

I na území Spojených států amerických lze nalézt dramatické příklady poklesu a současně i pozoruhodného růstu. Kupříkladu ekonomiky velkých měst severovýchodu a tradičního středozápadu nedávno významně ochably, srovnáme-li je se zbytkem země. Města New York a Cleveland, jejichž pokladny málem vyhlásily bankrot, jsou ukázkami důsledků relativního snížení příjmů na hlavu a následného stěhování z průmyslových oblastí severovýchodu a středozápadu. Většina států na západě a na jihu USA naopak zažila během posledních let rapidní růst. Obrat v přízni okolností nebyl dosud uspokojivě vysvětlen.

Mnozí si myslí, že příklady růstu a pádu, jak jsem je zatím uvedl, lze dostatečně vysvětlit v literatuře o „zdrojích“ ekonomického růstu. Tato literatura je vskutku obsáhlá až impozantní; odhady relativního podílu akumulace kapitálu a technologického pokroku k růstu, pocházející z pera Edwarda Denisona, jsou navýsost originální; Dale Jorgenson a jiní ekonomové vyvinuli herkulov-

ské úsilí při hledání dalších, zpřesňujících odhadů. Ovšem odhady zdrojů růstu, jakkoli pečlivě změřené, přesné a užitečné, neříkají mnoho o konečných příčinách růstu. Autoři neuvádějí nic o tom, jaké podněty vedou k investicím a úsporám, proč existuje více inovace a akumulace kapitálu v jisté společnosti a v konkrétní době. Nevztahují zdroje růstu k základním příčinám; jako by sledovali řeku k potokům a jezerům, odkud proudí, a nebrali přitom na vědomí roli deště. Nevysvětlují, proč se koryta ucpávají, tj. proč se hospodářský růst zpomaluje a jaká je povaha retardujících faktorů.

Při čtení knih o zdrojích růstu všímavý čtenář zpozoruje, že s nestabilními podmínkami se pojí až podivuhodně rychlý pokrok, což je navýsost nečekané. Proč jde o paradox? Víme, že akumulace kapitálu, jakkoli méně významná než „pokrok ve znalostech“, tvoří hlavní zdroj růstu. Navíc díky tomu, že nové technologie jsou většinou ztělesněny přítomností nového kapitálového vybavení, připadá jistá část růstu produktivity (po odečtení růstu zásoby kapitálu) právě na růst kapitálu, a to přesto, že obvykle bývá připisován technologickému a informačnímu pokroku. Bez investic do fyzického kapitálu by tudíž nedocházelo ani k technologickému pokroku. Dále víme, že nejistota ohledně hospodářské politiky, zejména politická či vojenská nestabilita, nahlodávají jistotu o ochraně investic do trvalých kapitálových statků a v důsledku toho snižují produktivní investice. I když mají podnikatelé důvod přehánět svoji potřebu po stabilním a předvídatelném prostředí, není sporu o tom, že jejich nejistota má dopad na úroveň i typ investic do nových kapitálových statků. Ekonomové se proto shodují na tom, že události, nebo i jen očekávání událostí, které mohou odradit od investování či likvidují produktivní kapitál, snižují hladinu příjmu. Následně by mělo platit, že společnosti trpící politickou nestabilitou a často podléhající invazím ze zahraničí budou mít méně produktivní investice a nižší míru růstu, než jaké by mohly dosáhnout ve stabilních podmínkách. Budou zde větší fluktuace kapitálu a menší objem investic do výrobních zařízení s dlouhou životností. Úspory budou hromaděny ve snadno přemístitelných, ovšem společensky neproduktivních aktivech, kupříkladu ve zlatě.

S ohledem na výše uvedené je s podivem, že Francie dosáhla po roce 1945 rychlého růstu. Uvědomme si, že Francie neprošla pouze druhou světovou válkou. Během posledních dvou století zažila několik nejzásadnějších a nejdéle prodlužovaných revolucí v dějinách lidstva, její ústavy se v periodicitě vydávání začaly blížit vydávání časopisů a země čtyřikrát zažila částečnou nebo úplnou okupaci. V poválečném období, kdy se nesmířitelně střetávaly zárodky revoluce a obavy plynoucí z nebezpečí lidovlády, zažila Francie příliv obrovského množství kapitálu. Vezmeme-li v úvahu četnost politických bouří a zahraničních vpádů od doby Francouzské revoluce, jak si máme vysvětlit, že Francie v roce 1970 (v roce, pro který máme nejlépe přizpůsobená mezinárod-

ní data srovnávající životní náklady a rozdíly reálných příjmů)² měla důchod na hlavu prokazatelně vyšší než Velká Británie, důchod srovnatelný s Němcem a pouze o čtvrtinu nižší než ve Spojených státech amerických?

III.

Francie a Spolková republika Německo založily v roce 1957 společně s Itálií a zeměmi Beneluxu společný trh, EHS. Stojí za povšimnutí, jak rychle hospodářsky rostla celá šestice zakládajících členů EHS. Pohled na tabulku 1.1 ukáže, že jejich růst předčil výkon Austrálie, Nového Zélandu, Velké Británie a Spojených států. To znamená země, které byly ušetřeny okupace a převratů, jež naopak zažilo všech šest zemí tehdejších Evropských společenství. Růst v zemích EHS v šedesátých letech, kdy se naplno projevil účinek společného trhu, byl až na výjimky vyšší než v letech padesátých, ačkoli poválečná obnova byla již dokončena a národní důchod dosáhl úrovně jiných rozvinutých zemí, které neprošly válečným kataklyzmatem. Jedna z hádanek, kterou se kniha snaží rozluštit, proto spočívá v otázce, proč právě vybraná šestka zemí prožila období vysokého růstu.

Tabulka 1.1 Průměrná roční míra růstu HDP na hlavu při stálých cenách (v procentech)

Země	1950–1960	1960–1970	1978–80
Austrálie	2,0 ^a	3,7 ^b	2,4 ^c
Belgie	2,0 ^d	4,1	3,1
Dánsko	2,5	3,9	2,2
Finsko	3,3	4,2	2,5
Francie	3,5	4,6	3,0
Irsko	1,8	3,8	2,3 ^e
Itálie	4,9 ^f	4,6	2,1 ^g
Japonsko	6,8 ^h	9,4	3,8
Kanada	1,2	3,7	3,1
Německo (SRN)	6,6	3,5	2,4
Nizozemí	3,3	4,1	2,3
Nový Zéland	1,7 ⁱ	2,2 ^j	^k
Norsko	2,7	4,0	3,9
Rakousko	5,7	3,9	3,8

² Irving B. Kravis et al., *A System of International Comparisons of Gross Product and Purchasing Power* (Baltimore and London: Johns Hopkins University Press for the World Bank, 1975), zejména str. 8.

Švédsko	2,9	3,6	1,2
Švýcarsko	2,9	2,8	-0,1
USA	1,2	3,0	2,0
Velká Británie	2,3	2,3	2,0

POZNÁMKA: Data pocházejí ze statistických ročenek *Yearbook(s) of National Statistics* z let 1969 a 1978, Statistický úřad OSN, New York, publikováno v letech 1970 a 1979.

a. 1952–1960; b. 1963–1970; c. 1970–1976; d. 1953–1960; e. 1970–1977; f. 1951–1960; g. 1970–1977; h. 1952–1960; i. 1954–1960; j. 1960–1968; k. Údaje z tohoto období pro Nový Zéland nejsou odděleny od dat pro celé Tichomoří.

V 19. století lze dokumentovat řadu případů, kdy národní hospodářství rostla dodnes neuspokojivě vysvětlitelnou měrou. V období o něco delším než sto let (od přijetí Ústavy po vypuknutí první světové války) se Spojené státy americké staly největší světovou ekonomikou disponující největším příjmem na obyvatele. V první polovině 19. století byly německy mluvící oblasti poměrně chudé, po vytvoření celní unie (Zollverein) a po sjednocení Německa se ovšem hospodářsky vzbudily takovou rychlostí, že kolem roku 1914 výkonem předčily Velkou Británii. Kolem poloviny 19. století byli Japonci zoufale chudí a mohli být téměř bez odporu Západem podrobeni; po méně než půlstoletí, díky reformě Meidži (1867–68), se Japonsko jakoby zázrakem stalo jedinou industrializovanou zemí mimo euroamerickou oblast a jednou z významných světových mocností. Moje další otázka proto zní: Jak je možné, že uvedená trojice zemí (USA, Německo a Japonsko) v 19. století tak obdivuhodně prosperovala?

Západní část Evropy byla v 16. a 17. století svědkem merkantilistické revoluce, po které následovala průmyslová revoluce, sahající svými kořeny do Británie druhé poloviny 18. století. Růst bylo možné pozorovat v severním Nizozemí, které čerstvě získalo samostatnost od Španělska, dále v Británii a v menší míře i ve Francii, kde král na sebe soustředil výkonnou moc odejmutou šlechtě a měšťům. Francouzský král zrušil tradiční středověkou autonomii a započal proces rušení místních poplatků a restrikcí, které byly překážkami rozšíření celonárodního trhu. Tyto epizody růstu byly klíčovými momenty, které přeměnily relativně primitivní západní Evropu v civilizaci, jež v 19. století určovala chod mezinárodního dění.

Růst Západu vzešel bezpochyby z celé řady příčin, přičemž mnohé z nich byly popsány v historických knihách. Hledání jediného vysvětlujícího faktoru by bylo vskutku pošestilé. Běžný historický výklad, ačkoli osvětluje růst celého Západu, nicméně neposkytuje úplnou odpověď na příčiny národních odlišností – proč právě Holandsko, Británie a Francie zažily největší pokrok během obchodní revoluce? Proč právě za Lamanšským kanálem byla průmyslová revoluce nejvýraznější? Jelikož schází část vysvětlení, moje další otázka

je následující: Co zanedbávají a vynechávají konvenční popisy hospodářského růstu? Přesněji řečeno, co zásadního schází k tomu, abychom vytvořili přesvědčivé a úplné vysvětlení růstu?

IV.

Nabízí se několik dalších otázek, které s předchozími odstavci o anomáliích hospodářského růstu zdánlivě nesouvisejí, při jejich zodpovězení nás nicméně vede stále stejná logika. První z těchto otázek zní: Proč existuje nedobrovolná nezaměstnanost, která se může dotýkat – jako v období velké hospodářské krize v 30. letech – významné části pracovní síly? Neekonomové se mohou domnívat, že otázka byla zodpovězena již před dlouhou dobou; většina současných předních ekonomů si to ale nemyslí. V 30. letech přišel John Maynard Keynes s pronikavým a posléze vlivným názorem na nezaměstnanost a depresi; nyní se ale přední keynesiánci i jejich odpůrci shodnou na tom, že Keynesův příspěvek, jakkoli brilantní a významný, předpokládá jisté vzorce chování, které nemusejí odpovídat zájmům firem a jednotlivců. Řečeno pregnantně, keynesiánská *makroekonomická* teorie (teorie o ekonomice jako celku) nemá adekvátní *mikroekonomické* základy (teorii chování jednotlivých rozhodovatelů na jednotlivých trzích). Nekeynesiánské teorie monetarismu a školy racionálních očekávání na jedné straně předpokládají racionální chování jednotlivce, na druhé straně jím nedokážou vysvětlit nedobrovolnou nezaměstnanost – jedním z důvodů, proč mnoho ekonomů odmítá přijmout nekeynesiánské teorie, je právě fakt, že zcela nedostačujícím způsobem obhajují názor, že veškerá nezaměstnanost je dobrovolná. V této knize ukazují, jak se nedobrovolná nezaměstnanost a hluboká hospodářská krize objevují v situacích, kdy každý aktér na trhu jedná v ohledu na své nejlepší zájmy. Jakmile objasníme, jak nedobrovolná nezaměstnanost vychází z racionálního chování dobře informovaného jedince, dospějeme i k vysvětlení, proč se inflace a nezaměstnanost – o nichž jsme se dříve domnívali, že se nemohou zhoršovat současně – kombinují v jevu nazvaném stagflace.

Ve stejné době, kdy se mezi ekonomy objevilo poněkud kostrbaté slovo stagflace, politologové začali popisovat moderní společnosti jako „nespravovatelné“. Termín *nespravovatelnost* (ungovernability) používali politologové nejprve k popisu stavu, kdy se vládě britského premiéra Heatha nepodařilo vynutit vládní autoritu během hornické stávký. Následně byl tentýž termín použit pro popis politiky, která vedla k bankrotu města New York. Na mysl přišel i lidem, kteří sledovali, jak americká federální administrativa ztrácela schopnost získat legislativní oporu pro implementaci svých programů, dokonce i tehdy (jako tomu bylo u Carterovy administrativy), kdy prezident

disponoval většinou v obou komorách Kongresu. Odkazy na nespravovatelnost ve Spojených státech na sebe většinou berou podobu stížností na politiku zájmových skupin a na omezený vliv a disciplínu amerických politických stran. Další logická otázka proto zní: Proč nelze některé moderní společnosti dále účinně spravovat? Proč vlády v jistých zemích nespravují své společnosti stejně, jako tomu bylo v minulosti?

Nabízí se několik dalších otázek, které zatím nelze ani přibližně zformulovat, neboť jsem doposud nedokončil analýzu problémů, jichž se týkají. Odkážu na ně tudíž pouze nepřímou. Ve své práci se například zabývám tzv. oligarchickými společnostmi, v nichž se neobvyklému vlivu těší velké firmy a rodiny z největších měst. Pozoruji, že oligarchické společnosti vznikají nejčastěji v podmínkách politické nerovnováhy, v nerozvinuté ekonomice, a jejich trvání vede k velkému stupni nerovnosti v rozdělování příjmu.

Poslední významná otázka je poněkud odlišného charakteru. Vyslovit ji znamená použít jeden kontroverzní a nekorektně definovaný koncept. Abych se tomu vyhnul, musím zároveň objasnit jeho legitimní použití, což je činnost nutná, nicméně zdoluhavá, a tudíž i nudná. Běžně se otázka klade jednoduše: Co způsobuje, že společenské třídy jsou pevnější a exkluzivnější v jistých zemích a v jisté době než jinde a v jiné době? Na tomto místě se objevuje dvojznačnost, daná částečně tím, že slovo *třída* obvykle odkazuje na rozdíly v příjmu či společenském postavení, jako by třída byla synonymem k příjmovým a vzdělanostním skupinám. Já na tomto místě míním pouze existenci překážek vstupu do třídní struktury, které omezují rovné šance a vyvažují meritokratické tendence. V tomto smyslu používám termínu třída nezřídka pro popis Velké Británie a model rozvinutý na stránkách této knihy ukazuje na významné souvislosti vývoje britské třídní struktury. Ti, kdo se domnívají, že by takto popsany třídny systém nemohl nikdy vzniknout nebo nedosáhnout relevantního rozsahu, možná změní svůj názor, poté co začnou analyzovat indický kastovní systém, nejkrasnější formu třídní tuhosti, znemožňující milionům lidí získat určitá povolání. Pokusím se dokázat, že teorie, která na jedné straně nabízí testovatelné odpovědi na řadu ekonomických otázek, vysvětluje zároveň funkci a existenci indického třídního systému, jakož i třídních a skupinových bariér obecně.

V.

Na mnou kladené otázky existuje řada odpovědí, z nichž některé se zabydly v povědomí čtenářů jako hotová a okamžitě použitelná kliše. Obzvláště to platí pro vysvětlení abnormálního růstu po druhé světové válce. Růst Německa a Japonska se běžně připisuje obnově zničených podniků a zařízení – pro-

ces obnovy prý vedl k okamžitému přijetí nejnovějších technologií. Dále je růst přičítán mimořádné pracovitosti obyvatelstva, zatímco relativní pokles ve Velké Británii je, použijeme-li stejnou logiku, důsledkem specificky britského smyslu pro užívání volného času.

Možná i díky faktu, že britská ekonomika vykazuje neobvykle nízký růst trvající delší dobu, se její ekonomická výkonnost stala předmětem neobvykle vysokého počtu vysvětlení, která vznikla právě jen pro tento případ, tj. ad hoc. Nízký růst britské ekonomiky se přičítá síle odborů, jejich neúměrným požadavkům, neochotě pracovníků přizpůsobit se změnám a socializující hospodářské politice. Jiní autoři zdůrazňují nedostatek podnikatelského ducha na straně britských manažerů; dále se poukazuje na exkluzivitu a nekomerční charakter britských vyšších tříd, které udržují nejspolehlivější a nejlépe vzdělané lidi mimo okruh byznysu; uvádí se i sklon britské vládnoucí třídy činit „concordovské“ (prodělečné, avšak prestižní) nákupy pro zvýšení národní hrdosti. Společným jmenovatelem všech uvedených vysvětlení je důraz na zvláštní rysy jistých společenských tříd a na rigiditu přítomnou v třídním systému.

Uvedené, řekněme populární názory nejsou tak povrchní, jak by se mohlo zdát, ba právě naopak. V další části knihy budu argumentovat v jejich prospěch. Abych ukázal, že se částečně zakládají na pravdě, pokusím se jim poskytnout intelektuální zázemí. Problém daných vysvětlení, což musí být řečeno jasně předem, spočívá spíše v jejich případovém charakteru; ve své běžné podobě nepostačují, neboť jsou příliš konkrétní.

První z důvodů, proč argumenty typu ad hoc nedostačují, spočívá v nemožnosti otestovat je s ohledem na širokou paletu dat a empirie. V důsledku nemožnosti rozhodnout, zda se argumenty mýlí či ne. Každá země, každá oblast, každé období a vlastně i každá bytost je jedinečná. Fakt, že země má neobvykle vysoký růst a zároveň jistý výrazný rys, nemůže ospravedlnit závěr, že právě zde bude přítomna hledaná příčinná vazba. Pouze Britové mají Big Ben a zřejmě pouze Němci pojídají hromady kyselého zelí, bylo by ale absurdní tvrdit, že tyto vlastnosti zapříčiňují podprůměrný, resp. nadprůměrný hospodářský růst. Žádné vysvětlení si nemůže nárokovat náš souhlas, nevychází-li z širokého počtu případů nebo pokud není logicky vyvozeno z teorie, jež má velkou vysvětlovací schopnost. Vysvětlení založené na jedinečné vlastnosti země tvoří ve statistickém smyslu soubor s jediným prvkem. Navíc v některých případech může být daný rys různě silný v různých částech země, a proto pokaždé hraje jinou roli. Tolik stačí uvést k závěrům, které nabízejí případové historické monografie. Pozitivním závěrem úvahy budiž, že v případě, kdy velkou šíři jevů dokážeme vysvětlit stručně, lze argument brát za bernou minci a považovat jej za důvěryhodný.

Další důvod, proč bychom měli být obezřetní před vysvětlením typu ad hoc, spočívá v nebezpečí, že dané vysvětlení nebude možné nijak vyvrátit. Jsou-li výsledky dopředu známy, nebývá obtížné vytvořit určité nevyvratitelné vysvětlení – autor pouze při tvorbě hypotézy zohlední všechny informace, které by potenciálně mohly dokázat její neplatnost. I když určitá země nebude žádným způsobem charakteristická, bude existovat velká škála proměnných, v nichž se bude lišit od jiných zemí. Skutečnost bývá natolik pestrá a složitá, že případy, odlišné v jednom ohledu, se liší i v mnoha jiných ohledech. Protože prakticky jakákoli dvojice zemí, období a význačných historických událostí si je v nějakém směru nepodobná, bude jednoduché vysvětlit rozdíly tím, že odkážeme na jejich různé charakteristiky. Nejsme-li však schopni nalezené odlišnosti použít i v ostatních případech, pak se dopouštíme chyby vytváření závěrů ze souboru o jednom členu. Musíme proto hledat vysvětlení překračující rámec dat a pozorování, z nichž jsou sama vyvozena. V opačném případě bychom se spoléhali na jedinečné a stěží opakovatelné vlastnosti, které se vždy objeví u jakéhokoli lidského nebo společenského jevu, což je příliš laciná metoda.

Vážné nedostatky, kterými trpí každé vysvětlení ad hoc, mohu ilustrovat na příkladu fotografií v časopise, který jsem čítával jako malé dítě. V jednom vydání jsem našel sérii fotografií, z nichž některé zobrazovaly usvědčené zločince; na jiných byly tváře vysoce uznávaných občanů. Čtenář se mohl pokusit uhádnout, kdo patří do které skupiny; po otočení stránky si pak ověřil správnost svého odhadu. Vzpomínám si, že ani já, ani můj kamarád jsme si nepočínali při výběru kriminálních příliš úspěšně – podle mého odhadu měl nejzločinnější pohled člověk, který se ukázal být respektovaným spisovatelem. Pozoruhodné bylo, že poté co jsme znali odpověď, začali jsme na všech zločincích „objevovat“ jedovatě potměšilý pohled nebo podezřele vystrčenou bradu, což bylo, či spíše mělo být, poznávací a usvědčující znamení.

Následně jsme se s kamarádem začali zajímat o popis oněch usvědčených zločinců, zejména o jejich dětství a původ. Okamžitě nám bylo zřejmé, proč se právě tito lidé dali na cestu zločinu. Motivem jednoho byl odpor vůči přísnému a odcizenému otci, druhý neměl zase vůbec žádného otce; další zažil nadměrné poručníkování ze strany matky. Kupodivu ale i úspěšný podnikatel měl v rodině rovněž tvrdého otce, se kterým si nerozuměl; jeden slavný umělec neměl otce vůbec a jeho matka měla do ideálu starostlivé matky hodně daleko, přesto pro něj byly dětské zážitky pohonem vlastní tvořivosti. Kdykoliv jsme s kamarádem spatřili nějaké zvláštní chování, ať už zločinné anebo naopak mimořádně úspěšné, byli jsme schopni obstatat si spolehlivé psychologické vysvětlení, založené na vybraném rysu minulosti daného individua. I odborníci sami nám při podobných příležitostech dávají různá vysvětlení. Navíc málokterý z nich, má-li posuzovat člověka pouze podle jeho minulosti,

odhadne předem, jaká bude jeho budoucnost. Proto bychom se měli vyvarovat zkratkovitých historických a psychologických vysvětlení – mají stejnou argumentační váhu jako ony podezřelé rysy, jež jsme s kamarádem viděli v obličejích lidí, kteří později spáchali nějaký zločin.

Spatříme-li argumenty ad hoc v celé jejich nahotě, pomůže nám to pochopit, proč jsou dějiny států neustále a se železnou pravidelností přepisovány. Zčásti za tím vězí objevy nových, dosud netknutých pramenů; jindy se rozvíjejí nové a lepší metody historického zkoumání; většinou však, pokud není omezena komplikovanost vysvětlení (a připouští se enormní množství interpretací), pouze chutě a momentální záliby rozhodují o tom, jaké vysvětlení je zvoleno. Akademici se pak předhánějí v psaní důvěryhodnějších a přijatelnějších knih, přičemž žádná z nich není konečná, neboť vědění o příčinách a důsledcích si konkuruje, namísto toho, aby se kumulovalo.

V této knize hledáme taková vysvětlení, která objasní velkou šíři jednotlivých případů, budou mít velkou vysvětlovací „sílu“ a budou dostatečně stručná, či dokonce „ekonomicky“ úsporná. Díky tomu, že sbírat, třídit a zapamatovat si informace je nákladné, bývají šetrná, stručná a jednoduchá vysvětlení ve výhodě; princip Ockhamovy břitvy, podle něhož by se argument měl vyhýbat nedůležitým tvrzením a složitostem, je univerzálně používán celou plejádou filosofů, matematiků a vědců již od středověku. Je-li vysvětlení stručné a má-li navíc velkou vysvětlovací schopnost, roste pravděpodobnost, že se jedná o správné vysvětlení. Výstižné a krátké vysvětlení by stěžejně vzniklo, pokud by při jeho tvorbě autor přihlížel výlučně k jedinečným odlišnostem. Další důvod je nasnadě – jestliže jednoduché vysvětlení objasňuje velký díl studované materie, pak je nepravděpodobné, že dosáhne úspěchu pouze díky náhodě. Charles Darwin v tomto duchu v šestém vydání knihy *O vzniku druhů přírodním způsobem* píše:

Stěžejně se můžeme domnívat, že by vadná teorie mohla stejně uspokojivě jako teorie přírodního výběru vysvětlit tolik uvedených faktů. Nedávno byl tento způsob argumentace napaden, že prý je nejistý; jedná se však o metodu, jakou užíváme při posuzování obecného chodu světa; byla využita nejlepšími filozofy studujícími přírodu.³

³ New York: Collier, 1962, str. 476 (6. vydání, Londýn: J. Murray, 1872). Zájemci o analýzu robustnosti (síly) vysvětlení nechtě nahlédnou do následujícího článku: Anatol Rapoport, „Explanatory Power and Explanatory Appeal of Theories“, *Synthese* 24 (1972), str. 321–342. Za poskytnuté rady děkuji v této věci Russelovi Hardinovi.

Přesvědčivost teorie nespočívá jen v množství faktů, které se jí daří objasnit, ale také v tom, o jak rozličná fakta se jedná. Darwinova teorie popisuje původ a vývoj odlišných tvorů (například velryb a bakterií), čímž je mnohem působivější, než kdyby vysvětlila pouze současnou podobu komárů, i když komárů, jak dokazují v létě naše hojně pobodaná těla, žijí každou vteřinu miliardy. Dokáže-li teorie vysvětlit zcela rozdílná fakta, pak ji společně s Williamem Whewellem, který v 19. století psal o vědecké metodě, označme za teorii „v souladu“ s fakty. Whewell napsal, že „nelze nalézt žádný případ v celých dějinách vědy, kdy teorie, jež je v souladu s rozdílnými fakty, byla později uznána za nesprávnou“.⁴

Musíme se ale ujistit, že vysvětlení neodpovídá empirii pouze z toho důvodu, že byly vybrány jen případy odpovídající teorii. V realitě není bohužel možné otestovat všechny relevantní případy a zjistit, zda při použití teorie v některých jiných případech nezískáme opak. Je ovšem možné a i vhodné prozkoumat alespoň všechny případy z jedné specifické, předem vytvořené třídy případů – takto se prošetří jeden řád případů a data budou nestranná ve všech kategoriích kromě oné vybrané skupiny. Vedle toho je záhodno namátkou prozkoumat i další případy nespádající do dané kategorie. Pokud není třída vybrána s ohledem na to, aby odpovídala vysvětlení (je-li stanovena předem, nemělo by k tomu dojít), a pokud obsahuje četné případy s rozličnými vlastnostmi, pak je velmi málo pravděpodobné, že by ji zvládla objasnit špatná teorie, odpovídající zároveň požadavku stručnosti.

VI.

Laskavý čtenář nechť nepřijímá závěry této knihy jen z důvodu, že se mu zdají odpovídat jemu známým faktům. Vždyť ne jeden výklad, který se zdál být v souladu s povědomými fakty, byl v historii vědy odhalen jako veskrze chybný. Čtenář by neměl důvěřovat autorovi, ani co by se za nehet vešlo, neshledá-li, že autorova hypotéza vysvětluje velké množství faktů různých druhů pomocí malé skupiny příčin. (Vědomě či nevědomě lze přidávat další a další proměnné, až je rázem vysvětlen každý dosud známý případ – na svou obhajobu proto dodávám, že v době, kdy jsem rozvíjel hlavní myšlenku, jsem neměl potuchy

⁴ *The Philosophy of Inductive Sciences* (New York: Johnson Reprint, 1967), 2:65 (3. vydání, Londýn: Parker, 1858); viz též Paul R. Thagard, „The Best Explanation: Criteria for Theory Choice“, *Journal of Philosophy* 75 (únor 1978), str. 76–92. Danielu Hausmanovi děkuji za poukaz na koncept „souladu“ a za jeho pronikavou kritiku předchozí verze této knihy, vděčím rovněž Stephenu Bushovi za poskytnutí užitečných odkazů týkajících se tohoto problému.

o mnoha příkladech, které se nakonec hodily do dalších kapitol; čtenář, který si ovšem nemůže ověřit pravdivost mého tvrzení, by při ověřování pravdivosti konceptu neměl mé tvrzení brát v úvahu.) V neposlední řadě by si čtenář měl dát pozor na to, zda vysvětlované případy skutečně odpovídají teorii.

Aby si čtenář nemyslel, že trpím přehnanou, až pedantskou potřebou uvalit nedosažitelně vysoké standardy na posuzování důkazů, měl bych zdůraznit, že ne všichni inteligentní lidé ověřují všechna dostupná vysvětlení jevů pomocí stejně vysokých standardů. Naopak, téměř všechna soupeřící vysvětlení jsou vytvořená ad hoc a často se soustřeďují na jediný zvýrazněný kulturní a sociální rys země, regionu a období. Celkově vzato jsou vším možným, jen ne stručnými hypotézami. Ačkoliv mohou být částečně pravdivá, neposunují naše poznání dále; nepopisují ani, jak se klíčová vlastnost objevila, a v neposlední řadě ani nemohou být vodítkem pro tvorbu politiky, která by mohla celou situaci zlepšit.

VII.

Ačkoli teorie, jež nezvládnou mnohé vysvětlit málem, nejsou plně uspokojivé, neměli bychom očekávat vytvoření „teorie všeho“ či teorie objasňující všechny nejdůležitější věci zároveň. Nic z teorie poznání nenaznačuje, že by pravdivé vysvětlení muselo být nevyhnutelně založeno na jediné výlučné příčině. Myšlenka může být zcela korektní a správná, i když vysvětlí pouze drobný zlomek vlastností zkoumaných případů. Což mi připomíná pilotovo hlášení v letadle, v němž právě píše tento odstavec – rychlost přistání, cituji jeho slova, závisí na rychlosti a směru větru. Ano, přesná navigace musí vzít v úvahu povětrnostní podmínky, nicméně pro podobu přistání zřejmě bude důležitější, zda je letadlo motorové či tryskové a zda letí na plné obrátky nebo s rezervou ve svém výkonu.

Tuto poznámku zde činím z toho důvodu, že čtenáři mého předchozího rukopisu, zlákáni pravděpodobně jednoduchostí a přímočarostí vysvětlení, považovali vysvětlování dalších jevů za nemístné – výslovně předpokládali, že můj argument lze jednoduše při každé příležitosti zopakovat. Nic není vzdálenější mé snaze než pokus jednorozměrně vysvětlit společenské a ekonomické jevy, i kdyby se jednalo jen o ty z historických událostí, které zde analyzuji. Mojí nejvyšší ambicí je připodobnit se během pozorování Sherlocku Holmsovi, který se podivil psovi, který neštěká; hledám chybějící články řetězu, jež by napomohly lépe porozumět situaci v její celistvosti.

Jelikož nikomu nevnučuji vysvětlení založené na jediné příčině, nemohu k ověření pravdivosti použít jeden jediný test platnosti (validity). Často se v metodologických diskusích objevuje názor, že smysluplná vědecká teorie

musí přesně popsat jeden či více případů, které, pokud by se objevily, by vedly k okamžitému zamítnutí teorie. S tímto pravidlem si však nevystačíme u vysvětlení, které je založeno na více příčinách; pokud ovšem nejsme schopni provést tak dokonalý experiment, že z něj bude zjevné, že odlišnost od předpokládaných závěrů lze připsat na vrub teorie a nikoli provedeného experimentu. Vezmeme-li v úvahu, jak omezené jsou možnosti experimentování v ekonomii a dalších společenských vědách a i to, že je nemožné provést řízené experimenty v dějinných událostech a že je navýsost nepravděpodobné, aby historie sama od sebe zplodila cosi podobného dokonalému experimentu, vychází nám, že hledání jednoho rozhodujícího zamítnutí teorie není ničím jiným než marností. V rozhovorech s mnoha filozofy vědy mi bylo řečeno, že v přírodních vědách zřídka dochází k zamítnutí teorie skrz jediný experiment, jenž se nepovedl; mnohem častěji se tak stává díky skupině zvláštních pozorování, která najednou lépe odpovídají alternativní teorii. Od teorií a hypotéz bychom měli spíše požadovat, aby výslovně uvedly, která pozorování považují za více či méně pravděpodobná. Teorie popsaná v dalších dvou kapitolách je v tomto směru jednoznačná: i když je obtížné předpovědět, která jednotlivá pozorování ji s určitostí mohou vyvrátit, je z ní jasné, které situace ji staví do pochybného světla a jaký druh pozorování nás může přesvědčit, že teorie neodpovídá očekáváním.

Kvůli existenci více příčin je možné, že by všechna – či téměř všechna – pozorovaná fakta dokládající pravdivost mé teorie mohla vzniknout náhodně, kombinací jiných příčin. Více příčin by za příznivých okolností a souhrou náhod mohlo utvořit přesně ty vzorce, které daná teorie předpovídá. Šance, že k tomu dojde, je ovšem velice blízká nule, vezmeme-li v úvahu, že moje stručná hypotéza vysvětluje rozsáhlou škálu jevů. Nicméně stále existuje jistá nenulová pravděpodobnost, kterou nelze opomenout.

Velké množství faktorů může z nesprávné teorie rázem učinit ideu zdánlivě korektní a naopak. Jednotlivý test tudíž nevede k silným závěrům, nemusí dokonce vůbec nic rozhodnout. Přiznávám, že některé testy, které v knize činím, jsou slabé, a čtenář bude schopen představit si jiné řetězení příčin, jež by vedlo ke stejným výsledkům. Nicméně všechny testy míří stejným směrem, a tudíž výsledky dané vcelku jsou mnohem silnější než výsledky, které by byly provedeny jednotlivě. Je tomu stejně, jako když se jednou ráno probudíte a za okny vidíte jednu či dvě bílé skvrny; nemusí být hned jasné, oč jde, pokud je ale i všechno ostatní pokryto čerstvou bělobou, pak zřejmě v noci sněžilo. Anebo došlo k havárii v nedaleké chemičce.

Nyní obraťme pozornost na nejpodstatnější kapitolu z celé knihy. V ní rozvíjím logiku argumentu, pomocí ní odvozují všechny další závěry a činím zbytek knihy, doufejme, přesvědčivým a pochopitelným.

2. LOGIKA SKRYTÁ V POZADÍ

Na hlavní myšlenku celé knihy jsem přišel při pozorování organizovaných skupin, u nichž se mi na první pohled zdálo, že se chovají nečekaným až paradoxním způsobem. Neorganizovaly se ani zdaleka v takové míře, jak by to předpokládala konvenční teorie zájmových skupin. Běžně se má za to, že kdykoliv větší skupina lidí nebo organizací sdílí společný zájem, dochází dříve nebo později nevyhnutně k jeho prosazení. Studenti politologie ve Spojených státech a benjamínci politických věd na přednáškách tradičně slyšávají, že občané, sjednoceni jednotlivými zájmy, se takřka bez prodlení organizují, aby přímo a důsledně prosazovali své zájmy. V důsledku toho, že každý jednotlivec spadá do nějaké skupiny, má být výsledek politického procesu dán skládáním vektorů tlaku soupeřících zájmových skupin. Ve stejném duchu se předpokládá, že dělníci, zemědělci a spotřebitelé čelící monopolům, ohrožujícím jejich drobné zájmy, vytvářejí nutně protiváhu v podobě vlastních organizací – odborů, svazů a družstev. Jejich prostřednictvím členové získávají významnější podíl na trhu a vymáhají si pro sebe i jistou dávku vládní ochrany. Bráno v ještě větším měřítku, prospěch svých členů prý sledují celé společenské třídy – domyšleno do důsledků nedospějeme k ničemu jinému než k marxistické koncepci vlády buržoazie, tj. politické moci sloužící výlučně zájmům kapitalistů. Podle marxismu v jednom momentu vykořisťování proletariátu překročí únosnou míru, „falešné vědomí mas“ zmizí a dojde k revoluci z podnětu dělnické třídy. Výsledkem má být nastolení diktatury proletariátu. Stručně řečeno, ve všech těchto úvahách se považuje za samozřejmé, že jediní s dostatečně silným společným zájmem vytvoří skupinu, která postupuje jednotně a bezrozporně, jako by byla naprogramovaným útvarem s předem daným cílem.

Zamyslíme-li se alespoň na malou chvíli nad výstavbou právě vyloženého argumentu, začnou v nás hlodat pochybnosti – není jeho konstrukce již od základu vratká? Vezměme si za příklad spotřebitele, který platí vysokou cenu za výrobek; cena je přemrštěná, protože se jedná o produkt monopolu, na jehož lacinější dovoz jsou uvaleny cla a kvóty; představme si dále pracovníka, který se domnívá, že jeho druh práce zasluhuje vyšší finanční ocenění. Co mohou oba dva podniknout? Jak bude osamocený spotřebitel bojkotovat monopol a nutit vládu a ministerstvo obchodu k tomu, aby odstranily cla? A co učiní pracovník – zahájí stávku za minimální mzdu? Nanejvýš můžeme čekat, že oba obětují jistou sumu peněz a několik svých volných dní tomu, aby pomohli při organizaci bojkotu anebo stávky. Co může jejich obět přinést? V nejlepším případě, tj. když se jim podaří uspět, dojde k malému zlepšení vůči původnímu stavu. Vzhledem k nákladům věnovaným společné akci však bude zisk jedince mizivý, takřka neznamatelný. Tím, že zájem bude sdílet velká skupina lidí, zisk z jeho prosazení se rozdělí mezi všechny příslušníky skupiny a jednotlivec obdrží pouze nepatrný podíl z výnosu celé akce. Úspěšný bojkot výrobku, vydařená stávka anebo účinné lobbování znamenají nižší cenu, případně lepší mzdu pro všechny příslušníky dané kategorie, a proto jednotlivec v rozsáhlé skupině získá zpět povětšinou jen díl toho, co sám obětoval. Výnosy dopadnou na každého, avšak náklady se dotknou jen vybraných. Z těchto důvodů nakonec zvítězí taktika „ať to za nás udělají ti hodní dobráci“. Dobráci ovšem nemusí mít zájem ztrhat se pro blaho ostatních – dojde tudíž jen ke sporadické, pokud vůbec k nějaké kolektivní akci. (Abych se vyhnul zbytečným námitkám, dodávám, že ze hry vynechávám určité faktory. Neabstrahuji od nich až nyní, nýbrž jsem je vyloučil při předestření problému už v prvním odstavci.) Paradox lze formulovat následovně: skupiny, čítající velké množství vskutku racionálních jednotlivců, *nebudou* na rozdíl od „učebnicových“ závěrů jednat ve svém společném skupinovém zájmu (pomínám zvláštní okolnosti, k nimž se vrátím později).

S tímto paradoxem se čtenář může do nejmenších podrobností seznámit v knize *Logika kolektivní akce*⁵ (dále jen *Logika*). Zde je možné krok za krokem sledovat a ověřovat můj argument. V knize uvádím četné příklady ze

⁵ Cambridge: Harvard University Press, 1965 a 1971. Verze z roku 1971 se liší od předchozí verze pouze zařazením dodatku. Někteří z čtenářů se mohou dostat k prvnímu brožovanému vydání, které vyšlo v nakladatelství Schocken Books (New York: 1968) – je identické s verzí z roku 1965. Neanglicky mluvící čtenáři pravděpodobně dají přednost vydání *Die Logik des Kollektiven Handelns* (Tübingen: J. C. B. Mohr [Paul Siebeck], 1968), případně knize *Logique de l'Action Collective* (Paris: Presses Universitaires, 1978). Překlad do japonštiny od Minervy Shobo a Feltrinelliho překlad do italštiny jsou rovněž k dispozici.

Spojených států; po zkoumání všech významných amerických zájmových skupin docházím k závěru, že jejich chování odpovídá do detailů nastíněné úvaze. Srovnatelně dopadlo ověřování i co se týče jinak rozptýlených a nahodilých případů v jiných zemích. Kniha, kterou držíte v ruce nyní, je v tomto úsilí přímou pokračovatelkou knihy předchozí. Nejvážnější zájemci a kritici argumentu by proto měli upřít svoji pozornost stěžejně na první knihu. Pro ostatní čtenáře, kteří nebudou z pochopitelných důvodů chtít investovat svůj čas do takového počínu, a přesto chtějí vědět, oč přicházejí, jsem sepsal tuto kapitolu. Zejména v její první části opakují hlavní závěry rozvinuté v *Logice*; jsou nenahraditelné pro pochopení dalších částí mého spisu. V kapitole se vyskytují nicméně i věci zcela původní a nové, neopakující mnou a jinými již vyřčené a publikované soudy.

II.

Jeden ze závěrů *Logiky* lze shrnout do tvrzení, že odbory, profesní komory, sdružení zemědělců, kartely, lobby a neformálně spolupracující skupiny poskytují služby, podobající se službám, které poskytuje stát. Stát, jenž produkuje „čisté veřejné statky“, zvyšuje užitek všech zúčastněných občanů. Přístup k právu, vnější obraně či čistému ovzduší, tj. k výsledkům činnosti vlády, mají všichni obyvatelé dané země či geografické oblasti. A to zčásti proto, že neexistuje smysluplná možnost vyloučit některé občany z těchto služeb. Podobně clo sjednané organizací producentů zemědělské komodity zvyšuje prodejní cenu všem výrobcům, ať už jsou členové organizace či nikoliv. I nárůst platů (alespoň v drtivé většině případů) se týká zaměstnanců, odborově i neodborově sdružených. Pravidlem je, že zájmová skupina, která si prosadí změnu legislativy a regulace, chtě nechtě poskytne kolektivní statek každému, komu změna může prospět. Výsledkem aktivit kartelů (i zaměstnaneckých kartelů – tj. odborů), které využívají tržní síly k dosažení vyšší ceny (včetně ceny práce, tj. mzdy), je snížení nabídky výrobku, zvýšení cen pro nakupující a v neposlední řadě vytvoření dodatečných zisků, které spadnou do klína všem prodávajícím bez rozdílu.

Když vlády na straně jedné a kartely na straně druhé využívají své politické moci a tržní síly k produkci kolektivních statků, spotřebované nevyhnutelně všemi členy skupiny, pak se stávají oběťmi paradoxní logiky, vyjádřené v předchozím odstavci. Paradox spočívá v tom, že jednotlivci a firmy, pro něž vlády a organizace pracují, nemají žádný důvod na statky dobrovolně přispívat.⁶

⁶ Z platnosti tohoto tvrzení lze vyjmout jeden logický případ, jenž však nemá širší praktický význam obsažený v poznámce č. 68 v *Logice*.

Předpokládáme-li veskrze racionální a dobrovolné chování jednotlivců,⁷ pak nám vychází, že na světě by neměly vznikat ani vlády, ani kartely, dokonce ani lobby, pokud je ovšem jednotlivci nepodporují z motivů *jiných* než pro očekávané kolektivní statky. Samozřejmě je na tomto místě nutné namítnout, že vlády existují všude, kam se podíváme, a nejinak je tomu s kartely a dalšími

⁷ *Racionální* neznamená nutně jednající v čistém *sebezájmu*. Argument v textu ob stojí i v případě altruistického chování; nicméně jisté druhy altruismu jsou natolik silné, že v jejich případě argument jednoduše neplatí. Uvažujme altruistický přístup, který je zaměřen na pozorovatelné výsledky. Představme si jednotlivce, jenž je ochotný obětovat určitý díl svého volného času a část své osobní spotřeby k získání podílu na kolektivním statku; zároveň přitom altruisticky chce, aby se i ostatní těšili z přítomnosti společného dobra. Jinak řečeno, preference jednotlivce obsahují užitek z kolektivního statku, který obdrží ostatní. Takto definovaný altruismus není nijak iracionální, dojde tudíž ke standardní volbě, která maximalizuje hodnoty a přání jednotlivce. Z altruismu nevyplývá ani narušení zákona klesající mezní míry substituce mezi dvojicí jakéhokoli zboží či mezi dvojicí jakýchkoli cílů; čím více je jistého statku (resp. cíle) dosaženo, tím, *ceteris paribus*, poklesne množství jiného statku, které jedinec bude ochoten obětovat pro zisk další jednotky prvního statku.

Typické altruistické a racionální individuum, jak jsem ho zde načrtl, nebude ve velké skupině přispívat na daný kolektivní statek, a to ze zásadního důvodu. Jeho příspěvek ke zvýšení množství kolektivního statku by byl nerozpoznatelný, takže každý dodatečný dolar poskytnutý na jinou aktivitu (osobní spotřebu nebo na privátní charitu) by mu přinesl mnohem větší díl uspokojení. Má-li racionální altruista opravdu nejlépe využívat své zdroje a pohybovat se tím blízko svého optima, nemůžeme od něj očekávat dobrovolné poskytnutí významného příspěvku na kolektivní statek týkající se velké skupiny.

Selským rozumem by řádně otrásl, kdybychom předpokládali, že altruista je potěšen nikoli pozorovatelnými výsledky (dobrem vykonaným pro ostatní), nýbrž že jej zajímá pouze jeho oběť vykonaná pro blaho ostatních, bez ohledu na význam oběti pro ostatní. V tomto případě si lze vsadit na to, že dobrovolné příspěvky na kolektivní statek se objeví dokonce i ve velmi velkých skupinách. Každý dolar či koruna osobní spotřeby, která je obětována, může přinést altruistovi významný díl morálního uspokojení; problém faktu, že lidé věnují jen zlomek zdrojů ovlivňujících velikost kolektivního statku, není již relevantní. Pravděpodobně platí, že tento podílnický či „kantovský“ altruismus nebude častou formou altruismu. Přesto se domnívám, že existuje a že dílem napomáhá vysvětlit, jak je možné, že i na úřaty velkých organizací proudí nezanedbatelné dobrovolné příspěvky. Další varianta altruismu by se mohla objevit v případě, pokud by altruista byl orientován na výsledek a zároveň by zanedbával skutečnou velikost veřejného statku; úvaha, že jím podstoupená oběť nutně zvýší užitek ostatních, by mu postačovala k ospravedlnění této oběti. Pro další přemýšlení o této otázce odkazuji na knihu Howarda Margolise *Selfishness, Altruism, and Rationality* (Cambridge: University Press, 1982), která mne podnítila k uvažování o jevu altruismu.

organizacemi. Nicméně pokud se v dosud rozvinutém argumentu nemýlím, pak je nasnadě, že cosi *jiného* než kolektivní statky stojí za vznikem a přetrváváním vlád a organizovaných zájmových skupin.⁸

Co se týče trvání existence vlád, zde byla odpověď nasnadě již dlouho před zveřejněním *Logiky*: vlády se viditelně udržují v chodu pomocí povinného zdanění. Mnohdy donucení nebývá poplatníky pojmáno jako násilí zřejmě proto, že lidé intuitivně správně chápou, že veřejné statky nemohou být prodávány na trhu nebo financovány jiným dobrovolným mechanismem; jak jsem již uvedl, jednotlivci by na dobrovolné bázi nezískali stejný rozsah vládních služeb, za něž byli ochotni zaplatit; neobdrželi by službu ani v požadované kvalitě.

Co se týče organizací, které poskytují kolektivní statky svým klientům skrz aktivity v politické a ekonomické sféře, doufám, že argument bude obdobně výstižný. Zaměříme se na organizace zastupující zejména rozsáhlé skupiny. Pozorujeme-li, že získávají širokou podporu svých členů, pak tomu tak není kvůli statkům, jež zprostředkovávají, nýbrž díky tomu, že měly dost vynalézavosti a štěstí, že objevily cosi, co nazývám *selektivními podněty*. Jedná se vskutku o klíčový termín, který lze definovat následovně: Podnět či motiv se selektivním stává tehdy, pokud jej lze vybraně použít na předem určené jedince. Jeho pomocí lze odměňovat úsilí jednotlivců věnované organizaci a naopak postihovat členy za vyhýbání se podpoře společného cíle.

Selektivní podnět na sebe bere podobu pozitivního i negativního stimulu; v druhém případě jím může být jakákoli újma a jakýkoli trest uvalený výlučně na ty, kdo na statek nepřispěli. Penále za daňové úniky fungují přesně jako onen druh plateb, který je získáván pomocí negativních selektivních podnětů. Osobám, u nichž úřad zjistí vyhnutí se platbě, se vyměří penále, případně mohou být postaveny i před soud. Odbory, jako v dnešní době nejznámější organizovaná zájmová skupina, využívají ke své podpoře nezřídka negativní selektivní podněty. V mocných odborech je většina poplatků získávána pomocí uzavřeného vstupu (tzv. „union shop“ či „closed shop“ – práce v podniku je podmíněna vstupem do odborů), který z platby odborových příspěvků dělá víceméně povinnost. Často mají odboráři k dispozici neformální opatření, s nimiž lze docílit téhož efektu. David McDonald, bývalý předseda odborové organizace sdružující pracovníky v ocelářském průmyslu USA (United Steel Workers of America), popsal jedno z opatření užívaných v rané historii hnutí následovně – píše, že se jednalo o techniku, které jsme říkali... vizuální vzdělávání, což byla vznešeným způsobem znějící praktika, které se jindy říká výhrůžka či výpalné. Fungovalo zcela prostě. Skupina platících členů,

⁸ V případě malých skupin nemusí být užití uvedeného myšlenkového postupu úspěšné, čemuž se dále věnuji v této kapitole.

kteří předseda vybral spíše pro jejich mohutnou postavu než pro taktní chování, stála u dveří továrny s násadami od náradí či s baseballovými páčkami a „strážila“ každého, kdo šel na směnu či z práce domů.⁹

McDonaldova analogie „stráže“ připomíná, že ozbrojené hlídky během stávek bývají obdobným negativním podnětem, kterého odbory čas od času s gusem využívají. Je sice pravdou, že „stráž“ se v odvětvích s umírněnými a stabilními odbory obvykle chová nenásilně; může to být ale jen výsledkem toho, že všem je jasné, nakolik jsou odbory schopny znemožnit chod podniku během akce, jíž se pak poněkud nepřesně říká stávka. V raném stadiu zakládání odborů bylo vskutku snadné stát se svědkem násilí ze strany odborářů; násilím však koneckonců nešetřili ani neodoboroví zaměstnanci a stávkokazi.¹⁰

Někteří bytostní kritici odborů tvrdí, že pokud jsou členové odborů sdružováni způsobem, který popsal McDonald, tzn. riskují-li odmítnutím vstupu horší zacházení, než jakého se dostává organizovaným zaměstnancům, pak většina z nich nepodpoří úsilí vedoucí k tvorbě podobné organizace. Taft-Hartleyův zákon v duchu této námitky kodifikoval, že rozhodnutí o tom, zda mají zaměstnanci v americkém podniku povinně náležet do odborů, má padnout v nestranných a úřady organizovaných volbách. Výsledek zákona se ovšem dramaticky lišil od uvedeného záměru. Logika kolektivního rozhodování zapracovala

⁹ David J. McDonald, *Union Man* (New York: Dutton, 1969), str. 121, citován v knize Williama A. Gamsona *The Strategy of Social Protest* (Homewood, Ill.: Dorsey Press, 1975), str. 68.

¹⁰ Poukaz na nezřídka násilný charakter vztahů mezi zaměstnavateli a zaměstnanci v minulosti by neměl zastírat fakt, že vytvoření odborů bylo mnohdy dílem podnikatelů. S tímto postupem jako s určitou formou organizace práce se setkáváme v případě výroby, která vyžaduje nutnou účinnou spolupráci dělníků. Pro podnikatele může být výhodné podporovat soudržnost týmu a dobré vztahy zaměstnanců na pracovišti i mimo něj. Konference, výjezdní zasedání, bulletiny, firmou sponzorované sportovní týmy, party pořádané zaměstnavatelem v úřadě po pracovní době – toto vše může být zčásti vedeno zmíněnou motivací. Ve firmách udržujících stálou podobu jednání se zaměstnanci se sítí vytvořená pro povzbuzení vzájemných vztahů může časem zvrátit v neformální společenství pracovníků, kteří skrytě či otevřeně tlačí zaměstnavatele k tomu, aby s nimi jednal jako s kartelizovanou skupinou. S tímto vývojem se s těžší setkáme v odvětvích, kde jsou pracovníci zaměstnání pouze přechodně nebo kde fungují jako externí konzultanti; nicméně tam, kde se díky trvalé spolupráci dá dosáhnout podstatného zvýšení produkce, může být pro zaměstnavatele výhodné vyvolat spolupráci, i když bude následně snížena ztrátou z neformální kartelizace. Uvědomíme-li si četnost těchto neformálních „odborů“, pak musíme korigovat statistické odhady míry organizace práce. Navíc rozdíl mezi zdánlivě neorganizovanými firmami a firmami s velkou rolí odborů budou mnohem menší, než jak se to jeví povrchnímu pozorovateli či statistikovi.

nadmíru přesně – tíž lidé, kteří museli být na jedné straně nuceni platit příspěvky odborům, v jiné chvíli dobrovolně hlasovali pro jejich povinné zavedení. Nelze se divit, že inkriminovaná část Taft-Hartleyova zákona přestala být v právním řádu používána.¹¹ Paradoxem je, že zaměstnanci, kteří hledají způsoby, jak by unikli placení povinných příspěvků, zároveň vyžadují jejich placení. V tomto ohledu se nijak neliší od daňových poplatníků, kteří sice souhlasí s vyššími daněmi, v soukromí přesto využívají všechny skuliny, pomocí nichž by obešli povinnost vykázat zdanitelné příjmy. Stejným způsobem operují členové profesních sdružení, když se pokoušejí skrytým a někdy i zjevným donucením získat další členy, přičemž sami k činnosti organizace přispívají jen malým dílem (vezměme si případy lékařů, právníků apod.). Z tohoto chování nevybočují tzv. „užiteční politici“; do jejich kapes vydávají kartely a různá lobbující uskupení nemalé příspěvky, aby si časem vyžádaly splacení závazků, k čemuž využívají finanční závislosti politiků. Politici možnost získat příspěvky obecně vítají, ale jako jednotliví aktéři se snaží nebýt závazkem příliš svázáni. Pouze opětovné neposkytnutí peněz bude účinným negativním selektivním podnětem.¹²

Kladné selektivní podněty, které lze snadno přehlédnout, bývají podobně častým jevem, důkazem toho necht jsou rozličné příklady uvedené v *Logice*.¹³ S prototypem kladných podnětů se lze setkat u sdružení amerických farmářů. Silné farmářské organizace v USA disponují rozsáhlým členstvem, které z velké části získaly jen díky tomu, že členům odpustily platby do společných fondů. Členské příspěvky farmářů mohou být navíc odečteny z plateb pojišťovacími společnostmi, které poskytují služby organizovaným farmářům. Organizace městského typu používají stejných metod – nabízejí společná pojištění, publikace, skupinové slevy a konkrétní statky, přístupné výlučně pro platící členy. V případě odborů se stává, že členové jsou soustavně zvýhodňováni při stížnostech vůči nečlenům; aktivním členům se pochopitelně dostane nejvíce pozornosti. Při pohledu na symbiózu lobbující firmy a politické moci vidíme daňové či jiné výhody; publicita a příznivé reference o firmě, vycházející z politického lůna, vedou k růstu důvěryhodnosti společnosti, čímž se její podnikatelská činnost rázem stává lukrativnější. Vzniklý zisk je zčásti využit k rekrutování dalších politiků. Vidíme, že s poskytnutím jedné výhody se roztáčí spirála všeobecného lobbování.

¹¹ *Logika*, str. 85.

¹² Z čehož naopak vyplývá, že velké korporace mohou často nabýt podoby politických seskupení s význačným vlivem. K tématu příspěvků ze strany korporací viz J. Patrick Wright, *On a Clear Day You Can See General Motors* (Grosse Pointe, Mich.: Wright Enterprises, 1979), str. 69–70.

¹³ *Logika*, str. 132–167.

III.

Malé a příležitostně i rozsáhlé skupiny, sestávající z malých buněk vedených aktivními členy, mají v zásobě řadu nástrojů, pomocí nichž lze vytvářet kladné i záporné selektivní podněty. Kupříkladu platí, že většina z nás si cení uznání druhých; pravidlem je udržovat dobré vztahy s lidmi, s nimiž se pravidelně stýkáme. V moderních věznicích bývá uvržení do samoty, s výjimkou trestu smrti, jedním z nejtvrdějších možných trestů. Stejně pouhé vyvržení ze skupiny může být významným negativním podnětem. Ostrakismus se v našem kontextu uplatňuje vůči těm, kdo odmítnou nést zátěž kolektivní akce. Ukázkou krajního přístupu byli britští odboráři, kteří odmítli mluvit se svými nespolupracujícími kolegy, hlásající heslo „pošleme je do Coventry“.¹⁴ Druhou množinu nástrojů tvoří pozitivní podněty. Není žádnou novinkou, že vedení skupin motivuje řadové členy tím, že vykazuje zvláštní uznání a úctu každému, kdo se v zájmu skupiny výrazně obětuje. Dále je známé, že většina lidí si za vůdce zvolí respektovaného člověka s podobnými názory; většina navíc oceňuje možnost sdružit se s těmi, kterých si ostatní cení a kteří mají autoritu. Proto je víceméně pravidlem, že prestiže se dostává jednotlivcům, kteří přispívají svým úsilím k nadprůměrnému zisku skupiny; prestiže se naopak nedočkají ti, kteří se s „tahouny“ jen pasivně vezou.

Přestože společenské podněty mohou být účinné a nemusejí vyžadovat dodatečné náklady, dostupné bývají jen ve vybraných situacích. Stěží je lze využít ve velkých skupinách, nepočítám-li seskupení malých skupin, jež si uvnitř udržují silné společenské vazby. Rovněž není možné přeuspořádat velké skupiny do malých v zájmu účinného dosažení kolektivního statku – v neposlední řadě už jen z toho důvodu, že většina jedinců nemá čas ani prostředky k tomu, aby si udržovala kontakt s širokým okruhem přátel a známých a prováděla tímto způsobem „žádoucí“ skupinovou kontrolu.

Účinnost společenských podnětů zmenšuje vnitřní rozmanitost členů těžících z případného zisku kolektivního statku. Každodenní pozorování odhaluje, že skupiny, které se na povrchu zdají být společensky semknuté, jsou směrem dovnitř nesmírně různorodé; v této souvislosti lze vidět, jak lidé uvnitř skupiny odmítají blízký kontakt s členy majícími výrazně nižší postavení, případně v některých oblastech diametrálně odlišné zájmy. Dokonce i Romové a členové jiných nekonformních skupin, kteří se majoritní společnosti jeví jako vzájemně si nesmírně blízcí, mohou mezi sebou udržovat nesmírně vysoké

¹⁴ Coventry je zapadlé město v hrabství Warwickshire; uvedená fráze nabývá v britské angličtině jasného významu – přerušit veškeré styky a ignorovat – pozn. překl.

komunikační a společenské bariéry. Jelikož některé kategorie jedinců, které by potenciálně mohly získat kolektivní statek, jsou nesmírně různorodé, bývá neshodné rozvinout společenský styk do stavu, v němž mohou být kladné podněty účinně využity. Což platí i při velmi malém počtu členů.

Další problém při udržování celistvosti nekompaktních skupin spočívá v neshodě o podstatě žádaného statku a o jeho žádoucím množství. Obtíže nicméně přetrvávají, i pokud existuje dokonalá jednota v cíli a použitých prostředcích. Nejběžnější spory však pocházejí právě z neshod o tom, o jaký statek a v jakém objemu má být usilováno, případně jaký bude nejlepší způsob jeho získání. Představme si nějaký vážný důvod, způsobující nesourodost podmiňující vnitřní shodu skupiny. Kolektivní akce potom bude proveditelná s nižší pravděpodobností. I když se uskuteční, vyžádá si dodatečné náklady na přizpůsobování různých stanovisek a pohledů; náklady musejí vynaložit zejména ti, kdo společnou akci povedou. Situace se bude mírně lišit jen v případech velmi malých skupin, na něž se v krátkosti zaměřím. Zde kupodivu rozdíly v názorech mohou fungovat jako lákadlo vstupu. Jednotlivec může být motivován šancí získat reálnou možnost významně ovlivnit chování organizace a povahu statku, který je takto získáván. S něčím podobným však není možné počítat u větších skupin, kde si jednotlivec, podoben kolečku v soukolí, nemůže nárokovat šanci získat vliv. Pro osamělého hráče ve velké organizaci je prakticky vyloučena možnost významně pozměnit podobu kolektivní akce.

Docílit shody bývá obtížné ze samotné povahy kolektivního statku – je-li statek získán, náleží všem členům a všichni musí přijmout kvality statku, které mu přináležejí. Například stát může disponovat pouze jedinou zahraniční a obrannou politikou, i když se příjmy občanů a potažmo jejich preference týkající se obrany pohybují ve velkém rozpětí. Kromě řídkých případů tzv. „Lindahlovy rovnováhy“¹⁵ nedojde nikdy ke shodě v tom, kolik má být

¹⁵ Eric Lindahl, „Just Taxation – A Positive Solution“, v Richard Musgrave a Alan T. Peacock, eds., *Classics in the Theory of Public Finance* (London: Macmillan, 1958), str. 168–177 a 214–233. V Lindahlově rovnováze každá ze zúčastněných stran čelí mezní daňové ceně, která se rovná meznímu ocenění (čili meznímu užítku další jednotky veřejného statku). Za této podmínky strany, které mohou mít nesrovnatelně odlišné ocenění kolektivního statku, budou požadovat stejný objem statku. Příliš bychom se vzdálili od tématu, kdybychom se podrobně pouštěli do diskuse, která se rozvinula k tomuto tématu; nicméně pro neznalce se sluší připomenout, že v drtivé většině případů uvažujících Lindahlův typ zdanění by zúčastnění měli motivaci podhodnotit svoje skutečné ocenění veřejného statku, protože by tak mohli získat stejný objem za nižší daňovou cenu. Existuje poměrně propracovaná literatura, jež vypracovává schémata, pomocí nichž by jedinci měli důvod odkrýt své preference a tím umožnili dosažení Lindahlovy rovnováhy; většina z nich se ovšem pohybuje mimo možnost praktické realizace.

utraceno například na zahraniční politiku a jaká má být její podoba. Více se těmito důsledky zabývají argumenty typu „fiskální ekvivalence“¹⁶ a modely „optimální segregace“¹⁷ a „fiskálního federalismu“.¹⁸ Vyrovnat se s klienty majícími různé požadavky je hlavní zátěžovou zkouškou dobrovolných sdružení, která musí najít podněty dostatečně silné k udržení nespokojených členů.

Řečeno ve zkratce, političtí organizátoři uspějí snadněji, aktivizují-li homogenní skupinu. Političtí „manažeři“, jejichž úkolem je udržovat kolektivní akci v chodu, jsou z tohoto důvodu motivováni k používání indoktrinace a účelového nabírání nových členů tak, aby snížili různost skupiny. Příčina spočívá v již vyslovené úvaze – společenské podněty je snadnější využívat v nepřilíš různorodých společenstvích, kde značná vzájemná podobnost usnadňuje dosažení shody.

IV.

Kromě kolektivního statku samotného je i podrobná analýza jeho poskytování kolektivním statkem. Uvažujme typického člena velké organizace, který se rozhoduje o tom, v jaké míře se věnovat studiu politiky a fungování organizací. Čím více času obětuje pro společnou věc, tím pravděpodobněji přispěje ke zdaru společných aktivit a k realizaci společných cílů. Nicméně jako řadový člen se bude jen minimálně podílet na výhodách, daných účinnějšími politikami a vyšší výkonností vedení. Bude-li na konci jeho snahy pouze zjištění, že ostatní slízli všechnu smetanu, pak se mu nebude možné divit, že pro něj a ani pro ostatní nebude zajímavé o cokoli se ve jménu společného dobra snažit. Přitom každý jednotlivý člen by na tom byl lépe, pokud by – čistě hypoteticky – mohl ostatní donutit ke konání ve prospěch celé organizace.

Uvedený postřeh stejnou měrou platí pro voliče v celostátních volbách, především ve větších zemích. Prospěch, jakého se může běžný volič nadít, stráví-li velkou část svého času studiem problémů, kauz a politických návrhů, aby se nakonec trefil do politika odpovídajícího nejlépe jeho zájmům, udává rozdíl mezi hodnotou správného a špatného rozhodnutí, *vynásobený pravděpodobností, že jeho voličské chování vskutku povede k žádoucí změně*. Jelikož taková pravděpodobnost je pro typického voliče směšně malá, můžeme u něj očekávat „racio-

¹⁶ Viz můj raný, nepropracovaný článek „The Principle of Fiscal Equivalence“, *American Economic Review, Papers and Proceedings* 59 (květen 1969), str. 479–487.

¹⁷ Hlavním příkladem budiž Martin C. McGuire, „Group Segregation and Optimal Jurisdiction“, *Journal of Political Economy* 82 (1974), str. 112–32.

¹⁸ K pozornosti doporučuji knihu Wallace Oatese *Fiscal Federalism* (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1972).

nální neznalost“ a nezájem o veřejné věci.¹⁹ I když politické zprávy jsou samy o sobě atraktivní podívanou a vyplatí se zajímat se o ně už jen z důvodu pobavení, motiv zábavy spjaté s poučením je jen řídkou výjimkou z pravidla, že *typický* obyvatel země se z racionálních důvodů o veřejné věci příliš nestará.

Na druhé straně pro výkon určitého druhu profesí může být znalost veřejných záležitostí a problémů spjatých s veřejným sektorem výhodou, respektive náskokem před ostatními. Politici, zástupci zájmových skupin, novináři a koneckonců i sociální vědci si mohou zlepšit své mocenské, finanční a společenské postavení pravidelným využíváním svých znalostí veřejných záležitostí. Čas od času lze pomocí vzácné informace o veřejné politice učinit úspěšný obchod na burze a na jiných trzích. Přesto si dovolím tvrdit, že pro většinu občanů nepřináší studium veřejné politiky ani zvýšení osobního příjmu, ani jiné rozšíření životních šancí.

Současně však nedokonalá znalost, především věcných detailů veřejné politiky, vede k tomu, že zájmové skupiny fungují nesmírně účinně. Pokud by lidé byli v ideálním případě schopni získat a vstřebat veškeré důležité informace, nemohli by se lehce stát objekty kampaní a jiných forem přesvědčování. Dokonale informovaní občané by nepřipustili, aby lobbováním docházelo k dlouhodobé manipulaci s volenými zástupci; jako voliči by si ve volbách uměli přesně spočítat, kdy byly jejich zájmy jejich zastupitelem hájeny a kdy byly naopak zrazeny ve prospěch jiných zájmů. V reálném světě ale lobbující skupiny vymáhají kolektivní statky pro zvláštní okruh svých klientů a účinnost jejich snažení je dána nedokonalou znalostí občanů, zapříčiněnou faktem, že informace a kalkulace o kolektivních statcích jsou rovněž kolektivními statky.

Nezbývá než zopakovat, že zatímco přínosy spočívající v lepší znalosti charakteru a tvorby veřejných statků bývají rozptýleny v celé skupině či společnosti, náklady vložené do procesu poznávání musí nést jedinec sám. S vědomím této disproporce lze vysvětlit existenci dalších jevů. Vezměme si například média a jejich kritéria určující, o čem se bude psát či mluvit. Kdyby televize i noviny byly sledovány s účelem získat nejlepší povědomí o veřejných záležitostech, události malého veřejného významu by nebyly vůbec pokryty; na jejich místě by figurovaly přehledové, povětšinou kvantitativní analýzy problémů. V situaci, kdy jsou zprávy pro dominantní část populace pouze jednou z forem rozptýlení a zábavy, na pořadu dne budou spíše poutavé a překvapivé zprávy spojené s informacemi z oblasti běžných, většinových zájmů. Podobně si lze všimnout, že sexuálních skandálů veřejně činných osob v médiích vskutku není poskrovnu, zatímco složité souvislosti hospodářských politik a analýzy veřej-

¹⁹ Z pionýrských prací o voličích s omezenou informovaností stojí za zaznamenání klasické dílo Anthony Downse *Economic Theory of Democracy* (New York: Harper, 1957).

ných problémů se dočkají jen minimální pozornosti. Trendu se přizpůsobují i samotní politici tím, že ve snaze zaujmout se uchylují ke způsobům, které nijak nesouvisí s výkonem jejich práce. Extravagantní prohlášení radikálních skupin a jedinců, barvitě protestní pochody a divoké demonstrace urážející a ohrožující většinu veřejnosti se konají jen z důvodu získání pozornosti: tímto způsobem se do zpráv dostává část argumentace, která by jinak zůstala na okraji zájmu veřejnosti. I jiné nelegální aktivity slouží jako prostředky k získání vlivu na veřejné mínění: kupříkladu teroristické akty jsme si zvykli popisovat jako „nesmyslné“ – ovšem z hlediska získání pozornosti publika, které je jinak pochopitelně neinformované, se jedná o efektivní prostředek.

Pomocí zde uvedeného argumentu lze objasnit i zjevné paradoxy chování moderních demokratických zemí. Například daň z příjmu bývá ve všech hospodářsky vyspělých zemích progresivní; přitom daňové klíčky nejlépe využijí poplatníci náležící do nejbohatší části společnosti. Obě charakteristiky, jakkoli protichůdný mají dopad, lze připsat témuž demokratickému systému. Podle mého soudu jejich příčina tkví v tom, že progresivní rys daně z příjmu jednotlivců funguje v politice jako věc kontroverzní, tudíž i široce známá; úvahy populisty či politika hledajícího většinu se proto pohybují v rovině uvalení značného stupně progresu. Co se ale týče podrobností daňového práva, bývají podstatně méně známé, a proto spíše odrážejí zájmy malého počtu organizovaných (a vysokým příjmem disponujících) obyvatel. Jiným příkladem paradoxů jsou západní země, které vytvořily programy zdravotní péče (obdobně americkým programům Medicare a Medicaid) s cílem snížit náklady vynaložené na zdravotní péči pro nižší vrstvy. Na rozdíl od záměrů autorů se zrodil systém, který pouze zvyšuje zisky praktických lékařů a dalších poskytovatelů zdravotnických služeb. I v tomto případě lze nezamýšlené důsledky vysvětlit rozdílem mezi dobře viditelnými rysy systému a laikům skrytou implementací, cíleně ovlivněnou menšinou poskytovatelů zdravotní péče.

V souhrnu platí, že průměrný jedinec má stěžejní důvod zabývat se okolnostmi své politické volby. Nezřídka proto přispívá na projekty, pro jejichž podporu by se stěžejně dalo nalézt jakékoli odůvodnění. Logika kolektivního jednání popisovaná v této kapitole je přímočará, nebývá ovšem pro voliče zjevná, protože se o ni nikdy předtím nezajímali; kdyby tomu bylo jinak, pak by mé úvodní tvrzení nevyznělo provokativně a studenti by na ně nereagovali s počáteční nedůvěrou, hraničící se skepsí.²⁰ Dopady logiky kolektiv-

²⁰ Russelu Hardinovi vděčím za upozornění na důvody, proč můj argument bývá nepochopen. Co se týče rigorózní a prvotřídní analýzy celé problematiky kolektivní akce, doporučuji nahlédnout do Hardinovy knihy *Collective Action* (Baltimore: The Johns Hopkins University Press for Resources for the Future, 1982).

ní akce na tvorbu skupin byly sice již dříve častokrát rozpoznány, neznamená to však, že byly pochopeny a využity při praktickém rozhodování. Zvláště když jsou náklady na jednotlivé společné aktivity velmi malého řádu, stěží se někdo začne pít po tom, na co vlastně svým dílem přispívá. Jedinec zřídka-kdy zohlední snížení vlastního zisku dané tím, že se nechtěně stal drobným sponzorem nevyžádané aktivity. Uvedený případ se samozřejmě vztahuje i na situace, kdy velikost potenciálního dodatečného prospěchu je natolik malá, že není vhodné ani začínat se zkoumáním způsobů, jak ho dosáhnout.

Přes úvahy o nákladech a užitech se dostáváme k testovatelné hypotéze: dobrovolné příspěvky na kolektivní statky budou ve velkých skupinách přítomné v hojném počtu, pokud náklady nesené jednotlivcem zůstanou pod jeho rozlišovací schopností; *nebudou* se naopak objevovat v případech, kdy náklady jednotlivců dosahují nezanedbatelné výše. Řečeno jinak, jsou-li náklady potřebné k uskutečnění akce dostatečně malé, statek může být poskytnut. Není to ale nezbytně nutné. Rostou-li však náklady na jednotlivce, nejasnost se ztrácí, neboť pravděpodobnost, že statek bude poskytnut, rapidně klesá. Méně a méně lidí je ochotno zastavit se a podepsat petici ve prospěch věci, kterou jinak podporují, méně z nich je ochotno o věci diskutovat s ostatními a mnozí ztrácejí ochotu volit svého kandidáta či svoji stranu, ve jejichž programu figuruje nějaká oběť od občanů. Podobně nám tato hypotéza napovídá, že se málokdy setkáme s případem, kdy jednotlivci dají čistě dobrovolně a opakovaně velké částky na projekty přinášející užitek velké skupině lidí, jejímž jsou členy. Předtím, než se racionální jedinec odhodlá k tomu, aby čemusi obětoval velkou sumu peněz či velký díl svého času, posoudí, jakého výsledku svým činem dosáhne. Pokud se bude jednat o typického jedince ve velké skupině, je nasnadě, že jeho příspěvek pouze mírně zvýší objem společně sdíleného užitku. Zvýšení v drtivě většině případů nestojí ani za pokus. Teorie, kterou zde vypracovávám, pak tvrdí, že pravděpodobnost poskytnutí podobných příspěvků se bude snižovat s tím, jak se bude zvedat výše obětí či nákladů, jež budou v sázce.²¹

²¹ Naskýtá se ještě jedna úvaha, vedoucí podobným směrem. Vezměme si lidi, kteří mají potěšení z účasti na získávání kolektivních statků, nijak nepodobné tomu, jaké mají při spotřebě běžných statků. Spadají tak do kategorie podílnických altruistů (jež popisují v poznámce č. 7 v této kapitole). Jsou-li jejich náklady na kolektivní akci malé, nebudou dostatečnou překážkou jejich touhy podílet se na jejím organizování. Nutkání vyhovět morálnímu impulsu překoná překážky v podobě nutných nákladů, čímž se v podstatné míře zlepšují vyhlídky na úspěšnou realizaci akce. Nicméně se zmenšujícími se mezními mírami substituce, které popisují v poznámce č. 7, bude rozsah kolektivní akce s růstem nákladů více klesat.

V.

I tehdy, pokud příspěvky dosáhnou velké výše a plátcí začnou posuzovat, zda nemá smysl vyhnout se jejich placení, může jistá shoda okolností způsobit, že ke kolektivní akci dojde i bez selektivních podnětů. S tímto postupem se setkáváme u firem, které cítí, že mohou docílit mimořádného zisku, pokud společně podniknou určitou akci. Představme si dvě firmy stejné velikosti, tvořící drtivou většinu hermeticky uzavřeného odvětví, do něhož je zabráněno vstoupit konkurenci. Tradiční ekonomická poučka o zájmu firem na vyšší ceně výstupu zůstává netknutá; není pak s podivem, že průsečíkem zájmů obou firem je prosadit legislativu umožňující zvýšit ceny výrobku. Vyšší cena a příznivé zákony nejsou pro firmy ničím jiným než kolektivním statkem, přítomným v oligopolistickém, resp. duopolistickém odvětví. Každý z oligopolistů ví, že v případě úsilí o snížení objemu výstupu (kvůli žádoucímu zvýšení ceny) či při lobbování ve prospěch „vhodných“ zákonů obdrží přesně polovinu vzniklého dodatečného zisku. Protože podíl výnosů na nákladech může být velmi příznivý, firma na svá bedra vezme veškeré náklady akce, ačkoli získá jen zmíněnou polovinu výnosu. U početně velmi malých skupin proto výnosy jedné firmy mohou stačit na pokrytí celkových nákladů. Může proto dojít k jednostranné, předem dobře propočítané akci, vedoucí ku prospěchu výrobců v celém odvětví, bez toho, že by se na scéně objevily jakékoli dodatečné pobídky.

Čtá-li skupina pouze několik členů, je nasnadě, že firmy mezi sebou začnou smlouvat o rozdělení společných nákladů. Jelikož jednání jedné strany bude mít dopad na ostatní zúčastněné, strany se budou chovat strategicky a vezmou v potaz dopad svého rozhodnutí na rozhodování ostatních. Vzájemná závislost firem či osob ve skupině funguje jako jistý druh pobídky k tomu, aby všichni jednali ve společném zájmu. Kdyby vyjednávací náklady byly zanedbatelné, vyjednávání by trvalo až do chvíle, kdy se vyčerpají všechny příležitosti k zisku a dosáhlo by se skupinově-optimálního výstupu – v terminologii ekonomů by nastalo tzv. paretové optimum. Jednou z cest, jak by firmy zmíněné v předchozím příkladu dosáhly kýženého paretového optima, spočívá v uzavření dohody o rovném rozdělení nákladů, jedna ku jedné. V takovém případě by obě strany měly důvod využít všechny příležitosti ke společně výhodnému jednání; výsledkem by byla maximalizace celkových zisků. Ve skutečnosti však zúčastněné strany usilují v procesu vyjednávání o dosažení co největšího podílu z výnosu akce; neobdrží-li žádaný podíl ze zisku, pohrozí blokováním akce či kladením jiných obstrukcí. Proto vyjednávání nemusí nutně skončit v bodě optimálním pro celou skupinu; nemusí dokonce vůbec dojít k žádné společné aktivitě. Výsledkem této úvahy budiž závěr, jemuž se

podrobněji věnuji v jedné pasáži v *Logice*,²² totiž že relativně „malé“ skupiny nezřídka zahájí kolektivní akci i při absenci selektivních podnětů, neboť akteři očekávají, že jim do klína spadne nezanedbatelná část kolektivního statku. Ovšem ani za nejlepších podmínek není kolektivní akce jistá; mimo jiné díky tomu, že není předem jasné, jaké výsledky lze v konkrétních případech očekávat; nebývá ani možné předpokládat dopředu úspěšnost akce.

Přestože má celá záležitost řadu velmi složitých aspektů a i když výsledky nelze pokaždé jednoznačně určit, samotná podstata vztahu mezi velikostí skupiny a rozsahem kolektivní akce je až dětinsky prostá. Přesto je pro některé dospělé dodnes zahalena závojem tajemství. Vezměme si opět pro ukázkou dvě firmy, které se neshodly na koordinaci svých aktivit. Začne-li jedna z nich konat na vlastní pěst – prosazujíc tak společný prospěch obou – obdrží celou polovinu zisku. Má proto výrazný zájem jednat jednostranně. Současně s tím vznikne pozitivní externalita ve výši poloviny zisku, kterou obdrží zbytek skupiny; externalita není aktivní firmě kompenzována, a z toho důvodu její chování nedosáhne velikosti optimální pro celou skupinu.²³ Nyní si představme,

²² *Logika*, str. 5–65.

²³ Předpoklad, podle něhož si dvě firmy statku váží stejnou měrou, je z hlediska výkladu bezpochyby užitečný, s popisem reálné ekonomiky však nemá mnoho společného. Obecně platí, že si firmy cení statku odlišně; strana, která má větší ocenění, je pak v evidentní nevýhodě. Když více zainteresovaná strana poskytuje množství statku, které je optimální pro ni samotnou, pak ostatní mají důvod využít tohoto množství a sami nic neposkytovat. Opačně to ale neplatí – méně zainteresovaná skupiny se do aktivity jednostranně nepustí. Proto více zainteresovaná strana nese celou zátěž, vzniklou poskytováním statku, sama. (Tato firma se možná pokusí donutit ostatní ke sdílení nákladů; během jednání je ovšem znevýhodněna, neboť může ztratit více než protistrana, se kterou jedná.) Kompletní analýza pravděpodobnosti kolektivní akce musí zvážit relativní velikosti ocenění statku všech stran a zároveň i početnost skupin. Odkazují tímto na další poznámku, v níž je popsána situace „vykořisťování velkých malými hráči“ a kde zmiňují i jiné důsledky různého ohodnocení kolektivních statků. Nenastane-li krajní řešení v podobě jednostranné akce jediné firmy a přitom současně dojde k tomu, že obě firmy poskytnou objem statku daný Cournotovými podmínkami, pak se objeví tendence k tomu, aby obě dosáhly stejné velikosti. Přibliží se tím předpokladům zvoleným v textu (připomínám, že stejná velikost byla vybrána výlučně z důvodu ilustrace). Proč je tomu tak? Předpokládejme, že obě firmy musí platit stejnou cenu za každou jednotku veřejného statku a že mají identické produkční funkce soukromých statků. Jak je dáno definicí čistého kolektivního statku, obdrží vždy stejnou velikost kolektivního statku; následkem toho platí, že mohou dosáhnout Cournotovy rovnováhy pouze tehdy, mají-li jejich izokvanty v daném bodě stejný sklon. Izokvanty výstupu definované kombinacemi soukromého a veřejného

že by se objevila třetí firma o stejné velikosti. Externalita by dosáhla dvou třetin a firma by za svůj čin podniknutý v zájmu celé skupiny získala už jen třetinou odměnu. Když se dostaneme ke skupinám o tisících a více členech, zisk klesá pod rozlišovací úroveň – jako pobídka prakticky ztrácí na významu.

Předchozí příklad firem stejné velikosti je sice netypický, vede ale k obecnému, intuitivně zřejmému závěru: *čím více jednotlivců nebo firem může získat z kolektivního statku, tím menší podíl zisku z aktivity obdrží firma (či jednotlivec), která by aktivitu podnikla osamoceně. V případě neexistence selektivních podnětů proto s růstem počtu členů skupiny klesá motivace pro skupinovou akci. Větší skupiny jsou méně schopné jednat ve společném zájmu než skupiny malé.* S každým novým členem skupiny se nutně sníží podíl ostatních na zisku, což platí bez ohledu na množství kolektivního statku ve skupině.

statku musí mít v každé z firem stejný sklon. Ze mnou zvolených identických produkčních funkcí a z předpokladu o stejných cenách výrobních faktorů vychází, že obě firmy musí produkovat stejný výstup, čili musí mít stejnou tržní váhu.

Ke stejné pozoruhodnému výsledku dospějeme analýzou více spotřebitelů sdílejících kolektivní statek. Zde může nastat pouze jedna ze dvou možností – buď spotřebitel s vyšším oceněním statku na sebe vezme roli nositele veškerých nákladů, anebo spotřebitelé docílí rovnosti příjmů. Obdrží-li totiž všichni spotřebitelé stejné množství veřejného statku (což je identické definici čistého veřejného statku), budou v Cournotově rovnováze pokračovat v nákupu do momentu, kdy mají stejnou mezní míru substituce mezi soukromým a veřejným statkem. Za předpokladu stejných užitkových funkcí a cen povede rovnost mezních měr substituce k rovnosti příjmů. Kromě případu, kdy oba jednotlivci mají stejné příjmy již na samém počátku, je vykořisťování jednoho druhým nevyhnutelné. Pro bohatšího z dvojice se naskytá možnost pokrýt celé náklady sám; zbývající možnost (při neexistenci vnějšího zásahu) je, že veřejný statek bude natolik cenný, že jeho nákupy chudším spotřebitelem budou mít v prvních několika obdobích natolik obrovský důchodový efekt, že se tímto dostane na stejnou úroveň blahobytu jako jeho bohatší protějšek a oba budou v rovnováze nakupovat stejné množství statku. S potěšením připouštím, že mi v tomto tématu napomohla podrobná diskuse s Martinem McGuirem. Zajímavý a stimulující argument, postupující podobným směrem, se nalézá v článku Ronalda Jeremiase a Asghara Zardkoohi, „Distributional Implications of Independent Adjustment in an Economy with Public Goods”, *Economic Inquiry* 14 (červen 1976), str. 305–308 – v některých částech se ovšem podle mého soudu autoři mýlí.

V *Logice* se touto myšlenkou zabírám v pasáži, jejíž menší část replikuji v poznámce pod čarou.²⁴ Celistvější argument ozeřím, proč předpoklad identické velikosti firem není pro platnost závěru nepostradatelný (použil jsem jej pouze s tím účelem, abych rychle a intuitivně uvedl čtenáře do problému). Rozdíly ve velikosti, resp. v ochotě platit za dodatečný kolektivní statek, jsou velice významné a zvládnou vysvětlit natolik zdánlivě nepochopitelné jevy, jakými je „vykořisťování velkých malými“,²⁵ nejsou však na tomto místě pro hlavní linii argumentu nepostradatelné.

²⁴ Celkový náklad na kolektivní statek C je funkcí úrovně poskytnutého statku T , tzn. $C=f(T)$. Hodnota statku pro skupinu V_g závisí nejenom na T , nýbrž i na velikosti skupiny S_g . Hodnota statku pro jednotlivce i čítá V_i , přičemž podíl z hodnoty pro skupinu F_i lze vyjádřit podílem V_i/V_g . Proto také $V_i=F_iV_g=F_iS_gT$. Čistý zisk A_i , který získá jednotlivce i , když si koupí daný objem kolektivního statku, bude roven rozdílu výnosů a nákladů, tj. $A_i=V_i-C$. Rozdíl se mění s úrovní T , které obdrží za své výdaje, takže

$$dA_i/dT=dV_i/dT-dC/dT.$$

V maximu $dA_i/dT=0$. Protože $V_i=F_iS_gT$ a F_i a S_g jsou konstanty,

$$\begin{aligned} d(F_iS_gT)/dT-dC/dT &= 0 \\ F_iS_g-dC/dT &= 0, \end{aligned}$$

čímž je dán objem statků, který by si jednotlivce nakoupil jen ze svého podnětu. Výsledek má svoji intuitivní interpretaci. Jelikož optimum je dáno rovností

$$dA_i/dT=dV_i/dT-dC/dT=0,$$

a protože $dV_i/dT=F_i(dV_g/dT)$,

$$\begin{aligned} F_i(dV_g/dT)-dC/dT &= 0, \\ F_i(dV_g/dT) &= dC/dT. \end{aligned}$$

Proto se optimální objem kolektivního statku pro jednotlivce objeví tehdy, pokud míra zisku skupiny (dV_g/dT) převyšuje míru růstu nákladů (dC/dT) stejným násobkem, jakým skupinový zisk převyšuje zisk jednotlivce ($1/F_i=V_g/V_i$). Jinými slovy řečeno, čím je menší F_i , tím méně získává jednotlivce, a F_i se snižuje se vstupem dalších jedinců, kteří skupinu činí větší.

²⁵ *Logika*, str. 29–31, dále článek můj a Richarda Zeckhausera „An Economic Theory of Alliances“, *Review of Economics and Statistics* 47 (August 1966), str. 266–279, a také můj úvod ke knize editované Toddem Sandlerem *The Theory and Structure of International Political Economy* (Boulder, Colorado: Westview Press, 1980), str. 3–16.

Rozšíření skupiny má za důsledek, že pro dosažení skupinově optimálního objemu kolektivního statku bude nutné do vyjednávání zapojit větší počet lidí. Větší počet účastníků dohod zvýší zároveň náklady na jednání. Realita všedního dne a i logika problému ale napovídají, že v rozsáhlých skupinách se jednání nezúčastní všichni členové.²⁶ Dosažení skupinově optimálního množství statku proto bude dražší a zároveň i méně pravděpodobné. Menší skupiny, v nichž lze využít společenské podněty, se proto snadněji zorganizují než skupiny velké. Vysokou míru organizovanosti sice můžeme nalézt i v případech větších skupin, avšak pouze tehdy, když sestávají z menšího počtu malých skupin.

Důsledky mého argumentu se ozřejmí, porovnáme-li chování různě početných skupin, které by kolektivní akcí mohly dosáhnout identického čistého zisku. Představme si nejprve milion jednotlivců, kteří mohou získat po tisíci dolarech, celkem miliardu dolarů. Řekněme, že celkové náklady na akci dosahují jednoho sta milionu dolarů. Nebudou-li k dispozici selektivní podněty, pak si dovolím klidně vsadit celý honorář za tuto knihu na to, že ke kolektivní akci nedojde. Ponechejme nyní dvě základní proměnné – celkový zisk i celkové náklady – nezměněny. Předpokládejme ale, že zisk se bude dělit mezi pět velkých korporací, případně mezi pět politických jednotek (např. měst). Zisk jedné firmy (města) bude roven dvěma stům milionům dolarů. Ani v tomto případě není kolektivní akce zcela jistá, protože každý účastník má zájem uvalit náklady na ostatní v očekávání, že mu statek bude poskytnut zcela zadarmo. Objeví se zpoždění způsobené vyjednáváním; přesto nakonec k akci s velkou pravděpodobností dojde. Při jednostranné akci totiž i iniciátor dosáhne čistého zisku (100 milionů dolarů) a při nízkých vyjednávacích nákladech přinejmenším část skupiny dříve nebo později dosáhne dohody o dělbě nákladů. Svévole stanovená čísla na tomto místě pouze demonstrují, jak mohou vypadat reálné situace; propastného rozdílu mezi počtem členů

²⁶ Strategické interakce nebudeme pozorovat mj. v dokonale konkurenčních odvětvích. V těchto případech nikdo z aktérů neshledává, že by jeho volba závisela na rozhodnutí ostatních v odvětví, v důsledku čehož není důvodu k vzájemnému vyjednávání. Teprve dostatečně velká podskupina, mající potenciál získat pro sebe kolektivní statek, by začala jednat s ostatními. Nyní ale vedeme úvahu týkající se velmi početných skupin, kde by velikost podskupiny musela být natolik obrovská, že by kolektivní statek vyjednávající organizace nemohl být dosažen jinak než pomocí selektivních podnětů. Není-li můj závěr příliš srozumitelný, mohu totéž říci i jiným způsobem: vyjednávací náklady na vytvoření samotné podskupiny jsou nesmírně vysoké, jsou tzv. prohibitivní. Zvýšení vyjednávacích nákladů při růstu skupiny tudíž není nutno brát v potaz. Pokud se někdo domnívá, že je nutné zaměřit se hlavně na problém vyjednávacích nákladů a na strategickou interakci ve velkých skupinách, nemíří vůbec k jádru pudla.

v prvním a druhém případě jsem použil pochopitelně výlučně z instruktivních důvodů.

Dopad logiky kolektivní akce závisí z principu na velikosti oblasti, v níž kartely a zájmové skupiny vyvíjejí tlak. Jiného výsledku se lze nadít ve městě a jiného na celostátní úrovni. Ve městě může být starosta ovlivněn poměrně malým počtem signatářů petice, případně podporou ve výši pouhých několika tisíců dolarů. Podobně platí, že když určité odvětví ve svých rukou drží hrstka firem a je-li město odděleno od dalších trhů, pak stačí pouze několik firem k uzavření dohody. Ve velké zemi, kde objem zdrojů vynaložených na ovlivnění vlády je nesrovnatelně vyššího řádu a kde firmy nedosahují gigantických rozměrů, je ale k účinné spolupráci nutné získat podporu velkého počtu subjektů. Předpokládáme, že milion jedinců, které si vypůjčíme z předchozího příkladu, se rozptýlí ve sto tisíce městech, tj. že každé město obsahuje pouze deset takových lidí. Náklady i výnosy nechme konstantní. Výsledkem bude, že v jednotlivých městech nebude vybírání příspěvku natolik absurdním nápadem, jako tomu bylo v prvním případě – deset lidí se snadněji složí na tisíc dolarů, očekávají-li, že nazpět dostanou desetinásobek. Při rozdělení skupiny do malých podskupin proto lze očekávat větší rozsah kolektivní akce než u podskupin o velkém počtu.

Rozdíly v intenzitě preferencí vytvářejí třetí typ situace, ilustrující důsledky logiky kolektivního rozhodování. Skupinka fanatiků odhodlaných získat společný statek realizuje akci mnohem spíše než velký počet pouze mírně zaujatých lidí. V souhrnu přitom právě druhá skupina může být ochotna přinést celkově vyšší oběti. Představme si například na jedné straně dvacet pět osob, které si kolektivního statku cení částkou jednoho tisíce dolarů, a na druhé straně pět tisíc lidí hodnotících statek pěti dolary. Přestože jsou obě skupiny ochotny za statek zaplatit stejnou částku, s kolektivní akcí se pravděpodobněji setkáme v prvním případě. Historie potvrzuje tuto úvahu – uvědomme si, jakého historického významu se dočkala řada malých skupinek sestávajících z odhodlaných a hluboce zainteresovaných členů.

VI.

Hlavní teze kapitoly nás postupně vede k závěru, že skupiny s přístupem k selektivním podnětům budou akceschopnější než skupiny bez podobných podnětů; dále dokazuje, že menší skupiny budou pravděpodobněji schopny vzájemné koordinace než rozsáhlé skupiny. V empirické části *Logiky* se snažím čtenáře přesvědčit, že obě předpovědi platí pro Spojené státy. Aby se mohlo tvrdit s jistotou, že argument odpovídá případům jiných zemí, nezbyvá než podniknout další studie. Přinejmenším co se týče nejvýraznějších organizačních rysů v jiných zemích, neobjevil jsem do této chvíle žádnou odchylku, kterou by nebylo možné

pomocí mé teorie vysvětlit. V žádné z větších zemí se neukázalo, že by velké skupiny nedisponující selektivními podněty byly schopny soustředit se do jedné organizace. Masy spotřebitelů se vskutku nescházejí ve spotřebitelských organizacích, miliony daňových poplatníků nezakládají organizace daňového odporu, skupiny nejchudších lidí nevstupují do spolků pro chudé a mnohdy ani výrazná část nezaměstnaných nemá své zástupce, kteří by pro ně mohli něco podniknout. Všechny uvedené skupiny jsou natolik rozptýlené, že jakékoli donucení podniknuté nevládní organizací by bylo neproveditelné; v tomto se dramaticky liší například od dělníků ve velkých továrnách či dolech. Nezdá se ani, že by ony skupiny měly přístup k nějakému zdroji kladných podnětů, které by podněcovaly jednotlivce k jednání ve společném zájmu s ostatními.²⁷

Naopak ve společensky prestižních skupinách sestávajících z omezeného počtu vzdělaných odborníků je organizovanost enormně vysoká. Možnost vnitřně se organizovat posiluje kromě výše uvedených důvodů i další faktor – náchylnost věřit tvrzení, že právě profesní organizace má určovat, kdo je dostatečně kvalifikovaný k provádění profese. Organizace tímto získává kontrolu nad odvětvím, neboť disponuje rozhodujícím selektivním podnětem, jímž je v poslední instanci zákaz vykonávání profese. V různých zemích podobně vidáme, jak se vytvářejí sdružení velkých firem pouze k tomu účelu, aby mohla provádět jistou formu koluzivního chování. Obdobně dochází k vytváření kooperativních sítí obchodníků a výrobců ve městech a malých společenstvích.

²⁷ Skupina může zahrnovat téměř celou populaci, a přesto (nebo právě proto) shledáváme, že není schopna vytvořit jakoukoli významnou organizaci. Nejlépe to lze pozorovat v případech ochrany životního prostředí. Radikální „ekologové“ sice tvoří úzkou a omezenou menšinu, přesto takřka o každém občanovi lze říci, že má určitý zájem na zdravém životním prostředí. Výzkumy veřejného mínění ve Spojených státech naznačují, že desítky milionů Američanů se domnívají, že životnímu prostředí by se mělo věnovat více pozornosti. Ke konci 60. let a začátkem let sedmdesátých byla ekologie v módě. Přes svoji popularitu, přes zvláštní poštovní tarify a přes jiné úlevy pro neziskové organizace poměrně málo lidí platilo příspěvky ekologickým organizacím. V hlavních amerických organizacích zaměřených na ochranu životního prostředí se množství členů pohybuje v řádu desítek či stovek tisíc, což na poměry Spojených států není velký počet. Navíc ve velké většině z nich svoji roli hrají selektivní podněty – například v Audubonské společnosti (Audubon Society), zabývající se ochranou ptactva, jsou lákadlem pro členy výrobky pro pozorovatele ptáků. Nejméně 50 milionů Američanů požaduje zdravější prostředí, přesto v průměru pouhé jedno procento z nich zaplatí příspěvek nějaké organizaci, která se o lepší prostředí zasazuje. Podily praktických lékařů v Americkém lékařském sdružení (American Medical Association), pracovníků automobilového průmyslu v odborech (United Automobile Workers), farmářů v Úřadu pro farmáře (Farm Bureau) nebo konečkonců i výrobců v různých průmyslových sdruženích jsou přitom nesrovnatelně vyšší.

Z mé teorie vyplývá, že některé skupiny se neorganizují a nejsou sebeorganizace schopny. Nicméně napříč různými společnostmi a historickými obdobími se setkáváme s výraznými rozdíly v tom, jak se organizují ty skupiny, které se organizovat *mohou*. Což je, jak dále ukážu, věcí zásadního významu. Pozornost proto nyní upřeme na rozdíly v organizovanosti zájmových skupin v jednotlivých zemích.

3. DŮSLEDKY TEORIE

Přestože určité teoretické závěry byly uvedeny již v předchozí kapitole, jednalo se o důsledky vyvozené čistě z logiky teorie. Propojíme-li naši teorii s jinými koncepty, zejména s běžně uznávanými poznatky ekonomie, a přidáme-li k nim reálná fakta, obdržíme řadu dalších teoretických důsledků. Díky těmto tezím, získaným kombinací teorie, logiky a pozorování skutečnosti, budeme s to posoudit, jaké jevy lze očekávat v konkrétních společnostech v rozličných historických obdobích. Platnost těchto vývodů bude záviset především na tom, zda se pečlivě budovaná teorie nemýlí již ve svých základech.

Platnost či neplatnost nově vyplynuvších argumentů bude záviset vedle správnosti předchozího i na všem, co nyní bude přidáno. Naštěstí drtivá většina ekonomických tezí, jak s nimi pracuji v této kapitole, se velmi dobře zabydlela v ekonomické teorii. Dostalo se jim širokého uznání, neboť byly již nespočetněkrát otestovány pomocí mikroekonomických studií firem, spotřebitelů a odvětví. Ze strany laiků mnohdy slyším, že když se na něco zeptají tří ekonomů, dostanou čtyři odpovědi; jinými slovy, že se ekonomové prakticky na ničem neshodnou. Ve skutečnosti je však velká část ekonomie přijatelná pro takřka všechny ekonomy, kteří sdílejí rozvinutý ekonomický aparát, bez ohledu na to, zda jsou keynesiánsky či monetaristicky orientováni. K takto definovanému jádru ekonomie přidávám ingredienci v podobě neocenitelného „schumpeterovského“ pohledu na inovace a na podnikání; i tento koncept, ač méně přístupný formalizaci, je široce přijímán. K tomu drobně rozpracovávám a následně využívám teorii analyzující vstup firem do odvětví s mimořádnými zisky.

Bohužel platí, že dokud není probrán hlavní, mírně abstraktní argument kapitoly, nelze předvést, jak se teoretické závěry vztahují ke konkrétním pro-

blémům určitých zemí. Zbytek knihy by totiž sám o sobě k vysvětlení nestačil. Bohužel povrchní pozorovatelé považují jakékoli logické argumenty, které se skutečnosti týkají pouze nepřímě, za nevýznamné. Očekávám tak, že i moji čtenáři si budou klást pro mne již běžnou otázku, nakolik že mají abstraktní argumenty této a předchozí kapitoly praktický význam. Tvrdím, a v tomto můj názor patrně nezbudí nesouhlas, že pokud je jistý teoretický argument veskrze správný a pravdivý, pak má obrovský význam pro praktický ekonomický a politický život. Ověření pravdivosti obecné teorie se vskutku musí věnovat adekvátní prostor.

První ze závěrů učiněných na přítomné úrovni analýzy má co do činění s otázkou, zda ve společnosti lze dosáhnout racionálního (efektivního) hospodářství cestou vyjednávání organizovaných skupin. V předchozí kapitole jsem zdůraznil obecně platný princip, podle něhož malé skupiny jednotlivců či firem mají motiv pokračovat v jednání až do hypotetického bodu, v němž dosáhnou maximálních celkových výnosů. Není ovšem jisté, zda k vyjednávání vůbec dojde, a to dokonce ani v malé skupině. Ještě spornější je představa, že dojde k dosažení úplného kolektivního maxima, které je znakem skupinového optima. Přesto lze možnost vyjednávání předpokládat s významnou pravděpodobností. Platí-li dále, že se vyjednávání zúčastní všechny důležité skupiny, pak výsledek bude do jisté míry spravedlivý. Mohou tedy společnosti dosahovat efektivních výsledků pomocí detailního vyjednávání společenských skupin?

Jestliže se druhá kapitola se svojí veškerou logikou nemýlí, pak lze zcela jistě vyloučit, že by někdy existovala společnost schopná dosáhnout efektivitu skrz úplný vyjednávací proces. Při dokazování se zaměříme na rozptýlené a početné společenské skupiny: spotřebitele, daňové poplatníky, nezaměstnané a chudé. Žádná ze jmenovaných skupin nedisponuje selektivními podněty ani nízkým počtem členů nutným pro schopnost vnitřně se zorganizovat. Ovšem v zájmu každé ze skupin bezpochyby je, aby se zorganizovala a zvýšila zisky svých členů všemi dostupnými prostředky. Do repertoáru svých možností může organizace zahrnout politiky, jež by zdaleka nebyly efektivní pro společnost jako celek, nýbrž by přinesly prospěch výlučně oné organizované skupině. Náklady těchto politik by nerovnoměrně dopadly na bedra neorganizovaných skupin. (V jazyce teorie her společnost nedosáhne paretové alokace, protože skupiny, které nejsou schopny dostát svým zájmům, nemohou účinně zabránit aktivitám, které je poškozují, a nejsou ani s to vyjednat vzájemně výhodné dohody s ostatními skupinami.) Stojí-li proto určité skupiny mimo prostor vyjednávání, není důvodu se domnívat, že sjednané výsledky budou odkazovat k nějaké představě spravedlnosti; platit bude spíše pravý opak. Není dokonce vyloučené, že náklady na vyjednávání a pomalé rozho-

dovací procesy způsobí situaci, kdy společnost, v níž se rozhodnutí činí skupinovým vyjednáváním, nebude efektivní za vůbec žádných okolností. První důsledek zde rozvíjeného logického argumentu proto zní následovně:

1. V žádné zemi se zájmové skupiny nezorganizují tak, aby byly stejně silné. Vyjednávání všech skupin proto obecně nevede k dosažení optimální produkce.

Objeví-li někdo zemi, v níž se zájmové skupiny zorganizují za všech okolností symetricky, pak dokáže, že hlavní myšlenka knihy je omylem a že si tato kniha zaslouží skončit v propadlišti dějin společenskovědních teorií.

II.

Druhý teoretický důsledek se týká tvorby zájmových skupin v čase. V předchozí kapitole se ukázalo, že rozhodování ve skupině je veskrze problematické. K tomu navíc existují počáteční náklady, které je nutné vynaložit pro založení nové organizace či pro ustanovení nové podoby spolupráce. Zahrnují nutnost překonání obav z neznámého či odporu vůči nejasnému. Machiavelli, ač v jiném kontextu, uvádí: „Není nic obtížnějšího, nejistějšího a nebezpečnějšího než podnitit k novému uspořádání věcí... Člověk je ze své povahy nedůvěřivý, nikdy plně nevěří novým věcem, dokud si je neověří pomocí vlastní zkušenosti.“²⁸ Proto i skupiny, jež mají potenciál „jít si na ruku“, ať už z důvodu malého členstva, anebo s pomocí selektivních podnětů, se nezorganizují, dokud nenastanou příhodné vnější podmínky. V malých skupinách se dále objevují obtíže spojené s vypracováním dohody o kolektivní akci: každá ze zúčastněných stran chce vynaložit co nejmenší náklady, a proto při vyjednávání oddaluje dohodu, očekávajíc zlepšení svého stavu. Činit tak může po nekonečně dlouhou dobu. Některé kolektivní akce dostupné v malých skupinách budou proto trpět nezanedbatelným vyjednávacím zpožděním.

V rozsáhlejších skupinách, kde ke společným aktivitám dochází výlučně skrz selektivní podněty, musejí být překonány daleko větší překážky. Má-li být selektivním podnětem násilí, pak musí být vytvořena a na uzdě držena síla konající nátlak; lidé ale ze zřejmých důvodů nestojí o donucování, a proto zde hrozí nebezpečí ztráty motivace. Moment zrodu skupiny proto nejlépe provází kombinace příznivých okolností a silného vedení. Skvělým příkladem budiž kariéra amerického odborového předáka Jimmyho Hoffy, zprvu

²⁸ Niccolò Machiavelli, *The Prince* (Vladař), anglický překlad George Bull (Baltimore: Penguin Books, 1961), str. 51.

dělníka v detroitském skladišti. Jednoho horkého letního dne přišla do skladiště obrovská dodávka jahod, které se rychle kazí. Mladý Hoffa se chopil příležitosti a své souputníky postupně přesvědčoval, až se mu podařilo přimět je ke stávce. Zaměstnavateli došlo, že pro něj bude lepší neztratit celý náklad jahod, a Hoffovy požadavky nakonec, i když se zaťatými zuby, musel přijmout. Okolnosti však jindy nebývají natolik příznivé; schopní, odvážní a tak trochu od přírody prohnání vůdci nebývají vždy k máni, o odborových talentech na úsvitu kariéry ani nemluvě.

Ani přítomnost kýžených společenských podnětů v podobě nátlaku a odměn nevede k bezproblémovému provedení kolektivní akce. Zahájení doprovázejí zpoždění z nutnosti dohodnout se na jejím provedení. Nejsnáze dojde ke kolektivní akci v případech již existující skupiny. I zde ale musí účastníci na konci inkasovat zisk, protože jinak by nebyli svolní k tomu, aby nesli náklady na uskutečnění akce. V případech, kdy je nutné vytvořit zcela novou síť kontaktů a vazeb, stojí nicméně organizátoři před mnohem obtížnějším a časově náročnějším úkolem. Příklad farmářských organizací ve Spojených státech na konci 19. století (např. organizace Grange) potvrzuje, o jaký rozdíl se může jednat. Koordinace činnosti od sebe velmi vzdálených farem na rozlehlém, nově osídleném území byla sice možná a uskutečňovala se, vytrhnutí členů z jiných funkčních společenských vazeb bylo ale mnohem komplikovanější. I při mimořádném úsilí a dovednostech zabírá přesvědčování a lákání nových členů někdy až neúnosně dlouhou dobu.

Selektivní podněty materiální povahy bývají k dispozici, pokud vůbec někdy, tak až poté, co vývoj organizace pokročí do jistého stadia. Najít příjem, jenž by financoval přesvědčování ostatních, bývá víceméně dílem náhody – v tom není rozdíl od „podnikání“ v jakémkoli oboru. I v běžném podnikání může vytvoření skupiny dospět jak ke krachu, tak k náhlé prosperitě.

Stejně jako podnikatel, který byl požehnán nálezem nevysychajícího zdroje finančního příjmu, i organizátor úspěšné kolektivní akce koncentruje zisk do vlastních rukou, spíše než by rozšiřoval její působnost. Ačkoli v dlouhodobé perspektivě se finanční příjem nějakým způsobem váže na kolektivní akci, čímž ona samotná tvoří jeho zdroj (například po úspěšném lobbování vede vládní ochrana ke zvýšení zisku), k dlouhodobému úspěchu je nutná i organizovanost na vysokém stupni spjatá s loajalitou členů. Obojí nelze brát jako samozřejmost. Finančního zisku lze dosáhnout až s odstupem času a povětšinou jen díky mimořádně kvalitnímu a odvážnému vedení.

Nesčetně příkladů z historie i současnosti ukazuje, že kolektivní akce zabeře nezanedbatelný časový úsek. Pomineme-li prvotní pokusy dělníků, za první udržitelné odbory v moderní podobě lze považovat až *Sdruženou společnost inženýrů Velké Británie*, která vznikla v roce 1851, takřka sto let po zahájení

průmyslové revoluce. Dělnické odborové organizace sice musely překonávat překážky v podobě represivního zákonodárství, přesto je k podivu, že se odbory v Británii staly masovým jevem až v dekáдах předcházejících první světové válce. V jiných zemích docházelo k ještě delším prodlevám. Ačkoli Spojené státy druhé poloviny 19. století zaznamenaly vznik významného počtu odborových organizací, k nejprudšímu růstu členství došlo až mezi lety 1937–1945, dlouho poté, co země získala průmyslovou podobu, která odborům nejvíce svědčí. V jedné publikaci o odborovém hnutí ve Francii zaměřené na jednotlivá odvětví francouzského průmyslu se tvrdí, že existuje „zpoždění mezi vznikem odvětví a momentem, kdy dělníci využijí výhod společného organizovaného postupu“.²⁹ Sdružení farmářů potřebovala dokonce ještě více času – např. ve Spojených státech se zemědělci dočkali stabilní organizace až s poválečným vytvořením *Úřadu pro farmáře*, státem financovanou agenturou s funkcí připomínající ministerstvo zemědělství. Několik generací amerických farmářů, počítáme-li je od doby vzniku USA, se muselo obejít bez své zájmové organizace. Podobných příkladů v jiných zemích a jiných oborech lidské činnosti nalezneme bezpočet.

Druhou stranu mince tvoří schopnost organizace přežít i po ukončení hlavního smyslu své činnosti. Poté, co si organizace zajistí dostatečné množství selektivních podnětů, může přetrvat i bez ohledu na to, že se cíl přežil, nebo že byl dokonce zcela splněn. Sociolog Max Weber kdysi správně poznamenal,³⁰ že vůdce, který existenčně závisí na provozu organizace, se snaží udržet ji v chodu i poté, co původní účel zanikl; společnost kočích převezme pod svou ochranu řidiče nákladních automobilů, veteráni jedné války jsou doplnění a nahrazení veterány jiné války atd. Selektivní podněty jsou zdrojem nesmrtnosti organizací, jejich elixírem mládí. Organizace, těžce a pomalu se rodící, pomalu a těžce také skonávají a jejich definitivní odchod ze scény přichází až s velkou společenskou změnou.³¹

Příznivé podmínky vedou k tomu, že ve stabilních společnostech pozorujeme, jak se zájmové organizace s plynutím času rozmnožují. (Dalšími faktory rozvoje zájmových skupin budou ústavní a právní překážky jejich vzniku, případně změny veřejné politiky snižující účinnost lobbování.) Čím více času nerušeně plyne, tím více skupin se dostane do organizačně příznivé situace a pravděpodobněji využije výhod kolektivního či sjednaného postupu. Uváží-

²⁹ Edward Shorter a Charles Tilly, *Strikes in France, 1830–1968* (London and New York: Cambridge University Press, 1974), str. 154–155.

³⁰ Max Weber, *Theory of Social and Economic Organization*, anglický překlad Talcott Parsons a A. M. Henderson, ed. Talcott Parsons (New York: Oxford University Press, 1947), str. 318.

³¹ Za tuto tezi ve výrazné míře vděčím Peteru Murrellovi.

me-li k tomu „nesmrtelnost“ organizací disponujících selektivními podněty, dojdeme k závěru, že:

2. Ve stabilních společnostech bez pohybující se vnitřní hranice³² se v průběhu času zvyšuje počet organizací provádějících kolektivní volbu a jednajících ve vzájemné shodě.

III.

Nejvíce se selskému rozumu přičí následující třetí závěr, zvláště když se jeho plného objasnění čtenář dočká až o něco později. Ke tvrzení lze dospět poměrně jednoduše: víme, že oligopolisté a malé skupiny se spojí dříve a s větší pravděpodobností, než totéž učiní skupiny velké. Přepočítáme-li moc skupiny na osobu (per capita), menší skupiny budou mít v podílu na člena daleko větší kartelovou moc a schopnost lobbování než rozsáhlé a komplikované organizace. Ve společnostech, kde období klidu a stability trvá jen krátce, nerovnováha bije do očí ještě více. Odtud platí, že:

3. Členové „malých“ skupin mají nadprůměrnou schopnost zorganizovat se ve prospěch společných zájmů. Jejich výhoda se časem snižuje, nikdy však nezanikne, ani ve zcela stabilizovaných společnostech.

Pro čtenáře bude veskrze užitečné podrobit uvedený závěr skeptickému zkoumání, k čemuž se dostávám v další části knihy.

IV.

Skupinové akce mohou nabývat různých podob a rozličného rozsahu. Zůstává otázkou, zda jejich dopad na efektivitu a růst společnosti bude vždy stejný. Za normálních podmínek se zdá logické, že každá organizace, ať malá či velká, má důvod přispívat k hospodářskému růstu a k ekonomické prosperitě. Bez ohledu na druh statku či služby, kterou skupina na trzích prodává, se jí přece všeobecný blahobyt vyplácí; s ním roste poptávka po všech komoditách,

³² Význam a použití termínu „pohybující se vnitřní hranice“ vysvětlím v následující kapitole.

s řídkou výjimkou tzv. podřadných statků.³³ Čím výkonnější společnost, tím dostupnější budou rozvinuté technologie a nižší cena základních produktů. Na první pohled lze tvrdit, že organizace pomáhají svým členům zejména tím, že přispívají k vylepšení podmínek obecného rozvoje.

Nicméně pravý opak je pravdou. S výjimkou zvláštního případu, o němž pojednám níže, spočívá hlavní způsob pomoci členům organizace jen a jen v uzmutí většího dílu ze společného koláče, z většího podílu na dostupném produktu ve společnosti. Obecně, jak potvrzuje naše dětská zkušenost, lze zvýšit porci koláče jen dvěma způsoby – buď necháme upéct větší koláč, nebo si na úkor ostatních ukrojíme větší díl. Podle naší intuice bude druhá možnost zvolena v mnohem vyšším počtu případů. Nehledě na intuici, jaká je přesná příčina?

Pro organizaci je nákladné uvádět do reality praktiky, které by zvýšily výkonnost ostatních, resp. celé společnosti. Představme si zájmovou skupinu usilující o vyrovnání sazeb daně z příjmu uvalených na různé zdroje příjmu. Cíl skupiny by přispěl mnohým, snížily by se tím hospodářské ztráty vznikající uvalením daně. Náklady na lobbování by ovšem nesli pouze aktivní iniciátoři změny, nikoli všichni, jichž by se prosazení návrhu týkalo. Organizovaná skupina, kterou máme na zřeteli, by tvořila pouze zanedbatelnou část populace – koncentrovala by na sebe náklady, zatímco přínosy by byly rozptýleny mezi ostatní. Odsud je jasné, že k lobbování nedojde, protože ani když akce bude mít jistou vyhlídku na úspěch, aktérům se nevrátí jimi vynaložené náklady. Skupiny jsou jednoduše příliš malé na to, aby se mohly starat o společný zájem celé populace. Například typické podnikatelské sdružení v průmyslu zastupuje jen několik firem, které i přes svoji mohutnost znamenají toliko zlomek produktivních zdrojů v celé společnosti; decentralizované odbory sice v sobě soustřeďují desítky tisíc členů, i tak jde jen o drobet ve srovnání s celou populací (případ centralizovaných odborů je rozebrán níže).

Předpokládejme čistě pro ilustraci, že organizace zastupující dělníky (popřípadě podniky) kontroluje jedno procento výdělečného potenciálu v zemi. Podnikne-li kampaň ústící ve zvýšení efektivity celé společnosti, její členové ze vzniklého zisku obdrží právě jedno procento. Ke kampani dojde pouze tehdy, bude-li celkový zisk stokrát či vícekrát přesahovat náklady – v případě menšího zisku bude pro průměrného člena organizace aktivita prodělečná. (Podíl výnosu a nákladů musí převyšovat či se musí rovnat $1/F_i$, čili převrácené hodnotě podílu organizace ve společnosti; viz poznámka č. 24.)

³³ Například levné potraviny jsou při zbohatnutí nahrazené kvalitnějšími – uvědomme si ale, že substitut (náhražka) bývá často prodáván toutéž skupinou prodejců – obchod s oblečením promptně reaguje na změnu v módě (preferencích), aniž by docházelo k výraznému odlivu zákazníků apod. – pozn. překl.

Nabízí se paralela mezi chováním jednotlivce ve skupině a úsilím organizací ve společnosti. Organizace, která vymůže výhodu pro ostatní, je ve stejné pozici jako jednotlivec podílející se na zdárném chodu skupiny. V obou případech dostane aktér pouze část (někdy velmi malou část) výnosu ze své aktivity, i když ji podnikl zcela sám.

Nyní se vraťme k naší organizaci. Není těžké si představit, že vedení organizace jednoho dne objeví, že existuje i druhá strategie vylepšení pozice, a to sice nám známé zvětšování jedné „porce koláče“ na úkor ostatních. K tomu bude nutné vyvinout určité úsilí, na rozdíl od předchozího případu ale nijak neprospívající ostatním členům, ba právě naopak. Protože by bývalo mohlo být vyvinuto na jinou produktivní činnost, dochází nejen k přerozdělení koláče, ale i k jeho zmenšení. Skupina, která si ukrajuje ze společného, pravděpodobně vezme v potaz zmenšení koláče. *Přesto se jí vyplatí pokračovat v přerozdělování, a to do té doby, dokud zmenšení společného produktu bude stokrát větší než zisk, který si členové skupiny odnesou jako vítězné trofeje z přerozdělovací bitvy.* Do písmene stejná logika vede k závěru, že běžná zájmová organizace ani nemrkne, má-li zmenšit společenskou ztrátu či „veřejné zlo“, které vzniká její snahou získat pro sebe co největší podíl z produktu společnosti. Možná že užívaný příklad krájení koláče není na tomto místě trefný; hodila by se spíše představa krvelačných válečníků bojujících o obchod s porcelánem.

Typická skupina, reprezentující úzký segment populace, má zkrátka malý, pokud vůbec nějaký důvod k tomu, aby se obětovala ve prospěch společnosti; nejlépe svým členům poslouží tím, že pro ně uchvátí co největší podíl ze společného produktu. Pro ostatní to nebude nijak levné, neboť náklady uvalené na ostatní (tzv. společenské náklady) představují mnohanásobky výnosu získaného přerozdělováním ve vlastní prospěch. *Organizace skrz své úsilí o zvýšení vlastního podílu uvaluje náklady na okolní společnost, v čemž prakticky nečelí žádnému omezení.* (Podíl vzniklých nákladů k přerozdělenému zisku nesmí být větší než $1/F_v$, což je v případě malé organizace bez nadsázky nedosažitelná hranice.) V drtivé většině případů se proto zájmové skupiny věnují distribučnímu soupeření, spíše než by vytvářely dodatečné bohatství, jsou tedy „distribučními koalicemi“ (tj. organizacemi, které se zabývají dobýváním renty – rent-seekingem, jak to analyzuje jeden z mimořádně produktivních proudů ekonomické literatury).³⁴

³⁴ Gordon Tullock a Anna Kruegerová jsou podle mých informací průkopníky v této problematice. Přetisk jejich původních článků a zejména další navazující články Keitha Cowlinga, Dennise Muellera, Richarda Rosnera, Barryho Baysingera, Roberta B. Ekelunda, Jr. a Roberta D. Tollisona společně s několika dalšími užitečnými texty se nacházejí ve sborníku James M. Buchanan, Robert D. Tollison a Gordon Tullock (eds.) *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society* (College Station, Tex.: Texas A. & M. University Press, 1980).

Po dlouhou dobu bylo intuitivně známo, že dochází k určitým společenským ztrátám, ačkoli jejich rozsah nebyl zcela brán v úvahu. Z běžné řeči vzešel i vědecky kodifikovaný pojem *zájmová skupina*.³⁵ Nyní, když jsou popsány motivace a podněty přítomné v těchto organizacích, budu i já užívat pojmu „zájmová skupina“, zaměnitelně s označením „distribuční koalice“. Je nutné mít na paměti, že výraz *zájmová skupina* má v běžném jazyce poněkud užší význam, než jaký mu přisuzují na tomto místě. Naše *zájmová skupina* (distribuční koalice) nemusí mít podobu výslovně lobbující skupiny; jednat se může i o kartel, o lobbující kartel atd. Jakékoli uskupení jednotlivců či firem usilující o společný postup na trhu – profesní sdružení, odbory, podnikatelský svaz či pravidelná setkání oligopolistů – si zaslouhuje být označeno jako kartel, i když běžný jazyk kartelu připisuje mnohem konkrétnější a omezenější podobu.

Nejviditelnějším způsobem, jakým *zájmová skupina* zvyšuje příjem svých členů, je lobbování, tj. prosazování zákonodárství zvyšujícího cenu prodávávaného produktu a mezd členů, případně vedoucího k výhodným daňovým úlevám. Přestože se účinky lobbování mohou díky rozdílným počátečním podmínkám lišit (díky tzv. problému nejlepší alternativy),³⁶ obecně dochází ke dvěma jevům: za prvé, zvýší se příjem skupiny, v jejíž prospěch se lobbuje, a za druhé, vytvoří se dodatečná ekonomická ztráta postihující zbytek společnosti. Pokřivení systému vzniká díky tomu, že při lobbování se zvýhodňuje celé odvětví, načež do něj proudí investoři využívající vyšší cenu odbytu či nižší daně. Přesun podnikatelských zdrojů bude pokračovat až do momentu, kdy se výnosy po zdanění ve všech sektorech hospodářství vyrovnají. Legislativa pokrývá výrobu tím, že vytváří podněty ke změnám v investicích, přičemž rozšířená výroba ve zvýhodněném odvětví bude společensky méně vhodná než dosavadní výroba; z hlediska investora, jenž rozhoduje, je tomu ovšem naopak. Naštěstí ve všech případech, kdy se zdroje mohou volně pohybovat mezi odvětvími, se po krátkém čase hladina zisku ustálí v celé ekonomice na podobnou úroveň a lobbující skupina dosáhne jen malých výnosů vzhledem k úsilí, které vynaložila, a zejména vzhledem k nejistotě, kterou podstoupila. Příslušníci distribuční koalice obdrží zisk v podobě navýšení ceny aktiv, která jsou přítomna ve zvýhodněném odvětví, k tomu si mohou připočít mimořádné výnosy z přechodného období, během něhož se vyrovnávaly ceny mezi odvětvími. Situace se ale radikálně mění, pokud není možné z důvodu velkých překážek vstoupit

³⁵ Olson používá výraz *special-interest group*, tj. skupina s *partikulárním zájmem*, aby zvýraznil omezenost a jednostrannost zájmu – pozn. překl.

³⁶ Opatření, jež by zmenšilo výkonnost ideálního pareto-optimálního hospodářství, může ve světě s předem danou neefektivitou znamenat posun směrem k výkonnější společnosti. Viz R. G. Lipsey a R. K. Lancaster, „The General Theory of the Second Best“, *Review of Economic Studies* 24, č. 63, str. 11–32.

do zvýhodněného odvětví – zde se, jak předvedu později, objevují společenské náklady dalšího druhu. V této úvaze jsem přitom záměrně použil velice jednoduché formy argumentu a záměrně zanedbal určité fascinující otázky týkající se technické a společenské stránky věci.³⁷ Použitelnost argumentu je navíc omezena v zemích, jako je Švýcarsko, kde ústavní a strukturální faktory svazují moc a rozsah zájmových skupin. Nicméně logiku argumentu lze široce aplikovat ve velkém množství případů.

Zájmové skupiny zvyšující příjem svých členů se mohou vydat i cestou kartelizace – i zde bude vedlejším důsledkem snížení produktu společností. Členové kartelu se mohou dohodnout na snížení produkce, čímž dosáhnou zvýšení ceny, podobného zvýšení, jakého by dosáhl monopolista. Zisky z monopolu a kartelizace vznikají tím, že za vyšší cenu se prodá méně výrobku; odhlédneme-li od dalších pokřivení,³⁸ pak právě zde nalezneme zdroj snížení společenského produktu. Společnost bude spotřebovávat méně zboží prodávaného za monopolní cenu a naopak utratí více za zboží, jehož cena je daná soutěží. Mimořádný zisk ale přiláká další investory. Výsledkem bude, že kartely, které chtějí být účinné, musí zamezit vstupu konkurentů do těch oblastí podnikání, kde se jim podařilo zvednout ceny. Zpomalí-li se následně proces eliminace mimořádného zisku, pak se výrazně zpomalí i přízpusobo-

³⁷ Ponechal jsem stranou otázky spjaté s konceptem „masových hnutí“, který byl módním termínem sociologie 50. a 60. let. Zdůrazňuje se v něm, že členství v organizacích menších, než je stát (nejlépe komponovaných tak, aby vedly k častým společenským stykům mezi svými členy), vede ke snížení míry odcizení a ke zvýšení společenské stability. Podle mého soudu je na této úvaze něco pravdy, a proto jsem ji použil i v některých svých spisech, zejména v těch, které cituji v poznámce č. 55. Nicméně celý stabilizační účinek je vyvážen tím, jak dané organizace vedou k rozdělení společnosti a k její nekontrolovatelnosti, což vysvětlují ve zbytku diskuse vedoucí k důsledku č. 4. V poznámce č. 55 uvádím publikace vztahující tento postřeh ke zde rozvíjenému argumentu. Na uvedeném místě zmiňuji i důvody, které mne vedly k tomu, že jsem se vyhnul úplnému splynutí obou argumentů do jednoho.

³⁸ Výše uvedené tvrzení si opět mohou dovolit díky problému „druhého nejlepšího řešení“, respektive „nejlepší alternativy“ (tzv. second-best problem – pozn. překl.). Například monopolizace dříve soutěživého, nicméně v současné době ovzduší zamořujícího průmyslu může zvýšit hospodářskou efektivnost, není-li k dispozici možnost vymáhání poplatku za zhoršování ovzduší. Logika je přímočará: soutěživé odvětví dosahovalo neefektivně vysoké produkce, protože vzájemně si konkurující firmy si mohly dovolit zanedbat náklady dané zhoršením životního prostředí. Protože monopolisté mají důvod zmenšit produkci, ztráta daná znečištěním poklesne; pokud by se jednalo o kritickou míru znečištění, pak by hodnota ztráty mohla eventuálně převyšovat hodnotu ušlého tržního výstupu.

vání cen, popsané v předchozím odstavci. Všudypřítomné, těžce překonatelné překážky vstupu navíc zvýší i jiné společenské náklady.

Podle názoru skupiny ekonomů odkazujících na vlivný článek Arnolda Harbergera³⁹ budou ztráty vzniklé zavedením tarifních a jiných omezení velmi malého řádu, srovnáme-li je s důchodem celé společnosti. Na jiném místě knihy se pokouším dokázat, že jsou naopak kolosální; prozatím postačí připomenout, že pomocí analýzy rozhodování zájmových skupin jsme odhalili, že skupiny mají možnost uvalit na společnost náklady, které vysoce přesahují jejich zisky. A jak jednou pesimisticky poznamenal teoretik mezinárodního obchodu Jagdish Bhagwati,⁴⁰ ze zákonitostí ekonomie nijak nevyplývá, že pokud je společnost neefektivní, bude neefektivní pouze v malé míře.

Není ovšem vyloučené, že činnost distribučních koalic přinese kromě ztrát i určitá pozitiva, neboť dojde k vyvážení účinků protichůdných negativních opatření. Například zemědělská lobby si vymůže snížení cla na dovážené stroje; automobiloví výrobci prosadí snížení ochrany ocelářského průmyslu atd. Všimněme si, že v těchto případech mohou snahy zájmových skupin prospět i ostatním, ovšem jejich zisk z opatření je nadprůměrný vzhledem ke kapacitě, kterou ve společnosti představují – z celkového zisku, který spadne společnosti do klína, si vezmou významnou část. Čas od času se vyskytne situace, kdy představitelé distribučních koalic napomohou prolomit bariéry společenské výkonnosti, protože si uvědomí, že sami získají lví podíl z navyšného bohatství. Setkat se s tím lze v případě, kdy skupina zabezpečuje pro své členy kolektivní statek zvyšující jejich produktivitu, případně pokud přiměje vládu k tomu, aby produkovala veřejný statek, jehož ocenění přesahuje vynaložené náklady. Bezpochyby není snadné určit, jaké procento organizací bude prosazovat politiku zvyšující blahobyt ostatních; tato vlastnost je totiž až odvozenou vlastností hlavního cíle, jímž je pomoci vlastním klientům. Motivace však může být různorodá, neztratíme proto výše popsané situace ze zřetele. Daleko největší podíl případů pozitivní aktivity, s nimiž jsem se setkal, spadal do skupiny organizací, jejichž podílníci chtěli účinně zabránit dopadům těch aktivit jiných distribučních koalic, jež pro ně znamenaly ztrátu. Kdybych se mylil v prvním závěru této kapitoly – totiž že neexistuje společnost stejně silných skupin –, pak by zvýšení blahobytu nebylo zvláštním, nýbrž obecným případem. Pomocí dalších kapitol a jiných zdrojů o tom nicméně silně pochy-

³⁹ Arnold Harberger, „Monopoly and Resource Allocation“, *American Economic Review* 44 (květen 1954), str. 77–87. Viz také problematika křížové neefektivity v knize Harveyho Leibensteina *Inflation, Income Distribution and X-Efficiency Theory* (London: Croom Helm; New York: Harper and Row, Barnes and Noble, 1980).

⁴⁰ Pokud se má paměť nemýlí, poznámku pronesl v 60. letech během přednášky na Princetonské universitě.

bují. Odvažují se tvrdit, že velká většina zájmových skupin se spíše než tvorbě věnuje přerozdělování bohatství.

Zájem o distribuci zvyšuje význam distribučních sporů v politickém životě, z něhož se vytrácejí projekty naplňující širší zájmy. Prosazování společných zájmů, sdílených obyvateli komunity, vede ke stmelení obyvatelstva, o čemž se můžeme přesvědčit v momentech vnějšího ohrožení země. Naproti tomu při distribučních sporech nikdo nezíská bez toho, aby druhý netratil, což plodí pochopitelnou nelibost a nevraživost. Politický život se stává rozštěpeným a svárlivým. Podle Dennise Muellera⁴¹ vycházejícího ze závěrů Kennetha Arrowa⁴² se navíc díky zvýšené koncentraci zájmových skupin zvyšuje pravděpodobnost, že demokratický systém zruší některá svá předchozí rozhodnutí, ačkoli preference voličů neprošly žádnou změnou. Výsledkem mohou být neracionální, nekonzistentní až zacyklená rozhodnutí (k jejich popisu je třeba jistá znalost náležitého jazyka teorie her). Konflikty trvale přítomné v distribučních otázkách ve spojení s faktem, že dlouhodobější a stabilní politiky nejsou k dispozici, mohou učinit problémy společnosti nezvladatelnými. Čtvrtý důsledek teorie zní následovně:

4. Ve společnostech, kde operují zájmové a kartelové skupiny, dochází ke snížení výkonnosti a celkového příjmu společnosti; politický život se navíc stává konfliktnější.⁴³

V.

V některých zemích se zájmovým skupinám podařilo získat členstvo, jež v součtu tvoří výraznou, někdy i dominantní část obyvatelstva. Centrála odborů, které zastupují většinu manuálně pracujících, kontroluje výraznou

⁴¹ Viz esej Dennise C. Muellera v jím editované knize *The Political Economy of Growth* (New Haven: Yale University Press, 1983).

⁴² Kenneth Arrow, *Social Choice and Individual Values*, 2. vydání (New Haven: Yale University Press, 1963). Mnohem přístupnější důkaz Arrowova teorému a přehled s ním souvisejících témat se nalézá v knize Dennise Muellera *Public Choice* (Cambridge: Cambridge University Press, 1979).

⁴³ Vhodné je zdůraznit, že Olson popisuje prostředí konkurenční demokracie, kde zájmové skupiny legitimně soupeří o vliv a kde žádná z nich není výlučným, kartelizovaným partnerem státu. V opačném případě – u neokorporativních zemí (zmíněných v následující kapitole) – vede přítomnost uznaných, široce působících zájmových skupin k oslabení distribučních sporů spíše než k jejich zosílení a nepřítomnost velkých sporů doprovází drtivou většinu politického cyklu – pozn. překl.

část produkční kapacity v zemi. Totéž platí v rozvinuté ekonomice pro organizaci lobbující pro hlavní průmyslové firmy. Liší se politiky těchto všeobjímajících organizací od aktivit mnohem úžeji zaměřených skupin, diskutovaných v předchozím oddíle?

Motivace, jež mají velké zájmové skupiny, se dramaticky liší od motivace přítomné v úzce zaměřených organizacích. Zastupuje-li organizace kupříkladu třetinu výrobní kapacity v dané zemi, prochází jejíma rukama celá třetina výnosů, které vzniknou zefektivněním výroby ve společnosti. Do popředí se dostává snaha věnovat se produktivitě namísto přerozdělování. Členové organizace mají ve společnosti natolik velký podíl, že jim nebude lhostejné, jak politika ovlivňuje výkonnost hospodářství. Stejnou cestou dospějeme k poznatku, že ztráty uvalené na společnost dopadají na členy organizace celou třetinou. Pokus zvýšit hospodářskou moc organizace se nebude vyplácet, dojde-li ke snížení národního důchodu třikrát většímu než čítá přesunutý zisk. Na tomto místě nabývají omezení, zmíněná v předchozím oddíle, nezanedbatelného praktického významu. Rozsáhlá organizace, má-li racionálně se chovající vedení, zohlední zátěž vzniklou přerozdělovacími politikami a z čistě vlastního zájmu omezí zátěž na nejmenší únosnou míru.

Připouštím, že ilustrativní předpoklad, podle něhož zájmová skupina zastupuje třetinu společnosti, je extrémním případem, o jehož skutečném výskytu lze s úspěchem pochybovat. Vezměme si však organizaci kontrolující třeba jen desetinu výrobní kapacity – porovnejme ji poté s typickou zájmovou skupinou, která zastupuje nepatrný segment populace. Nejenže první typ organizace bude brát v potaz dopad svých politik na bohatství společnosti, nýbrž má i důvod vyjednávat ve prospěch zvýšení všeobecné produktivity s ostatními významnými skupinami. Naopak úzce definovaná zájmová skupina nemá k čemukoli podobnému motivaci.

Kolektivní organizace čítající jen zlomek obyvatel může dominovat v určité firmě nebo v jistém oboru podnikání. Připomeňme si například „zaměstnanécké odbory“ běžné v Japonsku, sdružující všechny pracující v daném podniku, dále železničářské, ocelářské, hornické a jiné odbory. Ačkoliv z perspektivy celé společnosti dosahují nepatrné velikosti, vzhledem k danému odvětví (či firmě) budou rozhodující. V ekonomii se nezdědka považuje za nezpochybnitelné, že prosperita firem ústí ve vyšší zisky jejich majitelů, zatímco cena práce je stanovena na trhu práce; kdyby to ale byla celá pravda, pak by to znamenalo, že se odbory nijak zvlášť nestarají o to, aby jejich firmy či odvětví nadměru vzkvétaly. Disponují-li však odbory vyjednávací silou, mohou v prosperující firmě vymoci mzdy přesahující tržní úroveň; naproti tomu žádná vyjednávací síla nedotlačí firmu ve finančních potížích ke zvýšení platů zaměstnanců. Dále počítejme s pracovníky, jejichž schopnosti jsou pro

firmu natolik specifické, že na jejich ocenění závisí stav podniku. Dominance odborů v odvětvích a firmách je z těchto důvodů faktorem vedoucím k vyšší produktivitě, prosperitě a expanzi. Porovnejme nyní jejich situaci s organizacemi specializovaných pracovníků, kteří se spojují, aby společně kontrolovali nabídku svých zvláštních schopností. Protože jejich organizace má moc jen nad malou částí zaměstnanců (ač může jít o většinu specializovaných pracovníků), bude mít jen málo důvodů k tomu, aby zvýšila výkonnost firmy. Nic ji nenutí k tomu, aby odhalovala neefektivní praktiky či jiným způsobem pomáhala zaměstnavatelům.

Z uvedené logiky vyplývá, že produktivitu podniků a odvětví zásadně ovlivňuje, zda v nich dominuje určitá kolektivní organizace. Pokud existuje, má větší důvod vylepšit pracovní výkony než úzce zaměřená zájmová skupina, což potvrzují i příklady z praxe.

Bylo by nicméně chybou domnívat se, že růst moci zájmové skupiny je za všech podmínek žádoucí. S růstem skupiny roste její monopolní moc, což vytváří nejednu společenskou ztrátu. Stanou-li se například zaměstnanecké odbory odvětvovými, mohou vést účinné stávkové akce v podnicích, které s odbory nespolupracují, popřípadě mohou firmám zjednodušit tvorbu kartelu, což vylepší společnou pozici zaměstnanců a zaměstnavatelů vůči zbytku společnosti. Protože při omezení konkurence firmy mohou zvýšit prémie, vyplácené odborově angažovaným zaměstnancům, odvětvové odbory s gustem využijí i vyšší monopolizace, než jakou disponují podnikové odbory. Z pohledu společnosti ovšem není rozdíl v tom, centralizují-li se odbory na podnikové nebo odvětvové úrovni; přechod mezi nimi by měl být natolik malý, že by následné snížení výkonnosti mělo být takřka nepostřehnutelné. Existují dokonce okolnosti, za kterých je růst moci kolektivní organizace pro společnost veskrze blahodárný, a to tehdy, když organizace dominuje v několika sektorech ekonomiky zároveň. Její další expanze totiž nijak nezmění tržní ani průmyslové chování organizace, pouze ji ovlivní v tom, že bude klást větší váhu na společenskou efektivitu svých politik.

Stejným způsobem budou celonárodní podnikatelské a zaměstnanecké svazy hájit celonárodní pohled na politické otázky, přičemž se nemusí měnit stupeň jejich monopolizace. Politologové ambiciózně označují celonárodní svazy za *zastřešující sdružení*, nicméně jim mnohdy schází jednota k tomu, aby se domohla většího vlivu v otázkách celonárodní politiky; mnohdy dokonce nejsou schopna zformulovat konkrétní politiku, která by si neprotiřečila. Přes všechny tyto slabiny zaujímají zastřešující organizace méně úzkoprsý pohled než jejich kolektivní členové, tj. sdružení, z nichž sestávají. Zkoumání zastřešujících organizací by proto mohlo být jednou z cest, jak empiricky ověřit zde předestřený argument. Norský sociolog Gudmund Hernes v návaznosti na

náš společný výzkum týkající se kolektivních organizací ve Skandinávii (kde jsou odbory a sdružení firem nadmíru důležité) shledal, že přinejmenším norská zastřešující sdružení dobře odpovídají mojí předpovědi.

Rozdíly mezi úzkými a širokými zájmy se nevycerpávají pouze u zájmových skupin. Závěry učiněné politology, výsostnými pozorovateli americké politiky, hovoří o tomtéž v případě politických stran – politický život ve Spojených státech díky přítomnosti silných a odpovědných politických stran není zablokován ve vzájemných pútkách.⁴⁴ Politologové zdůrazňují rozdíly v činnosti jednotlivých kongresmanů a celých stran; kongresmani jsou v největší míře ovlivněni zájmy pocházejícími z jejich volebních obvodů a lobbováním zájmových skupin, čehož výsledkem není nic jiného než vnitřně rozporná politika. Naopak vedení stran se mnohem důsledněji ohlíží po celonárodních důsledcích zvolených politik, čímž zajišťuje vazbu mezi účinky politik a volebním výhledem své strany. Naneštěstí stranická disciplína bývá velmi volná a zájem o přežití strany nabývá v celé zemi pouze okrajového vlivu.⁴⁵ Závěr je nasnadě: pokud by se podařilo posílit stranickou disciplínu a s ní i odpovědnost strany za následky své činnosti, politika by se v národním měřítku zlepšila.

Výše uvedené tvrzení politologů lze ospravedlnit pomocí mého argumentu, kombinovaného s analýzou volebního systému. Při prezidentských i parlamentních volbách ve Spojených státech platí, že vítěz bere vše; většinový systém přiděluje druhému či třetímu kandidátovi v pořadí nulový podíl na moci. Za takového volebního systému je nesmyslné zakládat a udržovat stranu, která nebude mít v dlouhodobém horizontu řekněme více než čtvrtinu hlasů. Šance menších stran spočívá výlučně v možnosti spojit se a překonat dosavadního vítěze. Volební systém ve spojení s dalšími faktory proto podporuje vznik a trvání dvoustranického systému, bipartismu. Protože strany o tomto aspektu velmi dobře vědí, snaží se být dominantními a každá z nich chce přesvědčit většinu voličů. Výsledkem je, že strana dbající o zájmy poloviny a více voličů dbá mnohem více na výkonnost a bohatství společnosti jako celku, zvláště ve

⁴⁴ Viz např. Morris Fiorina, „The Decline of Collective Responsibility in American Politics”, *Daedalus* 109 (léto 1980), str. 25–46; uvedené číslo časopisu vyšlo pod příznačným názvem *Konec shody* (The End of Consensus). Viz také díla E. E. Schattschneidera *Party Government* (New York: Farrar and Rinehart, 1942), *Politics, Presures, and the Tariff: A Study of Free Private Enterprise in Pressure Politics, As Shown in the 1929-1930 Revision of the Tariff* (Hamden, Conn.: Archon Books, 1963), *The Semisovereign People: A Realistic's View of Democracy in America* (New York: Holt, Rinehart, and Winston, 1960) a *The Struggle for Party Government* (College Park, Md.: University of Maryland, 1948).

⁴⁵ Autor popisuje americký stranický systém, kde jsou velké strany organizovány na velice volném základě. Strukturou ani aktivitami neodpovídají mnohem rigidnějším evropským (tj. i českým) politickým stranám – pozn. překl.

srovnání se zájmovými skupinami a kongresmany, kteří si ostražitě hlídají jen svůj okrsek. Není překvapující, že při systematickém pozorování amerických politických stran se ukázalo, že projevují mnohem větší ohledy na blahobyt národa, než jaké lze sledovat u jednotlivých organizací či jednotlivých politiků. Odtud pramení podpora četných politologů systému velkých stran.

Pro srovnání analyzujeme tvorbu legislativy na straně kongresmanů a v rukou prezidenta. Ve volebním obvodu jednoho kongresmana, čítajícím jednu čtyřicetipětinu Spojených států, přinese čistý zisk každý účelový federální projekt, jehož náklady nepřesáhnou 435x jeho výnosy. Kongresmani si toho jsou pochopitelně vědomi. Prezident si naopak zajistí znovuzvolení pouze tehdy, uskutečňuje-li veřejné projekty s výrazně lepším podílem výnosů a nákladů. Rok za rokem vídáme, jak se prezident přetahuje se „zástupci lidu“ z obou stran o projekty financované federálními daněmi; zatímco kongresmani projekty vehementně prosazují, prezident je opakovaně smetá ze stolu.

V různých zemích se použití uvedené hypotézy od sebe liší. Politické systémy s velkým množstvím malých stran zažívají soupeření úzce zaměřených stran; koaliční kompromisy zde plodí nesourodou vládní politiku. Jinde lze vidět, jak vedení socialistických stran vzešlých z lůna odborového hnutí má mnohem širší zájem než mateřské odbory, a to díky tomu, že se strana musí opírat o různorodější skupinu voličů. Na druhé straně spektra se odehrávají tytéž procesy; konzervativní strany se v základu opírají o podporu podnikatelských a profesních sdružení, nicméně často jim nevyjdou vstříc, neboť mají na paměti nutnost úspěchu na celonárodní úrovni.

Křehké trvání koaličních vlád, sestavených částečně anebo zcela z malých stran, nám připomíná, že moc zájmových skupin nelze definovat výlučně pomocí pojmu „moci organizace“. Měla by být vyjádřena spíše ve srovnání s mocí politických struktur, tj. prezidenta nebo politických stran. I když ve valné většině případů lze tuto nuanci opomenout, někdy může nabyt rozhodujícího významu, zejména chceme-li porozumět dění v zemích se složitě sestavenými koaličními vládami.

Organizace a instituce zahrnující větší počet jednotlivců a skupin mají více důvodů k tomu, aby jednaly ve prospěch většinových zájmů. Přesto by bylo ukvapené tvrdit, že za všech okolností jsou lepší. Jak jsem poznamenal už v předchozí kapitole, informace o kolektivních statcích jsou veřejným statkem, jehož je za normálních okolností nedostatek. Pokud je pro voliče nezájem a z něj vyplývající neznalost rozumnou strategií, pak s významnou pravděpodobností zájmová skupina nebo politický vůdce nebudou jednat v souladu se zájmy svých voličů. V politickém systému čítajícím výlučně široce založené organizace bude proto scházet různost názorů a politických návrhů, navíc se oslabí schopnost menšin hájit své postoje. V neposlední řadě

zmizí několikanásobná kontrola nad idejemi a politickými opatřeními, které mohou být zcela chybné či až katastrofálně scestné. Všezahrnující organizace proto v některých obdobích jednají neobyčejně špatně, jindy zase nadměru dobře a výkonně. Široké organizace nejsou bezpodmínečně nejlepší, nicméně pochopení jejich role se stává vodítkem možných reforem.

Bude-li čtenáři zřejmé, že pátý důsledek nevztahuje k výběru v jednotlivých případech, nýbrž k podnětům, které nastavuje celý systém, pak by nemělo dojít k jeho nesprávné interpretaci.

5. Široce působící organizace mají důvod zvýšit prosperitu společnosti, v níž se nacházejí. Při přerozdělování ve prospěch svých členů mají důvod usilovat o co nejmenší náklady, a dokonce pozastaví přerozdělování v momentu, kdy společenské náklady akce výrazně přesáhnou získanou částku.

VI.

Nyní je vhodné rozvinout na první pohled nevýznamnou úvahu. Všichni, kdo měli někdy tu čest zažít zasedání nějaké komise, vědí, jak dlouho trvá schválit, popřípadě zamítnout určité rozhodnutí. Nejinak je tomu u zájmových organizací a kartelových uskupení, která přijímají rozhodnutí pomaleji než jejich součástí, tj. firmy nebo jednotlivci. Důvody pomalého rozhodování jsou bezesporu hodné pozornosti. Jak později uvidíme, právě odsud vychází část vysvětlení zdrojů hospodářského cyklu a rozdílné schopnosti přizpůsobovat se novým technologiím. Na úvod lze rozlišit dvě příčiny časové náročnosti rozhodování: jsou jimi *konsensuální vyjednávání* a *změna pravidel rozhodování*, případně obě metody zároveň.

Konsensuální vyjednávání je obvyklou procedurou v malých skupinách bez selektivních podnětů. Pro přijetí rozhodnutí je zde nutná jednomyslná shoda, týkající se návrhu a nákladů rozdělených mezi členy. Jak je zřejmé z argumentu předchozí kapitoly, skupina může dosáhnout skupinově optimální úrovně kolektivního statku tehdy, uhradí-li každá zúčastněná strana mezní náklad připadající na poskytnutí statku. Dosažení optimální úrovně statku pro skupinu se proto bude krýt s procesem jednomyslného rozhodování, s konsensuálním vyjednáváním.

V tržních podmínkách je pro uskutečnění kolektivní akce nezbytná shoda všech zúčastněných, i když nevede nutně k dosažení skupinového optima. Ukažme si to na příkladu kartelových jednání mezi oligopolisty, kteří omezují produkci s cílem dosáhnout vyšší ceny. Dohodne-li se část podnikatelů na snížení výroby v daném odvětví, vytváří tím pro nezúčastněné firmy možnost,

aby zvýšily svoje prodeje a obsadily volnou část trhu. Stlačí tím cenu opět na tržní (konkurenční) úroveň, výsledkem čehož bude ztráta pozic oligopolistů, kteří uzavřeli dohodu. Výjimečně se tak nestane, pokud jsou nezúčastnění natolik malí, že jejich výrobní kapacita nestačí zaplnit mezeru vzniklou na trhu. Obecně však platí, že bez úplné shody všech nedojde k vytvoření účinného kartelu, neboť nezúčastněná část využije volného prostoru, jenž dohoda otevírá.

Dosažení jednomyslné shody se komplikuje tím, že každá strana má zájem vynaložit co nejmenší náklady. U podniků dohadujících se o vyšší ceně je výslovně nutné určit konkrétní míru útlumu ve výrobě. Kdykoli je nutná shoda, každý může využít svého práva veta; nutnost spolupráce způsobuje, že strany pravidelně nadhodnocují svoje požadavky. Hrozba nepodílet se na dohodě je mocná, nicméně není zcela důvěryhodná, pokud ji někdo čas od času opravdu nevyplní, tj. odstoupí od dohody. Suma sumárum, dosažení potřebné shody vyžaduje nebývalé množství času.

Naskytne-li se případ, kdy počet zúčastněných přesáhne možnost přímého vyjednávání, musí se použít sada pomocných rozhodovacích pravidel, která na tomto místě pracovně označují jako *pravidla rozhodování*.⁴⁶ Na jejich používání se mohou dohodnout i malé skupiny, v nichž je možné vzájemné vyjednávání. Členové si mohou uvědomit, že je náročné vyžadovat úplnou shodu pro každé rozhodnutí. Může být lepší ex ante schválit zrušení veta, čímž se znemožní neustále si vzájemně hrozit blokováním rozhodnutí a umožní se plynulé pokračování kolektivní akce. Nevýhodou pochopitelně bude, že akce nemusí být v budoucnosti pro všechny zcela přijatelná.

Vzniklé procedury mohou být časově velmi úsporné, nicméně ve velkých skupinách stále zabírají velké množství času. Rozhodnutí je například možné přijmout až poté, co je každý vyslechnut, případně až při další schůzi předsednictva nebo na dalším výročním zasedání. Ti, kdo prosazují změnu, musí nejprve od moci odstavit vedení, jež preferuje starou politiku. Také se může stát, že po schválení jsou jistá rozhodnutí zrušena působením jiných opatření, ačkoli u žádného z členů nedošlo ke změně preferencí. Z důvodů, které poprvé popsal Kenneth Arrow⁴⁷ a které jsem popsal v oddíle věnovaném distribučním koalicím, se mohou objevit volební cykly, situace, kdy jsou výsledky

⁴⁶ Doslovný překlad mluví o *ústavních* procedurách. Míní se tím všemi účastníky jednomyslně dohodnutá pravidla budoucího rozhodování. V našem kontextu nicméně ústavou (konstitucí) chápeme pouze základní politická pravidla dané země, nikoli například stanovy a charty různých uskupení v občanské společnosti. Je proto vhodnější použít opis zdůrazňující, že předmětem dohody jsou procedury závazně řídicí a usnadňující kolektivní rozhodování – pozn. překl.

⁴⁷ Viz poznámka č. 42.

demokratického hlasování nestabilní a snadno proměnlivé. Podle mého soudu však fenomén volebních cyklů nemá v reálných demokratických režimech tu váhu, jakou mu připisují jeho analytici; zčásti proto, že rozhodovací procedury znesnadňují zrušení předchozího rozhodnutí a zvýhodňují status quo vůči nabízeným alternativám. Rozhodovací procedury dále zpomalují přizpůsobování se novým podmínkám a vedou k tomu, že demokratické režimy pokaždé jednají pomaleji, než jak by se rozhodoval jednotlivec. Při tvorbě pravidel dále účastníci trvají na vytvoření pojistek a brzd rozhodování, vědomi si toho, že volba, probíhající podle vůle většiny či podle vůle vedení, může být zneužita. Zajištění se před zneužitím znamená na druhou stranu další zpomalení rozhodovacího procesu. Za příklad pojistky lze vzít povinnost odborového vedení získat podporu většiny členů předtím, než je uzavřena kolektivní dohoda, případně než je zahájena stávka (nicméně povinnost je vztažena jen na určité odbory).

Nutnost učinit velké množství rozhodnutí bývá ve velkých i menších organizacích. Kombinace pomalého rozhodování a velkého počtu témat v obou případech nevede k ničemu jinému než k hromadění nevyřešených problémů. Z každodenního pozorování mé domovské universitní katedry, což je velmi malá instituce, vidím, že mnohé záležitosti čekají velmi dlouho, než se jim věnuje pozornost, případně se jim nikdo nevěnuje vůbec. Kumulace nevyřešených otázek vede k dalšímu zpomalení rozhodování. Z existence četných komisí a podkomisí, které se mají vyrovnat s nevypořádanou agendou, lze usuzovat, že se jedná o nezanedbatelný jev. Bývají-li rozhodnutí přijímána konsensuálním vyjednáváním, pojem *zablokovaná agenda* obvykle nikdo raději nevysloví, přestože je citelně přítomen. Na jednací stůl se některá témata dostanou až s velkým zpožděním, jiné věci se na něj nedostanou vůbec. Některé smlouvy a dohody v důsledku toho zůstávají nezměněny, i když nejsou nadále výhodné – a jen proto, že nikdo nechce obětovat čas ani riskovat obtíže spojené s vyjednáváním nových smluv.

Ukázkovým příkladem je studie o regulaci cen v Dánsku, kterou provedla Bjarke Fog. Shledala, že cenová regulace přetrvávala až do doby, kdy rostoucí náklady regulace zcela vymazaly zisky.⁴⁸ F. M. Scherer na příkladu sdružení leteckých dopravců International Air Transport Association zase ukázal, že vedení sdružení nebylo schopno rozhodnout se ani o podřadných věcech, jako byly přírážky za nadstandardní letoun, filmy promítané v letadle či o definici sendviče: „Protože

⁴⁸ „How Are Cartel Prices Determined?“, *Journal of Industrial Economics* 5 (listopad 1956), str. 16–23.

stanovy sdružení vyžadovaly, aby změny v ceně letenek byly schváleny jednomyslně, výsledkem bylo pokračování nehybného statu quo.⁴⁹

Kdykoliv se zablokuje agenda nebo se přeplní vyjednávací stůl, řešení sporů o rozdělení nákladů se nadále zkomplikuje. Obtíže vedou organizátory kolektivních akcí k přizvání nestranného pozorovatele, k přijímání jednoduchých procedur, případně k použití pravidla seniority (rozhodování dle věku či délky zaměstnání ve firmě). Pouze když se na obzoru objeví výrazný zisk z akce, pak budou s vysokou pravděpodobností zvolené podíly nákladů všem vyhovovat. V takových případech totiž existuje široká množina přijatelných řešení a strany mají důvod dohodnout se na nestranném rozhodnutí o nákladech, místo toho, aby v pokusu vytěžit malý díl riskovaly promarnění celého kolektivního podniku.

Pozorovatelé aktivit organizace OPEC tvrdí, že vysoký stupeň kartelizace, kterého OPEC dosáhl, byl zčásti dán faktem, že soupeření mezi mezinárodními společnostmi poskytlo věrohodnou informaci o nákladech daných snížením produkce ropy. Země sjednocené v kartelu se v důsledku toho mohly dohodnout na ceně za barel ropy a výsledné množství bylo dáno schopnostmi ropných společností vytěžit ropu v té které zemi při dané ceně.⁵⁰ Analogii lze nalézt v situaci odborových organizací. Odbory, které se dohodnou, že výhody vyšších mezd rozdělí podle pravidla seniority nebo podle rozhodnutí zaměstnavatele, se tím brání tomu, aby členové mezi sebou soupeřili o to, kdo má dostat více a kdo má eventuálně ztratit práci. Ruku v ruce se zvýšením mezd totiž dochází k propouštění. Z pochopitelných důvodů jsou starší pracovníci ve výhodě oproti možným zájemcům o práci, kteří díky vysoké vyjednané mzdě nemohou být najati. Starší pracovníci disponují v odborech vyšším vlivem; nezaměstnaní, jako pouze potenciální pracovníci v odborech, samozřejmě nemají hlasovací právo. Navzdory těmto nevýhodám má zákon seniority tu výhodu, že skrz něj lze urovnat komplikované spory pomocí jediného, vcelku jednoznačného pravidla.

Zčásti kvůli zmíněným sporům o nákladech dává většina kartelů přednost jednání o cenách, případně mzdách, místo toho, aby regulovaly množství nabízeného výrobku (či práce). Protože nabízené množství v průsečíku s poptávkou vygeneruje výslednou cenu, kartel či odbory mohou stanovit jakouko-

⁴⁹ *Industrial Market Structure and Economic Performance* (Chicago: Rand McNally, 1970), str. 161. Jeanu François Hennartovi vděčím za připomenutí tohoto a předchozího odkazu.

⁵⁰ M. A. Adelman z MIT použil tento typ argumentace během semináře před několika lety při setkání organizace Resources for the Future (Zdroje pro budoucnost) ve Washingtonu. Adelman samozřejmě zdůraznil, že použití argumentu je vyloučeno v zemích se znárodněnými ropnými společnostmi.

liv cenu, která se jim zdá nejpříjemnější, jednoduše změnou nabízeného množství. I když jsou zde přítomny další faktory (v případě cenových ujednání se snadněji odhalí podvádění než při dohodách množství), hlavní důvod, proč jsou regulovány spíše ceny, spočívá v tom, že nutnost rozhodnout o vynaložených nákladech se přesouvá na nestranné mechanismy. Občas ale vnější mechanismy zapracují neočekávaně a dominantní zájmy v distribuční koalici jsou poškozeny, čímž dochází k jejich opuštění. Pokud by například při pravidle seniority měla být většina pracovníků propuštěna, došlo by zřejmě na jiné možnosti – ke zkrácení pracovní doby kvůli sdílení pracovních míst, ke snížení mezd atd. V případě některých organizací je například přijatelnější zvýšit překážky vstupu než regulovat ceny, ačkoli obojím se dosáhne úplně stejného účinku. Za příklad lze vzít praktikující lékaře. Jejich situace se může zlepšit buď zvýšením cen za provedené výkony, nebo omezením vstupu konkurentů na trh. Uznějme, že proti druhé možnosti, tj. zvýšení kvalifikačních požadavků, budou obyvatelé méně namítat, než kdyby se jim za ošetření začaly účtovat vyšší poplatky.

Poté, co kartely a lobbující uskupení dosáhnou vnitřní shody, musí ještě podstoupit časově náročná jednání s partnery či s protivníky. Odbory musí dospět k dohodě nejen mezi svými členy, ale i se zaměstnavatelem. Lobbující organizace musí kromě určení vlastní strategie projít mnoha dalšími procedurami a kompromisy, než se jí podaří žádoucím způsobem pozměnit vládní politiku. Odsud pocházejí další zpomalení celého procesu.

Spojíme-li faktor zpomaleného rozhodování se zájmem skupin o ukotvení cen spíše než o množstevní regulaci, vyjde nám, že nepružné ceny a mzdy budou v odvětvích s kolektivními organizacemi nezanedbatelným jevem. Jakmile zájmové skupiny stanoví, jaké množství bude dostupné, trh určí ceny a mzdy, přičemž v obdobích mezi jednotlivými rozhodnutími bude nabídka stálá. Naopak pokud organizace zmrazí ceny či mzdy, v období, kdy se rozhodnutí nemění, budou ceny stálé a pohybovat se bude naopak prodávané množství.

Kombinací daných úvah dospějeme k šestému závěru:

6. Distribuční koalice činí rozhodnutí pomaleji než jednotlivci či firmy, z nichž sestávají, proto vykazují tendenci hromadit nevyřešenou agendu. Ve většině případů mají důvod regulovat spíše ceny než nabízené množství.

VII.

V případě neměnného prostředí by pomalost rozhodování nebyla pro skupiny velkým problémem. Distribuční koalice by po jistém čase dospěly ke své nejlepší politice, která by jim sloužila doslova na věčné časy a nikdy jinak. Dnešní hospodářství je ovšem v neustálém pohybu a obrovské změny se odehrávají na poli vědeckého poznání a technologií. Příležitosti, dostupné i pro nejméně dynamické společnosti, se neustále mění – rozšiřuje se přístup k inovacím ze zahraničí a k objevům pocházejícím ze základního výzkumu. Dochází ke změnám v preferencích spotřebitelů, v nalezištích přírodních zdrojů a i ke změnám podnebí, čemuž se ekonomika musí přizpůsobit, má-li udržet svoji výkonnost a využít dostupných růstových příležitostí.

Prostředí se mění i s tím, jak se mění podněty, kterým čelí firmy nenáležící do lobbujících a kartelově sdružených odvětví. Předtím, než přiblížím tento jev, připomenu starší, ekonomům povědomou tematiku. Začneme s analýzou podnětů, které na spotřebitele a firmy působí na trzích bez zájmových skupin; ta nás přivádí k více než dvě stě let staré teorii volného trhu. Úplný popis teorie by dokázal zabrat bezpochyby více stran, než kolik je vyhrazeno celé této knize, uvedu proto pouze několik ilustrativních odstavců, které objasní fungování podnětů na nespoutaných trzích a rovněž to, jak se mění prostředí, když na trzích začnou operovat zájmové skupiny. V této sekci se můj pohled na nespoutané trhy bude mírně lišit od pohledu většinové ekonomické obce.

Nepředpokládám existenci dokonalé konkurence, ani při absenci zájmových skupin. Ano, některé trhy (např. zemědělských plodin) mohou být téměř čistými konkurenčními trhy a modelu dokonalé konkurence bezesporu proto nelze odepřít pozoruhodnou „robustnost“. (Robustnost je schopnost vytvářet platné předpovědi v mnoha případech, i když některé z předpokladů modelu nejsou splněny.) Nicméně zde pracuji s jiným předpokladem. Podle něho si na většině trhů firmy volí prodejní cenu, přičemž množství se – nepřímo úměrně – přizpůsobí stanovené ceně. Existují zde tedy prvky monopolní síly, což je předpoklad, jenž je v souladu s každodenním pozorováním většiny firem. Navíc na rozdíl od modelu dokonalé konkurence neodporuje nezpochybnitelnému faktu, že podniky ve výrazné míře investují do reklamy. Ve svém konceptu netvrdím, že tržní systém bez zájmových organizací a kartelů je ideálně (paretovsky) efektivní. Nepracuji ani se statickou představou trhů, jako je tomu u většiny formalizovaných modelů dokonalé konkurence a všeobecné rovnováhy.

Předpoklad, ležící v základech teorie nespoutaných trhů, zní následovně:

Při neexistenci kartelizace a vládních intervencí neexistují překážky vstupu do žádného odvětví a výtěžné aktivity se mohou volně šířit jejich napodobováním. Překvapivě silný závěr, usoudí běžný čtenář. Budou-li někde na trhu mimořádné zisky, ostatní se budou snažit do mimořádně výtěžné oblasti podnikání rovněž dostat, což potvrzuje doba, než se do ní přesune tolik zdrojů, že se mimořádné výnosy vyčerpají a míra zisku poklesne na běžnou úroveň. V žádném oboru, kde nejsou přítomny organizace, jež zkoumám v této knize, se v dlouhém období neudrží výjimečně vysoké zisky. Volný vstup v důsledku znamená, že žádná firma není uchráněna před darwinovským bojem o přežití, žádná si nemůže dovolit upadnout do letargie a přežít. Volnost vstupu ruší umělou ochranu a monopolní zisky, nemusí ovšem vést k dokonalé konkurenci (přetrvává rozdílnost výrobků) a nemusí ani zajistit dokonalou (paretovskou) efektivitu. Nicméně absence překážek vstupu pokaždé zajistí, že kdykoliv výrobek či služba přináší abnormální zisk, přiláká ostatní ke konkurenci či imitaci a objeví se náhražky či kopie daného statku anebo služby. O čím bližší substituty, tj. náhražky se bude jednat, tím více se sníží míra monopolizace a stupeň neefektivity v rozmístění zdrojů (s výjimkou nepravděpodobné situace, kdy je poptávková křivka nekonečně elastická – výrobci prodávají za cenu, kterou stanovili všichni spotřebitelé; pokud se jim to nevyplatí, neprodávají vůbec).

Nezřídka se má za to, že kapitál potřebný ke vstupu do odvětví s velkými průmyslovými kolosy je příliš velký, což nepřímo, nicméně účinně zabraňuje vstupu konkurentů. Nesmíme ale zapomínat na touhu po zisku ze strany jiných velkých korporací (uvědomme si, jakými dobyvatelskými sklony trpí část jejich manažerů). Pro tyto firmy nejsou počáteční náklady účinnou překážkou vstupu. Existence konglomerátů a firem orientovaných na širokou škálu produktů koneckonců potvrzuje, že velké společnosti usilují o podíl na abnormálních ziscích ve všech odvětvích. V menších a méně rozvinutých zemích se dále poukazuje na fakt, že počet firem schopných vstoupit do jistých odvětví lze spočítat na prstech jedné ruky. Platnost postřehu je ovšem omezena tím, nakolik je zabráněno vstupu zahraničního kapitálu a jakým celním či jiným omezením čelí zahraniční investoři. Jde-li o zanedbatelná či nijaká omezení, do oborů s nadměrnými zisky začnou vstupovat nadnárodní firmy. Na některých trzích se dále může objevit technologické omezení způsobující, že efektivních firem bude jen několik, popřípadě jen jedna, jak je tomu v případě tzv. „přirozeného monopolu“. V dnešní době jsou ovšem tyto trhy spíše výjimkou než pravidlem. Na rozdíl od toho, čemu věří většina ekonomické obce, i zde existuje nebezpečí vstupu, tudíž jsou soutěživé v tom smyslu, jak soutěživost příhodně definuje a používá William Baumol se svými

spoluautory.⁵¹ Řečeno jinak: i když je v odvětví schopna přežít jediná firma či jediná dvojice firem a obě mohou vydělávat nadprůměrné zisky za předpokladu nerušeného vstupu ostatních, nevyplývá z toho, že další konkurent nemůže na trh úspěšně vstoupit. Nadprůměrné zisky budou nesmírně lákavé. Jediná šance jejich dosažení spočívá v poměrně riskantní činnosti, kterou je nahrazení dosavadní firmy. Existující firmy si jsou tohoto nebezpečí vědomy, a proto se krotí v tom, aby si zákazníci znepráčetily přílišným zvyšováním cen; dávají si pozor, aby se nenechaly ukolébat v relativním klidu. Několik ekonomů, kteří se (snad z ostychu) stydí přiznat volnému trhu alespoň nějaké ctnosti, předpokládá, že v situaci přirozeného monopolu nebudou existovat větší než průměrné zisky; zacházejí tím ale příliš daleko. Pokud je potřeba velké množství fixního kapitálu k výrobě daného statku, etablovaná firma raději postaví jednu továrnu navíc, která odstraší možného konkurenta, než by maximalizovala zisky za nepřítomnosti konkurence.⁵² Bezpečnějším závěrem bude, že pokud na trhu scházejí distribuční koalice, mimořádné zisky podněcují ostatní ke vstupu; i tam, kde může přežít například jen dvojice firem, budou hráči omezení účinnou hrozbou vstupu.⁵³

V krátkém a někdy i delším období mohou podniky dosahovat výjimečné míry zisku, i když se budou pohybovat v prostředí se zcela volným vstupem. Předtím, než jejich konkurenti využijí možnosti podílet se na zvláštní ziskové příležitosti, potřebují jistý čas k tomu, aby získali dovednosti nutné k úspěchu v oboru a zkonstruovali či zakoupili výrobní zařízení. V tomto směru je nutné provést další výzkum; nicméně podle mého pozorování dočasně mimořádné zisky (někdy doprovázené dočasnou monopolní silou) bývají natolik běžné, že se někteří čtenáři oprávněně ptají, zda má koncept volného vstupu smysl. Co způsobuje, že se vůbec objevují mimořádné zisky? Pochopitelně inovace a objevy, ať už technologické povahy nebo vzniklé objevem neuspokojené poptávky, levnější metody výroby atp. Čím více zisku plyne díky překážkám vstupu a znemožnění napodobování novinek do kapes autorů inovací, tím

⁵¹ William Baumol, John C. Panzar, and Robert Willig, *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure* (San Diego: Harcourt Brace Jovanovich, 1982); viz též Baumolův článek „Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure”, *American Economic Review* 72 (březen 1982), str. 1–15.

⁵² Viz Avinash Dixit, „A Model of Duopoly Suggesting a Theory of Entry Barriers”, *Bell Journal of Economics* 10 (jaro 1979), str. 20–32 a „The Role of Investment in Entry-Deterrence”, *Economic Journal* 90 (březen 1980), str. 95–106.

⁵³ Viz Richard Schmalensee, „Economies of Scale and Barriers to Entry”, *Journal of Political Economy* 89 (prosinec 1981), str. 1228–1238.

více odměněné budou inovace obecně jako základní zdroj hospodářského růstu a pokroku.⁵⁴

Hospodářský růst, daný inovacemi na nespoutaných trzích, může dosahovat závažných hodnot a může vést až k narušení sociální soudržnosti, jak jsem ostatně uvedl už v jiných publikacích.⁵⁵ To je ale problém, který bez ohle-

⁵⁴ Za nápad pohlížet na zisk jako na odměnu za inovaci vděčíme dnes již klasické schumpeteriánské analýze inovace a podnikání. Schumpeterova analýza se od mého výkladu nicméně v jednom bodě liší. Zdůrazňuje, že dočasný monopol je odměnou pro podnikatele, který zvládl do života uvést úspěšné zlepšení. Odměny dané zpožděním ostatních opravdu mohou vést k monopolu, domnívám se však, že tomu tak není nutně pokaždé. Vezměme si například zemědělce v dokonale konkurenční oblasti podnikání, který objeví novou metodu pěstování či chovu, která je výrazně levnější než do té doby známé metody. Předpokládejme dále, že s růstem rozsahu jeho podnikání rostou jeho náklady více než proporcčně, což zajišťuje, že zemědělec nikdy sám neovládne odvětví. Inovující zemědělec sice nezíská monopolní sílu – nemá moc ovlivnit cenu prodávaného produktu –, ale do doby, než jej ostatní budou schopni napodobit, bude inkasovat mimořádné zisky. Ve svém konceptu tudíž pracuji spíše s nerovnováhou, odměňující inovaci, spíše než s argumentem monopolu.

⁵⁵ „Rapid Growth as a Destabilizing Force”, *Journal of Economic History* 23 (prosinec 1963), str. 529–552; „Agriculture and the Depressed Areas,” *Journal of Farm Economics* 46 (prosinec 1964), str. 948–988; „Economics, Sociology, and the Best of All Possible Worlds”, *The Public Interest* 12 (léto 1968), str. 96–118; a úvod s epilogem (ve spoluautorství) ke knize *The No Growth Society*, editované s Hansem Landsbergem (New York: W. W. Norton, 1974).

Jeden z důvodů, proč jsem se v této knize záměrně vyhnul tématu společenských nákladů, spojených s růstem, spočívá ve snaze zabránit situaci, kdy se moje teorie stane takřka nevyvratitelnou. Proto zde činím předpovědi o hospodářském růstu, jak je v rozvinutých zemích konvenčně definován a měřen vládními statistikami národního důchodu. V článku „The Treatment of Externalities in National Income Statistics” (publikovaném v knize Lowdon Wing a Alan Evans, eds., *Public Economics and the Quality of Life* [Johns Hopkins University Press for Resources for the Future and Centre for Environmental Studies, 1977], str. 219–249) tvrdím, že statistiky HNP nepřesně zohledňují vedlejší dopady na životní prostředí a společnost. Přesto je v nich přítomen objektivní a obecně nestranný test teorie; navíc si lze jejich pomocí udělat mnohem lepší představu o společenském pokroku a blahobytu lidí, než jak by to připustili skeptici, kritizující dílčí nedostatky agregátů HDP a HNP.

Problém společenských rozvratů, způsobených občas hospodářským růstem, a na druhé straně kladný účinek vlivu některých zájmových skupin na udržení společenské stability jsem vynechal ještě z jiného důvodu. V souvislosti s důsledkem č. 4 jsme diskutovali možnost, že zvýšená koncentrace zájmových skupin v usazených společnostech povede k nezvladatelnosti problémů a k destabilizující frustraci – s tím, jak více a více lidí přichází na to, že jejich společnost je na hony vzdálená produktivitě, popřípadě spravedlnosti. Shrneme-li všechny okolnosti, dospějeme k závěru, že k žádné podstatné změně nedojde.

du na svoji složitost nemění žádný ze závěrů knihy podstatným způsobem, proto se mu zde nebudu podrobněji věnovat.

VIII.

V tomto bodě argumentace je nutné připomenout, že na rozdíl od právě probraných podnětů k inovacím existuje celá řada faktorů, které sice ovlivňují výkonnost hospodářství, *nikoli* však jeho růst. Někomu se může tento závěr zdát zvláštní, a proto vysvětlení začnu srovnáním dvou hypotetických ekonomik, které se od sebe budou lišit v jediném aspektu. Předpokládejme, že v první ekonomice nejsou žádné distribuční koalice, zatímco v druhé jich je bezpočet. V druhé ekonomice skupiny ukrajují ze společného koláče a významně snižují jeho velikost; dělají-li to však každý rok stejnou měrou, pak v zemi bude sice menší příjem per capita, růst však dosáhne stejných hodnot jako v první ekonomice. Nebudou-li zájmové skupiny ovlivňovat proces, jakým se ekonomika přizpůsobuje novinkám a změnám, a budou-li si pouze obezřetně hlídat své procento příjmu z celkové výroby, pak se růst v obou případech nebude od sebe lišit. Argument, který nás vedl k důsledku č. 4, ukazuje, že zájmové skupiny na jednu stranu snižují výkonnost a důchod na hlavu, nezpůsobují ale, že hospodářský růst bude nutně odlišný. Postupné hromadění se zájmových skupin, vysvětlené pomocí důsledku č. 2, sníží míru růstu, což však neplatí pro tento případ, kdy je počet skupin hypoteticky postulován jako konstantní.

Nicméně, jak jsem naznačil v diskusi o překážkách vstupu, distribuční koalice ve skutečnosti narušují schopnost ekonomiky přizpůsobovat se změnám,

Konečně posledním důvodem proč vyloučit tyto záležitosti je fakt, že je diskutuji na jiném místě, ve výše uvedených publikacích. V nich se pokouším propojit je s argumentem, kterému se věnuji v této knize. Některé stability podryvající důsledky prudkého růstu budou tématem diskuse v knize *Beyond the Measuring Rod of Money*, kde se hodlám zabývat vztahem mezi hospodářstvím, ekonomikou a otázkami společnosti, politiky a životního prostředí; jedná se o knihu, kterou jsem hodlal zveřejnit v 70. letech, poté jsem ovšem usoudil, že předmět knihy je natolik rozsáhlý, že si vyžádá roky dalšího uvažování – doufám jen, že se mi podaří utřídit si své myšlenky, aby tato kniha mohla vyjít na světlo boží. Vztah mezi rozvojem zájmových skupin a vývojem stability v méně rozvinutých zemích bude, půjde-li vše správným směrem, předmětem další knihy. Půjde o rozšíření dosud nezveřejněného článku, který jsem sepsal a rozšiřoval v raných 60. letech pod názvem „Economic Growth and Structural Change“ (v poslední verzi pod názvem „Diseconomies of Scale in Development“). Důraz v něm kladu na problémy ztráty stability a výkonnosti velkých organizací v chudých společnostech, ať už nyní, nebo před průmyslovou revolucí.

a to výrazně. Zpomalují též proces tvorby inovací a snižují tím míru růstu. Odbory kupříkladu potlačují zavádění výrobních postupů, které by byly méně náročné na práci, nebo vyžadují zaměstnávání přebytečné pracovní síly. Stejně se chová skupina podniků, když se jednomu z jejích členů podaří vyvinout novou metodu výroby, kterou není možné okamžitě okopírovat. Kartel využije svoji moc k tomu, aby znemožnil, nebo alespoň zpozdil uplatnění inovací.

Důsledkem velkých technologických změn bývá za normálních podmínek také proměna optimální politiky kartelové organizace a s ní související změna postavení jejích členů. Aby se tak stalo, je nutná řada nových jednání, jež nemusí být úspěšná, čímž se mohou stát pro organizaci zároveň jednáními posledními. Tím lze vysvětlit obezřetnost zástupců organizace, s jakou přistupují ke změnám a nekontrolovanému vývoji. Dále platí, že pokud je odvětví znárodněno, regulováno jako veřejná služba, nebo z jiných důvodů podléhá politickému dozoru, pak lobbující skupiny, které by mohly být inovací postíženy, mohou změnu vetovat či mohou požadovat konzultaci, načež se inovace a investice uskutečňují s menší pravděpodobností a pomaleji. V některých případech se zpozdí i poměrně triviální adaptace na novou strukturu poptávky či na zavedení nových výrobních linek. Příklad amerických železnic ukazuje, že zpoždění může trvat celé generace, čímž se otevírá mohutná propast mezi aktuálními požadavky a kdysi optimálními praktikami.

Pomalé rozhodování organizací, jejich nevyřešené úkoly a komplikované vyjednávání jsou faktory, které je nutné brát v úvahu, chceme-li pochopit zpoždění, vznikající při přejímání nových technologií. Kdyby vyjednávání distribučních koalic probíhalo v mžiku, k žádnému zpoždění by nedocházelo. Vezměme si celý postup krok za krokem. Firma zavádějící novou úspornou technologii zvyšuje rozdíl mezi svými příjmy a náklady. Výsledný zisk se musí rozdělit mezi dělníky a podnikatele. Protože dostatečně silné odbory mohou inkasovat pro své členy větší příjem, než jaký měly před zavedením novinky,⁵⁶ odbory i vlastníci mají důvod vzájemně vyjednávat do momentu,

⁵⁶ Ačkoli inovace přinese firmě úsporu pracovních nákladů, dostatečně silné odbory mohou výhodu využít ve svůj prospěch tím, že vymohou zvýšení mezd všech pracovníků; část úspor daných inovací se přesune směrem k dělníkům. Úsporu lze využít jako platbu adresovanou odborům, které mají nepotřebné pracovníky kompenzovat a motivovat k odchodu z firmy a k nalezení si práce jinde. Zaměstnanci si mohou polepšit i co se týče inovací šetřících kapitál, například prací na výkonnějších počítačích. Obecně mohou ztratit jen z takové inovace, která by se týkala celého hospodářství a která by vedla ke snížení podílu práce na použitých výrobních zdrojích. Přesto zůstává faktem, že dostatečně silné odbory mohou, odmyslíme-li si vyjednávací náklady a zdržení, sloužit zájmům svých členů tím, že podnítí firmu k zavádění inovací. Zlepšením zvýší celkové firemní příjmy, které se rozdělí nejen mezi vlastníky, ale i mezi zaměstnance.

dokud nedosáhnou maximálního společného zisku. Jeho hodnota se rovná celkovým příjmům, zmenšeným o finanční náklady změny (nepočítaje mzdy) a o náklady příležitosti, které mají podobu hodnoty ušlého volného času či alternativního zaměstnání dělníků. V praxi ale tomu tak pokaždé není. Kdyby docházelo výlučně k jedné jediné změně, shoda o užití nové technologie by se nalezla poměrně bezproblémově. Ve velké většině případů však dochází k několika vzájemně souvisejícím změnám současně. Pro dosažení maximální výkonnosti je potřeba přizpůsobit se jim v každém období, což je, vzhledem k náročnosti vyjednávání, mnohem méně pravděpodobné než při pouhé jedné změně. Pomalé rozhodování, nezvládnutelná agenda a někdy až bezvýhodná jednání brání pružnému přizpůsobování; nezájem účastníků pomoci při realizaci kolektivní akce činí změny ještě neprůchodnějšími. K tématu zpoždění způsobených odbory byla v ekonomické literatuře sepsána nejedna studie, běžně se však zapomíná, že stejná logika se vztahuje i na kartelová seskupení firem. Vezměme si kooperující firmy, které v minulosti obdržely monopol na poskytování jisté služby, nad nímž bdí veřejný regulátor. Tím, že úzkostlivě dbají o udržení svých výsad, aby nenarušily rovnováhu sil v regulovaném kartelovém systému, zároveň způsobují, že inovace se zavádějí hlemýždím tempem. O tom, jak nedochází k včasnému a účinnému přizpůsobení se proměnlivým podmínkám, by mohli hovořit například historici, kteří studují vývoj silniční a železniční nákladní dopravy v amerických dějinách.

Během přizpůsobování se novým technologiím a při adaptaci na nové obchodní podmínky se mezi odvětvími přesouvají obrovské objemy výrobních zdrojů. Protože usazené zájmové skupiny usilují o zpomalení tohoto procesu, dále snižují míru růstu. Nejčastěji používaný způsob ochrany zbytečných zájmů spočívá v lobbování ve prospěch krachujících firem – částečně nebo zcela se zabraňuje přesunu výrobních zdrojů do oblastí podnikání, kde by dosáhly mnohem větší produktivity. V jiných případech nebývají konzervující politiky natolik očividné. Vezměme si za příklad situaci, kdy z určitého důvodu dojde k velkému nárůstu poptávky po určitém druhu pracovníků. Pokud jsou daní odborníci sdružení ve své profesní komoře a jestliže se vedení komory chová jako učebnicový monopolista, pak při zvýšení poptávky po práci vyjednají výrazné zvýšení mzdy. Prospějí tím části svých členů, nicméně v dlouhodobé perspektivě sníží množství práce dostupné v prudce se rozvíjejícím sektoru, čímž částečně zabrání efektivnímu využití rozvojového potenciálu.

Přesun pracovníků do kartelizovaného odvětví může být omezen i z jiného důvodu než jen díky růstu monopolní mzdy. Dojde-li v prudce se rozvíjejícím sektoru k velkému zvýšení poptávky po práci, kartelové sdružení dodatečně nabídne méně práce, než kolik jí je třeba. Zvýšení mzdy sice funguje jako

pobídka k práci, při její vysoké hodnotě si ale pracovníci chtějí užít alespoň zbytek volného času, a proto se začnou bránit dodatečnému pracovnímu úvazku. Určitá prahová hodnota nabídky práce nebude překročena ani při astronomicky vysoké mzdě. Poptávka po další práci zůstane neuspokojena. Řešením by mohlo být přijetí dalších nových členů do kartelu. Tím by však, s výjimkou jednoho speciálního případu,⁵⁷ došlo ke snížení mezního produktu a k poklesu mzdy stávajících členů, což není z hlediska kartelu žádoucí. K přijímání nových členů nebude docházet. Stručně řečeno, vedle růstu monopolní ceny bude pohyb do expandujícího odvětví brzděn i nedostatkem práce, kterou kontroluje skupina stávajících pracovníků.⁵⁸

Někteří ekonomové se kloní k názoru, že pokud budou překážky klade-
né procesu přizpůsobení v čase neměnné, povedou sice ke snížení celkového
bohatství, nicméně nezpomalí celkový růst. Ve skutečnosti existence překážek
povede nejen ke zmenšení bohatství, nýbrž i ke zmenšení míry růstu, jak ukázal
sir John Hicks v článku, v němž reagoval na jednu z prvních verzí mého argu-
mentu.⁵⁹ Víme, že rozdílný růst produktivity v různých odvětvích vede ke změ-
ně relativních cen a ke změnám relativních příjmů. Shodou náhod sice může
dojít k tomu, že výdaje na jednotlivé výrobky budou konstantní, přestože došlo
ke změnám cen i důchodů, a že výrobní zdroje zůstanou tam, kde byly do té
doby umístěny. Pokud ovšem nedojde k této extrémně nepravděpodobné situ-
aci, bude s růstem produktivity nerozlučně spjata i potřeba přemístění zdrojů,

⁵⁷ S tímto zvláštním případem se setkáme, pokud je pracovní síla vzhledem k dalším výrobním faktorům nedostatečně využita, takže po přidání práce vzroste průměrný produkt na jednotku práce. Firma maximalizující zisk se ovšem s touto možností nesesetká, neboť z definice minimalizuje náklady.

⁵⁸ Ekonom zanedbávající náklady a zpoždění rozhodování může tvrdit, že kladný zisk daný umístěním dodatečné jednotky práce do odvětví bude pro kartel dostatečným lákadlem. Za těchto podmínek prý bude existovat rozdíl mezi mzdou, kterou budou ochotni přijmout pracovníci mimo kartel, a mezi monopolní mzdou nabízenou kartelem. Tím údajně dojde k tomu, že kartel najme další pracovníky, zatímco jeho starší členové inkasují příjem daný rozdílem mezi mzdou placenou nováčkům a penězi obdrženy od firem platících monopolní mzdou. S tímto postupem se ale nesesetkáváme. Rozhodovací náklady a následná zpoždění vedou k tomu, že kartelové organizace pouze s obtížemi zavádějí více druhů členství. Kartel sice může nechat zaměstnavatele, aby si najal další pracovníky a výměnou za to stávajícím členům zaplatil část ze vzniklého zisku, tím by však podkopával svoji monopolní pozici, a proto k tomuto postupu dochází zřídka a jen na přechodnou dobu. Podobně lze objasnit, proč snížení růstu dané vyššími monopolními cenami není vyrovnáno snížením monopolních cen v odvětvích trpících odlivem poptávky.

⁵⁹ Sir John Hicks, „Structural Unemployment and Economic Growth: A ‚Labor Theory of Value‘ Model“, in Mueller, *The Political Economy of Growth* (1983).

má-li hospodářství využít dostupného zvýšení produktivity. Nezbytnému přemístění zdrojů však budou stát v cestě překážky. Hicks ukázal, že míra poklesu hospodářského růstu se bude měnit podle toho, nakolik se nová struktura výdajů liší od staré, a na tom, jak rozsáhlá jsou odvětví, v nichž se nadále plýtvá zdroji, kterých je potřeba na jiném místě.⁶⁰ Nemusí ani docházet ke zvyšování počtu zájmových skupin v čase, abychom mohli s určitostí tvrdit, že překážky kladené přemístění zdrojů zmenší vedle celkového bohatství i míru jeho růstu.

Podle úvahy, jež nás dovedla k důsledku č. 4, budou zisky zájmových skupin vzniklé konzervací odvětví během cenových změn relativně malé, srovnáme-li je se ztrátou, kterou utrpí celá společnost. Jsou to právě překážky vstupu, které mohou vést ke konzervaci odvětví – je nasnadě, že překážky vstupu zabraňují pružnému přemístění zdrojů. Když k tomu přidáme pomalejší přejímání nových technologií, zpomalení růstu způsobené oběma příčinami nabude významných hodnot. Pomalejší adaptace na nové technologie kombinovaná s překážkami vstupu může uzmout ze společného „koláče“ mnohonásobně více, než kolik inkasují zájmové skupiny, což platí zejména v dlouhodobém horizontu.

Dostáváme se tak k sedmému důsledku, který je jakýmsi dvojníkem závěru č. 4, pouze se místo statického aspektu výkonnosti hospodářství zabývá i dynamickou stránkou, tzn. hospodářským růstem:

7. Distribuční koalice snižují schopnost společnosti zavádět nové technologie a přemisťovat zdroje s ohledem na měnící se podmínky, čímž snižují hospodářský růst.

IX.

Přínejmenším po dosažení určité velikosti zahájí distribuční koalice úsilí stát se výlučnými organizacemi. V případě spolupracujících oligopolistů či jiných tržních hráčů je důvod nasnadě: výrobky prodané každým novým členem snižují cenu a tím i příjmy ostatním členům kartelu, nebo povedou k nutnosti zmenšit nabídku, aby se udržela cena, čímž se zmenší tržní podíly stávajících výrobců.⁶¹ Aby se kartel stal účinným, musí se snažit zprvu do sebe zahrnout

⁶⁰ Přesně řečeno se Hicksův důkaz vztahuje pouze na ekonomiku o dvou sektorech s prací jako jediným výrobním vstupem. Podstatu argumentu lze nicméně využít v ekonomikách s libovolným počtem odvětví a výrobních faktorů.

⁶¹ Abych se vyhnul zbytečným komplikacím týkajícím se důchodových efektů, předpokládám, že se pohybujeme na poptávkové křivce plně kompenzující důchod.

všechny prodejce na trhu, a když uspěje a dosáhne dohody, pak se okamžitě musí snažit o pravý opak – aby další hráči byli z trhu vyloučeni. Nezřídka členové kartelových organizací ve skrytu duše doufají, že jiní členové zemrou, popřípadě že z trhu sami – dobrovolně a živí – odejdou, čímž se zbývajícím členům otevře prostor ke zvýšení prodejů za stávající cenu.⁶²

Ekonomie říká, že když vzroste počet praktických lékařů, jejich výdělky musí poklesnout. Domnívám se, že právě takto lze vysvětlit restriktivní praxi lékařských sdružení. Když se podíváme na jakoukoliv zemi, zjistíme, že lékařské komory všude omezují působení v profesi. Nadprůměrná úroveň platů praktických lékařů ve většině zemí potvrzuje, že jejich úsilí nese své plody. Zavedení lékaři pochopitelně argumentují tím, že pomocí systému kvalifikačních požadavků a atestací zajišťují spolehlivý výkon profese, o níž stěží mohou rozhodovat sami pacienti. Povšimněme si ale, že zkoušky jsou v drtivé většině případů vyžadovány pouze od lékařů, kteří do profese chtějí vstoupit. Pokud by měla omezení sloužit výlučně ve prospěch pacientů, pak by i starší lékaři museli v pravidelných časových intervalech procházet srovnatelnými kvalifikačními zkouškami. Totéž platí pro právníky a jiné odborné profese. Pouze v zemích, kde lze lehce odstartovat právní spor, růst počtu právníků paradoxně zvyšuje pravděpodobnost právních sporů, což následně vede ke zvýšení poptávky po službách ostatních kolegů. V takových případech snaha omezit vstup do profese nabývá umírněné podoby.

Distribuční koalice, které svých cílů dosahují politickou akcí, omezují počet svých členů z toho důvodu, aby se každému jednotlivému členovi minimální vítězná koalice dostalo co největšího podílu přerozdělených zdrojů. Rozrostli-li se koalice do podoby větší, než je minimální vítězná koalice, pak na každého člena zbude méně výhod. Zcela stejně jako kartel, i koalice operující politicky či vojensky se snaží disponovat dostatkem členů k tomu, aby si mohla nárokovat šanci na úspěch. Ve světě plném nejistoty nebývá velikost minimální vítězná koalice předem známa; nutné je stanovit jednu z více možných kombinací očekávaného zisku na jednoho člena a pravděpodobnosti úspěchu, protože nelze dosáhnout maxima obou veličin. Nicméně bod, za kterým bude v zájmu existujících členů vyloučit nové zájemce, určitě existuje. Použijí-li termíny z *Logiky*, každá distribučně orientovaná lobbující skupina musí být – stejně jako kartely – uzavřená (exkluzivní), nikoli otevřená (inkluzivní).

Aristokratická a oligarchická vláda slouží jako výborné příklady uzavřených zájmových skupin, které používají politických a vojenských metod k pro-

⁶² Kartel nemusí nutně chtít, aby počet pracovníků (či jiných prodejců) klesl pod bod, v němž je dosaženo maximálního průměrného produktu na jednoho pracovníka (resp. prodejce).

sazení svých cílů. Představme si situaci v nějakém období historie, kdy jedna složka společnosti, šlechta nebo oligarchie, dominuje politickému systému. Od této vládnoucí skupiny můžeme bez váhání očekávat, že bude prosazovat politiku, která členům přidělí co největší možný podíl z celkového bohatství. S výjimkou případů, kdy přijetí nových členů znamená zvýšení bezpečnosti (např. skrz začlenění mocného rivala z jiného šlechtického rodu), bude skupina uzavřená: každý další člen by zbytečně ukrajoval z toho, co zbývá pro ostatní. Výlučnost vládnoucích vrstev naznačuje, nakolik je tato úvaha platná. Pro odlišení šlechty od zbytku obyvatelstva bylo užíváno nesčetně prostředků a symbolů, aby rozdíl byl patrný už na první pohled. Výlučnost se nejdramatičtěji projevovala u vládnoucí skupiny, jež disponovala takovou mocí, že si mohla dovolit moc předávat pouze svým potomkům. V této skupině kvetl odpor k tomu, aby se k vládnoucí skupině přidal někdo jiný než děti dosavadních členů, s výjimkou dětí členů jiných šlechtických rodů. Výlučnost byla natolik běžnou záležitostí, že mnozí podleli představě, že se jedná o přirozený stav věcí, k němuž netřeba hledat nějaké vysvětlení.

Přesto si položíme otázku, jakou podobu manželství a výchovy dětí lze očekávat v těchto skupinách. Pokud by synům a dcerám vládců bylo umožněno uzavírat sňatky s lidmi vně vládnoucí kasty a oni tak skutečně učinili, pak by se vládnoucí vrstva v každé další generaci rozšířila. V každé generaci by se zděděné bohatství zmenšilo na polovinu, většinou by pokleslo pod jednu polovinu. Jedním z řešení je proto ponechat právo setrvat ve vládnoucí třídě pouze potomkům jednoho pohlaví, tj. chlapcům; snaha nedrobit majetek zčásti vysvětluje výskyt diskriminačních opatření uplatňovaných vůči ženským potomkům rodu. Nicméně vládnoucí rody s převahou dcer by s daným opatřením nebyly spokojeny. Nehledě na přirozený rodičovský zájem o blaho dcer by docházelo i ke zmenšování jejich příjmů s tím, jak by klesal jejich podíl na příjmech vládnoucí třídy. Jaká možnost zbývá rodinám vládnoucích, které chtějí svým potomkům odkázat příslušnost k vládnoucí skupině a nerozměňovat přitom hodnotu rodového majetku?

Nabízí se ustanovit pravidla, případně vyvíjet společenský tlak kodifikující endogamii: synové a dcery rodů ve vládnoucí třídě se budou ženit a vdávat navzájem, čímž se zamezí vstupu dalších rodů mezi vládnoucí třídu. V historii spatříme množství příkladů, jak se šlechta bránila sňatkům s příslušníky neurozených stavů, s níže postavenými osobami. Ve stejném duchu lze vysvětlit opovržení, které v dřívějších časech nastalo, vzal-li si člen královské rodiny někoho neurozeného. Nadnárodně působící skupina evropských panovníků vědomky či nevědomky omezovala ztráty, které by vznikly, kdyby se její členové rozmnožovali geometrickou řadou.

Přirozeně se nejedná o jedinou příčinu endogamie; myslet si cosi takového by znamenalo zacházet v argumentaci příliš daleko.⁶³ Přítomny byly dozajista i jiné faktory. Přesto se snažím ukázat, že důvody, které jsem rozvinul, v žádném případě nelze opomenout. Nelze přitom učinit jednoduchý závěr v tom smyslu, že endogamie je výsledkem obtíží, které vznikají při navazování vztahů mezi lidmi z odlišných vrstev, majících odlišné zázemí – že by si šlechtic bral šlechtici a králevic princeznu jen z důvodu, že by nevěděl, jak si počínat v přítomnosti jiné dívky. Četnost velkých rozdílů mezi partnery v jednotlivých společenských třídách je sice malá a může utvrdit pozorovatele v domněnce, že urození sami od sebe požadují spíše urozené protějšky, ale to samo o sobě nevysvětluje existenci právního omezení a společenského zavržení manželství šlechticů a obyčejných lidí. Není-li představa setrvání ve vzájemném svazku nepřijemná dotyčné dvojici, pak je namísto tázat se, proč by měla vadit *ostatním*. Důvod nespočívá v běžné námitce, že manželstvím se stejně postavenou osobou si člověk zajistí, aby si v postavení nepohoršil – tímto pravidlem by si totiž zároveň i znemožnil polepšit si. (Matka ze středostavovské rodiny, která radí své dceři, aby si hledala nápadníka ze stejné vrstvy, tím obvykle nemyslí, že by si slečna nesměla vzít milionáře.) Šlechtické rodiny, které se ocitly ve finančních nesnázích, častokrát porušily pravidla a svou dceru nechaly provdat za bohatého obchodníka. Stále nám však schází vysvětlení, proč by podle společenských pravidel mělo být manželství mimo vládnoucí vrstvu zavrženo jako porušení *principu*. Myslím, že podobné pravidlo nemůže být vysvětleno ničím jiným než odkazem na zájem vládnoucí skupiny. Jistěže lze najít celou řadu námitek vůči mé ilustraci, nicméně důvod, proč zavést výlučnost členství v distribuční koalici, se mi jeví být jasný a navýsost srozumitelný.

V tržních kartelech a u lobbujících politických skupin budou hrát roli další okolnosti, které zmiňuji podrobně v poslední kapitole. Kolektivní akce bude snazší, bude-li skupina v častém vzájemném společenském styku, budou-li přítomny selektivní podněty společenské povahy. Protože ve skupině všichni získají stejné množství a typ kolektivního statku, jejich shoda o tom, co obdrží, bude usnadněna příslušností ke stejné vrstvě – srovnatelnost majetků a hodnot bude hrát svoji významnou roli. Ergo osmý důsledek zní následovně:

8. Distribuční koalice, které jsou dostatečně velké na to, aby dosáhly úspěchu, omezují vstup nových členů a soustřeďují se na snížení majetkových a hodnotových rozdílů mezi svými členy.

⁶³ Christopheru Clagueovi vděčím za důraz, kladený na to, o jak velké množství faktorů se zde jedná. Pro ilustraci si lze ukázat, že pravidla endogamie se týkala i skupin pouze průměrného či podprůměrného bohatství, malé moci a prestiže.

X.

Pro dosažení svých cílů musí distribuční koalice používat buď cíleného lobbování zaměřeného na vládní činitele, nebo tržní moci dané kartelovou spoluprací. V obou případech zapříčiní změnu výkonnosti hospodářství a následně i změnu hospodářského růstu. Navíc se změní relativní pozice různých institucí a význam jistých činností. Lobbování zvýší komplikovanost regulačních zákonů a nařízení, nemluvě o zvýšené roli vlády v ekonomice. Kartely a na trhu působící organizace naopak způsobují posílení role vyjednávání a společenských vazeb. Následně vzroste ziskovost lobbování a kartelové činnosti na úkor běžné výroby, a proto více zdrojů bude umístěno v politické sféře a méně ve sféře výrobní. Ovlivněny budou i názory a kultura ve společnosti.

Lobbování přispívá ke vzniku neprůhledného propletence regulačních opatření. Moc státu se posiluje s tím, že se od něj vyžaduje stále více zvláštních výhod a výjimek. Skupina, která si například vymůže snížení daně z příjmu z určité aktivity, učiní systém daní složitější a neprůhlednější; zájmová skupina, která uspěje v uvalení obchodní překážky na zahraniční výrobce určité komodity, způsobí, že mezinárodní obchod bude podléhat složitějšímu systému omezení, než jakému by byl vystaven v případě stejnoměrných (neřkuli nulových) cel a kvót. Protože běžný občan nemá důvod sledovat komplikované detaily vládních politik, budou zájmové skupiny úspěšné, podaří-li se jim problém představit jako nesmírně komplikovaný – a tendence ke složitosti se tím ještě více umocní.

O spirále komplexní regulace, roztáčené zájmovými skupinami, pojednal ve své práci Charles Schultze.⁶⁴ Pokaždé, když díky lobbování či jinak zapříčiněnému politickému rozhodnutí nastane regulace, nastoupí do hry důmyslní právníci snažící se regulaci obejít či alespoň vynalézt způsoby, jakými z ní něco vytěžit. Zájmové skupiny skrývající se pod pláštíkem regulace, případně odpovědní úředníci, regulaci často pozmění či rozšíří, aby zamezili obcházení či zneužití regulace. Výsledkem je nakonec ještě komplikovanější a zranitelnější systém. Čím složitější regulace, tím více existuje cest, jak systém využít k vlastnímu prospěchu. Pravděpodobnost, že se osoba úspěšně vyhne regulaci, roste s vyšší komplikovaností systému; k tomu se přidávají neočekávané nežádoucí důsledky. Jak Schultze poznamenal, proces objeňování děr a jejich zalepování může být téměř nekonečný, protože co je složité, upraví se tak, aby to bylo ještě složitější.

⁶⁴ Charles Schultze, *The Public Use of Private Interest* (Washington, D.C.: The Brookings Institution, 1977).

Čím propracovanější bude regulace, tím větší bude poptávka po odbornících schopných se v systému orientovat; dařit se bude právníkům, účetním a poradcům, kteří se zabývají různými oblastmi státní aktivity. Vzroste-li jejich počet nad určitou míru, mohou začít jednat jako skupina s nepsaným společným zájmem, jímž je snaha zabránit zjednodušení či dokonce zrušení regulace. Obecně, jak jsem ukázal, není vytvoření lobby nic automatického či nutného, nicméně časem se takové skupiny na scéně objeví. Dokážou být velmi mocné – příkladem budiž právníci řešící spory vzniklé z dopravních nehod. Kdysi bylo v několika amerických státech zvažováno uzákonění automobilového pojištění, jehož výsledkem by bylo výrazné snížení počtu kauz týkajících se dopravních přestupků. Pro některé nezasvěcené pozorovatele překvapivě tyto snahy narazily na nejtvrdší odpor právě ze strany právníků. Přinejmenším ve Spojených státech se má nezřídka za to, že zákonodárci mohou při tvorbě legislativy sledovat skryté zájmy, jak na to upozornili například Morris Fiorina a Roger Noll.⁶⁵ Kongresmani a senátoři si podporu kupují tím, že svým voličům nabízejí mimořádné služby. Podporu pochopitelně získají spíše poskytováním výhod než tvorbou všeobecně platných zákonů. Z tohoto důvodu, tvrdí Fiorina a Noll, zákonodárci vyhledávají byrokratické a manipulovatelné zákony, které jim v budoucnu umožní nabízet služby, jejichž poskytováním si koupí své znovuzvolení. Zajímavé je vidět, že podíl úspěšných vyzyvatelů ve většinových volbách v čase klesá, alespoň co se týče voleb v americké společnosti. Zdá se, že vyzyvatel je v nějakém ohledu znevýhodněn. Na podporu hypotézy Fioriny a Nolla dodávám, že v době, kdy jsem pobýval na americkém ministerstvu zdravotnictví a školství, tehdejší prezident Lyndon Johnson uvalil moratorium na stavební projekty prosazené Kongresem, údajně proto, aby si od kongresmanů vymohl souhlas s návrhy zákonů připravenými jeho administrativou. Podle záznamů, které jsem slyšel, byli kongresmani vyloženě potěšeni, že k uvalení moratoria došlo – následně mohli prosadit výjimky pro své voliče a přidat si na prestiži ve vlastním volebním okrsku.

Vzroste-li rozsah regulace, musí být po ruce někdo, kdo ji bude vykonávat – byrokracie a vládní úřady budou slavit žně. Při lobbování dochází ke zvýšení státní ingerence v hospodářství i díky tomu, že se zájmové skupiny snaží ze státu vydobýt zdroje pro programy, jež by sloužily jejich zájmům. Přesto není možné připsat proces rostoucího vlivu státu v ekonomice, kterého jsme svědky ve 20. století, pouze na vrub zájmových skupin. Meziválečná hospodářská krize, druhá světová válka a následující vývoj společným dílem vedly ke změ-

⁶⁵ Morris Fiorina a Roger Noll, „Voters, Legislators and Bureaucracy – Institutional Design in the Public Sector“, *American Economic Review, Papers and Proceedings* 68 (květen 1978), str. 256–260.

ně politického uvažování, které začalo být náchylnější a svolnější k zásahům státu. Jedním z významných trendů byla studená válka či zviditelnění problému znečištění životního prostředí. Bylo by možné uvést velké množství důvodů, proč došlo k růstu státu; zvýšení počtu zájmových skupin byl pouze jeden ze zúčastněných faktorů.

I když jsem se v tomto oddílu zabýval dosud výlučně oblastí vládní regulace, ukážu, že na trhu se odehrává tentýž proces. Větší počet kartelů zvyšuje množství vyjednávání a organizování. Přitom obecně platí, že k uskutečnění obchodu musí existovat shoda o provedení transakcí. Kartelizace a s ní spojené omezení konkurence dává zúčastněným stranám do rukou možnost iniciovat vyjednávání a vznášet požadavky. Kartelové organizace a uskupení proto spolu čas od času musí vyjednávat, podobně jako mezi sebou pravidelně vyjednávají například zaměstnavatelé a odbory. Vezmeme-li v úvahu pomalé rozhodování, zahlcení programem a nekonečné množství změn přítomných při vyjednávání, není divu, že vyjednávačům poměrně dlouho trvá, než dosáhnou nějaké shody. Jakmile ale uzavřou dohodu, nemají důvod měnit ji, protože jim je jasné, jaké obtíže jsou spjaté s její úpravou. Není například snadné změnit pracovní právo, ani podíly na trhu či ustálenou obchodní praxi. V průběhu času se opatření stávají složitější a složitější, což si vynucuje uzavření písemných smluv. Písemné dohody mohou být začleněny do sítě zvyků, konvencí a nepsaných ustanovení, jak je tomu v britském průmyslu. Může se jednat o psané či nepsané dohody; v obou případech se jejich složitost v čase zvyšuje, s čímž roste i vzájemná provázanost jednotlivých aktérů. Situace může dospět až tak daleko, že když jedna strana bude chtít pozměnit vytvořené vazby, bude pro ni nejlepší zcela změnit působiště. Zaměstnavatelé mohou být ochotni přesunout se dobrovolně do odvětví s agresivními odbory, jen aby se vymanili ze zastaralého a nereformovatelného systému plného rozličných omezení.

Všechny faktory pojednané v této kapitole ovlivňují vývoj ve společnosti. Velké množství zájmových skupin přerozdělujících bohatství, rozbujelá a složitá regulace, rozsáhlé vládní aktivity a komplikované sítě vztahů mezi aktéry vedou v součtu k tomu, že podněty k výrobě se oslabují; roste naopak chuť vydělat si pomocí přerozdělování to, co vyrobili jiní. Klesá ocenění dané splněním potřeb druhých a namísto něj se více vyplácí používat politiků, úředníků a zákonů ve vlastní prospěch.

Změny v charakteru podnětů přivodí změnu směru, kterým se společnost ubírá. Otázkou je, jak se taková změna projeví. Někdo se například může domnívat, že růst vlivu distribučních koalic povede k protežování méně talentovaných, slabších či dokonce chudších členů společnosti. To je však omyl – v každém prostředí přežívají ti, kdo jsou schopni nejlépe se vyrovnat s daný-

mi podmínkami. Evoluce druhů jde stejnou měrou v džungli jako v zoo a nejinak je tomu i s kulturní a společenskou evolucí. Každá společnost, ať už v ní vládnu jakékoliv instituce či ideologie, odměňuje nejvíce ty své členy, kteří vyhovují právě *jejím* nárokům. I když se v různých společnostech cení různé schopnosti a vlastnosti, neexistuje žádná společnost, jejíž členové by si vážili těch, kdo jejím nárokům dostojí v nejmenší míře.

Pokud se největší odměny dostává jedincům, kteří mají schopnost nejlépe uspokojit potřeby druhých v procesu svobodné směny a volného obchodu, dochází bezpochyby k rozvoji produktivních vlastností. Skrz kulturní (Lamarckovu) evoluci se naučené či získané chování přenesou na potomky. Naopak koncentrace distribučních koalic vede ke sporům týkajícím se přerozdělování, k explozi regulace, růstu vlivu politiků, rozmachu rozsáhlého vyjednávání mezi skupinami a vytvoření vazeb, jež je obtížné narušit. Uplatňovat se budou jiné, méně produktivní vlastnosti. Ovšem to, čemu říkáme inteligence či sklon k poznávání, bude zvýhodněno, protože vzdělaní jednotlivci budou vhodnými hráči v politických, hospodářských a společenských hrách. Tímto se mimochodem omezí i vliv intelektuálních kritiků, neboť jim bude umožněno úspěšně se na systému podílet.

Soupeření se po nasazení bílých rukaviček nestává jemnějším. Boj gangů může být stejně intenzivní jako soupeření dvou džentlemanů či dvou organizací; redistribuční spory nezvyšují míru altruismu, úroveň chápání ani prosazování veřejného zájmu. Konkurence přítomná na trzích, kde se bojuje o každého zákazníka, není o nic tvrdší než konkurence skupin přerozdělovajících národní bohatství. Spory sice probíhají méně v rovině osobních sporů a důvod zviditelnit se není tak výrazný, přesto probíhá a vede k vítězství silných nad slabšími. Rozptýlené skupiny (nezaměstnaní a chudí) nemají po ruce selektivní podněty, skrz něž by se jednotně postavili tváří v tvář zájmovým skupinám, které těmito prostředky disponují a jejichž organizovaná aktivita přichází na požádání jak mávnutím kouzelného proutku. Život plný nezahladitelných konfliktů se díky existenci zájmových skupin nestal uhlazenějším, nýbrž pouze méně produktivní, zejména v dlouhém období.

Díky čtenářově trpělivosti lze nyní konečně přesunout pozornost na konkrétní ukázky mého argumentu. Předtím nicméně zformuluji poslední, devátý důsledek:

9. Zvýšení počtu zájmových skupin zvyšuje složitost regulace, posiluje roli státu v ekonomice, vede k zesílení společenských vazeb a v důsledku mění celé směřování společnosti.

Pro lepší názornost shrnuji závěry do následujícího přehledu:

1. V žádné zemi se zájmové skupiny nezorganizují tak, aby byly stejně silné. Vyjednávání všech skupin proto obecně nevede k dosažení optimální produkce.
2. Ve stabilních společnostech bez pohybující se vnitřní hranice se v průběhu času zvyšuje počet organizací provádějících kolektivní volbu a jednajících ve vzájemné shodě.
3. Členové „malých“ skupin mají nadprůměrnou schopnost zorganizovat se ve prospěch společných zájmů. Jejich výhoda se časem snižuje, nikdy však nezanikne, ani ve zcela stabilizovaných společnostech.
4. Ve společnostech, kde operují zájmové a kartelové skupiny, dochází ke snížení výkonnosti a celkového příjmu společnosti; politický život se navíc stává konfliktnější.
5. Široce působící organizace mají důvod zvýšit prosperitu společnosti, v níž se nacházejí. Při přerozdělování ve prospěch svých členů mají důvod usilovat o co nejmenší náklady, a dokonce pozastaví přerozdělení v momentu, kdy společenské náklady akce výrazně přesáhnou získanou částku.
6. Distribuční koalice činí rozhodnutí pomaleji než jednotlivci či firmy, z nichž sestávají, proto vykazují tendenci hromadit nevyřešenou agendu. Ve většině případů mají důvod regulovat spíše ceny než nabízené množství.
7. Distribuční koalice snižují schopnost společnosti zavádět nové technologie a přemísťovat zdroje s ohledem na měnící se podmínky, čímž snižují hospodářský růst.
8. Distribuční koalice, které jsou dostatečně velké na to, aby dosáhly úspěchu, omezují vstup nových členů a soustřeďují se na snížení majetkových a hodnotových rozdílů mezi svými členy.
9. Zvýšení počtu zájmových skupin zvyšuje složitost regulace, posiluje roli státu v ekonomice, vede k zesílení společenských vazeb a v důsledku mění celé směřování společnosti.

4. ROZVINUTÉ DEMOKRACIE PO 2. SVĚTOVÉ VÁLCE

V předchozí kapitole jsem poukázal na obtíže při utváření zájmových skupin; aby byly překonány, musejí nastat příznivé podmínky. Postupem času se těchto příznivých okolností objevuje více a více a postupně více skupin dokáže překonat prvotní obtíže kolektivního rozhodování. Protože je v zájmu vedení skupin přežít, málokdy se stane, že by se organizace sama od sebe rozpustila, nebo že by snadno dopustila svůj úplný krach. V součtu pozorujeme, že za příznivých okolností se ve společnosti hromadí zájmové skupiny a kartelová uskupení (viz 2. důsledek). Pokud jsou zmíněné skupiny vzhledem ke společnosti malé, mají zanedbatelný zájem zvyšovat produkt dostupný pro všechny a namísto toho se soustřeďují na zvyšování svého podílu na celkovém bohatství společnosti, i když se jedná o aktivity, které ve svém důsledku celkový produkt snižují (viz 4. důsledek). Víme totiž, že bariéry vstupu vytvořené distribučními koalicemi spolu s pomalostí jejich rozhodování snižují dynamiku hospodářství (viz 7. důsledek). Distribuční koalice zvyšují vliv regulace, byrokracie a politických intervencí na trzích (viz 9. důsledek).

Pokud se v uvedených závěrech nemýlím, pak lze očekávat relativně vysoký růst v zemích, kde zájmové skupiny byly oslabeny či zcela rozprášeny totalitním režimem, případně okupací, a kde následně byly obnoveny politické a hospodářské svobody a vláda práva. Těmto podmínkám odpovídá poválečný „hospodářský zázrak“ Německa a Japonska, národů na hlavu poražených ve druhé světové válce. Dnes již běžný pojem *poválečný hospodářský zázrak* naznačuje, že poválečný růst byl za daných podmínek nejen neočekávaný, nýbrž že přesahoval i jakoukoli do té doby nabytou zkušenost. Co se tehdy událo? Po pádu Německa a Japonska se spojenci rozhodli provést v obsazených zemích zásadní institucionální změnu spočívající v tom, že strukturu

institucí znovu vystaví od základů. Již předtím se Hitler vypořádal s nezávislými německými odbory, potažmo se všemi organizovanými skupinami, které se odvážily s jeho politikou vyjádřit jakýkoli nesouhlas. Spojenecké země, částečně díky své pravicové politice, částečně pomocí dekartelizačních dekretů z roku 1947 a denacifikačních programů, oklestily i moc zbývajících kartelů a organizací.⁶⁶ V Japonsku vojenský režim systematicky potlačil činnost levicových organizací. Vrchní velitel spojeneckých sil v roce 1947 vydal antimonopolní zákon a zbavil se, z důvodu aktivní činnosti během války, stovek úředníků spjatých se zaibatsu a podobnými organizacemi.⁶⁷ (V Itálii byla válka, spojenecká okupace a poválečná institucionální změna mírnější, a proto i poválečný „zázračný“ růst o to menší, nicméně se jedná o složitý případ, který si zaslouží podrobnější diskusi.)⁶⁸ V dalších letech ovšem díky pokračující stabilitě v Německu a Japonsku došlo k hromadění distribučních koalic – a jak předpovídá moje teorie, výsledkem bylo postupné zpomalení hospodářského růstu.

Dalším faktorem ve hře byla velikost zájmových skupin vzniklých v poválečném Německu a Japonsku. Pověštinou se jednalo o rozsáhlé organizace s širokými zájmy. Západoněmecké odbory nebo japonská obchodní komora Keidanren, mající rozhodující úlohu ve tvorbě japonské hospodářské politiky, jsou jen dvěma příklady z mnoha. Tvrdím, že vysoký růst nastal právě díky širokým zájmům, které organizace prosazovaly (organizovanost na širokém základě si mimochodem vynutily právě okupační úřady).⁶⁹ Proto se přinejmenším v následujících dvou desetiletích ani v Německu, ani v Japonsku nevyvinul složitý regulační systém, charakteristický pro mnohem stabilnější společnosti s delší demokratickou tradicí.

Z jiného úhlu se lze podívat i na zkušenost s francouzským hospodářským růstem.⁷⁰ Jak je možné, že Francie vykazovala poměrně dobrou výkonnost

⁶⁶ Gustav Stolper et. al., *The German Economy, 1870 to the Present* (New York: Harcourt Brace and World, 1967), str. 258-261.

⁶⁷ Richard E. Caves a Masu Uekusa, *Industrial Organization in Japan* (Washington, D.C.: The Brookings Institution, 1976).

⁶⁸ Pro poválečný vývoj italského politického systému byla charakteristická tvorba slabých vlád a nestabilních vládních koalic. Kromě rostoucí síly distribučních koalic tak vzrostla i relativní moc koalic ve srovnání s mocí státu. O dalším aspektu poválečného vývoje v Itálii se zmíním v další kapitole.

⁶⁹ Mé velké díky směřují ke Gudmundu Hernesovi za poučení o významné roli široce působících zájmových organizací, které vznikly v poválečném Německu.

⁷⁰ Korektní popis francouzského růstu společně s jeho analýzou z ortodoxní perspektivy pochází z per J. J. Carrého, P. Duboise a E. Malinvauda, *La Croissance Française*; v anglickém překladu Johna P. Hatfielda se jedná o knihu *French Economic Growth* (Stanford: Stanford University Press, 1975). Edmondovi Malinvaudovi vděčím za to,

(v roce 1970 byl národní důchod Francie srovnatelný s jinými rozvinutými zeměmi), když francouzské investiční klima je dle výpovědí pozorovatelů nevlídné až nehostinné? Německá invaze do Francie a s ní spjatá politická nestabilita pomohly narušit fungování místních zájmových skupin a kartelů. S tím, jak země procházela jednou politickou a hospodářskou změnou za druhou, se prohlubovala tradiční ideologická polarizace francouzské politické scény. Hloubka těchto rozporů přinejmenším pozastavila rozvoj největších zájmových organizací. Francouzské odbory zažily represe, vnitřní konflikty a četné rozkoly; vnitřní rozpory byly dány jejich rozdělením na komunistické, socialistické a katolické organizace. Konkurence mezi těmito organizacemi, nežádka v rámci jednoho pracoviště, zabránila vytvoření efektivního monopolu na zastupování pracovní síly. Z tohoto důvodu francouzské odbory disponovaly velmi malou schopností vymoci si jednotná pravidla práce či stejnou hladinu mezd, nemluvě o povinném členství v odborech, což vedlo k tomu, že většina jejich členů ani neplatila členské příspěvky. Menší skupiny (obchodní sdružení, absolventi prestižních škol atd.) se dokázaly zorganizovat lépe, jak koneckonců napověděl důsledek č. 3. Dopad jejich aktivit na míru růstu v posledních dvou dekadách byl ovšem malý z důvodů, jimž se blíže věnuji v další kapitole. I proto si francouzské hospodářství vedlo v šedesátých letech mnohem lépe, než jak bychom to čekali s ohledem na jeho problematickou minulost.⁷¹ Paradox francouzské situace by se dal aplikovat i na další země evropského kontinentu.

že vzal primitivní verzi mojí hypotézy zcela vážně a podrobil ji drtivé kritice. Jeho připomínky jsem vzal v potaz, a proto se nedomnívám, že by se k této verzi knihy daly opakovaně vztáhnout.

- 71 Při zkoumání francouzského růstu se ukázalo, že je potřeba vztáhnout na něj další části mé teorie. Přišel jsem na to díky užitečným kritikám, které k předcházející verzi hypotézy poskytli J.-C. Asselain a C. Morrison v článku „Economic Growth and Interest Groups: The French Experience“, v Dennis C. Mueller, ed., *The Political Economy of Growth* (New Haven: Yale University Press, 1983). Asselain a Morrison ukázali, že nestabilita a německá okupace samy o sobě nestačí k vysvětlení vývoje zájmových skupin a hospodářského růstu ve Francii. Připomínku kvituji s povděkem, přesto se domnívám, že autoři plně nedoceňují, jak silný byl vliv nestability, okupace a ideologického štěpení na zpomalení rozvoje francouzských odborů. Jelikož podstatná část národního produktu bývá vyplácena v podobě mezd, jedná se o kvantitativně velice významnou položku. Bylo by možné dodat mnohé k důrazu, který autoři kritiky kladou na posilování zájmových organizací během hospodářsky vypjatých období; připomenu jen, že hospodářská recese současně oslabuje zájmové organizace, jak ukazuje nedávná zkušenost s britskými a americkými odbory, a naopak konjunktura znamená neobvyklý růst organizací (srovnejme například zvětšení významu odborů během obou světových válek). Při vědomí obecně rozporného vztahu mezi hospodářským pokrokem a zájmovými

II.

Z mé argumentace vyplývá, že země, které se nejdéle těšily svobodě sdružování nenarušené vnitřními ani vnějšími otřesy, budou nejvíce trpět existencí organizací a kartelových dohod. Není s podivem, že Velká Británie, země nejvíce imunní vůči autokracii, okupacím a revolucím, roste v tomto století pomaleji než jiné rozvinuté demokracie. V Británii se mohla rozvinout hustá síť zájmových organizací, čemuž pomohla právě dlouhodobá demokratická stabilita a vnější bezpečnost země. Nezmiňuji ani, jak se rozkošatěly britské odbory. Prestiž a s ní spojená moc, které se těší profesní sdružení, je zde až zarážející. Považme, jak velký odstup ční například mezi notáři a advokáty, rozdíl, který by se stěží vytvořil na trhu, kde by nepůsobila profesní sdružení se státní regulací; notáři pomáhají při majetkoprávních vztazích, zatímco advokáti mají monopolní právo zastupovat stranu během soudní pře. I zemědělci mají silné organizace, nemluvě o moci a vlivu obchodních komor. V usazené britské společnosti jednoduše vybuchelo nesčetně organizací a kartelů, které zemi dovedly do institucionální sklerózy, zpomalující její schopnost přizpůsobit se měnícím se podmínkám a technologiím.

Připouštím, že lobbování není na britských ostrovech do očí bijící jako v USA, nicméně je významem srovnatelné, zahrnuje totiž často diskrétní snahu angažovat vládní úředníky, ministry a vlivné politiky na svoji stranu. Není pražádná náhoda, že pojem *establishment* vznikl ve staré dobré Anglii – jakkoli se jedná o dnes nadužívané slovo, dobře vystihuje, že k vysoké míře neformální organizovanosti mohlo dojít jen pozvolna a ve stabilní společnosti. Obecně platí, že většina zájmových skupin sleduje úzké spíše než širší zájmy a nejinak je tomu v Británii. V jednom britském podniku se kupříkladu nachází hned několik odborů členících se podle rozdílných dělnických profesí; v takových podmínkách žádné odbory nekontrolují významnou část zaměstnanců v zemi. Británie bývá také dávana za příklad těžko spravovatelné země, což je s ohledem na dlouhou tradici vzorné demokracie a na trvající pořádkumilovnost tamních obyvatel poměrně pozoruhodným zjištěním, nicméně zcela zapadajícím do mé skládanky.

Vysvětlení pomalého růstu v poválečné Británii podané v této knize je, na rozdíl od mnoha jiných interpretací, slučitelné se záznamy z historie průmys-

organizacemi bych nadále tvrdil, že nestabilitě a okupaci je nutno připsat význačnou roli – a že ideologické rozpory doprovázející nepříznivé události přispívají ke zpomalení rozvoje skupin. Jen s obtížemi si například lze představit, že by nějaká francouzská hospodářská organizace s rozsáhlejší klientelou nebyla pod kontrolou nacistické správy a že by nebyla ve své funkci oslabena hlubokými rozpory přítomnými v tehdejší francouzské společnosti.

lové revoluce, přesněji s faktem, že od poloviny 18. století do poloviny 19. století byla Británie *nejrychleji* rostoucí zemí. Lze dokonce s nadsázkou říci, že Británie vynalezla hospodářský růst, jednu z nejvýraznějších charakteristik moderní společnosti. Zvolnění tempa v posledních letech proto nelze připsat žádné vlastnosti britského charakteru či britské společnosti. Uspokojující anamnéza „britské choroby“ musí vzít v potaz, jak se mohla britská nemoc vyvinout *pozvolným* způsobem. V míře růstu začala Británie zaostávat již koncem 19. století;⁷² její problém výrazně zesílil po druhé světové válce. Autoři, kteří mi konkurují, neuvádějí nic o tom, jak spojit tyto vzájemně si protirečící jevy;⁷³ naopak zde předložené teorii koncentrace distribučních koalic v čase (viz důsledek č. 2) se to, domnívám se, daří.

III.

Pravděpodobně není sporu o tom, že válka a totalitní režimy zmenšily v Německu, Japonsku a Francii počet zájmových skupin a že nepřítomnost rušivých událostí na druhé straně umožnila jejich rozvoj ve Velké Británii. Kolega Peter Murrell se věnoval systematickému sběru dat týkajících se momentu založení různých sdružení, dostupných v *Internationales Verzeichnis der Wirtschaftsverbände*.⁷⁴ Nejedná se sice o úplný, natož bezchybný zdroj, nicméně je důvěryhodný z jiného důvodu; vyšel již v roce 1973, v době, kdy můj argument ještě nespátral světlo světa, a tudíž jej nelze podezřívat ze stranění mému argumentu. Murrell pomocí studia uvedeného zdroje shledal, že 51 procent sdružení ve Velké Británii bylo založeno před rokem 1939, zatímco

⁷² Viz např. M. W. Kirby, *The Decline of British Economic Power Since 1870* (London: George Allen and Urwin, 1981).

⁷³ Vhodné je používat rozdíly v růstu, protože v 50. a 60. letech růst dosahoval bezprecedentních hodnot v nejrýchleji i nejpomaleji rostoucích zemích, a to hodnot mnohem vyšších, než jaké byly dosaženy během průmyslové revoluce. Hlavní vysvětlení prudkého vzestupu spočívá ve zjevném zvýšení tempa vědeckého pokroku v moderním světě. Pokrok v zásadě přichází do hospodářství z vnějšku; záleží na světovém rozvoji vědy jako celku spíše než na vědeckém úsilí uvnitř jedné země. Velká část objevů základního výzkumu v každém případě nezávisí na hospodářské situaci a na institucích, na něž se zaměřuji v této knize. Abych eliminoval jejich vliv, rezignuji na odhady absolutní míry růstu. V opačném případě bych musel ve své teorii modelovat i vývoj světové vědy. Předpokládám, že všechny země mají v podstatě rovný přístup ke stejné bázi výsledků základního výzkumu, a tudíž rozdíly mezi zeměmi závisí v rozhodující míře na institucích a politikách. Proto se pomocí teorie mohu zaměřit na odhad rozdílů v růstu mezi zeměmi, nikoli však na jejich absolutní velikosti.

⁷⁴ Verlag Dokumentation (Pullach bei München, 1973).

ve Francii to bylo 37 procent, 24 procent v západním Německu a v Japonsku 19 procent. Pochopitelně o to méně sdružení bylo v Británii založeno po roce 1949 – 29 procent, což je údaj menší než ve Francii (45 procent), v Německu a Japonsku (52 procent). Také v absolutních číslech Británie vede před uvedenou trojicí zemí; předstížena je pouze Spojenými státy, které jsou nicméně mnohem větším státem. Správně bychom měli používat váhy, skrz něž bychom zohlednili i sílu organizace a počet jejích členů, je ale velmi nepravděpodobné, že by tyto údaje někde přetrvaly a že by mohly být k dispozici pro vědeckou analýzu.

Murrell vypracoval celou řadu testů, pomocí nichž ověřuje hypotézu, že zvláštní zájmové skupiny snížily míru britského hospodářského růstu ve srovnání s německým. Existuje-li příčinná souvislost mezi činností zájmových skupin a pomalejším růstem v Británii, pak podle Murrella musíme pozorovat, že tradiční britská odvětví jsou v nevýhodě vůči svým západoněmeckým protějškům. Naopak v nových odvětvích, v nichž se organizace ještě nestačily rozvinout, by výkonnost britských i západoevropských firem měla být přibližně stejná. Murrell dále naznačil, že podíl růstu v nových odvětvích k růstu v tradičním britském průmyslu by měl převyšovat obdobný podíl zaznamenaný v západním Německu. Definovat a měřit dané veličiny se ukázalo být nesmírně složité a náročné a k tomu účelu bylo vyvinuto mnoho neobvyklých postupů. Výsledky však v závěru potvrdily, že novým britským podnikům se opravdu dařilo vzhledem k tradičním odvětvím lépe, než jak tomu bylo v Německu. Četnost případů vyvrací možnost, že by se tak dělo jen díky pouhé náhodě – počet případů byl statisticky významný. Murrell navíc shledal, že výsledky mimořádně dobře odpovídají podnikům v těžkém průmyslu, v němž je odborová účast a koncentrace výroby vyšší než v odvětvích lehkého průmyslu. Murrellova pozorování proto lze brát za další podpůrný argument svědčící ve prospěch mnou uvedené hypotézy.⁷⁵

IV.

Pro většinu vysvětlení, která pocházejí od jiných autorů, platí, že uspokojivě popisují pouze jednotlivé případy. Ekonomové například připisují rychlost, s níž dochází k obnově zničených zemí, přetrvávajícímu lidskému kapitálu, který má být významnější než fyzický kapitál, jenž podlehl válečné destrukci. Válka stěží zničí know-how, a proto poražené národy, které potřebovaly znovu postavit zničené budovy a celou infrastrukturu, mohly zaznamenat nadprůměrný

⁷⁵ Peter Murrell, „The Comparative Structure of the Growth of West German and British Manufacturing Industry”, in Mueller (1983), *The Political Economy of Growth*.

hospodářský růst. S tímto vysvětlením si však nelze vystačit – ve válce zahynulo množství mladých a produktivních lidí a ostatní poznamenalo přerušení vzdělávání a nedostatek pracovní zkušenosti, kterou by byli bývali získali za mírové situace. Půjdem-li na problém z tohoto konce, nikdy se nedozvíme, proč právě poražené ekonomiky rostly rychleji než jiné a jak bylo možné, že časem dokonce předčily hodnotu důchodu na hlavu ve Velké Británii.⁷⁶

Žehráni na britskou neochotu pracovat, týkající se zejména dělníků, je jedním z chabých pokusů, jak vysvětlit pomalý britský poválečný růst. Obdobně se Němcům a Japoncům připisuje zvláštní píle a mimořádná schopnost zvládat průmyslovou práci. Přiznejme si však, že podobná vysvětlení kulhají na obě nohy. Rozdíl produktivity by se v těchto případech projevil jen v jednorázovém zvýšení celonárodního bohatství, nikoli v jeho permanentně vyšším růstu. Pouze při trvalém zvyšování příčinnosti průmyslových pracovníků může dojít k udržení vyšší trajektorie růstu. Výjimkou bude případ, kdy pracovníci, uvádějící v chod nové výrobní postupy, jsou ve své práci pružnější – v takovém případě závislost mezi technickými schopnostmi a růstem platí. Ke stejnému závěru dospějeme i tehdy, je-li s vyšší mírou úsilí spjatá vyšší míra úspor.⁷⁷ Rozdílná ochota pracovat sice vysvětlí část problému, otázkou ale zůstává, kde se v jedněch národech bere horlivost a v jiných lenost. Když

⁷⁶ Někteří pozorovatelé jsou takřka hypnotizováni myšlenkou, že nevídaný růst Německa a Japonska vycházel výlučně z nutnosti investovat do strojů a zařízení vybavených pokročilými technologiemi, a to poté, co spojeneckým bombardováním byla zničena velká část produkční kapacity země. Británie prý naopak byla brzděna existencí velkého množství zastaralého kapitálu. Po krátké úvaze je nicméně jasné, že zisk maximalizující firma vlastníci zastaralý kapitál nebude v horší situaci než firma, která nedisponuje vůbec žádným kapitálem. Pokud užíváním staršího kapitálu dosahuje firma příjmu přesahujícího stále průměrné variabilní náklady, pak bude při pokračující výrobě vydělávat. Pokud ne, pak její firma nepoužije a v podstatě bude ve stejné situaci jako firmy, jejichž továrny a zařízení byly zničeny. Jediný přínos bombardování starého kapitálu spočívá v možném snížení nákladů na odstranění starého kapitálu, což stěží může být významná položka. Den co den se přesvědčujeme o tom, že začínat na zelené louce není žádným darem z nebes. Nejchudší rozvojové země, které si evidentně nestěžují na přebytek starého kapitálu, jen výjimečně dosahují vysokých temp růstu. Německo a Japonsko sice před dvaceti až třiceti lety investovaly masivně a dnes mají zastaralejší zařízení než Britové, přesto stále rostou rychleji než Velká Británie. Zdá se mi tedy, že vlády nejsou zase tak iracionální, když se brání bombardování a považují ho za ryze nepřátelský akt.

⁷⁷ Předpokládáme-li, že s růstem důchodu se zvyšuje i podíl z příjmu, který je uspořen, a že nedochází k přílivu ani odlivu kapitálu, pak země s tvrdě pracujícím obyvatelstvem uspoří a investuje více, než jak by učinila identická země, která se liší pouze v plí svých občanů. Za připomínku o zvyšující se míře úspor a jiných možných vazeb mezi úsilím a růstem patří dík Tatsuo Hattaovi a I. M. D. Littleovi.

v jedné zemi dochází k proměnám v hladinách růstu, znamená to, že načasování mimořádného růstu odpovídá nadprůměrnému úsilí, které v čase kolísá? Je-li pracovní píle stěžejním vysvětlením, jak je možné, že Britové tvrdě pracovali právě během průmyslové revoluce? Podle teorie rozdílného úsilí bychom Němce první poloviny 19. století museli označit za lenochy a chudé Japonce za národ žijící v letargii, ze které jej probudil až příjezd admirála Perryho.

Nabízí se i varianta, podle níž pracovní úsilí závisí na podnětech k práci, jimž se lidé přizpůsobili. Podněty jsou ve velké míře ovlivněny zájmovými skupinami. Výsledkem jejich úsilí je snížení odměn za odvedenou práci, čímž se zvyšuje motivace pracovníků všech profesí užívat si volného času. Pátrání po původu rozdílu v ochotě pracovat, zejména zkoumání problému vyhýbání se práci v období podprůměrného růstu, nás zavedlo do oblasti ekonomických institucí a politik. Ve výkladu se touto cestou dostáváme k zásadnímu vysvětlení rozdílného růstu.

V.

Sváteční pozorovatelé abnormálně vysokého či naopak nízkého růstu nezřídka připisují naměřené hodnoty hospodářské politice vlády či obecněji podílu státu v ekonomice. „Britská nemoc“ bývá vnímána jako důsledek neúnosně velké role, již na sebe vzala britská vláda při ovlivňování chodu národního hospodářství. Není obtížné nalézt případy vládního zasahování v poválečné Británii, které vedlo k nežádoucím až neblahým důsledkům. Přesto si s touto pravdou nelze vystačit, jak přesvědčivě ukázal Samuel Brittan v článku uvedeném v *Journal of Law and Economics*.⁷⁸ Za prvé, role státu nebyla v Británii v průměru vyšší než v ostatních rozvinutých demokraciích. Co se týče podílu vládních výdajů na HDP, Spojené království dosahovalo spíše středních než vyšších hodnot. V procentuálním vyjádření daňového výtěžku k národnímu důchodu (včetně plateb sociálního pojištění) byla Británie na přibližně stejné úrovni s Německem.⁷⁹ V některých obdobích a v jistých aspektech hospodářské politiky možná britská vláda do ekonomiky zasahovala nadprůměrně. I tak je namístě další Brittanova námitka: čím to, že nižší míra růstu se datuje už do období před sto lety, do doby, kdy vládní aktivita byla silně omezena, a nejvíce právě na britských ostrovech.

V ekonomické obci se do popředí zájmu dále dostal fakt, že v rozvinutých demokraciích platí nepřímá úměrnost mezi hospodářským růstem a zbytečně-

⁷⁸ Samuel Brittan, „How British Is the British Sickness?“, *Journal of Law and Economics* 21 (říjen 1978), str. 245–268.

⁷⁹ Tamtéž, tabulka č. 9, str. 254.

ním státu.⁸⁰ Takto obecně formulovaná myšlenka netrpí omezenou platností vysvětlení typu ad hoc, a proto jí vyvolané statistické testy musí být brány v potaz. Výsledky jsou nicméně dosud slabé – při nejlepší vůli prokazují velice volný a nejistý vztah mezi rozsahem státních aktivit a pomalým růstem; velká část vysvětlení je přitom dána pouze příkladem Japonska, prudce rostoucí země s relativně neintervenci vládou. Slabou, respektive pouze mírně negativní korelaci mezi rolí vlády a mírou růstu předpovídá důsledek č. 9.

VI.

Jedno z rozšířených vysvětlení zpomalení britské ekonomiky se zaměřuje na roli třídního vědomí: třídní vědomí snižuje společenskou mobilitu, podporuje pocity výlučnosti vyšších tříd a v neposlední řadě uchovává při životě středověké předsudky proti obchodním aktivitám. Británie ovšem po dobu asi sta let vykazovala nejrychlejší růst na světě, který lze stěží připsat zděděným rysům britské povahy. Dokonce lze nalézt svědectví, podle nichž Británie údajně neměla za průmyslové revoluce pověst země s výraznými třídními rozdíly, jaké v ní lze nalézt dnes. Mezi odborníky na hospodářské dějiny převážně panuje názor, že v tehdejší době byla v Británii – ve srovnání s kontinentem – běžná společenská mobilita, poměrně nízké třídní vědomí a všeobecný zájem o obchod, výrobu a finanční zisk, což se v sousedních zemích jevilo jako takřka notorický britský sklon:

Více než v jiných částech Evropy byla britská společnost společností otevřenou. Nejenže její příjem byl rozdělen rovnoměrněji, než jak tomu bylo na kontinentě, nýbrž i společenské překážky bylo možno snadněji překonat a společenské pozice byly volněji definovány...

Britský obchod v 18. století se ve srovnání s kontinentem jevil jako energický, rozvinutý a otevřený inovacím... Žádný jiný stát více nedbal na zájmy obchodních tříd... Nikde jinde se při podnikatelských rozhodnutích nehledělo méně na iracionální roli prestiže a konvencí... Talent byl připraven vstoupit do obchodu, přípravu projektování a vynalézání...

Byl to lid fascinovaný bohatstvím a obchodem, jak v myslích jednotlivců, tak i v konání společnosti... Zájem o podnikání vedl ke společenským stylům a životním drahám, které na kontinentě neměly obdoby.

Podnikatelské nápady se prosazovaly snadněji a využití zdrojů zohledňovalo více potřeby společnosti, než jak tomu bylo v hospo-

⁸⁰ David Smith, „Public Consumption and Economic Performance“, *National Westminster Bank Quarterly Review* (listopad 1975), str. 17–30.

dářství jiných zemí. Zatímco na druhé straně Lamanšského kanálu převládala tradiční posvátnost profese, která se dědila z generace na generaci, britský švec nikdy příliš nelpěl na své profesi, stejně jako na svoji práci nebyl mimořádně hrdý ani velkoobchodník.

Obchodování v kontinentální Evropě bylo v daleko větší míře třídní aktivitou než v Británii; věnovali se jí jedinci ze skupin předem určených právem a zvyklostmi. Například ve Francii být ve šlechtickém stavu a souběžně podnikat znamenalo společensky se ponížít.⁸¹

Není překvapující, že Napoleon se kdysi Británii vysmíval jako „národu prodavačů a prodavaček“ a že sám Adam Smith ve své kritice merkantilistické politiky v Británii nepovažoval za nemístné použít stejnou frázi, ovšem bez hanlivé konotace.⁸²

Duchaplný pozorovatel soudobých evropských společností se dozajista dovtípil, že pro vysvětlení současného stavu, kdy na kontinentě existuje vyšší třídní propustnost než v Británii, je potřeba učinit dva kroky: za prvé, vyhledat procesy, které mohly vést k rychlejšímu stržení třídních bariér v kontinentální Evropě, a za druhé, vyhledat důvody, proč je Británie naopak nyní třídně více rozdělena, než byla dříve.

VII.

Jednou z příčin, proč se ze středověkých struktur na kontinentu zachovaly jen nepatrné zbytky, byla neschopnost etablovaných skupin nastoupit do vlaku technologického pokroku a přizpůsobit se idejím vládnoucím v moderním světě. Vnucuje se i další přílehlavé vysvětlení: revoluce, okupace země cizími armádami, napoleonské tažení a konečně totalitní režimy rozdrtily na prach základy feudálního systému a s nimi i ne jeden středověký vzorec chování. Nově zbohatlé rodiny a firmy zřídka kdy uspěly při pokusu udržet si svůj status; vysoká frekvence změn zpomalila rozvoj organizací a kartelů, které by prosperující rodiny a jejich potomky chránily před vstupem dalších konkurentů. Stejně jako hrady rozprostřené po evropských zemích anebo různé

⁸¹ David S. Landes, *The Unbound Prometheus* (Cambridge: Cambridge University Press), str. 39–122. Citace jsem posbíral z několika pasáží ve druhé a třetí kapitole.

⁸² Danielu Patricku Moynihanovi vděčím za připomínku, týkající se smyslu následujícího Smithova výroku: „Založit impérium za účelem stvořit národ zákazníků se na první pohled jeví jako úkol toliko pro národ prodavačů; výborně však vyhovuje každému národu, jehož vláda dlí pod jejich tlakem.“ (*Wealth of Nations* [New York: Modern Library, 1937], str. 579).

památky velkého pokroku učiněného během 19. století, i společenské pozůstatky středověku ztratily své dřívější funkce. A dnes již tvoří jen rudimentární prvky, nezmenšující pracovní možnosti průměrných obyvatel.

Instituce charakteristické pro středověkou Británii a velké rodinné průmyslové a obchodní podniky z posledních století také nefungují v britském hospodářství 20. století tak, jak na to byly zvyklé. Jejich moc se zčásti rozdrobila. Nebyly ale zcela rozdrčeny na nejmenší částičky, jak by se to zřejmě stalo, kdyby Británie prošla obdobou Francouzské revoluce a evropských válek – kdyby diktátor zničil veřejné školství, cizí mocnost okupovala zemi a země by se v posledku stala kořistí totalitního režimu, jehož cílem by bylo úplné vymýcení a podrobení organizací nezávislých na režimu. Vliv Sněmovny lordů, ve společnosti etablované církve a staroslavných univerzit v Oxfordu a Cambridge bývá často přeceňován, jedná se ovšem o symboly britské předindustriální minulosti, neboli, přesněji řečeno, o ukázkou jedinečného zachování těchto institucí. Dvě generace předcházející průmyslové revoluci zažily do té doby neobvyklý zmátek spojený s přeměnou společnosti⁸³ (přičemž v tomto období pozorujeme otevření britské společnosti novým talentům a novým podobám podnikání), poté již ale země nezažila ničení institucí, násilné nahrazování elit či dokonce zdecimování určitých společenských tříd, což se naopak nezdálo odehrávat u jejích kontinentálních protějšků. Stabilita a odolnost vůči invazím usnadnily britským firmám a rodinám vyvíjet během průmyslové revoluce cesty, jak dlouhodobě ochránit své zájmy.

Na tomto místě musím výklad pozastavit, abych předešel případnému nedorozumění. Pojem *třída* je vágní a nabitý emocemi; zavádějícím způsobem shrnuje různé významy, které se objevily během ideologické debaty trvající několik generací. Žádné přesné ohraničitelné a od sebe společensky vzdálené skupiny – jako dělnická či střední třída – samozřejmě neexistují. Na světě se spíše nachází velký počet rozličných povolání, přičemž některá z nich se v příjmu a společenském uznání liší velmi výrazně, jiná jen velmi mírně, pokud vůbec nějak. I když by natolik vnitřně rozdílné uskupení, jakým je britská střední třída, mohlo být přesněji definováno, bylo by logickým omylem připsat mu schopnost dobrovolně spolupracovat, resp. vylučovat ostatní, aby dosáhlo společných zájmů.⁸⁴ Ve své teorii sice předpokládám, že stabilita, jíž se britská společnost těší od 18. století, musela ovlivnit strukturu společnosti, společenskou mobilitu a kulturní vzorce, *nijak* ale netvrdím, že tomu bylo

⁸³ Christopher Hill, *The Century of Revolution, 1603-1709* (New York: W. W. Norton, 1961) a J. H. Plumb, *The Growth of Political Stability in England, 1625-1725* (London: Macmillan, 1967).

⁸⁴ Viz 4. kapitola v *Logice* nazvaná „Ortodoxní teorie státu a tříd“, str. 98–110.

pomocí třídního spiknutí či skrze koordinovanou aktivitu velkých skupin. Jednalo se mnohem více o jemný a neřízený proces, který je záhodno studovat na konkrétnější rovině než na rovině tříd.

Chceme-li v otázce tříd zaujmout nový pohled, musíme si připomenout tři souvislosti: za prvé, jednat v souladu s ostatními znamená být obvykle pod vlivem selektivních podnětů; za druhé, tlak společnosti je selektivním podnětem a za třetí, jednotlivci srovnatelného majetku a podobných hodnot se poměrně snadno dohodnou na žádoucím množství a typu kolektivního statku. Aby byly selektivní podněty společenské povahy účinné, musí se skupiny či podskupiny nacházet v čilém společenském styku. Žije-li skupina bohatým životem, pak je v ní přítomna touha po uznání a naopak obava z nezájmu a vyloučení, které společně vedou ke snadné dostupnosti podnětů ke koordinované akci, a to i při velmi malých nákladech. Organizátoři snažící se prosadit skupinové zájmy se společně s manažery, kteří udržují tyto zájmy při síle, soustředí na skupiny, které spolu aktivně společensky komunikují, případně na jiné skupiny, které mají předpoklady k zavedení četných kontaktů. Členové frekventovaně komunikujících skupin nebývají příliš společensky rozdílní a sami vůdcové skupin ve vlastním zájmu sledují, aby se stejnorodost jejich skupin udržela. V homogenních skupinách pak není nepřekonatelným problémem, že každý obdrží stejnou míru kolektivního statku. Jak víme z teorií fiskální ekvivalence a optimální segregace,⁸⁵ v případech, kdy členové s podobnými preferencemi náleží do stejné skupiny, se objevuje méně konfliktů a více blahobytu. Velkou část třídního vědomí lze pochopit právě odkazem na tyto tendence, jež se objevují simultánně v tisících profesí, klubů, sdružení a komunit. Sklony k homogenitě nám rovněž napomohou vysvětlit, proč se dříve varovalo před podnikateli a jejich přechodnými zisky, proč byl statut podnikatele považován za nedůstojný a proč přetrvaly nebo dokonce kvetly aristokratické a feudální předsudky vůči obchodu a průmyslu. Rozsáhlou, ač neutříděnou sbírku historických příkladů na toto téma obsahuje kniha Martina Wienera *Anglická kultura a úpadek průmyslového ducha, 1850–1980*.⁸⁶

Uvedené procesy bohužel nefungují samovolně; jsou doprovodným efektem úsilí distribučních koalic o omezení vstupu pocházejícího ze dvou zdrojů (viz důsledek č. 8). Za prvé, skupina udrží vyšší tržní cenu, podaří-li se jí zabránit ostatním, aby vstoupily do odvětví; za druhé, organizace přerozdělovající důchod

⁸⁵ Viz např. Mancur Olson, „The Principle of Fiscal Equivalence”, *American Economic Review, Papers and Proceedings* 59 (květen 1969), str. 479–487 a Martin C. McGuire, „Group Segregation and Optimal Jurisdictions”, *Journal of Political Economy* 82 (leden/únor 1974), str. 112–132.

⁸⁶ *English Culture and the Decline of the Industrial Spirit, 1850–1980* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981).

pomocí lobbování mají důvod vytvořit co nejmenší vítěznou koalici. Společenské bariéry by nebyly vystaveny, pokud by na jejich existenci neměly zájem zcela konkrétní zájmové skupiny a kartely, hledající výhody na trhu a v politice.

Připomínám, že před koalicí, která chce být úspěšná, stojí kromě nutnosti kontrolovat vstup ještě úkol vytvořit jistý stupeň shody o prosazované politice. Kartelová koalice musí také omezit výstup a práci svých členů, kteří se musejí podřídit společnému plánu množství prodaných výrobků, i když podřízenost plánu vede k omezení vývoje inovací. S časem roste role zvyků a konvencí; organizace prosazující zvláštní zájmy začnou tvrdit, že to, co dělají, je vlastně spravedlivé a žádoucí. Jiní zájemci o výrobu a s nimi i nekonformní vynálezci budou více a více omezováni; bude čím dál tím méně inovací a nic, co nebude odpovídat ustáleným zvyklostem, se neuskuteční.

Nic nenavádí k tomu, že by uvedený proces měl probíhat odlišně ve skupinách o různých hladinách příjmu a statutu. Josiah Tucker v 18. století příznačně napsal: „Kdybychom mohli, budeme všichni monopolisty.“ Proces může probíhat rychleji v profesích, kde zájem vyhnout se nekompetentním vykonavatelům profese je ideálním pláštěm pro zakrytí politik, které bychom v jiném kontextu označili spíše za monopol či „nenasytné odborářství.“⁸⁷ Ke snahám o monopolizaci dochází stejně mezi dělníky jako mezi dědičnou šlechtou; vždyť první profesní komory nevznikaly na společenských dýcháncích, nýbrž v hospodách.

Na tomto místě bychom mohli podlehnout pokušení tvrdit, že během procesu vzniku zájmových skupin došlo k přeměně Anglie ze země prodavačů ve stát, v němž vládou hospody a kluby. Dramatické tvrzení, není-liž pravda? Stejnou měrou, jako je dramatické, je i povrchní, tudíž se s ním v žádném případě nelze spokojit. Ve hře jsou totiž přítomny i opačné faktory, které dokonce mohou mít celkově vyšší váhu. Například nedávný prudký vědecký a technologický pokrok vedl ke zrychlení přemísťování zdrojů a přinesl značnou profesní, společenskou a geografickou mobilitu, v jinak velmi zkomplikovaných společnostech.⁸⁸

⁸⁷ Člověk nemusí hned souhlasit s výrokem George Bernarda Shawa, že „všechny odborné profese jsou spiknutím vůči laikům“ (*The Doctor's Dilemma*, 1906), aby si uvědomil, že prestižní pozice odborníků a fakt, že většina intelektuálů se za odborníky považuje, slouží jako zástěrka kartelového aspektu daných profesí.

⁸⁸ K narušení středověkých stavovských norem a bariér zjevně došlo pod vlivem nevídaného rozvoje techniky a změn způsobů života na úsvitu průmyslové revoluce. Prochází-li hospodářství dostatečně drastickými a rychlými změnami, s nimiž přicházejí nová odvětví, nové druhy zaměstnání a nové způsoby života, potom distribuční koalice (o nichž díky důsledku č. 6 víme, že jim rozhodování trvá déle) mohou shledat, že celý proces se dostal za hranici jejich kontroly. Závěr Petera Murrella, podle něhož nová odvětví jsou pod daleko menším vlivem distribučních koalic, napovídá, že na dané hypotéze může být něco pravdy. Hospodářský růst nemusí být nutně prudký; důležité je, aby jej charakterizovala diskontinuita.

Dále si musíme všimnout způsobu, jakým se společenský status přenáší z rodičů na potomky, ačkoliv s naší teorií bezprostředně nesouvisí. Prosperující a vzdělaní rodiče obvykle předají svým dětem pomoci vzdělání a výchovy více lidského i fyzického kapitálu než rodiče, jimž prosperita a vzdělanost scházejí. I když děti z dobrých rodin často podléhají vlivu rozmazlování a korumpování a ačkoli bývají nezřídka svými rodiči, zaujatými plně svojí kariérou a jinými zájmy, citově zanedbávány, domnívám se, že v průměru se v úspěšnějších rodinách dědí větší objem lidského kapitálu a materiálních statků než v rodinách průměrných. Prokazatelně to má souvislost s existencí silné vazby mezi příjmy a postavením rodičů a jejich dětí. Zavedení neplaceného veřejného vzdělání a existence nestranného systému poskytování školního v Británii způsobily, že se vyrovnalo množství zděděného lidského kapitálu, což vedlo k vyšší společenské mobilitě dětí z hůře situovaných rodin. Fenomén společenské mobility ve zkratce řečeno obsahuje celou řadu významných aspektů, jež tato kniha nepostihuje a které ve svém důsledku vyvažují na miskách vah faktory, kterým se zde naopak věnuji.

Ještě jednou zdůrazňuji, že není radno podceňovat přítomnost více příčin. Popisují-li určité trendy, pak netvrdím, že jim výsledek musel odpovídat, že by muselo například dojít k *rostoucímu* třídnímu vědomí, tradicionalismu či nevraživosti vůči podnikání. Není vyloučeno, že síly působící opačným směrem převážily, ačkoli nedošlo k žádným vnitřním ani vnějším otřesům. Jediná rozumná hypotéza, kterou lze na tomto místě z teorie vyvodit, zní, že pokud máme dvě společnosti, které jsou ve všech aspektech shodné a které se liší pouze v různé délce období stability, bezpečí a svobody sdružování, pak v té z nich, která zažila delší období klidu a bezpečí, nalezneme více institucí omezujících vstup a inovace; organizace v ní budou podporovat společenský styk

Existující zájmové skupiny se na změně nepodílejí a ve společnosti jim následně připadá méně významné místo, než na jaké byly zvyklé. V krajním případě se může zcela narušit hromadění distribučních společností popsané v druhém důsledku; drastická hospodářská nestabilita, jakožto i nestabilní politický režim, mohou být faktory vedoucí k úplnému ochabnutí zájmových skupin. Ačkoli prudký a diskontinuítní růst s sebou přináší určité společenské náklady, jak se o tom zmiňuji v poznámkách č. 37 a č. 55 ve třetí kapitole, stojí za to prozkoumat možnost, že by veřejné politiky čas od času podporovaly prudké změny, neboť jejich vedlejším účinkem bude narušení sítě vazeb distribučních koalic. Nežádanější jsou tato opatření zřejmě v chudých rozvojových zemích, které vyžadují nakoupit nové, pokročilé technologie z prosperujících zemí. Dovolí-li mi to čas, doufám, že zvládnou někdy v budoucnu prozkoumat danou možnost detailním způsobem, nebo že alespoň vyprovokují jiné, aby tak učinili místo mne. Důležité je zejména ověřit, zda je možné vyvolat jistou žádoucí formu politické a hospodářské nestability, jež by narušila vývoj vedoucí k institucionální rigiditě.

mezi svými členy; co řeknou a udělají, se bude považovat za konvenční a společensky přijatelné.⁸⁹

⁸⁹ Důkazy, podle nichž je Británie citlivější na třídní a skupinové rozdíly než jiné srovnatelné společnosti, jsou bohužel v drtivé většině neformálního charakteru spíše než kvantitativní povahy. Běžných svědectví třídních rozdílů se nabízí bezpočet; názory místních pozorovatelů britské společnosti se v tomto neliší od postřehů návštěvníků ze zahraničí. Zajímavým příkladem budiž zvláštní odpověď, které se mi dostalo ze strany britských čtenářů, seznámivších se s jednou z verzí mé argumentace, která v té době ještě neobsahovala důsledky dané existencí třídních a skupinových překážek. Většina z nich, jakkoli se jednalo o ctihodné džentlmeny, neopomněla zdůraznit, že zanedbávám zvláštní rysy jedné či druhé britské společenské třídy, údajný sklon k obstrukcím ze strany dělníků či rezervovanost a neobchodnický charakter vyšších tříd, případně mi vytkli, že nerozumím britskému třídnímu systému jako celku. Nejprve jsem těmto kritikám čelil stejně jako ostatním argumentům typu ad hoc; bláhově jsem přehlížel, že žádný jiný kritik neučinil podobnou poznámku o své zemi. Jako bych úplně pozapomněl na své vzpomínky z doby, kterou jsem jako americký bakalář strávil na Oxfordu – skrz ně bych totiž okamžitě dal za pravdu britským kritikům. Jejich systém je vskutku odlišný a mimořádný – mimořádně brzdí hospodářský růst. Nakonec jsem tedy shledal, že pro udržení své teorie do ní musím zařadit i funkci třídního systému, čímž ji více zobecním. Jakmile jsem se pokusil věnovat tématu rigidních společností, bylo nevyhnutné zmínit souvislosti, které mi přišly na mysl a které jsem sepsal v šesté kapitole. Pokud se tedy zdá, že moje zobecněná teorie má nějakou hodnotu, pak je to z nemalé části díky mým mnoha drahým přátelům a kritikům z Británie.

Rozsáhlé množství do sebe zapadajících náznaků o rozvinutém třídním systému, jež poskytuje každodenní pozorování, je nutno potvrdit pomocí systematického shromažďování kvantitativních důkazů. Pozorovatelé všeobecně sdílený názor je sice cenný, zřídka však dosahuje žádoucí přesnosti a srovnatelnosti s jinými případy. Na druhé straně kvantifikovaná svědectví, která jsou neúplná či nedokonale, nemají o mnoho větší váhu, než má podstatně větší množství zcela běžného nevědeckého pozorování.

Bohužel kvantitativní studie, které jsou v současné době dostupné, nenabízejí možnost provést testy, které by ověřily přítomnost neobvyklé míry společenského vyloučení a diskriminace. Jedním z důvodů bude, že moje hypotéza se sice vztahuje ke společenskému vyloučení či diskriminaci, neusiluje však o vysvětlení vztahu mezi postavením rodičů a dětí, který je dán odlišným dědictvím v podobě lidského i jiného kapitálu. Jak objasní aplikace teorie přítomná v šesté kapitole, moje teorie, je-li správná, dokáže vysvětlit systematicky podnikané snahy vylučovat či diskriminovat konkrétní společenské skupiny; nevysvětluje ovšem rozdíly ve schopnostech pocházejících z odlišné výbavy a vzdělávacích příležitostí dětí (s výjimkou rozdílů daných vlivem distribučních koalic na přerozdělování v generaci rodičů). Empirické studie sociální mobility dávající do vzájemného vztahu společenský status zaměstnání otců a společenské postavení povolání jejich synů leží mimo výpovědní schopnost mé teorie. Nemůže objasnit, do jaké míry je prestiž synova povolání dána množstvím a kvalitou získaného kapitálu.

VIII.

Důkazy, které jsem do této chvíle předvedl, mohou čtenáře vyprovokovat k následující otázce: Když společenská stabilita hraje pro zájmové skupiny a proti růstu, znamená to, že země mají usilovat o revoluci, případně že mají vyprovokovat válku, ve které by měly být poraženy? Přijít s takovým doporučením by bylo stejné jako říci přelidněné zemi, aby otráвила část svých obyvatel. Samozřejmě jde o doporučení přitažené za vlasy, zastírá ale hlavně skutečné závěry mého argumentu, o nichž pojednávám o něco níže. Čtenářům, kteří podlehnou svodu myslet si, že hlavním závěrem mé teorie je doporučení pravidelně se účastnit neúspěšných válek či úspěšných revolucí, nechť si přečtou i zbylé kapitoly; vsadím se, že další závěry shledají přinejmenším překvapivými.

V této chvíli je příliš brzy na to, aby se z logiky mého argumentu dala vyvodit konkrétní politická doporučení. Zbývá posoudit velké množství další empirie. Pokračujme proto v tom, co pragmatičtí následníci Mao Ce-tunga označovali za „vyhledávání pravdy mezi fakty“, bez možnosti nechat se svést předběžnými politickými závěry. Zaměřme svoji pozornost na ty rozvinuté demokracie, kterým sice schází předlouhá historie stability a vnitřní bezpečnosti, které nicméně zažily významně dlouhá období stálého a bezpečného režimu – myslím konkrétně Švýcarsko, Švédsko a Spojené státy americké.

Letmý pohled na tabulku č. 1.1 (viz 1. kapitola) ukazuje, že Švýcarsko bylo po válce jednou z nejpomaleji rostoucích rozvinutých zemí; růst zde byl dokonce ještě nižší než v Británii. Pomalý růst v dlouhodobě stabilní zemi zcela zapadá do předpovědí mé teorie. Přesto bychom neměli okamžitě přejít k závěru, že švýcarský příklad moji teorii dokazuje, protože Švýcarsko po dlouhou dobu mělo vyšší důchod na hlavu než ostatní evropské země, a tudíž v něm po válce nedocházelo k růstu danému vyrovnáním podmínek v chudších a bohatších zemích. Země, které byly po skončení druhé světové války v měřítku HDP na hlavu chudší, měly

Druhý důvod, proč existující kvantitativní studie nemohou účinně otestovat můj argument, spočívá v tom, že neposuzují společenskou mobilitu generací po generaci a že většina distribučních koalic v západních zemích není záležitostí vícegeneračních rodin. Na Západě není obvyklé, že by členství ve skupině bylo omezeno pouze na potomky zúčastněných rodin. Indické a jihoafrické distribuční koalice, zmíněné v šesté kapitole, považují toto naopak za běžnou praxi; stejný jev pozorujeme u některých evropských šlechtických skupin či řemeslnických organizací, nicméně jedná se o řídké případy v jinak dominantně jednogeneračně orientovaných koalicích. V míře, v jaké nedochází k přenosu členství z generace na generaci, není vylučování a diskriminace podchyceno těmi studiemi, které se zaměřují na vztah mezi povoláním otců a synů.

pravděpodobně více příležitostí k růstu než válkou málo dotčené Švýcarsko; aby-
chom byli čestní, měli bychom Švýcarsku na růstu přidat. Nevíme sice, o kolik by-
chom měli zvýšit naměřené hodnoty, nicméně lze očekávat, že výsledek by zařa-
dil Švýcarsko mezi země s poměrně úspěšnou ekonomikou. V souladu s tímto
pozorováním je i článek „Nátlaková politika a ekonomický růst: Olsonova teorie
a švýcarská zkušenost“ z pera Franze Lehnera,⁹⁰ profesora politologie na universi-
tě v Bochumi v Německu a rodilého Švýcara v jedné osobě. Lehner poukazuje na
neobvykle restriktivní ústavní systém Švýcarska, který z přijímání zákonů učinil
obtěžně průchodnou torturu. Pro jakoukoli lobby je obtížné prosadit své zájmy,
čímž se Švýcarsko vyhýbá výrazným ztrátám daným legislativou vytvořenou ve

Třetí příčinou, proč výše zmíněné testy nejsou dostatečné, je jejich zobecnování –
vynechávají skupinové rozdíly rozeznatelné v přízvuku, oblekání a životním stylu,
zanedbávají roli zděděných poct a titulů a opomíjejí nevraživost, které čelí nezva-
né osoby pokoušející se o vstup do zavedené profese. Zanedbávají rovněž hrdo-
st a citlivost lidí na dosažené společenské postavení. V neposlední řadě nezohledňují
odlišné přístupy k obchodování a podnikání, což jsou aktivity vedoucí k nejdra-
matictějších změnám socioekonomických pozic. Vhodným měřítkem významnosti
těchto opomenutých proměnných je míra korelace mezi třídním či společenským
postavením a příslušností k určité politické straně. Zde je významné, že podpo-
ra labouristické či konzervativní strany ve Velké Británii je dána socioekonomickou
pozicí mnohem více než podpora Demokratů a Republikánů v Americe (viz Reeve
D. Vanneman, „U.S. and British Perception of Class“, *American Journal of Sociology*
85, str. 769–790). Může být namítnuto, že rozdíl mezi Británií a USA spočívá spíše
v rozdílech mezi organizací politických stran než v odlišné struktuře společnosti, ale
s ohledem na to, že strany jsou zčásti odrazem společenské situace a že sledují tako-
vou politiku, která najde odezvu mezi voliči, nejde o příliš přesvědčivou námitku.
Ačkoliv současné teorie společenské mobility v žádném případě nepostačují k otes-
tování teorie, jsou užitečné z mnoha jiných důvodů. Poukazují na jinak nezřetelné
stopy, které po sobě zanechal proces, který popisují ve své teorii. Donald J. Trei-
man a Kermit Terrill v článku „The Process of Status Attainment in the United Sta-
tes and Great Britain“ (*American Journal of Sociology* 81 [listopad 1975], str. 563-583)
shledávají, že mezní míra společenské mobility je v Británii nižší než ve Spojených
státech. Podobně data v člancích Roberta Eriksona, Johna Goldetherpea a Lucie-
ne Portocararové („International Class Mobility in Three Western European Socie-
ties“, *British Journal of Sociology* 30 [prosinec 1979], str. 415–441; „Social Fluidity
in Industrial Nations: England, France, and Sweden“ [mimeo]) naznačují, že Švéd-
sko, jehož rozsáhlé koalice mají menší důvod být exkluzivní než úzce zaměřené
britské organizace, se vyznačuje větší společenskou mobilitou než Anglie.
Děkují Otis Dudley Duncanové, Johnu Goldetherpeovi, Robertu Hauserovi, Keith
Hopeové, Donaldu Treimanovi a Reevemu Vannemanovi za rozhovory a korespon-
denci týkající se sociální mobility, jež mi byly velice k užítku, čímž však nijak
netvrdím, že by všichni zmínění do písmene souhlasili s tím, co jsem napsal.

⁹⁰ V Muellerově knize *The Political Economy of Growth* (1983).

prospěch zájmových skupin. Vysoký důchod per capita, který Švýcaři zažívají a jehož si řádně užívají, slouží podle Lehnera jako důkaz mé teorie.

Jelikož kartelová aktivita vyžaduje časté zásahy vlády, švýcarská ústavní omezení bezesporu snižují i ztráty, které vznikají z rozbujelé kartelizace. Na druhé straně i zde jsou přítomny kartelové dohody, které vládu nijak nepotřebují; odhadují, že v zemi se jich uzavřel nemalý počet. Nezvyklá praxe švýcarských podniků najímat zahraniční pracovníky na delší dobu naznačuje, že kartelizace se nedotýká nekvalifikované či méně kvalifikované práce a že spíše zasahuje do obchodního a profesního podnikání. Usazená švýcarská společnost dozajista nahromadila určitou míru společenské rigidity. Kartelizace nevyžadující asistenci vlády a zděděné třídní rozdíly by do jisté míry měly oslabit výhody, kterým se Švýcarsko těší díky omezení predátorských snah, jež vyvíjejí zájmové skupiny a vládou podporované kartely. Namísto je určité i další úvaha: ve Švýcarsku se vedle běžných dlouhodobých investic (zesílených mimořádnou stabilitou) objevovaly i mimořádné zisky v nestálých historických obdobích, kdy země sloužila jako klidný přístav uprostřed bouře. Švýcarsko se navíc odlišovalo od zbytku kontinentu svým liberálním bankovním zákonodárstvím. Zatímco monacké knížectví či Las Vegas vydělávají na hazardních hrách díky tomu, že na jiných místech sázení podléhá větší regulaci, Švýcarsko získávalo ze své stability a liberální bankovní politiky, protože situace jinde byla mnohem méně jistá a méně otevřená investicím. Kdyby nedocházelo k masivním přesunům kapitálu z kontinentálních zemí, v jejichž ekonomikách se šířily obavy, pak by Švýcarsko stěžejně získalo svoji úctyhodnou pozici na mezinárodním bankovním trhu. Samozřejmě že nesmíme tomuto faktoru připisovat příliš velkou váhu, například Británie jako centrum mezinárodního obchodu a financí vydělávala prakticky na tomtéž. Nicméně pokud vezmeme v úvahu tento faktor a další okolnosti uvedené v následující kapitole, bude stěžejně možné tvrdit, že švýcarský příklad potvrzuje celou teorii. Doufám jen, že Lehnerova studie podnítl další zájemce k podrobnému prozkoumání celé otázky.

IX.

Upravíme-li míru hospodářského růstu naměřenou ve Švédsku o hodnotu zohledňující, že se jedná o zemi s relativně vysokým důchodem na hlavu, ukáže se, že tato severská země mé teorii příliš neodpovídá. Průmyslový rozvoj zde sice začal později než jinde, nicméně ostatní charakteristiky Švédska mluví ve prospěch tvorby zájmových skupin: země se těší již dlouho svobodě sdružování, během světových válek nezažila vpád ze zahraničí a na rozdíl od Švýcarska ani nedisponuje zvláštními ústavními překážkami, které by stály v cestě přijetí zákonů šitých na míru zvláštním zájmovým skupinám. Jak je potom možné, že pováleč-

né Švédsko dosahovalo pozoruhodného udržitelného růstu, přestože svojí produkcí patřilo na světovou špici? Jak Švédsko dokázalo (s výjimkou nedávných hospodářských zvratů) jít v hospodářství o krok napřed ve srovnání s Británií, když je obecně známo, že ve Švédsku jsou zájmové organizace mimořádně silné? Proč se podobný vývoj odehrával i v sousedním Norsku, kde nacisté sice na krátkou dobu narušili norskou společnost, přesto ale silné zájmové organizace přežily? Znamenají příklady skandinávských zemí škrty přes naši teorii?

V žádném případě – oba dva příklady lze vysvětlit, pokud se na ně podíváme podrobnější optikou. Pomocí třetí kapitoly si připomeňme, že rozsáhlé vřezahrnující organizace jsou motivovány k jiným akcím než organizace úzce zaměřené (viz důsledek č. 5). Dostatečně rozsáhlé organizace musejí zohlednit náklady neúčinných politik (neboť se i na ně přesouvají), v důsledku čehož mají důvod přerozdělovat příjem pro své členy tak, aby aktivita způsobovala co nejmenší společenskou ztrátu. Nechtějí výrazně narušovat růstové trendy a zájmy větší části společnosti, neboť by tím ublížily i samy sobě. Hlavní zájmové organizace ve Švédsku a v Norsku pojímají téměř všechny zainteresované pracovníky, především ve srovnání s britskými či americkými soupeřnicemi. Během většiny poválečného období byli prakticky všichni norští a švédští manuální pracovníci sdruženi v jediné národní odborové organizaci. Zaměstnavatelská sdružení na tom byla s členstvím obdobně. Švédští odboroví bossové se v souladu s teorií zasazovali o prosazování prorůstových politik, například o poskytování dotací při stěhování za prací. Jejich tolerance tržních sil byla v příkrém rozporu s praxí většiny jejich kontinentálních protějšků, kteří prosazovali udržení zaměstnanosti v podnicích, jež byly neschopné dále vydělávat.⁹¹ Švédští i norští výrobci rozhodně méně často vyhledávali a získávali celní ochranu. Není vyloučené, že částečná integrace tamních odborů do široce působících středo-levicových stran (na základě zcela odlišném, než jak tomu bylo v Británii) dále zesílila motivaci nenarušovat výkonnost a růst,⁹² ovšem pro stanovení konkrétnějšího závěru je nutné počkat si na další výzkum.

Za vysvětlení také stojí, proč se ve Švédsku a Norsku vůbec vyvinuly tak rozsáhlé organizace. I když úplného popisu se snaží docílit jiné publikace,⁹³ na tomto místě nelze nezmínit jednu hypotézu vyplývající z naší teorie: menší

⁹¹ Švédské hospodářské dějiny a politiku popisuje Assar Lindbeck, *Swedish Economic Policy* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1974); k diskusi o obhajobě a přejímání prorůstových politik viz str. 29, 229–230 a str. 246.

⁹² Děkuji Stenu Nilsonovi z University v Oslu za tuto připomínku a za možnost seznámit se s rukopisem jeho článku „Organizations in Norway after 1955“; viz též Linbeck, *Swedish Economic Policy*, zejména na str. 6.

⁹³ Článek popisující zkušenosti severských zemí připravují společně s Gudmundem Hernesem z University v Bergenu.

skupiny se zorganizují pravděpodobněji spontánněji než obrovské organizační kolosy (viz 3. důsledek). Zatímco v rané éře industrializace bylo založeno velké množství malých zájmových organizací (zaměřených např. na určité specifické profese),⁹⁴ organizace vzniklé později byly díky zkušenostem industrializovaných zemí vytvářeny už jako organizace co nejmasovější a nejšíře působící.⁹⁵ Postupné zlepšování komunikace, dopravy a řízení velkých organizací umožnilo zvládat stále rozsáhlejší organizační kolosy. Celý proces byl navíc ulehčen tím, že probíhal v malé homogenní společnosti; jinak by asi vypadal v případě velké společnosti s mnoha etniky a náboženstvími.

Může se zdát, že zisky dané provozováním spíše široce, než úzce zaměřené zájmové organizace zajistí, že ve všech společnostech převáží tendence k jejich zakládání, popřípadě k spojování organizací do větších celků. V podnikání pozorujeme něco podobného. Firmy se v některých odvětvích neustále spojují, protože je pro ně nejlepší vyrábět v co největším množství. Ne vždy se ovšem jedná o tento případ. Existuje-li možnost uspořit náklady při zvýšení rozsahu výroby (tzv. úspory z rozsahu), majitelé menších podniků obvykle dostanou více peněz, pokud prodají firmu většímu konkurentovi, než kdyby sami pokračovali ve výrobě. Sloučením dojde k využití úspor z rozsahu a ke zvýšení celkových zisků. Vedení zvláštní zájmové organizace oproti tomu nezíská nic, pokud svoji organizaci podřadí pod křídla širší organizace; má-li dojít ke sloučení subjektů, pak musí být vliv vůdců potlačen na minimum, nebo je nutné se jich dokonce zcela zbavit. Ze žádného významného důvodu by proto nemělo docházet k nahrazování menších organizovaných skupin většími.

Není divu, že se rozsáhlé organizace čas od času rozpadají; každá větší společenská skupina v sobě tlumí ohniska konfliktů. Firmy působící v různých odvětvích zároveň vedou spory o opatření, která části z nich pomůžou, zatímco druhým uškodí; zaměstnanci na dobrých postech vedou spory o zvýšení mezd se zaměstnanci, kteří jsou nahraditelní a mají obavy z nezaměstnanosti; a pokračovat by bylo možné rozsáhlým výčtem dalších případů.

Z diskuse o důsledku č. 5 vyplynulo, že rozsah organizace, respektive šíře její působnosti, významně ovlivňuje způsob přerozdělování příjmu členům. Ovlivní i rozhodování o tom, nakolik je dotčena výkonnost výroby ve společnosti. Propojení mezi těmito faktory nicméně není dokonalé. Představitelé zájmových skupin se mohou jednoduše mýlit v tom, jaká politika bude nejlé-

⁹⁴ *Logika*, 3. kapitola.

⁹⁵ O napodobování a touze po monstrózních organizacích v nerozvinutých zemích pojednává Alexander Gerschenkron, *Economic Backwardness in Historical Perspective* (Cambridge: Harvard University Press, 1962), str. 5–30.

pe odpovídat zájmům jejich členů; nemusí okamžitě vidět zisky, jež inkasují jejich členové v případě prudkého hospodářského vzestupu, a mohou se mylit i v úsudku o tom, které politiky by mohly vést k růstu. Protože informace o kolektivním statku je sama o sobě také kolektivním statkem (jak ukázala druhá kapitola), pravděpodobnost chyby přítomné v těchto odhadech je vyšší než u firem, které posuzují úspěch svého výrobku komerčními hledisky. Ačkoliv většina z firem působících na trhu čas od času provede chybné rozhodnutí, k jejich nápravě má dostatečnou motivaci. A to z toho důvodu, že ta z firem, která odhalí chybu, realizuje mimořádný zisk, což vede k napodobení úspěšného postupu jinými firmami a časem k nápravě chybných úvah a rozhodnutí. Naopak ve společnosti s malým počtem mamutích zájmových organizací není mnoho konkurentů – v nekonkurenčním prostředí schází mechanismy napravující omyly a chyby a pouze společnost sama vyjadřuje nespokojenost, čímž koriguje rozhodnutí *sui generis* nepočtených organizací. Nikdo nemá záruku, že rozsáhlé organizace budou jednat v souladu s prospěchem velké části společnosti a že společnost bude nevyhnutelně prosperovat.

Přesto právě v severských společnostech existují instituce, které mají všechny důvody k tomu, aby braly zájmy společnosti v potaz, a oprávněně lze předpokládat, že také tak činí. Švédsko, Norsko a některé jiné země, např. Rakousko, dosahovaly díky jistému chování po delší dobu nevídaného růstu. Od úzce působících zájmových skupin a koluzivních uskupení dominujících jiným zemím bych naopak ani náhodou nečekal, že by k něčemu podobnému přistoupily – nemají k tomu dostatečně pádné důvody.

X.

Na úvod několik faktických poznámek o Spojených státech. Po dosažení nezávislosti se v historii Spojených států nikdy nestalo, aby zemi okupovala cizí země. Mírně doplňovaná demokratická ústava přetrvala po dobu dvou set let. Americké zájmové organizace jsou vzhledem k hospodářství jako celku úžeji zaměřené, než jak je tomu jinde. A Spojené státy americké po druhé světové válce jsou, ve srovnání s nejrozvinutějšími zeměmi světa, spíše pomaleji rostoucí zemí.

Optikou uvedených faktů bychom mohli opět podlehnout pokušení tvrdit, že zkušenost USA jednoznačně potvrzuje obhajované teoretické vývody. Opět bychom ale zjistili, že jde o předčasný a zjednodušující závěr. Uvažme, že jednotlivé oblasti ve Spojených státech se rozvíjely různým způsobem; nerovnoměrný vývoj vedl k podstatným rozdílům v tom, kdy se zájmové organizace utvářely a jak následně působily. Část Spojených států setrvala netknuta v politickém klidu a bezpečí po dvě století. Naopak jižní státy byly

během občanské války poraženy a zdevastovány, došlo v nich navíc k okupaci federálními vojsky doprovázené „balením koberců“, tj. ke kultivovanější verzi vybírání válečné kořisti. Jihu navíc trvalo dalších sto let, než začal řešit rasovou otázku, která byla alfou a omegou občanské války.

Naskýtají se další komplikace, které oslabují názor, podle něhož zkušenost USA odpovídá mé teorii. Spojené státy, stejně jako všechny země, které jsou z perspektivy dějin lidstva osídlené relativně poměrně nedávno, nezdědily prakticky nic ze středověku. Feudální společenské vztahy a normy, které, zdá se, zanechaly svůj otisk na kontinentě a v menší míře i v Británii, ve Spojených státech nikdy neexistovaly; nejsou pochopitelně k nalezení v žádné společnosti bez středověké minulosti. Jen skrovný počet přistěhovalců do Nového světa sestával z vysoce společensky postavených osob. Pro ně bylo vpravdě nemožné vymoci si feudální podřízenost či lenní závazky poddaných. Nový svět byl naopak kontinentem, který nabízel nezářidka lepšího životního všem těm, kdo opustili své feudální ochránce. Společenské a kulturní důsledky rovnostářského původu americké společnosti byly posíleny i malými počátečními rozdíly v příjmu a bohatství (pochopitelně s výjimkou otroků), což souviselo s hojností nepoužívané a neobdělávané půdy. Široké spektrum zahraničních návštěvníků, z nichž nejznámější je de Tocqueville, v údivu pozorovalo tuto nebyvalou rovnost; pomocí kvantitativních důkazů lze dokázat, že nerovnost majetku byla v amerických koloniích nižší než v Británii.⁹⁶ Mezi historiky dosud nedošlo k seriózní diskusi na toto téma. (Došlo pouze k výměně poměrně nesouhlasných názorů týkajících se časového průběhu a rozsahu růstu nerovnosti během 19. století; diskutovala se i platnost odhadů, které poukázovaly na trend snížení nerovnosti začínající v pozdních 20. letech 20. století.)⁹⁷ Podle mého modelu by důsledkem nepřítomnosti feudálního dědictví a neobvykle rovnostářských počátků mělo být, že Spojené státy, jakož i jiné země s podobnými podmínkami osídlování, budou mít mnohem méně rozvinuté třídní vědomí. Měly by být i mnohem náchylnější ke sledování zájmů podnikání než ve společnostech s dlouhou historií stabilních feudálních institucí.

Spojené státy a jiné nově vzniklé státy ze středověku nepřevzaly žádné zájmové organizace či instituce. Podle teorie očekávám, že země založená v novověku, nicméně s dlouhou novověkou tradicí stability a bezpečí, bude co se týče organizace odborů a způsobů vyvíjení politického vlivu připomínat středověkem silně poznamenanou Velkou Británii. Pomocí svého argumentu

⁹⁶ Viz Jeffrey G. Williamson a Peter H. Lindert, *American Inequality* (New York: Academic Press, 1980) a Allen Kulikoff, „The Progress of Inequality in Revolutionary Boston“, *William and Mary Quarterly* 28 (červenec 1971), str. 375–412.

⁹⁷ Williamson a Lindert, *American Inequality*.

také předpovídám, že nedávno osídlené země se budou těšit růstu alespoň o zlomek přesahujícímu hodnotu, kterou bychom očekávali, pokud bychom uvažovali pouze vliv politické stability a nepřítomnosti cizího vpádu.

Omezíme-li se výlučně na pomoc teorie, pak bude ale nesmírně obtížné předpovědět výkonnost současných Spojených států; neméně komplikované bude určit, zda růst dosažený v minulosti byl uspokojivý či nikoliv. Ve většině období po druhé světové válce byl ve Spojených státech zaznamenán nejvyšší příjem na osobu ze všech hlavních národů, což má zejména souvislost s technickým náskokem, který mají USA před ostatními zeměmi. Přinejmenším po jistou část poválečného období měly ostatní země příležitost využívat již vyvinutých špičkových amerických technologií a skrze toto vyrovnávání mohly dosáhnout vyššího růstu, než jakého byly schopny americké podniky. Růst v USA je tudíž podhodnocený, nikdo ale neví, jak danou hodnotu změřit.

XI.

Podíváme-li se na Spojené státy, spatríme rozsáhlou federaci rozličných států, každý s odlišnou minulostí a vlastními politickými cíli. Otestovat teorii tváří v tvář zkušenostem jednotlivých států může být proto velice cenné.

Můžeme považovat za dvojí štěstí, že provedení srovnávacího testu je vůbec možné. Podobně rozsáhlá množina dat z demokratických zemí s delší časovou řadou vůbec není k dispozici. A to z prostého důvodu – na světě se nachází jen hrstka rozvinutých demokracií, které by vykazovaly takřka navlas stejnou historii hospodářského růstu. Jak se později přesvědčíme, pomocí mé teorie lze vysvětlit nejvýraznější anomálie růstu rozvinutých zemí, což dosud žádná jiná teorie nečinila. Příklad Spojených států je nicméně pro podporu mé teorie klíčovým příkladem. Podle mého soudu mu ale čtenáři předchozí verze knihy kladli až příliš velkou váhu. Historie idejí a intelektuálního zkoumání už nesčetněkrát ukázala, že kdykoliv staré teorie výrazně neodpovídají skutečnosti, pak bychom měli zůstat navýsost obezřetní vůči novým teoriím. Tonoucí se stěbla chytá – praví lidové přísloví – což je pochopitelná, nicméně zoufalá strategie. Laskavý čtenář by si měl zachovat skepsi vůči zde předestřené teorii, ačkoli alternativy mohou být znatelně méně přesvědčivé. Důvodem je především již zmíněný malý počet pozorování, tj. malý počet zemí, které vykázaly hodnoty růstu, jež by se vzájemně výrazně lišily. Kdykoliv pracujeme s malým počtem záznamů, riskujeme, že naměřené míry růstu budou způsobeny kombinací zvláštních okolností, které jsme nebrali v úvahu a které čirou náhodou vytvořily výsledky zdánlivě odpovídající teoretickým predikcím. Časový průběh a postupný vývoj nízké britské míry růstu poněkud zmírňují uvedené námítky, jelikož

shoda okolností by stěží dlouhodobě vedla k danému profilu růstu. Nejinak je tomu s Murrellovými závěry týkajícími se srovnání starých a nových odvětví v Německu a Británii. Murrell porovnával veliké množství odvětví a jeho výsledky téměř jistě nejsou důsledkem náhody. Přesto na člověka mohou fakta vyzářet nevídanými způsoby a je namístě být ostražitý a vděčný za jakákoliv další pozorování z jiných zemí (případně z více oblastí v rámci jedné země, což činím v této části kapitoly).

Počet provedených pozorování zdůrazňuji, protože jeho význam bývá nezdůrazněn. Množství pozorování zanedbávají všichni ti, kdo z hrstky příkladů okamžitě vyvozují silné závěry a široká zobecnění (někteří dokonce dávají ponaučení na základě jednoho či dvou historických příkladů), a vůbec na ně nedbají autoři, jejichž představy nenaruší ani množství statistických dat, která jsou s nimi zcela v rozporu (vezmeme si nesčetné kuřáky, dodnes pochybujících o zdravotních dopadech své závislosti). Při výzkumu se setkáváme se dvěma krajnostmi – zatímco z malého počtu dostatečně dramatických příkladů je odvozováno pevné přesvědčení o platnosti určité teorie, naopak při studiu statistických dat dospívá pozorovatel k možná až příliš slabému přesvědčení. Není divu, psychologové pomocí experimentů ukázali, že dramatické příklady na sebe vždy strhávají více pozornosti, než jakou si zaslouží, zatímco rozsáhlá statistická měření se zřídka kdy dočkají přiměřeného ohodnocení.⁹⁸

Nepopularitě statistiky se nelze divit. Vzhledem k tomu, že rozdílné statistické metody produkují odlišné výsledky, pozorovatelé se běžně podezíravě ptají, zda záměr dokázat platnost teorie nestál v pozadí volby metody. Rozsah statistických technik, které mohou využít ekonometrové, je dnes natolik široký, že přesvědčiví obhájci jisté teze mohou „mučit data, dokud nepromluví“. V následujících testech proto používám co nejzákladnější a nejprůhlednější metody. Volba jednoduchých postupů je vhodná jako první krok; čtenáři nabízí určitou ochranu před výběrem metod, které by mohly moji teorii, jakkoli neúmyslně, zvýhodňovat.

Přestože se bude jednat o jedny z nejjednodušších statistických metod vůbec, stále mohou být záhadou pro čtenáře, kteří se nikdy nezabývali teorií pravděpodobnosti a statistikou. Zčásti kvůli této skupině čtenářů a pro poskytnutí přehledu o statistickém materiálu, s nímž budu pracovat, věnuji tři odstavce podrobnému pohledu na statistické testy a způsobům jejich používání v každodenním životě společenského vědce.

⁹⁸ Viz Robert Nisbet a Lee Ross, *Human Inference: Strategies and Shortcomings of Social Judgement* (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1980), zejména 3. kapitola.

K rozdílu růstu mezi americkými státy v době těsně po vzniku USA nemůže moje teorie mnoho uvést. Za prvé, ještě poměrně donedávna byla velká část států natolik mladá, že se v nich nemohly nahromadit zájmové skupiny, které by zapříčinily výrazně odlišný hospodářský růst. Druhým důvodem je historická zaostalost hraničních oblastí, které se do nedávné doby prudce rozvíjely, a připisovat růst v těchto oblastech výlučně nepřítomnosti distribučních koalic by bylo nesprávné. Během velké části americké historie západní státy rostly rychleji a dynamika růstu postupovala západním a jihozápadním směrem. Nejdůvěryhodnější testy se tudíž musí věnovat poměrně nedávným měřením, údajům nasbíraným po druhé světové válce. Nejčastěji se opírám o data z období od poloviny 60. let.

Statistické testy odhalují, že během poválečného období, zejména od raných 60. let, existovala silná a systematická závislost mezi dobou trvání státu a růstem jeho příjmů (počítaných jak na osobu, tak celkově). Jedná se o nepřímou úměrnost – tj. čím delší historii stát disponuje (čím delší je doba, během níž se mohly zorganizovat zvláštní zájmové skupiny), tím dochází k pomalejšímu růstu. Ve státech dříve spadajících do Konfederace byl rozvoj zájmových sdružení těžce omezen a narušen porážkou v občanské válce, poválečnou obnovou, rasovým napětím a diskriminací, která do nedávné doby fakticky vyřazovala z přístupu k moci organizované skupiny černošských obyvatel USA. Podle teorie by růst v těchto státech měl přesahovat růst zaznamenaný jinde, což statistické testy systematicky a velmi výrazně potvrzují. Později osídlené státy společně s těmi, které zažily porážku a občanské nepokoje, by navíc měly mít méně členů organizovaných v zájmových skupinách. Ačkoliv nelze dohledat vyčerpávající údaje o členství v jednotlivých státech, nejlépe dostupné odhady odpovídají teoretické hypotéze velmi dobře. Navíc přesně podle očekávání platí, že čím vyšší participace v zájmových organizacích, tím menší hospodářský růst. Všechny provedené testy ukázaly, že znaménko korelace není pouze očekávané, nýbrž i statisticky významné. Statistická významnost znamená, že výsledky téměř jistě nejsou dílem náhody.⁹⁹ Není však vyloučeno, že nějaký dodatečný faktor závisející na naměřeném jevu zapříčinil, že výsledky nebudou přesné; bude v nich přítomna určitá výchylna. Pokud například existuje již zmíněný vyrovnávací růst, způsobený uzavíráním nůžek mezi bohatými a chudými státy, po zařazení do odhadů zůstane naměřená závislost nezměněna. Velké množství dalších testů jiných známých či možných teorií o regionálně podmíněném růstu ukazuje že jiné hypotézy nevysvětlují data stejně dobře, jak to činí

⁹⁹ Pojmem „téměř jistě“ se ve statistice většinou míní „nezamítuto s pravděpodobností na 95, popř. 99 procent“. Pozn. překl.

moje teorie. Jakkoli silné jsou mé testy, je jasné, že se naskýtá velká škála dalších faktorů, ovlivňujících rozdíly v mírách růstu mezi jednotlivými státy. S touto teorií si tudíž nelze vystačit pro obecné a kompletní vysvětlení rozdílného růstu v různých regionech. Je třeba podniknout velké množství statistických a historických studií, především v jižních státech USA, kde by se pozornost zaměřila na zdroje rozdílů v ekonomické výkonnosti. Poté, co by byly konfrontovány s mojí teorií, bychom mohli vyloučit možnost, že existují poněkud obskurní, nicméně systematické faktory, které shodou náhod vytvořily výsledky, jež zde interpretuji.

V této chvíli je možné zbytek kapitoly přeskočit a přejít rovnou k další kapitole; přesto doufám, že čtenáři netknutí statistikou vytrvají. Stěží by někde jinde uviděli zřejmější příklady statistických testů. I sama naměřená data jsou významná; nejde o zkušenost jediné země, nýbrž o měření ve čtyřiceti osmi jurisdikcích, kdy každá z nich přispěla k výsledku měření nezanedbatelným dílem.

XII.

Statistiky, jimiž se budeme zabývat, přímo vybízejí k jednoduchému zacházení. Teorie se snaží popsat závislost, která jde teoreticky pouze jedním směrem: doba trvání stability má ovlivnit míru růstu, nikoli naopak. V prvním odhadu se nepředpokládá, že by kauzalita mohla jít naopak, tj. že by vyšší růst mohl ve významné míře zrychlovat hromadění zájmových skupin. V hospodářství těšícím se konjunktury je sice zavádění ochrany a překážek vstupu výhodnější než jindy, nicméně jsme ukázali, že postižené obory se spíše organizují kvůli udržení stávajících příjmů při nepříznivé hospodářské situaci. Což vyvažuje tendenci tvořit zájmové skupiny v době konjunktury. Vliv fáze hospodářského cyklu na proces koncentrace skupin by proto měl malý relativní význam. Jednoduché a přímé testy (nestrukturované regrese) by proto měly dostačovat a mohly by být dokonce i lepší než mnohem preciznější metody (např. odhad pomocí simultánních rovnic).

Podle teorie platí, že čím déle trvá možnost volně se sdružovat, tím více vznikne organizací, které zpomalují růst. Země s nejdelší tradicí autonomie a politických svobod by měly zaznamenat nejnižší míru růstu (pokud ovšem nebyly poraženy ve válce a nezažily nestabilitu typu poválečných změn ve státech bývalé Konfederace). Délku stability budu měřit dobou trvání samostatnosti. Pokud vyloučíme bývalé státy Konfederace, pak by jako předběžný test modelu mohla posloužit jednoduchá regrese mezi počtem let od získání samostatnosti a mezi hodnotou růstu.

Test provedený na datech z 19. století není vůči naší teorii neutrální – straní v její prospěch, jelikož některé americké státy byly v té době ještě osidlovány, a rostly proto rychleji. Západní hranice (mezi osídlenými a neosídlenými oblastmi) přinášela velkou nerovnováhu, jejíž narovnávání vedlo k nezvykle vysokému růstu bohatství (nejvýraznějším příkladem je kalifornská zlatá horečka). O západní hranici se tradičně tvrdí, že zmizela s koncem 19. století, co se ale týče zemědělství a průmyslu orientovaného na přírodní zdroje, některé strukturální nerovnováhy uvnitř Spojených států přetrvaly do 20. století. Čím více se v čase přibližujeme k přítomnosti, tím vyšší bude pravděpodobnost, že účinky hranice zmizí. Z velké části právě z tohoto důvodu studuji data až od roku 1965. Je vysoce nepravděpodobné, že by se velké strukturální nerovnováhy zachovaly tři čtvrtě století poté, co hranice zmizely. Kromě jiného i proto, že v nejpozději osídlených zemědělských částech USA došlo během zemědělské krize k odlivu populace a navíc došlo i k masivní poválečné migraci z farem do měst. V posledních dvou státech připojených k Unii (na Aljašce a Havaji) nicméně účinky vnitřní hranice mohou přetrvávat. Abych nebyl nařčen ze stranění své teorii, vyloučil jsem je ze vzorku a uvažuji pouze zbylých 48 států.

Další důvod, proč se soustředit spíše na nedávnou minulost, spočívá v míře mobility kapitálu a pracovní síly uvnitř USA. Teoreticky by mělo docházet k přesunu podniků a pracovníků z oblastí s více distribučními koalicemi do oblastí, kde je jich méně. Rozsah tohoto stěhování za prací a za většími zisky by měl být dán rozdílem ve stupni aktivity zájmových organizací. V rané fázi americké historie nemohl být daný rozdíl velký, později se ale musel zvýšit a mohl se dokonce stát klíčovým faktorem. O tomto pojednám podrobněji níže, ovšem již nyní je zřejmé, že státy, kterým teorie předpovídá nejvyšší růst, by se měly rozvíjet právě v obdobích, kdy existují nejvyšší mezistátní rozdíly v organizovanosti skupin.

Zmíněné regrese, společně s množstvím jiných statistických testů, jsem provedl s pomocí svého studenta Kwanga Choie, který posléze hlouběji prozkoumal témata vztahující se k této studii a své výsledky publikoval v samostatné monografii.¹⁰⁰ Společně jsme zjistili, že nepřímá úměra mezi trváním samostatnosti států nenáležících ke Konfederaci a jejich růstem skutečně existuje a je statisticky významná. Výsledek platí i pro samotný zpracovatelský

¹⁰⁰ Kwang Choi, „A Study of Comparative Rates of Economic Growth“ (v tisku, Iowa State University Press) a Kwang Choi, „A Statistical Test of the Political Economy of Comparative Growth Rates Model“, in Mueller, *The Political Economy of Growth* (1983).

průmysl, pro soukromé příjmy (bez příjmů ze zemědělské činnosti), pro osobní příjmy, pro příjmy pracovníků a pro příjmy pocházející z vlastnictví.¹⁰¹

V zemích, v nichž stěhování za práci neznamená překonávání velkých překážek, by migrace měla v konečném důsledku vyrovnat reálné příjmy na osobu. Proto jako závislou proměnnou používám celkový příjem raději než příjem na hlavu. Ovšem i při použití hodnot příjmu na hlavu (per capita) zůstane závislost negativní a statisticky významná.¹⁰² Trvání samostatnosti a politická stabilita by pochopitelně neměly být měřeny na normální škále. Místo ní by se měly použít neparametrické testy na logaritmické škále, aby se vyloučilo, že výsledek bude dán daty států ležících na nejbližších okrajích rozdělení. Choi proto provedl neparametrické testy se stejnými proměnnými a dále potvrdil moji hypotézu.¹⁰³

Naštěstí existuje test, který slouží nejen jako další metoda, ale navíc i ověřuje, zda výsledky nelze náhodou vysvětlit pouze setrvačností účinků dřívější západní hranice spíše než nenarušeností svobody sdružování. Některé z poražených států v americké občanské válce patřily mezi původních třináct

¹⁰¹ LPI = 10.896 – 0.160 STAHO
(1965-80) (4.02) R² = 0.32
PN = 11.699 – 0.0218 STAHO
(1965-78) (6.25) R² = 0.53

První závislá proměnná, LPI, označuje míru růstu důchodu (nikoli transferových plateb), který obdrží pracovníci a vlastníci neohledně na původ příjmu. Druhá veličina, PN, měří pouze soukromý nezemědělský příjem. STAHO udává počet let od získání státnosti. Hodnota t-statistiky je uvedena v závorkách za koeficientem. Bohužel nejsou k dispozici data určující, jakou část zisku získaly obchodní společnosti v jednotlivých státech (zda podnikaly ve více než v jednom státě); obě veličiny tudíž nezahrnují nerozdělené zisky korporací. Dostupná jsou data o dividendách, úrocích a vůbec příjmech, které plynuly do daného státu. Tyto transferové platby jsou ovšem povětšinou důsledkem aktivity ve státě, z něhož pocházejí. Pokud nejvýdělečnější společnosti podnikají v nejdynamičtěji rostoucí oblasti a jejich akcionáři jsou rozptýleni po celých Spojených státech přibližně v poměru k absolutní velikosti příjmu, pak by přípsání dividend či jiných příjmů z investic k poloze státu, odkud pochází akcionář, podhodnotilo míru růstu v nejvíce se rozvíjející oblasti. Zisky těchto podniků by proto měly zhruba odpovídat příjmu z mezd a pronájmu kapitálu (LPI). LPI proto slouží jako proměnná vhodnější pro testování hypotézy, než jakou je jinak vyčerpávající údaj o „národním produktu“.

¹⁰² PCLPI = 8.538 – 0.0060 STAHO
(3.19) R² = 0.22
PCPN = 9.744 – 0.0142 STAHO
(6.24) R² = 0.53

¹⁰³ Hodnoty Spearmanova korelačního koeficientu mezi dobou státnosti a LPI, PN a per capita LPI, PN byly následující: –0.52, –0.67, –0.52 a –0.52. Ve všech případech byly statisticky významné.

zakladatelských kolonií a mají proto velmi daleko ke statutu hraničních států. Politická rovnováha těchto jižanských států byla nicméně během války zásadně narušena a při poválečné rekonstrukci ovlivněna. Vynechat nelze ani období rasových nepokojů, doprovázejících v letech 1964 a 1965 uzákonění volebních a občanských práv. Proto bychom z těchto důvodů měli umístit bývalé státy Konfederace spíše do skupiny západních států, které se rozvinuly později, než mezi státy na severovýchodě. Navrhují proto začít až s analýzou růstu, který jižní státy naměřily od roku 1965. Události předcházející roku 1965 byly ve znamení nestability, lynčování a jiného bezpráví. Teprve desegregační zákony s konečnou platností, a to záporně, odpověděly na otázku, zda jih může prosazovat rasovou politiku odlišnou od zbytku národa a zda přitom může udržet vnitřní stabilitu. Před rokem 1965 navíc existovala pravděpodobnost, že setrvačné efekty hranice budou přítomné i na jihu – zahrnutím starších dat z jižních států by se ztratila možnost ochránit se před těmito možnými účinky v západních státech; v té době existovaly menší rozdíly mezi četností zájmových skupin v jednotlivých státech, a to se ani nezmiňuji o dalších složitých faktorech. Odkládám proto úvahy o době předcházející roku 1965 stranou a zkoumám výlučně otázku, zda bývalé konfедераční státy zažívaly po roce 1965 nadprůměrný růst.

Na takto položenou otázku lze dát kladnou odpověď. Exponenciální hodnota růstu bývalých konfедераčních států čítá 9,37 % pro příjem z práce a vlastnictví (LPI) a 9,55 % pro soukromý nezemědělský příjem (PN), zatímco pro třicet sedm států mimo Konfederaci se jedná o 8,12 %, resp. 8,19 %. Pokud odchylky hodnot růstu odpovídají normálnímu rozdělení, pak lze spočítat pravděpodobnost, že oba dva vzorky pocházejí z rozdílných populací. Chci se zaměřit na rozdíly hodnot růstu a shledal, že jsou statisticky významné. Neparametrický Mann-Whitneyův U-test navíc poukázal na to, že rozdíly mezi průměrnými hodnotami růstu na jihu a v ostatních státech byly statisticky významné. Výsledek platí pro celkový příjem i pro důchod per capita. Závěry proto podporují model rozvinutý v této knize. Doufejme, že napomohou rozptýlit možné pochybnosti, podle nichž byly výsledky regresí dány pouze osidlováním západních oblastí.

XIII.

Protože výsledky jižních i západních států vycházejí obdobně a protože parametrické i neparametrické testy vedou k takřka stejným závěrům, je nyní rozumné shrnout data ze všech čtyřiceti osmi států do jednoho celku a aplikovat na ně učebnicový odhad metodou nejmenších čtverců (OLS). Použili jsme několik Choiových regresí a výsledky vložili do přiložených tabulek. Jemnější

testy by pravděpodobně vedly k mírně odlišným výsledkům, i v tomto případě se ale jedná o jasné a konzistentní výsledky.

Jak naznačují rozdíly v datech jižních a dalších států, statisticky významné výsledky poskytuje jakákoliv regrese splňující dvě následující podmínky: za prvé, používá dobu samostatnosti pro nekonfederální státy jako odhad doby, kdy se mohly začít formovat zájmové skupiny, a za druhé, bere *jakýkoliv* rok po konci občanské války za odhad začátku formování skupin v konfederálních státech (viz tab. č. 4.1). Protože organizace, které mohly bezprostředně ovlivnit moderní městský a průmyslový život, měly více času než státy, kde urbanizace proběhla později, míra urbanizace v roce 1880 byla použita jako další nezávislá proměnná. I ona má statisticky významný záporný vliv na míru růstu. V kombinaci s binární proměnnou označující porážku v občanské válce vysvětlí výraznou část odchylky; přesto prokazatelně nedosahuje stejného významu jako doba trvání svobody sdružování. Totéž platí pro příjem ze zpracovatelského průmyslu a pro všechny námi zavedené definice příjmu – používají se v závislosti na tom, zda počítáme s celkovým důchodem nebo s důchodem na osobu.

Tabulka 4.1. Determinanty hospodářského růstu v amerických státech po roce 1965

(1)	MFG = 12.6802 - 5.5427 STACIV1 (7.34)	R ² = 0.54
(2)	LPI = 11.277 - 3.051 STACIV1 (4.74)	R ² = 0.33
(3)	PN = 11.988 - 4.018 STACIV1 (7.25)	R ² = 0.53
(4)	MFG = 11.5575 - 4.3148 STACIV2 (6.89)	R ² = 0.51
(5)	LPI = 10.742 - 2.592 STACIV2 (5.18)	R ² = 0.37
(6)	PN = 11.248 - 3.248 STACIV2 (7.37)	R ² = 0.54
(7)	MFG = 10.5131 - 2.9334 STACIV3 (5.60)	R ² = 0.41
(8)	LPI = 10.172 - 1.866 STACIV3 (4.75)	R ² = 0.33
(9)	PN = 10.493 - 2.266 STACIV3 (6.20)	R ² = 0.45
(10)	MFG = 10.292 - 0.0626 UR1880 (5.89)	R ² = 0.43
(11)	LPI = 9.796 - 0.029 UR1880 (3.27)	R ² = 0.19

(12)	PN = 10.192	- 0.042	UR1880			R ² = 0.37
		(5.22)				
(13)	MFG = 10.245	+ 0.1067	CIVWAR	- 0.0616	UR1880	R ² = 0.43
		(0.21)		(5.25)		
(14)	LPI = 9.545	+ 0.573	CIVWAR	- 0.023	UR1880	R ² = 0.22
		(1.39)		(2.45)		
(15)	PN = 10.033	+ 0.363	CIVWAR	- 0.039	UR1880	R ² = 0.38
		(0.96)		(4.38)		
(16)	MFG = 12.2885	- 4.0418	STACIV1	- 0.0284	UR1880	R ² = 0.59
		(4.17)		(2.32)		
(17)	LPI = 11.141	- 2.722	STACIV1	- 0.006	UR1880	R ² = 0.33
		(3.12)		(0.56)		
(18)	PN = 11.776	- 3.206	STACIV1	- 0.015	UR1880	R ² = 0.56
		(4.39)		(1.66)		
(19)	MFG = 10.6865	- 1.646	STACIV3	- 0.0397	UR1880	R ² = 0.50
		(2.51)		(2.92)		
(20)	LPI = 10.198	- 1.674	STACIV3	- 0.006	UR1880	R ² = 0.33
		(3.13)		(0.53)		
(21)	PN = 10.581	- 1.620	STACIV3	- 0.020	UR1880	R ² = 0.50
		(3.38)		(2.01)		
(22)	PCMFG = 10.706	- 4.2147	STACIV1			R ² = 0.44
		(6.06)				
(23)	PCLPI = 8.833	- 1.129	STACIV1			R ² = 0.25
		(3.95)				
(24)	PCPN = 10.014	- 2.690	STACIV1			R ² = 0.52
		(7.02)				
(25)	PCMFG = 9.0864	- 2.2829	STACIV3			R ² = 0.35
		(4.79)				
(26)	PCLPI = 8.495	- 0.987	STACIV3			R ² = 0.40
		(5.50)				
(27)	PCPN = 9.067	- 1.616	STACIV3			R ² = 0.50
		(6.79)				
(28)	PCMFG = 9.0063	- 0.0529	UR1880			R ² = 0.44
		(5.96)				
(29)	PCLPI = 8.314	- 0.016	UR1880			R ² = 0.25
		(3.92)				
(30)	PCPN = 8.907	- 0.033	UR1880			R ² = 0.48
		(6.49)				
(31)	PCMFG = 8.9810	+ 0.0575	CIVWAR	- 0.0523	UR1880	R ² = 0.44
		(0.14)		(5.33)		
(32)	PCLPI = 8.103	+ 0.481	CIVWAR	- 0.012	UR1880	R ² = 0.35
		(2.64)		(2.74)		

(33)	PCPN = 8.769	+	0.314	CIVWAR	-	0.030	UR1880
			(1.35)			(5.44)	R ² = 0.50

POZNÁMKA: Absolutní hodnoty t-statistik jsou uvedeny v závorkách pod příslušnými koeficienty.

Proměnné týkající se občanské války a doby trvání států:

CIVWAR: Binární proměnná; nabývá hodnoty 1 pro bývalé státy Konfederace a hodnoty 0 v případě ostatních států

YEAR: Pro státy Konfederace čítá 100, pro ostatní doba trvání státnosti (samostatnosti)

YEAR2: Pro státy Konfederace čítá 50, pro ostatní doba trvání státnosti

YEAR3: Pro státy Konfederace čítá 0, pro ostatní doba trvání státnosti

STACIV1 = YEAR/178

STACIV2 = YEAR2/178

STACIV3 = YEAR3/178

178 = 1965–1787 (suverénní stát lze v USA nejdříve nalézt v roce 1787)

STAHOD: Doba trvání státnosti (samostatnosti)

ZDROJ: Údaje o době trvání států: Council of State Governors, *The Book of the States*, 1976; údaje o občanské válce: Peter J. Parish, *The American Civil War* (New York: Holmes and Meier, 1975).

Proměnné měřící hospodářský růst:

MFG: Růst příjmu zpracovatelského průmyslu mezi lety 1965–1978 (v exponenciálním vyjádření)

LPI: Růst příjmu pracovníků a pronajímatelů kapitálu mezi lety 1965–1980 (exp. vyjádření)

PN: Růst soukromých nezemědělských příjmů mezi lety 1965–1978 (exp. vyjádření)

PCMFG, PCLPI a PCPN: Proměnné MFG, LPI, resp. PN, upravené do podoby per capita

ZDROJ: Informace pocházejí z Regional Economic Information System Branch, Bureau of Economic Analysis, U. S. Department of Commerce. Data zařazují příjmy do státu, kde byly vydělány namísto státu trvalého pobytu, což zcela vyhovuje našim účelům. V podstatě totožných výsledků bylo docíleno pomocí dat o osobních příjmech zveřejněných v *Survey of Current Business* a *Statistical Abstract*.

Proměnné týkající se urbanizace:

UR1880: Procento populace bydlící ve městě v roce 1880

UR1970: Procento populace bydlící ve městě v roce 1970

ZDROJ: U. S. Department of Commerce, Bureau of Census, *Historical Statistics of the U. S.-Colonial Times to 1970*, 1976.

Teoreticky by distribuční koalice měly být mocnější v oblastech, kde zažívají stálejší svobodu sdružování. Proto bychom měli zařadit další test, který bude zaměřen na prostorové rozmístění distribučních organizací. Bohužel jediné zvláštní zájmové organizace, u nichž disponujeme statistikami z jednotlivých států, jsou odbory. Není zcela běžné považovat odbory za běžný typ zájmové

organizace, i když jimi opravdu jsou; když tak činíme, nesmíme sklouznout k opačnému extrému, že jim budeme připisovat všechny ztráty, které plodí organizované skupiny. Protože jsou nejdůležitějšími organizacemi ovlivňujícími důchod pocházející ze zpracovatelského průmyslu, hodí se pro testování uvnitř zemí, v nichž výrobci volně přesouvají výrobu do oblastí s nejnižšími náklady. I jiné distribuční koalice, například obchodní komory, získávají na svou stranu legislativní podporu či možnost vymoci si monopolní ceny, které je obohatí na úkor zbytku národa. Jsou to ale právě odbory, kdo největší měrou negativně ovlivňuje lokální růst. Množství jejich členů může být dobrým odhadem síly koalic brzdících lokální růst.¹⁰⁴ K tomu navíc uvažují počet právníků na 100 000 obyvatel, přitom beru v ohled diskutabilní předpoklad, že potřeba právníků má určitou souvislost s rozsahem lobbování, se složitostí legislativy a s mírou regulace.

Pohled na tabulku 4.2 okamžitě odhalí, že členství v odborech (v procentech zaměstnanosti mimo zemědělství) je nejvyšší ve státech s nejdelsí stabilitou sdružování. Také stav urbanizace v roce 1880 je statisticky významnou proměnnou, sledujeme-li členství v odborech po roce 1964. Význam trvání svobody sdružování naznačuje i fakt, že urbanizace v roce 1880 determinuje odborové členství v 60. a 70. letech 20. století lépe nežli urbanizace v roce 1970. Doba trvání svobody sdružování často poskytne ještě lepší předpověď. Obdobná závislost se objevuje také mezi dobou, po kterou stát zažíval politickou stabilitu, a množstvím právníků, ačkoli zde je závislost volnější a občas statisticky nevýznamná.

Tabulka 4.2. Zájmové organizace

A. Počet členů v odborech jako závislá proměnná

(1)	$UNON64 = 18.536 + 0.262$	UR1880	$R^2 = 0.22$
	(3.64)		
(2)	$UNON70 = 18.842 + 0.212$	UR1880	$R^2 = 0.19$
	(3.21)		
(3)	$UNON74 = 16.586 + 0.234$	UR1880	$R^2 = 0.24$
	(3.79)		

¹⁰⁴ Členství v zemědělských organizacích nemusí souviset s členstvím v odborech. Skupiny zemědělců se téměř vždy zaměřují na agrární politiku federální vlády a jakékoliv jimi způsobené úbytky produktu v dřívě většině dopadají rovnoměrně na spotřebitele v celých Spojených státech, bez ohledu na stát, kde jsou zemědělci organizováni. Členství v zemědělských organizacích by z tohoto důvodu nemělo být zařazeno do baterie testů. Jinak je tomu u obětí překážek vstupu a restriktivních praktik odborů a jiných profesních organizací – mezi státy budou rozděleny spíše nerovnoměrně.

(4)	UNON64 =	9.820 + 0.223	UR1970		R ² = 0.10
		(2.25)			
(5)	UNON74 =	9.663 + 0.185	UR1970		R ² = 0.09
		(2.16)			
(6)	UNON64 =	22.924 - 9.974	CIVWAR + 0.167	UR1880	R ² = 0.38
		(3.28)	(2.34)		
(7)	UNON74 =	19.922 - 7.584	CIVWAR + 0.162	UR1880	R ² = 0.35
		(2.82)	(2.57)		
(8)	UNON64 =	17.687 - 11.780	CIVWAR + 0.143	UR1970	R ² = 0.30
		(4.01)	(1.63)		
(9)	UNON74 =	15.984 - 9.465	CIVWAR + 0.122	UR1970	R ² = 0.29
			(1.55)		
(10)	UNON64 =	12.107 + 0.104	STACIV1		R ² = 0.17
		(3.06)			
(11)	UNON64 =	12.178 + 0.114	STACIV2		R ² = 0.32
		(4.36)			
(12)	UNON64 =	15.441 + 0.094	STACIV3		R ² = 0.37
		(5.19)			
(13)	UNON74 =	14.044 + 0.081	STACIV3		R ² = 0.37
		(5.19)			

B. Hospodářský růst a počet členů v zájmových organizacích

(1)	MFG =	11.223 - 0.0953	UNON64		R ² = 0.31
		(4.49)			
(2)	LPI =	10.420 - 0.053	UNON64		R ² = 0.18
		(3.22)			
(3)	PN =	10.898 - 0.067	UNON64		R ² = 0.29
		(4.33)			
(4)	MFG =	11.3033 - 0.102	UNON70		R ² = 0.28
		(4.19)			
(5)	LPI =	10.525 - 0.058	UNON70		R ² = 0.18
		(3.20)			
(6)	PN =	11.001 - 0.074	UNON70		R ² = 0.28
		(4.19)			
(7)	PCMFG =	9.171 - 0.0773	UNON64		R ² = 0.29
		(4.28)			
(8)	PCLPI =	8.703 - 0.031	UNON64		R ² = 0.27
		(4.18)			
(9)	PCPN =	9.390 - 0.050	UNON64		R ² = 0.33
		(4.84)			

POZNÁMKA: UNON64 a UNON70 označují počet odborově organizovaných členů v nezemědělských odvětvích (v procentech v letech 1964 a 1970).

ZDROJ: Viz tab. 4.1; dále Bureau of Labor Statistics, U. S. Department of Labor, *Directory*

of National Unions and Employee Associations, 1967 a 1971. Bureau of the Census, U. S. Department of Commerce, Statistical Abstract of the United States, 1976.

Předchozí výsledky ukazují na statisticky významnou závislost negativního charakteru mezi členstvím v zájmových organizacích v letech 1964 a 1970 a velikostí ekonomického růstu po roce 1965, zcela v souladu s mojí teorií. Výsledek platí pro příjmy ze zpracovatelského průmyslu jakož i pro všechny definice příjmu; platí i pro jejich změny, celkové i per capita (tabulka 4.2, část B). Nejenže jsme získali statisticky významné důkazy o vazbě mezi trváním svobody sdružování a mírou růstu, nýbrž máme v rukou (alespoň co se týče odborů) statisticky průkazné údaje o tom, že proces koncentrace zájmových skupin vskutku probíhá, což modelově předpovídám. Vidíme také, že množství zájmových organizací snižuje hospodářský růst, jak bylo předpokládáno. Nepřímá úměra mezi podílem právníků na obyvatelstvu a hospodářským růstem je rovněž průkazná, ačkoli se jedná o poněkud slabší vazbu.

XIV.

Na tomto místě je vhodné podívat se na několik možných komplikací. Jedna z nich spočívá v možnosti, že rozdíly ve výsledcích byly dány rozvojem klimatizačních zařízení, kdy posléze došlo k významnému stěhování do rychle rostoucích států (přestože rychle rostoucí země severozápadu patří mezi nechladnější státy). Choi proto provedl regrese průměrných lednových teplot v každém z hlavních měst k hodnotám ekonomického růstu. Meteorologická měření byla s růstem pozitivně korelována, ovšem méně než s koeficienty doby, během které se ve státě hromadily distribuční koalice.

Další eventuální komplikací by mohlo být, že právě v nejrychleji rostoucích státech byla náhodou umístěna nejrychleji rostoucí odvětví, což by vysvětlilo naměřené výsledky. Aby se daná možnost mohla otestovat, provedl Choi regresi růstu v deseti odvětvích a osmnácti pododvětvích k proměnné trvání stability. Ve všech odvětvích s výjimkou zemědělských služeb, lesnictví a rybářství byly všechny či téměř všechny koeficienty v souladu s teorií a ve velké míře byly výsledky v jednotlivých odvětvích navíc statisticky významné.¹⁰⁵

Třetí problém se skrývá v možnosti, že by všechny státy bylo možné rozdělit do tří stejnorodých oblastí – jihu, západu a severovýchodu-středozápadu. Pokud tomu tak je, pak nedisponujeme čtyřiceti osmi nezávislými měřeními, nýbrž třemi, a statistická významnost by stěžejně přetrvala v nějaké zmíněné regresi. Abychom ověřili, zda k této eventualitě nedošlo, prozkoumali jsme

¹⁰⁵ Choi, „A Study of Comparative Rates of Economic Growth“.

s Choiem každý z regionů samostatně; uvažovali jsme také 37 nekonfederálních států jako jednu jednotku. Uvnitř každého z regionů jsme dokázali, že naše hypotéza je stále významná; slabší je pouze ve státech na západě a do určité míry v bývalých státech Konfederace; naopak velmi silná se ukázala být ve státech na severovýchodě a středozápadě a v neposlední řadě ve skupině třiceti sedmi nekonfederálních států.

Další případná námitka vyplývá z možnosti, že by výsledky mohly být dány jedinečnými podmínkami nedávné minulosti a že při pohledu na delší časový úsek by se ukázal zcela odlišný obrázek závislostí. Vezměme tudíž co nejdelší časový úsek, konkrétně celou novodobou americkou historii. V ní pozorujeme masivní pohyb obyvatel a kapitálu západním a jihozápadním směrem. I když docházelo ke zpomalení pohybu v obdobích, kdy zemědělství neprosperovalo, existence pohybu a jeho rychlé tempo dlouho poté, co zmizela západní hranice, odpovídají mojí teorii.

XV.

Vypořádat se s historií jižních států bude náročnějším úkolem, ačkoliv v obecných aspektech není s mojí teorií v rozporu. Pokud jsem nepodlehł mýlce již v předchozích poznámkách o historii jihu, pak první důležité koalice vzniklé po občanské válce k prosazení zvláštních zájmů byly utvořeny z malých, často neformálně organizovaných skupin místních bělošských obyvatel. O těchto skupinách nelze přímo říci, že by stály v cestě rozvoji černošského obyvatelstva, nicméně mnohé z nich tak jistě činily; v té době byla navíc většina bělošské populace náchylná podléhat vlivu rasistických demagogů. Běloši zabraňovali mnohem slabší černošské populaci v účasti na politickém životě především nelegálními způsoby, jakými bylo například tehdy rozšířené lynčování. Po volbách bylo důsledkem nerovnoměrné politické účasti obou ras a náchylnosti bílých obyvatel k rasistickým výzvám postupné přijímání a legalizování segregace a rasové podřízenosti, posilované neformálním vylučováním a represemi ze strany některých bělošských koalic. Mnozí se domnívají, že rysy segregace se na jihu objevily okamžitě po skončení přechodného období poválečné obnovy. Historik C. Vann Woodward ovšem ukázal, že trvalo několik desetiletí, než došlo k přijímání rasově orientované legislativy, a že systém svých nejhroživějších rysů dosáhl až ve 20. století.¹⁰⁶ Jinými slovy, bílým utlačovatelům jistý čas trvalo, než v jižních komunitách a státech zrealizovali svoji „kolektivní akci“.

¹⁰⁶ C. Vann Woodward, *The Strange Career of Jim Crow*, 3. vydání, ed. (New York: Oxford University Press, 1974).

Nízká výkonnost černošských sběračů bavlny¹⁰⁷ předcházela zavedení segregace, a nemůže být proto chápána jako její výsledek. Vysvětlením příčin nízké výkonnosti a rozšířené chudoby černošské populace po občanské válce se zabývá rozsáhlá a kontroverzně laděná historická literatura. V této knize rozhodně není možné vyřešit spory týkající se tématu chudoby bývalých otroků a jejich potomků. Není ale nijak zvláštní, že černoši, poznamenaní otroctvím, nedostatkem vzdělání a omezeným přístupem k úvěrům, čelící navíc náhlému rozsáhlému přesunu výroby z obrovských plantáží na farmy malého rozsahu, se nedokázali se změnou vyrovnat a že černošské zemědělství bylo natolik nevykonné, že mělo nežádoucí dopady na celou jižanskou ekonomiku.

Pomalý rozvoj průmyslu je další klíčovou záležitostí. V tomto ohledu zatím nechám své postřehy nevyřčené, neboť je hodlám podrobně analyzovat ve zvláštní publikaci, která by měla vzejít z výzkumu, který doufejme brzy podniknu.¹⁰⁸ Podle mého předběžného dojmu se mnoho organizovaných skupin v jižních komunitách dovědlo, že investice a migrace směřující ze severu narušují a ohrožují segregační systém a zájmy s ním spjaté. Na jihu byla bezpochyby po jistý čas přítomna intenzivní rurální a šovinistická rétorika napadající průmysl a kapitalismus.¹⁰⁹ K úsilí přilákat podnikatele a investory z jiných států došlo ve velkém měřítku až poté, co předchozí systém dospěl ke svému rozpadu. Investoři odjinud a přistěhovalci byli nezřídka odrazováni mimozákonným násilím a křehkostí celého systému. Teprve New Deal oslabil staré koaliční skupiny. K potlačení jejich významu napomohla federální politika, kosmopolitní vliv posílený lepší komunikací a dopravou, účinnější černošský odpor, zaostávání v přizpůsobování se novým technologiím a výrobním metodám a možná celá řada dalších faktorů. S technickými změnami a s dalšími příznivými vnějšími vlivy přišly i nezbytné společenské změny a s nimi přišel i růst. Docházelo k formování nového druhu koalic, například rasově integrovaných odborů, nicméně tyto koalice se na jihu objevovaly velmi pozvolna a neměly masivní dopad na hospodářský vývoj.

Předběžný a obecný charakter úvah by nás měl varovat. Může se jednat pouze o část složitějšího příběhu o mnoha příčinách a samotnou je neradno ji přeceňovat. Další zdroj rostoucího tempa růstu jižních a západních států

¹⁰⁷ Sběrání bavlny bylo organizováno nejčastěji systémem tzv. „sharecroppers“, což znamenalo, že bývalí otroci měli v pronájmu bavlníkové plantáže, ze kterých vlastníkům platili rentu v podobě části úrody.

¹⁰⁸ Pokud všechno vyjde, jak má (což se stává v životě zřídka), pak bych měl svůj předsednický projev před Southern Economic Association věnovat uvedené otázce; otištěn bude v *Southern Economic Journal* na jaře 1983.

¹⁰⁹ Edu Kearlovi vděčím za pomoc s uvedeným bodem argumentu.

může ležet například v rostoucím významu odvětví, která se nevážou k jednomu konkrétnímu místu. Na rozdíl od těžkého průmyslu, v němž transportní náklady znamenají velkou položku, se v případě mobilních odvětví může podnik usídlit na libovolném místě, načež se snáze vyhne prostředí s neefektivním institucionálním uspořádáním. Význam mobilních odvětví nesmírně stoupl zejména ve spojení s prudkým rozvojem technologií, jichž jsou Spojené státy průkopníky. Za pěkný příklad může sloužit textilní průmysl, kde jsou dopravní náklady mizivé – a vskutku, textilní průmysl byl prvním odvětvím zpracovatelského průmyslu, které se hromadně začalo přesunovat na americký jih.

Jak napoví další kapitoly, odbory jsou pouze jedním z hráčů v procesu přerozdělování. Někdy se hry dokonce ani neúčastní. Stávají se ovšem nejdůležitějšími distribučními koalicemi, dochází-li k přesunu firem podnikajících v odvětvích nevázaných na konkrétní místo. I kartelizovaní výrobci pocítí existenci nižších zisků, pokud budou muset účtovat větší náklady produkce dané omezujícím pracovním právem nebo pokud budou platit vysoké mzdy na trhu, kde se soupeří o kvalitní pracovní sílu. Podle mé teorie by proto umístění výroby mělo být ovlivněno rozdílnou silou odborů v jednotlivých státech, zohledníme-li přitom i omezení daná umístěním přírodních zdrojů. Nejrychlejšího růstu se americké odbory dočkaly od roku 1937 po dobu 2. světové války; v poválečném období nabyly rozdíly v síle odborů významných porcí. Důsledek č. 6 navíc naznačuje, že distribuční koalice způsobují více škody, jsou-li tradiční; jejich pomalé rozhodování znamená, že sjednané pracovní právo po určité době zastará. Proto v poválečném období budeme svědky velkých rozdílů mezi zkostnatělostí odborů. Celkově vzato bude vhodné otestovat teorii na poválečných datech, zejména co se týče zpracovatelského průmyslu, k čemuž se právě nyní dostávám.

Tabulka 4.3. Hospodářský růst po 2. světové válce

A. Přidaná hodnota ve zpracovatelském průmyslu, 1947–1977

(1)	VAM = 11.0097 – 4.8402 (7.07)	STACIV1	R ² = 0.52
(2)	VAM = 10.1951 – 4.0375 (7.70)	STACIV2	R ² = 0.56
(3)	VAM = 8.8613 – 0.0518 (5.23)	UR1880	R ² = 0.37
(4)	VAM = 9.7758 – 0.0848 (4.50)	UNON64	R ² = 0.31

B. Přidaná hodnota ve zpracovatelském průmyslu, 1947–1963

(1)	VAM = 9.5861 – 4.3589 (4.26)	STACIV1	R ² = 0.28
(2)	VAM = 8.8401 – 3.6157 (4.47)	STACIV2	R ² = 0.30
(3)	VAM = 7.6063 – 0.0447 (3.24)	UR1880	R ² = 0.19
(4)	VAM = 7.9001 – 0.0528 (1.99)	UNON64	R ² = 0.08

C. Celkové příjmy osob, 1946–1978

(1)	PI = 8.5767 – 1.8469 (3.25)	STACIV1	R ² = 0.19
(2)	PI = 8.3399 – 1.6609 (3.76)	STACIV2	R ² = 0.24
(3)	PI = 7.6575 – 0.0153 (2.00)	UR1880	R ² = 0.08
(4)	PI = 8.1406 – 0.0338 (2.50)	UNON64	R ² = 0.12

D. Příjmy osob per capita, 1946–1978

(1)	PCPI = 8.3012 – 0.6911 (2.92)	STACIV1	R ² = 0.16
(2)	PCPI = 8.4394 – 0.8618 (5.29)	STACIV2	R ² = 0.38
(3)	PCPI = 8.1811 – 0.0123 (4.52)	UR1880	R ² = 0.31
(4)	PCPI = 8.3574 – 0.0184 (3.52)	UNON64	R ² = 0.21

E. Shrnutí a dodatečné regrese

	Celkové příjmy osob 1946–1978		Příjmy osob per capita 1946–1978		Přidaná hodnota 1963–1977		Přidaná hodnota 1947–1977	
	t	R ²	t	R ²	t	R ²	t	R ²
STACIV1	3.25	0.19	2.92	0.16	6.03	0.44	7.07	0.52
STACIV2	3.76	0.24	5.29	0.38	6.54	0.48	7.07	0.56
STACIV3	3.65	0.22	6.56	0.48	5.82	0.42	6.68	0.49
UR1880	2.00	0.08	4.52	0.31	4.89	0.34	5.23	0.37
CIVWAR	1.62	0.13 ^a	5.23	0.57	1.27	0.37	1.33	0.40
UR1880	1.21	"-	3.07	"-	3.99	"-	4.26	"-
STACIV1	2.43	0.19	0.28	0.31	3.41	0.48	4.22	0.55
UR1880	0.06	"-	3.15	"-	1.76	"-	1.73	"-
STACIV2	3.11	0.24	2.74	0.41	3.76	0.50	4.63	0.58
UR1880	0.67	"-	1.46	"-	1.24	"-	1.14	"-
STACIV3	2.92	0.23	4.11	0.50	3.19	0.46	3.84	0.53
UR1880	0.37	"-	1.11	"-	1.82	"-	1.83	"-
CIVWAR	3.30	0.25	7.10	0.54	5.16	0.50	6.58	0.63
STAHOD	3.02	"-	2.15	"-	5.72	"-	7.05	"-
UNON64	2.50	0.12	3.52	0.21	5.87	0.43	4.50	0.31
UNON70	2.36	0.11	3.03	0.17	5.74	0.42	4.14	0.27

a) V případech, kdy je regrese výsledkem dvou nezávislých proměnných, jsem uvedl hodnotu R² dvakrát, v druhém případě pomocí opakovacího znaménka. Jedná se tudíž o jednu regresi popsanou ve dvou řádcích pomocí společné hodnoty R².

POZNÁMKA: Vysvětlení použitých proměnných

VAM: Růst přidané hodnoty zpracovatelského průmyslu (v exponenciálním vyjádření)

PI: Růst celkových příjmů osob (exp. vyjádření)

PCPI: Růst příjmů na osobu per capita (exp. vyjádření)

ZDROJ: Viz tab. 4.1; dále U. S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, duben 1965, duben 1967 a duben 1981. Bureau of Census, U. S. Department of Commerce, *1977 Census of Manufactures – General Summary*, duben 1981.

Výsledky, jak vidno z tabulky 4.3, opět silně vycházejí mé teorii vstříc. Jednotlivé regrese naznačují, že teorii odpovídá každá jednotlivá část poválečného období, doba před 60. lety i doba následující. Závislost nicméně není v raných poválečných letech stejně silná jako později. V posledních několika letech se navíc mírně oslabila, možná tím, jak se postupně zmenšují mezistátní rozdíly v odborové organizovanosti.

XVI.

Výše uvedené testy se zaměřují na vlivy, které brzdí růst, přičemž předpokládají, že růstové příležitosti jsou v jednotlivých státech rovnoměrně rozmístěny. V růstových příležitostech je ovšem přítomen jeden systematický rozdíl spočívající v tom, že hospodářství některých států nevyužívají plně možnosti moderních technologií, natož vlastních materiálních i lidských zdrojů, což platí hlavně pro začátky růstového období. Oblasti s mnoha nezužitkovánými možnostmi mohou za jinak stejných podmínek růst rychleji než země s jejich menším množstvím. Oklikou se tak znovu dostáváme k nám již známé hypotéze, že totiž chudší a technologicky méně vyspělé oblasti dohánějí ostatní, načež pochopitelně i rostou rychleji než technologicky vyspělé bohaté státy.¹¹⁰ Na jiném místě jsem argumentoval, že jev vyrovnávacího či doháněcího růstu jde ruku v ruce s mojí teorií a že často v regresích čelíme problémům specifikace, pokud oba jevy neotestujeme zároveň.¹¹¹ Například vyrovnávací růst nevysvětlí rozdíly mezi japonským a britským růstem, neznamená to ale, že by nebyl v činnosti;¹¹² jeho dopad může být potlačen silnějšími tendencemi, působícími opačným směrem.

Tabulka 4.4. Hospodářský růst s proměnnými postihujícími efekt „dohánění“ (vyrovnávací růst)

(1)	MFG = 3.8973 + 9992.38 INVLPI (3.96)	R ² = 0.25
(2)	LPI = 7.03 + 4321.00 INVLPI (2.15)	R ² = 0.09
(3)	PN = 6.69 + 3848.44 INVPN (3.96)	R ² = 0.25
(4)	MFG = 8.4112 + 0.0025 DEVLPI (4.02)	R ² = 0.26
(5)	LPI = 8.92 - 0.0011 DEVLPI (2.37)	R ² = 0.11

¹¹⁰ Děkuji Mosesu Abramovitzovi, Geoffreymu Brennanovi a Simonu Kuznetsovi za upozornění na plný význam tohoto rozdílu.

¹¹¹ „Thoughts on Catch-Up“, z října 1978, rukopis rozšiřovaný na konferenci „The Political Economy of Comparative Growth Rates“, Univerzita v Marylandu, prosinec 1978.

¹¹² Viz Moses Abramovitz, „Notes on International Differences in Productivity Rates“, in Mueller, *The Political Economy of Growth*.

(6)	PN = 8.83 (4.88)	- 0.0019	DEVPN		R ² = 0.34
(7)	MFG = 8.8894 (3.53)	- 2.5009	STACIV3 + 2767.57 (0.91)	INVLPI	R ² = 0.42
(8)	LPI = 11.41 (4.13)	- 2.196	STACIV3 - 213.81 (0.93)	INVLPI	R ² = 0.34
(9)	PN = 9.72 (4.20)	- 1.999	STACIV3 + 951.89 (0.88)	INVPN	R ² = 0.46
(10)	MFG = 8.5228 (3.93)	- 0.0533	UR1880 + 3117.81 (1.11)	INVLPI	R ² = 0.45
(11)	LPI = 9.37 (2.34)	- 0.0269	UR1880 + 746.11 (0.31)	INVLPI	R ² = 0.19
(12)	PN = 9.03 (3.21)	- 0.0339	UR1880 + 1456.76 (1.26)	INVPN	R ² = 0.39
(13)	MFG = 10.098 (3.51)	- 2.4533	STACIV3 - 0.0008 (1.04)	DEVLPI	R ² = 0.42
(14)	LPI = 10.34 (3.89)	- 2.0585	STACIV3 - 0.0003 (0.55)	DEVLPI	R ² = 0.33
(15)	PN = 10.02 (3.59)	- 1.7219	STACIV3 - 0.008 (1.71)	DEVPN	R ² = 0.49
(16)	MFG = 9.9302 (3.87)	- 0.0531	UR1880 - 0.008 (1.09)	DEVLPI	R ² = 0.44
(17)	LPI = 9.65 (2.17)	- 0.0253	UR1880 - 0.0003 (0.53)	DEVLPI	R ² = 0.19
(18)	PN = 9.63 (2.62)	- 0.0276	UR1880 - 0.0010 (2.11)	DEVPN	R ² = 0.43
(19)	MFG = 7.9862 (1.64)	+ 5088.8	INVLPI - 0.0671 (2.48)	UNON64	R ² = 0.34
(20)	LPI = 9.98 (0.28)	+ 687.38	INVLPI - 0.0485 (2.28)	UNON64	R ² = 0.19
(21)	PN = 8.72 (1.49)	+ 3421.65	INVPN - 0.0487 (2.43)	UNON64	R ² = 0.32

POZNÁMKA: Vysvětlení proměnných

INVPN, INVLPI: Převrácená hodnota PN a LPI (z roku 1965)

DEVPN, DEVLPI: Průměrná odchylka hodnot PN a LPI od průměru z roku 1965.

ZDROJ: Viz tab. 4.1.

Čtyřicet osm států poskytuje dostatečně širokou základnu dat k tomu, aby zde nastíněná teorie mohla být otestována souběžně s argumentem vyrovnávacího růstu. Choi spočítal, nakolik se v každém roce důchod na hlavu lišil od průměru čtyřiceti osmi států. Má-li být argument o vyrovnávacím růstu platný, pak by odchylka měla negativně korelovat s hodnotou hospodářského růs-

tu státu. Ve všech rovnicích v tabulce 4.4 má odpovídající koeficient opravdu záporné znaménko, v některých regresích je dokonce i statisticky významný. Růst podmíněný sblížením je tudíž méně významný než doba, po jakou se mohly organizovat skupiny odpovídající moderním městským podmínkám.¹¹³ Jelikož se ale obě teorie doplňují, bylo by absurdní jednu z nich zamítnout jen proto, že nedosahuje významu druhé.

XVII.

Podíváme-li se na města a metropolitní oblasti, vidíme, že tendenci zaostávat projevují ty, kde se nejdéle dobu soustředily zájmové skupiny. Pověstným příkladem nekontrolovatelné situace se stalo město New York, které se ocitlo na pokraji bankrotu, který nenastal jen proto, že zasáhla federální vláda se zvláštními úvěrovými programy. Norman Macrae z týdeníku *The Economist* byl tehdy natolik zaskočen podobností s poměry v Británii, že do své knihy o Spojených státech zařadil část s názvem „Uprostřed New Yorku leží Británie v malém“.¹¹⁴ New York, ač ukázkový příklad, je pouze jedním z mnoha příkladů. Felix Rohatyn ukázal, že v obtížích se nacházejí všechna velká města na severovýchodě USA – od jižního okraje Baltimoru až po západní cíp St. Louis a Milwaukee. Ve srovnání s nimi si jižanská města a západní metropole počínají lépe. Statistické testy podobné těm, které byly použity v předchozích oddílech, úspěšně vysvětlují rozdílné míry růstu v městských aglomeracích (resp. v tom, čemu bychom podle novořeči amerických úřadů měli říkat „statistické metropolitní oblasti“). Výsledky se nemění ani tehdy, pokud ze vzorku vyřadíme největší oblasti, u nichž lze očekávat problémy zapříčiněné nedostatkem místa, chronickými dopravními zácpami a všeobecným přetížením aglomerace.¹¹⁵

¹¹³ Jak jsem již dříve argumentoval, rozdíly v příjmu na hlavu vedou k růstu počtu přistěhovalců, kteří rozdíly smazávají. V zemi s volným pohybem kapitálu by proto model měl být ověřován na změnách celkového důchodu spíše než na změnách příjmu na hlavu. Význam migrace potvrzuje fakt, že hypotéza vyrovnávacího růstu platí více pro příjem na hlavu než pro celkový příjem, testujeme-li ho jako závislou proměnnou; příjem na hlavu významem převyšuje další nezávislé proměnné navržené v našem modelu.

¹¹⁴ *America's Third Century* (New York: Harcourt Brace, 1976), str. 72–74.

¹¹⁵ Choi, „A Study of Comparative Rates of Economic Growth“ a „A Study of Comparative Rates of Economic Growth among Large Standard Metropolitan Statistical Areas“ (nezveřejněný rukopis z roku 1979).

Bystrý pozorovatel si povšimne, že tradiční průmyslová odvětví, tj. železnice, ocelářství, automobilový průmysl či výroba zemědělských strojů, již dávno nejsou tahouny růstu. Novější americká odvětví, například počítače, letecký průmysl a jiné sektory s rozvinutými technologiemi, si počínají mnohem lépe. Protože nám schází jednotné nezpochybnitelné měřítko stáří odvětví, otestovat tuto domněnku statisticky by bylo problematické, a proto jsem se o to ani nepokoušel. Peter Murrell nicméně prozkoumal strukturu vývozu ze Spojených států a z jiných obchodně významných zemí a zjistil, že komparativní výhody, které má americká ekonomika, připomínají spíše Británii než Německo či Japonsko.¹¹⁶ S tím je dokonale v souladu moje teze, že Spojené státy i Británie prokazují horší výkonnost v tradičním těžkém průmyslu, kde působí rozvinutá chapadla odborů a oligopolistických kartelů. Bezesporu zde hrají roli i jiné příčiny. Ovšem fakt, že mzdy v problematickém automobilovém či ocelářském průmyslu převyšují průměrné mzdy v jiném zpracovatelském průmyslu, potvrzuje Murrellovu hypotézu. Nedivil bych se, kdyby v těchto odvětvích byl také vyšší výskyt různých náměstků a podnikových byrokratů, beroucích jinde nezvyklé až nepochopitelně vysoké odměny.

XVIII.

Všechny popsané statistické testy a s nimi i mnoho jiných, o nichž jsem se v zájmu stručnosti nezmínil, jsou s teorií v souladu a jsou i převážně statisticky významné. V našem světě protkaném množstvím složitých vazeb a vzájemných závislostí lze s těžkou čekat, že by data mohla odpovídat teorii výrazně lépe. Vysvětlení nicméně není ještě zcela průkazné. Například při provedení základních jednoduchých testů se může ukázat, že jiné výsledky, popřípadě jiný model, který teorii neodpovídá, povede k lepším výsledkům. Jakýkoliv jiný model se nicméně musí vypořádat s mezinárodními a historickými záznamy, s nimiž jsem se já pokusil vyrovnat v této kapitole. Nezbyvá než zopakovat můj výrok z první kapitoly: musíme usilovat o co nejstručnější výpovědi, které přitom vysvětlí co nejvíce. Model, který by vysvětlil jen a jen míru růstu ve Spojených státech a činil by tak pomocí nesmírně složité mechaniky, by se sám vyřadil ze hry.

¹¹⁶ Peter Murrell, „Comparative Growth and Comparative Advantage: Tests of the Effects of Interest Group Behavior on Foreign Trade Patterns”, *Public Choice* 38 (1982), str. 35–53 a „The Comparative Structure of Growth in the Major Developed Capitalist Nations”, *Southern Economic Journal* 48 (duben 1982), str. 985–995.

Zčásti z vědomí, že důvěryhodnost teorie záleží na schopnosti vysvětlit co nejvíce, a zčásti kvůli vnitřnímu zájmu se domnívám, že namísto je předvést více důkazů – lépe řečeno – podstatně více důkazů. Empirická fakta by se měla vztahovat k co nejodlišnějším zemím v různých časových obdobích. Zároveň by samotná teorie měla zůstat nedotčena. V následující kapitole uvidíme, že další důkazy opravdu posilují argumenty rozvinuté v této kapitole.

5. INTEGRACE JURISDIKČÍ A ZAHRANIČNÍ OBCHOD

Jak je patrné z tabulky 1.1 (viz 1. kapitola), výkonnost ekonomik šesti zakládajících členů Evropského hospodářského společenství v období po druhé světové válce značně vzrostla, zvláště v porovnání s Austrálií, Novým Zélandem, Velkou Británií a Spojenými státy. V případě některých členských zemí EHS bylo tempo růstu nejvyšší v šedesátých letech, v době zavádění společného trhu. Co se týče evropských zemí, doposud jsme pouze vysvětlili záhadně rychlý růst Německa a Francie; nezabývali jsme se hospodářským růstem ostatních čtyř členů Šestky. Analýza těchto zemí je přitom nezbytná nejen k uzavření výčtu rozvinutých demokratických zemí, nýbrž i k tomu, abychom dokázali, že k růstu Francie a Německa přispěl jeden dosud nezmíněný faktor, bez něhož by vysvětlení z předchozí kapitoly bylo neúplné – tím je integrace do společného hospodářského prostoru. Rozbor funkce společného evropského trhu umožní porozumět, proč se nízká poválečná výkonnost Nového Zélandu podobala úrovni ve Spojeném království a proč také růst australské ekonomiky nebyl oslnivý, vezmeme-li v úvahu tamní objevy přírodního bohatství, k nimž došlo po druhé světové válce.

Při pohledu na vývoj růstu většiny členů Šestky v čase je snadné dojít k závěru, a mnozí nezasvěcení pozorovatelé tak činí, že za vše dobré je zodpovědný právě společný trh. Na tento předčasný závěr však pochopitelně nelze spoléhat, zejména máme-li na paměti skutečnost, že podle většiny detailních kvantitativních studií byly zisky ze společného trhu *velmi* malé, srovnáme-li je s celkovým nárůstem příjmů členských zemí EHS. Kvantitativní studie zisků z liberalizace obchodu, vypočítávající zisky ze společného trhu pomocí modelového vzoru (například skrz ztráty z monopolu), poukazují na daleko menší pozitivní efekty, než jaké tehdejší ekonomové ve skutečnosti zaznamenali.

Například studie Edwina Trumana a Mordechaie Kreinena na jednu stranu sice tvrdí, že s uvolněním obchodu došlo k jeho dalšímu rozvoji, nicméně současně naznačuje, že vytvoření společného trhu přispělo maximálně dvěma procenty ke zvýšení odbytu zpracovatelského průmyslu.¹¹⁷ Bela Balassa se navíc domnívá, že když vezmeme v potaz úspory z rozsahu a jiné zdroje zisku ze společného trhu, „zaznamenáme zvýšení poměru obchodu k HNP o 0,3 procenta, doprovázené pravděpodobně 0,1procentním zvýšením tempa růstu. Do roku 1965 tak kumulační efekt politiky společného trhu dosáhl půl procenta HNP.“¹¹⁸ Rovněž pečlivě provedené studie jiných zkušených ekonomů naznačují, že standardní komparativně-statistické výpočty nepodporují intuitivní soud, podle něhož vytvoření velké celní unie vede k podstatnému zrychlení tempa růstu.

II.

Existují mnohá další poučení, jež si lze vzít z historických příkladů neobvykle vysokého hospodářského růstu, o nichž se psalo v první kapitole. Víme, že Spojené státy se staly vedoucí světovou ekonomikou zhruba sto let po přijetí ústavy. Německo se vymanilo ze statutu chudé oblasti v první polovině 19. století a dospělo až k momentu, kdy (před začátkem první světové války) hospodářsky předhánělo Británii. Došlo k tomu po vytvoření Zollverein, celní unie většiny německy mluvících oblastí, a posléze po politickém sjednocení Německa. Obě situace, domnívám se, se v podstatných rysech podobaly situaci společného evropského trhu. Společné rysy daných procesů se někdy přehlížejí, protože konvenční vysvětlení klade důraz na rozdíly mezi formováním centralizované vlády a jednotné celní unie – rozdíly však mohou být méně významné než vzájemné podobnosti.

Co se týče podobností, společný trh vytvořil za prvé rozsáhlý prostor, uvnitř kterého existoval stav blížící se volnému obchodu; umožnil relativně neomezený pohyb práce, kapitálu a firem uvnitř prostoru a v neposlední řadě také přesunul moc rozhodovat o celních tarifech a dalších záležitostech z hlavních měst šesti národů do centra Evropského hospodářského společenství jako celku. Když

¹¹⁷ Edwin M. Truman, „The European Economic Community: Trade Creation and Trade Diversion“, *Yale Economic Essays* 9 (jaro 1969), str. 201–251; Mordechai Kreinen, *Trade Relations of the EEC: An Empirical Investigation* (New York: Praeger, 1974), str. 25–55. Viz též John Williamson a Anthony Battrill, „The Impact of Customs Union on Trade in Manufactures“, in Melvyn G. Krauss, ed., *The Economics of Integration* (Londýn, George Allen & Unwin, 1973).

¹¹⁸ Bela Balassa, „Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market“, *Economic Journal* 77 (Březen 1967): 17.

zvážíme tyto přítomné rysy a začneme si jich všimnat systematicky, uvědomíme si, že jsou přítomny při vytvoření každé nové či větší země z menších jurisdikcí.

Ustavení Spojených států amerických ze třinácti bývalých kolonií zahrnovalo vytvoření prostoru volného obchodu a uvolnění pohybu výrobních faktorů, jakož i změnu orgánů zodpovědných za některá vládní rozhodnutí. Přijetím ústavy došlo k odstranění cel, která předtím stát New York uvalil na dovozy komodit z Connecticutu a New Jersey. Po vytvoření Zollverein a posléze Německé říše se v německy mluvící oblasti, poprvé v jejích moderních dějinách, ustavila jednotná správa a oblast podléhala stejným zákonům. Až do devatenáctého století měla většina německy mluvících oblastí Evropy podobu oddělených knížectví, městských států či jiných malých zřízení a disponovala vlastními celními tarify, překážkami mobility a hospodářskou politikou. Až s existencí celní unie došlo k expanzi společného německy mluvícího trhu a k posunu některých vládních pravomocí a další změny následovaly díky vytvoření německého státu, jež bylo dokončeno v roce 1871.

Jinde v Evropě docházelo k podobnému vývoji už dříve. Vznikaly zde mnohem rozsáhlejší trhy, utvářelo se daleko širší pole působnosti pro mobilitu výrobních faktorů a pravomoc činit správní rozhodnutí se přesouvala do hlavních měst. Angličtí a francouzští vládcové se pomocí centralizačních snah pokoušeli koncem patnáctého a v šestnáctém století vytvořit celonárodní státy z tehdy existujících mozaiky provinčních feudálních lenních panství. Celonárodní království sice existovala již dříve, skutečná moc ale náležela různým lenním pánům a někdy i autonomním opevněným městům. Každé z těchto miniaturních zřízení mělo tendenci prosazovat svá vlastní cla a tarify – stačí se projet lodí po Rýnu, kde mýtné hrady jsou často od sebe jen kilometr vzdálené, abychom viděli, jak rozšířené bylo mýtné ve středověké Evropě. Národním vládcům se merkantilistickou politikou podařilo zrušit tato lokální zřízení; s nimi zrušili i jejich omezení a naopak zavedli vysoce protekcionistickou politiku v celonárodním měřítku. Ve Francii došlo po revoluci v roce 1789 k odstranění většiny feudálních cel, omezení obchodu a faktorové mobility. Nicméně bylo to právě v Anglii, kde se celonárodní trh vytvořil poprvé a nejrychleji. Ať už v tom je či není příčinná souvislost, po vzniku suverénních jurisdikcí národních států v západní Evropě vždy následovala obchodní revoluce, v Británii jako první doprovázená revolucí průmyslovou.

Vytváření silných národních států se v mnoha ohledech (možná v těch nejdůležitějších) velmi liší od vytváření celních unií. Podobnosti jsou ale srovnatelného významu. Vytvoření národního státu jakož i celní unie vedlo ve všech zde uvažovaných případech k ustavení širší oblasti relativně volného obchodu a k uvolnění pohybu výrobních faktorů. Pravomoc činit důležitá rozhodnutí o hospodářské politice se přesunula na jiné místo. V každém z těchto případů byl ve značné míře

přítomen proces, jenž zde nazývám integrací jurisdikcí. Bylo by snad lepší vyhnout se zavádění nového názvu, zvláště tak těžkopádného, avšak dosud používaná označení upozadují společné rysy právní integrace, které nás na tomto místě zajímají.

Protože v několika případech následoval po integraci jurisdikcí poměrně rychlý hospodářský pokrok, může nás to ještě více vést k tomu, abychom poukazovali na příčinnou souvislost mezi oběma jevy. To by však bylo předčasné. Nejprve bychom měli mít představu, jakým způsobem integrace jurisdikcí přivodí rychlý růst – vždyť výše zmíněné statistické studie o společném trhu přicházejí s tím, že zisky z volného obchodu nestačí k objasnění podstatného hospodářského růstu. Rovněž počet případů jurisdikční integrace je zatím příliš malý na to, abychom mohli spolehlivě zobecňovat. Musíme se proto zaměřit na specifické příklady růstu uvnitř jurisdikcí, musíme je vzájemně porovnávat a zjistit, zda mohou poskytnout podpůrné důkazy. Navíc je nutné představit teoretický model, který by vysvětlil, proč by integrace jurisdikcí měla vést k uvedeným účinkům.

III.

Jedním z nejpozoruhodnějších důsledků růstu v raně moderních západních ekonomikách byl relativní (a někdy až absolutní) úpadek mnoha velkoměst. Na první pohled vypadá tento úpadek paradoxně, neboť hlavní impuls, který Západem pohnul dopředu, byla průmyslová revoluce spojená s urbanizací. Západní společnost je dnes více urbanizovaná než jakákoli jiná společnost v lidských dějinách. Obchodní a průmyslová revoluce vytvořily nová města, případně daly vzniknout velkoměstům z pouhých vesnic. Dělo se tak na úkor měst, která se etablovala a zkvétala již ve středověku a v raném novověku. Hlavní města jako Londýn či Paříž se samozřejmě rozrůstala jako administrativní centra a místa spotřeby nového bohatství, v žádném případě však nebyla zdrojem růstu. Jak uvedl francouzský historik hospodářství Fernand Braudel: „Města byla příkladem hluboké nerovnováhy, asymetrického růstu a nerozumného a neproduktivního investování v celonárodním měřítku... Tyto obrovské městské útvary byly spíše než s plány do budoucnosti spojeny s minulostí, s ukončeným vývojem, s omyly a slabinami společnosti a hospodářství doby před rokem 1789... Hlavní města měla během nadcházející průmyslové revoluce hrát roli pozorovatelů. Ne Londýn, nýbrž Manchester, Leeds, Glasgow a nesčetně jiných malých proletářských měst započalo novou epochu.“¹¹⁹

¹¹⁹ Fernand Braudel, *Capitalism and Material Life*, přel. Miriam Kohan (New York: Har- per a Row; Londýn: George Weidenfield a Nicolson, 1973), str. 439–440.

M. J. Daunton ukazuje, že Braudel ve svém názoru měl pravdu, přinejmenším co se týče Velké Británie během průmyslové revoluce. Z šesti největších anglických měst v roce 1600 se mezi největšími z roku 1801 vyskytlo už jen hlavní město Londýn a dále Bristol, přístav profitující z hospodářského růstu. Seznam z roku 1801 doplnil Manchester, Liverpool, Birmingham a Leeds. York, třetí největší v roce 1600, naopak skončil v roce 1801 až sedmnáctý; Newcastle, pátý v roce 1600, byl v roce 1801 čtrnáctý – obojí je patrné z tabulky 5.1.¹²⁰

Již před rokem 1601 existoval problém „zpuštěných měst“. Studie Charles Pythian-Adamse „O úpadku měst v Anglii pozdního středověku“ s využitím množství detailních (ač nepřilíš systematizovaných) údajů a dobových poznámek dokazuje, že množství obyvatel a velikost jejich příjmů v mnoha anglických městech upadaly ještě před výskytem morových epidemií. Pythian-Adams sice konstatuje, že úpadek některých měst mohl být vykompenzován rozšířením jiných měst, takže k absolutnímu úpadku nedocházelo, stále však musíme zvážit, proč jedna města upadala, zatímco jiná rostla. Od konce patnáctého do počátku šestnáctého století, a zvláště pak mezi léty 1520 a 1570, se podle Pythian-Adamse většina měst ocitla „v akutní městské krizi“ nebo „pod jejím tlakem“, což znamenalo značný pokles hospodářské činnosti a zmenšení počtu jejich obyvatel.¹²¹

Tabulka 5.1. Největší anglická města

Pořadí (1600)	Počet obyvatel	Pořadí (1801)	Počet obyvatel
1. Londýn	250 000	1. Londýn	960 000
2. Norwich	15 000	2. Manchester	84 000
3. York	12 000	3. Liverpool	78 000
4. Bristol	12 000	4. Birmingham	74 000
5. Newcastle	10 000	5. Bristol	64 000
6. Exeter	9 000	6. Leeds	53 000
		8. Norwich	37 000
		14. Newcastle	28 000
		17. York	16 000

V kontinentální Evropě, na rozdíl od britských ostrovů, města nemívala podobu autonomních jednotek, fungujících na relativně uzavřeném národním

¹²⁰ M. J. Daunton, „Towns and Economic Growth in Eighteenth-Century England“, in: Philip Abrams a F. A. Wrigley (eds.), *Towns in Societies* (Cambridge a New York: Cambridge University Press, 1978), str. 247.

¹²¹ Charles Pythian-Adams, „Urban Decay in Late Medieval England“, in: Abrams a Wrigley, *Towns in Societies*, str. 159–185.

území. Částečně z tohoto důvodu a částečně díky faktu, že v Evropě průmyslová revoluce vyvolala klíčové společenské a ekonomické změny až později, nebyla situace středověkých evropských měst tak nápadná. Nicméně i v Evropě se prosadil trend nahrazování starších městských center novějšími městy či průmyslem zakládaným na venkově. Příkladem budiž částečný přesun tradičního středověkého zpracovávání vlny z Flander do nedalekého Brabantu a následný úpadek vlámské vlnářské výroby svázané s produkcí severoitalských měst, která taktéž zažívala úpadek. Jiným příkladem je úpadek Neapole, čtvrtého největšího města Evropy, zaznamenaný v předvečer Francouzské revoluce. Podle Domenica Selly „žádné ze starých středisek raného kapitalismu (Antverpy, Benátky, Amsterdam, Janov, Bordeaux ani Florencie) nehrálo v Evropě vedoucí úlohu v procesu moderní industrializace“. Ve španělské Lombardii sedmnáctého století, jejíž hospodářství Sella prostudoval velmi pečlivě, se nacházelo „málo znaků, které lze spojovat s moderní industrializací – naopak zde bylo mnoho takových rysů, které s ní byly v přímém rozporu... Města byla nevhodná k industrializaci ve velkém měřítku; nestála ani náhodou v čele moderního hospodářství, a proto musejí být nazírána jako zastaralé pozůstatky rychle pohasínající minulosti. Chceme-li najít znamení vzestupu moderního hospodářství, musíme se obrátit na venkov.“¹²² Běžným jevem bylo také rozrůstání předměstí na úkor městských center.¹²³ Klasickým případem budiž úpadek střediskového města Cáchy, podrobně popsáný Herbertem Kischem.¹²⁴

IV.

Na dnešní poměry byla středověká města velmi malá. Jejich hranice byly přesně určeny městskými zdmi, města byla do značné míry autonomní a v některých případech byla nezávislá na jakékoli vyšší správě. Uvnitř těchto malých až miniaturních jurisdikcí se jedním konkrétním odvětvím obchodu zabývalo pouze několik kupců; byl zde jen omezený počet zručných řemeslníků jednoho

¹²² Domenico Sella, *Crisis and Continuity, The Economy of Spanish Lombardy in the Seventeenth Century* (Cambridge: Harvard University Press, 1979), str. 136. K tomuto tématu viz např. Jan De Vries, *The Economy of Europe in an Age of Crises* (Cambridge University Press, 1976); Dudley Dillard, *Economic Development of the North Atlantic Community* (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall, 1967); Henri Pirenne, *Economic and Social History of Medieval Europe* (Londýn: Routledge a Kegan Paul, 1936); Douglas C. North, *Structure and Change in Economic History* (New York a Londýn: W. W. Norton, 1981).

¹²³ Braudel, *Capitalism and Material Life*, str. 404–405.

¹²⁴ Herbert Kisch, „Growth Deterrents of a Medieval Heritage: The Aachen Area Woolen Trades before 1790“, *Journal of Economic History* 24 (prosinec 1964): 517–537.

řemesla, a to přesto, že počet obyvatel měst šel do tisíců. Primitivní metody dopravy a absence celoplošné sítě bezpečných a sjízdných cest trh dále drobily. V důsledku toho mohly hrstky kupců či vyučených řemeslníků snadno kartelizovat místní výrobu a zajistit si monopol. Když poté kupci jednoho odvětví dosáhli většího majetku než ostatní měšťané, začali mít tendenci spolupracovat mezi sebou spíše než s kupci disponujícími menšími prostředky. Totéž do jisté míry platilo i o řemeslnících.

Logika vysvětlená ve druhé kapitole naznačuje, že menší skupiny mají mnohem větší podněty sdružovat se ke kolektivnímu jednání než skupiny větší, a pokud se skupiny shodují i v ostatních záležitostech, pak jsou skupiny v malých jurisdikcích lépe organizovány. Tato logika též znamená, že malé a homogenní skupiny, které se společensky hojně stýkají, disponují další výhodou, a sice že selektivní podněty společenské povahy jim napomáhají zorganizovat kolektivní jednání. Pokud výše podaná logika odpovídá realitě, pak obchodníci v jednotlivých odvětvích a členové konkrétních řemesel měli ve středověkých městech obzvláště dobré předpoklady k organizování kolektivního jednání. Čítalo-li město tisíce obyvatel, nemohlo rozptýlené obyvatelstvo jako celek konkurovat spolkům; toliko v malých vesnicích byl počet obyvatel dostatečně malý na to, aby se tak dělo.

V.

Výsledkem příznivých podmínek pro kartelovou politiku byl pochopitelně vznik cechů. Cechy se snažily rozmnožovat výhody plynoucí z jejich malého počtu a společenské homogenity – snažily se ovlivňovat, ne-li přímo ovládat města, ve kterých působily. Vůči zbytku společnosti vyvíjely donucovací občanskou politiku. Této situaci byla obzvláště blízko středověká Anglie, kde monarchie považovala za výhodné udělovat městům značnou míru autonomie. Na území Německa cechy naopak často čelily malým panstvím, nevráživým vůči jejich moci, a proto musely vytvořit s místními vládci a šlechtou symbiózu. Ve Francii zase cechy získávaly monopolní práva výměnou za povinnost platit zvláštní daně, což zčásti vyplývalo z nutnosti pokrýt válečné náklady a zčásti z potřeby překonat omezení ve výběru daní, daných administrativně-správnými nedostatky. V severní Itálii se městské státy značně rozrostly za hranice dané zdmi měst. Pokud se tedy italské cechy podílely na jejich moci, ovládaly širší oblast; současně však byly vystaveny nestabilitě severoitalského prostředí, která čas od času narušila či omezila jejich moc. Navzdory rozdílnému charakteru různých částí Evropy se spolky kupců, mistrů řemeslníků a příležitostně též tovaryšů staly běžným jevem – od Byzance na východě po Británii na západě, od hanzovních měst na severu až po Itálii na jihu.

Ačkoli cechy zajišťovaly svým členům kromě jiného i sociální pojištění a sociální výhody, zůstaly především výrobními sdruženími, která o své zájmy pečovala pomocí výkonu hospodářské a často též politické moci. Jak již naznačily důsledky č. 4 a 7, cechy tímto omezovaly výkon hospodářství a zpožďovaly technologické inovace. Vstup do cechu byl podmíněn vyučením, což nám ilustruje výnos některých cechů o tom, že tovaryš se mohl stát mistrem jediné po zaplacení poplatku; v jiných ceších měli učni a tovaryši zákaz ženění; jinde zase platila úmluva o tom, že syn mistra nemusí projít výuční lhůtou, jindy běžně požadovanou. Hora pravidel, zabraňujících jednomu mistrovi výrazný postup na úkor druhých, bezpochyby omezovala inovace a pokrok. (Jelikož mistři vlastnili kapitál a zaměstnávali tovaryše a učně, je důležité nezaměňovat cechy mistrů či kupců za odborové svazy – spíše je nutné považovat je za obchodní kartely.)

VI.

Co lze očekávat od integrace jurisdikcí v prostředí relativně autonomních měst s hustou sítí cechů? Důsledek č. 2 naznačil, že ve stabilních společnostech s neměnnými hranicemi se postupně akumulují zájmové skupiny. Pokud se zvětší oblast, kde se může obchodovat bez mýtného a dalších omezení, cech či jiný kartel zjistí, že ovládá jen malou část celého trhu. Monopol malé části integrovaného trhu není samozřejmě monopolem žádným – lidé nebudou platit monopolní cenu účastníkovi sdružení, mohou-li nakupovat za nižší cenu u prodejců stojících mimo kartel. Uvnitř integrované jurisdikce z definice existuje volný pohyb výrobních faktorů, který prodejce stimuluje k odpoutání se od obchodování v těch obcích v rámci jurisdikce, v nichž dojde ke kartelizaci a s ní spjatému zvýšení cen. Integrace jurisdikcí také znamená, že politická rozhodnutí činí jiní lidé, pravděpodobně v odlišných podmínkách. Navíc získání politického vlivu, potřebného ke změně taktiky integrované jurisdikce, bývá mnohem náročnější, než jak tomu bylo v relativně lokálních jurisdikcích. Výjimkou snad byla jen situace, kdy finančně vyprahlí vládcové prodávali monopolní práva cechům výměnou za možnost uvalit zvláštní daň. Obecně vzato však v procesu, během něhož docházelo k nahrazování místních jurisdikcí hospodářsky integrovanou celonárodní jurisdikcí, přišly cechy jak o monopolní postavení, tak o politický vliv.

Výše přepravních nákladů hraje rovněž nezanedbatelnou roli. Pokud jsou příliš vysoké na to, aby bylo rentabilní dopravovat určitý výrobek z jednoho města do druhého, pak se integrace mine účinkem, a to i kdyby konkurenční prodejci měli tendenci stěhovat se do kartelizovaných míst integrované jurisdikce. Ovšem s obchodní revolucí došlo i ke zlepšení dopravy, zvláště

vodní, což v globálním měřítku záhy vedlo k vytváření nových cest do Asie a k objevení Nového světa. S růstem moci centrálních vlád se navíc snížila rizika obchodování na velké vzdálenosti, neboť vlády potlačovaly anarchistické konflikty mezi feudály a výraznou část protizákonné činnosti ve venkovských oblastech; růst moci centrální vlády s sebou také přinesl budování cest a vodních kanálů. Je-li venkov relativně bezpečný, pak nejenže doprava je levnější, ale i výroba se může přesunout do míst, kde jsou výrobní náklady nejnižší.

Když dochází k integraci jurisdikcí, neobjeví se okamžitě nové zájmové skupiny, které by využily sílu větších jurisdikcí. Jak totiž víme z důsledku č. 2, zájmová sdružení se i ve stabilních podmínkách rodí pouze zvolna a postupně. Malé skupiny se ustanoví nejdříve, protože jim sdružování trvá mnohem méně času než skupinám velkým (důsledek č. 3). Byli to vskutku významní kupci podnikající ve větším měřítku na dlouhé vzdálenosti, kteří utvořili první skupiny, jež se sdružily či skrytě kooperovaly v celonárodním měřítku. Často bývali velice úspěšní; jak zdůrazňoval Adam Smith, vliv „kupců“ vedl ve velkých evropských zemích k politice merkantilismu, která jim stranila na úkor zbytku národa. Merkantilismus zahrnoval kromě jiného silně protekcionistickou taktiku, jež ochraňovala vlivné kupce před zahraniční konkurencí – pojem merkantilismus právem přetrvál do dnešních dnů jako víceméně synonymum pojmu protekcionismus.

Mohlo by se tedy zdát, že výnosy z integrace jurisdikcí v novověké Evropě byly nepatrné a nedůležité, neboť merkantilistická politika reprodukovala nešvary upadajících městských cechů. Není to však úplná pravda. Celní tarify a omezení týkající se velké centralizované země jsou totiž nesrovnatelně méně závažné než tarify a omezení týkající se velkého počtu jednotlivých měst či lenních panství. Kvůli dopravním nákladům a přírodní rozmanitosti velkých zemí probíhala velká část tehdejšího obchodu uvnitř hranic národních států – ať už měla země na hranicích velkou celní ochranu či nikoli. Zatímco omezení na hranicích státu nemají žádný přímý důsledek na obchod uvnitř státu, obchodní restrikce měst či lenních panství obchod značně omezují či dokonce potlačují. Navíc, jak zdůraznil Adam Smith, „dělna práce je omezena velikostí trhu“, a proto rozšíření trhů z doby jurisdikční integrace umožnilo více těžit ze zvýšené výroby či specializace. Jiný pohled na věc se nám naskytne, uvědomíme-li si, že posun obchodních omezení z obecního na celonárodní měřítko několikanásobně snížil celkovou výši tarifních překážek. Vcelku mám za to, že k největšímu úbytku obchodních překážek v dějinách dochází zmenšováním počtu bariér spíše než snižováním jejich velikosti.

VII.

Protože se obchodní a průmyslová revoluce odehrávaly zároveň s procesem úbytku obchodních překážek a jiných cechovních omezení, anebo těsně po tomto procesu, a protože se tak dělo převážně v nových městech a předměstích relativně osvobozených od vlivu cechů, chovám podezření, že v tomto vztahu je skryta příčinná souvislost. Přesto časovou návaznost růstu na tyto jevy, jakož i skutečnost, že cechy existovaly v místech s omezeným růstem, lze chápat jako shodu náhod. Existují naštěstí dodatečné rysy tehdejších ekonomik, které naznačují, že se o pouhou shodu náhod nejedná.

Jedním z příkladů může být do té doby nevídaný „systém objednávek“ v textilním průmyslu, který v té době tvořil nejvýznamnější odvětví ekonomiky. V rámci tohoto systému cestovali kupci po širém venkově, aby různým rodinám dodávali materiál určený k předení či tkaní, a později se vraceli, aby vyzvedli hotovou přízi či sukno. Systém jistě vyžadoval spoustu času, cestování a transakčních nákladů. Často nebylo jasné, kolik bylo které rodině svěřeno materiálu, kolik příze či sukna z něj bylo vyrobeno, a proto vzniklé nejasnosti vedly k handrkování a sporům. Kupci rovněž podstupovali riziko, že zadaný materiál bude zcizen. Při tak rozsáhlém počtu nevýhod se nutně musíme tázat, jak je možné, že takový systém vůbec vznikl, jak to, že nebyl dražší než zavedení manufaktur. Odpověď, která se nabízí, je, že systém byl navzdory svým nevýhodám levnější než městská, cechy kontrolovaná výroba. Výhody výroby roztroušené po venkově byly zčásti dány okrajovými faktory, například levnější stravou pro dělníky, které ale nevysvětlují fakt, že v téže době se rozmáhala také výroba na předměstích pod dohledem cechů. (Adam Smith uvedl, že „pokud chcete být spokojeni s výsledkem práce, musíte ji zadat na předměstích, kde dělníci nepožívají žádných výhradních práv, nýbrž se spoléhají čistě na svůj charakter – a pak výsledek propašovat do města.“)¹²⁵ Nevýhodnost městské výroby musela být dána čímsi jiným – a to činností tamních zájmových skupin. Žádné jiné výhody výroby roztroušené po venkově by jinak nevysvětlily, proč by cechy měly mít námitky vůči venkovské výrobě. Vlámské cechy dokonce na venkov vysílaly výpravy za účelem zničení strojů určených ke zpracování zakázek.

Celkově vzato zažila novověká Evropa větší hospodářský růst v oblastech s jurisdikční integrací než v oblastech s lokálními omezeními; největší růst

¹²⁵ Adam Smith, *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, edit. R. H. Campbell, A. S. Skinner a W. B. Todd (Oxford: Clarendon Press, 1976), str. 146 (česky: Adam Smith, *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*, Praha, 2001 – pozn. ed.).

byl pak v oblastech, které zažily zároveň politické nepokoje a integraci. Do Anglie dorazila centralizovaná správa poměrně záhy; stala se první zemí, která uspěla v ustavení národního trhu oproštěného od místních omezení. I když schází nezvratitelné a všeobecné kvantitativní důkazy, podle většiny měřítek lze soudit, že obchodní revoluce byla v této zemi silnější než v jakékoli jiné zemi s výjimkou Holandska. Přitom v sedmnáctém století a do jisté míry ještě počátkem století osmnáctého trpěla Británie pod tlakem občanské války a politické nestability.¹²⁶ Nejistota a nestabilita nepochybně zapříčinily úpadek a plýtvání a navíc byly brzdami dlouhodobého investování; během několika desítek let následujících po obnově stabilní celonárodní správy ale došlo k průmyslové revoluci. Také se všeobecně uznává, že v Británii poloviny osmnáctého století existovalo mnohem méně omezení obchodu než ve většině Evropy a že zde byla rozvinutější dopravní infrastruktura.

Podobně holandské hospodářství zažilo v sedmnáctém století svůj zlatý věk, v období těsně poté, co se Nizozemská unie úspěšně vymanila ze závislosti na Španělsku. Po získání nezávislosti ztratily na významu mnohé tamní spolky, které byly silné pod španělskou nadvládou, a ani cechy příliš neovlivňovaly holandský mezinárodní obchod.¹²⁷ Holanďané jako přímořský národ s nespočty kanály a řekami navíc disponovali relativně výhodnou dopravní sítí.

Francie prošla podstatně menší hospodářskou unifikací než Velká Británie, přičemž mnohé středověké obchodní překážky byly odstraněny až po Francouzské revoluci. K částečné integraci jurisdikcí však ve Francii došlo už dávno předtím. Zvláště za vlády Ludvíka XIV. a ministra Colberta se podmínky pro podnikání více sjednotily a zlepšily se i podmínky pro dopravu. Ve stejné době Ludvík XIV., trpící nedostatkem peněz kvůli válkám a dvorním radovánkám, uděloval monopolní práva cechům výměnou za uvalení zvláštní daně (jejímu placení se silná zájmová skupina – šlechta – dokázala vyhnout). Navzdory Colbertovým reformám celních tarifů se tak s některými položkami zboží z určitých provincií Francie zacházelo, jako by pocházely z ciziny. Přesto bylo do velké míry unifikováno pět velkých francouzských daňových oblastí (cinq grosses fermes), které tvořily území srovnatelné počtem obyvatel

¹²⁶ Viz např. Christopher Hill, *The Century of Revolution, 1603–1709* (New York: W. W. Norton, 1961) a J. H. Plumb, *The Origins of Political Stability in England, 1675–1725* (Boston: Houghton Mifflin, 1967).

¹²⁷ Mé díky patří Janu De Vries za přínosné rozhovory o Holandské republice, jako i o jiných tématech. Viz např. William Doyle, *The Old European Order, 1660–1800* (Oxford: Oxford University Press, 1978), str. 31; Richard W. Unger, *Dutch Shipbuilding before 1800* (Amsterdam: Van Gorcom, 1978); Robert DuPlessis a Martha C. Howell, „Reconsidering the Early Modern Urban Economy: The Cases of Leiden and Lille“, *Past and Present* 94 (únor 1982), str. 49–84.

s Anglií. Proto lze tvrdit, že ve Francii byla místní omezení obchodu relativně malá na rozdíl od balkanizovaných německy a italsky mluvících částí Evropy. Hospodářský výkon Francie byl vyšší než výkon v německé a italské oblasti, jakkoli Francie zaostávala za úspěchy Holandska a Británie.¹²⁸ Německy a italsky mluvící oblasti se totiž dočkaly integrace až v druhé polovině devatenáctého století a okamžitě po ní došlo, zvláště v Německu, k výraznému hospodářskému růstu.

Tisíce dalších faktorů by bylo nutné zmínit pro objasnění rozdílných osudů různých částí Evropy; bylo by veskrze nerozumné z jednoho argumentu činit monokauzální vysvětlení celého evropského vývoje. Nicméně je pozoruhodné, jak teorie zapadá do popisu růstu v různých zemích, stejně jako do popisu dění uvnitř státu.

Ve Spojených státech existovala nejenom již dříve zmíněná ústavní klauzule zakazující jednotlivým státům klást překážky obchodu a pohybu výrobních faktorů, nýbrž po dobu více než sta let probíhalo rozšiřování území na západ. Každý kartel či zájmová skupina musely proto před začátkem 20. století čelit skutečnosti, že k území státu přibývaly velké nové oblasti. Z těchto nových oblastí mohla vzejít konkurence, a to navzdory vysokým celním tarifům v celonárodním měřítku. Nová území též zvětšovala velikost státní správy, takže ke kartelizaci či lobbování bylo zapotřebí stále větších sdružení. Efekt kartelizace trhu práce rovněž potlačovala značná migrace. Spojené státy navíc započaly svoji existenci i bez dědictví distribučních sdružení a pevného třídního systému. Výjimečný úspěch hospodářství USA sto a více let po přijetí ústavy není ve světle všech těchto faktorů nijak překvapující.

VIII.

Příklad, jímž jsme začali, tzn. rychlý růst zaznamenaný v šedesátých letech šestici evropských národů tvořících společný trh, lze rovněž úspěšně zakomponovat do našeho modelu. Tři největší z těchto zemí – Francie, Německo a Itálie – měly za sebou období značné nestability a vnějších zásahů. Disponovaly proto relativně menším počtem zájmových organizací, které byly nadprůměrné velikosti. Ve Francii a Itálii neměly odbory zdroje ani sílu na

¹²⁸ Viz např. Charles Cole, *Colbert and a Century of French Mercantilism* (New York: Columbia University Press, 1939), zvl. svazek 1, kapitola 7, a svazek 2, kapitola 12; Doyle, *The Old European Order*, mapa 7, str. 401; Pierre Goubert, *Cent Mille Provinciaux Au XVII^e Siecle: Beauvais et le Beauvaisis de 1600 à 1730* (Paris: Flammarion, 1968).

vytrvalé nátlakové akce a v Německu měla odborová sdružení povahu velice širokých organizací.

Jak říká důsledek č. 3, málo početné skupiny mají schopnost organizovat se rychleji a důkladněji než početné skupiny, takže i v zemích s vysokou frekvencí dramatických událostí kooperují spíše ta odvětví, v nichž existuje malý počet velkých firem. V Itálii nebyla okupace spojeneckých vojsk stejně důsledná jako jinde, a tak některá odvětví zůstala uspořádána ještě z doby fašismu. Ve všech těchto zemích hledala sdružení významných průmyslových firem ochranu pomocí celních tarifů, kvót či jiných prostředků, čehož docílila alespoň v některých zemích. Jakmile byl vyšachován dovoz, mohl se domácí trh výhodně kartelizovat, neboť jak praví jedna stará americká pravda, „celní tarif je matkou trustů“.¹²⁹ V případě, že by se zahraniční firmy snažily vstoupit na trh do soutěže s domácími firmami, mohly by domácí firmy začít hrát na nacionalistickou strunu a dosáhnout tak přijetí vylučovací a diskriminační legislativy proti mnohonárodním spolkům. V některých zemích, například v poválečném Německu v době Ludwiga Erharda, existovala díky hospodářské ideologii či zájmu vývozců určitá odolnost vůči protekcionistickým nátlakům. V jiných zemích, jako třeba v Itálii či Francii v době těsně před vznikem společného trhu, schopnost odolávat těmto tlakům chyběla.

Ve Francii, v Itálii a do jisté míry i ve většině ostatních zemí byl systém distribučních koalic a s ním spjatá vládní politika příčinou toho, že celní tarify, kvóty, devizové kontroly a omezení činnosti zahraničních firem ohrožovaly ekonomickou výkonnost. Například ve Francii, jak vysvětluje Jean-François Hennart v článku „The Political Economy of Comparative Growth Rates: The Case of France“,¹³⁰ devizové kontroly, kvóty a licence takřka uzavřely trh před zahraniční konkurencí. Suroviny zde přidělovala obchodní sdružení, obchodní a profesní asociace určovaly ceny a tytéž asociace řídily výrobu v důležitých sektorech ekonomiky. Za takové situace byly ztráty z protekcionismu a kartelizace nemalé. Kdyby instituce společného trhu byly s to prosadit stejnou úroveň ochrany pro všechny, kdyby mohly určit pravidla faktorové mobility a vstupu zahraničních firem bez zásahu firem kooperujících v jednotlivých zemích, byly by dotyčné ekonomiky relativně zdatné. Také menší státy uvnitř šestky zakládajících členů EHS, ačkoli v mnoha ohledech odlišné od velkých států, značně těžily z volného obchodu, částečně proto, že by se jim díky jejich malé rozloze protekcionistická taktika nevyplatila. Protože ve většině zakládajících států Evropského hospodářského společenství byl přítomen buď roz-

¹²⁹ Mé díky náleží Wolfgangu F. Stolperovi za objev tohoto rčení.

¹³⁰ In Dennis C. Müller (editor), *The Political Economy of Growth* (New Haven: Yale University Press, 1983).

vinutý systém zájmových skupin, protekcionistické snahy či malá rozloha, zavedení společného trhu bylo pro ně obzvlášť užitečné. Ovšem všestranné výhody z volného obchodu by zřejmě zůstaly nevyužity, pokud by společný trh stanovil vysoká cla vůči okolnímu světu. Naštěstí pro světovou ekonomiku Kennedyho kolo jednání GATT ústí v celosvětové snížení celních tarifů tomuto vývoji úspěšně zabránilo.

Výše uvedené však neznamená, že každý stát, který se připojí k nějaké instituci na bázi společného trhu, může docílit zisků srovnatelných se zisky většiny států Šestky. Zisk z celní unie v podobě společného trhu záleží na mnoha faktorech, např. na ochrannářské politice státu či v menší míře na podobě celní unie, k níž se stát připojí. Francii a Itálii bezpochyby společný trh přinesl liberálnější politiku obchodu a větší pohyb výrobních faktorů, než jaké by jinak samy měly. Ve Velké Británii, kde zájmy organizovaných vývozců a mezinárodní finanční komunity v London City jsou již delší dobu určující, nebyla míra celní ochrany tak vysoká, a proto po připojení ke společnému trhu nedošlo k liberalizaci britského obchodu. Když se slučuje více jurisdikcí s vysokými celními tarify, následuje obvykle velké snížení tarifních bariér. Integrace sice přinese stejnou celní ochranu pro všechny členy, většinu dosažitelných zisků z obchodu ale získá stát, jenž nízké tarify zavedl již před integrací.

Jiná situace nastává, je-li společnost rozdělena do nejrůznějších distribučních koalic. V Británii jsou dobře organizovány skupiny, které nečelí žádné zahraniční konkurenci – profesní komory, vládní zaměstnanci či například maloobchodníci z center měst. Po připojení ke společnému trhu a liberalizaci obchodu se nijak zvlášť nepodlomila moc těchto seskupení, i když přesun rozhodování na větší jurisdikce snížil jejich možnost účinně lobbovat. Naopak příchod další zahraniční konkurence do zpracovatelského průmyslu může oslabit sílu sdružení, neboť výrobci s mimořádnými pracovními náklady musejí buď omezit výrobu, nebo trvat na snížení nákladů. Ale i zde je vliv nepřímý a zřejmě ne tak významný jako tam, kde dovoz přímo podlamuje moc kartelu výrobců.

Zavedení společného trhu se běžně navrhuje pro rozvojové země, které disponují komparativními výhodami u stejného zboží, v důsledku čehož nemají důvod obchodovat mezi sebou navzájem. Samo o sobě však zavedení společného trhu nezaručuje růst. Není možné říci, zdali utvoření celní unie způsobí zvýšení ekonomického růstu země – u každého člena zvlášť musíme vzít v úvahu úroveň celní ochrany, strukturu distribučních koalic, potenciální zisky z obchodu mezi členy unie a velké množství dalších faktorů.

IX.

Tempa růstu Austrálie a Nového Zélandu, jak si je vybavujeme z tabulky 1.1, se příliš nelišila od růstu Velké Británie. Navzdory výjimečnému množství přírodního bohatství, které tyto země vlastní v přepočtu na jednoho obyvatele, se svojí produkcí v poslední době kupodivu zařadily až za přelidněné a na nerostné bohatství chudé západoevropské státy. Chceme-li získat nové vysvětlení pro slabý hospodářský výkon Austrálie a Nového Zélandu, musíme zkoumat velikost jejich cel v duchu výše uvedené analýzy integrace jurisdikcí a musíme mít na zřeteli, že tyto země zažily poměrně dlouhé období politické stability bez přítomnosti výrazných šoků.

Problémy nastávají při výpočtu průměrných cel pro různé země. Clům na důležité komodity by se měla jednoznačně přisuzovat větší váha než clům uvaleným na méně významné produkty. Význam každé komodity pro zemi nemůže být určován mírou dovozu, neboť země nedováží velké množství zboží, jakkoli důležitého, pokud je odpovídající celní tarif příliš vysoký. Naštěstí existují výpočty průměrných cel, kde váha připisovaná clu pro každou komoditu je podmíněna rozsahem obchodování s touto komoditou mezi zeměmi významnými pro světový obchod. Poslední takové propočty, které se mi podařilo najít, zpracoval Úřad pro obchodní zastoupení Spojených států; uvedeny jsou v tabulce 5.2. Bohužel průměrné tarify uvedené v tabulce nevyovídají o skutečné míře celní ochrany, neboť neberou v potaz kvóty a jiné mimotarifní překážky; založeny jsou na tom, co mezinárodní ekonomičtí teoretikové nazývají nominální spíše než efektivní mírou ochrany. Tabulka nicméně slouží jako přibližný ukazatel úrovně celní ochrany průmyslového zboží v různých zemích. Můžeme si dovolit použít tento ukazatel už z toho důvodu, že mimocelní překážky jsou utvářeny stejnými organizačními a politickými silami jako celní tarify. Přinejmenším ve vyspělých zemích spolu souvisí, a proto stačí měřit míru celní ochrany jako proměnnou, která zahrnuje i netarifní ochranu. Za zmínku zřejmě rovněž stojí fakt, že různé typy výpočtů uvedené v různých sloupcích tabulky 5.2 nabízejí výsledky zhruba srovnatelné s těmi, které poskytly dřívější výpočty prováděné jinými institucemi.

Tabulka 5.2 ukazuje, že Austrálie a Nový Zéland – obzvláště Nový Zéland – mají podstatně vyšší celní tarify než jakákoli z ostatních výše popisovaných zemí. Míra jejich celní ochrany je dvoj- až trojnásobná než u EHS a USA a čtyř- až pětinásobná než ve Švédsku a Švýcarsku. Jak je možné usuzovat podle míry tarifu, na Novém Zélandu jsou dovozní kvóty nadprůměrně významné. Účinky celní ochrany, výjimečně vysoké ve srovnání s jinými vyspělými zeměmi, se ještě zvětšují s malým objemem australské a novozélandské ekonomiky. Větší

ekonomiky, jako například USA či Japonsko, by při stejné úrovni ochrany neztratily tolik bohatství na osobu jako ztrácí Austrálie anebo Nový Zéland.

Teorie, kterou nabízí tato kniha, tvrdí, že výrobní firmy a městská sdružení v Austrálii a na Novém Zélandu se zorganizovaly za účelem své ochrany, a poté co docílily této ochrany, získaly schopnost provádět oligopolistické či kartelové praktiky, které by v podmínkách volného obchodu nebyly uskutečnitelné. Učinily tak, protože při vyšších tarifech a omezené domácí konkurenci firmy přežívají, i když vyplácejí vyšší než konkurenční mzdy. Vzniklo tudíž relativně široké pole pro tamní odborové svazy a pro vyšší zisky z monopolní práce, než jaké by bylo za jiných podmínek. Omezení asijského přistěhovalectví dále zjednodušilo kartelizaci práce. Stabilita a odolnost země vůči vnějším zásahům zajistily, že jen málo australských a novozélandských zájmových organizací bylo neúspěšných, a tak jich postupem času vznikalo více a více (důsledek č. 2). Následkem toho se tento kontinent, původně bez kartelů a bez lobbujících skupin, stal vysoce organizovaným a jeho ekonomika s počátečními výjimečně vysokými důchody na hlavu se nakonec ocitla za evropskými zeměmi, které mají nesrovnatelně nižší poměr nerostných zdrojů k počtu obyvatel.

Tabulka 5.2. Průměrné hodnoty celních tarifů

	Statistické váhy pro přepočet významu cel ve světovém obchodu ^c							
	Cla bez statistických vah: ^a prostý průměr		Váha vlastního vývozu ^b		Váha vývozu agregátu BTN ^d		Váha vývozu každé BTN komodity zvlášť ^e	
	1976	Finální ^f	1976	Finální	1976	Finální	1976	Finální
Austrálie								
Podléhající clu ^g	28,8	28,0	29,1	28,1	27,8	26,7	26,4	25,2
Celkem ^h	16,9	16,5	15,4	15,1	13,3	12,8	13,0	12,6
Nový Zéland								
Podléhající clu	31,4	28,3	28,6	25,5	33,0	30,4	30,2	27,5
Celkem	24,3	21,9	19,7	17,6	20,5	18,7	18,0	16,3
EHS								
Podléhající clu	8,8	6,0	9,8	7,2	9,5	7,0	9,6	7,1
Celkem	8,0	5,5	6,3	4,6	7,0	5,2	6,9	5,1

Spojené státy								
Podléhající clu	15,6	9,2	8,3	5,7	9,2	5,5	7,6	4,8
Celkem	14,8	8,8	6,2	4,3	7,1	4,1	5,6	3,5
Japonskoⁱ								
Podléhající clu	8,1	6,2	6,9	4,9	8,0	5,7	7,9	5,5
Celkem	7,3	5,6	3,2	2,3	6,1	4,4	5,8	4,1
Kanada								
Podléhající clu	13,7	7,8	13,1	8,9	12,0	7,3	12,9	8,3
Celkem	12,0	6,8	10,1	6,8	8,9	5,5	9,4	6,1
Rakousko								
Podléhající clu	14,2	9,8	18,8	14,5	15,9	12,0	17,0	13,3
Celkem	11,6	8,1	14,5	11,2	10,5	7,9	10,9	8,5
Finsko								
Podléhající clu	17,0	14,6	11,6	9,2	11,2	9,0	11,5	9,1
Celkem	14,3	12,3	8,2	6,5	6,7	5,3	6,7	5,3
Norsko								
Podléhající clu	11,1	8,2	10,5	8,0	10,2	7,4	10,0	7,5
Celkem	8,5	6,3	6,4	4,9	5,8	4,3	5,8	4,4
Švédsko								
Podléhající clu	7,8	6,1	7,7	5,9	7,4	5,3	7,1	5,2
Celkem	6,2	4,9	6,3	4,8	4,6	3,3	4,5	3,3
Švýcarsko								
Podléhající clu	3,7	2,7	4,1	3,3	4,2	3,1	4,0	3,1
Celkem	3,7	2,7	4,0	3,2	3,3	2,4	3,2	2,4

Zdroj: Dr. Harvey Bale, Úřad USA pro obchodní zastoupení.

- Průměr celních tarifů za předpokladu, že všechny komodity mají stejnou váhu (prostý průměr).
- Váha připisovaná každému tarifu je určena objemem dovozu dané komodity danou zemí (vážený průměr).
- Význam každého tarifu je určen světovým dovozem dané komodity, nebo souhrnem komodit, na něž se daný tarif vztahuje. Světové dovozy znamenají dovozy ze zemí uvedených v tabulce a z EHS.
- „BTN“ je zkratka pro Bruselskou celní nomenklaturu. Váha připisovaná každému tarifu je určena světovými dovozy třídy komodit, do nichž spadá tarif (třídy komodit definuje Bruselská celní nomenklatura).

- e) Každému celnímu tarifu je přidána váha podle světových dovozů komodity – což je nejvyšší možná desagregace cel.
- f) „Finální“ značí po Tokijském kole GATT, které se zabývalo celosvětovým snižováním bariér.
- g) Průměrné hodnoty celních tarifů; jsou brány v potaz jen ty komodity, u kterých se cla vybírají.
- h) Průměrné hodnoty tarifů bezcelního zboží stejně tak jako toho, na které se clo vztahuje.
- i) Důkazy víceméně nahodilé povahy, dojem z vysokých nákladů, které japonští spotřebitelé musejí platit za dovážené zboží, a skutečnost, že ve výpočtu nejsou zahrnuta zemědělská cla, mohou pozorovatele dovést k pochybnostem o tom, zda úroveň ochrany není ve skutečnosti vyšší, než jak se jeví podle uvedených čísel.

Je potřeba detailně prostudovat osudy Austrálie a Nového Zélandu z uvedeného teoretického úhlu pohledu. Jejich vývoj, stejně jako vývoj jiných zemí, je bezpochyby složitý a k jeho vysvětlení nepostačí jen nalezení jedné souvislosti. Konečný soud by měl počkat na závěry specializovaného výzkumu. Ale již předběžný exkurs do problematiky Austrálie a Nového Zélandu ukazuje, že naše teorie velmi přesně odpovídá realitě těchto zemí.

Srovnání s Austrálií a Novým Zélandem staví britskou ekonomiku do příznivějšího světla. Méně omezující obchodní politika, kterou vyznává Velká Británie pravděpodobně díky významu průmyslových vývozců a díky dědictví volného obchodu z devatenáctého století, může znamenat, že některé části britské ekonomiky jsou otevřeny větší konkurenci než podobné sektory v Austrálii či na Novém Zélandu, a to i přes dlouholetou stabilitu britské ekonomiky. Austrálie je, podobně jako Británie, industrializovaná země s dominantním podílem pracovní síly ve městech. Kolik čtenářů nepocházejících z Austrálie a jejího blízkého okolí si ale kdy pořídilo australský výrobek? Náklady na dopravu z Austrálie do Spojených států a Evropy sice jsou vysoké, nákladná je ale i doprava z Japonska – a přitom běžně spotřebováváme japonské výrobky. Austrálie možná nedisponuje komparativní výhodou u mnoha výrobků, takže bychom neregistrovali velké množství australských výrobků ani tehdy, kdyby Austrálie zavedla jinou obchodní taktiku. Nicméně díky tomu, že většina zdravé a vzdělané australské populace je zaměřena na produkci širokého spektra výrobků, nedostatek australských výrobků na zahraničních trzích je důkazem velice neekonomického přidělování zdrojů. Vývoz britských výrobků je naopak poměrně běžný, i když jeho význam klesá. V Británii je však na druhou stranu závažnější dopad společenské role distribučních sdružení, dané tradicí zděděnou z feudálních časů.

Tento argument rovněž vrhá světlo na jiné odlišnosti v hospodářském vývoji. Vezmeme v úvahu Švédsko a Švýcarsko, které zaznamenávají poněkud vyšší míru důchodu na hlavu než většina evropských zemí. Jak odhaluje

tabulka 5.2, Švédsko a obzvlášť Švýcarsko uplatňují nezvykle nízkou míru celní ochrany. Všimněme si též, že japonská ekonomika rostla rychleji v šedesátých než v padesátých letech, přestože v padesátých letech Japonsko více profitovalo z používání zahraničních technologií. Jak zdůrazňuje Alfred Ho v knize *Japan's Trade Liberalization in the 1960's*,¹³¹ japonská míra liberalizace obchodu, měřená Organizací pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD), se v první polovině šedesátých let zvýšila z 41 na 93 procent. Nakonec stojí za zmínku případ Německa, neboť Německo, které liberalizovalo svoji hospodářskou politiku před vstupem na společný trh, zaznamenalo rychlejší růst spíše v padesátých než šedesátých letech, a to na rozdíl od svých partnerů z EHS (Belgie, Francie a Nizozemí). Ačkoli bych chtěl znovu podotknout, že existuje mnoho různých příčin hospodářského rozmachu, není obtížné najít případy, kde liberalizace obchodu je úzce spojena s růstem a prosperitou.

X.

Doposud zůstal neobjasněn následující paradox: na jedné straně liberalizace obchodu (daná integrací či snižováním úrovně cel) znamená zrychlení hospodářského růstu, na druhé straně je zisk z liberalizace, alespoň podle empirických a modelových měření, relativně nízký. Paradox lze dobře ilustrovat nyní, kdy máme k dispozici široké spektrum případů, v nichž liberalizaci obchodu doprovází rychlejší růst. Pokud opravdu uvolnění obchodu vede obecně k rychlejšímu růstu, proč se tento efekt neprojeví při měření zisků z transakcí, jež liberalizace obchodu umožňuje uskutečnit?

Vysvětlení je třeba hledat v existenci dalšího pozitivního efektu, k němuž dochází s uvolněním obchodu. Tento efekt se vzpírá obvyklým srovnávacím výpočtům, neboť zisky jím způsobené *nejsou* přímými zisky účastníků mezinárodních transakcí, nýbrž *nepřímými* zisky danými nárůstem výkonnosti importující země. Nárůst efektivity je v principu něco jiného než zvýšení obchodu vyvolané existencí komparativních výhod.

Abychom výklad usnadnili čtenářům, kteří nejsou ekonomy, bude užitečné podotknout, že konvenční argument na podporu liberalizace obchodu spočívá na teorii komparativních výhod. Teorie komparativních výhod nás v čase vrací zpět až k Davidu Ricardovi, k jednomu z velikánů ekonomie, na jejichž bed-

¹³¹ White Plains, N. Y.: International Arts and Sciences Press, 1973. Pro další poznatky o růstu a ochraně rozvojových zemí viz Ian Little, Tibor Scitovsky a Maurice Scott, *Industry and Trade in Developing Countries, A Comparative Study*, pro Organizaci pro hospodářskou spolupráci a rozvoj vydalo nakl. Oxford University Press, 1970.

rech stojí dnešní ekonomická věda. Teorie komparativních výhod je přehledně a precizně popsána v mnoha učebnicích, a proto není zapotřebí ji zde rozvádět; není ani třeba uvádět výjimečné okolnosti, za nichž by případné zavedení cel bylo výhodné. Taktéž odborná literatura zabývající se komparativními výhodami je rozvinutá a měla by se dozajista stát součástí vzdělání každého z nás. Na tomto místě však bohatou literaturu o komparativních výhodách potřebujeme pouze k jedinému tvrzení, a sice, že *rozdíly ve výrobních nákladech* jsou oním důvodem, proč je volný obchod prospěšný – nižší výrobní náklady představují komparativní výhodu, kterou lze obchodem zužitkovat. Rozdíly v nákladech se tradičně připisují rozdílům ve vybavení přírodními zdroji v různých zemích, rozdílným proporcím výrobních faktorů (práce a kapitálu) v různých ekonomikách a úsporám z rozsahu, ke kterým dochází, když se ekonomiky specializují na produkci určitých výrobků. Pokud mezi zeměmi existuje volný obchod a pokud jsou náklady na dopravu zanedbatelné, nevyrobí se v jedné zemi výrobek, pokud jej za nižší náklady může vyrobit jiná země s rozdílným vybavením výrobními zdroji. Pokud každá země vyrábí jen takové zboží, jaké je schopna vyrobit za náklady stejně nízké, či ještě nižší než jiné země, bude ze světových zdrojů vyráběn optimální objem produkce. Naopak stát, který chrání tuzemské výrobce před konkurencí dovozců, podněcuje spotřebitele k nákupu od dražších domácích výrobců, kteří spotřebovávají více zdrojů. Tyto zdroje by obecně přinesly více výstupu, kdyby byly použity v oblastech, v nichž má stát komparativní výhodu, a kdyby výnosy z prodeje výstupu do zahraničí byly použity pro nákupy z dovozu. Za běžných okolností by stát s liberalizovaným obchodem měl mít více všeho zboží, nebo přinejmenším více jednoho typu, aniž by měl méně jiného druhu zboží.

Argument, který zde nabízím, se odlišuje od konvenčního argumentu komparativních výhod, ačkoli s ním souvisí. Abych ukázal, že existují zisky z volného obchodu, které nespočívají na komparativní výhodě ani na rozdílu ve výrobních nákladech, zaměřím se nejprve na stát, který sice má komparativní výhodu v produkci určitého zboží, který je ovšem vedle toho vystaven akumulaci distribučních sdružení, jak bylo popsáno v důsledku č. 2. Předpokládejme, že se vývozcům, kteří vyrábějí dané zboží, podaří vytvořit organizaci schopnou lobbovat a kartelizovat odvětví. Mohlo by se zdát, že v jejich zájmu není, aby byl uvalen celní tarif na komoditu, kterou vyvážejí, neboť už samotná komparativní výhoda zajišťuje, že konkurenční dovozy z ciziny za nižší náklady budou vyloučeny. Vývozci vskutku nezřídka opomíjejí možnost upevnění své pozice pomocí celních tarifů. Není to ale pravidlem. Abychom osvětlili proč a abychom zároveň pokryli důležitou, ač netypickou skupinu případů, musíme uvést, co výrobci mohou uvalením cel získat. Díky clu mohou svoji produkci na domácím trhu uplatnit za vyš-

ší cenu a následně se mohou více zaměřit na světový trh, kde je elasticita poptávky větší, protože jediná firma neovlivní světové ceny ve velké míře (jinými slovy, organizovaní vývozci se zúčastní cenové diskriminace, díky níž získají větší příjmy než dříve). Tudíž i když má země komparativní výhodu v produkci daného zboží, vyloučením cla na toto zboží se dále zvýší ekonomická efektivita. Důvodem tohoto faktu je, že celní tarif udržuje při životě společensky neoptimální systém dvou cen, které zavedlo sdružení vývozců. Příklad dostatečně prokazuje, že zisky z volného obchodu nemusí vyplývat ani z komparativní výhody, ani z rozdílů v nákladech mezi zeměmi, nýbrž že mohou pocházet z omezení, jež činnosti zájmových skupin klade volný obchod a volný pohyb výrobních faktorů.

Abychom prozkoumali ještě důležitější aspekt tohoto problému, předpokládejme, že část zemí má komparativní výhodu ve stejném typu výroby. Předpokládejme dále, že jejich přírodní zdroje a odpovídající vybavení výrobními faktory jsou totožné a že navíc neexistují úspory z rozsahu. Mějme za to, že tyto země mají z nějakého důvodu vysokou míru celní ochrany a že po nějaký čas zažívají stabilní vývoj. Pak by podle důsledku č. 2 v každé z nich měla existovat hustá síť sdružení. Tato sdružení by podle důsledku č. 4 měla důvod přerozdělovat příjem mezi své klienty, spíše než by zvyšovala výkon společnosti. Podle důsledků č. 6, 7, 8 a 9 znamená velká četnost zájmových sdružení pro společnost pomalejší rozhodování, menší mobilitu zdrojů, větší sociální překážky, větší regulaci a pomalejší růst.

Představme si, že se celní tarify mezi takto identickými zeměmi rázem zruší. Abychom měli jistotu, že zvládneme i ten nejsložitější případ, předpokládejme, že dokonce rozsah distribučních koalic je ve všech těchto zemích totožný, takže neexistuje případ obchodu ani na základě toho, co bychom mohli nazvat „institucionální komparativní výhodou“. I za těchto složitých podmínek dokáže liberalizace obchodu přinést užitek. Z *Logiky kolektivní akce* a z důsledku č. 3 víme, že obtížnější je organizovat velké skupiny než menší. Kde nejsou celní tarify, musí kartel, aby přinesl efekt, zahrnout všechny firmy ve všech zemích, kde lze potenciálně vyrábět (nebudou-li náklady na dopravu fungovat jako přirozené celní tarify). K efektivnímu fungování kartelu je tak zapotřebí více firem či pracovníků. Taktéž jazykové a kulturní rozdíly mohou kartelům ztížit působení na trhu. Pokud však mezi nezávislými zeměmi existuje volný obchod, pak nelze nijak použít donucovací politiku vlády k omezení výstupu, což kartely běžně vyžadují. Rovněž není možné zavést právní předpisy výhodné pro zájmové skupiny ve všech zemích, neboť neexistuje společná nadnárodní legislativa. Jednotlivé vlády sice mohou stále ve svých zemích schvalovat nevhodnou legislativu, ale i taková praxe se časem omezí, bude-li fungovat volný pohyb obyvatel-

stva a zdrojů. Kapitál a práce se totiž nakonec přesunou do jurisdikcí s větší legislativní a hospodářskou výkonností.

Při obtížné mezinárodní kartelizaci budou mít firmy příležitost po určité době, následující po uvolnění obchodu, profitovat, a to tak, že v *jiných* zemích budou prodávat za tamější vysoké kartelizované ceny. Protože firmy – ačkoli se nadále řídí pravidly kartelů ve své vlastní zemi – budou v zahraničí prodávat za nižší ceny než zahraniční kartely, cenová konkurence povede ke zhroutilí kartelů. Po vyloučení kartelizace se zmenší problémy vyrůstající z důsledků č. 4, 6, 7, 8 a 9, hospodářský výkon vzroste a poroste i tempo růstu.

Ekonomická teorie, jak jsem už předeslal, se podobá Newtonově mechanice spíše než Darwinově biologii, a proto je do ní zapotřebí vložit evoluční a historický přístup. Totéž platí i pro část ekonomické teorie, která se zabývá mezinárodním obchodem. Tradiční výklad teorie mezinárodního obchodu, který se soustředí na teorii komparativní výhody, je kvalitní a jistě hodnotný a svět by byl lepší, kdyby se mu věnovala větší pozornost. Výklad ale musí být doplněn o teorii změny v čase, a to způsobem popsáním v kapitole č. 3. Komparativně-statistické výpočty inspirované konvenční teorií samy o sobě nedokážou vysvětlit zvýšení míry růstu spojené s volným obchodem.

XI.

V poslední kapitole vyvstane otázka, zda a jak se náš argument promítá do politických doporučení. Někteří z těch, kteří komentovali rané verze argumentu, přišli s tím, že hlavním politickým závěrem knihy je podpora revoluce a jiných forem nestability. Jsa znepokojen tím, že by ideologická předpojatost, ať už pravicová nebo levicová, narušila výklad faktů a mého stěžejního argumentu, bagatelizoval jsem takový závěr a slíbil čtenářům, kteří jej považovali za hlavní důsledek, že je čekají jistá překvapení. Teď když se nabízí jemnější a konvenčnější rady, nezastraším snad většinu čtenářů, když se k výše uvedenému názoru vyjádřím jednoznačně – ano, zvažíte-li pečlivě argumenty pro a proti revoluci, pak naše teorie vskutku hovoří ve prospěch revolučních plánů.

Za příklad si vezměme Francouzskou revoluci. Na jednu stranu způsobila strašlivé krveprolití a vedla k rozkolu ve francouzském politickém životě, který oslaboval a zatěžoval Francii po mnoho generací až do dnešních dnů. Zároveň, je-li nabízená teorie správná, revoluce zničila některá zastaralá feudální omezení, sdružení a třídní systém, díky kterým byla Francie méně výkonná. Tvrzení, že teorie má mírně stranit revoluci, se však mnoha čtenářům v mnoha kulturách může zdát podobné tvrzení, že výhodou nebezpečných sportů (například paraglidingu) je, že snižují pravděpodobnost úmrtí na vlekoucí se

a bolestivé nemoci typu rakoviny; jistěže rizikové sporty mají takové účinky, stěží to však změni způsob, jakým si lidé vybírají náplň svého volného času.

Nyní, když jsme si, doufám, všichni připomněli, jak nesmírně důležité je ve většině případů připustit do diskuse i jiné úvahy, nemělo by být na škodu zdůraznit, že onen „revoluční“ důsledek mého argumentu nemusí být *vždy* jen podružného významu. Je evidentní, jak nesprávný je názor *některých* konzervativců, podle nichž platí, že pokud společenské instituce přežijí dlouhou dobu, pak jsou zaručeně pro společnost prospěšné. Rovněž nově lze chápat výrok Thomase Jeffersona, podle něhož „strom svobody je nutno čas od času svlažit krví vlastenců a tyranů“.¹³² Odložme ale přespříliš dramatické záležitosti stranou a zaměřme se na doporučení, která jsou daleko lépe aplikovatelná.

Moje politická doporučení nejsou žádným způsobem nová či převratná. Jak čtenáři této kapitoly jistě správně odhadují, jsem pro liberalizaci obchodu a zmenšení počtu překážek volnému pohybu výrobních faktorů a firem. V souladu s důrazem, který v celé práci kladu na příspěvky svých předchůdců a profesních kolegů, tvrdím, že s těmito doporučeními doposud souhlasil takřka každý významný badatel, který se touto záležitostí trochu více zabýval. Bohužel se těmito doporučeními lidé doposud velmi málo věnovali, a když už se jimi nějaký politik zabýval, pak se jimi řídil jen v omezené míře.

Čtenáři, kteří zastávají názor, že uvedená doporučení se nijak nezanedbávají, by si měli uvědomit, že ve většině případů došlo k uvolňování obchodu a pohybu výrobních zdrojů nikoli kvůli doporučením od ekonomů, nýbrž jako vedlejší produkt jiných politik, vytvořených s jinými záměry. V této kapitole jsem například ukázal, že díky integraci byl snižován počet překážek v toku výrobků a výrobních faktorů, přitom jejich velikost zůstávala téměř nezměněná. Integrace jurisdikcí zavedená vládci s centralizačními snahami v novověké Evropě nebyla inspirována liberálním učením, nýbrž touhou po moci a mamonu. Integrace Spojených států a Německa dluží více nacionalistickým, politickým a vojenským úvahám než ekonomickému myšlení. Že masová liberalizace uvnitř těchto dvou zemí měla převážně nezamýšlený charakter, dokazují celní tarify, monopolní podniky a kartely, které byly přijaty v celonárodním měřítku. Dokonce i vytvoření společného evropského trhu lze připsat strachu ze sovětského imperialismu, touze nepřipustit další francouzsko-německou válku a snaze napodobit obávané

¹³² Viz Dumas Malone (editor), *Jefferson and His Times*, 2:166; viz též dopis Thomase Jeffersona Jamesi Madisonovi, ve kterém říká: „Mám za to, že malé povstání je čas od času dobrá věc, stejně tak nezbytná v politickém světě, jako jsou bouřky ve světě přírodním.“ Citováno v: Merrill Peterson (editor), *The Portable Thomas Jefferson* (New York: Viking, 1975), str. 417. Za pomoc v této věci patří mé díky Connie Schulzové.

Spojené státy než důslednému rozboru zisků z volného obchodu a pohybu výrobních faktorů. Odborníci již dlouho vědí, že země může zcela, nebo alespoň částečně profitovat z volného obchodu, aniž by se musela připojit k celní unii, nicméně jednostranné snižování celních tarifů je v politické sféře jevem ojedinělým.

Učebnice uvádějí řadu důvodů pro liberální postupy v oblasti zahraničního obchodu. Tyto postupy je možno podpořit zde předkládanou teorií z toho důvodu, že volný obchod a pohyb faktorů obchází a oslabuje distribuční koalice. V podmínkách svobodného mezinárodního obchodu jsou mezinárodní trhy bez jakéhokoli dohledu lobbistů. Už jsme se rozepsali o způsobu, jakým volný obchod podkopává kartelizaci firem a jakým nepřímo snižuje monopolní moc na trhu práce. Volný pohyb výrobních faktorů a firem funguje obdobně – distribučním koalicím neškodí o nic méně. Mohou-li místní podnikatelé prodávat bez omezení akcie cizincům nebo si v cizině půjčovat, pak ti s menším majetkem a chudšími styky na domácí půdě mohou získat v zahraničí kapitál potřebný ke konkurenčnímu boji se zavedenými firmami. Mohou být dokonce schopni nashromáždit dostatek zdrojů a prodat se do koluzivních oligopolů velkých firem v odvětvích se značnými úsporami z rozsahu. Mohou-li zahraniční či nadnárodní firmy volně vstupovat do země, vyrábět a soutěžit v rovném boji s místními firmami, nejenže s sebou přinesou nové nápady, nýbrž i rozpohybují místní trh a možná i rozbijí místní kartel. To je jeden z důvodů, proč jsou mezi domácími firmami tak neoblíbené. Avšak spotřebitelé, kteří si svobodně vybírají jejich zboží, a zaměstnanci, kteří se rozhodnou u nich přijmout práci, vstupem nadnárodních společností na trh nic neztrácejí, ba naopak. Titíž spotřebitelé a zaměstnanci nicméně mohou být přesvědčeni, že tento vstup není žádoucí, podlehnou-li propagandě těch, kteří se ocitli v nevýhodném postavení.

Stejně kořeny má i odpor k pohybu práce přes hranice států. Zatímco rychlé a masové přistěhovalectví vyvolává z pochopitelných důvodů sociální napětí a jiné negativní jevy, nejsou tyto ztráty jediným důvodem k překážkám v přílivu zahraničních pracovních sil. Omezení migrace a udělování pracovních povolení jsou v mnoha zemích spíše dílem zájmových skupin, potažmo sdružení pracovníků, pro něž přistěhovanci představují konkurenci. Odbory omezují příliv dělníků, zdravotnická sdružení zavádějí přísnější kritéria pro udělení kvalifikace lékařům z ciziny atd. Jednotlivé státy USA nejenže kontrolují vstup do většiny odborných zaměstnání, mnohdy také regulují vstup do zaměstnání, jakými jsou kosmetika, holičství, akupunktura či prodej hromosvodů. Kontrolami se nezřídka zabráňuje vstupu kvalifikovaných pracovníků z jiných států. Rovněž západoevropské země se liší v tom, kolik přistěhovalců či zahraničních pracovníků na svá území vpouštějí. Ačkoli je ve hře více fakto-

rů, na první dojem si uvedený názor lze potvrdit tím, že v zemích se slabšími odbory existuje mnohem větší příliv pracovníků ze zahraničí.

Zákon klesajících výnosů říká, že růst důchodu na hlavu či na pracovníka se sníží, když hustě osídlená země přijme dodatečnou pracovní sílu z ciziny. Avšak, jak tvrdí Charles Kindleberger,¹³³ vyspělé průmyslové ekonomiky, které zaznamenávají růst důchodu na hlavu, jsou často těmi, které dokázaly vstřebat většinu zahraniční pracovní síly. Kindleberger to objasňuje na známém modelu růstu Arthura Lewise s neomezenými dodávkami pracovní síly; jeho domněnka si zaslouží podrobnější studium.

K vysvětlení je nutné dodat i to, že velikost přílivu pracovní síly má dopad na moc zájmových sdružení zaměstnanců, tj. na moc odborů. Pokud je snadné zaplnit velký prostor na trhu pracovníky z ciziny a pokud odborová sdružení značně zvýší pracovní náklady domácím firmám, pak bude výhodné založit nové firmy či podniky, které zahraniční pracovníky zaměstnají. Konkurence těchto nových podniků pak pro změnu sníží zisky z monopolu na trhu práce, kterým se těšily původní podniky. Zařazování zahraničních pracovníků do domácích odborů se přitom pozdrží kulturními a jazykovými rozdíly nebo dočasnou nevýhodnou pozicí cizinců. Takováto volnost vstupu pro zahraniční odborníky pochopitelně podkope kartelizaci, která je pro odborné profese charakteristická.

Nakonec nám zbyl úkol prozkoumat argument vybraný jen k tomuto účelu, podle něhož je špatný stav britského hospodářství zapříčiněn činností britských odborů. Toto tvrzení je zčásti zcela mylné a zčásti zcela správné. Tvrzení je chybné z toho důvodu, že sdružení firem spolu nezřídka tajně jednají ve větší míře než sdružení zaměstnanců. Argument vinící odbory rovněž přehlíží odborné profese, jejichž kartelizace je všeobecně staršího data a pravděpodobně i nákladnější pro britskou společnost, než jsou sdružení typu dělnických odborů. Nezabývá se ani třídní strukturou a protipodnikatelskými či protiobchodními tendencemi, které vycházejí částečně ze stejné logiky a historie, jakou disponují britské odbory.

Vzdor nedostatkům má argument vinící odborové organizace, počítáme-li profesionální asociace mezi odborová sdružení, pravdu v tom, že odbory způsobily, že čistá migrace pracovní síly do Velké Británie byla poměrně skromná a okamžitě byla omezena, když se zdálo, že by se mohla zvětšit (takový byl případ přistěhovalců z bývalých kolonií jižní Asie a Karibiku). Z dlouhodobého či historického měřítka lze říci, že ve srovnání s mnoha jinými zeměmi Británie nikdy nekladla vysoké překážky či neobvykle restriktivní zákony zahra-

¹³³ Charles P. Kindleberger, *Europe's Postwar Growth* (Cambridge: Harvard University Press, 1967).

ničnímu kapitálu a nadnárodním firmám. Poválečné multilaterální dohody o snižování celních tarifů, společný trh a snižující se náklady na dopravu – to vše vyvolalo značný nárůst mezinárodního obchodu. Proto mnohým britským firmám, které vyvázejí či konkurují dovozcům, je upřena většina zisku z koluze, vyjma případů, kdy jsou schopny utvořit mezinárodní kartely. Například společnosti poskytující mezinárodní finanční a pojišťovací služby v Londýně musejí vykázat zhruba stejnou výkonnost jako cizí společnosti, jimž konkurují. Britský problém se proto zdá být nejněžnější u zboží, služeb a výrobních faktorů, které nemusejí čelit zahraniční konkurenci a které jsou současně v situaci, kdy se mohou sdružovat ke kolektivnímu postupu. Například maloobchodníci z městských center, kteří odolávají předměstským nákupním střediskům a hypermarketům, mohou lobbovat nebo se tajně sdružovat, aniž by se museli obávat toho, že jejich zákazníci budou jezdit nakupovat za hranice. Místní průmysl, služby, výstavba, správa, a jak uvádí náš argument, profesní sdružení představují pravděpodobně největší díl nedostatků britského hospodářství. Protože mzdy pohltí většinu národního důchodu a protože je většina pracovní síly v Británii seskupena do sdružení, mají profesní sdružení značný význam.

Bohužel volný obchod sám o sobě k prosperitě nestačí, jak ukazuje vývoj ke konci devatenáctého a ve dvacátém století. Ani ve spojení s volným pohybem faktorů by se nikdy nestal všelékem či optimálním řešením. Volný obchod a volný pohyb výrobních faktorů musí být používány ve spojení s jinými postupy, aby se omezily či vyvážily kartelizace a lobbování. Naneštěstí ani jiné postupy nenabízejí úplné či konečné řešení, protože distribuční koalice mají podnět a často také moc chránit se před změnami, které by je připravily o jejich značný podíl na společenském produktu. Abych použil známou Marxovu myšlenku, ve vývoji stabilních společností je skryt „vnitřní rozpor“. Nejedná se o rozpor¹³⁴, na který přišel Marx, nýbrž o přirozený konflikt mezi obrovskými ekonomickými a politickými výhodami míru a stability na jedné straně a dlouhodobými ztrátami pocházejícími ze zahušťující se sítě distribučních sdružení, která jsou schopna přežít jen ve stabilním prostředí, na straně druhé.

¹³⁴ Pro příslušné pojednání o „rozporech“ viz Samuel Brittan, „The Economic Contradictions of Democracy“, *British Journal of Political Science* 5: 129–159, přetištěno jako kapitola 23 z Brittanových *Economic Consequences of Democracy* (Londýn: Temple Smith, 1977).

6. NEROVNOST, DISKRIMINACE A POKROK

Pokud testujeme teorii, pak v žádném případě nestačí najít pouze několik příkladů, které se s ní zdají být v souladu. Jsou-li totiž predikce vycházející ze zvolené teorie použitelné v mnoha případech, ale diskutováno je jen několik z nich, pak vždy existuje riziko, že byly vzaty v úvahu pouze ty případy, které byly s teorií konzistentní, zatímco zevrubná analýza by posléze ukázala, že teorie je nesprávná. Bohužel teorie naznačená v této knize ovlivňuje tak neuvěřitelně širokou škálu fenoménů v tolika rozličných zemích a časových údobích, že jejich zevrubné a pečlivé testování není na tomto místě vůbec možné. Nejen že by takový přístup neúnosně prodloužil samotnou knihu, ale vyžadoval by i mnohem větší znalosti, než které mám, nebo spíše které bych vůbec kdy mohl mít. Pojistka proti možnosti, že jsem vzal v úvahu pouze mým potřebám uzpůsobený nereprezentativní vzorek příkladů, však spočívá v tom, že jsem prozkoumal růstová tempa ve *všech* rozvinutých demokraciích v celém období, pro které existují řádné odhady růstu národních důchodů, tedy v období začínajícím krátce po 2. světové válce (viz tabulka 1.1 v kapitole 1). Pokud se tedy týče rozvinutých demokracií v poválečném období, není pravda, že bych pracoval pouze s těmi případy, které odpovídaly teorii. Je sice otázkou do diskuse, zda je prezentovaná teorie konzistentní se všemi výchylkami v růstových tempách v daném vzorku či pouze s jejich většinou, ale díky tomu, že také zdůrazňuji závažnost jiných faktorů ovlivňujících růst, pak alespoň *nějaké* uznání pro mou teorii poválečného vývoje rozvinutých zemí musí připustit i nejskeptičtější čtenář předloženého důkazního aparátu.

Na druhou stranu je ale možné, že vzorek rozvinutých demokracií v poválečném období je nereprezentativní v ohledech, které jsou pro důvěryhodnost teorie klíčové. Jednou z reálných možností je, že údaje o rozvinutých zemích

odpovídají argumentům teorie *čistě náhodou*, ovšem při objemu podpůrných důkazů za čtyřicet osm zemí to téměř vylučují dodatečné argumenty, založené na srovnání vývoje jednotlivých odvětví a jejich růstových trajektorií. Další možností je, že existuje zcela jiné kauzální vysvětlení popisovaných jevů, které by dospělo k naprosto stejným závěrům jako má teorie. Třetí možností je, že teorie je v této podobě platná pouze pro země v daném vzorku, avšak neodpovídá zemím s jiným typem společenského uspořádání, jakými jsou rozvojové či komunistické země.

Pojistkou proti všem těmto možnostem budiž, že teorie se zdá být v souladu se zkušeností Velké Británie, Nizozemí a Francie v dřívějším období, jakož i s výkyvy růstu v evropských zemích v poslední době, stejně jako se vzestupem Spojených států a Německa v 19. století. Konečně, jak uvidíme v poslední kapitole, je má teorie konzistentní také s dramatickými rysy vývoje v meziválečném období. Jinými slovy, zdá se být solidně podloženo, že teorie zachycuje všechny nejvýznamnější růstové trendy v západních zemích už od středověku.

Avšak bez ohledu na to, kolik dodatečných důkazů ve prospěch této teorie by se dalo snést v případě rozvinutých demokracií, nenabídli jsme zatím příliš přesvědčivých závěrů pro země mimo tento vzorek (s výjimkou Japonska). Erudovaní učenci jako Max Weber argumentují, že jisté rysy ve vývoji západoevropského křesťanství a zejména protestantství byly výjimečně příznivé pro rozvoj kapitalismu a ekonomický pokrok. Ačkoli historické údaje poskytují přinejlepším smíšené důkazy pro Weberovu fascinující hypotézu, je nutné se ptát, zda proces vzniku koalic a nátlakových skupin nezávisí na jistých kulturních či náboženských okolnostech, spjatých více či méně právě se západní civilizací. Jinak řečeno, neměli bychom činit unáhlené závěry o jiných civilizacích, dokud pro to nebudeme mít dostatek důkazů.

II.

Ve skutečnosti však existuje obrovské množství důkazů o procesech tvorby koalic i v rozmanitém vzorku zemí mimo západní kulturní sféru. Cechy byly například zcela běžné v muslimských zemích (dokonce přímo v Mekce),¹³⁵ v Byzanci, v Číně, v antickém Řecku a dokonce i v Babylonii.¹³⁶ Všechny tyto cechy navíc nesly důvěrně známé znaky kartelového chování: omezování

¹³⁵ Max Weber, *The City*, New York, Collier Books, 1962, str. 95–96.

¹³⁶ David B. Weisberg, *Guild Structure and Political Allegiance in Early Achaemenid Mesopotamia*, New Haven, Yale University Press, 1967; Isaac Mendelsohn, *Guilds in Babylonia and Assyria*, *Journal of the American Oriental Society* 60 (1940), str. 68–72 a *Guilds in Ancient Palestine*, *Bulletin of the American Schools of Oriental Research* 85 (1942), str. 14–17.

vstupu do odvětví, fixování cen, dlouhé čekací lhůty k přijetí, z nichž však byli osvobozeni synové a další příbuzní stávajících členů cechu, anebo pravidla omezující objem produkce a množství přípustných inovací. Jak se dá očekávat, mnoho moderních studií nalezlo přitom stejné důvody k regulaci cenových a ziskových příležitostí jak v rozvinutých, tak i v rozvojových zemích,¹³⁷ neboli nadšený souhlas s výhodami vyplývajícími z kartelizace a politické moci se zdá být totožný v různých zemích s velmi odlišnou kulturní a náboženskou tradicí. Ačkoli ty části světa, které se nikdy výrazněji nerozvinuly, nenabízejí tolik kontrastů jako země evropské, je i tak jasné, že tamní cechy a jiné distribuční koalice měly obdobné neblahé vlivy na ekonomickou efektivitu a růst, bez ohledu na kulturní rámec, v němž vznikly.

Dobrym příkladem může být čínská ekonomika ve druhé polovině devatenáctého století. Přestože některé čínské cechy byly zničeny během nepokojů souvisejících s Tchaipingskou vzpourou v polovině devatenáctého století, většina z nich byla tehdy velmi mocná. Hosea Ballou Morse, přední odborník na otázky Číny (a komisař Čínské námořní celnice), napsal ve svém díle *Guilds of China* (1909), že „všechny obchodní cechy a sdružení jsou si podobné ve snaze zasahovat do každého detailu obchodování a v požadavcích na naprostou solidaritu svých členů; podobají se také v tom, že jejich pravidla nejsou jen nezávaznými cary papíru, nýbrž jsou přísně vynucována. Výsledkem je tyranie většiny nad jedincem a systém kontroly, který svou podstatou brání svobodnému podnikání a ohrožuje individuální iniciativu.”¹³⁸

Někteří ekonomové tvrdí, že monopolní a kartelové síly se nemohou prosadit, pokud nejsou vynucovány silou vlády, nicméně cechy v Číně poskytují neobyčejně jasný důkaz, že takový pohled je scestný. Samozřejmě že existovala symbióza mezi cechy a vládními úředníky, díky níž byla donucovací moc vlády zapojena do hry. Jak však uvádí Morse, „oborové cechy vznikaly nezávisle na vládě; ...zaváděly svou vlastní regulaci a vynucovaly ji vlastními metodami”.¹³⁹ Morse tvrdí, že čínské cechy dokázaly i bez účasti vlády vynucovat vlastní pravidla.

¹³⁷ Viz například Theodore W. Schultz, *Transforming Traditional Agriculture*, New Haven, Yale University Press, 1964.

¹³⁸ London, Longmans, Green, 1909; přetištěno v edici, Tchaipei: Čeng-wen, 1966, str. 24. Viz též John Stewart Burgess, *The Guilds of Peking*, New York, Columbia University Press, 1928; přetištěno v edici, Tchaipei: Čeng-wen, 1966; Peter J. Golas, *Early China Guilds*, a Sybille Van Der Sprenkel, *Urban Social Control*, obojí v G. W. Skinner (ed.): *The City in Late Imperial China*, Stanford, Stanford University Press, 1977, str. 555–580 a str. 609–632.

¹³⁹ Morse, *The Guilds of China*, str. 21.

Částečně díky obrovské síle středověkého veřejného mínění a díky rozvoji bojkotu jako praktického nástroje boje získaly cechy v průběhu mnoha století téměř úplnou kontrolu nad jednotlivými obory podnikání... Jejich pravomoc nad vlastními členy byla absolutní, a to nikoli díky mandátu delegovanému jednotlivými členy, ale díky mocné kombinaci vlivu komunity a donucení... Řemeslník, který se nestal členem cechu, zůstal osamocen, vystaven mrazivým závanům větru a nebyla mu nabídnuta žádná ochrana.¹⁴⁰

Byly vyloučeny dokonce i stížnosti jednotlivců směřované vládě, pokud se týkaly záležitostí cechu a pokud je nejprve neprojednal cech sám. Badatel Daniel J. Macgowan cituje pravidlo stanovující, že „stěžovatel“, který se obrátí na oficiální (vládní) místa přímo, bez toho, aby nejprve projednal svou záležitost uvnitř cechu, bude potrestán „veřejnou důtkou a jakákoli další jeho stížnost v rámci cechu bude odmítnuta, aniž by byla vyslyšena“.¹⁴¹

Moc cechu mohla být dokonce použita proti samotné vládě. Existuje úděsný příklad výše zmíněného Macgowanova tvrzení v podobě jednoho ze zlatnických cechů, který poskytoval velké množství zlatých listů císařskému dvoru. Pravidlem cechu bylo, že žádný z jeho členů nesměl mít více než jednoho učně. Jeden z členů si však na toto pravidlo stěžoval u císařských úřadů s poukazem na fakt, že zvýšení počtu učňů připadajících na každého člena by umožnilo dělat práci efektivněji a levněji. Zmíněný řemeslník dostal úřední svolení a zaměstnal několik dalších učňů. Výsledkem byl samozřejmě tlak na vyšší produkci a nižší ceny v odvětví, což cech nesl velmi nelibě. V rámci cechu se začalo postupně šířit, že „ubití k smrti není hrdelním zločinem“, zjevně na základě předpokladu, že žádná jednotlivá rána není sama o sobě smrtelná, přestože všechny dohromady mohou způsobit smrt. Narušitel kartelu byl brzy nato usmrčen krutými ranami všech 123 jeho kolegů.¹⁴² Následně bylo dohodnuto pravidlo, že nikdo z členů cechu z něj nesmí vystoupit, pokud nebude bezpečně prokázáno, že bude dodržovat „profesní etiku“, tj. bude držet jazyk za zuby. Ačkoli byl později odhalen a popraven útočník, který zasadil první ránu, není těžké si na základě tohoto příkladu představit, jak hákliví byli členové cechu už jen na představu nižších cen a rostoucího objemu produkce, a to i v případě, že zákazníkem byl sám císař.

¹⁴⁰ Ibid., str. 21, 27 a 11.

¹⁴¹ *Chinese Guilds or Chambers of Commerce and Trades Unions*, Journal of the (North) China Branch of the Royal Asiatic Society 21 (1886), str. 141.

¹⁴² Ibid., str. 182–183.

Dopady cechovního systému byly bezpochyby umocněny i díky tomu, že Čína jako zdánlivě jednotná země uplatňovala systém cel a daní i uvnitř svého vlastního území.¹⁴³ Navíc v Číně existoval účinný systém ochrany před zahraničním zbožím (všechny dovozy do země procházely skrz jediný obchodní cech v Kantonu), a to až do chvíle, než byla Čína pod tlakem dohod se západními zeměmi přinucena otevřít přístavy a přepustit některé obchodní příležitosti cizincům. Po vstupu těchto dohod v platnost bylo učiněno mnoho pokusů zavést moderní formy produkce s přispěním západních technologií; mnohé z nich však byly úspěšně zmařeny bojkoty nebo vládními regulacemi, vzniklými na popud cechů cítících hrozbu konkurence. Cechy blokovaly, či alespoň zdržovaly použití moderních technologií, například při zpracování hedvábí, těžbě uhlí, zpracování sóji a zavádění parolodní a železniční dopravy. Čínští i zahraniční podnikatelé byli odrazováni od investic do moderních technologií a nejmúspěšnější čínští obchodníci se tak koncentrovali v přístavech se zvláštním režimem, které spadaly pod evropskou správu.¹⁴⁴

Čína tak i přes výjimečnost své starobylé a bohaté kultury industriálně zaostávala. I ti nejerudovanější pozorovatelé ještě před pár desítkami let považovali za prostý fakt, že je to jakýsi „duch Číny“ a její kultura, co jí brání přijmout moderní ekonomický život.¹⁴⁵ Dnes jsme nakloněni věřit spíše pravému opaku. V posledních třech desetiletích byly jedny z nejrychleji rostoucích oblastí světa zásadně ovlivněny čínskou kulturou. Stačí si vzpomenout na tzv. „Gang čtyř“, jak jej pojmenoval I. M. D. Little, tedy na Hongkong, Jižní Koreu, Tchaj-wan a Singapur. Všechny tyto země praktikovaly v nedávné historii politiku nepřátelskou k rozvoji distribučních koalic a také velmi liberální politiku v oblasti obchodu. Jižní Korea a Tchaj-wan neměly příležitost vytvořit nezávislé zájmové skupiny v období koloniální nadvlády Japonska; Singapur i Hongkong pak představují země, které byly

¹⁴³ Shannon R. Brown, *The Partially Opened Door: Limitations on Economic Change in China in the 1860s*, *Modern Asian Studies* 12 (1978), str. 187.

¹⁴⁴ *Ibid.* a také Shannon R. Brown, *The Ewo Filature: A Study in the Transfer of Technology to China in the 19th Century*, *Technology and Culture* 20, July 1979, str. 550–568; *Modernization and the Chinese Soybean Trade, 1860–1895*, *Comparative Studies in Society and History* 23, July 1981, str. 426–442; *The Transfer of Technology to China in the Nineteenth Century: The Role of Direct Foreign Investment*, *Journal of Economic History* 39, March 1979, str. 181–197 a také Shannon R. Brown a Tim Wright, *Technology, Economics, and Politics in the Modernization of China's Coal Mining Industry, 1850–1895*, *Explorations in Economic History* 18, January 1981, str. 60–83.

¹⁴⁵ „Čína se více než kterákoli jiná vyspělá nezápadní země zdála neadaptovatelná na podmínky moderního života“, citováno podle John K. Fairbank, *Trade and Diplomacy on the China Coast*, Stanford, Stanford University Press, 1969, str. 4.

jako kolonie Velké Británie dlouhodobě pod vlivem její politiky volného obchodu, typické pro 19. století.¹⁴⁶

III.

Ačkoli západní pozorvatelé obvykle výrazně podceňují rozdíly mezi čínskou a japonskou kulturou, ve skutečnosti Japonsko může být považováno za oblast s nesmírně originální a svébytnou kulturou. Rapidní růst Japonska po druhé světové válce byl už sice analyzován, je ale nutné připomenout, že v této zemi existoval také výjimečný růst po restauraci dynastie Meidži v letech 1867–68. Tato raná fáze japonského růstu je také v ostrém kontrastu s tím, co se ve stejné době odehrávalo v Číně a jiných nezápadních částech světa.

Japonský růst je často připisován zvláštním charakteristikám japonské kultury a lidí. Japonci však nebyli vždy považováni za ekonomické nadlidi. Západní návštěvníci byli ještě v polovině devatenáctého století často zaraženi chudobou japonského lidu a množstvím rodin strádajících hladu. Ačkoli míra gramotnosti byla ve srovnání s jinými chudými zeměmi té doby vysoká a společnost se v jistých ohledech rozvíjela,¹⁴⁷ Japonsko bylo výrazně slabě technologicky i vojensky a bylo vystaveno ponížení i při těch nejbanálnějších útocích západních loďstev. V těchto dobách mělo obecné přesvědčení mezi západními pozorovateli daleko k názorům sdíleným dnes. Většina z nich se tehdy domnívala, že japonský charakter nebo kultura svojí vnitřní podstatou nedovolují ekonomický rozvoj.¹⁴⁸

Předtím, než se v roce 1854 objevily válečné lodě admirála Perryho, byli Japonci téměř dokonale uzavřeni před světovým trhem; zahraniční obchod byl z valné části soustředěn do jednoho přístavu a objem zboží procházejícího tímto přístavem byl přísně omezen. Ústřední vláda pod vedením šógunů zajišťovala po několik století mír a stabilitu, ale většina opatření v oblasti hospodářské politiky zůstala v rukou dvou stovek oddělených správců země (tzv. *damiyo*), případně pod dohledem velkých vlastníků půdy. Poplatky, cla, regulace a monopoly těchto místních vládců, z nichž každý navíc používal vlastní platidla, drasticky omezovali obchod na území Japonska.

Teorie rozvíjená v této knize předpokládá, že chráněné trhy, těšící se stabilitě, se nevyhnutelně začnou kartelizovat, přinejmenším tehdy, je-li počet podnikatelů v odvětví tak malý, že výsledek kolektivní akce znamená výrazné zvýšení

¹⁴⁶ Alvin Rabushka, *Hong Kong: A Study in Economic Freedom*, Chicago, University of Chicago Press, 1979.

¹⁴⁷ Viz například Susan B. Hanley a Kozo Yamamura, *Economic and Demographic Change in Preindustrial Japan, 1600–1868*, Princeton, Princeton University Press, 1977.

¹⁴⁸ Milton a Rose Friedmanovi, *Free to Choose*, New York, Avon Books, 1981, v češtině vyšlo jako *Svoboda volby*, Praha, Liberální institut, 1992.

užitku pro každého z nich. Tato předpověď se na Japonsko nehodí o nic méně než na jiné společnosti. I na jeho území existovalo obrovské množství mocných *za*, čili cechů, a šógunáty (případně *damiyo*) je často ještě posilovaly prodejem nejruznějších monopolních práv. Rozličné cechy ovládaly hlavní trhy, ačkoli v zemědělských oblastech existovali také nezávislí podnikatelé a obchodníci. Japonské cechy samozřejmě stanovovaly ceny, omezovaly produkci a kontrolovaly vstup do odvětví, stejně jako tak činí kartelizovaná odvětví kdekoli jinde.

Čtenář by se snad mohl cítit unaven neustálým opakováním stejného příběhu na různých místech světa, ale díky tomu, že kořeny japonského růstu jsou vytrvale zahalovány do mýtů, je pravděpodobně nejlepší být v tomto případě naprosto explicitní. Nepokoje vedoucí k restauraci dynastie Meidži nejenže sesadily šóguny a efektivně zpřetrhaly mnohé ze zájmových vazeb bývalých šógunátů, nýbrž také zrušily všechny sféry vlivu feudálních vládců *damiyo* a s nimi i všechna omezení volného obchodu a podnikání. Zhruba ve stejné době, kdy vláda dynastie Meidži odstranila bariéry domácího trhu, Velká Británie a další západní mocnosti uzavíraly s Japonskem smlouvy vyžadující další zjednodušení jeho obchodní výměny se zbytkem světa. Smlouva z roku 1866 trvající až do roku 1899 povolovala Japonsku uvalení cel v maximální výši pěti procent. Právě vojenská, technologická a hospodářská zaostalost přinutily Japonsko přijmout podmínky těchto dohod, které Japonci často vnímali jako ponižující.

Ať tak či onak, Japonci byli takto poníženi až k prosperitě. Obchod se začal okamžitě rozvíjet a ekonomický růst se viditelně urychlil, obzvláště pak v osmdesátých a devadesátých letech devatenáctého století. Hned na začátku století dvacátého nové Japonsko triumfovalo v rusko-japonské válce. Ještě jednou musíme zdůraznit některé příčiny tohoto vývoje. Vláda například podporovala odvětví důležitá pro vojenské účely a také investovala do efektivního vzdělávání. Avšak z kvantitativního hlediska byl převažujícím zdrojem japonského růstu rozvoj drobného podnikání, zemědělství a sektorů, jako byl export hedvábí a čaje. Zajímavé mimochodem je, že většina důležitých japonských podnikatelů tohoto období nebyla nijak svázána s původními cechy, působícími před nástupem dynastie Meidži. Spíše se jednalo o obchodníky, kteří se rekrutovali z vrstev zchudlých samurajů (kteří se dříve dle tradice nesměli vůbec v obchodě angažovat), nebo šlo o vzkvétající farmy a rodinné obchody v zemědělských oblastech, které dříve mohly být snadněji kontrolovány cechy nebo úředníky. Tvrdí se, že po otevření trhů bylo mnoho podniků patřících cechům dezorientováno a nemělo ponětí, co si v nových podmínkách počít.¹⁴⁹

¹⁴⁹ V tomto popisu Japonska jsem vycházel především z rozhovorů s mým přítelem Yasukichi Yasubou z University v Ósace, který však nemusí nutně souhlasit s mým podáním. Výrazně mi také pomohly následující práce: William Lockwood,

IV.

Je zcela přirozené, že z východní Asie a zemí ponejvíce ovlivněných Čínou přesuneme nyní naši pozornost k Indii. Stejně jako Čína má i Indie neobyčejně starobyklou historii, bohatou kulturu a také nesmírně zbídačené obyvatelstvo. Mezi oběma zeměmi přesto existují propastné, a přitom často opomíjené rozdíly. Čína byla jedním z prvních národních států, ne-li dokonce vůbec prvním. A i navzdory několika údobím, v nichž se toto impérium rozpadlo, má Čína za sebou extrémně dlouhou historii jako víceméně jednotná země. Naproti tomu v Indii až do příchodu britských správců neexistovala jednotná vláda ani nad celým tímto subkontinentem, ani nad tou jeho částí, která dnešní Indii tvoří. Území Indie je navíc geograficky rozděleno pouštěmi, džunglemi a horami v mnohem větší míře než hustě zalidněné oblasti Číny. Dobyť původních území indické civilizace árijsky mluvícími kmeny přineslo Indii další podstatné rozdíly, které u čínské civilizace nenajdeme – mongolští dobyvatelé Číny jí nevnucovali své náboženství, a naopak byli sami víceméně asimilováni. Z těchto a bezpochyby i mnoha dalších důvodů je Indie mnohem různorodější než Čína. Nemá například jednotný jazyk, srozumitelný všem obyvatelům, zatímco Čína má až na některé podstatné rozdíly v dialektech alespoň jednotný psaný jazyk. Dokonce i letmý pohled na fyzický vzhled příslušníků obou národů naznačuje mnohem menší rozdíly mezi Číňany než mezi Indý. Tato obrovská rozdílnost vybízí k jisté skepsi ohledně všech generalizací týkajících se Indie, samozřejmě včetně těch, které budou čtenáři nabídnuty níže.

Mozaika vlád a jurisdikcí objevujících se na indickém subkontinentu v předbritském období je velice pestrá. Pro indickou historii je typický velký počet nestabilních období a válek, spojených s expanzí jedněch feudálních rodů a územními ztrátami jiných. V mnoha fázích indické historie existovalo to, čemu Britové říkali „nepřímá vláda“. Britové se v Indii, a často ani v jiných částech svého impéria, nesnažili ustavit přímo svou vlastní vládu a nevyžadovali, aby každá komunita či každý kmen striktně dodržovaly jednotné zákony a pravidla. Spíše vládli nepřímou prostřednictvím uchování tradičních autorit, pravidel a rozhodovacích mechanismů, pokud byly tyto instituce schopny zamezit vzpourám a nepokojům ohrožujícím britské zájmy. S postupujícím časem a měnícími se podmínkami nabyla i forma koloniální vlády poněkud vtíravějších podob, nicméně Britové se

The Economic Development of Japan, Princeton, Princeton University Press, 1968; Johannes Hirschmeier, *The Origins of Entrepreneurship in Meiji Japan*, Cambridge, Harvard University Press, 1964; W. G. Beasley, *The Meiji Restoration*, Stanford, Stanford University Press, 1972 a John W. Hall a Maurius B. Jansen (eds.): *Studies in the Institutional History of Early Modern Japan*, Princeton, Princeton University Press, 1968.

nikdy nepokoušeli zničit tradiční víru či tradiční sociální struktury, nebo dokonce přetvořit celou indickou společnost ke svému obrazu. Například všem misionářům byl až do roku 1813 odepřen přístup do země.¹⁵⁰ „Nepřímá vláda“ byla také charakteristická pro Moguly, kteří dříve vládli severnějším oblastem Indie, ačkoli někteří z nich vyžadovali konverzi k islámu. Mogulové neměli k dispozici byrokratické aparáty typické pro dnešní vlády a nemohli zajistit do detailu unifikovanou formu vlády, týkající se až úrovně jednotlivých vesnic. Jejich stoupenci měli často tzv. právo *jagir* (tj. právo vybírat ve vesnicích daně), ale nevlastnili běžně ve vesnicích půdu ani neřídili jejich každodenní chod. Hindská lokální šlechta, *zamindaři* , si často uchovávala dědičnou kontrolu nad daňovými výnosy z vesnic a někteří hindští princové pokračovali ve vybírání daní v autonomních státech v rámci mogulských impérií.¹⁵¹ Před příchodem muslimů se nezdálo, že by vládci rozličných částí Indie měli tak efektivní byrokracii, která by umožňovala řídit rozsáhlé oblasti jednotně. Mimoto se zdá, že daně nebyly vybírány od jednotlivých obyvatel vesnic, nýbrž na bázi vesnic jako celku. Obecně řečeno, tradiční Indie neměla systém individuálního vlastnictví půdy a vesničané spolu s feudálními panovníky se dělili o produkt vznikající společným úsilím a dělbou práce ve vesnici. Na lokální úrovni, a zvláště pak na úrovni jednotlivých vesnic, tak mohl život nerušeně pokračovat bez velkých změn i po příchodu nových vládců.

V.

K myšlence, jak teorii rozvíjenou v této knize aplikovat v indických podmínkách, mě zcela náhodou přivedlo čtení díla *Objevení Indie* ¹⁵², jehož autorem je Džaváharlál Néhrú. Tuto pozoruhodnou knihu napsal během pěti měsíců roku 1944, kdy byl Brity uvězněn v pevnosti Ahmadnagar. Přestože jsem již dříve četl o tom, že Néhrú byl nesmírně ovlivněn svým anglickým vzděláním, i tak jsem očekával, že bude (jako koneckonců politická osoba doufající, že se postaví do čela budoucí nezávislé Indie) pět chválu na starověkou indickou civilizaci a že takřka všechny úpadek této země bude připisovat na vrub Britům. Néhrú vskutku s pýchou zdůrazňoval mnohé z úspěchů Indie a Indů. Ale nejpozoruhodnější bylo, že jeho pýcha se týkala téměř výlučně jen vybraných údobí indické historie, zatímco indickou společnost a její instituce v ostatních obdobích kritizuje Néhrú ještě silněji než vládu svých britských žaláříků.

¹⁵⁰ Angus Maddison, *Class Structure and Economic Growth* , New York, W. W. Norton, 1971, str. 43.

¹⁵¹ *Ibid.* , str. 22–23.

¹⁵² V češtině tato Néhrúova kniha (v originále *The Discovery of India*) vyšla poprvé v roce 1957 ve Státním nakladatelství pedagogické literatury (pozn. překl.).

Néhrú byl ohromen, stejně jako kdokoli jiný, dokonalostí civilizace žijící v údolí Indu, která patřila mezi jednu z prvních společností s tradičním zemědělstvím a se vším, co lze skutečně nazvat civilizací. Zmiňuje například obrovské domy, lázně a zavlažovací systémy objevené v archeologických nálezech starobylého města Mohendžo-Daro a cituje západní historiky, porovnávající civilizaci okolo řeky Indus s civilizacemi v Egyptě a Mezopotámii. Zdůrazňuje také, že v mnoha kulturách běžně užívané „arabské“ číslice pocházejí původně právě z Indie a že také koncept nuly v systému číslic, v symbolice a v algebraickém značení představuje příklad tvořivosti rané indické civilizace. Západní Evropa v té době byla podle tehdejších hledisek výrazně opožděna, tvrdí Néhrú.

Nabízí zároveň velmi odlišný pohled na indickou civilizaci v době příchodu muslimů a v období dobytí Indie Evropany. Indie v této epoše „vysychala a ztrácela svého tvořivého ducha a vitalitu“, bylo to „zapadání civilizace“. Tato „stagnace a zkáza“ byla všeobecná: „Úpadek se týkal všech sfér: intelektuální, filosofické, politické, vojenské, kontaktů se světem, upadajícího hospodářství.“ Je pravda, vyvozuje Néhrú, „že ztráta politické svobody vede nevyhnutelně ke kulturní zkáze. Ale proč by měla být politická svoboda ztracena, jestliže tomu nepředchází nějaký jiný druh zkázy? Malá země může být jednoduše rozdracena mocnější silou, ale rozsáhlá a vyspělá civilizace jako Indie nemůže podlehnout vnějšímu tlaku, pokud neexistuje vnitřní rozklad, nebo pokud útočník nemá k dispozici vyspělejší bojovou techniku. Právě vnitřní rozklad je v podmínkách Indie do očí bijící.“ Většina uvedených citací z *Objevení Indie* se vztahuje k Indii v dobách, kdy byla dobytá muslimy, ale je jasně naznačeno, že stejná stagnace byla přítomna i v dobách dobytí Indie Evropany o několik století později. Néhrú zdůrazňuje, že Evropané byli schopni obsadit Indii „s pozoruhodně malým úsilím“ a „v tom, co se stalo, byla jakási nevyhnutelnost“.

Néhrú připisuje tento úpadek „statické povaze indické společnosti, která se odmítala měnit v měnícím se světě, neboť každá civilizace, vzpírající se změně, upadá“. Argumentuje, že „úpadek byl pravděpodobně nevyhnutelným důsledkem rostoucí rigidity a výlučnosti indického společenského řádu, reprezentovaného zejména kastovním systémem“. Kastovní systém byl podle něj „petrifikační tříd“ přinášející „degradaci“ a je „trvajícím zátěží a prokletím“.¹⁵³ Néhrú netvrdí, že jeho diagnóza je původní, což je pochopitelné.

¹⁵³ Džaváharlál Néhrú, *The Discovery of India*, in: Robert I. Crane (ed.): New York, Anchor Books, Doubleday and Company, 1960. Použité citace jsou převzaty z různých částí knihy a jsou uvedeny v jiném pořadí, než jak se v knize objevují. Přesto věřím, že věrně odrážejí Néhrúovo vidění zmíněných souvislostí.

Existují zjevné meze, na něž narazí hekticky píšící a navíc uvězněný politický lídr bez jakéhokoli přístupu ke zdrojům či ke konzultacím se specialisty. Nicméně myslím, že tento problém korespondoval se zkušeností mnohých vzdělaných Indů, neboť kniha i její autor byli široce oslavováni v Indii i za jejími hranicemi.

Kromě dopadu na efektivitu je kastovní systém také zdrojem nesmírné nerovnosti, a to jak v příležitostech, tak i ve výsledcích. Dnešní Indie prodělala mnohé změny, je ale nutné si uvědomit, že v tradičním kastovním systému bylo některým skupinám populace po celý život dovoleno pouze umývat latríny či likvidovat mrtvoly. Dotek člena takové kasty, nebo dokonce jen jeho blízkost byly považovány za znečišťující a jeho přítomnost v chrámu byla znesvěcením. Je těžké si, vyjma otroctví, představit systém s větší nerovností v příležitostech a ve výsledcích. Pro Néhrúa znamenala tato nerovnost samozřejmě velký problém.

VI.

Avšak samotná existence kastovního systému nestačí k vysvětlení pádu Indie v dobách muslimských a evropských invazí. Takovéto vysvětlení by samo o sobě nebylo možné testovat, a proto by mohlo být označeno jako vysvětlení ad hoc. Protože je indická historie v bezpočtu ohledů unikátní, nelze žádným způsobem určit, zdali právě tento rys byl skutečným zdrojem úpadku popsaného Néhrúem. Cíle naší analýzy proto nedosáhneme, pokud neurčíme, *proč* si Indie kastovní systém osvojila, a dokud nezačleníme kastovní systém do teorie, která je testovatelná a porovnatelná se zkušenostmi jiných zemí.

Prameny týkající se vzdálené historie Indie jsou tak skromné, že jediným rozumným východiskem se zdá být rezignace na poznání pravdy. Existuje ale obecná shoda v tom, že Indie neměla kastovní systém vždy. Běžně se má za to, že kastovní systém nebyl součástí civilizace v údolí řeky Indu před dobytím Árijci. Vědy mimoto nehovoří o rituální čistotě a znesvěcení, ani nezmiňují přísná pravidla pro sňatky, tak typická pro kastovní systém. Jak tedy kastovní systém vznikl?

Jedna z nejběžnějších hypotéz předpokládá, že se kasty zřejmě vyvinuly z cechů či podobných organizací, neboť většina kast nese jméno právě podle povolání, které vykonávali její členové. Mimoto existují důkazy o existenci cechů v rané indické historii. Jiná rozšířená hypotéza hovoří o tom, že zdrojem vzniku kastovního systému byly viditelné rasové rozdíly mezi rozličnými národy Indie a árijsky mluvícími nájezdníky. Některé viditelné rozdíly mezi rasami přetrvávají až dodnes. Navíc samo slovo kasta pochází z portugalského výrazu *casta*, znamenajícího rasa. Poslední vysvětlení připisuje vznik kast spo-

lečnému rysu, kterým je endogamie neboli zákaz sňatků mimo přesně definovanou jednotku kasty, tzv. *jati*. Mohlo by se zdát, že teorie prezentovaná v této práci se soustředí pouze na hypotézu vzniku kast z cechů. Ale také ostatní dvě hypotézy jsou pro naši teorii důležité a k oběma se zanedlouho vrátíme.

Kasty se tradičně chovaly jako cechy a jiné distribuční koalice. S postupem modernizace se však objevovalo mnoho nových povolání, což spolu s dalšími faktory působilo na proměnu kastovního systému, takže dnes kasta nemusí mít pro Inda nutně charakter klasifikace odvozené od typu zaměstnání. Z historického hlediska však kastovní skupiny nejenže skutečně měly profesní charakter, vykazovaly ale dokonce i všechny rysy kartelů a jiných zájmových skupin. Ovlivňovaly vstup do povolání a pravidla podnikání, udržovaly v tajnosti originální postupy výroby v daném oboru, stanovovaly monopolní ceny, využívaly bojkotů a stávek a často vyjednávaly spíše na kolektivní než individuální bázi.

Kastovní systém jako celek vykazoval některé rysy, které bychom očekávali od distribučních koalic. Jedním z nich je skutečnost, že role jedince ve společnosti byla odvozena od postavení jeho skupiny a nezávisela na jeho individuálních schopnostech. Kastovní skupina těší se prosperitě dosahuje vyššího společenského statutu a může se kolektivně rozhodnout k přijetí restriktivnějších rituálních pravidel, čímž roste její postavení i z hlediska náboženských konceptů čistoty. Dalším typickým rysem je hinduistické zdůrazňování *dharmy*, tedy skutečnosti, že každé kaste připadají určité povinnosti. Jinými slovy, morálka není definována jako univerzální koncept platný pro všechny, ale jako poslušnost pravidlům platícím právě jen pro danou kastu. To může připomínat termín „profesní etika“, který je typickým vodítkem pro meze podnikání v nejrůznějších oborech. Dokonce i kasty vrahů či jiných zločinců se ve svých aktivitách chovaly konzistentně se svou dharmou. Věrnost pravidlům kasty, do níž se člověk narodí, má být odměněna úspěšným převtělením. A konečně jediná cesta, kterou může člověk narozený v podřadné kaste zvýšit během života své duchovní postavení, spočívá v rezignaci na snahu konkurovat ostatním uvnitř kasty, tedy v obětování všech materiálních statků a požitků. Vyšší náboženský status, jaký mají například brahmáni, je spojen s vyššími privilegii. Snaha o dosažení vyššího společenského postavení musí být založena na prvku zřeknutí se materiálních statků, v opačném případě by ohrožovala všechny ostatní členy skupiny.

VII.

Nic z toho, co bylo řečeno, však nevysvětluje jeden z podstatných rysů kastovního systému, kterým je důsledný zákaz sňatků mezi členy různých kast.

Stejně tak není ani vysvětleno, proč si mnohé kasty zachovaly svou rasovou či etnickou odlišnost od ostatních. Zde se musíme vrátit k důsledku č. 8, který říká, že distribuční koalice jsou typicky exkluzivní společenství snažící se omezit různorodost svých členů. Je nutné položit si otázku, co takový požadavek znamená ve vícegeneračním časovém horizontu.

Vžijme se do situace staršího člena výnosného cechu. Tento člen má jako jeden ze spoluvlastníků profitující distribuční koalice pochopitelný zájem na tom, aby se jeho potomci mohli podílet na všech budoucích výnosech cechu. Logicky se nabízí možnost, že po své smrti přenechá dětem svůj podíl na těchto potenciálních výnosech, a to v podobě dědictví. Řekněme, že jeho syn získá právo převzít jeho členství v daném řemesle. Nezapomínejme ale, že někteří z členů cechu budou mít nejen syny, ale i dcery, a že jiní budou mít dokonce pouze dcery. Předpokládejme proto, že dané řemeslo mohou vykonávat pouze muži a členové mající dcery proto nabídnou přístup k výnosnému řemeslu svým zeťům. Přístup do exkluzivního klubu bude tvořit součást věna. Takový postup sice umožní starším členům zachovat budoucí výnosy cechu uvnitř rodiny, důležité je ale pochopit, co se stane v případě, kdy nejen všichni synové, ale i všichni zeťové starších členů skutečně vstoupí do řemesla. *Dokonce i za předpokladu rovnoměrného růstu populace bude podmínka, že všichni synové a všichni zeťové směřují do cechu vstoupit, znamenat zdvojnásobení počtu aktivních (mužských) členů v oboru. Dvojnásobný počet členů s sebou evidentně ponese úměrné snížení výhod plynoucích z kartelizace odvětví. Přitom primárně právě tyto kartelové výhody daly cechu jeho hodnotu.* Stejný problém nastává i v situaci, kdy je do původně výhradně mužského cechu umožněn vstup oběma pohlavím. Vícegenerační cech může být úspěšný pouze tehdy, dokáže-li zajistit, aby růst počtu jeho členů nepřevyšoval růst jeho tržních příležitostí. Objem tržních příležitostí bude záviset na růstu populace a příjmů té oblasti, v níž cech operuje. Pokud nejsou někteří synové vyřazeni jiným způsobem, pak si členové cechu mající převážně či výlučně dcery mohou zajistit své budoucí výnosy pouze *jedinou cestou* – omezením okruhu potenciálních manželů svých dcer výlučně na syny stávajících členů cechu. Pouze tato cesta nesnižuje hodnotu budoucích výnosů cechu jako celku.

Totéž platí v případě, kdy má existující koalice vyšší než proporční podíl na produktivitě společnosti, například na sklizni celé vesnice. Kartelové výnosy jsou tím vyšší, čím menší počet členů privilegovaná koalice má. Pokud je privilegovaný podíl na sklizni rozdělen mezi více rodin, připadá na každou z nich v průměru méně. Pokud ale má každá rodina v průměru dvě děti, které se mohou oženit či vdát, pak na každou jednu rodinu v první generaci připadnou dvě nové rodiny v další generaci, a tak i to největší privilegium bude (v přepočtu na jednu rodinu) rozmělněno během několika málo generací. Distribuční

koalice může tento nežádoucí vývoj v delším časovém horizontu zastavit buď omezením možnosti uzavírat sňatky s nečleny koalice, nebo vyřazením velké části dětí z možnosti pokračovat v řemesle v rámci daného cechu. Domnívám se, že indické kasty užívaly převážně první metodu. Anglická šlechta ji do značné míry užívala také, ale kombinovala ji navíc s pravidlem primogenitury (není tudíž nijak udivující, že některé velké majetky dokázala anglická aristokracie úspěšně přenašet dál a dál po mnoho generací bez toho, aby se jakkoli zmenšovaly).

Odkaz na britskou šlechtu nás opět vrací k diskusi týkající se důsledku č. 8 ze třetí kapitoly, v níž byla právě evropská šlechta použita jako ilustrativní příklad výlučnosti sňatků, která je nutná pro jakoukoli vícegenerační zájmovou skupinu. Šovinisté nebo lidé přesvědčení, že na různých majetkových úrovních musejí fungovat fundamentálně odlišná pravidla, budou jistě překvapeni touto zdánlivou podobností mezi evropskou šlechtou a indickými kastami. Ti, kteří mají za sebou studium historie a řady empirických prací, by však spíše byli překvapeni čímkoli jiným. Domnívám se, že všichni ti, kteří studovali bariéry v mezigenerační mobilitě mezi jednotlivými sociálními skupinami v jakékoli zemi, charakteristické významnými sociálními rozdíly, našli na počátku vždy cosi podobného kastám.

Stejně jako je původ kastovního systému často připisován cechům, bývá stejně tak často vysvětlován rasovou diverzitou v dobách árijských migrací. Vezmeme-li v úvahu opakovaný důraz na komplexitu a multikauzální povahu skutečností vysvětlovaných v této knize, musíme i tuto hypotézu vzít vážně a vážně ji i prozkoumat. I ona se zdá být do značné míry v souladu s důsledkem č. 8. Pokud je rasově specifická distribuční koalice tvořena nepřátelskými dobyteli, bude schopna se ve své podobě udržet pouze díky arbitrárním pravidlům, jakými jsou primogenitura nebo endogamie. Pokud bude spoléhat do značné míry na endogamii, pak budou rozdíly ve vzezření do značné míry uchovány.

Pro rasově, jazykově nebo kulturně odlišnou skupinu bude jistě jednodušší uchovat si svou vlastní identitu v průběhu mnoha generací. Jazykové a kulturní podobnosti budou naopak zmenšovat rozdíly mezi členy a budou podporovat jejich sociální interakce. Jak ukázala druhá a třetí kapitola, takový vývoj omezuje potenciální konflikty a usnadňuje vznik selektivních společenských podnětů. Navíc platí, že jakákoli zájmová skupina praktikující endogamii ve vícegeneračním horizontu musí být dostatečně velká, aby zamezila nutnosti z čistě sebezáchovných důvodů pravidlo endogamie porušovat. Avšak s růstem endogamní skupiny se zvyšuje problém účinného vynucování pravidla endogamních sňatků. Jak je možné synovi zabránit, aby se oženil s mimořádně atraktivní dívkou pocházející z nedovolené skupiny, nebo jak mohou

být jeho rodiče přinuceni neuzavřít obzvláště výhodnou svatební dohodu s bohatou a mocnou rodinou, která do jejich skupiny nenáležel? Jak může být obzvláště bystrému outsiderovi zabráněno, aby se přiženil do distribuční koalice? Pokud se takovým případům nepředchází, pak přinejmenším některé rodiny ztrácejí svůj podíl na budoucích výnosech zájmové koalice. Pokud tedy existují mezi lidmi viditelné rozdíly ve vzezření, a je tak jednodušší určit, kdo do skupiny patří a kdo ne, lze i snadněji vynucovat pravidlo endogamie. Také rozdíly v řeči, kultuře a životním stylu představují překážky, bránící člověku mimo danou skupinu do ní proniknout. Naneštěstí také živení všech rasových, etnických a skupinových předsudků pomáhá lepšímu fungování koalice. Vštěpování těchto předsudků zvyšuje pravděpodobnost, že se pravidlo endogamie bude dodržovat a že posílí pobídky ke kooperaci uvnitř vlastní skupiny na základě jejích pravidel.

Ačkoli vícegenerační koalice posilují neefektivitu, nerovnost a skupinové předsudky, je důležité si uvědomit, že někteří jednotlivci nebo skupiny stojící mimo společnost založenou na koalicích mohou zlepšit své postavení tím, že do takové společnosti vstoupí, byť na její samé dno. Kmeny bez schopnosti trvale obdělávat půdu mohly za určitých okolností cítit vstup do indické společnosti jako zlepšení svých podmínek, a to bez ohledu na to, že získaly nejnížší postavení a že byly považovány za nepřátele tradičního systému zájmových skupin. Existuje mnoho příkladů takovéto asimilace kmenových společenství do indického kastovního systému, které napomáhají vysvětlit jeho velkou rozmanitost.

Rozmanitost indického kastovního systému nám opět připomíná komplexnost studované látky. Z důvodu složitosti a nedostatku zdrojů týkajících se počátků kastovního systému nemůžeme prozatím formulovat silné závěry. Hypotézy vyplývající z mé teorie by měly sloužit spíše jako stimul k dalšímu výzkumu. Teoretického konsensu týkajícího se kast a tříd nebylo dosud dosaženo, ovšem nová perspektiva by v tom mohla pomoci. Určitě stojí za to udělat seriózní výzkum otázky, zda dlouhodobé procesy naznačené v této teorii skutečně v tisícileté historii Indie nastaly. Pokud však nedošlo k procesům popsáným výše, jak jinak vysvětlíme, co se v Indii odehrálo?

VIII.

Pokud se budeme držet vědeckého principu, že pravdě nejbližší je ta teorie, která umí pomocí mála vysvětlit mnoho, pak by jakékoli alternativní vysvětlení indického kastovního systému mělo být schopno současně vysvětlit i vývoj mimo Indii, stejně jako to činí má teorie, nebo by mělo alespoň objasnit podstatu kastovního systému mnohem více. Kromě toho by nejlepší vysvětlení

indického kastovního systému mělo být schopno ozřejmit nejen rozdílné fenomény mimo Indii, ale také fenomény podobné indickým, které se však objevovaly na jiných místech. Výše uvedená analýza třídních rigidit do jisté míry spadá právě do této kategorie, ale problémem nadále zůstává unikátnost indického kastovního systému, která nesmírně znesnadňuje hledání paralel mimo Indii. Ve většině ostatních zemí především třídní rigidity nezahrnují obdobně přísné požadavky na endogamní manželství ani natolik silné skupinové či rasové předsudky. Protože z naší teorie vyplývá, že v dostatečně dlouhém horizontu budou distribuční koalice podporovat skupinové předsudky a usilovat o endogamní manželství, měli bychom najít kromě Indie také jiné země, které vykazují uvedené charakteristiky. Jiné společnosti pravděpodobně nebudou mít podobně výjimečnou historii a tak bohatou kulturu jako Indie, ale některé z nich by mohly v jistých ohledech připomínat Indii v éře vzniku kastovního systému. Z tohoto důvodu bychom se měli obzvláště zaměřit na společnosti s rasovými a kulturními rozdíly.

Apartheid v Jihoafrické republice je relativně nedávným příkladem společenského uspořádání tohoto typu. Přísnější formy rasové segregace a diskriminace zde nesahají až do vzdálené doby usazování Búrů v Jižní Africe. Vzájemných kontaktů mezi Búry a jinými Evropany na straně jedné a Afričany na straně druhé bylo naopak velké množství. Navíc v Jihoafrické republice žije relativně rozsáhlá skupina míšenců, které jihoafrická vláda považuje za zvláštní kategorii, a tu odděluje od Afričanů a Asiatů stejně jako od Evropanů.

Výtečný jihoafrický ekonom W. H. Hutt popsal v knize *The Economics of the Colour Bar*¹⁵⁴ překvapující historii postupně se zprísňujícího systému rasové segregace a diskriminace v Jihoafrické republice. Ačkoli je Hutt snad až příliš jednostranný ve své klasické liberální ideologii a možná i uráží čtenáře jiných přesvědčení, ověření reálií u jiných specialistů na Jižní Afriku dokazuje, že s jeho podáním historických fakt obecně souhlasí i ti, kteří jinak nesdílejí jejich interpretaci.

Hutt se detailně zaměřuje na těžební průmysl v Jižní Africe na počátku 20. století. Vlastníci dolů a jejich management potřebovali pracovní sílu, které přirozeně chtěli vyplácet spíše nižší než vyšší mzdu. Byli to černí Afričané, mající málo pracovních příležitostí mimo tradiční sektory africké společnosti, kteří byli často k dispozici jako levná pracovní síla. Vlastníci dolů také spoléhali na obrovské zásobárny levné práce z Asie a po jistý čas využívali čínskou pracovní sílu. Evropané byli v dolech zaměstnáváni na pozicích předáků a na jiných kvalifikovaných a částečně kvalifikovaných pozicích. Je zřejmé, že

¹⁵⁴ W. H. Hutt, *The Economics of the Colour Bar*, London, Merritt and Hatcher Ltd., pro londýnský Institute of Economic Affairs Ltd. vydal Andre Deutsch Ltd., 1964.

mnohem levnější afričtí dělníci by byli schopni se za relativně nízké náklady vyučit částečně kvalifikovaným profesím a zaměstnavatelé by logicky uvítali ušetřené náklady, které by jejich rekvalifikace přinesla.

Konkurence levnějších Afričanů a Asiatů se však nezamlouvala lépe place-
ným zaměstnancům evropského původu a jejich odborům. Objevily se dokonce první stávky, díky nimž se měnila zaměstnanecká politika v Jižní Africe. V roce 1911 byl přijat Zákon o dolech a továrnách, zvaný též „Zákon vylučující barevné“. Při povrchním čtení se jedná o relativně nevinnou normu, která ale v praxi zamezila zaměstnávání Afričanů ve všech kvalifikovaných a mírně kvalifikovaných pozicích. Regulace vycházející z tohoto zákona neumožňovaly Afričanům z Transvaalu získat zaměstnání v široké škále důlních profesí. Specifikovaly dokonce i žádoucí *podíly* bílých předáků a afrických důlních dělníků.¹⁵⁵

O velikost tohoto podílu proběhly první pře po 1. světové válce. Zaměstnavatelé žádali podíl ve výši 10,5 Afričana na jednoho bílého dělníka, zatímco odbory bílých požadovaly podíl 3,5 ku jedné. V roce 1922 následovala generální stávka v Randu. Samotná stávka a použitý způsob agitace přiblížily konzervativní Afrikánce ke komunistickým a socialistickým vůdcům, protože všechny tyto strany odmítaly poskytovat pracovní příležitosti chudším Afričanům, konkurujícím svou levnou prací bílým. Labouristická strana Jižní Afriky, vytvořená víceméně dle svého britského protějšku, se v průběhu stávky přidala k převážně afrikánské Nacionalistické straně a obě společně nakonec ustavily vládu. Tato vládní koalice přijala v roce 1926 nový Zákon o dolech a továrnách, jinak řečeno „Druhý zákon vylučující barevné“. Hutt tvrdí, že jde „pravděpodobně... o nejdrastičtější rasově segregační legislativní akt, jakého byl svět kdy svědkem“.¹⁵⁶ Tento zákon byl dále doprovázen tzv. „civilizovanou politikou práce“, která ještě více omezila možnosti Afričanů. Jedním z nástrojů použitých k zamezení nežádoucí konkurence černých pracovníků byl požadavek „minimální odměny za práci“. Výsledkem bylo, že mzda za danou práci byla zafixována na úrovni dostatečně atraktivní pro evropské dělníky a zaměstnavatel neměl možnost najmout další Afričany ochotné pracovat za méně. Požadavky na vyučení odvozené z „civilizované politiky práce“ také významně ovlivnily vylučování Afričanů z některých profesí.

Tyto a podobné politiky omezily příležitosti pro africké pracovníky. Nemožnost zaměstnat v některých kvalifikovaných profesích Afričany nejen zvýšila mzdy Evropanům (a částečně také míšencům a Asiatům), ale navíc způsobovala přetlak nabídky práce v těch oblastech, které zůstaly Afričanům ote-

¹⁵⁵ Ibid., str. 62.

¹⁵⁶ Ibid., str. 69.

vřené, což stlačovalo již tak nízké mzdy černochů ještě níže. Je však nutné si uvědomit, že i nadále existovala poptávka po Afričanech ve vzdálenějších severních oblastech země, a to bez ohledu na politiku namířenou proti nim. Černoši i tam stáli na samém dně hierarchie a byli oběťmi přijatých regulací, nicméně i to považovali za snesitelné ve srovnání s alternativami, které jim nabízely tradiční oblasti. Analogie s kmeny, které se asimilovaly na dno indického kastovního systému, je do očí bijící.

Protože firmy najímající výjimečně levnou práci Afričanů měly obrovskou konkurenční výhodu oproti zahraničním společnostem, zůstaly většinou ziskové i poté, co byly nuceny začít platit určitým profesím více a když musely najmout více předáků, než potřebovaly. Existovaly samozřejmě pokusy přesunout firmy do oblastí s méně přísnou regulací pro zaměstnávání Afričanů. Ty však byly účinně eliminovány. Stejně tak byly omezeny i pokusy Afričanů zakládat vlastní společnosti. Systém jako celek přinesl podstatné zlepšení podmínek pro organizované bílé pracovníky (a někdy také pro míšence a Asiaty), přestože nutil zaměstnavatele k diskriminačním praktikám, které by oni sami nepreferovali.

Teorie rozvíjená v této knize naznačuje, že zaměstnavatelé, stejně jako jejich zaměstnanci, mají zájem na vyloučení svých konkurentů a že jako lépe organizovaná skupina by měli být v tomto úsilí dokonce úspěšnější. Ale konkurenci jihoafrických podnikatelů představovali především podnikatelé a kapitalisté z jiných zemí. Zaměstnavatelé na rozdíl od svých zaměstnanců nebojovali proti konkurenci Afričanů a jejich jednání nebylo principiálním zdrojem rasové diskriminace. Jihoafričané všech ras platili vyšší ceny kvůli nákladům diskriminační politiky, ale stejně jako v jiných zemích nebyli nijak organizováni a nemohli se tak této dani za diskriminaci účinně bránit.

Pokusme se nyní odpovědět na otázku, jaké podmínky musí být splněny, aby se jihoafrický systém a kartelové výhody, které poskytoval, udržely v dlouhém období. Samozřejmě na prvním místě je nutná policie a vojenské síly, což je předpoklad natolik srozumitelný a tak široce diskutovaný, že jej zde nemusíme výrazněji rozebírat. Systém by především ve své podobě nemohl přežít tolik generací, pokud by nebyla zachována jasná demarkační linie mezi rasami. Pokud by znevýhodněné skupiny mohly lehce vstoupit do zvýhodněných skupin, pro což existovaly výrazné důvody, mzdové rozdíly by se patrně neudržely. Pokračování procesů, které daly vzniknout populaci míšenců, by pravděpodobně neumožnilo udržet jihoafrický systém nejen v dlouhém, ale (dle standardů indické historie) ani v krátkém období.

Uvedená předpověď není jen logickým vyústěním naší teorie. Zjevně je to i závěr, ke kterému dospěla sama jihoafrická vláda. Zároveň s tím, jak se s postupem času zvyšovaly restriktce bránící Afričanům pracovat v kvalifiko-

vaných povoláních, narůstalo také množství pravidel segregujících populaci do jednotlivých rasových kategorií a zakazujících jakékoli intimní vztahy mezi nimi.

Nepochybně existuje mnoho dalších příčin, které se podílely na vzniku jihoafrického apartheidu, a proto každé krátké a monokauzální pojednání musí být v mnoha ohledech zavádějící. Smyslem však není podat detailní výklad, nýbrž ukázat na zdroje nejen rasové, ale i jiné diskriminace. Jak už tvrdili mnozí autoři přede mnou, jedinec jako spotřebitel, zaměstnavatel nebo pracovník považuje diskriminaci za nákladnou. Spotřebitel záměrně diskriminující prodejny, které jsou vlastněny pro něj nepřijatelnými osobami, musí buď platit vyšší ceny, nebo minimálně trpí zúženou možností volby. Zaměstnavatel, který diskriminuje pracovníky určité skupiny, má vyšší náklady na práci a může dokonce přivést svůj podnik k bankrotu při soutěži s těmi, kterým rasové předsudky nestojí v cestě za ziskem. Podobně pracovník, který nepřijme nejlepší pracovní nabídku díky skupinové charakteristice toho, kdo mu práci nabízí, musí počítat s nižší mzdou. Podobná logika platí pro sociální interakce jednotlivců všeho druhu. Skutečnost, že jednotlivci shledávají diskriminaci nákladnou, znamená jediné: pokud budou mít jedinci svobodu uzavřít takovou transakci, které dávají z oboustranného hlediska přednost, bude rozsah diskriminace vždy omezený.

Na druhé straně distribuční koalice jednotlivců mohou často díky diskriminaci dosahovat výjimečně vysokých zisků. Jakákoli kolektivní výlučnost bude pro ně podle důsledku č. 8 výhodná. V horizontu jedné nebo dvou generací mohou totiž využít toho, že rozdíly mezi skupinami budou všeobecně považovány za daný a nezměnitelný fakt. Nicméně v horizontu století či tisíciletí tomu tak prostě být nemůže, a proto v dlouhém období musejí vícegenerační zvláštní zájmové skupiny směřovat k endogamii. To platí pro bělochy v Jižní Africe, kasty v Indii i pro evropskou šlechtu.

IX.

V této knize jsem se zatím vůbec nedotkl společností sovětského typu. Pokles růstu v těchto zemích ve stabilním období po 2. světové válce byl přitom stejně zřetelný jako v mnoha jiných částech světa. V krátkosti bohužel nelze ukázat, jak by se naše teorie dala použít při popisu společností tohoto druhu. Nejprve by bylo nutné prostudovat teorii kolektivního jednání v prostředí malých skupin a dále bychom museli analyzovat omezenou roli trhu v socialistických ekonomikách. Zkoumáním uvedených otázek bychom se příliš vzdálili od hlavního tématu, a proto nezbývá než ponechat aplikaci naší teorie v podmínkách socialistických ekonomik na jinou publikaci.

Navíc jsme až doposud opomíjeli společnosti, které bychom mohli nazvat chronicky nestabilními. Nestabilita ve Francii a obecněji na evropském kontinentu byla již diskutována dříve, zatím jsme však neuvedli nic o neuvěřitelně velkém počtu méně rozvinutých zemí v Latinské Americe, Africe i jinde, které jsou nestabilní trvale.

Ekonomické efektivnosti a růstu je na škodu hustá síť distribučních koalic, která se v konečném důsledku vytváří ve stabilních společnostech. Stejně tak jí ale škodí i nestabilita. V tomto tvrzení není skryt žádný protimluv. Stejně jako zájmové skupiny brání efektivní alokaci zdrojů a přesouvají pozornost od tvorby důchodu k jeho rozdělování, tak i nestabilita znamená přesun zdrojů z dlouhodobých investic přinášejících bohatství do krátkodobějších investic, které lze snadněji chránit. Nestabilita může dokonce vést až k naprostému odlivu kapitálu do bezpečnějších teritorií. Není proto překvapením, že stabilní země obecně prosperují lépe než nestabilní, ale za jinak nezměněných okolností rostou nejrapidněji země, které nedávno prožily velkou změnu či otřes a u kterých se přitom očekává stabilita do budoucna.

V chronicky nestabilních zemích vládnou v jednom období diktátoři či junty, které v následných obdobích vystřídají demokratické nebo relativně pluralistické vlády. Politika diktátorů či junt zjevně závisí na zájmech, ideologiích, či dokonce rozmarech vládce či vládnoucí skupiny. Zkušenost a zdravý rozum nám napovídají, že diktátoři mohou být pravicoví či levicoví, takoví nebo onací, ale systémově budou vždy spíše specialisty v oblasti násilí než v ekonomii. Naše teorie neumí předpovědět, jakou politiku budou jednotliví diktátoři prosazovat. Ostatně dobří historikové nás učí, že mnohé z toho, co přináší historie, je dílem náhody a zůstává tak mimo kompetenci jakékoli teorie.

Naštěstí se však dá říci něco systematického či teoretického alespoň o vlivech a tlacích, které budou působit na změnu vlád v nestabilních společnostech, a o intervalech, během nichž bude politika demokratická či pluralitní. Důsledek č. 3 říká, že malé skupiny se budou organizovat mnohem pravděpodobněji než velké a že výrazná organizační a nátlaková síla malých skupin bude nejvyšší ve společnostech, které nestabilitou prošly teprve nedávno. Naše teorie předpovídá, že ve srovnání se stabilními zeměmi budou mít nestabilní společnosti méně masových organizací, a i ty existující budou navíc relativně slabší. Naopak malé akceschopné skupiny budou připraveny prosazovat své společné zájmy rychle. Zájmové skupiny mohou operovat na jakékoli úrovni. Ovšem ty, které mohou profitovat z lobbování či kartelizace na celonárodní úrovni, budou tvořeny malým počtem významných firem či bohatých a mocných jednotlivců.

Tendence k lepší organizovanosti malých skupin v nestabilních zemích je zesílena dvěma faktory. Za prvé tím, že velké skupiny představují mnohem

silnější hrozbu pro diktátora či juntou než skupiny malé. Asociace zastřešující většinu rolníků nebo odbory reprezentující většinu zaměstnanců mohou znamenat pro diktátora ohrožení. Velký počet členů dává organizaci velkou nátlakovou sílu. (Tento závěr platí pro nedemokratické režimy bez ohledu na to, jsou-li stabilní nebo ne. Ani stabilní nedemokratický režim nemá rád potenciální hrozby skryté v nezávislých masových organizacích. Nenápadné malé skupiny hrají proto klíčovou roli v aplikaci naší teorie na podmínky totalitního režimu.)

Druhým důležitým faktorem je skutečnost, že na rozdíl od velkých skupin mohou malé skupinky v průběhu diktátorských vlád působit diskrétně a nepozorovaně. Diktátoři a junty nejsou nadšeni z nezávislých organizací jakéhokoli typu, nemohou ale potlačovat skupiny, o kterých nevědí. Pravděpodobnost odhalení skupiny jedním z členů roste s její velikostí a v případě velké skupiny se stává jistotou. Malá skupina má proto výhodu v tom, že pokud se cítí ohrožena represí, může často udržet svou soudržnost dočasným ukrytím svých aktivit a ihned po uvolnění či odstranění represí může začít znovu jednat. (Tento závěr platí pro stabilní i nestabilní autoritářské režimy.)

Zásadním závěrem naší teorie v podmínkách nestabilních zemí tedy bude, že vlády těchto zemí jsou pod systematickým vlivem zájmů, požadavků a tlaků malých skupin schopných rychle se zorganizovat. Pripusťme ale, že politická situace v nestabilních zemích se může měnit velmi divoce, přičemž každý převrat přináší nové politické preference. Hospodářská politika takových zemí se podobá pohybu lístku ve větru – náhlé poryvy jej mohou odváť kamkoli, ale zemská přitažlivost jej nakonec vždy spolehlivě dopraví zpátky na zem.

Malé skupiny organizující se v nestabilních zemích budou mít v různých časových obdobích a různých zemích rozdílné zájmy. V jedné zemi mohou být významní velcí vlastníci půdy, v jiné průmyslové firmy, jednou může převažovat zájem na exportu, jindy mohou preferovat dovoz. Je znovu důležité připomenout odlišnosti v detailech jednotlivých zemí a nesnažit se posunovat teorii dál, než ona sama může jít. Prozatím můžeme učinit jediný obecný závěr platný pro všechny nestabilní země: v každé z nich se musíme vždy nejprve dívat na zájmy malých skupin, které jsou schopny rychle se organizovat a kolektivně jednat.

X.

Detailnější závěry můžeme učinit, jen pokud do naší analýzy vneseme dodatečné informace. Jedním z nesporných faktů je, že téměř všechny nestabilní vlády se nacházejí v rozvojových zemích, které přinejlepším v zemědělských regionech postrádají moderní dopravní a komunikační infrastrukturu. V tako-

vých podmínkách je nákladnější a obtížnější mobilizovat politickou podporu zemědělců, což dává obyvatelům měst nadměrný vliv. Před začátkem průmyslové revoluce a před nástupem železniční dopravy byla doprava prakticky všude pomalá a nákladná. To pravděpodobně vysvětluje, proč Adam Smith tvrdil, že farmáři nejsou schopni se zorganizovat a vymoci si politický vliv, zatímco obchodníci se zřídkakdy sejdou, aniž by přitom konspirovali proti veřejnému zájmu. Zájmy zemědělských oblastí rozvojových států jsou dnes v podobně marginalizované pozici, ve srovnání s níž se obyvatelé hlavních měst těší mimořádné přízni vlády.

Ačkoli tomu tak nebylo vždy, ve většině rozvojových zemí největší firmy a nejbohatší jedinci často vyrábějí statky a poskytují služby, které by mohly být poskytovány také formou dovozu ze zahraničí. Nabízejí tudíž zboží a služby, které by se daly levněji získat na světových trzích, případně by mohly být efektivněji vyrobeny filiálkami zahraničních firem na domácím území. Podniky zapojené do výroby statků nahrazujících dovozy se angažují například v těžkém a textilním průmyslu nebo v pivovarnictví. V některých případech patří nejbohatším rodinám banky nebo pojišťovací společnosti, což jsou opět služby, které by mohly být stejně dobře poskytovány zahraničními subjekty. Navíc je většina těchto podnikatelů a bohatých rodin samozřejmě soustředěna v hlavních městech, tedy co nejbližší vládě.

Pokud se podnikání nejdůležitějších firem skutečně soustřeďuje do oblastí, kde existuje možná konkurence ze zahraničí, a zvláště pokud je navíc splněna podmínka špatného spojení s venkovem, vzniká v „nejvyšší společnosti“ tzv. *syndrom perverzní politiky*. Klíčem k jeho pochopení je právě mimořádná síla malých skupin v nestabilních společnostech.

V čem syndrom spočívá? V popsáných podmínkách mají bohaté rodiny a velké podniky zjevný zájem na ochraně před dovozy a na vzniku diskriminační legislativy namířené proti zahraničním a nadnárodním konkurentům. Výsledkem jsou samozřejmě vysoké ceny pro spotřebitele, kteří jsou však rozptýleni a nemohou se proto organizovat. Mnozí z nich žijí navíc zcela odříznuti v zemědělských oblastech. Často se přistoupí k nejdrastičtějším formám ochrany, mezi něž patří kvóty nebo zákaz nákupu zahraničních měn domácím obyvatelstvem. Tato ochranná opatření jsou sice většinou obtížně měřitelná, lze ale říci, že v mnoha případech je úroveň ochrany domácího trhu vysoká, výrazně převyšující míru protekcionismu ve vyspělých demokraciích.

Podívejme se na důsledky ochrannářských politik na rozdělení důchodů. Zdrojem konkurenceschopnosti firem na světových trzích jsou většinou jejich nízké náklady. Tuto komparativní výhodu nestabilní země a jejich producenti

nemají. Pokud by ji měly, nepožadovaly by ochranná opatření.¹⁵⁷ Většina rozvojových zemí obecně nemá komparativní výhodu v oblasti průmyslových výrobků, jejichž výroba je kapitálově a technologicky náročná. Kapitál a technologie jsou v těchto zemích vzácné, a tudíž relativně drahé.

Jsou-li chráněny trhy statků a služeb náročných na kapitál a technologie, jejich cena v rozvojových zemích roste, a to obzvláště v protežovaných sektorech. Část mimořádných výnosů z takové ochrany musí být zpětně investována do politiky, jinými slovy do úsilí udržet politická privilegia při životě. Na jisté části mimořádných výnosů se mohou podílet také zaměstnanci privilegiovaných společností. Nicméně alespoň v některých zemích budou vlastníci kapitálu a technologií odměněni mimořádnou mírou výnosu z investovaných prostředků. Ochranná opatření tak ve většině případů odměňuje bohaté, protože právě bohatí jedinci jsou schopni se zorganizovat a zmobilizovat velký objem kapitálu a technických znalostí.

Takovéto ochranná opatření navíc zvyšuje hodnotu domácí měny, protože se sníží poptávka po dovozech, a tudíž i po cizích měnách, za něž by se daly případné dovozy opatřit. Čím vyšší je hodnota domácí měny, tím jsou domácí výrobky dražší na zahraničních trzích a tím méně budou zahraniční zákazníci ochotni je nakupovat. Exporty jsou obecně tvořeny statky a službami, v jejichž produkci má země komparativní výhodu. Protože chudé rozvojové země disponují velkým množstvím chudých lidí, čili i velkým objemem levné pracovní síly, a často jsou také bohaté na přírodní zdroje, mají obecně komparativní výhodu při výrobě statků náročných na práci a přírodní zdroje. Vlastníci pracovní síly a přírodních zdrojů, a mezi nimi nejvíce rolníci, jsou tak obětí ztráty exportních příležitostí. V některých afrických zemích jsou navíc zemědělství exportéři dále vykořisťováni vládními nákupními monopoly, které platí zemědělcům jen malou část ceny, kterou samy utrží za prodej jejich výrobků. Výnosy z výrobních faktorů jsou nízké a ztráta exportů je ještě dále redukuje. Vlastníci výrobních faktorů, jimiž jsou ve všech rozvojových zemích převážně chudí pracující, tak nejen nemají přístup k levnějším importovaným výrobkům, ale navíc jsou ještě velmi uboze placeni za výsledky své vlastní práce.

Existuje velké množství jednotlivostí a technických detailů, které by bylo zajímavé a vhodné v tomto okamžiku prozkoumat. Je totiž nutné zdůraznit, že situace se v jednotlivých zemích liší. Nicméně obecná povaha zkoumané

¹⁵⁷ Existuje samozřejmě možnost zmíněná v předchozí kapitole, že exportéři by si mohli přát clo, které by jim umožnilo podílet se na cenové diskriminaci. Politika diskriminace v zemědělských exportních odvětvích je popsána v díle Roberta H. Batese, zejména pak v *Markets and States in Tropical Africa*, Berkeley, University of California Press, 1981. Jsem zavázán Barry Weingastovi za to, že mě na Batesovo dílo upozornil.

ho procesu je jasná – v nestabilních společnostech jsou nejlépe organizovány zájmy nejbohatších, kteří však vlastní nereprezentativní vzorek výrobních faktorů. Tyto skupiny získávají zvláštní politická privilegia a vedle toho trvale podnikají kroky proti velkým neorganizovaným skupinám společnosti, které v důsledku toho prohlubují nerovnost v rozdělování národního důchodu.

Dostupné statistiky jsou sice chudé a neúplné, ale i tak z nich jasně vyplývá, že mnoho rozvojových zemí má výjimečně nerovné rozdělení příjmů s nesmírně majetnými jednotlivci na jedné straně a masou chudých na straně druhé. V některých zemích je již na první pohled patrné, jak se z nich nekvalifikovaní pracovníci snaží dostat pryč a jak se naopak nadnárodní společnosti stejně usilovně snaží na jejich území dostat. Děje se přesně to, co bychom na základě naší analýzy předpokládali. Společně s mým výzkumným asistentem jsme proto porovnali některé chatrné údaje o příjmové nerovnosti v mnoha zemích s (ještě chatrnějšími) údaji o stupni nestability těchto zemí. Slabost dat a existence jiných vysvětlení popisovaných jevů mě nakonec dovedly k rozhodnutí nepublikovat zde statistické testy, které jsme provedli. Přestože je jejich vypovídací schopnost malá, i to málo, které jsme získali, svědčí ve prospěch mé teorie.

Všechny argumenty a důkazy v předchozí kapitole týkající se ztrát z ochraňování lze dobře aplikovat na stabilní i nestabilní rozvojové země, zejména pak na ty malé. Všimněme si, že syndrom perverzní politiky, popsany výše, podporuje nejen neefektivnost a stagnaci, ale také nerovnost. Pokud se před importem chráněná a kartelizovaná odvětví nacházejí v hlavních městech a velkých aglomeracích, mohou přežít i v případech, že vyplácejí extrémně vysoké mzdy. To je umožněno jednak vyššími výnosy z monopolizace a existencí odborů, ačkoli občas se mohou objevit represe a další obtíže při jejich zakládání. Ať už však ke vzniku odborů dojde nebo ne, obyvatelstvo hlavních měst (i chudé) bude mít větší vliv na politické dění než obyvatelé zemědělských oblastí, a to díky zmíněným problémům s infrastrukturou. Demonstrace, stávky a bouře v hlavních městech znamenají, na rozdíl od venkova, pro vlády mimořádnou hrozbu.

Civilní i vojenské úřady s mimořádným vlivem na vládu jsou soustředěny právě v hlavních městech. Stejně tak univerzitní studenti, typičtí svým zájmem o veřejné dění a množstvím volného času, jsou koncentrováni ve velkých městech. Odbory, byrokracie a studenti podporují samozřejmě jiné politiky než vlastníci největších firem. Všichni ale mohou být nezřídka zajedno ve svém hospodářském nacionalismu a v podpoře mnoha nenápadných a detailních hospodářských opatření, která slouží zájmům malých skupin. Ať tak či onak, byrokracie, odbory a s nimi často také studenti budou podporovat politiku zvýhodňující život v hlavním městě a přilehlých aglomeracích.

Dotace a další zvýhodňování městských oblastí podporují migraci z venkova, a to i nad rámec té migrace, která vzniká spontánně díky ekonomickému znevýhodnění exportně orientovaného zemědělství. Dalším aspektem syndromu perverzní politiky jsou tak rozsáhlé městské aglomerace a velká hlavní města. Hlavní města většiny chudých zemí jsou proto výrazně větší, než byla hlavní města vyspělých zemí v dobách, kdy byl jejich důchod na hlavu na úrovni, jakou mají dnes chudé země.

Nestabilní země jsou natolik rozdílné a jejich politika je ovlivňována tolika různými faktory, že předchozí argument by měl být brán spíše jako „vědecká nadsázka“ než analýza. Nechť je raději považován za výzvu. Badatelé s detailnější znalostí jednotlivých nestabilních ekonomik tak budou snad stimulováni k systematictějšímu studiu podmínek v každé z nich.

Jedním z mnoha směrů výzkumu, který se na tomto místě nabízí, je historická analýza. Alespoň některé ze zemí vykazujících syndrom perverzní politiky nebo jeho variace byly dříve v jiné situaci. Například u vybraných zemí Latinské Ameriky v 19. století se nabízí otázka, zda se skutečně jednalo o malé skupiny zámožných vlastníků půdy, které se dokázaly nejlépe zorganizovat a vyvinout největší tlak na vládu. Dopravní obtíže totiž mohly jejich společné akce znesnadňovat a jejich moc mohla mít často pouze lokální charakter. Pokud by se však mohli organizovat na celostátní úrovni, jejich zájmy by byly pravděpodobně totožné se zájmy těch, kteří profitují ze syndromu perverzní politiky. Nicméně jako vlastníci půdy, k níž byla připoutána i pracovní síla, zastupovaly tyto rodiny mnohem reprezentativnější soubor výrobních faktorů. Růstu jejich zisků by mnohem více prospívala liberální obchodní politika. Ze stejné politiky by profitovali také jejich chudší krajané. Revoluce a postupný nárůst vlivu měst ovšem vzaly vlastníkům půdy jejich vliv. Liberální a socialističtí intelektuálové ve městech prosazovali rovnostářskou politiku, která velkým vlastníkům půdy samozřejmě nevyhovovala. Bylo by proto nutné prozkoumat, zda změny, které v těchto zemích nastaly, vedly opravdu ke snížení nerovnosti, zda výsledek paradoxně nebyl právě opačný. Možná bychom v případě mnoha zemí zjistili, že malé skupiny soustředěné ve městech, které začaly ovlivňovat politiku později, měly silný zájem na politických plodících neefektivnost a v konečném důsledku i nerovnost.

XI.

Poté co jsme prozkoumali specifika kastovního systému, rasovou diskriminaci v Jižní Africe a společenské nerovnosti vyplývající ze syndromu perverzní politiky, můžeme se nyní věnovat modernímu mýtu, který dle mého přesvědčení uvrhl miliony lidí do zbytečné chudoby a nesmyslného ponížení. Mezi ekono-

my panuje konsensus, že konkurenční trhy jsou v zásadě efektivní. Ekonomové jsou také jediní vědci, kteří tomuto tématu věnují zvláštní pozornost. Sama definice dokonale konkurenčního trhu automaticky znamená dokonalou efektivnost. Prostor pro zlepšování nastává až v oblasti rozdělení důchodu, který tržními procesy vznikl. Dokonce i mezi neekonomy, alespoň v rozvinutých zemích, existuje široká shoda na tom, že soutěž znamená efektivitu.

Ekonomové stejně jako laici zároveň obecně předpokládají, že konkurenční trhy vytvářejí výraznou nerovnost. Soucitná většina ještě navíc předpokládá, že zásahy vlády (odborů, profesních sdružení atd.) jsou nezbytnou podmínkou potlačení nerovnosti generované tržními silami. Tvrdošijná menšina pak nerovnost dobrovolně akceptuje, či se z ní dokonce raduje a věří, že jakékoli vládní akce potlačující nerovnost jsou škodlivé. Většina soucitných i většina tvrdošijných bere nerovnost generovanou tržními silami za danou, neshodnou se pouze v tom, zda jsou nerovnosti nespravedlivé či nikoli. Ekonom často používá termín „něco za něco“ (trade-off). Lze mít buď efektivitu generovanou tržními procesy, nebo rovnost dosahovanou za cenu nákladů daných sníženou efektivitou.

Široce přijímaná kniha Arthura Okuna *Equality and Efficiency: The Big Trade-Off*¹⁵⁸ obsahuje pravděpodobně nejinteligentnější a nejpřístupnější podání faktu, že tržní procesy jsou zdrojem značné nerovnosti, kterou netržní instituce za cenu nenulových společenských nákladů zmenšují. Tato kniha považuje za prostý fakt, že vlády jsou egalitářské instituce, které vyrovnávají rozdíly vzniklé fungováním trhů, a že za snižování nerovnosti je nutné platit. Jiní autoři předpokládají, že nerovnosti vyplývající z existence konkurenčních trhů jsou zmenšovány odbory a dalšími zájmovými institucemi.

Tvrdím, že ortodoxní předpoklad levice i pravice, že trhy generují více nerovnosti než vlády, které se následně snaží „potlačit“ jejich efekty, je nepravdivý v případě mnoha společností a že je pouze částečně pravdivý pro všechny ostatní. V Jižní Africe existují černošští pracovníci, kteří pobírají jedenáctkrát méně než běloši na podobných pozicích, vyžadujících srovnatelné dovednosti. Jak jasně vysvětlují učebnice, je velmi těžké si představit, že takoveto rozdíly ve mzdách mezi podobně kvalifikovanými a stejně produktivními zaměstnanci mohou v dlouhém období přetrvat. Zaměstnavatelé by totiž mohli profitovat, pokud by najali málo placené oběti diskriminace. Firmy, které by to odmítly učinit, by nakonec byly z podnikání vytlačeny levnější konkurencí. Jak bychom mohli očekávat, zaměstnavatelé v Jižní Africe se vyjadřují v tom smyslu, že by měli mít možnost najmout africké pracovníky na místa vyhrazená pouze bělochům. Pokud by to bylo dovoleno, vzrostla by jak efektivnost, tak i rovnost.

¹⁵⁸ Washington, D.C., The Brookings Institution, 1975.

Podobně je mnoho desítek milionů Indů a jejich potomků historicky odsouzeno k životu v mimořádné bídě a k vykořisťování kastovním systémem, který brání trhům efektivně fungovat. Tento systém dovedl Indii k neefektivnosti, která šla ruku v ruce s nerovností. Většina zemí tohoto světa jsou chudé rozvojové státy a ve většině z nich politiky regulující mezinárodní obchod, zahraniční investice a mnohé další vytvářejí kolosální nerovnosti a zároveň také plodí neefektivitu. To vše je důkazem faktu, že souboj gangů není nijak férovější než zápas jednotlivců, což už jsem uváděl při podpoře důsledku č. 9.

Podívejme se nyní na stát blahobytu v rozvinutých demokratických zemích. Ti, kteří věří, že bychom navzdory vlastním obětím měli poskytnout slušné zajištění méně šťastným, se musejí vyrovnat s logikou kolektivních akcí. Samozřejmě můžeme pomoci našim přátelům, příbuzným či známým a bezprostředně vidět výsledky vlastní velkorysosti. Můžeme v jejich prospěch činit i významné oběti. Pokud se ale jako jednotlivci potýkáme s problémem chudoby v zemi, v níž žijeme, zjistíme, že ani kdybychom obětovali celý svůj příjem, nebude to znamenat výrazné snížení chudoby ve společnosti jako celku. Jinými slovy, zmírňování chudoby ve společnosti je veřejným statkem pro ty, kteří by chudobu rádi eliminovali, a dobrovolné příspěvky nemohou zajistit veřejné statky pro velké skupiny lidí. Pokud by na zmírnění chudoby přispěl každý, kdo je jí znepokojen, v celkovém objemu by už taková akce znamenala změnu. Takže když většina z nás žijících v rozvinutých zemích zvedá ruku pro daně uvalené na nás samotné či, lépe řečeno, na celou společnost, podporuje tím rozdělení takto získaných prostředků potřebným. Protože zmírňování chudoby je na celospolečenské úrovni veřejným statkem, úsilí o přerozdělení příjmů vyžaduje zapojení vlády. V tomto ohledu je skutečně pravda, že vlády v některých zemích potlačují nerovnost. Protože navíc daně a sociální dávky nepříznivě ovlivňují motivace lidí, je také pravda, že takový postup znamená volbu mezi mírou rovnosti a mírou efektivity.

Problémem však je, jak ortodoxní názory levice i pravice automaticky předpokládají, že téměř veškeré přerozdělování je inspirováno myšlenkami rovnosti, a směřuje tudíž od bohatých k chudým. Ve skutečnosti je však velká část, ne-li dokonce většina redistribuce motivována jinými důvody, které nemusejí mít s rovností mnoho společného. Mnoho přerozdělovacích programů směřuje spíše od chudých k bohatým. I v rozvinutých demokraciích velmi rozsáhlá část vládních aktivit neznamená žádnou pomoc chudým, a naopak jim mnohdy dokonce škodí. Ve Spojených státech existují podpory vlastníkům soukromých letadel či jachet, o nichž lze právem pochybovat, že by se pohybovali na hranici chudoby. Například intervence zájmových sdružení a vlády

do systému zdravotní péče, jak jsem již ukázal dříve,¹⁵⁹ pomáhají hlavně lékařům a jiným poskytovatelům péče, z nichž většina je dobře zaopatřena. Existuje dále nespocet daňových skulin, které pomáhají bohatým, a tudíž nemají žádný význam pro chudé; existují mnohé programy finanční pomoci a ochrany odvětví, v nichž zaměstnanci pobírají příjmy vysoce převyšující americký průměr. Existují zákony o minimální mzdě a mnohé odborové předpisy, které zaměstnavatelům neumožňují uzavírat kontrakty za nižší mzdy, což v důsledku znamená postupné narůstání počtu nezaměstnaných Američanů. Situace v mnoha evropských zemích je naprosto stejná, často dokonce ještě horší.

Z diskuse o důsledku č. 3 a 9 ve třetí kapitole je zjevné, proč vlády a jiné instituce intervenující na trzích nejsou o nic více rovnostářské než trhy samotné. Ve společnostech s velkou rolí státu nevyplývají nerovnosti mezi lidmi z jejich produktivních schopností, ale spíše z rozdílných možností vytvářet distribuční koalice. Všimněme si, že příjemci přerozdělovaných prostředků ve Spojených státech nejsou organizováni, stejně jako chudí lidé kdekoliv na světě, a naopak stejně jako jinde je i ve Spojených státech většina hlavních firem zastupována obchodními sdruženími a profesními asociacemi. Existují samozřejmě rozdíly v produktivních schopnostech lidí, stejně jako existují rozdíly ve výšce. Ale měření, kterých jsme zatím schopni, ukazují, že individuální rozdíly jsou rozděleny normálně, tudíž výrazná většina se nachází velmi blízko středu. Existuje několik obrů a několik trpaslíků, ale ne mnoho. Větší rozdíly jsou zjevné ve vlastnictví kapitálu a některých obrovských majetků. Nicméně pokud není akumulace kapitálu nijak omezena a předchází se syndromu perverzní politiky, pak výnosy z kapitálu budou klesat s růstem jeho akumulovaného objemu¹⁶⁰ a poroste mzda za práci, která je s kapitálem spojena. Nestaví-li politika ekonomického nacionalismu bariéry pohybu kapitálu přes hranice, bude na volném trhu existovat větší motivace k jeho přelévání do míst s nejnižšími mzdami, což významně zvýší mzdy nejchudším. Jak nám ale ukazuje příklad Indie, distribuční koalice neumožňují ani v nejdělsím časovém horizontu žádné srovnatelné zmírňování nerovnosti.

¹⁵⁹ Úvod k Mancur Olson (ed.): *A New Approach to the Economics of Health Care*, Washington, D.C., American Enterprise Institute, 1982.

¹⁶⁰ Jak však ukazuje „spor dvou Cambridgi“ (slavná makroekonomická kontroverze mezi postkeynesovskými ekonomy soustředěnými na univerzitě v Cambridge ve Velké Británii a neokeynesovci působícími na M. I. T. v Cambridge v USA – pozn. překl.), existuje i možnost paradoxních výsledků, zvažujeme-li kapitál v agregované podobě. Striktně řečeno, měl bych spíše uvést: „Cena každého typu stroje nebo jiného kapitálového statku bude mít tendenci klesat s tím, jak jeho akumulované množství roste.“

XII.

Mnoho zbytečné chudoby a strádání má na svědomí také mýtus, podle něhož je hospodářský rozvoj chudých zemí z fundamentálních ekonomických a institucionálních důvodů mimořádně obtížný a vyžaduje zvláštní podporu, plánování a nebývalé úsilí. Mnozí dokonce tvrdí, že oběti nutné k dosažení ekonomického růstu může vynutit jedině diktátor nebo totalitní represe. Já se naopak domnívám, že v dnešní době je zapotřebí pozoruhodného množství hloupých hospodářských politik či špatných a nestabilních institucí k tomu, aby se ekonomický rozvoj dal vůbec *omezit*. Bohužel režimy a instituce, které růst brzdí, jsou pravidlem a nikoli výjimkou. Proto také většina světové populace žije v bídě.

Příklady ekonomicky úspěšných zemí, které jsem uvedl v této knize, nemají svůj původ v geniálním plánování nebo ve zvláštních podporách. Nic takového se neodehrálo ani v Jižní Koreji, ani na Tchaj-wanu, v Hongkongu či v Singapuru. Jižní Korea a Tchaj-wan sice získaly jistou pomoc od Spojených států, její převážnou část však byly nuceny utratit na vojenské účely. Pokud je analýza v této knize správná, pak růst v Německu a ve Spojených státech před 1. světovou válkou byl spíše dílem rozšiřování trhů výrobních faktorů a zboží než důsledkem zvláštního plánování. Totéž platí pro nedávný růst v Evropě. Velká Británie si nenaplánovala průmyslovou revoluci, rostla díky jiným faktorům, vysvětleným již dříve v této knize. V mnoha zemích, které nedokázaly růst vůbec, nebo alespoň nerostly dostatečně rychle, najdeme až příliš mnoho rigidit a nestabilit vysvětlujících jejich neúspěch.

Někteří lidé se domnívají, že chudé země mají dnes pro růst mnohem obtížnější podmínky, než jaké měly rozvinuté země v osmnáctém a devatenáctém století. Vysvětlují to do jisté míry spíše ekonomickými než institucionálními faktory. Tím ovšem přehlíží fakt, že chudé národy si dnes mohou od rozvinutějších zemí půjčovat technologie a znalosti, z nichž mnohé jsou snadno použitelné v jejich specifických podmínkách, a mohou tak velmi rychle zvýšit úroveň své produkce. V průběhu průmyslové revoluce mohla Velká Británie zlepšovat své technologie jen díky vynálezům, které přinášela tehdejší doba. Stejně tak i dnes může většina vysoce vyspělých zemí zlepšovat svou technologii jen díky aktuálním vynálezům. Nejchudší rozvojové země mohou ale během pouhých několika desítek let převzít technologický pokrok naakumulovaný v průběhu několika století. Nejedná se jen o čistě teoretickou možnost, jak potvrzují příklady Jižní Koreje, Tchaj-wanu, Hongkongu a Singapuru. Na konci 2. světové války Japonsko a země kontinentální Evropy technologicky zaostávaly za Spojenými státy, dokázaly si ale osvojit americké technologie a začaly růst rychleji. Během méně než čtvrtstoletí pak dohnaly Spojené státy jak technologicky, tak i v úrovni národního produktu na hlavu.

Pokud tvrdím, že mezinárodní trhy výrobků, služeb a výrobních faktorů neomezované kartelizací a vládními intervencemi přinášejí rychlý růst, *nemyslím* tím, že politika laissez-faire směřuje k dokonalé efektivnosti. Jak jsem už uvedl ve třetí kapitole, nikde v této knize nepředpokládám dokonalou konkurenci. Většina mých prací se týká externalit a veřejných statků, které normálně neumožňují ekonomice dosahovat paretovského optima a které právě z tohoto důvodu považuji za velmi významné.¹⁶¹ Ekonomika může být velmi dynamická a může rychle růst a přitom nemusí být zároveň v optimu nebo být dokonale efektivní. Hospodářství se svobodnými trhy je jako dospívající člověk. Dělá mnoho chyb, a přesto rapidně roste bez zvláštního úsilí nebo povzbuzování.

I kdyby byly ve většině zemí světa slabé instituce brzdící růst normou, nestačí říci, že jsou to „pouze“ institucionální problémy, které stojí v cestě rapidnímu růstu chudých zemí. Pokud jsou slabé instituce rozšířené, pak pravděpodobně není jednoduché zajistit institucionální uspořádání, které by dovolilo rychlý růst. Platí pouze, že problémy můžeme snáze vyřešit, pokud jim rozumíme, než když je nechápeme.¹⁶²

XIII.

Nevěřím, že jakékoli ideologické přístupy vyhovují potřebám této analýzy. To se dá nakonec postřehnout z mých obav týkajících se ideologických předsudků a z metodologické diskuse v první kapitole věnující se standardům, které musí splňovat uspokojivá teorie. Abych dostal tomuto svému přesvěd-

¹⁶¹ Mancur Olson a Richard Zeckhauser, *The Efficient Production of External Economics*, *American Economic Review* 60, June 1970, str. 512–517; Mancur Olson, *The Priority of Public Problems*, v Robin Marris (ed.): *The Corporate Society*, London, Macmillan, 1974, str. 294–336; *The Principle of Fiscal Equivalence*, *American Economic Review: Papers and Proceedings* 59, May 1969, str. 479–487; *The Treatment of Externalities in National Income Statistics*, v Lowdon Wingo a Alan Evans (eds.): *Public Economics and the Quality of Life*, Baltimore (Johns Hopkins University Press for Resources for the Future and the Centre for Environmental Studies, 1977, str. 219 a 249; a U. S. Department of Health, Education and Welfare, *Toward A Social Report*, Washington, D.C., Government Printing Office, 1969), napsáno ve spolupráci s dalšími autory.

¹⁶² Již od šedesátých let jsem přerušovaně pracoval na problematice rozvoje spojeného s rostoucími náklady z rozsahu (*Diseconomies of Scale and Development*), tedy na speciálních problémech, které mají méně rozvinuté země při tvorbě stabilních, a přitom rozsáhlých institucí. Jde o podobné problémy, s nimiž se potýkaly evropské společnosti v předindustriálních dobách. Doufám, že tento argument ve spojení s prezentovanou teorií může pomoci k porozumění problému.

čení, musím zdůraznit rozdíly mezi mými argumenty a klasickou liberální či laissez-faire ideologií. Mé argumenty a klasická liberální ideologie se shodují ve významu přikládanému trhům. Hodnotu trhu uznávají téměř všichni, ať na pravici nebo na levici, kdo tomuto tématu věnovali několik let poctivého studia. Základy našeho poznání jsou natolik silné a pevné, že je prakticky nemožné vidět věci jinak.

Zde ale podobnost mezi mými argumenty a klasickou liberální ideologií končí. Jestli jí rozumím správně, její alfou a omegou je přesvědčení, že čím méně vládne vládne, tím vládne lépe. Trhy problémy vyřeší, pokud jim je vláda přenechá. Nejrozšířenější pojetí této ideologie předpokládá, že existuje jediný původce všeho zla, jediný „démon“, kterým je vláda. Pokud je držení v řetězech, pak tato představa utopicky věří, že se nemusíme starat o žádné další problémy.

Pokud však platí méně optimistická teorie prezentovaná v této knize, pak trhy často *nebudou* konkurenční, ani když do nich vláda *nebude* nijak zasahovat. Vláda není v žádném případě jediným zdrojem donucení nebo tlaku ve společnosti. V mnoha oblastech bude docházet ke kartelizaci i bez pomoci vlády. Zbavíme-li se některých typů vládních zásahů a uvolníme-li obchod a pohyb výrobních faktorů, oslabíme sice některé kartely, ale mnoho z nich nezničíme. Navíc absence vládních intervencí (byť by byla jakkoli žádoucí) nemusí být někdy vůbec možná nejen díky lobbování a síle zájmových skupin, ale z prostého důvodu, že by znamenala vydat se na ještě ďábelštější cestu dlouhodobé nestability.

Vzniká tak otázka, zda laissez-faire politika sama o sobě je dostatečná k odstranění kartelizace, a hlavně zda není tato politika nakonec dlouhodobě nemožná, protože zájmové skupiny ji dříve či později svými akcemi sprovodí ze světa. Obě otázky mohou být zodpovězeny pouze při konfrontaci s fakty. Historie nám k tomu nabízí jeden pozoruhodně výstižný příklad v podobě britského imperialismu. Milton a Rose Friedmanovi provedli v knize *Svoboda volby*¹⁶³ srovnání Japonska po restauraci dynastie Meidži okolo roku 1860 a Indie po 2. světové válce. Ze srovnání samozřejmě vyplývá, že Japonsko v dané době praktikovalo politiku nízkých cel a relativně volného vstupu do odvětví, zatímco nezávislá Indie prováděla politiku výrazně intervenční a ochrannářskou. Jak Friedmanovi správě zdůrazňují, politika v Japonsku způsobila výrazný růst, zatímco Indie zvolila politiky, které selhaly. Na tomto srovnání i na politických doporučeních, které z něj Friedmanovi vyvozují, je mnoho pravdivého. Měl bych teď pravděpodobně zdůraznit, že jsem se spolu s většinou ekonomů mé generace mno-

¹⁶³ Milton a Rose Friedmanovi, *Free to Choose*, New York, Avon Books, 1981, str. 49–55.

hé naučil z výjimečně svěžeho a jasného stylu, jakým Milton Friedman psal.¹⁶⁴ Mímoto naprosto respektuji hloubku jeho přesvědčení.

V uvedeném srovnání je jeden prvek ideologický (který je opakem vědeckého argumentu) a jeden prvek názorný. Friedmanovi o svém příkladu píší: „Ekonomové a sociologové nemohou provádět rozsáhlé experimenty k ověření svých hypotéz tak, jak je to obvyklé v přírodních vědách. Přesto nám zde historie poskytla možnost podobnou řízenému pokusu. Takto si můžeme ověřit rozdíly v metodách ekonomické organizace. Je tu rozdíl osmdesáti let. Ve všech ostatních ohledech se obě země na začátku srovnávaného časového období nacházely ve velmi podobných podmínkách.“¹⁶⁵

Je ale možné zvolit i příklad, který má k řízenému experimentu přírodních věd ještě blíže, a to dokonce bez časového rozdílu osmdesáti let. Často se zapomíná, že jeden z nejvzorovějších příkladů aplikace politiky laissez-faire představuje britská vláda nad Indií. Indie zažila jednu z nejdůkladnějších laissez-faire politik, jaké se kdy ve světě objevily, a tato politika byla udržována při životě hospodárně a efektivně, tedy v těch nejlepších tradicích britské státní služby.¹⁶⁶ Podnikatelé a kapitalisté z celého světa mohli s Indií volně obchodovat a mohli, stejně jako Indové samotní, bez omezení zakládat na jejím území nové podniky. Bezpochyby muselo existovat jisté zvýhodňování britských firem, ale přesto, kde a kdy v historii existovala podobně nezaujatá politika laissez-faire? Vláda intervenovala méně než japonská vláda po restauraci dynastie Meidži. Cla byla používána pouze ke zvýšení vládních příjmů a místy neexistovala vůbec. Ti, kteří nesprávně připisují většinu ekonomického rozvoje státním intervencím, by snad mohli tvrdit, že Indie nemohla růst, protože neměla nezávislou vládu angažující se v hospodářském plánování

¹⁶⁴ Viz též další kapitoly této knihy a také můj článek napsaný společně s Martinem J. Baileyem a Paulem Wonnacottem: *The Marginal Utility of Income Does Not Increase: Borrowing, Lending, and Friedman-Savage Gambles*, *American Economic Review* 70, June 1980, str. 372–379. Viz též Mancur Olson, Martin J. Bailey, *Positive Time Preference*, *Journal of Political Economy* 89, February 1981, str. 1–25.

¹⁶⁵ Milton a Rose Friedmanovi, *Free to Choose*, New York, Avon Books, 1981, str. 49. (Citováno dle českého překladu *Svoboda volby*, Praha, Liberální institut, 1992 – pozn. překl.)

¹⁶⁶ Viz například Vera Anstey, *The Economic Development of India*, 4th edition, London, Longmans, Green, 1952, str. 107–114 a 345–363. Extrémní charakter britské laissez-faire politiky v Indii je evidentní dokonce i z článků zabývajících se jejími výjimkami a nekonzistencemi. Sabyasachi Bhattacharya cituje britské představitele rušící progresivní zdanění na základě principu nulové intervence, kteří tvrdili, že „mezi funkce fiskálního uspořádání nepatří srovnávat podmínky lidí“. (Viz jeho práci *Laissez Faire in India*, *Indian Economic and Social History Review* 2, January, 1965, str. 1–22.)

a podpoře rozvoje. Avšak tento argument nepřipadá v úvahu. Laissez-faire ideologie nevyžaduje žádnou nezávislou aktivní vládu a mimoto příklad Hongkongu ukazuje, že i kolonie mohou růst výjimečně rychle.¹⁶⁷

Více než padesát let laissez-faire sice přineslo Indii růst, který však nebyl srovnatelný s japonským růstem. Laissez-faire vedlo k oslabení a změnám v indickém kastovním systému, na jehož místě se objevily nové zájmové skupiny. Soudím, že by se Indii dařilo lépe, pokud by pokračovala v britské politice i po 2. světové válce. Faktem nicméně zůstává, že více než půlstoletí laissez-faire nepřineslo Indii růst a ani jej nijak nepomohlo nastartovat. Ideologie laissez-faire prostě ve svém soustředění na zlovolnost vlády cosi důležitého opomíjí. Tvrdím, že to jsou distribuční koalice, které se v průběhu tisícileté indické historie proměnily v tvrdý kastovní systém.

Další skvělý experiment v oblasti laissez-faire proběhl v samotné Velké Británii. Velká Británie se zhruba od poloviny devatenáctého století až do období mezi oběma světovými válkami řídila politikou laissez-faire v domácích i zahraničních vztazích. (Spojené státy, které ve stejném období aplikovaly vysoce ochranářskou politiku, v tomto ohledu, stejně jako například v oblasti subvencí železnicím, za skutečně laissez-faire politikou výrazně pokulhávaly.) Stejně jako ideologičtí stoupenci laissez-faire i já argumentuji, že britská politika volného obchodu omezila sílu distribučních koalic. Všechno by mohlo být a pravděpodobně i bylo horší, kdyby Velká Británie praktikovala stejně rozsáhlou ochranářskou politiku jako Austrálie nebo Nový Zéland. Nicméně jak ukazuje naše teorie, laissez-faire politika se neukázala být stabilní v čase – Velká Británie ji opustila. Navíc nebyla ani dostatečnou zárukou proti kartelizaci v mnoha odvětvích. Ve Velké Británii právě v tomto období, tedy během devatenáctého a v počátcích dvacátého století, vyrostla podstatná část husté sítě úzkých zájmových skupin. Ve stejné době se také objevily první příznaky „britské nemoci“¹⁶⁸ a tempo hospodářského růstu se začalo zpomalovat.

¹⁶⁷ Alvin Rabushka, *Hong Kong: A Study in Economic Freedom*, Chicago, University of Chicago Press, 1979.

¹⁶⁸ Pojem „britská nemoc“ označuje situaci, kdy je moc zájmových skupin, zejména pak odborů, natolik velká, že uvrhává hospodářskou politiku do bezvýchodné pasti.

7. STAGFLACE, NEZAMĚŠTNANOST A HOSPODÁŘSKÝ CYKLUS: EVOLUČNÍ PŘÍSTUP K MAKROEKONOMII

V celé knize zdůrazňuji, jak velký význam mají příspěvky mých předchůdců i současníků, naznačuji také, že velká část mé teorie je odvozena z předchozích prací, a poukazuji na kumulativní charakter jakéhokoli vědeckého výzkumu, ať už přírodovědného nebo humanitního. Tento důraz je možná částečně odvozen z mé zkušenosti, podle níž právě sebevědomím nejvíce oplývající autoři, přesvědčení o objevnosti a unikátnosti svých prací, jsou zpravidla nejméně originální. Pokud tento poznatek platí obecně, pak je nutné uvést pár argumentů ve prospěch opačné, na tradici založené strategie. Raději bych sestrojil věž, výklenek nebo jen chrlič na velké katedrále, který překoná věky, než bych získal uznání za to, že jsem bez cizí pomoci vytvořil chatrnou boudu, kterou odvane první závan nové intelektuální módy. Proto i v této kapitole budu obdivovat již napsaná díla a budu na nich stavět. V tomto okamžiku ale moje strategie čelí dvěma problémům.

Za prvé, obtížnost zkoumané látky a některé aspekty dřívějších prací, které budu muset diskutovat, neumožňují, aby tato kapitola byla stejně jednoduchá a z hlediska technických detailů úsporná jako kapitoly předchozí. Ti, kteří nikdy nestudovali ekonomii, ji možná budou muset číst pomaleji. Doufám ale, že to nikoho neodradí od dalšího čtení. To nejlepší jsem si totiž – přirozeně – schoval až na konec. Kapitola obsahuje nejsilnější důkazy ve prospěch mé teorie a také nejvýznamnější aplikace na aktuální problémy hospodářské politiky. Navíc bych rád věřil tomu, že neekonom, který vydržel knihu číst až dosud, bude natolik inteligentní, že ho potěší zvládnutí této vrcholné kapitoly. Uvědomuji si, že vyčtením uvedených vět lichotím některým čtenářům a nepřímou také samotné knize. Upřímně však věřím, že z intelektuálních i politických důvodů je důležité přivést laiky, kteří až dosud vydrželi sledo-

vat argumentaci v této knize, k analýze předvedené v této kapitole. Věnoval jsem mnoho hodin tomu, abych inteligentnímu čtenáři vyložil tyto argumenty pokud možno co nejjednodušeji. Domnívám se, že nikde jinde není uvedena látka takto přístupně vyložena.

Druhým problémem je, že skvělí ekonomové, které budu v této kapitole citovat a obdivovat, spolu často i hrubě nesouhlasili. V předchozích kapitolách to nebyl vážný problém. Laici si často myslí, že ekonomové se navzájem neshodnou na ničem, avšak v mikroekonomické teorii, teorii firmy či teorii trhu existuje významná míra shody, která mi pomáhala ve všem, co jsem dosud dělal. Velká většina seriózních a zkušených ekonomů, ať levicových či pravicových, akceptuje v zásadě identickou mikroekonomickou teorii. Často mají překvapivě blízký pohled na mnoho mikroekonomických politik, jako jsou cla a obchodní bariéry, diskutované v posledních dvou kapitolách. Bohužel mnoho ekonomů akceptujících stejnou mikroekonomickou teorii se zásadně neshodne na makroekonomické teorii, na problémech inflace, nezaměstnanosti a hospodářských fluktuacích.

Tento nesoulad by mohl vést k závěru, že strategii budování na minulých základech musím nyní opustit. Kdo by mohl souhlasit s chválou a obdivem k již publikovaným dílům, když jejich autoři o sobě navzájem mluvili tak neuctivě? I tak jsem se od každé z frakcí mnohému přiučil. Mnohasetletá práce na budování katedrály musí pokračovat. Svárliví kameníci také nepracovali na katedrále s jednotným záměrem, pouze vytesali z žuly většinu stavebních kamenů, které potřebujeme.

II.

Proč existuje tak výrazný nesoulad mezi makroekonomickou teorií a politikou? Někteří ekonomové jednoduše odpovídají, že jedna nebo druhá strana se pochopitelně musí mýlit. Nicméně když existuje hodně logických chyb, snadno se ukáže, že teorie jsou chybné právě kvůli rozporu s obecně přijímanými pravidly logiky. Uvedený fakt a navíc vysoké profesionální uznání připisované vědcům, kteří takové chyby umějí odhalit, spolehlivě zaručují, že logicky chybná makroekonomická a monetární ekonomie nemůže dlouho přežít. Také míra kritičnosti stoupců jednotlivých myšlenkových proudů a jejich dovednost při používání mikroekonomické argumentace v diskusích naznačují, že logické chyby zřejmě nebudou základním zdrojem nedorozumění. Připustíme dále, že u některých diskutérů se vyskytuje předpojatost nebo dokonce fanatismus oslabující jejich argumentaci. I kdyby tomu tak bylo, je stále nutné vysvětlit, proč fanatismus vede k většímu počtu chyb a nedorozumění v jedné části ekonomie než v jiné.

Celá věc je mnohem méně jasná, pokud vezmeme v úvahu empirické závěry. Nové školy se nezdá objevují jen díky existenci různých soudů o nejednoznačných empirických testech a důkazech. Pokud jsou empirické důkazy tak důležité, pak badatel zabývající se empirickými daty může s velkou pravděpodobností získat mimořádné uznání, pokud se mu podaří ukázat, která strana sporu má pravdě blíže. Pokud nějaký výzkum může ukončit důležitý spor, bude prakticky s jistotou proveden.

Jak jsem však objasnil už na jiném místě,¹⁶⁹ makroekonomické a hospodářské politiky mají povahu veřejných statků v tom smyslu, že nedělitelně ovlivňují celé země. Vztahy příčin a důsledků a „společenské produkční funkce“ týkající se kolektivních statků jsou ale zvláště obtížně odhadnutelné, neboť experimenty na velkých vzorcích populace jsou nákladné. Navíc celkově malý počet těchto velkých vzorků znamená, že historická zkušenost nám poskytuje velmi málo přirozených experimentů. Empirické efekty různých kombinací měnové, fiskální a mzdové politiky v různých podmínkách tak často nemohou být určeny, nemáme-li k dispozici dodatečné informace. Tento fakt má pravděpodobně na svědomí zmíněný nesoulad v makroekonomii.

Dalším zdrojem sporů je skutečnost, že každá z konkurujících si teorií, přestože obsahuje platné a dokonce precizní závěry, je přece jen speciální teorií aplikovatelnou pouze za určitých okolností. Tyto okolnosti se přitom v jednotlivých teoriích liší. Bohužel my všichni, kteří uznáváme smysluplnost profese ekonomů, musíme připustit, že někteří z proponentů jednotlivých ekonomických teorií mají tendenci k doktrinářství. Doktrináři mají tendenci tvrdit, že jimi preferovaná teorie je zásadně pravdivá, zatímco konkurenční teorie jsou z principu chybné. Taková tvrzení pronášejí obvykle pod dojmem ohromujících poznatků jimi preferovaných teorií a pod vlivem pobouření nad klamností konkurenčních teorií v těch situacích, jimž nejlépe odpovídá „jejich teorie“. Doktrináři se provinují nevědomou synekdochou – implicitně považují část za celek. Přitom neúplné teorie mohou být samozřejmě velmi cenné. Koneckonců žádná teorie nemá smysl, neabstrahuje-li od nepředstavitelné složitosti reality, takže jakákoli užitečná teorie musí být v jistém smyslu neúplná.¹⁷⁰ Koneckonců sami doktrináři připouštějí, že jejich teorie jsou jed-

¹⁶⁹ Například v knize *Beyond the Measuring Rod of Money*, dále v článku *Environmental Indivisibilities and Information Costs: Fanaticism, Agnosticism, and Intellectual Progress*, *American Economic Review*, Papers and Proceedings 72, May 1982, str. 262–266, a mimoto také (nepříliš uspokojivě) v textu *Evaluating Performance in the Public Sector*, in: Moss, Mtr. (ed.): *The Measurement of Economic and Social Performance: Studies in Income and Wealth*, vol. 38, National Bureau of Economic Research, New York, Columbia University Press, 1973, str. 355–384.

¹⁷⁰ Z tohoto důvodu nevěřím, že existuje nějaká monokauzální teorie.

nodušší než realita, kterou mají popsat, a oblasti, od nichž jimi zbožňovaná teorie abstrahuje, berou jako náhodné, nedůležité, výjimečné nebo nepatřící do sféry ekonomie.

Některé teorie mohou být z jistých důvodů *fatalně* neúplné – například otázku volby makroekonomické a měnové politiky pro dnešní Spojené státy americké (nebo pro jakoukoli jinou zemi) si musí položit každá makroekonomická teorie. Myšlenkové systémy, abstrahující od základní podstaty problému, který mají vyřešit, jsou katastrofálně neúplné. Tato kapitola se bude snažit ukázat, že přes hluboké a nepostradatelné poznatky jsou v tomto smyslu všechny známé makroekonomické teorie nekompletní – každá z nich uvnitř skrývá mezery.

Posledním zdrojem rozporů v makroekonomii je neadekvátnost všech známých makroekonomických teorií v dnešních podmínkách. Kdyby některá z nich byla tak robustní a přesvědčivá jako Darwinova teorie evoluce nebo Ricardova teorie komparativní výhody, našli by se přesto vědci, kteří by ji i tak odmítali. Ale neodmítalo by ji tolik vůdčích duchů v daném oboru, jako se to běžně stává u současných makroekonomických teorií. Pokud chybí vědecký konsensus, znamená to většinou, že ještě nebyla nalezena správná cesta. Jen málokdy se v historii makroekonomie objevila pro ekonoma příhodnější chvíle pro hledání netradiční linie výzkumu než dnes.

III.

V následujícím textu budeme brát v úvahu tyto soupeřící teorie: keynesovskou, monetaristickou, teorii nerovnovážného keynesiánství¹⁷¹ a „rovnovážné“ modely založené na racionálních očekáváních. Monetaristické modely a přístupy založené na racionálních očekáváních jsou často pokládány za identické, případně se k nim přistupuje jako k různým částem téže teorie. Většina stoupenců prvního směru věří i směru druhému. Obdobně to platí také pro vztah teorie nerovnovážného keynesiánství a moderní formy keynesovské ekonomie. Z jistých důvodů je však důležité tyto modely rozlišovat, což budeme dále v textu také činit. Existuje samozřejmě celá řada dalších přístupů k ekonomice jako celku, které si získávají přízeň médií a které se objevují nezářídka v politických diskusích, aniž by však stimulovaly vážný zájem

¹⁷¹ Olson sám uvádí termín *teorie „nerovnováhy“*. V české literatuře se však již ujal pojem *nerovnovážné keynesiánství*, kterým bývá v učebnicích dějin ekonomického myšlení Olsonem popisovaný směr ekonomického myšlení nazýván (viz např. Holman a kol., *Dějiny ekonomického myšlení*, C. H. Beck, Praha, 1999). Proto jej budeme používat i v tomto překladu (pozn. překl.).

odborných žurnálů. Žádný z těchto přístupů nebudeme nicméně brát v potaz. Většinou jsou příliš vágní a povrchní na to, aby nám mohly jakkoli pomoci.

Velká část diskusí mezi keynesovci a monetaristy se soustřeďuje na otázku, co určuje úroveň výdajů, neboli poptávku v nominálním vyjádření (tedy nekorigovanou o inflaci) a výstup ekonomiky jako celku. Monetaristé tvrdí, že změny v množství peněz jsou jediným systematickým zdrojem změn v nominálním důchodu, zatímco keynesovské teorie připisují značnou roli při určování úrovně poptávky v ekonomice rozpočtovým deficitům, rozpočtovým přebytkům a fiskální politice obecně.

Ačkoli se keynesovská, jakož i monetaristická teorie zaměřuje hlavně na to, co podmiňuje úroveň agregátní poptávky, je naprosto nezbytné si uvědomit, že Keynes svoji oslnivou a přelomovou knihu¹⁷² uvedl ideou (a na ní z podstatné části také celou knihu postavil), že rozsáhlá a klíčová část cen je ovlivněna *čímsi*, co se skrývá ve změnách poptávky a fakticky vlastně za nabídkou a poptávkou jako takovou.

Keynes zahajuje svou argumentaci útokem na klasický či ortodoxní postulat, podle něhož „užitek ze mzdy při daném objemu zaměstnané pracovní síly je roven mezním nákladům na práci plynoucím z tohoto objemu zaměstnanosti“. Předkeynesovští ekonomové argumentovali takto: pokud se skupina zaměstnanců sdružená v odborech dohodne nepracovat a nedostane požadovanou mzdu a následně takto nátlakem vyjednaná mzda způsobí nezaměstnanost, pak tato nezaměstnanost nemůže být chápána jako nedobrovolná. Je totiž výsledkem kolektivní volby pracovníků jako takových. Keynes pak předpokládal následující situaci:

Snížení existující úrovně nominálních mezd by díky stávkám či jinými způsoby vedlo ke snížení objemu práce, která je nyní zaměstnána. Znamená to však, že stávající úroveň reálných mezd přesně vyjadřuje mezní náklady na práci? Nikoli nezbytně. Ačkoli snížení existující úrovně nominálních mezd by vedlo ke snížení objemu zaměstnané práce, nevyplývá z toho nutně, že pokles hodnoty stávajících nominálních mezd vyjádřených v cenách zboží by vedl k témuž, pokud by důvodem takového poklesu byl růst cen zboží (tj. růst životních nákladů). Jinými slovy, je možné, že v rámci určitého rozmezí je poptávka po práci dána minimální nominální mzdou, a nikoli minimální reálnou mzdou... Dennodenní zkušenost nám bez jakýchkoli pochyb potvrzuje, že situace, kdy si zaměstnanci

¹⁷² Samozřejmě je myšlena Keynesova Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz. Česky toto Keynesovo dílo poprvé vyšlo v Nakladatelství Československé akademie věd v roce 1963 (pozn. překl.).

ujednávají se zaměstnavateli (v rámci určitých limitů) nominální, a nikoli reálnou mzdu, není pouhou možností, ale zcela běžnou situací...

Nicméně si myslím, že v případě změn celkové úrovně mezd bychom snadno zjistili, že změna v reálných mzdách spojená se změnou nominálních mezd probíhá téměř vždy v opačném směru. Když nominální mzdy rostou, zjišťujeme, že reálné mzdy klesají, a když naopak nominální mzdy klesají, reálné mzdy rostou...

Bitva o nominální mzdy primárně ovlivňuje *rozdělení* agregátních reálných mezd mezi jednotlivé skupiny pracovníků, nikoli jejich průměrnou výši připadající na jednotku práce... Efekt kolektivního slučování na straně skupin zaměstnanců má chránit jejich *relativní* reálnou mzdu.¹⁷³

Ústřední role „strnulých“ (pomalu se měnících) mezd v Keynesově teorii a role institucí, které mohou mzdovou strnulost způsobit, je také zdůrazněna v Keynesově kapitole o „Změnách nominálních cen“:

Protože zpravidla neexistuje žádný nástroj zajišťující simultánní a stejnoměrnou redukci nominálních mezd ve všech odvětvích, je v zájmu pracovníků bránit se snížení mezd ve vlastním odvětví... Kdyby ve skutečnosti – v situaci existence nižší než plné zaměstnanosti – měla pracovní síla moc podniknout prostřednictvím kolektivních dohod opatření směřující ke snížení nominální poptávky až do bodu, v němž by se peníze relativně ke mzdám staly tak hojné, že by úroková míra klesla k hladině slučitelné s plnou zaměstnaností, pak bychom ve výsledku měli monetární systém zajišťující plnou zaměstnanost, který by byl řízen odbory, a nikoli bankovním systémem.¹⁷⁴

Keynesovo vysvětlení rovnováhy v bodě pod plnou zaměstnaností nesestává pouze z předpokladu strnulých mezd. Už předkeynesovská teorie připisovala vznik nezaměstnanosti nerealisticky vysokým mzdovým hladinám. Nicméně Keynes horlivě usiloval o odlišení své teorie od teorií jeho předchůdců. Argumentoval tak, že redukce nominálních mezd nemusí nutně přinést plnou zaměstnanost. Pokud by stačilo pouze toto, pak bychom v podstatě měli „monetární systém řízený odbory“. Jak víme, Keynes přišel také s novými myšlen-

¹⁷³ *The General Theory*, London, Macmillan and Co., 1945, vybrané citace z textu mezi stranami 5–15.

¹⁷⁴ *Ibid.*, str. 262–267.

kami týkajícími se poptávky po penězích jako aktivu a dalšími záležitostmi, které hrály v jeho teorii klíčovou roli. Faktem však zůstává, že jakkoli Keynesova teorie argumentovala ve prospěch změn agregátní efektivní poptávky skrze rozpočtové deficity a přebytky a jakkoli vysvětlovala depresi a inflaci výlučně změnami na poptávkové straně, od počátku stála na předpokladu, že existují síly, ovlivňující mzdový vývoj, které nemůžeme vysvětlit pouze prostřednictvím růstu a poklesu poptávky po práci nebo skrz individuální rozhodnutí nahrazovat práci volným časem.

Keynes bohužel nikdy nepodal skutečné vysvětlení toho, proč jsou mzdy strnulé a co determinuje délku jejich přizpůsobování a hladinu, na níž ustnou. Je to tím horší, že mzdová strnulost není na první pohled slučitelná s optimalizačním chováním, které ekonomové pozorují u jednotlivců. Tato neúplnost Keynesovy teorie – spoléhání na ad hoc premisu, která není v souladu se zbytkem ekonomické teorie – po jistou dobu trápila keynesovské (stejně jako antikeynesovské) ekonomy.¹⁷⁵ Podle mého soudu byla také příčinou selhání některých makroekonomických politik v 70. letech 20. století.

Stejná obtíž, týkající se nevysvětlené strnulosti některých cen a mezd, propustovala texty věnovanými nerovnovážnému keynesiánství a makroekonomické teorii založené na poznatku, že některé trhy se nečistí (tedy nedosahují situace, v níž všichni, kteří chtějí za stávajících cen uskutečnit transakci, tak mohou učinit). S neskrývanou vědeckou upřímností zdůraznili tuto obtíž ve své zásadní knize Robert Barro a Herschel Grossman:

Měli bychom ještě explicitně zmínit jedno trapné opomenutí v naší diskusi. Ačkoli budeme zdůrazňovat důsledky směny, která probíhá v cenách nečistících trh, neposkytujeme žádnou teoretickou analýzu samotného procesu čištění trhu. Jinými slovy, neanalyzujeme proces přizpůsobování mezd a cen jako součást maximalizačního chování firem a domácností. Tím pádem nevysvětlujeme, proč se trhy nečistí, a naše analýza mzdové a cenové dynamiky je založena na ad hoc rovnicích.¹⁷⁶

Možná právě tato teoretická obtíž, týkající se neobjasněné ad hoc premisy, vysvětluje, proč někteří autoři, označovaní za vůdce nerovnovážného keynesiánství, se ve svých dalších pracích od keynesovské ekonomie odvrátili.

¹⁷⁵ Viz například Edmund S. Phelps (ed.): *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*, New York, W. W. Norton, 1969.

¹⁷⁶ *Money, Employment, and Inflation*, Cambridge, Cambridge University Press, 1976, str. 6.

IV.

Monetaristické modely a rovnovážná teorie racionálních očekávání mají tu rozhodující výhodu, že se neodvolávají na existenci strnulých nebo dolů nepružných mezd, jejichž podstata by sama zůstala nevysvětlena. Monetaristé a stoupenci teorie rovnováhy předpokládají, že změny v nabídce peněz způsobují proporcionální změny v nominálním důchodu, protože cenová hladina se jim okamžitě přizpůsobuje. Reálný produkt je tak determinován dostupností zdrojů, technologiemi a jinými faktory, které jsou mimo dosah měnové a fiskální politiky.

Monetaristy a stoupence teorie rovnováhy sice nemůžeme vinit z toho, že by při svých úvahách pracovali s arbitrárními předpoklady o mzdové nebo cenové úrovni, ale na druhé straně tito teoretici nejsou schopni vysvětlit nedobrovolnou nebo dlouhotrvající masovou nezaměstnanost. Je pravdou, že v nedávných letech přišli monetaristé s vysvětleními *některých* výkyvů v míře nezaměstnanosti. Byly například vyvinuty modely „hledání“, které vysvětlují jistou část nezaměstnanosti na základě předpokladu, že občas je v zájmu pracovníka strávit veškerý svůj čas hledáním nejlepšího dostupného místa. Monetaristé také operují s argumenty „zrychlení“ (a „zpomalení“), které mají vysvětlit krátká období nezaměstnanosti a recese. Myslí tím, že pokud se sníží míra inflace (nebo zvýší míra deflace) oproti očekávání, mohou rozhodnutí založená na původních očekáváních způsobit díky nejrůznějším (nevysvětleným) zpožděním dočasnou nezaměstnanost a snížení reálného výstupu.

Teoretici racionálních očekávání dospěli k takovému závěru, který všechny nové zájemce o makroekonomii pravděpodobně dovede k přesvědčení, že se jedná o osoby bez jakéhokoli smyslu pro realitu. Jejich závěr totiž zní, že nedobrovolná nezaměstnanost a deprese vyplývající z nedostatečné poptávky vůbec neexistují! Ačkoli s tímto závěrem nijak nesympatizují, prosím čtenáře, aby při jeho souzení byli opatrní, protože teoretici rovnováhy do ekonomie přinesli spoustu intelektuálně užitečných a neobyčejně intelektuálně pronikavých modelů (viz například ohromující práce Roberta Lucase, Thomase Sargenta a Neila Wallace). Jak navíc ukážu dále, z tohoto čistého teoretizování je možné vytáhnout některé poznatky a použít je v jiné teorii, která by mohla zaujmout i ty, kteří považují teorii rovnováhy jako takovou za bizarní. Jedním z takových poznatků je koncept *racionálních očekávání*. Ne všechny definice racionálních očekávání jsou identické, ale pro naše účely postačí interpretovat koncept racionálních očekávání jako představu, že při tvorbě rozhodnutí berou lidé v potaz všechny dostupné informace, které stojí za to vzít v úvahu. Z hlediska ekonomie jsou racionální očekávání v tomto smyslu od počátku základním předpokladem mikroekonomické teorie.

Teoretici rovnováhy vysvětlují zjevné kolísání míry nezaměstnanosti v průběhu hospodářského cyklu jako důsledek primárně dobrovolné volby lidí, kteří se rozhodují, kdy je pro ně nejvýhodnější odpovídat, vzdělávat se nebo obětovat zaměstnání ve prospěch hledání lepšího místa. Tyto argumenty jsou příliš komplikované, než aby se daly v tomto jediném oddíle shrnout bez nepřipustného zjednodušování. Klíčový poznatek těchto teorií je nicméně jasný: je jím přesvědčení, že různé skupiny lidí v ekonomice mají různé informace a různá očekávání o budoucnosti a že jednotliví pracovníci, byť racionálně uvažující, mohou dočasně mylně interpretovat informace o reálných mzdách a reálných úrokových mírách. Předpokládáme, že pracovníci očekávají vyšší míru inflace, než jaká ve skutečnosti nastane. Z toho mohou vyvodit, že nominální mzda, která je jim nabídnuta, jim zaručuje nižší reálnou mzdu, než jakou by nakonec mohli získat. Protože pracovníci oceňují nejen peněžní příjem, ale i svůj volný čas, mohou se rozhodnout zůstat nezaměstnaní až do okamžiku, kdy jim bude nabídnuta reálná mzda, kterou budou ochotni akceptovat. Pokud se pracovník v odhadu vývoje cenové hladiny zmylí, může podle této teorie zůstat nezaměstnaný až do okamžiku, kdy svou chybu v odhadu objeví. Jinou možností je, že špatné ohodnocení budoucí změny cenové hladiny povede pracovníka k podhodnocení reálné úrokové míry, a tudíž k příliš velkým investicím do vzdělání nebo jiných forem lidského kapitálu. Tyto argumenty samozřejmě předpokládají, že zaměstnavatelé a zaměstnanci mají buď jiné informace, nebo lépe ohodnocují budoucí cenový vývoj než nezaměstnaní. Pokud má tato teorie vysvětlit vysokou a trvalou nezaměstnanost, která se čas od času vyskytuje, pak jsou nutné enormní změny v nabídce práce, vyplývající pouze z relativně mírných změn v očekávaných reálných mzdách.

Modely tohoto typu nedokážou přesvědčit ani některé monetaristické ekonomy, natožpak keynesiánce. Robert Solow například uvádí, že „těmto návrhům se dá stěží uvěřit a nejsem si jist, proč by jim kdokoli vůbec měl věřit, pokud pro ně neexistuje žádný důkaz“.¹⁷⁷ Tyto hypotézy si nicméně mezi makroekonomy získaly ohromnou pozornost a přízeň. Mám podezření, že existuje jakási intuitivní představa, že pomocí těchto modelů nakonec najdeme něco lepšího.

Teorie „hledání“, hypotézy „zrychlení“ a „zpomalení“ a teorie rovnováhy přispívají ve většině případů jakékoli makroekonomické problémy mylným očekáváním. Přestože dokážou vysvětlit *některé* výkyvy míry nezaměstnanosti a míry využití jiných zdrojů, nejsou naprosto schopny vysvětlit hloubku a délku nezaměstnanosti v meziválečném období. Pokud se totiž ekonomika vždy nachází ve stavu plné zaměstnanosti, vyjma situací, kdy původně očekávaná míra infla-

¹⁷⁷ V článku *Alternative Approaches to Macroeconomic Theory: A Partial View*, Canadian Journal of Economics, 12, No. 3, August, 1979, str. 342.

ce převyšuje skutečně dosaženou inflaci, jak by pak deprese v USA vlekoucí se od roku 1929 až do druhé světové války mohla být spojena s tak obrovským a dlouhodobým poklesem zaměstnanosti a reálného výstupu? Můžeme si připomenout také situaci Velké Británie v meziválečném období. Tehdy, stejně jako nyní, používala Velká Británie vlastní systém měření míry nezaměstnanosti, který ve srovnání s praxí Spojených států reálnou míru podhodnocuje. I tak však v průběhu téměř celého meziválečného období neklesla naměřená nezaměstnanost ve Velké Británii pod 10 %.

Meziválečná zkušenost by mohla být pomocí hypotézy očekávání vysvětlena pouze tehdy, kdybychom předpokládali, že uprostřed největší deprese v dějinách očekávali lidé tak dramatickou inflaci, že pro ně byla přijatelná jen taková mzda, která dalece převyšovala stávající úroveň mezd, tedy úroveň mezd čistící tehdejší trh práce. To je, mírně řečeno, pochybné. Pochybné je to o to více, že by lidé museli udržovat svá neskutečně mylná očekávání po dobu dvanácti let (v případě USA) a více než dvaceti let (v případě Velké Británie). Pokud si navíc uvědomíme, že dávky v nezaměstnanosti a podpora v chudobě obecně byly mnohem méně velkorysé než dnes a že většina pracovníků přinášela svou mzdu jako hlavní zdroj příjmů pro celé rodiny, lze jen těžko uvěřit, že by přirozená míra nezaměstnanosti dosahovala desetiny až čtvrtiny celkového objemu pracovní síly.

Neschopnost výše uvedených teorií vysvětlit rozsah vysoké nezaměstnanosti v meziválečném období naznačuje, že uvedené teorie jsou přinejlepším neúplné. Někteří z klíčových obhájců teorií založených na očekáváních tento fakt připouštějí a souhlasí také s tím, že skrz tyto teorie ani zdaleka nedokáží vysvětlit velkou hospodářskou krizi.

Analogii k monetaristickým a rovnovážným teoriím můžeme nalézt i v jiných vědách. Jejich snaha o vyvarování se ad hoc předpokladů je chvályhodná a s ní spjaté úsilí vysvětlit nezaměstnanost a hospodářský cyklus co nejdříveji na základě dobře testované teorie je v souladu s tím, co jsem obhajoval v první kapitole a oč se snažím v celé této knize. Nicméně neochota většiny monetaristů a teoretiků rovnováhy jít za hranice tradičně definované ekonomie a podívat se na problém z úplně jiné perspektivy si zaslouží kritickou úvahu. Stejně tak stojí za zvážení i koncept „rovnováhy“, a to především v podmínkách kolosální nezaměstnanosti a poklesu reálného výstupu v meziválečném období. Rovnováha je užitečný koncept pouze tehdy, pokud připustíme, že může existovat také nerovnováha. Pokud je otázka nerovnováhy vyloučena z diskuse a ekonomiku můžeme nazývat rovnovážnou i v obdobích nejtěžších krizí a deprese, existuje pak vůbec nějaký poznatek z reality, který by potřeboval ke svému vysvětlení teorii? Teorie rovnováhy mají hodně společného se zálibou fyziků devatenáctého století v konceptu „éteru“, který měl vyplňovat veškerý prostor a měl být také rozprostřen do živého i neživého světa. Práce Einsteina a dal-

ších vedly k naprostému opuštění tohoto neužitečného konceptu. S podobnými zbytečnými dodatky k existujícím teoriím pracovali i ptolemaiové astronomové, kteří konstruovali „epicykly“, aby dali do souladu pozorování o oběžných drahách planet se svým předpokladem Země jako středu vesmíru. I při zavedení konceptu epicyklů vyžadovala dodatečná měření často další nové odhady cyklů či epicyklů jednotlivých planet, na jejichž základě se vypořávaly nové anomálie v jiných částech systému. Kopernikova heliocentrická astronomie rozvinutá Keplerem a Newtonem nabídla mnohem jednodušší a přesvědčivější pohled na realitu.¹⁷⁸ Podobně zavedení konceptů mezikasové elasticity nabídky a poptávky, které jsou nutné pro vysvětlení nezaměstnanosti v USA a Velké Británii v meziválečném období jako důsledku čekání zaměstnanců na vyšší reálné mzdy, pravděpodobně zaneslo jen nové anomálie do ekonometrických studií nabídky práce. Tyto studie přitom neodhalily jakoukoli citlivost objemu nabízené práce na změny v reálné mzdě.

V.

Pravděpodobně to byly nedostatky monetarismu a teorií rovnováhy, co přesvědčilo některé ekonomy, aby setrvali u keynesovské teorie, bez ohledu na její naprostou závislost na nevysvětleném předpokladu strnulých mezd. Keynesovský model byl však později (jako ostatně některé konkurenční makroekonomické modely) popřen stagflací, tedy souběhem inflace a nezaměstnanosti. Vysokou inflaci doprovázenou vysokou mírou nezaměstnanosti, které se jako kombinovaný jev objevily v 70. letech 20. století, neumí keynesovský model vysvětlit, stejně jako mnohé jiné modely. Někteří keynesovští ekonomové se snažili vysvětlit nedávnou makroekonomickou zkušenost Velké Británie a Spojených států prostřednictvím negativně skloněné Phillipsovy křivky (vyjadřující inverzní vztah mezi změnami cen a mezd na jedné straně a úrovni nezaměstnanosti na straně druhé). Není nezbytné na tomto místě opakovat monetaristickou kritiku konceptu Phillipsovy křivky, protože tato křivka je evidentně pouze statistickým pozorováním (nebo spíše statistickým pozorováním po určité období) vzniklým při hledání nějaké teorie. Vysvětlení stagflace nemůže být skutečným vysvětlením, pokud neobsahuje obecné vysvětlení toho, proč má Phillipsova křivka ten nebo onen sklon a proč se posunuje, pokud se má posunout. Jakýkoli vztah typu Phillipsovy křivky musí

¹⁷⁸ Viz Owen Gingerich, *Crisis versus Aesthetic in the Copernican Revolution*, in: A. Beer and K. A. Strand (eds.): *Vistas in Astronomy*, vol. 17, Oxford, Pergamon Press, 1975, str. 85–95; Thomas S. Kuhn, *The Copernican Revolution*, Cambridge, Harvard University Press, 1957; Kenneth F. Schaffner, *Nineteenth-Century Aether Theories*, Oxford, Pergamon Press, 1972; Lloyd S. Swenson, Jr., *The Ethereal Aether*, Austin, University of Texas Press, 1972.

být odvozen ze zájmů a omezení, kterým jsou vystaveni jednotliví ekonomičtí hráči. Nedostatek adekvátních keynesovských vysvětlení stagflace a Phillipsovy křivky – zejména tendence krátkodobé Phillipsovy křivky posunovat se směrem vzhůru a být strmější v dlouhých obdobích inflace – má určitě co do činění s očividným nárůstem skepse týkající se keynesovské ekonomie. (Slova lorda Balogha, ač přehnaná, že totiž „antikeynesiánství se stalo nejrychleji rostoucím světovým odvětvím“¹⁷⁹, určitě míří na správný terč.)

Do úsilí vysvětlit stagflaci způsoby slučitelnými s Keynesem byl zapojen i koncept „implicitních kontraktů“. Implicitní kontrakty se využívají k vysvětlení dlouhodobé nezaměstnanosti a dočasně proměnlivých nároků na pracovní úsilí zaměstnanců spojených se stabilní mzdovou úrovní. Možná nejvíce světla do těchto problémů vnesl právě koncept implicitních kontraktů. Ten však nepostačuje k vysvětlení vyšší míry nezaměstnanosti a ještě méně se hodí k vysvětlení souběhu inflace a nezaměstnanosti. Pokud jsou při stagflaci a nezaměstnanosti implicitní kontrakty vzaty v úvahu, dojde spíše ke *zhoršení než zlepšení* naší schopnosti tyto jevy vysvětlit. Zaměstnanci a zaměstnavatelé budou mít tendenci vstupovat do implicitních kontraktů pouze v případě, budou-li to považovat za výhodné. Lidé mají averzi k riziku, jak teorie implicitních kontraktů správně předpokládá,¹⁸⁰ takže za jinak stejných podmínek budou preferovat kontrakty, které budou *zvyšovat* množství volného času. Mohli by se dokonce spokojit s mírně nižšími mzdami, které by byly spojeny s implicitní či explicitní dohodou, že zaměstnavatel učiní vše, co je v jeho silách, aby je udržel zaměstnané. Zaměstnavatelé neprofitují z kontraktů s jednotlivými pracovníky, které zaručují rigidní mzdy nebo podmínky zajišťující zvyšování množství volného času. Rigidní mzdy naopak omezují zaměstnavatele a odpírají jim potenciální zisky. Nejvýhodnější implicitní kontrakt mezi zaměstnavateli a zaměstnanci by byl takový, který by jim ve skutečnosti zajistil flexibilní mzdu takovou, že by zaměstnavatelé i zaměstnanci společně maximalizovali rozdíl mezi hodnotou volného času a alternativou práce pro zaměstnavatele a mezní produktivitou práce pro zaměstnavatele. Tyto funkce se v čase mění, občas dokonce velmi rychle, a proto výlučně flexibilní mzda je slučitelná se zapojením oboustranně optimálního množství práce. Mzdy samozřejmě ve skutečnosti často nejsou flexibilní, čehož hlavním důvodem, jak uvidíme později, nejsou implicitní kontrakty.

Bylo by pravděpodobně obtížné vytvořit dlouhodobý kontrakt, který by úspěšně zajišťoval maximalizaci užitku jak pro zaměstnance, tak i zaměstna-

¹⁷⁹ Challenge Magazine, 22, 1979, str. 67.

¹⁸⁰ Martin J. Bailey, Mancur Olson a Paul Wonnacott, *The Marginal Utility of Income Does Not Increase: Borrowing, Lending, and Friedman-Savage Gambles*, American Economic Review, 70, June, 1980, str. 372–379.

vatele, protože pouze zaměstnanec může znát cenu vlastního volného času a pouze zaměstnavatel zase ví, jak daný objem práce zvýší jeho příjem. V praxi nemusejí zaměstnavatelé a zaměstnanci uspět při hledání mzdy a objemu zaměstnanosti, který by oboustranně maximalizoval jejich užitek v určitém časovém období. Jedním řešením tohoto dilematu je uzavření kontraktu, v jehož důsledku zaměstnanec pracuje méně, než by býval pracoval, pokud by všechny strany disponovaly dokonalými informacemi. Bylo by ale předčasné připisovat jakkoli významnou část nezaměstnanosti této možnosti, protože pokud by ztráty tohoto druhu byly významné, smluvní strany by neměly žádný důvod uzavírat dlouhodobé kontrakty a spoléhaly by raději na uzavírání série opakovaných „spotových obchodů“. Implicitní kontrakty tak nemohou vysvětlit rozsáhlou nezaměstnanost; v průměru dokonce nezaměstnanost spíše snižují. Nejběžnějším typem implicitního kontraktu je tradiční mzdová pracovní dohoda, kdy se firmy snaží udržet a platit zaměstnance i v průběhu klidnějších období a zaměstnanci naopak pracují více v obchodně rušnějších obdobích, aniž by požadovali vyšší mzdu. Toto uspořádání přitom redukuje nezaměstnanost.

Existují také vysvětlení spočívající na „náklady tažené“ inflaci a stagflaci. Podle nich jsou inflace i stagflace dány růstem cen a mezd způsobeným firmami a odbory, které mají určitou moc. Jak však ukázali již mnozí přede mnou, argumenty opírající se o růst nákladů jsou neuspokojivé. Nevysvětlují, proč by měla inflace trvat delší dobu, ani nezmiňují, proč by měla být výrazně vyšší v jednom období než v jiném. Nevysvětlují také, proč by si organizace mající monopolní sílu neurčily pro sebe výhodné ceny a mzdy okamžitě poté, co by získaly monopolní moc, tedy přesně v tom momentě, kdy už by pro ně ztrácelo smysl chovat se jako konkurenční subjekty na trhu. Argumenty založené na růstu cen taženém náklady jsou neuspokojivé, pokud jim schází vysvětlení, proč organizace s monopolní silou nevyužijí své monopolní síly přesně v okamžiku, kdy ji získají, a proč monopolní síla má růst v čase v souladu s růstem inflace či stagflace. Musely by také být doplněny vysvětlením důvodů, proč by vlády a centrální banky poskytovaly dodatečné poptávkové impulsy, poté co nákladový tlak zvýší ceny a mzdy, takže nákladové vztlínání vyvrcholí inflací namísto nevyužití vzácných zdrojů. (Pomocí teorie nabídnuté v této knize a pomocí několika dalších myšlenek lze zkonstruovat smysluplnou teorii inflace, která bude částečně připomínat známý argument nákladových tlaků. Ovšem tyto argumenty již byly zdrojem takového zmatku, že jejich zapojení do naší analýzy by pravděpodobně přineslo více škody než užítku.)

VI.

Co musíme požadovat po makroekonomické teorii, než ji prohlásíme za dočasně vyhovující? Za prvé, teorie by měla být odvozena z rozumných a testovatelných předpokladů o chování jednotlivců, nesmí tedy v žádném případě znásilňovat platnou mikroekonomickou teorii. Z toho vyplývá, že nesmí obsahovat ad hoc předpoklady, včetně strnulých nebo dolů nepružných mezd či cen. Takovéto rigidity mohou do teorie vstoupit, pouze pokud jsou vysvětleny racionálním chováním jednotlivců, firem, organizací, vlád nebo jiných institucí (a existence těchto institucí musí být opět odvozena z racionálního chování jednotlivců). Myslím, že velká většina ekonomů, bez ohledu na makroekonomickou teorii, kterou preferují, souhlasí s tím, že makroekonomická teorie by měla dávat smysl i v mikroekonomické rovině. To je evidentní z důrazu na mikroekonomii podložené makroekonomické teorie, který je společný všem ekonomickým školám (připomeňme například velký vliv textů Edmunda Phelpse, které se týkají mikroekonomických základů makroekonomie).¹⁸¹

Za druhé, smysluplná makroekonomická teorie musí dokázat vysvětlit *nedobrovolnou*, stejně jako dobrovolnou nezaměstnanost; musí umět vysvětlit velké, stejně jako malé recese. Existuje samozřejmě mnoho lidí, kteří se dobrovolně rozhodnou nepracovat (jako lidé předčasně odcházející do důchodu, velmi zámožní lidé, ti, kteří se na plný úvazek věnují výchově dětí a chodu domácnosti, žebráci a podobně), a jistá část z nich se díky způsobu sbírání dat o nezaměstnanosti v USA i jiných zemích bezpochyby objevuje na seznamu oficiálně nezaměstnaných. Zdravý rozum a zkušenosti milionů lidí nicméně dosvědčují, že nedobrovolná nezaměstnanost existuje a v žádném případě není izolovaným a řídkým jevem. Hluboký hospodářský propad, který byl zaznamenán během velké hospodářské krize, nelze vysvětlit bez konceptu nedobrovolné nezaměstnanosti nejen lidských, ale i jiných vzácných zdrojů. Velká hospodářská krize byla tak rozsáhlým jevem, že jej bylo možné pozorovat téměř v celém světě a že v mnohých zemích vedl k radikalizaci intelektuálního a politického života. Pouze šílenec – nebo ekonom trpící doktrinářskou vášní a „intelektuálskou slepotou“ – by tento fakt mohl popírat. První podmínka stanovená výše znamená, že nedobrovolná nezaměstnanost nemůže být vysvětlena, pokud ji nelze vysvětlit i za předpokladu, že každý jedinec a každá firma se chovají racionálně ve svém zájmu. Je nutné objasnit *motivy* generující nedobrovolnou nezaměstnanost, tj. zájmy, kterým takový stav může přímo či nepřímo sloužit.

¹⁸¹ Viz poznámku pod čarou č. 175 a také Edmund S. Phelps, *Inflation Policy and Unemployment Theory*, New York, W. W. Norton, 1972.

Za třetí, teorie musí umět vysvětlit, proč se nezaměstnanost typicky vyskytuje ve skupinách pracovníků s nízkou kvalifikací a výkonností, jakými jsou mladí lidé, národnostní menšiny atd. Tento požadavek se zdá být srozumitelný i pro laika, přesto mnoho existujících teorií týkajících se výkyvů v nezaměstnanosti nedokáže strukturu nezaměstnanosti vysvětlit. Již zmíněné teorie „hledání“ (které daly vzniknout například konceptu „frikční nezaměstnanosti“) předpokládají nejvyšší nezaměstnanost na diverzifikovaných trzích, kde je relativně malý počet jak prodávajících, tak kupujících, a kde jednotlivec musí dlouho hledat protistranu, se kterou by mohl uzavřít pracovní smlouvu. Odborníci a další vysoce specializovaní pracovníci se obecně pohybují na nejvíce diverzifikovaných trzích a v souladu s teorií by měli vykazovat nejvyšší míru nezaměstnanosti. Naopak největší kompaktní trh je ten, na kterém se pohybují nekvalifikovaní pracovníci. Na tomto trhu by měla být nezaměstnanost nejnižší.

Za čtvrté, teorie musí být schopna pracovat s rovnováhou i s nerovnováhou, mimo jiné proto, že z empirického hlediska jeden koncept bez druhého nedává smysl.

Za páté, adekvátní makroekonomická teorie musí být použitelná pro popis konjunktury i pro popis recese – tedy v obdobích neobyčejné prosperity stejně jako v obdobích výrazného nevyužívání produkční kapacity. Musí být v souladu s tím, čemu poněkud nepřesně říkáme „hospodářský cyklus“, protože nepravidelnosti v délce a hloubce period prosperity a úpadku naznačují, že lepším termínem by byly „hospodářské fluktuace“. Jinými slovy, jak zdůrazňuje Kenneth Arrow¹⁸², teorie musí být slučitelná s faktem, že ani deprese, ani období plného využívání ekonomických zdrojů netrávají věčně.

Za šesté, teorie by měla umět bez ad hoc předpokladů vysvětlit skutečně dramatické makroekonomické rozdíly mezi společnostmi v různých historických obdobích. Kdyby se na ekonomických fakultách častěji přednášely hospodářské dějiny, pak by takový požadavek byl už dávno zřejmý. Ale moderní trendy v ekonomii a ekonometrii znamenají, že hospodářské dějiny byly bohužel z výuky vytlačeny a jejich význam se trvale podceňuje.

Za sedmé, jelikož s rostoucí vysvětlující silou teorie roste za jinak stejných okolností také pravděpodobnost, že teorie je pravdivá, měla by teorie v ideálním případě umět vysvětlit některé jiné, mimoekonomické jevy. Tento požadavek není absolutní, ale teorii bychom měli připsat minus, pokud není splněn, a naopak plus, pokud splněn je. Znovu musím zopakovat, že teorie nemusí zahrnovat jedinou příčinu (být monokauzální), takže může existovat

¹⁸² V textu *What Macroeconomic Theory is Best*, který byl prezentován na mítinku Southern Economic Association v New Orleans v prosinci 1981.

velké množství exogenních faktorů, nezahrnutých v teorii, které mohou být pro vysvětlení makroekonomických problémů velmi důležité.

Za osmé, jak jsem argumentoval v první kapitole, teorie by měla být relativně jednoduchá a srozumitelná.

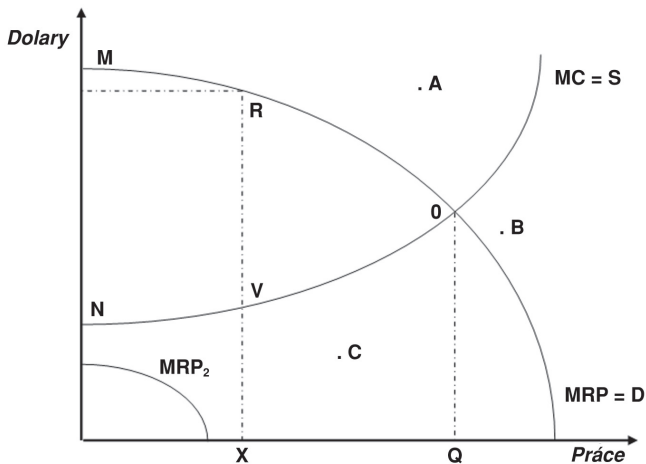
Tvrdím, že teorie, která v textu následuje, všech osm podmínek splňuje. Vznikla spojením známých jednoduchých prvků čtyř makroekonomických teorií představených v úvodu této kapitoly a poznatků, které jsme prezentovali v dřívějších kapitolách. Následující diskusi o této teorii budu vést pomocí jen těch nejzákladnějších a nejjednodušších teoretických nástrojů – částečně proto, abych zdůraznil jednoduchost argumentace ve srovnání s nedávným makroekonomickým výzkumem, a částečně také proto, abych přitáhl pozornost studentů a tvůrců hospodářské politiky.

VII.

Nejprve bych měl vysvětlit jeden ze zdrojů nedobrovolné nezaměstnanosti při respektování první z podmínek uvedených výše. I když je přirozené začít s nejjednodušším a nejzřetelnějším typem nezaměstnanosti (tj. nevyužitím pracovní síly), klíčové je *nedívat* se na tento první typ nezaměstnanosti izolovaně. V depresi nebo recesi existuje také „nezaměstnanost“ (tj. nevyužití) strojů či jiných forem kapitálu. Ačkoli obvykle nevyvolává tak bolestné představy jako nedobrovolná nezaměstnanost pracovní síly, představuje tato forma nezaměstnanosti také mrhání produkční kapacitou a často přispívá ke ztrátám, které v takových obdobích pracovníci pocítují, protože nečinný kapitál znamená nečinnost práce s ním spojené. Poptávka po práci a mzdy mohou z tohoto důvodu být nižší, než by mohly být za jiných okolností. Poptávka po práci zjevně závisí na tom, co se děje na trzích statků, takže *míra* nedobrovolné nezaměstnanosti samozřejmě nemůže být určena, aniž bychom vzali v úvahu podmínky nejen na trhu práce, ale i na trhu statků.

Bylo by jednoduché, avšak neužitečné, kdybychom se snažili vysvětlit nedobrovolnou nezaměstnanost jako důsledek setrvalé tendence pracovníků činit rozhodnutí, která směřují proti jejich zájmům. Proto budu dále v textu předpokládat racionální očekávání v tom smyslu, že jednotlivci berou v úvahu všechny informace, které jim stojí za to vzít v úvahu – tedy všechny informace, jejichž očekávané výnosy převýší náklady na jejich získání.

Nedobrovolnou nezaměstnanost musíme mimoto definovat velmi striktně. Pokud bychom používali termín nedobrovolná nezaměstnanost pouze volně, bylo by sice jednoduché vysvětlit její existenci, ale nic mimořádného bychom tím nezískali. Zvláště se musíme ujistit, že do definice nezahrneme žádnou nezaměstnanost, kterou lze jednoduše vysvětlit jako důsledek svobodného



rozhodnutí lidí preferovat volný čas před prací. To vše popisuje graf č. 1. Ten prostřednictvím MC křivky (křivky mezních nákladů nebo také křivky nabídky práce) zachycuje cenu volného času pracovníků nebo obecněji hodnotu statků a příležitostí, které mohou zaměstnanci získat v případě, že zůstanou doma a nebudou pracovat. Poptávka po práci vyjádřená křivkou výnosů z mezního produktu práce (MRP) sestává z bodů na jednotlivých křivkách výnosů z mezního produktu práce firem, které poptávají práci jakéhokoli typu.¹⁸³ Abych ušetřil čas těm intelektuálně všestranným neekonomům, kteří vydrželi číst až do této kapitoly, chtěl bych vysvětlit, proč křivka mezních nákladů práce (MC) roste. Je tomu tak proto, že s rostoucím množstvím potřebné pracovní síly jsou najímání pracovníci s menší a menší chutí pracovat, kteří tudíž musejí dostat vyšší mzdu, aby byli dostatečně motivováni zapojit se do pracovního procesu. Kromě toho musí každý již pracující dostat více peněz, má-li být dostatečně motivován k tomu, aby se vzdal další hodiny volného času a obětoval ji práci.

¹⁸³ Pověšme si, že hovoříme o bodech na křivce mezního užítku spíše než o křivce celé či dokonce o agregaci několika takových křivek. Křivka výnosů z mezního produktu není poptávkovou křivkou firmy po daném vstupu, pokud existuje více než jeden variabilní vstup. Změna ceny vstupu neovlivňuje poptávku po něm jen skrz substituční a důchodový efekt, ale také jinými způsoby. Komplexní analýzu tohoto vztahu lze nalézt například v Charles Ferguson, *Production, Price, and the Theory of Jointly Derived Input Demand Functions*, *Economica*, 33, November, 1966; „*Inferior Factors*” and the Theories of Production and Input Demand, *Economica*, 35, May, 1968 a dále v *The Neoclassical Theory of Production and Distribution*, London, Cambridge University Press, 1969, kapitoly č. 6 a 9.

Křivka D (křivka poptávky po práci) klesá mimo jiné proto, že zákon klesajících výnosů znamená, že každá dodatečná jednotka práce daného typu bude k celkovému výstupu přispívat méně a méně.

V bodech ležících napravo od průsečíku obou křivek, jakým je například bod B, nemůže existovat žádná nedobrovolná nezaměstnanost. Hodnota volného času leží nad bodem B, takže nikdo nebude akceptovat práci za tuto mzdovou sazbu. Pokud by už byl objem práce daný bodem B zaměstnán, zjistili by zaměstnavatelé, že mzdová sazba B by pro ně znamenala náklady, které neodpovídají přínosům takto zaplacené dodatečné jednotky práce. Vyjádřeno slovy z prvního Keynesova citátu uvedeného na začátku této kapitoly, musíme se posunout doleva směrem k průsečíku obou křivek, abychom našli bod, kde „užitek ze mzdy je právě roven nákladům plynoucím z tohoto objemu zaměstnanosti“. Podobně pokud by někdo požadoval mzdu, jaká je naznačena bodem A, pak by také neexistovala nedobrovolná nezaměstnanost. Protože bod A leží nad výnosy z mezního produktu práce, zaměstnanec žádající tuto mzdu by žádal spíše dar než pracovní místo a každý zaměstnavatel najímající jej za tuto mzdu by nutně realizoval ztrátu. V bodě C taktéž neexistuje nedobrovolná nezaměstnanost. Tento bod leží pod alternativní cenou volného času, a proto by žádný zaměstnanec neakceptoval pracovní místo garantující pouze mzdu ve výši C.

Mohli bychom si také představit druh práce, která by měla pro zaměstnavatele tak malou hodnotu, že by křivka MRP po celé své délce ležela pod křivkou MC, tak jak to naznačuje křivka MRP_2 . V takovémto žalostném případě je hodnota práce tak nízká, že žádný zaměstnavatel by z jejího najmutí neměl žádný zisk. A to přesto, že v takovém případě by nabízená mzda byla natolik nízká, že žádný pracovník by ani nebyl ochoten ji přijmout. Takovýto případ může být dokonce tragičtější než nedobrovolná nezaměstnanost, ale přesto jej s nedobrovolnou nezaměstnaností nesmíme zaměňovat. Víme, že pacienti v nemocnicích nepracují, přesto je nepočítáme mezi nezaměstnané. Problém lidí, kteří nemohou být produktivní nebo jsou tak málo produktivní, že z jejich najmutí nemůže nikdo profitovat (přes zanedbatelnou hodnotu, kterou takoví lidé přikládají volnému času), je problémem neproduktivnosti zdrojů, nikoli problémem nezaměstnanosti zdrojů. Z uvedené situace tedy nelze jednoduše odvodit existenci nevyužité produktivní kapacity.

Nedobrovolná nezaměstnanost se může „odehrávat“ pouze v trojúhelníkové oblasti vymezené body MN0. Nedobrovolná nezaměstnanost ve striktním významu nastává pouze tehdy, pokud práce zaměstnance přispívá k příjmu zaměstnavatele takovým dílem, který převyšuje hodnotu, jakou zaměstnanec přikládá svému času. Samozřejmě bereme v úvahu hodnotu volného času a všech dalších příležitostí, které má zaměstnanec k dispozici.

Stejně tak nedobrovolnou nezaměstnaností nemůže být ani situace, kdy zaměstnanec nepracuje, protože věří, že je v jeho nejlepším zájmu věnovat více času hledání jiného místa, a proto během procesu hledání nového místa odmítá všechny pro něj podřadné pracovní nabídky. Osobní zkušenosti možná čtenáři napoví, že je jednodušší získat novou práci v okamžiku, kdy už člověk nějakou má. Příklad odchodu ze zaměstnání motivovaný snahou najít zcela jinou práci proto bude spíše řídkým jevem. Ať už je však toto tvrzení pravdivé nebo ne, pokud se tento typ nezaměstnanosti objevuje, nemůžeme ji nazývat nezaměstnaností nedobrovolnou. Zaměstnanec prostě investuje čas tak, aby maximalizoval svůj celoživotní příjem a uspokojení. Pokud by byl tento typ nezaměstnanosti nějak uměle omezován, národní produkt by v dlouhém období klesal, protože dotyčný pracovník zná pravděpodobně své zájmy a svou situaci lépe než kdokoli jiný. Pokud na druhé straně existuje sociální instituce nebo veřejný výdajový program, který zbytečně zvyšuje náklady na hledání místa nebo čas strávený ve frontách na úřadech práce, pak dodatečný čas už nemůže být považován za investici zvyšující blahobyt společnosti. Jakákoli *dodatečná* nezaměstnanost vzniklá díky takovýmto institucionálním podmínkám musí být definována jako nedobrovolná.

Zcela arbitrárně nyní předpokládejme, že zaměstnanost existuje pouze v rozsahu vyznačeném na vodorovné ose vzdáleností OX . V tomto případě existuje striktně nedobrovolná nezaměstnanost v rozsahu XQ , protože přesně tento objem pracovníků má vyšší výnos z mezního produktu práce oproti mezním nákladům svého času. Povšimněme si trojúhelníku $RV0$ znázorňujícího oblast, která je současně nad křivkou mezních nákladů práce a zároveň pod křivkou výnosu z mezního produktu práce. Tato oblast představuje společenskou ztrátu, protože čas pracovníků má v takovém případě vyšší cenu pro zaměstnavatele než pro pracovníky samotné. Navíc si povšimněme, že v této oblasti může být *vzájemným vyjednáváním mezi zaměstnavateli a zaměstnanci dosaženo smysluplné dohody*. Obě strany by na tom byly lépe, pokud by se dohodly na kontraktu s mzdovou sazbou, která by se pohybovala mezi oběma křivkami. *Tento závěr bude v případě striktní nedobrovolné nezaměstnanosti vždy platný.*

V keynesovské „rovnováze nezaměstnanosti“ by výnosy z uzavření takového pracovního kontraktu byly rovnoměrně rozděleny mezi zaměstnavatele a zaměstnance. S postupujícím časem by bylo samozřejmě uzavíráno více a více takovýchto kontraktů, takže „rovnováha nezaměstnanosti“ by vlastně žádnou rovnováhou nebyla. Keynes v této souvislosti hovořil také o ryzí nedobrovolné nezaměstnanosti. Problém, který nyní popisujeme, je zásadní ranou Keynesovu vysvětlení nezaměstnanosti. Spěšně dodávám, že mnozí jiní ekonomové, jako například Don Patinkin, již dříve u Keynesa tento problém objevili a obvyk-

le k němu dospěli dosti různými cestami. Proto tolik dobrých ekonomů hledá solidní mikroekonomické základy keynesovské ekonomie, případně její alternativu. Faktem zůstává, že uspokojivé vysvětlení nedobrovolné nezaměstnanosti nenalezneme ani u Keynesa, ani v konceptu nerovnovážného keynesovství.

Nedobrovolně nezaměstnaní pracovníci a zaměstnavatelé v reálném světě pochopitelně nemají dokonalé informace a po určitou dobu tak nemusí rozpoznat ušlé výnosy, které ztratili tím, že neuzavřeli kontrakt. Po jistou dobu někteří pracovníci nebudou schopni práci najít, neboť musí, stejně jako zaměstnavatelé, vzájemně výhodné kontrakty hledat. To však stále ještě nemusí znamenat vznik nedobrovolné nezaměstnanosti, protože pracovníci mohou buď pokračovat v existujícím zaměstnání a zároveň hledat lepší místo, nebo se rozhodnout investovat veškerý čas do shánění lepšího místa a stávající práci opustit. A jak jsme již naznačili, investice do hledání nového místa je naprosto srovnatelná s investicí do vzdělání. Mnozí teoretici rovnováhy upozorňují na asymetričnost informací, která vede zaměstnance a zaměstnavatele k různým odhadům křivek MRP a MC; toto vysvětlení je ale pouze arbitrární a empiricky nepřijatelné. Asymetrie by stěží mohly trvat desítky let, tak jako tomu bylo ve Velké Británii mezi světovými válkami, a ani by nemohly zmást velkou část pracovní síly, jako tomu bylo v USA po roce 1929. Musíme proto hledat silnější a trvalejší vliv, který omezuje uzavírání vzájemně výhodných transakcí mezi dočasně nezaměstnanými a jejich potenciálními zaměstnavateli.

VIII.

Pro ekonomu je přirozené ptát se, kdo ve státním aparátu či kdekoli jinde by mohl mít zájem na blokování vzájemně výhodných kontraktů uzavíraných nedobrovolně nezaměstnanými. Prezident a vládnoucí politické strany nemají žádný přímý zájem na kladení překážek takovýmto kontraktům, vždyť by se tak mohli připravit o hlasy budoucího zaměstnance i jeho zaměstnavatele. Každodenní zkušenost nám napovídá, že politici, kteří jsou momentálně v úřadu, usilují o znovuzvolení pod praporem hesel typu „mír a prosperita“ nebo „ještě nikdy jste se neměli tak skvěle“. Populace nemá důvod blokovat svobodné kontrakty už jen čistě z důvodu lidských sympatií; komunita byzysmenů zase vyžaduje dodatečnou pracovní sílu, která přináší dodatečnou poptávku ekonomice jako celku, a tím i každému z nich.

Skupinou, která má zájem na omezení vzájemně výhodných pracovních příležitostí nedobrovolně nezaměstnaných, jsou pracovníci se stejnou nebo obdobnou kvalifikací. Pouze oni mají zřetelnou motivaci omezit takové pracovní příležitosti z toho důvodu, že dodatečná práce stlačuje výnosy z mezního produktu práce dolů. Jediný způsob, jak mohou stávající pracovníci zabránit vzájemně výhodným transakcím,

spočívá v zakládání kartelových a lobbistických skupin nebo (což bývá také časté) tím či oním způsobem neformálně uplatňovat svou kolektivní nátlakovou sílu. Zbývající skupinou, která by mohla mít podobný zájem, jsou monopsonistické kartely nebo lobby zaměstnavatelů. Ty mohou mít zájem omezovat vzájemně výhodné transakce mezi zaměstnavateli a pracovníky, aby udržely mzdy pod tržní úrovní. Žádný model nedobrovolné nezaměstnanosti a žádná makroekonomická teorie, které by ignorovaly tyto motivy vedoucí ke vzniku nezaměstnanosti, nemohou být považovány za dostatečně uspokojivé.

Předchozí výklad se z důvodu jednoduchosti zaměřoval pouze na trh práce a *dočasně* nepředpokládal jakoukoli kartelizaci či vládní intervence ve zbytku ekonomiky, kde byly předpokládány dokonale pružné ceny. To mělo zajistit, že zaměstnavatelé budou schopni vždy prodat své produkty. Nicméně uvedené závěry platí pochopitelně také pro trhy ostatních výrobních faktorů a trhy finálních výrobků, kde jsou uvedené závěry často ještě důležitější. Klesající křivka na obrázku by mohla být stejně tak dobře poptávkovou křivkou po produktu a rostoucí křivka by mohla být nabídkovou křivkou tohoto produktu či křivkou mezních nákladů na jeho výrobu. Pokud by z nějakého důvodu (například kvůli vysoké ceně) vznikla situace nedostatečného využití produkční kapacity, pak by to znamenalo vznik prostoru pro vzájemně výhodné smlouvy. Znovu platí, že jediná skupina, která by mohla mít zájem na blokování vzájemně výhodných kontraktů mezi nakupujícími a skutečnými nebo potenciálními prodávajícími, by byla skupina firem, které profitují z existence nekompetitivní ceny na trhu. Předcházet vzájemně výhodným smlouvám však mohou, pouze jsou-li organizovány jako lobby, kartel, nebo pokud mohou kooperovat neformálně a v tichosti.

Jak ukázal Edmond Malinvaud a jiní stoupenci teorie nerovnováhy,¹⁸⁴ cena, která nečistí trh výrobků, může přispět k nezaměstnanosti na trhu práce nebo ke vzniku přebytečné kapacity na jiných trzích. Později v této kapitole ukážu kombinovaný efekt distribučních koalic na trzích výrobních faktorů a finálních výrobků. Na základě závěrů teorie nerovnováhy a závěrů, které uvedu později, je zřejmé, že mnou naznačená analýza trhu práce nemůže být prezentována izolovaně a musí být spojena s podobnými analýzami trhů ostatních výrobních faktorů.

V čím větší míře jsou ceny určovány mimo tržní procesy a čím silnější je dosah zvláštních zájmových skupin, lobbování a kartelizace, tím vyšší je variabilita míry výnosnosti mezi podobnými pracovníky a podobnými produkty. Čím vyšší jsou tyto rozdíly, tím více se vyplatí je hledat. Dodatečné náklady na hledání však nejsou společensky optimální, protože jsou pouze důsled-

¹⁸⁴ Edmond Malinvaud, *The Theory of Unemployment Reconsidered*, Oxford, Basil Blackwell, 1977.

kem existence zvláštních zájmových skupin, a proto i tyto náklady přispívají ke vzniku nedobrovolné nezaměstnanosti. Díky existenci cen a mezd, které nečistí trh, je nutné jistý čas strávit čekáním na práci, což dále zvyšuje nedobrovolnou nezaměstnanost.

IX.

Brzy uvidíme, že výše uvedený přístup má dobře testovatelné důsledky, je-li umístěn do kontextu celkové rovnováhy. Nejdříve je však nutné se vrátit k důsledku č. 6, uvedenému ve třetí kapitole. Podle něj distribuční koalice zpomalují rozhodovací proces, a proto vykazují tendenci hromadit nevyřešenou agendu. Zjistili jsme také, že v mnoha případech je pro tyto koalice výhodnější regulovat nabízené množství spíše než ceny.

Uvedený důsledek vysvětluje, proč jsou ceny a mzdy v některých společnostech nepružné. Zvláštní zájmové skupině či kartelu trvá nějaký čas, než dosáhne jednomyslné shody nebo se dohodne jiným způsobem. Protože všechna nejdůležitější rozhodnutí uvnitř organizace musí být činěna tímto způsobem, organizace má tendenci hromadit nevyřešenou agendu. A protože distribuční koalice musejí lobbovat za své zájmy či vyjednávat s jinými sobě podobnými skupinami, je pravděpodobné, že se bude střetávat s dalšími institucemi zavalenými nevyřešenou agendou. Bude tak docházet k problému „přeplněného vyjednávacího stolu“. Jinými slovy, proces vyjednávání kartelů a lobbistických skupin o cenách a mzdách může být velmi pomalý. A když je jednou konečně dosaženo dohody, je velmi nepravděpodobné, že se taková dohoda bude často měnit, byť by i taková změna znamenala pro danou zájmovou skupinu nastolení optimálnějších podmínek. Krátce řečeno, zvláštní zájmové skupiny způsobují nepružnost mezd a cen.

Je obecně známo, že ceny i mzdy jsou méně pružné dolů než nahoru. Například Malinvaud mluví o „všeobecně sdílené vlastnosti mezd a cen, kterou je jejich větší pružnost nahoru než dolů“.¹⁸⁵ Významné práce mého kolegy Charlese Schultze, týkající se stagflace, se také podstatně opírají o tuto premisu.¹⁸⁶ Do značné míry je to záhada. Jakýkoli ekonomický hráč, bez ohledu na svou monopolní sílu, by měl stanovovat ceny a mzdy tak, aby pro něj byly optimální. Z ceny, která je příliš nízká, by měl v průměru ztrácet právě tolik jako z ceny, která je příliš vysoká. Zdálo by se tedy, že ceny by měly být stejně nepružné nahoru jako dolů. V realitě sice pozorujeme oboustrannou nepruž-

¹⁸⁵ Ibid., str. 102.

¹⁸⁶ *Recent Inflation in the United States*, Study Paper No. 1, Joint Economic Committee of the U. S. Congress, Washington, D.C., 1959.

nost, nicméně většina důkazů svědčí o extrémnější a systematictější nepružnosti směrem dolů. Kartelu nebo jiné zájmové skupině s pomalým rozhodováním bude trvat jistou dobu, než se rozhodne, zda zvýšit nebo snížit ceny, ale její rozhodovací proces je stejně pomalý, bez ohledu na to, kterým směrem se ceny nakonec pohnou.

V analýze, která nás dovedla k důsledku č. 6, jsme však objevili asymetrii. Pokud jeden člen kartelu začne účtovat nižší než dohodnutou cenu, pak poškodí ostatní členy, neboť oni následně prodají nižší objem a navíc za nižší cenu, než jakou předpokládali. Pokud ale člen kartelu účtuje vyšší než dohodnutou cenu, neznamená to pro ostatní členy kartelu žádnou škodu. Je-li na trhu nižší než očekávaná poptávka, bude kartel pravděpodobně litovat, že se nedohodl na nižší ceně. Nicméně kvůli logice důsledku č. 6 bude rozhodování kartelu o případném snížení cen trvat nesmírně dlouho. Pokud dojde k malému nárůstu poptávky, kterému jsou vystaveni všichni členové kartelu, pak může každá firma prodat za původní cenu o trochu větší množství, a tudíž se těšit vyšším ziskům, ačkoli ne o tolik, kolik by mohla získat, kdyby se ceny přizpůsobovaly okamžitě. Uvažujme nyní případ, kdy dojde k neočekávanému nárůstu poptávky, který je tak velký, že každá firma může prodávat za *vyšší* než kartelem dohodnutou cenu. Žádný člen kartelu nemůže nic namítat proti tomu, aby ostatní členové účtovali vyšší ceny. Jinými slovy, bude existovat flexibilita cen směrem nahoru. To ovšem vyžaduje, aby existovalo více kartelů na straně nabízejících než na straně poptávajících, což se zdá být v souladu s realitou.¹⁸⁷

Rovněž se zdá, že rozložení cenové a mzdové nepružnosti v jednotlivých odvětvích je v souladu s naší teorií. Naše teorie odvozuje, že větší nepružnost objevíme v sektorech, kde se vyskytují zvláštní zájmové skupiny. Navíc by podle důsledku č. 3 měla být nepružnost v průměru vyšší v odvětvích s malým počtem operujících firem, které mohou snadno dosáhnout dohody, na rozdíl od odvětví s velkým počtem roztroušených firem, kde dohoda nebude možná bez selektivních podnětů. Je také nutné zdůraznit, že velké skupiny budou ve svém rozhodování ještě pomalejší.

Strnulost mezd, určených prostřednictvím kolektivního vyjednávání, je dobře známa. Mzdová flexibilita je naopak patrná na trzích sezonních prací, kde je organizované sdružování zaměstnanců prakticky vyloučeno. Stejně tak je tomu na trzích konzultantů, krátkodobých dělníků apod. Obecně jsou méně pružné ceny v průmyslu než v zemědělství (vyjma případů, kdy ceny určuje vláda ovlivněná lobbováním), což zdůrazňovali jak monetaristé, tak

¹⁸⁷ Jsem vděčný Peteru Murrelllovi, že mě přivedl k této myšlence.

i keynesovci. Phillip Cagan jako jeden z vůdčích autorů monetarismu shrnul empirická pozorování následovně:

Ačkoli se ceny v průmyslu jednou za čas snížily přímo překotně, jako tomu bylo v období hospodářského útlumu mezi lety 1920–21 a poté v letech 1929–33, obyčejně tak tomu nebývá. Dostupná data samozřejmě neobsahují neveřejné množstevní slevy, ani nepokrývají černý trh, takže ceny skutečných transakcí jsou nepochybně proměnlivější, než jak naznačují statistiky. Rozdíl mezi statistikou a skutečností bude diskutován dále. Tento rozdíl však není natolik významný, aby cokoli měnil na pozorovaném faktu, že většina cen reaguje na proměny v poptávce nepružně.¹⁸⁸

F. M. Scherer a mnozí další rovněž dokládají na datech, že ceny komodit a zemědělských výrobků fluktuují více než ceny v průmyslových odvětvích.¹⁸⁹

Naše teorie také předpovídá, že vyšší nezaměstnanost bude mezi skupinami málo kvalifikovaných pracovníků s nízkou produktivitou. Jak vysvětlil důsledek č. 6, distribuční koalice budou vyjednávat o mzdách a cenách tak, aby minimalizovaly potenciální konflikty týkající se podílů na výnosech kolektivní akce. Pokud jsou mzdy a ceny stanoveny nad rovnovážnou úroveň, pak si zaměstnavatel bude vybírat kvalifikovanější zaměstnance, než jaké by měl v situaci konkurenčních mezd. Méně kvalifikovaní mohou snadno zjistit, že není v zájmu zaměstnavatele, aby je najal. Pokud by měli méně kvalifikovaní pracovníci i zaměstnavatelé možnost svobodně vyjednávat o svých mzdových kontraktech, pak by se mzdy měnily zároveň se změnami produktivity a zaměstnanci s relativně nízkou kvalifikací by snadněji získávali práci. Zaměstnanec s velmi vysokou kvalifikací, který nedostane práci odpovídající své kvalifikaci, se může přesunout k méně kvalifikované práci. Ale nekvalifikovaný zaměstnanec už nemá v hierarchii pracovního zařazení kam klesnout a je pro něj velmi těžké získat jakoukoli práci. Jiné faktory jsou ale také důležité. Například některá stavební a průmyslová odvětví se silným vlivem odborů a vysokými mzdami jsou citlivá na hospodářský cyklus a změny v zaměstnanosti jsou v nich zjevnější.

¹⁸⁸ Phillip Cagan, *The Hydra-Headed Monster: The Problem of Inflation in the United States*, Washington, D.C., American Enterprise Institute, 1974 a Phillip Cagan, *Persistent Inflation*, New York, Columbia University Press, 1979.

¹⁸⁹ F. M. Scherer, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Chicago, Rand McNally, 1970, str. 291.

X.

Důsledek č. 6 ukázal, jak budou mzdy a ceny stanovené nátlakovými skupinami reagovat na neočekávanou inflaci či deflaci. Nátlaková skupina samozřejmě vždy hledá takovou cenu, která jí vyhovuje nejvíce. Z důvodů uvedených ve třetí kapitole však každá zájmová skupina bude stát o to, aby dosažená dohoda o ceně po nějakou dobu přetrvala. Kolektivní vyjednávání ve Spojených státech nabízí jasný, i když možná až příliš extrémní doklad tohoto tvrzení – kolektivní smlouvy zde běžně trvají až tři roky.

Předpokládejme v tuto chvíli, že se nacházíme v situaci neočekávané inflace či deflace. V případě neočekávané inflace je cena, kterou zvláštní zájmová skupina dojednala, velmi nízká ve srovnání s žádoucí cenou. Zájmové uskupení však není schopno dohodu rychle změnit nebo upravit potřebnou legislativu. Přitom je zjevné, že kartel či lobby se vždy snaží zajistit pro sebe monopolní cenu. Neočekávaná inflace nicméně „monopolní potenciál“ dohodnuté ceny snižuje. Díky ní se kartelem dohodnutá cena rychle přibližuje ceně rovnovážné. Neočekávaná inflace tudíž ve svém důsledku snižuje ztráty z existence monopolu a redukuje úroveň nedobrovolné nezaměstnanosti. V období neočekávané inflace se překartelizovaná ekonomika stává produktivnější.

V situaci neočekávané deflace se naopak mzda (případně cena) stanovená distribuční koalicí samopohybem zvyšuje nad úroveň, kterou daná koalice předpokládala. Ztráty vznikající díky existenci monopolu jsou rozsáhlejší než za běžných okolností, relativní ceny se dostávají ještě výše nad úroveň rovnovážných cen a nedobrovolná nezaměstnanost roste.

Máme tedy k dispozici vysvětlení skutečnosti, že ve většině ekonomik neočekávaná inflace snižuje nezaměstnanost a podporuje reálný růst ekonomiky, zatímco neočekávaná deflace (či dezinflace) přináší vyšší nezaměstnanost a omezuje hospodářský růst. Formální modely všeobecné rovnováhy (v nichž se s existencí zájmových skupin nepočítá) ukazují, že „peníze jsou neutrální“ a inflace nemá žádný dopad na relativní ceny a reálný výstup, nyní však jasně vidíme, proč tento závěr pro většinu ekonomik neplatí.

Pokud inflace dosahuje trojciferných hodnot a pokud existuje velká nejistota ohledně jejího budoucího vývoje, budou se zájmové skupiny logicky snažit ceny a mzdy indexovat podle inflace. Země s takto vysokou inflací jsem přímo nezkoumal, ale troufnu si odhadnout, že reálné hospodářské důsledky vyšší než očekávané inflace či neočekávané dezinflace budou v těchto podmínkách citlivé na známé nedokonalosti v měření inflace. A tyto nedokonalosti jsou výrazné i v těch nejlepších ekonomikách. Striktně řečeno, každý spotřebitel by měl mít svůj vlastní cenový index, pokud by měl být dokonale chráněn proti inflaci. Každý totiž konzumuje jiný koš výrobků, jejichž ceny rostou jiným

tempem. Na druhé straně fakt, že zvláštní zájmové skupiny nemohou najít cenový index, který by vyhovoval všem jejich členům, je nepodstatný, uvědomíme-li si, jaké defekty mají všechny cenové indexy i v zemích s tou nejdokonalejší statistikou. Zásadní zkreslení při výpočtu indexu spotřebitelských cen ve Spojených státech jsou dobře známa. Některá zkreslení by mohla být ihned odstraněna, pokud by se jejich odstranění některé skupiny nebránily. Jiná však jednoduše odstranit nelze. Neexistuje způsob, jak adekvátně měřit změny v kvalitě výrobků, stejně jako nelze z cenových indexů odstranit fakt, že spotřebitelé budou méně konzumovat výrobky, jejichž cena roste nejrychleji a jejich váha ve spotřebitelském koši tak neodpovídá jejich skutečné váze ve spotřebním koši konzumentů. Uvedené problémy jsou natolik závažné, že se mnozí američtí ekonomové v letech 1950–1960 začali vážně zabírat otázkou, zdali nějaká inflace vůbec existuje.¹⁹⁰ Souhrnně řečeno, dopad neočekávané inflace či neočekávané deflace může být indexací zmírněn pouze tehdy, pokud inflace setrvává na vysoké hladině po relativně dlouhou dobu.

XI.

Nyní nastal správný okamžik, abychom rozšířili naši úvahu o skutečnost, že existuje mnoho různých odvětví a sektorů, které se navzájem ovlivňují. Jinými slovy, naše úvahy musíme včlenit do konceptu všeobecné rovnováhy.

Aby byly mé teoretické úvahy plně pochopeny, vyjdu z důležitého, i když nedostatečně oceněného příspěvku Roberta Clowera.¹⁹¹ Podstatu Clowerova postřehu pochopíme, vrátíme-li se ke grafu č. 1 z této kapitoly. Z něho vyplývá, že nevyužité výnosy by existovaly jen do té doby, než by vzájemně výhodné směny zcela zrušily plochu vymezenou trojúhelníkem RV_0 . Všechny tyto směny se mohou uskutečnit pouze tehdy, pokud se cena poslední prodané jednotky rovná ceně dané průsečíkem křivek MRP a MC (poptávkové a nabídkové křivky). Pokud této ceny není dosaženo, či pokud z nějakého důvodu nedojde k uzavření všech vzájemně výhodných smluv, příjmy nezaměstnaných pracovníků i zaměstnavatelů budou nižší. Pokud bychom se posunuli ke kartelům na trzích zboží, je jasné, že i zde platí stejný závěr. Neexistuje-li

¹⁹⁰ Michael Parkin a Robert Barro mne ohromili důležitostí myšlenky, že koalice budou mít za mnoha okolností důvod uzavírat indexované kontrakty. Za tuto myšlenku jsem jim velmi vděčný, stejně jako Stanley Engermanovi za to, že mi připomenul důležitou debatu o tom, zda Spojené státy v 50. letech a na počátku 60. let zažily skutečnou inflaci či nikoli.

¹⁹¹ Robert W. Clower, *The Keynesian Counterrevolution: A Theoretical Appraisal*, in: F. H. Hahn a F. P. R. Brechling (eds.): *The Theory of Interest Rates*, London, Macmillan, New York, St. Martin's, 1965.

správná cena, nedojde ke všem vzájemně výhodným transakcím, což zase znamená nižší příjmy na poptávkové i nabídkové straně. Podíváme-li se nyní Clowerovými očima na celý systém všeobecné rovnováhy, zjistíme, že při neexistenci správné ceny na *všech* trzích bude docházet k nevyužití vzájemných výhod ze směny. Pokud systém všeobecné rovnováhy nebude operovat s ideálním vektorem cen, pak bude příjem celé ekonomiky nižší. Tyto ztráty jinými slovy znamenají, že agregátní poptávka celé ekonomiky bude nižší, než jaká by mohla být při existenci ideálního vektoru cen. Clower tak objevil faktor, který v principu může způsobit fluktuaci výstupu celé ekonomiky.

Clowerův fundamentální objev po jistou dobu nevzbuzoval zvláštní zájem. Až později jej použili teoretici nerovnovážného keynesovství. Nicméně s tím, jak tito badatelé ztráceli důvěryhodnost kvůli neschopnosti vysvětlit, proč na některých trzích nedochází k vyrovnání nabídky s poptávkou, zapadala spolu s nimi na okraj zájmu i Clowerova myšlenka. Jeden prominentní makroekonom mi kdysi řekl, že v situaci, kdy systém všeobecné rovnováhy nevytváří optimální vektor cen, mohou přece lidé okamžitě maximalizovat svůj užitek tím, že neoptimální ceny svým jednáním narovnají a celý systém se okamžitě posune ke stavu plné zaměstnanosti. Jinými slovy, Clowerův argument podle něho není relevantní. Domnívám se, že Clowerův postřeh nevzbudil zájem právě proto, že mnoho ekonomů pevně věří, že naprosto nic nemůže zabránit vzájemně výhodným směnám – probíhat budou vždy, a ne-li okamžitě, pak maximálně s krátkým časovým zpožděním; Clowerův efekt musí mít proto pouze přechodný význam.

Pokud je však má teorie správná, pak existují jedinci, kteří mají zájem vzájemně výhodnou směnu blokovat. V některých společnostech se takoví jedinci dokonce organizují do zájmových skupin, aby některým kontraktům bránili systematicky a dlouhodobě. Vznik a rozvoj těchto skupin je jednodušší ve stabilních společnostech. Zde je jednodušší udržovat zájmové skupiny v chodu. S postupem času tak problém zájmových skupin postupně vzrůstá. Neefektivnost, vyplývající z jejich existence, proto může být velmi významná, jak jsem nakonec naznačil v předchozí analýze. Může být dokonce natolik významná, že ovlivní úroveň celkové poptávky. Pokud je nárůst vlivu těchto skupin postupný, čemuž osobně věřím, pak makroekonomické fluktuace, vyplývající ze samotného rostoucího vlivu těchto skupin, nemusí být nijak zásadní.

Představme si nyní situaci neočekávané deflace či dezinflace, či náhlý nárůst cen ropy, nebo jakoukoli jinou ekonomickou změnu, která způsobí, že ekonomika bude operovat pod svou potenciální úrovní. Ekonomika se může vrátit na trajektorii svého potenciálního růstu pouze tehdy, přizpůsobí-li se v ní mnoho cen najednou. Jak již víme z předchozích kapitol, v nichž jsme zkoumali neočekávanou deflaci a dezinflaci, ekonomika s hustou sítí zájmo-

vých skupin bude v takovýchto okamžicích reagovat tak, že zvýhodní nejlépe organizované skupiny. Pomalý rozhodovací proces popsany důsledkem č. 6 neumožní, aby se sektory ovládané zájmovými skupinami přizpůsobily nové situaci okamžitě. Rychlé přizpůsobení nastane pouze v sektorech flexibilních. Díky tomu se zvýší počet žadatelů o práci v neflexibilních sektorech a vzroste i stupeň monopolizace dané ekonomiky. Růst monopolizace a rostoucí objem času, který nezaměstnaní věnují hledání nového místa, sníží celkový důchod dané ekonomiky a zároveň poklesne agregátní poptávka. Jinými slovy, díky pomalému rozhodovacímu procesu a přeplněným vyjednávacím stolům může trvat velmi dlouho, než ekonomika dosáhne optimálního vektoru cen. Výsledkem bude snížení poptávky po zboží a práci v celé ekonomice, tj. recese nebo deprese.

Ceny stanovené zájmovými skupinami jsou nad rovnovážnou úrovní a v době deflace či dezinflace se od ní ještě více vzdalují. A to nejen díky přímému efektu deflace či šoku, nýbrž také díky poklesu poptávky vyplývajícímu z efektů všeobecné nerovnováhy, na který upozornil Clower a teoretici nerovnovážného keynesovství. V této situaci se dlouhodobé investice stávají velmi riskantními, což pravděpodobně snižuje celkový objem investičních výdajů. Každý z těchto efektů zesiluje a znásobuje všechny ostatní, takže se v důsledku ekonomika dostává do nebezpečné sestupné spirály, kterou nemusí zastavit ani narychlo vybuzená tendence zvláštních zájmových skupin přizpůsobit ceny nové situaci.

Ačkoli Malinvaud a další ekonomové předpokládali existenci nerovnovážných mezd a cen, aniž by jejich vznik dokázali vysvětlit, jejich analýza se velmi podobá méj analýze. Malinvaud poukazoval na fakt, že v realitě můžeme pozorovat jak „keynesovskou“ tak i „klasickou“ nedobrovolnou nezaměstnanost.¹⁹² První je stručně řečeno důsledkem faktu, že poptávka na trzích statků je nízká díky jejich nepřiměřeně vysokým cenám. Nižší poptávka po finálních statcích snižuje poptávku firem po práci a zvyšuje nezaměstnanost. Mzdy jsou totiž také nad svou rovnovážnou úrovní. Nastává-li však situace, že mzdy jsou nad svou rovnovážnou úrovní, ale ceny statků nikoli, vzniká podle Malinvauda „klasická“ nezaměstnanost. Malinvaud předpokládá, že keynesovská nezaměstnanost je mnohem častějším jevem.

Podle mého názoru nemůžeme jeden typ nezaměstnanosti od druhého odlišit, nebudeme-li zkoumat každý sektor ekonomiky zvlášť. Mimoto se dělení na oba typy nezaměstnanosti bude lišit místo od místa a bude jiné v jednotlivých časových epizodách. Ale ať už má Malinvaud pravdu či ne, je naprosto zjevné, že rozsah nedobrovolné nezaměstnanosti nikdy nepochopíme, bude-

¹⁹² E. Malinvaud, *The Theory of Unemployment Reconsidered*, str. 31.

me-li zkoumat zájmové skupiny pouze na trhu práce. S nedobrovolnou nezaměstnaností na trhu práce jsem začal jen proto, že se mi zdála být tím nejjednodušším příkladem. Musíme však vzít v úvahu všechny typy kartelů nebo zájmových skupin, abychom byli schopni správně analyzovat nedobrovolnou nezaměstnanost na trhu práce, respektive na jakémkoli jiném trhu.

Jak už naznačil předchozí výklad problému neočekávané deflace, zcela opačné procesy nastávají v situaci neočekávané inflace či při pozitivním exogenním šoku (např. velké technologické změně či objevu nového zdroje). Ekonomika může zažít velký rozmach, při němž ztráty z existence zájmových skupin budou menší než v běžných dobách. To může roztočit opačnou spirálu pozitivních efektů, které se budou množit až do chvíle, než zájmové skupiny přizpůsobí své jednání nové situaci.

Tímto způsobem jsme vysvětlili časté výkyvy v úrovni reálného výstupu (neboli hospodářský cyklus) ve společnostech trpících významným stupněm institucionální sklerózy. Tento přístup – budu jej neskromně nazývat přístupem Clower-Olsonovým – je ve všech ohledech slučitelný s existující makroekonomickou teorií.

XII.

Poté co jsme zasadili naši teorii do kontextu všeobecné rovnováhy, věnujme se nyní skutečnosti, že některé ceny nejsou přímo ani nepřímo ovlivněny distribučními koalicemi, a to ani v relativně „sklerotických“ společnostech. Ve většině ekonomik existují na jedné straně sektory, v nichž se ceny dlouhodobě odchyľují od své rovnovážné úrovně, jakož i sektory, v nichž se ceny a mzdy přizpůsobují velmi rychle. V sektorech bez kartelizace mohou najít uplatnění i ti zaměstnanci, kteří by nesehnali práci v odvětvích pod silným vlivem zájmových skupin, tlačících mzdy nad rovnovážnou úroveň.

Někteří unáhlení ekonomové by mohli prohlásit, že volný pohyb pracovní síly nakonec zajistí plnou zaměstnanost. I v té nejkartelizovanější ekonomice musí být přece v dlouhém období zaručena plná zaměstnanost, pokud je do všech sektorů zaručen volný vstup pracovní síly a výstup z nich.

Argumentace tohoto typu však pomíjí, že přesun pracovníků mezi jednotlivými sektory vyžaduje čas a úsilí. Nepružnost cen a mezd v silně kartelizovaných odvětvích znamená, že flexibilní sektory musí absorbovat větší část neočekávané deflace či dezinflace, než jakou by absorbovaly za jiných okolností. Relativní ceny a mzdy v kartelizovaných odvětvích jsou tudíž vyšší než za normální situace. Pokles agregátní poptávky spolu se zmíněnými vyššími relativními cenami znamená výrazné omezení produkce a také poptávky po práci v sektorech se silnými zájmovými skupinami. Následně platí, že plná zaměstnanost vyžaduje velmi

výrazný přesun pracovníků do flexibilních sektorů. Někteří nezaměstnaní se ale mohou domnívat, že recese či deprese je pouze dočasná, protože vláda či tržní síly ji samy rychle odstraní. Nakonec přesun do flexibilního sektoru s sebou přináší výrazné finanční i psychické náklady. Vezměme například v úvahu jen to, že pracovníci se často musí i s rodinami stěhovat za prací z měst na venkov, kde se typicky produkuje mnoho statků s pružnými cenami. Navíc mnoho výrobních zdrojů nelze použít mimo daný sektor: stroje či celé továrny jsou často konstruovány pro velmi specializované výroby, a mají tudíž mimo daný sektor jen mizivou hodnotu. Stejně tak zaměstnanci, kteří jsou úzce specializováni na jeden typ výroby, nemusí být použitelní nikde jinde. Ve flexibilních sektorech tak často najdou místo pouze jako nekvalifikovaní, a tudíž špatně placení dělníci. Dobře víme, že někteří lidé se považují za nezaměstnané teprve v okamžiku, kdy pro ně změna práce neznamená jen změnu povolání, ale také změnu společenského postavení. Zároveň mohou být nezaměstnaní lidé příliš staří na to, aby investovali do změny své kvalifikace, která vyžaduje nezřídka nové vzdělání, nová školení či zdlouhavé zapracování. Neochota investovat do změny zaměstnání může být zapříčiněna i konzervatismem starších lidí, který je koneckonců u nich přirozenou vlastností. A pokud je takový přístup ke změně zaměstnání běžný, pak skutečná rovnováha na trhu práce nastane teprve tehdy, když většina konzervativních pracovníků dosáhne důchodového věku. Jak moudře poznamenal Keynes, v dlouhém období jsme všichni mrtví.

I když budeme ignorovat faktor času a zapomeneme na náklady spojené s přesunem zaměstnanců z nepružných do pružných sektorů, ani sama existence pružných cen nám nezaručí vždy plnou zaměstnanost. Druhý problém, na nějž unáhlení obhájci všeobecné rovnováhy často zapomínají, je totiž spojen se syndromem „pouličního prodeje jablek“.

Ačkoli se může zdát skličující, že nezaměstnaní pracovníci se mění v pouliční prodejce ovoce, i emocemi nezatížený ekonom jistě uzná, že nárůst počtu pouličních prodejců jablek je jedním z přirozených procesů, které v situaci deprese pomáhají ekonomice dostat se zpět k rovnováze. Pokud vzrůstá počet prodejců ovoce, můžeme si lehce domyslet, že tento sektor není nijak pečlivě organizován, a tudíž v něm převládají flexibilní ceny a mzdy. Přesun nezaměstnaných do sektoru prodeje jablek je žádoucím přesunem zdrojů a ve své podstatě symbolizuje mnoho dalších změn, které se v době recese odehrávají. Tento argument není parodií, ale korektním popisem situace. Že je tomu skutečně tak, si snadno domyslíme, představíme-li si, jak velkou ztrátu celkového blahobytu by znamenal zákaz pouličního prodeje v dobách recese.

Znovu připomeňme, že v situaci, kdy *neočekávaná deflace zasáhne ekonomiku s hustou sítí zájmových skupin*, bude objem vzácných zdrojů, který bude muset být přesunut do flexibilních sektorů, ve srovnání s celkovým rozsahem těchto sekto-

rů tak velký, že ceny ve flexibilním sektoru poklesnou mnohem výrazněji, než by to bylo nutné za jiných okolností. Relativní ceny v pružných sektorech ekonomiky budou ve srovnání s nepružnými sektory velmi nízké a totéž bude samozřejmě platit i pro výnosy práce zaměstnanců v pružném sektoru. V dobách prosperity přináší pouliční prodej jablek normální míru výnosu, ale v situaci neočekávané deflace je výnosnost tohoto podnikání tak nízká, že pouliční prodejce se stává synonymem nezaměstnaného. Prezident Herbert Hoover se stal terčem mnoha politických útoků a byl několikrát obviněn z necitlivosti, když tvrdil, že v průběhu velké hospodářské krize mnoho lidí vydělalo obrovské peníze pouličním prodejem ovoce. Nyní je evidentní, že jeho argumenty nejenže byly nepřijatelné politicky, nýbrž nejsou obhajitelné ani z hlediska ekonomické teorie.

Klíčový závěr zní: přesně to, co se děje pouličnímu prodejci v době deprese, se odehrává ve *všech* odvětvích s volným vstupem. Například Spojené státy ve 30. letech zažily migraci z měst na venkov, přestože až do té doby byl trend právě opačný. Takové přemístění zdrojů sice posloužilo svému účelu, ale pokles mezd na venkově i pokles cen zemědělských produktů byl ve srovnání s vývojem ve městech natolik drastický, že vyprovokoval širokou politickou podporu pro programy zvýšení farmářských cen. Farmářské ceny byly skutečně zvýšeny, ale pouze za cenu toho, že *jistá část zemědělské půdy zůstala ze zákona nevyužita*, dokud se zemědělské ceny neposunuly na snesitelnější úroveň. Může se zdát, že toto opatření bylo chybné, že bylo vývojově slepou uličkou. Podle mé hypotézy tomu tak nebylo, přestože se podobné věci nakonec děly v mnoha jiných zemích. Podle mého názoru každé podobné náhlé změny relativních cen s sebou přináší rostoucí tlak na vládu, aby tento nežádoucí vývoj zastavila.

Zvyšuje-li se podíl kartelizovaných a skupinovými zájmy ovládaných odvětví, pak jakýkoli významnější pokles poptávky povede k nedostatečnému využití vzácných zdrojů. V krátkém období je to částečně dáno obtížemi s nedostatečně rychlou alokací zdrojů. Do značné míry je to i tím, že přesun zdrojů z nepružných do pružných sektorů sníží výnosy práce v pružných sektorech, a to tak významně, že práce v nich se téměř stává totožnou s nezaměstnaností. Navíc vzroste tlak na vládu, aby pomocí regulace ochránila flexibilní odvětví. Ačkoli trestuhodně nízkou úroveň příjmů v oblasti prodeje ovoce nebo v jiném pružném sektoru v období deprese nemůžeme striktně ztotožnit s nedobrovolnou nezaměstnaností, určitě nijak nezneužijeme jazyka, pokud ji nazveme nedobrovolnou *podzaměstnaností*. Nikdy jindy přece nevzniká tak velký tlak na otevření neflexibilních sektorů jako v dobách rostoucí nezaměstnanosti, která je vynucena institucionálními podmínkami a je tudíž nedobrovolná.

XIII.

V této kapitole jsme z makroekonomického hlediska doposud vůbec nezkoumali, jakou relativní váhu při ovlivňování velikosti nominální poptávky či agregátního důchodu má měnová politika ve srovnání s fiskální politikou. Na základě dosavadního výkladu doufám nevznikl u čtenářů pocit, že bych považoval peněžní nabídku či výdaje veřejných rozpočtů za klíčový faktor ovlivňující velikost domácí poptávky. To je zcela jiný problém, který zde nemusíme rozebírat. Už tak se kniha zabývá příliš širokým okruhem otázek. Rozbor určujících faktorů nominální poptávky a analýzu všech dalších otázek, které jsem v této knize nedokončil, ponechávám na další publikaci, v níž nebudu mít zábrany pustit se do větších technických detailů. Mezitím se doufám objeví jiní ekonomové, nejspíše specialisté na monetární ekonomii a makroekonomii, kteří se snad pokusí formalizovat a dále rozvést vše, co jsem v této knize načal. Pokud nezůstanu osamocen, bude pokrok ve zkoumání výše naznačených otázek mnohem rychlejší. Nebude-li dokončena analýza klíčových faktorů stojících za růstem nominální poptávky, nebudeme s to říci, že naše analýza velké deprese je z makroekonomického hlediska úplná. Je nutné například vzít v potaz, že na počátku 30. let aplikovaly Spojené státy velmi nestabilní deflační politiku, zatímco v pozdních 60. a 70. letech naopak dominovala politika inflační.

Vše, co bylo doposud uvedeno, však nedobrovolnou nezaměstnanost vysvětluje. Zároveň to není v jakémkoli rozporu s tím, co víme o mikroekonomickém chování a motivaci jednotlivců. Taková věc se zatím žádná makroekonomické či měnové teorii nepodařila. Nicméně i tak by bylo zajímavé zjistit, zda naše teorie nemá další testovatelné důsledky, které se liší od důsledků konkurenčních teorií. Kdybychom našli důkazy, že naše teorie dokáže vysvětlit jevy, které jiné teorie vysvětlit neumí, byl by to další důkaz síly argumentů a potažmo i celé teorie, kterou se zde snažím vyložit.

Naštěstí jeden takový test skutečně existuje. Keynes, monetaristé, teoretici nerovnovážného keynesovství i teorie rovnováhy, zkrátka všechny tyto teoretické proudy shodně tvrdí, že je lze aplikovat na jakoukoli peněžní ekonomiku, anebo přinejmenším nedokážou přesně specifikovat, na jaký typ ekonomiky se jejich závěry a předpovědi nehodí. Keynes například zdůrazňoval obecnou platnost své teorie dokonce už v názvu svého klíčového díla a nijak se nerozpakoval interpretovat jejím prostřednictvím i merkantilismus, ačkoli zaostalé merkantilistické ekonomiky se v mnohém odlišovaly od západoevropských ekonomik Keynesových časů. Stejně tak mnozí monetaristé vynášejí silné makroekonomické a měnové soudy o nejrůznějších ekonomikách, lišících se dramaticky ve stupni hospodářské rozvinutosti. Tvrzení Milтона

Friedmana, že inflace je vždy a za všech okolností peněžním fenoménem, je toho ukázkovým příkladem. Někteří z čtenářů mohou mít pocit, že přeháním. Shodneme se, doufejme, alespoň na tom, že se stávající makroekonomické teorie přinejmenším nesnaží tvrdit, že jejich závěry nemusí platit v různých institucionálních a historických kontextech. Obecnost a nedostatek citu pro odlišnosti mezi jednotlivými společnostmi jsou v každém případě znaky větší části moderní ekonomie, která je ahistorická, neevoluční, založená na komparativně statickém přístupu a která nebere v potaz charakter moderních institucí.

Naopak zde načrtnutá teorie předpokládá, že makroekonomické problémy se budou v jednotlivých zemích lišit. Naše analýza jasně ukazuje, že v ekonomikách s malým podílem zájmových skupin bude problém distorzí vyplývajících z jejich existence pouze mikroekonomický a lokální. Neočekávaná deflace může samozřejmě tyto problémy zhoršit, ale protože se zájmové skupiny koncentrují do relativně malého počtu sektorů, nevznikne všeobecná deprese či jiná *makroekonomická* choroba. Neočekávaná deflace či dezinflace nebude nikterak závažná, protože jí způsobené škody se budou koncentrovat do několika málo odvětví a přesun zdrojů do flexibilních sektorů bude ve srovnání s jejich velikostí nevýznamný – z makroekonomického hlediska vcelku nevinný. Deflace či dezinflace změní cenovou hladinu a nominální důchod, nemusí mít ale zároveň negativní dopad na růst nedobrovolné nezaměstnanosti či pokles výkonnosti ekonomiky. Jinými slovy, ekonomika bez zájmových skupin se bude chovat zhruba tak, jak naznačují někteří méně opatrní monetaristé či teoretici všeobecné rovnováhy.

Na druhé straně, pokud ekonomika dosáhne stavu, kdy jsou distribuční koalice všudypřítomné a flexibilní část ekonomiky je velmi malá, nastává naprosto odlišná makroekonomická situace. Neočekávaná deflace či dezinflace způsobí rozsáhlé ztráty kvůli vynuceným přesunům vzácných zdrojů do flexibilních sektorů, kvůli klesajícím cenám ve flexibilních sektorech, kvůli nedobrovolné nezaměstnanosti těch, kteří se nemohou nebo nechtějí stěhovat za prací, a díky rostoucím nákladům na hledání zaměstnání. Ve stejném okamžiku poklesne reálná poptávka, čímž se makroekonomická situace dále zhorší. Vektor relativních cen se začne vzdalovat od své předdeflační úrovně, a tím ještě více od optimální úrovně. Ekonomika vybavená hustou sítí zájmových skupin bude v obdobích deflace či dezinflace velmi zranitelná; bude náchylná k tomu, aby sklouzla do recese. Naše teorie ukazuje, že některé země v určitých dobách nemusí zažít ekonomický pokles ani v situaci neočekávané deflace, zatímco jiné v podobné situaci upadnou do pasti nedobrovolné nezaměstnanosti a hospodářského útlumu. Teorie navíc předvídá, že dlouhodobá stabilita společnosti povede k postupnému nárůstu počtu a síly zájmových skupin.

XIV.

Bohužel mé znalosti mezinárodních dat jsou příliš chabé na to, abych mohl otestovat svoji teorii na relevantním vzorku mnoha zemí světa. Jsem proto nucen soustředit se pouze na největší země a vedle nich si vybrat i jednu malou zemi jako prototyp všech ostatních. Problémem však je, že jednotlivé země světa aplikovaly v různých časových obdobích různou měnovou a fiskální politiku. V mém modelu výkyvy v úrovni celkové produkce a nedobrovolné nezaměstnanosti nezávisí pouze na délce období relativní stability společnosti, ale také na předvídatelnosti a stabilitě měnové a fiskální politiky a na intenzitě exogenních šoků, kterým byly jednotlivé ekonomiky vystaveny. Zatímco tedy jedna ekonomika může mít relativně nízkou nedobrovolnou nezaměstnanost navzdory velké koncentraci zájmových skupin, jiná může zažívat velkou hospodářskou depresi díky špatné měnové a fiskální politice, přestože nemá zdaleka tak velký problém v oblasti zájmových skupin. Přinejmenším z těchto důvodů nemůže být mezinárodní srovnání, a to ani zevrubné, zcela přesvědčivé.

I při vědomí všeho uvedeného se zdá, že Japonsko a částečně také Německo udržely nezaměstnanost v průběhu stagflace po roce 1970 na nižší úrovni než Spojené státy a především Velká Británie. Evropské statistiky nezaměstnanosti jsou sice v mnoha ohledech neporovnatelné s údaji ve Spojených státech, nicméně americké úřady převedly údaje o nezaměstnanosti ve většině velkých ekonomik do podoby, která je plně srovnatelná s americkými daty. Tato mezinárodně srovnatelná čísla dokazují, že míra nezaměstnanosti ve Velké Británii mezi lety 1975–76 se pohybovala okolo 5 % a ve Spojených státech dokonce okolo 8 %, zatímco Německo vykazovalo nezaměstnanost okolo 4,5 % a Japonsko dokonce jen 2 %.¹⁹³ Nemám sice k dispozici přesné údaje, ale v pozdějším období se situace ještě více zdramatizovala, když americká nezaměstnanost vzrostla v roce 1982 nad 9 % a britská dokonce nad 12 %.

V pozadí tohoto vývoje samozřejmě může být celá řada faktorů. Jednoduchý pohled na míry inflace ve sledovaných zemích však nenaznačuje, že by expanzivní měnová nebo fiskální politika odstranila nezaměstnanost, a ani nepotvrzuje, že „inflace způsobuje recesi“ a vyšší nezaměstnanost, jak tvrdí někteří monetaristé. Mezi roky 1972 a 1979 byla průměrná míra inflace nejvyšší ve Velké Británii (15 %) a také ve Spojených státech dosahovala velmi vysoké úrovně (9,1 %). Obě země však zároveň trpěly vysokou nezaměstna-

¹⁹³ Monthly Labor Review, April, 1977. Míry inflace použité v následujícím odstavci jsou převzaty z nepublikovaného rukopisu A. Harbergera a S. Edwardse, *International Evidence on the Sources of Inflation*.

ností, což vyvrací předpoklad keynesovců, že podpora domácí poptávky přinese snížení nezaměstnanosti, byť za cenu vyšší inflace. Německá průměrná inflace se vyvíjela lépe (5,5 %), ale nikoli na úkor vyšší nezaměstnanosti. Nicméně úspěšné snižování inflace není nezbytnou podmínkou plné zaměstnanosti. Japonská průměrná inflace byla druhá nejvyšší (10,6 %), přičemž její míra nezaměstnanosti byla daleko nejnižší.

Ve stejné době, jak už čtenář mé knihy jistě tuší, bylo největší starostí Velké Británie, aby zajistila správné „společenské kontrakty“ a optimální „důchodovou politiku“. Německo mělo v té době menší počet zájmových skupin, které byly navíc méně vlivné, což může dobře vysvětlit, proč byl vývoj německé nezaměstnanosti i inflace příznivější.

Ve všech čtyřech zemích existuje mnoho specifických okolností, které pomáhají vysvětlit vzájemné rozdíly. V Německu se jedná například o gastarbeitery, kteří mohou být v době vyšší nezaměstnanosti posláni domů. Navzdory těmto odlišným detailům si však uvědomme, že Japonsko i Německo byly díky své totální závislosti na dovozu surovin mnohem ostřeji zasaženy ropným šokem. Spojené státy jsou naopak jedním z největších producentů ropy na světě, bez ohledu na svou pozici čistého dovozce. A Velká Británie měla v tomto období dokonce to štěstí, že se dostala do pozice exportéra ropy. Nicméně stále se zabýváme jen velkými a zcela zjevně protikladnými zeměmi.

Na tomto místě se nemůžeme věnovat zkušenostem všech dalších zemí, ovšem jedna malá země je natolik ukázkovým příkladem pro naši analýzu, že jí musím věnovat zvláštní pozornost. Jak už jsem zdůraznil v šesté kapitole, Tchaj-wan (stejně jako Jižní Korea, Hongkong či Singapur) zažil po válce extrémně rychlý hospodářský růst. Znovu připomeňme, že japonská okupace zničila všechny zájmové skupiny na Tchaj-wanu, tudíž poválečný rozmach tohoto ostrova je v očividném souladu s mojí teorií. Pokud je tato teorie správná, pak země nemající žádné významné zájmové skupiny by se měly těšit vysokému růstu stejně jako Tchaj-wan a měly by dosahovat plného využití zdrojů i v dobách neočekávané deflace či dezinflace. Podle statistik, které mám k dispozici, zažil Tchaj-wan velmi silnou dezinflaci, aniž by se to projevilo jakýmkoli ztrátami hospodářského výkonu. S tím souhlasí i autoři, kteří se dané problematice věnovali hlouběji. Erik Lundberg k tomuto mimo jiné napsal:

Poválečné období začalo inflací na úrovni 1000 procent mezi lety 1946–49 a zhruba 500 procent v letech 1949–50. Ještě v letech 1950–51 byla inflace zcela mimo kontrolu (80–100 procent ročně). Je velmi zajímavé, že takto rapidní inflace byla velmi rychle a úspěšně zkrocena do konce roku 1952, a to bez jakékoli deprese či rychlého přibrzdění hospodářského růstu...

Dalším zajímavým momentem je úspěch Tchaj-wanu při snižování stále ještě relativně vysoké míry inflace (7–8 procent ročně) až k úrovni prakticky stabilní hladiny cen – inflace okolo 2–3 procent – mezi lety 1952–60. I tato stabilizace inflace byla doprovázena pouze minimálními makroekonomickými fluktuacemi. Tyto výsledky zkrátka nelze vysvětlit pouze měnovou a fiskální politikou.¹⁹⁴

XV.

Předchozí příklady samozřejmě nejsou konečným empirickým testem.¹⁹⁵ Podívejme se však nyní na změny, které proběhly ve Spojených státech v relativně krátkém období od 2. světové války. Monetaristé jsou oproti keynesovcům ještě méně tolerantní k různým institucionálním a strukturálním vysvětlením poválečného vývoje, a proto bude určitě zajímavé převzít znovu některá fakta od striktně monetaristického autora Phillipa Cagana.

Cagan zkoumal data o vývoji cen a národního důchodu ve Spojených státech od roku 1890. Zjistil přitom, že všeobecná tendence cen klesat v průběhu recese se s postupujícím časem vytrácí, což komentoval následujícím způsobem:

Míra cenových změn mezi každou novou konjunkturou a následující recesí je čím dál méně záporná a v průběhu posledních dvou recesí se dokonce dostala do kladných čísel, tj. cenový růst v recesi předčil cenový růst v expanzi, což je perverzní cyklické chování cen, které v historii nemá obdoby. Klíčovým rysem poválečné inflace určitě nebyl výlučně růst cen v období cyklické expanze – to se ve větší míře dělo i dříve – ale právě to, že neklesaly, či dokonce rostly v období recese... Hroživým příznakem recese okolo roku 1970 nebyla jen rostoucí inflace..., ale prostý fakt, že šlo o postupné zhoršování dosavadního poválečného vývoje. ...Fenomén rostoucích cen na ochablých trzích se tak dnes stal už poměrně běžným...

¹⁹⁴ Viz například E. Lundberg, *Fiscal and Monetary Policies*, v knize W. Galensona, *Economic Growth and Structural Change on Taiwan*, Ithaca, Cornell University Press, 1979, str. 263–307. Za pomoc při zpracování tohoto tématu vděčím především Howellovi Zee.

¹⁹⁵ Další test jsem navrhl už v době, kdy tato kniha byla v tisku. Podle mé teorie by nezaměstnanost měla být vyšší v těch státech USA, kde je větší část pracovníků organizována v odborech. Je tomu skutečně tak, regresní analýza provedená na časovém vzorku let 1957–1979 ukazuje, že tato závislost je statisticky významná a dokonce silnější než závislost mezi procentním podílem pracovní síly zaměstnané v průmyslu a nezaměstnaností.

Částečně lze nižší cyklické výkyvy cen vysvětlit mírnějšími poválečnými recesemi, což je i výsledek zkoumání v oblasti stabilizační politiky. Mimoto však začal působit i faktor mírnější reakce cen na jednotlivé fáze hospodářského cyklu, takže dnes se kontrakce mnohem více projevuje v celkovém výstupu než v cenách.¹⁹⁶

Jeffrey Sachs v jednom z nedávných článků rovněž podpořil Caganův postřeh, i když poněkud jinými metodami.¹⁹⁷

Ačkoli se většina ekonomů shodne, že fenomén stagflace se vynořil teprve nedávno, stojí i tak dva z Caganových postřehů za pozornost. Za prvé jde o jeho důraz na fakt, že tento problém vznikal *postupně a plíživě*. To je jistě pravda – matoucí zkušenosti let sedmdesátých jsou zastíněny zkušeností z let padesátých, kdy se poprvé objevila *náklady tlačená inflace*. Nic takového nikdo nepozoroval na začátku století či dokonce v předcházejících stoletích.

Druhým důležitým Caganovým postřehem je, že díky změněnému chování cen se *pokles agregátní poptávky projevuje spíše v poklesu reálného výstupu než v poklesu cen*. Cagan sám tuto skutečnost dále nediskutuje, ovšem i jednoduchá pozorování ukazují, že podobný vývoj lze pozorovat v mnoha jiných zemích. A k tomuto závěru by nás nakonec měla přivést i teorie vyložená v této knize, přestože její rysy nezdůrazňuje nikdo z makroekonomů stojících mimo evoluční a institucionální větev ekonomie.

XVI.

Hodnoty růstu nezaměstnanosti a poklesu reálného důchodu, způsobeného neočekávanou deflací či dezinflací, se dramaticky zvýší, vezmeme-li v úvahu dlouhodobou časovou perspektivu. Nemáme sice k dispozici spolehlivá data, skrz něž by bylo možné učinit spolehlivé soudy o makroekonomickém a monetárním vývoji v předcházejících stoletích, přesto záznamy kvalitativní povahy a existující údaje dostačují k tomu, aby se ekonomičtí historici mohli shodnout na pravdivosti určitých závěrů, vyvozených z historické zkušenosti. Ovšem i když jsou tyto závěry dobře známy mezi ekonomickými historiky, zůstávají jaksi opominuty keynesiánskými i monetaristickými teoriemi.

¹⁹⁶ P. Cagan, *Persistent Inflation*, použité citace pocházejí z různých míst Caganova eseje.

¹⁹⁷ Jeffrey Sachs, *The Changing Cyclical Behavior of Wages and Prices: 1890–1976*, *American Economic Review*, 70, str. 78–90.

Pravděpodobně nejvýznamnějším trendem v makroekonomickém vývoji zemí typu Velké Británie a Spojených států amerických je fakt, že snižování agregátní poptávky vede k neustále citlivější reakci reálného výstupu. S tím, že mírné snížení agregátní poptávky vede ke stále většímu propadu reálného produktu, se setkáváme už od 18. století, ne-li dříve. Tehdy také docházelo k velkým a neočekávaným pohybům cenové hladiny, ale tyto fluktuace, alespoň během průmyslové revoluce a 19. století, nezpůsobovaly ani masovou nezaměstnanost, ani výrazný pokles reálné výroby. Co se týče ještě dřívějšího období evropské historie, ekonomiky byly relativně lokální, což s sebou neslo existenci četných překážek obchodování (viz pátá kapitola), takže stěží v této době lze mluvit o jednotném makroekonomickém vývoji v rámci národního státu. Merkantilistická Británie byla však již výrazně centralizovanou zemí, která odbourala obchodní hranice v rámci vlastního území, a proto mohla zažívat celonárodní inflaci a deflaci. Vskutku platilo, že po etapách sjednocení místních jurisdikcí, občanské války a politické nestability v 17. století se začala vyskytovat období inflace a deflace, ale ve výsledku měly jen mírné či dočasné účinky na zaměstnanost a národní důchod. Podobně tomu bylo u Spojených států na úsvitu jejich samostatné existence – ani zde pohyby cenové hladiny neměly velký dopad na úroveň zaměstnanosti a výroby.

Situace se začala měnit v druhé polovině 19. století, což si lze předvést na období mezi roky 1812 a 1896. V roce 1812 vrcholila inflace díky napoleonským válkám, zatímco v roce 1896 dosahovala historicky nejnižších hodnot. V rámci tohoto období klesala cenová hladina ve Velké Británii, a to na méně než polovinu, v USA ještě méně. Pokračovala průmyslová revoluce, s níž byl spjatý prudký hospodářský růst a vzestup životní úrovně. Nejdélší období hospodářského růstu v lidské historii tak bylo doprovázeno souběžným poklesem cenové hladiny. Dolní fáze hospodářského cyklu sice vedla k růstu nezaměstnanosti, nicméně v porovnání s 20. stoletím docházelo k podstatně menšímu snížení reálné výroby.

Na začátku 19. století docházelo pochopitelně i ke „krizím“ a obdobím „paniky“. Když poklesla hladina cen, dlužníkům začalo obtížné období, kdy se jim dařilo s obtížemi splácet jejich závazky; platili úrok, který byl reálně vyšší, než jaký by byl v situaci, kdyby cenová hladina neklesla. Vznik Populistického (Lidového) hnutí v 19. století ve Spojených státech ukazuje, že ti, kdo si vypůjčili peníze v období vysokých cen, měli posléze velké problémy se splácením dluhů v období deflace a začali je řešit politickou cestou. Když došlo k poklesu cen a některé firmy ztratily schopnost vyrovnávat své závazky, docházelo k panice, zesílené vědomím křehkosti bankovního systému tehdejších Spojených států, v němž ke krachům bank docházelo relativně často. Po těchto krizích muselo nutně docházet ke snížení zaměstnanosti a reálného

důchodu, ve srovnání se záznamy z velké hospodářské krize se nicméně jednalo o poměrně malé, krátce trvající nepřijemnosti.

Nejlépe lze výše uvedený fakt ilustrovat srovnáním meziválečné deprese v 30. letech s do té doby největší monetární kontrakcí v amerických dějinách. Milton Friedman a Anna Schwartzová uvádějí, že „pokud máme nalézt v našich dějinách něco alespoň vzdáleně srovnatelného s kolapsem monetárního systému mezi lety 1929–1933, musíme se vrátit takřka o století zpět, do období mezi roky 1839–1843”.¹⁹⁸ Ekonomický historik Peter Temin vypracoval detailní odhady kontrakce nabídky peněz a došel k neuvěřitelnému závěru, že totiž snížení nabídky peněz mezi lety 1839–1843 předčilo kontrakci z let 1929–1933. *Pokles cenové hladiny byl výrazně vyšší: –31% v letech 1929–1933 a –42% v případě let 1839–1843.* Na druhou stranu reálná spotřeba mezi lety 1839–1843 dokonce vzrostla, a to o 21 %, na rozdíl od velké hospodářské krize, kdy poklesla o 19 %. Ještě pozoruhodnější je závěr, že *hrubý národní produkt, jenž mezi lety 1929–1933 poklesl o více než 30 %, v období 1839–1843 vzrostl o 16 %.* (Viz tabulku 7.1, pocházející z Teminovy knihy *The Jacksonian Economy*.)¹⁹⁹

¹⁹⁸ *A Monetary History of the United States, 1867–1960*, Princeton, Princeton University Press, 1963, str. 299.

¹⁹⁹ Peter Temin, *The Jacksonian Economy*, New York, W. W. Norton, 1969, Tabulka 5.1., str. 157.

Tabulka 7.1 – Porovnání období 1839–1843 s obdobím 1929–1933 (v %)

	1839–1843	1929–1933
Změna objemu peněžní zásoby	–34	–27
Změna cenové hladiny	–42	–32
Změna počtu bank	–23	–42
Změna hrubých reálných investic	–23	–91
Změna reálné spotřeby	+21	–19
Změna HNP	+15	–30

POZNÁMKA: Data z období 1839–1843 nepocházejí ze zcela identických období. Údaje o měnovém sektoru pocházejí z období mezi konci let 1838 a 1842. Údaje o cenách jsou data z kalendářních roků 1839–1843 a ostatní data (HNP aj.) pocházejí z fiskálních let 1839–1843 (tzn. mezi 31. 5. 1839 a 31. 5. 1843).

ZDROJ: 1839–1843 – Tabulka 3.2, 3.3, 5.2 in Peter Temin, *The Jacksonian Economy* (New York: W. W. Norton, 1969, 1975); Gallman, osobní korespondence; *U. S. Historical Statistics*, str. 624.

1929–1933 – *Ibid.*, str. 116, 143, 624 a 646.

Temin v jiné svojí knize²⁰⁰ pohotově dodává, že nevyužití zdrojů v krizi, která započala ve Spojených státech v roce 1929, je historicky bezprecedentní:

Ekonomická krize, která nás postihla v roce 1929, byla nejhorší v lidské historii. Historici někdy srovnávají pokles ze 40. let 19. století s obdobím 30. let 20. století, ale taková srovnání slouží jen k tomu, abychom nakonec viděli hloubku velké hospodářské krize. Deprese z 19. století obsahovaly paniku v bankovním sektoru, deflaci a bankroty, vše smícháno v různých proporcích. Přesto v nich není přítomno ani zdaleka takové nevyužití výrobních zdrojů, k jakému došlo v 30. letech 20. století.

Hodnota vytvořeného zboží a služeb v Americe poklesla v té době téměř o polovinu. Upravíme-li tento údaj o pokles cen, vychází nám přibližně třetinový pokles objemu produkce. Nezaměstnanost vystoupala až na hranici 25 %. Došlo prakticky k úplnému zastavení investičního procesu. Jednalo se o nejrozsáhlejší ekonomický krach, ke kterému kdy došlo.

O tom, že mezi oběma obdobími je z makroekonomického hlediska obrovský rozdíl, se můžeme přesvědčit už jen z toho faktu, že k jejich popisu se

²⁰⁰ *Did Monetary Forces Cause the Great Depression?*, New York, W. W. Norton, 1976, str. xi.

používá jiného jazyka. Někteří autoři možná trochu přehánějí, když tvrdí, že nezaměstnanost je zcela nové slovo, ale zůstává pravdou, že do obecného užívání se slovo dostalo až koncem 19. století. *Oxfordský slovník anglického jazyka* uvádí, že termín *nezaměstnanost* byl běžně užíván až kolem roku 1895, i když E. P. Thompson poznamenává, že slovo lze občas nalézt ve spisech tzv. radikálních socialistických autorů owenovské školy, a to ve 30. letech 19. století.²⁰¹ Dříve se k popisu nezaměstnanosti používaly obecně komplikovanější opisy, kupříkladu „potřeba zaměstnání“ či „nedobrovolná zahálka“. Také ustálený německý výraz pro nezaměstnanost, *arbeitslosigkeit*, bylo v Německu možné zaslechnout zřídka před rokem 1890. Používání francouzského slova *chomage* se sice datuje do středověku, nicméně výraz souvisí s volným časem, což naznačuje slovní spojení *un jour de chome*, označující sváteční den, kdy se za normálních okolností nepracuje.²⁰² Pokud by však klesající cenová hladina na počátku 19. století vskutku vedla k široké dlouhotrvající nezaměstnanosti, pak by se muselo objevit nějaké slovo, které by tuto nepřijemnou, někdy až tragickou situaci vyjadřovalo v jazyce běžného člověka. A to platí ve všech výše zmíněných jazykových okruzích.

Dopad snížení agregátní poptávky na nezaměstnanost a důchod musí být odlišen od rozsahu fluktuací agregátní poptávky. Cagan na jedné straně správně poznamenává, že doba po 2. světové válce byla z hlediska historických záznamů poměrně stabilní, zčásti i díky tomu, co se ekonomové a vlády naučili o stabilizační politice. Tento závěr ovšem nijak neprotiřečí mému závěru, že díky zesilující strnulosti cen začínají stabilní společnosti více trpět nezaměstnaností a poklesem výstupu při stejných poklesech agregátní poptávky.

Žádná z konvenčních makroekonomických teorií nevysvětluje zde rozdílané rozdíly mezi zeměmi, ani zvyšující se citlivost reálných veličin na fluktuace poptávky. Neříkají nic o tom, která historická období či které společnosti budou nejvíce náchylné k tomu, trpět nezaměstnaností a poklesem výroby, poté co zažijí deflaci či dezinflaci. Důraz konvenčních teorií na obecnost zanechává dojem, že důsledky špatných fiskálních, případně monetárních politik budou přibližně stejné ve všech peněžních ekonomikách. Zde rozvíjená teorie naopak předpovídá vše, co jsme empiricky zaznamenali – mezinárodní rozdíly a zvyšující se citlivost na fluktuace v případě stabilních zemí.

²⁰¹ E. P. Thompson, *The Making of the English Working Class*, New York, Pantheon, 1964, str. 776. Odkazují také na poznámku pod čarou č. 2. Za tento odkaz vděčím Peteru Murrelovi. Slovo *nezaměstnaný* sahá mnohem dále do minulosti, bylo používáno například k pojmenování půdy ležící ladem. („Unemployed“ se blíží významu „nevyužívaný, v nečinnosti“). Pozn. překl.)

²⁰² Viz John A. Garraty, *Unemployment in History*, New York, Harper and Row, 1979, str. 4.

XVII.

Do mého vysvětlení zapadá i několik dalších, zdánlivě méně podstatných, věcí: za prvé, doba, v níž Angličan Keynes rozpracoval svoji brilantní teorii, za druhé, místo, kde se stala ortodoxně uznávaným směrem, a v neposlední řadě také charakter velké hospodářské krize. V případě Keynese šlo samozřejmě o Velkou Británii ve 20. a 30. letech, kde své myšlenky rozpracovával. Britská společnost, o které psal, obsahovala nesmírně velký počet zájmových skupin a koluzivních uskupení, v čemž se s ní nemohla srovnávat žádná jiná tehdejší společnost. Předválečná poptávka po exportovaném i v tuzemsku vyráběném zboží se po 1. světové válce radikálně změnila; vedle toho se změnila i odvětví, která měla v mezinárodním obchodu komparativní výhodu. Země tudíž nutně potřebovala restrukturalizovat relativní ceny a mzdy tak, aby odrážely přijatelnější rozmístění výrobních zdrojů. Protože však mzdy i ceny byly nepružné, přizpůsobování postupovalo jen velmi pozvolna a výsledkem byla vysoká nezaměstnanost. Tento problém ve 20. letech na určitou dobu ještě vyostřil Churchill, když nadhodnotil britskou libru na mezinárodních trzích. Kdyby však některé mzdy a ceny tehdy poklesly v dostatečné míře, nemuselo dojít k vůbec žádné nezaměstnanosti. Britská institucionální struktura se ale vyvíjela delší čas, a proto byla strnulá – neschopnost pružně reagovat vedla k tomu, že ani mzdy, ani ceny neklesaly, a to nejen v krátkém, ale i středním období. V dostatečně dlouhém období by zcela jistě došlo k jejich přizpůsobení, nicméně, jak si toho Keynes byl velmi dobře vědom, v té době by pracovníci, jichž se nezaměstnanost týkala, ve velké většině už nebyli na tomto světě. Keynesova *Obecná teorie* je proto opravdu geniálním vhledem do tehdejších problémů, ovšem v žádném případě ji nelze označit za „obecnou“ teorii. Kdyby Británie vyšla z 1. světové války se stejně čistým institucionálním stolem jako Německo po 2. světové válce, pak by Keynes pravděpodobně svoji knihu vůbec nemohl napsat.

Problémy, jimž čelila Británie společně s dalšími zeměmi v době, kdy Keynes psal *Obecnou teorii* (a *Pojednání o penězích*), se staly ještě vážnějšími tím, že zároveň docházelo ke zvratu v trendu liberalizace mezinárodního obchodu zpět k důsledné ochraně národních ekonomik. Rakousko-Uhersko bylo ve Versailles rozděleno do celé řady nástupnických států, které v drtivé většině byly protekcionistické. Sovětský svaz se zbytkem světa obchodoval jen velice málo. I jinde protekcionismu narostla křídla – vždyť i taková Británie a s ní země britského impéria, tradiční a neúnavní zastánci principu svobodného obchodu, opustily politiku volného obchodu. K tomu byla světová ekonomika neustále matena extravagantními požadavky vítězných evropských států na reparace, nerealistickými americkými očekáváními o splacení dluhů

vytvořených evropskými spojenci během války, a myšlenkově zcela marnými politikami směnného kurzu, které znamenaly pouze politiku „ožebráč svého souseda“. V takovém prostředí se nutně promarnily potenciální přínosy, které by přinesl větší objem mezinárodního obchodu. Jak jsem naznačil již dříve, menší obchod znamenal na celosvětové úrovni pokles reálné poptávky, zejména poptávky po dováženém zboží.

Velká a prosperující země typu Spojených států se mohla s těmito nepřijemnými rysy světové ekonomiky vyrovnat bez úhony, kdyby zvolila správnou politiku. Namísto toho Spojené státy provedly celou řadu chyb, z nichž největší bylo připojení se k restriktionistickému a protekcionistickému proudu; uvalena byla bezprecedentní kvótní omezení na příliv přistěhovalců, posléze došlo k přijetí Fordney-Macomberova a poté Smoot-Hawleyova zákona, stanovících vysokou celní ochranu. Ačkoli například odborům vyhovovala legislativa omezující příliv přistěhovalců, je nutné zdůraznit, že podle standardů moderních amerických dějin bylo v té době odborově organizováno velmi malé procento pracovní síly. Úsilí zaměstnavatelů potlačit vliv odborů přijetím jejich mzdových návrhů a koncentrace odborů na oblast trhu práce jim ovšem přinesly větší vliv, než jaký by bylo možné vyvozovat z počtu jejich členů; ve 20. letech členstvo spíše ubývalo, než přibývalo.

Důsledek č. 3 tvrdí, že nejprve se dokážou zformovat malé skupiny. Není proto divu, že úzké skupiny firem se zdály být nepostíženy problémy mezinárodní ekonomiky. Lester V. Chandler dodává, že „ve 20. letech byly obchodní firmy silně sdruženy. Jak potvrzuje Herbert Hoover ještě v pozici ministra obchodu, obchodní asociace existovaly prakticky v každém větším odvětví a nezřídka i v mnoha malých oblastech výroby. ... Mnoho z nich, pravděpodobně většina, nějakým způsobem omezovalo volnou soutěž.“²⁰³ Úspěch, s jakým se jim podařilo zorganizovat orgie zvyšování cel v zemi s tehdy pevnou tradicí volného obchodu, ukazuje, jak silné tyto skupiny musely být; několik studií předních politologů to potvrzuje.²⁰⁴ Cla jsou matkou všech druhů oligopolů a koluzí, a tudíž je nasnadě, že tvorba obchodních kartelů a oligopolistických dohod byla zavedením cel usnadněna. Zároveň s tím se proces tvorby cen zpomalil, protože byl závislý na konsenzu všech zúčastněných stran, což bylo možné pozorovat především v průmyslu.

²⁰³ *America's Greatest Depression, 1929–1941*, New York, Harper and Row, 1970, str. 226.

²⁰⁴ Viz E. E. Schattschneider, *Politics, Pressures, and the Tariff*, New York, Prentice-Hall, 1935 a E. Pendleton Herring, *Group Representation Before Congress*, Washington, D.C., Brookings Institution, 1929, zvláště str. 78.

Tehdejší krajně nestabilní americký bankovní sektor, stav využití investičních příležitostí v některých sektorech, omezení poptávky po amerických dovozech jako výsledek zavedení cel v zahraničí a výrazný pokles důvěry investorů po krachu americké burzy, to vše vedlo k poklesu spotřeby. Když k tomuto došlo, velké množství cen – zejména ve zpracovatelském průmyslu – nekleslo okamžitě v takové míře, aby odrazilo pokles poptávky. Již jsme se probírali statistikami, kde bylo zřejmé, že ceny zemědělských a jiných pružně obchodovaných komodit dramaticky klesaly, zatímco skupina jiných cen – především v koncentrovaných a organizovaných odvětvích ekonomiky – poklesla jen zvolna a o něco málo. Díky těmto cenám, které znemožňovaly efektivní rozmístění zdrojů, byly zisky z mezinárodního obchodu podstatně menší než dříve. Rovněž reálné příjmy a poptávka byly nižší, což v kombinaci s deflací a velmi citlivým pohybem investičních výdajů vedlo – jak zdůrazňoval Keynes – k dramatickému poklesu poptávky po práci a ostatních výrobních zdrojích. Rigidita na pracovním trhu, které do té doby mohly být nezatelné a bez vážných dopadů na ekonomiku, měly najednou významné kvantitativní účinky.

Dokonce ani v této situaci nemusel být problém nezaměstnanosti nutně tak hroživě hluboký a trvalý, jak nakonec byl. Nastala totiž další komplikace. Z trhů „s jablky“, tj. tam, kde se obchodovalo s nejvíce pružnými cenami, přicházely stížnosti na nesmírně výrazný, ve srovnání s jinými odvětvími zcela nesrovnatelný pokles cen. Doktrína laissez-faire, podle níž se všem bude dařit lépe, pokud stát nebude zasahovat do hospodářství (s výjimkou, v některých verzích, poskytování ochrany proti zahraniční konkurenci), byla navíc obecně zdiskreditována mezi většinou Američanů, kteří byli svědky selhání kapitalismu a neschopnosti konzervativní administrativy Coolidge a Hoovera zabránit krizi. Následovala lavina intervenčních opatření, zahrnující v drtivé většině důchodovou politiku, tzn. regulaci cen a mezd na „spravedlivé“, „rozumné“ či „náklady pokrývající“ úrovni. Pochopitelně, tyto ceny a mzdy byly stanoveny tak, aby vyhovovaly firmám a pracovníkům, kteří byli pevně usazení na svém segmentu trhu, a tím byly zafixovány na úkor možnosti najmout dodatečně pracovníky a prodat dodatečně zboží, což by ekonomiku vrátilo zpět na cestu k prosperitě. Byla to Hooverova administrativa, která s těmito opatřeními začala. Davis-Baconův zákon z roku 1931 například zakázal firmám, které uskutečňovaly stavební zakázky pro federální vládu, aby svým zaměstnancům platily menší mzdu, než jakou náměstek ministra stanovil za převažující v dané lokalitě. Obvykle se ale jednalo o mzdu, kterou sjednaly odbory ve stavebnictví, kde měly silný vliv. Norris-LaGuardiův zákon z roku 1932 navíc zrušil pravomoc soudů zasahovat do opatření na trhu práce.

Posléze, v roce 1933, vznikla NRA (National Recovery Administration – Správa pro celonárodní obnovu). Nejenže umožnila jednotlivým odvětvím, aby si

vytvořila vlastní „pravidla spravedlivé konkurence“, nýbrž je k tomu výslovně vyzývala. Jejich obsahem byly požadavky po „spravedlivém“ chování, co se týče výroby, cen, obchodní politiky, jakož i „spravedlivé“ mzdy, délky pracovního úvazku, kolektivního vyjednávání atp. Podle odhadů podléhalo těmto pravidlům 95 procent lidí zaměstnaných v průmyslu.²⁰⁵ NRA rovněž iniciovala vytvoření minimální mzdy a pravidel proti snižování cen, avšak zájmy obchodních sdružení se zde zdály být rozhodujícími. Jak později popsal Franklin Roosevelt, „pravidla byla administrativou stanovena na základě návrhů, podaných zástupci průmyslových odvětví. Téměř všechna byla původně navržena a podpořena přinejmenším jednou obchodní asociací. S tím, jak NRA dala průmyslu příležitost vládnout nad vlastními věcmi, mnoho z asociací, které byly po řadu let nečinnými, znovu ožilo a oblasti, kde žádná sdružení neexistovala, najednou spěchaly, aby si je vytvořily.“²⁰⁶ Nejvyšší soud v roce 1935 ovšem označil NRA za neústavní. Některé z jejich činností byly přeneseny na jiné agentury a několik jejich regulačních praktik – udržení hladiny mezd a iniciace tvorby odborů – bylo uzákoněno (v roce 1935 šlo o National Labor Relations Act a v roce 1937 o Wagnerův zákon). Množství odborů vzrostlo, což bezpochyby významně ovlivnilo mzdovou politiku mnoha firem, které se obávaly vytvoření nezávislých odborů, či příchodů jiných zvenčí, a proto iniciovaly vznik vlastních odborů; na jaře 1934 byla čtvrtina zaměstnanců v průmyslu zaměstnána v továrnách s podnikovými odbory, které byly zorganizovány poté, co v podniku nezávislé odbory vyvolaly stávkou či vlastní pokus proniknout se svojí organizací.²⁰⁷ Na podnikcích nezávislé odbory se ovšem také rozrostly – v roce 1932 měly něco přes 3 miliony členů a v roce 1938 jich bylo už 8 milionů.

Na počátku krize byly zkrátka přítomny snahy z oficiálních míst regulovat a tvořit novou legislativu na trzích zboží i práce, a to za účasti skupin, kterých se opatření měla dotýkat. Výsledkem byla obtížnější pozice nezaměstnaných pracovníků a zhoršená možnost využít nevyužitý výrobní zdroj. Čím dál tím více pracovníkům, spotřebitelům a firmám bylo bráněno uzavírat kontrakty, které by zaplnily trojúhelník, který jsem znázornil na grafu č. 1. Navíc se stalo, že zákon o konsolidaci zemědělské výroby (Agricultural Adjustment Act) spolu s dalšími zákony zafixoval ceny zemědělských výrobků a přikázal nevyužívat část zemědělské půdy, aby se zabránilo nadvýrobě a s ní spojenému poklesu cen zemědělských produktů na do té doby absolutně nepředstavitel-

²⁰⁵ Chandler, *America's Greatest Depression*, str. 230. K pochopení problematiky spojené s National Recovery Administration mi pomohla nepublikovaná práce Martina N. Baileyho a také kapitola č. 9 z knihy M. Friedmana a A. Schwartzové, *A Monetary History of the United States, 1867–1960*.

²⁰⁶ Jak je uvedeno v Chandler, *America's Greatest Depression*, str. 231.

²⁰⁷ *Ibid.*, str. 232.

ně nízkou úroveň. (Snižování cen a nadvýroba byly dány i tím, že se do tohoto odvětví masivně stahovala nezaměstnaná pracovní síla z jiných sektorů.)

Za těchto okolností bylo zvýšení agregátní poptávky, které navrhoval Keynes, poměrně rozumným opatřením. Deflace mohla být zastavena a ceny zvýšeny, což znamenalo, že nominálně strnulé ceny jako výsledek regulace a ochrany tržních aktérů před konkurencí byly menší v reálném vyjádření a měly tudíž méně distorzní dopad. Jelikož úroková míra byla nízká a někteří jednotlivci prokazatelně hromadili hotovost, není nijak podivující, že Keynes cítil, že zvýšení peněžní nabídky by nebylo dobrým řešením, a proto dával přednost deficitnímu vládnímu financování. Nevím přesně, jak jednotlivé politiky přispěly ke zvýšení agregátní poptávky. Došlo jednak k přílivu zlata a další měnové expanzi, a dále k dobře známým kontroverzním rooseveltovským rozpočtovým deficitům. Rooseveltova politika zvyšující poptávku, vyšší důvěra v bankovní sektor (skrz federální pojištění vkladů), měnová expanze a pomalé přizpůsobování cen a mezd stanovených kartely vedly v souhrnu ke zvýšení zaměstnanosti, které nemohlo být převáženo negativním dopadem nové kartelizace a vládou zavedené důchodové politiky. Nezaměstnanost v roce 1940 se poněkud snížila a důchod mírně zvýšil v porovnání s rokem 1933, kdy Roosevelt nastoupil do úřadu prezidenta.

Není proto nijak překvapivé, že Keynesova teorie měla výrazný vliv ve Spojených státech, jakož v celém anglicky mluvícím světě, v němž se ve velké většině snoubila neobvyklá politická stabilita s existencí husté sítě zájmových skupin. V tomto směru nijak nepřekvapí, že v poválečném Německu nebyl Keynes ani zdaleka tak přitažlivý. Pochopitelně jako vždy v tomto vývoji sehrála svoji roli celá řada vlivů – množství technicky dobře připravených ekonomů v anglicky mluvícím světě mnohonásobně převyšovalo zbytek světa, a tudíž vznikla velká řada autorů, jež byli uchváćeni subtilností a propracovaností Keynesovy argumentace.

Nyní jsme v situaci, kdy vidíme, že zvýšení agregátní poptávky může během krize vyvážit dopady aktivit zájmových skupin a nerozumných hospodářských politik, ovšem úroveň agregátní poptávky má přinejlepším jen sekundární a dočasný vliv na úroveň nedobrovolné nezaměstnanosti. Jev nezaměstnanosti lze vysvětlit výlučně pomocí zájmů a politik, které řídí vzájemně výhodné směny mezi vlastníky zdrojů a komodit a těmi, kdo výrobní zdroje a komodity poptávají. Nízká úroveň či dokonce pokles agregátní poptávky samy o sobě nepostačují ke vzniku nedobrovolné nezaměstnanosti, což je průkazné nejen teoreticky, ale i odkazem na příklady z historie, uvedené dříve v této kapitole.

Naopak nedobrovolná nezaměstnanost může, pro někoho paradoxně, nastat i v situaci vysoké či rostoucí agregátní poptávky. Ať už se očekává jakákoli

inlace, distribuční koalice mají zájem stanovit reálné ceny a mzdy na úrovni, která zabrání vytvoření výhodnějších kontraktů nečlenům koalic a v důsledku zabrání vyčištění trhu. I kdyby nevyužité kapacity (práce a kapitálu) mohly být využity v sektoru s pružnými cenami, stále by vznikala určitá nezaměstnanost jako výsledek převisu dodatečné nabídky zdrojů – homogenní zdroje by totiž bylo nutno využít jinak, mnohem sofistikovaněji a lépe, než jak by se to dělo v neregulovaných sektorech – a to je dodatečný náklad uvalený na jejich vlastníky. O tom, že se nejedná o hypotetickou situaci, svědčí situace poměrně nedávné stagflace, kdy HNP v peněžním vyjádření rostl, a přesto přetrvávala vysoká nezaměstnanost. Ačkoli nesporně docházelo k růstu agregátní spotřeby (jinak by totiž zvýšený nominální HNP nemohl být nakoupen), nezaměstnanost se nesnižovala, někdy dokonce směřovala i opačným směrem.

Jelikož nedostatečná agregátní poptávka není hlavním či konečným důvodem, proč vzniká nedobrovolná nezaměstnanost, nemá ani smysl používat politiku, která ji jemně vyladuje podle drobných změn okolností. Důvod nespočívá v tom, co tvrdí ostatní, že totiž k ladění nemáme dostatek informací, nýbrž že zvládnutí poptávky jednoduše není klíčové. Myšlenka, že lékem na neuvěřitelně nízké ceny v sektoru s pružně danými cenami bude posílit agregátní poptávku za každou cenu, byla vynikající a spásná v době hluboké krize, kdy nikdo neměl důvod se obávat inflace a kdy dokonce i zájmové skupiny snižovaly ceny. Nová spotřeba mohla vyvážit pokles poptávky daný nezaměstnaností a monopolní cenovou politikou a mohla snad i napomoci k vzestupu cenové hladiny, a tudíž ke změně relativních cen. Nicméně tato expanze by k ničemu nevedla, pokud by organizace byly zvyklé přizpůsobit se expanzivní politice ústící ve zvýšení poptávky tak, že by zvýšily své ceny. Jak jsem ukázal na jiném místě,²⁰⁸ občas je možné provést měnovou či fiskální expanzi rychleji, než distribuční koalice dokážou změnit své ceny, což politice ladění agregátní poptávky dává určitou možnost zvýšit výstup, děje-li se tak těsně poté, co se distribuční koalice dohodly na svých cenách. Proměnlivá a neočekávaná stabilizační politika má však také svá úskalí a náklady a nezdá se být udržitelným řešením v dlouhém období.

Základem potíží s laděním poptávky je fakt, že Keynes nevysvětlil nepružnost mezd a cen a nepoukázal na to, že právě tento rys je *základem každé makroekonomické teorie*. Někteří z jeho následovníků se tak domnívali, že nepružnost byla zvolena víceméně svévolně. Keynesiánci často hovoří o „jádřové“ inflaci, což má být růst těch cen a mezd, které se přizpůsobují velmi poma-

²⁰⁸ *An Evolutionary Approach to Inflation and Stagflation*, in: J. H. Gapinski a Ch. E. Rockwood, (eds.): *Essays in Post-Keynesian Inflation*, Cambridge, Mas., Ballinger Publishing Company, 1979, str. 137–159.

lu. Co ale určuje, že jisté ceny a mzdy náleží do jádra, a co vede k tomu, že se mění, to keynesiánci do svých teorií nezahrnují. Pokud tyto ceny a mzdy mají být dány arbitrárně či se má jednat o ty, na něž se vztahuje důchodová politika, pak není důvod předpokládat, že by byly výrazně ovlivněny růstem agregátní poptávky. Proto někteří keynesiánci v 70. letech doporučovali na nezaměstnanost nasadit ještě vyšší expanzi. Výsledkem však byla jen dále zbytečně rostoucí inflace.

Stejná bílá místa nalézáme uvnitř monetaristických teorií a teorií rovnováhy, v oblastech, které jsou pro vysvětlení nezaměstnanosti klíčové. Není zde ani zčásti vysvětleno, co cenám brání, aby se rychle přizpůsobovaly, což je jeden z důvodů, proč teorie nejsou schopny podat vysvětlení nedobrovolné nezaměstnanosti. Nemalý počet ekonomů z tábora keynesiánců i monetaristů sice upozornil na roli minimální mzdy, odborů a pracovního zákonodárství, ovšem nahodilé odkazy nemohou dostačovat z vědeckého hlediska. Především je nutné vysvětlit, jakým zájmům slouží udržení strnulých cen a jak k tomuto stavu může docházet. Jestliže nejdůležitější makroekonomické jevy – tj. nezaměstnanost a hospodářský cyklus – nejsou integrovány do makroekonomické teorie, pak je to jako sledovat Hamleta a nevědět, že má titul královice dánského.

XVIII.

Snažím-li se tvrdit, že keynesiánská teorie je v hlavních bodech neúplná a že její neúplnost vede ke scestným závěrům, nezpochybňuji tím nijak zároveň impozantnost Keynesova příspěvku k makroekonomii. V určitém smyslu lze říci, že Keynes vytvořil vlastní disciplínu. Keynesův pohled na peníze jako alternativní aktivum, jeho srovnání mnohem citlivějšího kolísání investičních výdajů na rozdíl od spotřebních a pohled na očekávání, to vše nesmírně obohatilo naše chápání makroekonomických a monetárních jevů. V drtivé většině byly monetární teorie a koncepce hospodářského cyklu, které se objevily před Keynesem, z našeho pohledu až zoufale primitivní. Keynes s pomocí Hickse navíc vytvořil intelektuální rámec, jenž byl zapotřebí k propojení poptávky a nabídky po penězích a záměrů spořit a investovat. Protože udělal všechno uvedené a ještě mnohem více, nemůžeme jej obviňovat z neschopnosti vypracovat teorii tvorby cen na straně nabídky, kterou nabízím v této knize. Nicméně Keynes měl poukázat na rizika a omezení ležící v základech jeho tvrzení a neměl jim ani připisovat mimořádnou obecnost. Jeho reputace by byla z dlouhodobého hlediska pravděpodobně mnohem vyšší, kdyby si byl více vědom kumulativního charakteru každé vědy a kdyby byl méně vcítěn do své pozice autora, jenž se drasticky odlišuje od svých předchůdců.

Jedním z důvodů, proč se domnívám, že je důležité zdůrazňovat Keynesův příspěvek makroekonomii, je, že některá díla z monetaristické větve a z teorie rovnováhy, navzdory svojí hodnotě pro ekonomii, se zdají být inspirována urputnou snahou ukázat platnost přesně opačných závěrů než Keynesových. Někdy snaha o vítězství v této virtuální polemice zcela zastíňuje tvořivý aspekt práce. Možná jsou moje dojmy v této věci chybné a nespravedlivé vůči daným autorům; pokud ano, předem se jim omlouvám. Ovšem z jakého důvodu tolik prvotřídních a hodnotných kritik Keynesese neříká prakticky nic o nedobrovolné nezaměstnanosti, respektive o prokazatelném selhání schopnosti amerického hospodářství automaticky se vracet do stavu plného využití zdrojů? Proč se po meziválečném období, kdy miliony lidí pozorovaly masivní pokles životní úrovně spojený s frustrující nezaměstnaností, vytvářely makroekonomické teorie na předpokladu, že hospodářství je ve stavu blízkém rovnováze a že se nemůže objevit ani hluboká nezaměstnanost, ani dlouhotrvající hospodářská krize? A proč si poté vůbec horlivě stěžovat na neustále rostoucí destruktivní vliv státu a škodlivost činnosti odborů a přitom vytvářet modely, v nichž ceny nejsou určeny ani vládou, ani kartely, případně jde dokonce o dokonale konkurenční trhy?

Doufám, že debata o Keynesovi se brzy stane záležitostí ekonomických historiků, což uvolní potenciál skrytý v celé řadě obrovských talentů, kterým se nyní plýtvá v jednostranných sporech. Bude možné vytvářet makroekonomické modely na základě jak platné mikroekonomické teorie, tak Keynesova postřehu, že nedobrovolná nezaměstnanost je možná a že ekonomika volného trhu ve stabilní společnosti nezajistí trvale a automaticky výrobu s využitím všech dostupných zdrojů. Možná že tyto podmínky zdůrazňují jen proto, že jim vyhovuje moje teorie, rád bych ale pak znal argumenty jiných ekonomů o tom, proč by teorie neměla vyhovovat oběma uvedeným kritériím.

XIX.

Ve většině případů se v této knize snažím nevyvozovat z teorie žádná politická doporučení. K tomu by bylo třeba napsat další knihu, která by zvládla prozkoumat všechny důsledky vycházející ze zkombinování méj teorie s mikroekonomickou teorií a s dalšími poznatky. Navíc platí, že nejprve je nejdůležitější ujistit se, že teorie není chybná, a až posléze z ní vyvozovat nějaké závěry (už jenom z toho důvodu, že se takto méně často stane, že teorie bude „ušita na zakázku“ apriori sdílené představě o „správné“ politice). I tak ale nebude na škodu uvést předběžně alespoň několik vět.

Nejdůležitějším makroekonomickým důsledkem mé argumentace je, že nejlepší makroekonomická politika musí být v první řadě dobrá mikro-

ekonomická politika. Neexistuje náhražka za otevřené a soutěživé prostředí. Pokud zvláštní zájmy ovládnou trh a stát bude vždy intervenovat ve prospěch zájmových skupin, pak s tím žádná makroekonomická politika nic nesvede. Použiji-li poněkud zavádějící termín Milтона Friedmana a Edmunda Phelpse – „přirozená míra nezaměstnanosti“ – pak půjde o situaci s vysokou hodnotou této míry. Potřeba lepší mikroekonomické politiky byla přesně vyjádřena britským ekonomem Jamesem Meadem, který uvedl, že „přirozená míra nezaměstnanosti je nepřirozeně vysoká“. Jeho tvrzení platí nejen v jeho rodné zemi, ale v nemalé míře i jinde, Spojené státy nevyjímaje.

Druhým mým politickým závěrem, rovněž nikoli původním, je, že dezinflační politiky, které v současné době potřebuje tolik zemí, by měly být ve většině případů postupné, ovšem razantní a důvěryhodné. Někteří ekonomové, jimž na mysli leží nejvíce pojem „očekávání“, občas tvrdí, že pokud veřejnost věří tomu, že vláda či centrální banka nastolí antiinflační politiku a že ji bude prosazovat po delší období, pak je řešením krátkodobé, avšak razantní snížení měnové nabídky. Tato politika může fungovat v zemích s malým počtem distribučních koalic, ne však tam, kde jich je nesmírně mnoho. Pomalé rozhodování těchto koalic totiž s sebou nese, že skupiny nebudou schopny rychle se přizpůsobit novým podmínkám, bez ohledu na to, že budou stoprocentně věřit, že vláda svoji politiku myslí vážně, a také bez ohledu na to, o jak velkou měnovou kontrakci se ve výsledku bude jednat. Přestože se jedná o krajní případ, vzpomeňme na dánský kartel, na který přišla řeč v třetí kapitole – v jeho případě trvalo deset let, než upravil svoji politiku tak, aby neztrácel potenciální zisky. Současně však existuje nemalá řada svědectví o tom, že zájmové skupiny se nakonec přizpůsobí podmínkám, v nichž se ocitly. Jedním z příkladů je, když odbory přistoupí na snížení mezd v situaci, kdy jejich zaměstnavatel je blízko krachu.

Posledním makroekonomickým závěrem, jenž si zaslouží, aby byl zvážen, je, že daňové a dotační politiky vytvořené za účelem snížení přirozené míry nezaměstnanosti mohou být v některých společnostech přínosem, jakkoli krátkodobým. Musí však být spojeny s vhodnými monetárními a fiskálními politikami. Pokud je přirozená míra nezaměstnanosti nepřirozeně vysoká, pak ji lze snížit uvalením daně, kterou budou platit podniky, v jejichž případě nárůst mezd překročí určitou hodnotu, například očekávaného růstu produktivity v celé ekonomice. Pokud je to politicky prosaditelné, firmám může být v podobném smyslu poskytnuta dotace, která se bude snižovat v případě růstu mezd. V tomto případě bude mít firma snahu vyjednat relativně malé zvýšení mezd, a pokud se tak stane, bude moci najmout více pracovníků, a tím snížit nezaměstnanost. Nevýhodou této politiky je, že pro některé firmy bude nákladnější změnit strukturu své zaměstnanosti, což povede k určité ztrátě

ekonomické výkonnosti. Právě to je jeden z důvodů, proč by tyto politiky měly být v nejlepším případě krátkodobé a neměly by být nabízeny (jako se to občas děje) jako léčebná kúra či ideální řešení. Sám podporuji tyto politiky již téměř deset let²⁰⁹ a Henry Wallich a Sidney Weintraub, kteří je navrhli jako první, je obhajují po ještě delší dobu. Velká část špičkových ekonomů se během posledních let připojila k tomuto požadavku, nicméně doposud bez kýženého politického úspěchu. Přesto se domnívám, že tyto politiky jsou politicky prosaditelné a uskutečnitelné. Mohly by být přijatelnější, kdyby byly doprovázeny kompenzacemi pro skupiny, jež by těmito politikami mohly být postiženy (například pro zkušené pracovníky s velkou jistotou udržení pracovního místa). Uvedené zdanění by se mohlo vztahovat i na růst cen velkých firem, jakkoli by to bylo obtížné z hlediska správy daně a vynucování její platby. Ve stejném duchu působí politika dotací firmám za najmutí pracovní síly v sektoru, kde je vysoká nezaměstnanost. Na tyto daně ale nesmí být kladen příliš velký důraz, neboť nejsou v žádném případě schopny vyléčit ekonomiky dlouhodobě a nemohou nahradit monetární a fiskální politiky, natož rozumné mikroekonomické politiky a zdravé institucionální prostředí.

XX.

Na začátku kapitoly jsem tvrdil, že makroekonomové by měli považovat za podezřelé, když se jim nedaří vysvětlit nic jiného než právě jimi zkoumaný makroekonomický jev, a že naopak, pokud se jim podaří poskytnout popis i jiných jevů, mají to považovat za známku toho, že jsou na správné cestě. Jinými slovy tím tak pouze opakuji argument z první kapitoly o potřebě teorií, které mají schopnost vysvětlit větší počet rozdílných jevů. Opět jsme u otázky „standardů, jimž musí vyhovovat uspokojivé závěry“.

Doufám, že ti čtenáři, kteří zůstávají zastánci alternativních makroekonomických konceptů a vysvětlují si míru růstu a společenskou strukturu zde probíraných zemí odlišně, si položí otázku, co všechno dalšího jejich teorie dokážou vysvětlit za předpokladu, že se významně nezkomplikují. Teorie nabízená v této knize si jednoduchost uchovává, v měřítku ekonomie jako disciplíny až neuvěřitelnou.

²⁰⁹ *On Getting Really Full Employment without Inflation*, in: David C. Colander (ed.): *Solutions to Inflation*, New York, Harcourt Brace Jovanovich, 1979, str. 183–187 a „*Incentive-Based*” *Stabilization Policies and the Evolution of the Macroeconomic Problem*, in: Michael P. Claudon a Richard R. Cornwall (eds.): *An Income Policy for the United States: New Approaches*, Boston, The Hague a London, Martinus Nijhoff, 1981, str. 37–77. Tato druhá práce je v mnohém podobná textu uvedenému v poznámce pod čarou č. 208.

Moje teorie je v souladu s prudkým poválečným růstem v západním Německu a Japonsku, zároveň popisuje pomalý růst a nezvladatelnost problémů Velké Británie, jakož i britskou historii 19. století, kdy se jednalo o zemi s nejvýraznějším růstem. Přesně také odpovídá na otázku, proč se lišil růst v některých starších státech USA a růst v západních a jižních státech – a nabízí statisticky významná vysvětlení měř růstu ve čtyřiceti osmi státech USA.

Zde rozvinutá teorie navíc odpovídá rapidnímu hospodářskému vzestupu šesti evropských zemí, které vytvořily společný trh, dále popisuje podobnou situaci Spojených států, Německa a Japonska v 19. století a na začátku 20. století. Vysvětluje růst v raně moderní Británii, Nizozemí a – poněkud méně jasně – i ve Francii. Napomáhá pochopit, jak se civilizační okruh západního křesťanství povznesl ze strnulého středověku. V tomto procesu dává poznatky o tom, proč uvnitř náhle prosperujících zemí upadal význam starých slovutných měst. Závěry teorie dále napomáhají pochopit fenomenální poválečný růst asijských tygrů oproti stagnaci Indie. Vývoj v Číně, poté co tam Evropané začali vyvíjet obchodní tlaky v 19. století, je rovněž v centru zájmu mojí teorie. Nakonec teorie sedí i na popis nerovností a obchodních politik v mnoha nestabilních rozvojových zemích a na mnoho dalších jevů.

Důkazy z historie zřejmě nestačí k tomu, abychom mohli tvrdit, nakolik se teorii vlastně podařilo vysvětlit logiku britské třídní struktury, indický kastovní systém a načasování a charakter silnějších verzí rasové diskriminace v Jižní Africe. Je nutné být na pozoru před ukvapenými závěry, když není k dispozici dostatek kvantitativních údajů a historických poznatků. I tak tvrdím, že při popisu těchto jevů je moje teorie řádově úspěšnější než ostatní.

Tatáž teorie, jež se dokázala vypořádat s výše uvedeným, zvládla s přísadou velmi mála vysvětlit nedobrovolnou nezaměstnanost, hospodářské krize, stagflaci a další makroekonomické jevy, aniž by přistoučila k postulování neodůvodnitelných předpokladů o lidském chování. Existuje i silná empirická báze, nasvědčující, že moje teorie, na rozdíl od jiných, vysvětluje i vývoj makroekonomických problémů v čase. Je opravdu těžké si představit, že by toto vše mohlo být vysvětleno něčím, co by bylo zcela nebo v hlavní části mylné.

I kdyby však moje teorie byla – k mému překvapení – zcela správná, stále by o ní platilo, že popisuje jen zlomek příčin vedoucích k jevům, jež jsem se snažil objasnit. Jiné faktory mohou převažovat, což lze ilustrovat následovně: Představme si, že by budoucí výzkum zcela odpovídal tomu, co uvádím, a všichni hlavní specialisté by byli přesvědčeni o platnosti mého argumentu. Předpokládejme dále, že by se obsah knihy dostal do veřejnosti skrz vzdělávací systém a média a že by většina lidí souhlasila s tvrzením, že závěry z mojí knihy jsou pravdivé. Vznikla by tak poptávka po politikách, jež by vyřešily problémy popisované v knize.

Společnost sdílející výše popisovaný názor by mohla zvolit nejzřejmější nástroj, jakým se vypořádat se zájmovými skupinami: jednoduše by zrušila všechny zákony a regulace, jež slouží zájmovým skupinám, a zároveň by schválila striktní antimonopolní zákonodárství, které by kartelům a koluzivním uskupením znemožňovalo zvyšovat ceny nad konkurenční úroveň. Tímto by mohla společnost zabránit distribučním koaliciím, aby nezpůsobovaly velké škody. Opatření by nevyžadovalo žádné mimořádné náklady: inteligentní veřejná politika, jež by byla bez výjimek prosazována, by sama o sobě přinesla prosperitu a zvýšení blahobytu. Takovou radikální přeměnu myšlenek a politik však nelze očekávat jako pravděpodobnou. Přesto je tento scénář dostatečnou ukázkou toho, že pokud by se argument této knihy, či podobný argument z jiné knihy, stal z nečekaných důvodů vlivným, pak by realita mohla sloužit jako experiment ověřující platnost mých předpovědí.

Není nijak s podivem, že se distribuční koalice brání odstranění legislativy ochraňující jejich zájmy a že se brání aplikaci antimonopolní politiky, která by jim znemožnila realizovat monopolní zisky, dané jejich mimořádnou schopností zorganizovat úspěšnou kolektivní akci. Omezený vliv ekonomického vzdělání na realitu, a to i ve věcech, kde mezi ekonomy existuje shoda, naznačuje, že tyto koalice jsou při hájení svých zájmů povětšinou politicky úspěšné. Keynes tak zašel příliš daleko ve svém tvrzení, že myšlenky vládnou světu, a nic jiného. Jeho velký vliv na veřejnou politiku a koneckonců i široká pozornost, nedávno věnovaná jeho kritikům, na druhé straně naznačuje, že na myšlenkách opravdu může záležet.

Jsou-li zájmové skupiny, jak stále tvrdím, překážkou ekonomického růstu, vyšší zaměstnanosti, konzistentní vládní politiky, rovných příležitostí a sociální mobility, lze potom očekávat, že si tohoto všimnou všichni, kdo se uvedenými záležitostmi zabývají? Dostanou se jejich závěry později i do vědomí širší populace? A povede vše uvedené k omezení ztrát, jež pocházejí z činnosti zájmových skupin? Mám-li knihu ukončit happy endem, pak řeknu, že v toto vše doufám.

PODĚKOVÁNÍ

Při svém výzkumu jsem se držel jednoduché strategie – přijít nejprve s něčím odvážným, co vyvolá inteligentní kritiku z více stran, a poté ji v úplnosti reflektovat. Přitom ale bylo nutné si od ní udržet sebevědomý odstup, abych mohl učinit všechny potřebné změny, opravy a dodatky. I když věřím, že negativní kritika knihy se v zásadě mýlí, snažím se jakoukoli kritiku (ač někdy neúspěšně) brát jako důkaz toho, že text potřebuje jistá vylepšení. Při práci na knize jsem obdržel poznámky od stovek lidí, odborníků ve všemožných specializacích z různých končin celého světa, z takřka všech myslitelných ideologických táborů. Výsledkem je, že největší dík za podobu této knihy by měl být adresován mým kritikům.

Cítím se zavázán každému jednotlivému připomínkovateli. Jejich počet byl nicméně natolik vysoký, že zde není možné uvést je všechny bezezbytku. A to nejen kvůli papíru, který by výčtu padl za oběť. Vyhledávám kritiku systematicky již delší dobu; některé poznámky jsem zaznamenal dávno předtím, než jsem se rozhodl psát svoji knihu. Protože kritiku používám dlouhou řadu let, stalo se, že na některé autory komentářů a námitek jsem jednoduše zapomněl. Některé připomínky dále vzešly z publika, které jsem ani nemohl poznat blíže. Když vybírám několik jmen hodných zvláštní zmínky, dopouštím se tím tedy bezesporu nespravedlnosti na ostatních, možná i na těch, jejichž pomoc byla poměrně cenná. Omlouvám se předem a doufám, že všichni, na něž jsem zapomněl, mi toto opominutí nebudou mít za zlé.

Mimořádné poděkování si zaslouží každý, kdo mi poskytl klíčovou pomoc a podporu v rané fázi psaní knihy a obecně v době, kdy se moje úsilí pohybovalo na ještě primitivní úrovni. John Flemming, redaktor časopisu *Economic Journal*, se ukázal být neobvykle otevřeným kritikem s pronikavými postřehy;

je mi jen líto, že jsem mu nikdy nezaslal pro publikaci připravený článek, který ode mne očekával. Robert Solow mi poskytl neocenitelnou podporu a pomoc, stejně jako Moses Abramovitz, Samuel Brittan, sir Alec Cairncross, Walter Eltis, Daniel Patrick Moynihan, Daniel Newlon a Thomas Wilson. Nápomocní mi byli bez výjimky všichni spolupracovníci, kteří se podíleli na doplňujících úkolech – nejvíce z nich Kwang Choi, Jean-François Hennart, Gudmund Hernes, Dennis Mueller a Peter Murrell.

V roce 1978 zorganizoval Robin Marris konferenci věnovanou hodnocení a kritice článku, který se zaměřil na záležitosti, jež jsou i v této knize předmětem diskuse (zejména ve čtvrté kapitole). Sezval odborníky z mnoha zemí, načež někteří z nich sepsali další komentáře otištěné v knize Dennise Muellera *Political Economy of Growth*. Robinu Marrisovi náleží za přípravu celé akce velké díky, dále vděčím Dennisu Muellerovi za sestavení knihy, která byla výsledkem konference, a National Science Foundation za poskytnutí finančního příspěvku; dále děkuji Deutsche Forschungsgemeinschaft, Centre National de la Recherche Scientifique a japonskému ministerstvu školství a vzdělání za uhrazení cestovních nákladů některých účastníků. Nakonec musím uvést všechny, kdo se konference zúčastnili, neboť mi tím pomohli možná více, než si sami myslí – doufám, že uvedením výlučně jejich jmen a institucí se na nich nedopouštím žádného prohřešku:

Moses Abramovitz (Stanford), J. C. Asselain (Bordeaux I), Ragnar Bentzel (Uppsala), James Blackman (National Science Foundation), Samuel Bowles (Massachusetts), Myles G. Boylan (National Science Foundation), Camilo Dagum (Ottawa), James Dean (Simon Fraser, Columbia), Stephen J. DeCanio (Univerzita v Santa Barbaře v Kalifornii), Edward Denison (ministerstvo obchodu USA), Raymond Courbis (Paříž, Sorbonna), John Eatwell (Trinity, Cambridge), Walter Eltis (Exeter, Oxford), Francesco Forte (Turín), Raymond Goldsmith (Yale), Jean-François Hennart (Floridská mezinárodní univerzita), Gudmund Hernes (Bergen), sir John Hicks (All Souls, Oxford), lady Ursula Hicksová (Linacre, Oxford), Helen Huhesová (Světová banka), Charles Hulton (Urban Institute), Serge-Christophe Kolm (CEPREMAP, Paříž), Hans-Jürgen Hrupp (Frankfurt), Franz Lehner (Bochumi), Harvey Leibenstein (Harvard), Edward J. Lincoln (Johns Hopkins), Edmond Malinvaud (Inst. National de la Statistique, Paříž), R. C. O. Matthews (Clare, Cambridge), Christian Morrison (Ecole Normale Supérieure), Daniel H. Newlon (National Science Foundation), Yusuke Onitsuka (Ósaka), Sam Peltzman (Chicago), Richard Portes (Birkbeck, Londýn), Frederic L. Pryor (Swarthmore College), Walter Salant (Brookings Institute), Hans Sodestrom (Stockholm), Ingemar Stahl (Lund), Carl Christian von Weizsäcker (Bonn), Hans Willgerodt (Cologne) a Wolfgang Zapf (Mannheim).

Ve stejné míře vděčím Rogeru Benjaminovi, který s jednou z prvních verzí mého argumentu seznámil kritiky z řad politologů; nezanedbatelně mi pomohli rovněž Marian Ash, Myles Boylan, Jan De Vries, Stanley Engerman, I. M. D. Little, R. C. O. Matthews a Edmund Phelps. Jsem zavázán Nuffield College z Oxfordu a zejména Brianu Barrymu za pohostinnost a jeho postřehy, dále zaměstnancům institutu Resources for the Future (především Emery Castleové a Joy Dunkerleyové) za trpělivé povzbuzování a nakonec děkuji i účastníkům příjemných seminářů Lehrmanova institutu, organizovaným k předběžné verzi mé knihy (z nich nejvíce Donaldu Deweymu a Kelvinu Lancasterovi). Má choť, Alison G. Olsonová, se jako profesionální historička postarala o to, aby mé vyjadřování bylo prosté technického jazyka. Vděčím jí za bezesporu neocenitelné instrukce o tom, jak psát, a vedle toho za nespočetné množství jiných věcí. Také moji bratři Allan a Gaylord mi byli v mnoha ohledech nápomocní.

Mimořádně příjemné a stimulující prostředí vytvořili moji kolegové na katedře ekonomie na Universitě v Marylandu. Zdůraznit musím Martina J. Baileyho, který prokázal mimořádnou trpělivost při čekání na příspěvky k naší společné práci, které se opozdily díky mé posedlosti pracovat na knize, kterou právě čtete. Christopheru Clagueovi vděčím za cenné pronikavé postřehy týkající se této a jiných mých prací; Charlesu Brownovi a Paulu Meyersovi děkuji za kritiku předchozích verzí knihy. Adela Krokesová si zaslouží zvláštní zmínku nejenom za svoji neuvěřitelnou trpělivost při zpracovávání textu, nýbrž i za schopnost efektivně mi zorganizovat můj hektický profesní život. Neméně vděčím výzkumným asistentům, kterými byli Terence Alexander, Kwang Choi, Brian Cushing, Cyril Kearn, Douglas Kinney, Natalie McPhersonová, James Stafford, Fran Sussmanová a Howell Zee.

Nakonec je potřeba uvést řadu lidí, kteří četli a připomínkovali poslední dvě verze. Kromě osob, jež jsem už uvedl, mi pomohli následující kolegové – Alan Blinder, Roger Boner, Barry Bosworth, Shannon Brown, Bruce Bueno de Mesquita, Martha Derthick, Dudley Dillard, Bruce Dunson, James Galbraith, John Goldthorpe, Donald Gordon, Daniel Hausman, Russell Hardin, Michael Hechter, Gail Huh, Peter Katzenstein, Donald Keesing, Robert Knight, Robert Mackay, Cynthia Taft Morrisová, Douglas North, Joe Oppenheimer, Clarence Stoneová, Maura Shaw Tantillová, Charles Taquey, Neil Wallace, Oliver Williamson a Horst Zimmermann.

Bohužel nedisponuji dostatečně velkým prostorem k tomu, abych se mohl věnovat všem kritikám nasbíraným v minulosti. Navíc se obávám, že jsem nevzal zcela do úvahy veškerou kritiku, která byla k dispozici, a to i přesto, že jsem se úzkostlivě držel své výzkumné strategie. S jednou či dvěma nejtvrďšími kritikami se mi nepodařilo vyrovnat ke spokojenosti jejich autorů. Na

samotný závěr proto dodávám, že veškeré nedostatky, kterých je v této studii díky jejímu rozsahu zcela určitě velký počet, spadají zcela na moji hlavu.

DOSLOV K ČESKÉMU VYDÁNÍ

MOJMÍR HAMPL

I.

Každý rok mě při vyhlašování nových laureátů Nobelovy ceny za ekonomii zajímají dvě věci. Prvotně samozřejmě to, komu *byla* cena švédskou akademií věd udělena. Ale trochu paradoxně i to, komu udělena *nebyla*. Do již poněkud zažloutlého, ručně vedeného seznamu si připíšu nové laureáty, ale zároveň se podívám ještě na vedlejší list, do vlastního výběru těch ekonomů, kterým bych já sám onu speciální nobelovskou medaili švédské centrální banky udělil, pokud by bylo na mně. Někdy se jména z obou seznamů kryjí, často též ne. Nevím, jestli to technicky takto neuměle dělají i jiní kolegové ekonomové. Nicméně předpokládám, že mnoho z nich si též vytváří své „stínové“ žebříčky ekonomů, kteří zásadně obohatili je samé i ekonomickou vědu. V mé privátní hitparádě okupuje jedno z nejvyšších míst Mancur Lloyd Olson (1932–1998). A již navěky bude. Vzhledem k tomu, že Nobelova cena se neuděluje *in memoriam*, na onen zažloutlý seznam laureátů se bohužel už nikdy nedostane.

Není samozřejmě jediný. Udělování tohoto ocenění je koneckonců rozhodnutím minimálně dvou kolektivních orgánů, tedy rozhodnutím většinovým, v němž se hledá konsenzus a nakonec se hlasuje. A většinové rozhodování se stěží může v dlouhém období krýt s osobními silnými preferencemi kohokoli. U mnohých vlastních favoritů jaksí tuším, proč jim tato pocta byla nebo bude odepřena. Nicméně právě v případě Olsona jsem měl vždy pocit, že málokdo naplňoval všechna demonstovaná „většinová“ kritéria pro udělení Nobelovy

ceny lépe než on.²¹⁰ A mám stále za to, že v jeho případě prostě muselo dojít k nevysvětlitelnému opomenutí.

Bohužel, je pozdě. Píšu tento doslov pár dní před desátým výročím Olsonova úmrtí a utěšuji se tím, že alespoň nebudu jeho jméno už nikdy muset škrtnat a přenašet na jiný list papíru. Zůstane pro mě se spoustou jiných, již též nežijících, velmi vysoko v seznamu nezapomenutelných a pronikavých ekonomů. A je možné, že v ekonomickém nebi je kauza jeho „nobelovského opomenutí“ hořkým příkladem toho, jak suboptimální výsledky může většinové rozhodování občas přinášet. Kdo jiný by o tom nakonec měl vědět více než teoretici veřejné volby, mezi něž Olson patřil?

II.

Jakkoli se to tak mnohým může jevit, Olson nebyl striktně ekonomem jednoho tématu. Šíře jeho záběru sahá od zkoumání významu soukromého vlastnictví, přes teorii veřejných statků a politického procesu až k teorii zdanění. Všechna tato témata se však při pohledu z ptáčích perspektivy přece jen jeví jako jakési „satelity“ k tématu hlavnímu a z hlediska jeho přínosu vědě zásadnímu. Tím je analýza způsobu vzniku, jednání a rozhodování *zájmových skupin* ve společnosti. Byl to Olson, kdo jako první ve své zásadní práci *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*²¹¹ vyvrátil do té doby převládající společenskovední omyl, že zájmové skupiny vznikají a organizují se poměrně snadno a téměř kdykoli. I ekonomie měla dlouhou dobu za to, že přirozené „stádní“ nebo „kmenové“ chování lidí je vede bez dalšího k tomu, aby se sdružovali a organizovali, existuje-li sebemenší zájem, který je spojuje.

Olson se na podobné obecné úvahy díval s nedůvěrou a upozorňoval jízlivě, že například z hlediska počtu členů rozsáhlá skupina „daňových poplatníků“ má společný zájem v podobě co nejracionalnějšího řízení veřejných financí, přesto zjevně není schopna tento zájem efektivně v praxi prosadit. Obdobně to podle něj platí pro přirozené zájmové skupiny „pacientů“ či „podnikatelů“. Olson vysvětlil, že zájmové skupiny se neorganizují jaksi automaticky vždy a všude, ale jen v případech, že je možné definovat – jeho původní terminologií – *selektivní podnět*, tedy pohnutku, která ke vzniku zájmové skupiny vybídne. Jde o podnět, který lze použít pro motivaci nikoli široké, amorfnní skupiny, ale

²¹⁰ Blíže viz Linbeck A.: *The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 1969 až 2007*, in: Levinovitz, A. W., Ringertz, N. (eds.): *The Nobel Prize: The First 100 Years*, Imperial College Press and World Scientific Publishing., 2001.

²¹¹ Olson, M.: *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, 1971.

pro konkrétní, vybrané jedince se společným zájmem. Teprve tento, Olsonem správně nazvaný, *selektivní* podnět přiměje racionálního jedince k tomu, aby se na nákladech kolektivní akce sám podílel. Jinak je totiž jeho přirozeným a racionálním jednáním snaha být černým pasažérem, tedy čekat, až výsledky této akce spadnou z nebe a bude je možné bezpracně konzumovat.

Právě proto, že pozice černého pasažéra je ve většině širokých zájmových skupin jediným racionálním způsobem jednání a zvláštní selektivní podnět se hledá těžko, jsou moc a vliv takto definovaných skupin tak malé, že je de facto ani za zájmové skupiny nepovažujeme. Nikdo totiž pro dosahování jejich společného výsledku nic nedělá. Když mluvíme o daňových poplatnících, bereme je za abstraktní zájmovou skupinu spíše než za zájmovou skupinu v pravém slova smyslu. Ovšem právě onen „pravý smysl slova“ a rozdělení zájmových skupin na abstraktní a konkrétní je zásluhou Olsonovy pronikavé analýzy.

Skupiny, které jsou schopny se na základě selektivních podnětů zorganizovat a začít účinně prosazovat své zájmy, Olsonovými slovy *distribuční koalice*, jsou teprve těmi pravými zájmovými skupinami, o nichž má smysl mluvit. A opět přílehlavá terminologie – distribuční koalice proto, že mezi své členy distribuují, rozdělují výnosy z prosazování svých partikulárních skupinových zájmů.

Tyto menší kliky, „kluby vyvolených“, fungují přitom dle Olsona vždy na podobném principu. Celkové, společenské náklady akcí zájmových skupin jsou rozmělněny po malých částech mezi spoustu jednotlivců ve společnosti, zatímco výnosy jsou ve velkých dávkách koncentrovány v zájmové skupině a rozdělovány hrstce jejích členů.

Olsonovskou terminologií řečeno, společenské náklady těchto kolektivních akcí jsou tak dobře rozprostřeny mezi velké množství nečlenů klubu, že nikdo z nich nemá dostatečný selektivní podnět vytvořit proti dané zájmové skupině účinnou obranu. Svět zájmových skupin je tak bojem menších distribučních koalic proti obecným, ale neorganizovaným a dle Olsona *neorganizovatelným* zájmům všech, kterým akce zájmových koalic v součtu škodí. Je-li tato myšlenka dnes poměrně široce přijímána, vděčíme za to Olsonovi.

III.

V knize *Vzestup a pád národů*, kterou jste dočetli, Olson tuto myšlenku rozpracoval, dovedl do důsledků a zejména mimořádným způsobem aplikoval. Tento jeho *opus magnum* zůstane právě svým dosahem a explikativní šíří navždy významným příspěvkem nejen pro ekonomii, ale pro všechny společenské vědy. Olson v ní tvrdí a na mnoha příkladech také dokládá, že malé distribuční koalice mají ve stabilním prostředí tendenci narůstat co do počtu a sílit co do schopnosti prosazovat své partikulární zájmy, a to zejména skrz politiku.

Svým tlakem na tvůrce pravidel, tedy politiky, upravují zájmové skupiny hru tak, aby vyhovovala právě tě či oné z nich.

Dle Olsona jsou tak rozvoj zájmových skupin a jejich vytrvalý tlak na přijímání neliberálních pravidel všeho druhu (počínaje omezováním vstupu do odvětví a konče protekcionismem v zahraničním obchodě) dokonce hlavními faktory přispívajícími k brzdění technologického pokroku a hospodářského růstu. Čím mocnější zájmové skupiny, tím pomalejší růst a tím bolestnější hospodářské zaostávání, tak by se dal formulovat „Olsonův zákon“.

Každý čtenář knihy byl doufám fascinován tím, jaké množství propracovaných a přesvědčivých empirických důkazů z nejrůznějších zemí, kultur a časových period byl Olson pro své dalekosáhlé tvrzení schopen v této knize nashromáždit. Při prvním čtení této knihy se mi osobně zdálo, že snadnou aplikovatelností své myšlenky na vysvětlení stagnačních a růstových period v různých zemích světa byl překvapen snad i sám autor.

Je strhující číst Olsonův výklad fungování indického kastovního systému a za kastovním systémem vidět spolu s ním snahu provozovatelů některých historických řemesel udržet si svou výhodu na trhu zákazem vstupu jiných konkurentů do daného odvětví, později do kasty. Jiní čtenáři možná zase ocenili Olsonův výklad německého hospodářského zázraku po 2. světové válce, opřený o fakt poválečného šokového ukončení vlivu všech do té doby pečlivě budovaných distribučních koalic.

Olsonův pronikavý vhled nabízí vnímavému čtenáři nepřebornou možnost aplikace jeho základní myšlenky i na příklady v knize nezachycené, či diskutované jen krátce. Zkuste se například Olsonovými očima podívat na pravidla mnohasetletého chování šlechty, církví či cechů jako zájmových skupin svého druhu a odhalí se vám nové obzory, které „před Olsonem“ zůstávaly skryté.

Jako každá dobrá teorie je i ta Olsonova nesmírně praktická. Nejenže poskytuje přesvědčivé vysvětlení toho, proč ekonomiky dlouhodobě rostou či upadají, což se o mnohých neoklasických růstových modelech říci nedá. Je praktická i jako použitelný návod na každodenní čtení novin a přemýšlení o věcech veřejných, o tvorbě pravidel hry a zájmech, které v pozadí tvorby norem stojí. Jsem si téměř jistý, že pokud knihu poctivě dočtěl do konce, bude ve svém přesvědčení znatelně otřesen i ten nejsvěřepější zastánce povinného členství v nejrůznějších komorách, počínaje lékařskou a konče advokátní, nebo nejhorlivější stoupenec toho, že podmínky pro vstup nových podnikatelů do jakéhokoli odvětví by se měly zpřísnit proto, aby byla v onom odvětví „garantována kvalita služeb“ a „chráněn zájem spotřebitele“.

Bylo pro mě potěšením spolupracovat na překladu této zajímavé knihy a přiblížit ji tak i českému čtenáři. Doufám, že jste ji četli s podobným nadšením jako kdysi já sám.

O MANCURU OLSONOVI

Mancur Lloyd Olson, Jr. (1932–1998) byl předním americkým ekonomem a společenským vědcem, působícím na Universitě v Marylandu. Jeho hlavní přínos spočívá ve studiu vlivu skupinových zájmů na ekonomiku a ve zkoumání institucionálních základů hospodářského rozvoje. Díky čtivosti svých děl se stal hojně citovaným klasikem ekonomie, politologie a sociologie. Prestižní Americká asociace politických věd (APSA) ocenila jeho přínos tím, že se po něm rozhodla pojmenovat cenu udělovanou nejlepší disertaci v oboru politické ekonomie.

Olson se na počátku své kariéry zabýval otázkou, jak se organizují skupinové zájmy. V té době se mělo za to, že organizace skupin je přirozená. S tím se Olson nespokojil. V knize *Logika kolektivní akce* upozornil, že jednotlivci mají zájem vyhnout se skupinovým aktivitám, produkuje-li skupina čistě kolektivní statky. Organizace proto musí motivovat své členy ryze individuálními výhodami. Skupiny, které chtějí přežít a prosazovat kolektivní zájem, se uchylují k výhodám a trestům v podobě soukromých statků: cukrem pro členy jsou kompenzace a finanční výhody, bičem pro nečleny jsou licence a regulace výkonu povolání. Cechy, primogenitura či povinné členství v odborných komorách jsou klasickými příklady takto motivované ochrany skupinových zájmů.

Důsledky organizování skupin Olson rozpracoval v knize *Vzestup a pád národů*. Přišel na svou dobu s ambiciózní tezí, že chování skupin má nemalé dopady i na makroekonomiku a na hospodářský růst. Ve své poslední knize *Moc a prosperita*, dokončené editory *in memoriam*, se Olson pustil na křehký led studia ekonomických důsledků nedemokratických režimů. Leitmotivem knihy je úvaha, že autokratický vládce podporuje rozvoj pouze tehdy, těší-li se

politické stabilitě. V opačném případě se snaží získat maximum zdrojů v co nejkratším období. Na tuto ideu navázal rozsáhlý výzkum o politickém uspořádání v zemích, kde není zakořeněná vláda práva a ochrana ekonomických svobod. Ten ukazuje, že rozvojové země, které úspěšně dokončily demokratickou a modernizační reformy, nejprve ochránily ekonomické svobody a až posléze přišla demokracie, ne naopak.

Vybraná díla

Logika kolektivní akce, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, 1965.

Vzestup a pád národů, *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, Yale University Press, 1982.

Moc a prosperita, *Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*, Oxford University Press, 2000.

REJSTŘÍK

A

- Aggricultural Adjustment Act (zákon o konsolidaci zemědělské výroby), 225
Agregátní poptávka, 185, 187, 207, 209.
Viz také Makroekonomická teorie
Akumulace kapitálu, 6–7, 175
Altruismus, 21p, 75
Apartheid, 163, 166. Viz také Kastovní systém; Třída; Rasa
Arrow, Kenneth, 50, 56, 195
Austrálie, 8, 122, 136–137, 139, 180

B

- Balassa, Bela, 123
Balogh, Thomas, 192
Barro, Robert, 187, 206p
Baumol, William, 61, 62p
Bhagwati, Jagdish, 49
Braudel, Fernand, 125–126, 125p, 127p
Brittan, Samuel, 84, 84p, 147p
Búrové, 163

C

- Cagan, Phillip, 204, 204p, 216–217, 217p, 221
Cechy, 128–132, 149–152, 154, 159–161, 242–243. Viz také Kastovní systém

- Celní unie, 9, 123–124, 135, 145. Viz také Evropské hospodářské společenství; Integrace jurisdikcí
Cenový index, 205
Ceny: regulace, 57–59, 150, 154, 202–05, 224–26; nečistící trh, 187, 201, 205, 208, 209, 213, 227; zemědělské, 203–204, 211, 224, 225; průmyslové, 203–04, 224; pružnost, 205–13, 216–17, 224–28. Viz také Deflace; Inflace
Cla, 134–40, 144, 152, 179, 223. Viz také Celní unie; Volný obchod; Mezinárodní obchod; Laissez-faire; Protekcionismus
Clower, Robert, 206–208, 206p
Colbert, Baptiste, 132, 133p
Čína, 149–155, 232

D

- Darwin, Charles: *O vzniku druhů přírodním způsobem*, 14–15
Daunton, M.J., 126, 126p
Davis-Baconův zákon, 224
Deflace: a pružnost mezd a cen, 203; a nezaměstnanost, 188, 193, 205; a recese nebo deprese, 188, 205, 211–213. Viz také Deprese; Inflace; Makroekonomická teorie
Demokracie, 77– 121, 148–149, 169, 174
Denison, Edward, 6

- Deprese, 188, 195, 211; a rovnovážná teorie racionálních očekávání, 188; meziválečná (velká), 190, 211–212, 219; a zájmové skupiny, 208; a mzdová a cenová flexibilita, 208; a agregátní poptávka, 209–210. Viz také Deflace; Makroekonomická teorie; Nezaměstnanost, nedobrovolná
- Dezinflace, 205, 207–209, 213, 215, 217, 221. Viz také Deflace
- Distribuční koalice: definice, 46–47
- Doprava, 96, 128, 129, 130, 132, 147; v rozvojových zemích, 168–69
- Důsledek č. 1, 40–41
- Důsledek č. 2, 41–44, 77, 86–91, 105–11, 129–30, 137, 141–42, 147
- Důsledek č. 3, 44, 79, 96, 128, 130, 134, 142, 167–68
- Důsledek č. 4, 44–50, 77, 129, 142, 143
- Důsledek č. 5, 50–55, 78, 95–97, 133
- Důsledek č. 6: a pomalé rozhodování a hromadění agendy, 55–59, 65–66, 74, 77, 114, 142, 202, 208; a regulace cen a mezd, 58–59, 150, 153–54, 202–05
- Důsledek č. 7: a inovace, 52, 64–68, 89, 129, 149–50, 152; a hospodářský růst, 60–64, 77–82, 103–16, 118–19, 142, 147
- Důsledek č. 8: 68–71, 77, 86–91, 112–13, 129, 145–47, 161–62, 163–66
- Důsledek č. 9: a role vlády 72–74, 77, 84–85, 143, 150–51, 223–26; a směřování společnosti, 74–75, 87–91, 174, 175
- E
- Endogamie, 70–71, 71p, 159, 161–162, 166. Viz také Kastovní systém; Třídy; Výlučnost
- Evropské hospodářské společenství, 8, 122–123, 134, 136–137, 140
- F
- Farmářské organizace, 24, 42
- Feudalismus, 86
- Fiorina, Morris, 53p, 73, 73p
- Fog, Bjarke, 57
- Fordney-Macomberův zákon, 223
- Francie: poválečný růst, 7–8; politická nestabilita, 79, 167; zájmové skupiny, 43, 79, 133; integrace jurisdikcí, 122, 124, 132–133; cechy, 132
- Friedman, Milton, 212–213, 219, 230; *Svoboda volby*, 178–179
- Friedmanová, Rose: *Svoboda volby*, 178–179
- G
- Grossman, Herschel, 187
- H
- Harberger, Arnold, 49
- Hennart, Jean-François: *The Political Economy of Comparative Growth Rates: The Case of France*, 134
- Hernes, Gudmund, 52–53
- Hicks, John, 67–68, 228
- Hinduismus, 159
- Hitler, Adolf, 78
- Ho, Alfred: *Japan's Trade Liberalization in the 1960's*, 140
- Hoffa, Jimmy, 41–42
- Hongkong, 152, 176, 180, 215
- Hoover, Herbert, 211, 223, 224
- Hospodářské cykly, 55, 102, 181–233. Viz také Makroekonomická teorie
- Hutt, W. H.: *The Economics of the Colour Bar*, 163–64
- Ch
- Chandler, Lester V., 223
- Choi, Kwang, 103, 103p
- I
- Implicitní kontrakty, 192–93
- Index spotřebitelských cen, 205–206
- Indie, 158–63, 179–80
- Inflace, 6, 214–16, 230; a zájmové skupiny, 205–06, 207–09, 227–28, 230; jádrová, 227–28. Viz také Deflace; Deprese; Ceny; Stagflace; Mzdy
- Inovace, technologické, 60, 64–68, 89, 99; a cechy, 129, 150, 152
- Integrace jurisdikcí, 123–25, 129–33, 144–45
- International Air Transport Association, 57
- Itálie, 78, 127, 128, 133

- J
 Japonsko, 6, 120, 153–54, 214–15;
 poválečný růst, 8, 9, 77–78, 137, 138,
 140, 176, 178; zájmové skupiny, 51,
 78, 81
 Jefferson, Thomas, 144
 Jižní Afrika, 162–166, 172, 173
 Jorgenson, Dale, 6
Journal of Law and Economics, 84
 Jurisdikční integrace. Viz Integrace
 jurisdikcí
- K
 Kartely: definice, 47; monopsonistické,
 201. Viz také Obchodní komory;
 Kastovní systém; Farmářské
 organizace; Odbory; Profesní asociace
 Kastovní systém, 157–159, 161–163, 165,
 174, 180, 232, 242. Viz také Třída
 Keidanren, 78
 Keynes, John Maynard, 10, 185–187, 198,
 210, 212, 222, 224, 226–27, 228–29,
 233; *Obecná teorie*, 222; *Pojednání
 o penězích*, 222. Viz také Keynesovská
 ekonomie
 Keynesovská ekonomie, 184–87, 191–92,
 222–229; neúplnost a nevšeobecnost,
 10, 212–13, 222, 227–28; a mzdy,
 185–87, 203; a stagflace, 191–92,
 215; a nezaměstnanost, 199–200,
 229; a agregátní poptávka, 224–28;
 důsledky, 226, 228. Viz také
 Makroekonomická teorie
 Kindleberger, Charles, 146
 Kisch, Herbert, 127
 Kolektivní akce, 19, 25–27, 29p, 30p, 31–
 32, 32p, 32, 35–36, 41; paradox, 19–
 20; poměr nákladů a přínosů z účasti,
 30; a selektivní podněty, 22–24,
 36–43; a velikost skupiny, 26, 36, 41,
 142; a shoda, 26, 55, 71; a homogenita
 skupiny, 26, 71; a veřejné statky, 20;
 a vyjednávání mezi členy skupiny,
 31, 35, 42; a distribuční koalice,
 47; a zvýhodněná odvětví, 47;
 a široké organizace, 55; a kolektivní
 rozhodování, 56; a vylučnost, 71;
 zvyšující se komplikovanost, 72;
 směřování společnosti, 75–76;
 a středověké cechy, 151
 Kolektivní statek, 21; a velikost skupiny,
 20–21; rovnoměrné rozdělení,
 33; a poměr nákladů a přínosů
 z účasti, 21, 34; selektivní podněty,
 35. Viz také Veřejný statek
 Komparativní výhoda, 120, 135, 139–143,
 169–170, 222
 Konsensuální vyjednávání, 55–57
 Korea, 152, 176, 215
 Kreinen, Mordechai, 123
- L
 Labouristická strana Jižní Afriky, 164
 Laissez-faire, 177–80, 224. Viz také
 Volný obchod; Mezinárodní obchod;
 Protekcionismus; Cla
 Lehner, Franz: „Nátlaková politika
 a ekonomický růst: Olsonova teorie
 a švýcarská zkušenost,“ 93, 94
 Lewis, Arthur, 146
 Little, I. M. D., 152
 Lobbující organizace, 24, 28, 72–74, 80
 Londýn, 125, 126, 135, 147
 Ludvík XIV., 132
 Lundberg, Erik, 215–16
- M
 MacGowan, Daniel J., 151
 Macrae, Norman, 119
 Machiavelli, Niccolo, 41
 Makroekonomická teorie, 182–184;
 Keynesova, 10; a mikroekonomie,
 10, 182, 194; a neúplnost, 184;
 nerovnovážné keynesiánství, 184,
 187; rovnovážná teorie racionálních
 očekávání, 188; a měnová politika,
 182; monetaristická, 185; a stagflace,
 192; a implicitní kontrakty, 192–193;
 náklady tlačená inflace, 193;
 a nedobrovolná nezaměstnanost,
 10, 188, 194–198, 229; kritéria
 přesvědčivosti, 15; a hospodářské
 cykly, 55, 102, 189–190; a pružnost
 mezd a cen, 227; a teorie všeobecné
 rovnováhy, 205–207; a inflace, 182;
 a deprese, 188, 195; a úplnost, 183,

187; a agregátní poptávka, 227;
a vládní politika 182–183
Malinvaud, Edmond, 201, 202, 208
Margolis, Horward, 21p
Marx, Karl, 147
Meade, James, 230
Meidži, restaurace dynastie, 9, 153, 154,
179
Ménová politika, 185, 212, 217–18, 228,
230–31. Viz také Makroekonomická
teorie
Merkantilismus, 124, 130, 212, 218. Viz
také Cechy
Města: úpadek, 125–127; středověká
města, 127–128. Viz také Urbanizace
Mezinárodní obchod, 141–43, 145–47,
151–54, 164–65, 169–71. Viz také
Celní unie; Volný obchod; Laissez-
faire; Protekcionismus; Cla
Mobilita práce, 133, 145–46, 209–11, 215.
Viz také Mobilita výrobních faktorů;
Volný obchod; Odbory
Mobilita výrobních faktorů, 124, 129,
133–135, 142, 144–145, 147, 178. Viz
také Volný obchod; Mobilita práce
Mobilní odvětví, 114
Mogulská říše, 156
Morse, Hosea Ballou: *The Guilds of China*,
150
Mueller, Dennis, 50
Murrell, Peter, 81–82, 100, 120
Mzdy: regulace, 59, 150, 154, 202–06,
224–25; a kapitál, 175; u Keynesa,
185–87, 203–04, 227–28; pružnost,
186–87, 192, 202–13, 227–28, 230;
a implicitní kontrakty, 192; náklady
tlačená inflace, 193; mezní náklady,
197–99. Viz také Deflace; Inflace;
Odbory

N

Nacionalistická strana (Jižní Afrika), 164
Nadnárodní firmy, 145, 147, 169, 171
Napoleon, 86
National Recovery Administration
– Správa pro celonárodní obnovu,
224–25
Néhrú, Džaváharlál: *Objevení Indie*,
156–58

Německo, 5, 8, 9, 232. Viz také Západní
Německo
Nerovnost, 172–75. Viz také Veřejný
statek
New York, 6, 10, 119
Nezaměstnanost (nevyužitost),
nedobrovolná: a Keynesovská
ekonomie, 10, 185, 199–200, 211,
224–28; a makroekonomická teorie,
10, 194–95, 229; a modely hledání,
188, 195, 199, 201–02, 212, 227;
a rovnovážná teorie racionálních
očekávání, 188–89, 200, 229
a implicitní kontrakty, 192; a nízká
kvalifikace, 195, 205; výrobní
kapacity, 196, 198, 201; definice, 196–
200, 221; zájmové skupiny, 200–06,
208–13, 215; a inflace, 205–06, 214–16,
227–28; a deflace, 207–11, 213, 215,
217–21, 224; klasická, 208; a pružnost
mezd a cen, 208–09, 209–11, 213, 218,
227–08; a reálný výstup, 214, 215,
217–21; a vláda, 214–15, 222–28, 230–
31; v dlouhodobé perspektivě, 217–21;
a agregátní poptávka, 217–21, 224,
226–28; a velká hospodářská krize,
219–20, 222–26; „přirozená míra“,
190, 230. Viz také Deprese
Nezaměstnanost: v Západním Německu
a Japonsku, 6, 215; ve Velké
Británii, 6, 215, 230; ve Spojených
státech amerických, 215, 218–21,
230; na Tchaj-wanu, 215. Viz také
Nezaměstnanost, nedobrovolná
Nizozemí, 5, 8–9, 132, 132p, 132–133,
140, 149, 232
Nizozemí, 5, 9, 132, 133, 140, 149, 232
Noll, Roger, 73
Norris-LaGuardiův zákon, 224
Norsko, 8, 95–97
Nový Zéland, 8, 122, 136–39, 180

O

Obchodní komory, 79, 80, 104p, 109;
ve Francii, 134; v Číně, 150, 175;
ve Velké Británii, 80; v Austrálii
a Novém Zélandu; 136–137; a velká
hospodářská krize, 223, 225

- Odbory: a selektivní podněty, 22;
organizace, 45; rozhodování, 56–57,
74; a inovace, 65; a přemístění zdrojů,
59–60; v Západním Německu,
78; ve Francii, 79, 133; ve Velké
Británii, 80; ve Skandinávii, 53; ve
Spojených státech amerických, 79,
114, 225; a imigrace, 145; v Jižní
Africe, 164; v Keynesově teorii, 187;
a nedobrovolná nezaměstnanost,
200–202; a pružnost mezd, 202–203,
230; a velká hospodářská krize,
223–225
- Okun, Arthur: *Equality and Efficiency:
The Big Trade-Off*, 173
- Olson, Mancur: Logika kolektivní akce
(*The Logic of Collective Action*), 19–24,
32, 34, 69, 142
- Organizace Grange, 42
- Organizace pro hospodářskou spolupráci
a rozvoj (OECD), 140
- Organizace zemí vyvážejících ropu
(OPEC), 58
- P
- Paretovská efektivnost, 31, 46, 55, 60, 61,
177. Viz také Skupinové optimum
- Patinkin, Don, 199
- Phillipsova křivka, 191–92
- Phelps, Edmund, 194, 230
- Podněty, selektivní, 21–24, 35, 36–38,
41–42, 71, 88–91, 128. Viz také
Kolektivní akce
- Politická stabilita: a ekonomický růst, 6–
8, 101–02, 105, 131–32, 167; ve Francii,
7–8, 133–34; a akumulace zájmových
skupin, 43–44, 57, 77–81, 86–91,
133–34, 137; ve Velké Británii, 86–91,
132, 139; a všeobecný blahobyt,
90–92, 143–44; ve Švýcarsku, 92–94;
ve Švédsku a Norsku, 94–97; ve
Spojených státech amerických,
97–99, 101, 104–05; v Německu
a Itálii, 133–35; v Japonsku, 153–54;
v Indii, 155–56; v trvale nestabilních
společnostech, 166–72
- Populistické (Lidové) hnutí, 218
- Pravidla rozhodování, 55–56, 56p
- Profesní asociace, 80, 94, 134, 175;
lékařské, 29, 69, 145, 175; právní, 69,
72, 73, 109, 111; výlučnost, 69, 88–89,
145–46.
- Protekcjonismus, 133–35, 146–47,
169–71, 180, 222–23. Viz také Volný
obchod; Mezinárodní obchod;
Laissez-faire; Cla
- Průmyslová revoluce, 80–81, 85–86, 125,
132, 176, 218
- Přebujelý (oligarchické) vlády, 11,
166–72; a malé skupiny, 167–77;
a vliv měst, 169, 171–72; a rozdělení
příjmů, 169–71, 172–74; a syndrom
perverzní politiky, 169–75; byrokracie
a studenti, 171; vlastníci půdy, 172;
hospodářský růst v chudých zemích,
176–77. Viz také Politická stabilita
- Předměstí, 127, 131. Viz také Města
- Pythian-Adams, Charles: “O úpadku
měst v Anglii pozdního středověku,”
126
- R
- Racionální očekávání, 188, 196
- Rakousko, 8, 97, 138
- Rakousko-Uhersko, 222
- Rasa, 112–13, 158, 160–62, 162–66,
172–74
- Reálný výstup, 214, 215, 217–221
- Recese, 208–11, 213, 216–17. Viz také
Deflace; Deprese; Stagflace
- Revoluce. Viz Politická stabilita
- Ricardo, David, 140
- Rohatyn, Felix, 119
- Roosevelt, Franklin, 225, 226
- Rovnovážná teorie racionálních
očekávání, 10, 184, 188–91, 200, 229.
Viz také Makroekonomická teorie
- Rozdělení příjmů, 171
- S
- Sachs, Jeffrey, 217
- Selektivní podněty. Viz Podněty,
selektivní
- Sella, Domenico, 127
- Shoda, 55–56. Viz také úspornost a síla
vysvětlení
- Scherer, F. M., 57, 204

- Schultze, Charles, 72, 202
- Schwartzová, Anna, 219
- Síla teorie a vysvětlení. Viz Úspornost a síla vysvětlení
- Singapur, 152, 176, 215
- Skupinové jednání, 33, 44. Viz také Kolektivní akce
- Skupinové optimum, 31–32, 40, 55. Viz také Paretovská efektivnost
- Smith, Adam, 86, 130, 131, 169
- Smoot-Hawleyův zákon, 223
- Solow, Robert, 189
- Sovětský svaz, 222
- Spojené státy americké, 123, 133, 176, 180; růst v, 6, 8, 97–99, 133, 218–20; zájmové skupiny v, 52–55, 72–73, 82, 97–99, 146; ekonomický růst a jeho trvání v jednotlivých státech, 99–120; a státy Konfederace, 101, 104–06, 112–13; a migrace mezi státy, 103, 104, 145; a integrace jurisdikcí, 122, 124, 125, 144; deprese v, 190–91, 200, 211, 219–26; nezaměstnanost v, 215, 218–21, 230; inflace a deflace v, 215–18
- Společenské selektivní podněty. Viz Podněty, selektivní
- Společnost sovětského typu, 166
- Společný trh. Viz Evropské hospodářské společenství
- Stagflace, 6, 10, 191–93, 214, 217, 227. Viz také Inflace; Nezaměstnanost, nedobrovolná.
- Syndrom perverzní politiky, 169–72
- Systém objednávek, 131.
- Švédsko, 94–97, 139–40
- Švýcarsko, 48, 92–94, 136, 139–140
- T
- Taft-Hartleyův zákon, 23
- Temin, Peter, 219–220; *The Jacksonian Economy*, 219
- Teorie náklady tažené inflace, 193
- Teorie nerovnováhy, 184p, 201. Viz také Makroekonomická teorie
- Teorie všeobecné rovnováhy, 205, 206, 209. Viz také Makroekonomická teorie
- Textilní průmysl, 114, 131, 169
- The Logic of Collective Action* (Logika kolektivní akce), 19–24, 32, 34, 69, 142
- Thompson, E. P., 221
- Tchaj-wan, 152, 176, 215–216
- Tocqueville, Alexis de, 98
- Totalitářství, 166–68, 176. Viz také Přebujelé vlády
- Trhy, nespoutané (konkurenční), 60–64, 172–75, 230. Viz také Volný obchod
- Truman, Edwin, 123
- Třída, 70–71; ve Velké Británii, 11–12, 85–88, 91p. Viz také Kastovní systém; Výlučnost
- Tucker, Josiah, 89
- U
- Urbanizace, 106, 108–09, 125. Viz také Města
- Úspornost a síla vysvětlení jako kritérium teorie, 12–16, 120–21, 162, 195, 231. Viz také Shoda.
- V
- Velká Británie, 87, 93p, 98, 119–120, 132–133, 146–147, 153, 190; pomalý poválečný růst, 6, 8–9, 12, 80–84, 83p, 92, 94–95; inflace a nezaměstnanost, 214–215, 218; a třída, 11, 85–86, 90, 91p; zájmové skupiny, 80–82; během průmyslové revoluce, 81, 85, 126, 176; a integrace jurisdikcí, 122–124; města, 126; cechy, 128; a volný obchod, 139, protekcionismus a laissez-faire, 180; a Společný trh, 135, 147; a Indie, 155; a hospodářská krize, 222
- Veřejný statek: rovnoměrné rozdělení, 20, 45–46; povinné podněty, 22; a poměr nákladů a přínosů z účasti, 30; vs. společné blaho skupiny, 44–50, 52–55; a široké organizace, 50–55, 95–97; a politická stabilita, 92–94, 143–44; a rozdělení příjmů, 169–70, 172–75; a konkurenční trhy, 172–77
- Vláda: a moc zájmových skupin, 86, 178; a laissez-faire, 178–180. Viz také Volný obchod; Integrace jurisdikcí; Politická stabilita

Volný obchod, 75, 124, 222;
a hospodářský růst a efektivita, 125;
a zájmové skupiny, 137, 142. Viz také
Celní unie; Mezinárodní obchod;
Laissez-faire; Protekcionismus; Cla
Výlučnost: a třída, 70, 85; a kasty, 157

W

Wallich, Henry, 231
Weber, Max, 43, 149
Weintraub, Sydney, 231
Whewell, William, 15
Wiener, Martin: *English Culture and the
Decline of the Industrial Spirit, 1850–
1980*, 88
Woodward, C. Vann, 112

Z

Zákon vylučující barevné, 164
Zaměstnanecké odbory. Viz Odbory
Západní Evropa, 8–9, 149
Západní Německo, 140, 176, 214–15, 221;
poválečný růst, 6, 11, 78, 122, 177;
zájmové skupiny, 78, 81–82, 133–134,
215
Zastřešující sdružení, 52, 95–96. Viz také
Obchodní komory
Zollverein, 9, 123