

EKONOMICKÉ  
NEPRAVIDELNÍKY

*Modrý pták*



# EKONOMICKÉ NEPRAVIDELNÍKY

*Modrý pták*



STŘÍBRNÝ  
STANDARD  
PRAHA 2011

Copyright © Modrý pták, 2011  
Cover © Bohumil Bednář, PISCES 2011

ISBN 978-80-904710-0-9

# Předmluva

Snad každý člověk si někdy položil otázku, kdo vlastně organizuje společnost. Jaká síla ponouká miliony a miliony lidí k vzájemné spolupráci? Čím to je, že někteří jsou bohatší a jiní chudší? Je nutné, aby vlády neustále hospodařily s deficitem a tedy na dluh, i když jim lidé odvádějí prostřednictvím nejrůznějších daní přes 50 % vydělaných peněz? Proč se neustále někde nedostává peněz, když je tak snadné je natisknout?

Podobné otázky nám nepřinesla až moderní doba, filozofové se nad nimi zamýšleli už od starověku. Přibližně až do 18. století byla odpověď jednoznačná a axiomatická — je tomu tak, neboť se jedná o Boží vůli, takhle to Bůh chtěl a Jeho úradek nepřisluší smrtelníkům zkoumat.

S nástupem osvícenství přestala tato odpověď stačit a ekonomie se začala etablovat jako nová věda, zkoumající lidské jednání. Průkopníkem byl Adam Smith, který svou knihou *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů* poprvé definoval lidskou práci, konkurenci, svobodnou směnu a majetkovou svobodu jednotlivce jako zdroj bohatství celé společnosti.

Stavidla byla otevřena a zkoumání „jednajícího člověka“ mohlo začít. Z nenápadného filozofického směru se během 200 let stal mohutný nástroj a současně mocná zbraň, pomocí níž se vedou lité bitvy jak parlamentních „studených válek“, tak, bohužel, i krvavé bitvy válek skutečných. Žádná jiná věda nemá na svědomí takový pokrok i tolik lidských životů, využití jejích poznatků může vést k neobyčejné prosperitě, zneužití k neuvěřitelné bídě.

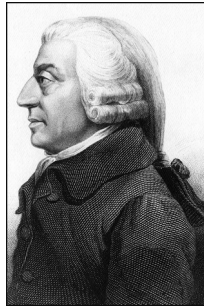
Knížka, ke které mám to potěšení napsat krátký úvod, původně vznikla jako výsledek bouřlivých debat v rámci jedné stolní společnosti sestávající z lidí nejrůznějších profesí a zaměření, kteří si kladli ony výše zmíněné otázky: Je státní dluh nutný? Proč neustále roste

míra zdanění? Čím je způsobena nezaměstnanost? Odpovědi, které jim poskytovali politici a média, jejich kritické myšlení neuspokojovaly. Proto se obrátili na jednoho z vážených členů skupiny se žádostí o osvětu a případné vysvětlení. A tak v podobě cyklu „Ekonomických nepravdelníků“, publikovaných během doby na internetu, vznikl průřez dějinami ekonomických učen.

Věřím, že přečtení této knížky přispěje k zodpovězení alespoň některých otázek a rovněž napomůže vnímání ekonomie jako vědy, která se nás dotýká po každý den našeho života a je daleko dobrodružnější a zajímavější než pouhé vyplňování kolonek MÁ DÁTI — DAL v suchopárných výkazech.

FOUNDRYMAN

# Ekonomický nepravidelník I.



**Adam Smith**  
(1723–1790)

V dějinách je málo osobností, které jejich následovníci označují za zakladatele nějaké vědy (dovedu si v téhle chvíli živě představit výraz lidí, kteří vystudovali přírodní vědy — co si to ten drzý chlap dovoluje používat pro ekonomii označení „věda“).

Na všechny pády Adam Smith pro ekonomy takovou osobou je. Svým *Pojednáním o podstatě a původu bohatství národů* se jím bezpochyby stal. Založil politickou ekonomii. A to přesto, že „v *Bohatství národů není jediná analytická myšlenka, princip nebo metoda, která by byla v roce 1776 zcela nová*“ (J. A. Schumpeter). Nikomu před ním se totiž nepodařilo shrnout ekonomické vědění do díla tak uceleného a konzistentního.

Adam Smith se narodil roku 1723 v Kircaldy, malém přístavu v zálivu naproti Edinburghu. Vychovala ho pouze matka, otec zemřel

měsíc před synovým narozením. Nikdy se neoženil (byl to vážně velmi chytrý pán, dámy prominou). Ve čtrnácti letech vstoupil na univerzitu v Glasgowě, později získal stipendium na Balliol College v Oxfordu. Jako většina studentů všech dob nadával na učitele a profesory: „V Oxfordu se většina vyučujících již po mnoho let ani nesnaží působit zdáním, že snad někoho něčemu mohou naučit.“

V roce 1751 se Adam Smith vrátil na univerzitu do Glasgowa a začal přednášet logiku. Hned následujícího roku začal šéfovat katedře filozofie morálky, ze které byl vyhozen jeho bývalý učitel Francis Hutcheson. Tento pán byl považován za notorického radikála, mimo jiné také proto, že odmítal přednášet latinsky a srdnatě hájil akademickou svobodu proti vládnoucím dogmatům. Jak uvidíte dále, tak Adam Smith nasál velmi mnoho „nebezpečných myšlenek“ svého předchůdce a bývalého učitele.

Povahové rysy Adama Smitha jsou pro ekonomy velmi choulostivou záležitostí. Ekonomičtí začátečníci budou zklamáni zjištěním, že jejich přeslavný předchůdce nebyl ani inteligentní jako Newton, vtipný jako Voltair, skandální jako sir Byron. Přes veškerou snahu o idealizaci svého otce zakladatele označují historici dějin ekonomických věd Adama Smitha tak trochu (velmi málo, malinko) — za joudu. Zkušení matadoři ekonomie jsou už znuděni příběhy o roztržitém chování Adama Smitha (např. jak vylezl z postele a vydal se na procházku, ze které ho vyrušil hlas kostelních zvonů, takže překvapení lidé mohli vidět nejslavnějšího národohospodáře své doby, jak sprintuje domů v noční košili). Takové povídačky už dnes pobaví pouze naprosto nezasvěceného greenhorna.

V roce 1759 získal proslulost pojednáním o mravním jednání s názvem *Teorie morálního sentimentu*, ve kterém pátral po původu mravního souladu nebo nesouladu. S počtem prodaných výtisků se stával slavným jako „filozof Smith“. Rozpor mravního souladu nebo nesouladu vyřešil Adam Smith velmi důvtipně a originálně — kdykoli má člověk morální volbu (praví zatím filozof Smith), představuje si „nestranného pozorovatele“, který vše pečlivě zhodnotí a dá mu radu. Takže lidé namísto jednoduchého sledování svých vlastních sobeckých zájmů přijímají rady imaginárního rádce. Kolikrát je ekonomům různými mravokárci vyčítáno, že ve svých úvahách vycházejí



pouze a výhradně ze sobeckých motivací jednotlivců. Že počítají jen výnosy a náklady, ale ušlechtilé stránky lidí přehlížejí. Nepřehlížejí, pouze na ně pohlížejí prizmatem svého oboru — např. radost je výnosem a např. výčitky svědomí jsou nákladem, že ano.

V roce 1764 rezignoval na profesuru a přijal místo vychovatele mladého vévody z Buccleuchu (jehož otec bohužel skonal). Vychovatelské povinnosti zahrnovaly cestování po Evropě, účast na reprezentačních plesech (no přece tam mladý vévoda nemohl chodit bez dozoru, to dá rozum), 300 liber ročního platu a úhradu nutných výdajů. Jo a ještě roční penze ve výši 300 liber (dvojnásobek jeho dosavadních příjmů). Adam Smith se poradil s „nestranným pozorovatelem“ a místo přijal. Se svým svěřencem se ocitl v Toulouse, kde strávil namísto původně plánovaného týdne rok a půl. Nudil se a začal psát o národohospodářství. Jak napsal svému příteli Davidu Humeovi: „*Pustil jsem se do psaní, abych zabil čas.*“ Všimněte si prosím, že začal psát z nudy — je to velmi důležitá okolnost, jak uvidíte v dalších dílech *Ekonomického nepravdělníku*. Po pobytu v jižní Francii následovala Ženeva (zde se setkal s Voltairem) a nakonec Paříž. Tam se setkal s nevšedními osobnostmi, jako např. Benjaminem Franklinem, a objevil ekonomickou školu, jejíž žáci se nazývali „fyziokraté“.

Fyziokraty založil dvorní lékař Ludvíka XV. François Quesnay. Tato škola proslula tím, že vydávala na veřejnost poměrně banální ekonomické postuláty naprosto nesrozumitelným jazykem, které ještě doprovázely záhadné výkresy zvané *Tableau economique*. Když zrovna nedělali výše uvedené, tak se zabývali podlézáním svému šéfovi, kterého nazývali Mistrem, Otcem, moderním Sokratem a ještě asi jinak. Fyziokraté obhajovali dvě stanoviska, a to velmi energicky: 1. bohatství vzniká ve výrobě, a nikoli ze získávání zlata (správně), 2. bohatství pochází výhradně ze zemědělství, tzv. produktivní sektor, zatímco obchodníci a dělníci ho nevytvářejí, tzv. sterilní sektor (špatně). Adam Smith jim naslouchal pozorně a zdvořile, ale jejich východiska o „sektorech“ nepřijal. Dobrý přítel David Hume ho navíc velmi dobromyslně a něžně vyzýval, aby fyziokraty „*rozsekal, rozdupal, roztrhal na kusy nebo semlel na prášek.*“ Jsem si zcela jist, že „nestranný pozorovatel“ Adama Smitha byl tím, kdo zabránil jejich naprostému rozbití na atomy. S jistou dávkou

blahosklonnosti o fyziokratech napsal, že „jde o systém, který nikdy neuškodil a zřejmě ani nikdy neuškodí žádné části světa“.

V roce 1766 postihlo Adama Smitha neštěstí — zemřel nemocný bratr jeho zaměstnavatele a výlet po mejdanech byl ukončen. Stále ještě filozof Smith se vrátil do rodného města a následujících 10 let pracoval na své přeměně v „ekonoma Smitha“.

Bylo nebylo, stalo se v březnu 1776, že se na pultech supermarketů objevilo *Bohatství národů*. Přítel David Hume ho hlasitě vychválil a zároveň utrousil skeptickou poznámku, že dílo bude chápáno a pochopeno velmi pomalu. Adam Smith se mohl poprvé zaradovat z přítelova omylu — dílo mělo okamžitý úspěch a první vydání bylo vyprodáno během šesti měsíců.

Proč je tedy ta kniha ekonomy a mnohými jinými vynášena až do nebes? Adam Smith ve svém díle uvádí čtenáře do světa podnikání, politiky a filozofie naprosto jasným a srozumitelným jazykem. Přitom zůstává velmi kritický a neochvějně optimistický. Ukazuje roli jednotlivých hráčů na trhu, jak jejich chování ovlivňuje trh a odhaluje příčinné zákonitosti, jak vzniká bohatství.

Samotné poznání, že člověk je nádoba velmi čitelná a hříšná, není ničím objevným. „Hříšnost“ myšlenek Adama Smitha spočívá v tom, že ze sobectví **nedělá zločin** a ukazuje, že **samo o sobě nemusí být vůbec na škodu**. V systému „neviditelné ruky trhu“, kde lidé sledují svoje zájmy a vzájemně si konkurují, vede jejich úsilí k výsledkům, které ani nezamýšleli. Vysmál se předsudkům o tom, že ziskuchtivost je věcí špatnou. Asi v nejcitovanější pasáži *Bohatství národů* to Adam Smith vysvětluje takto: „*Že se můžeme naobědvat, to není z dobré vůle řezníka, sládky nebo pekaře, nýbrž proto, že dbají svých vlastních zájmů. Nedovoláváme se jejich lidskosti, nýbrž jejich sobectví, a nikdy jim nevykládáme o svých potřebách, nýbrž o výhodách, které z toho budou mít.*“ Přestože někomu dělá obrovskou radost šít šaty, těžit uhlí nebo psát knihy, tak by to určitě nechtěl dělat bez odměny. Adam Smith takto pouze zdůrazňuje, že vlastní zájem je silnější než dobročinnost nebo altruismus.

Může trh fungovat bez ústřední autority, která by rozhodovala, kdo a co má vyrábět? Jasná zpráva, rub, co nemá líc. Tím úplně nejlepším mechanismem řízení je totiž **konkurence**.

Představte si chlápek A, který se rozhodne, že bude vyrábět dřevěné sochy, protože se mu líbí a baví ho vyřezávat. Nakoupí kvalitní staré dřevo za 2 000 Kč a týden vyřezává. Rozhodne se prodat sošku za 4 000 Kč, protože tak bude mít velký zisk a bude boháč. Tak si bude moct konečně koupit všechno to haraburdí, po kterém touží. Když dílo dokončí, tak hned vyrazí na trh, kde chce sochu prodat. Proti očekáváním ji nikdo nechce koupit, protože socha je hnusná. Nakonec se někdo slituje a zaplatí mu 1 500 Kč. To je suma, kterou pokryje náklady na krám na trhu a cestu. Neviditelná ruka je velmi spokojena, protože ho parádně spráskala. Chlápek vyráběl něco, co se líbilo jemu, a kašlal na to, co chtějí ostatní. Spotřeboval omezené zdroje na něco, o čem nikdo nestál.

Je z celé záležitosti tak vztekly, že rozmlátí stůl. A najednou ho napadne, že by mohl vyrábět stoly. Poučen z předchozího nezdaru nestrojí elektrickou kytaru, ale obstará si pilu, která ho bude zásobovat dřevem za 1 000 Kč na jeden stůl. Veškeré operace mu zaberou opět týden. Svoji práci odhadne na 500 Kč a ostatní náklady na jeden stůl spočítá na dalších 500 Kč, takže mu celkové náklady na jeden stůl vycházejí na 2 000 Kč. Oběhne několik obchodů a zjistí, že se podobný stůl prodává za 2 300 Kč. Bude si moci vyplatit 500 Kč mzdu a ještě mu zbývá 300 Kč zisku. Vyprodukoval z omezených zdrojů něco, co má větší hodnotu než to, s čím začínal. Protože se neřídil vlastním vkusem, ale potřebami zákazníků.

Konkurence nejen vybízí nebo odrazuje od výroby, ale také reguluje ceny. Vzpomínáte si, že lidé sledují vlastní sobecké zájmy? Proč chlápek A nezvýší cenu stolu nad 2 300 Kč, aby dosáhl ještě většího zisku? Odpověď je banální — lidé by chodili kupovat stoly k jeho levnějším konkurentům. Samozřejmě, že by se výrobci stolů mohli dohodnout, utvořit kartel a žádat vysoké ceny, čímž by tvořili vysoké zisky. Jenže takový krok by bezpochyby do oboru stolů přilákal další výrobce, kteří by se začali podbízet, aby si z koláče také ukousli. Zkrátka a dobře — cena je nejlepším signálem, co se má vyrábět a kdy výroby zanechat.

Když Adam Smith vysvětlil, jak neviditelná ruka konkurence reguluje trh, vysvětluje brilantně, jak vzniká ve společnosti bohatství. Tím zdrojem je **dělba práce**. „*Jeden člověk drát vytahuje, druhý jej*

narovnává, třetí jej stříhá, čtvrtý jej zaostřuje, pátý jej nahoře přibrušuje, aby se mohla nasadit hlavička. Zhotovení hlavičky pak vyžaduje dva nebo tři samostatné úkony. Nasadit ji je práce sama pro sebe, leštění špendlíků také. Dokonce i napíchat je do papíru je zvláštní řemeslo. A tak je ona důležitá operace výroby jednoho špendlíku rozdělena asi na osmnáct samostatných úkonů. V některých manufakturách provádí každý z nich jiný dělník, kdežto jinde dělá týž člověk někdy dva nebo tři samostatné úkony. Viděl jsem jednu takovou malou manufakturu, kde bylo zaměstnáno jen deset lidí, a kde proto někteří z nich vykonávali dva nebo tři samostatné úkony. Ale přesto, že byli velmi chudí, a proto nebyli nijak zvlášť vybaveni nutnými nástroji, vyrobili všichni dohromady, když se přičinili, asi dvanáct liber špendlíků denně. Na jednu libru připadá více než 4 000 špendlíků střední velikosti. A tak těch deset lidí dokázalo vyrobit za jediný den více než 48 000 špendlíků. Připadá-li tedy na každého člověka desetina ze 48 000 špendlíků, můžeme počítat, že vyrobil za den 4 800 špendlíků. Kdyby ovšem byli pracovali každý zvlášť a žádný nebyl tomuto řemeslu vyučen, jistě by žádný z nich nebyl dokázal vyrobit za den ani 20 špendlíků a snad ani jediný za den.“ Adam Smith vysvětluje neuvěřitelný nárůst produktivity práce tím, že 1. každý dělník musí rozvíjet zručnost na omezeném počtu úkonů, 2. nesmějí dělníci ztrácet čas přechodem na jiné operace, 3. kvalifikovanější dělníci vyvinou nástroje nejlépe vyhovující dané operaci. „Většinu strojů užívaných v oněch manufakturách, kde je práce rozdělena na více položek, vynalezli vlastně obyčejní dělníci, kteří vesměs prováděli jednoduchý pracovní úkon, a proto pochopitelně přemýšleli o tom, jak si práci usnadni a urychlit.“

Všimněte si prosím, že Adam Smith nechválí dělbu práce pouze pro nárůst produktivity, ale také za její přínos technickému pokroku (jo, lenost je hnacím motorem lidstva). Na tomto místě si někdo může říci, že dělba práce narazí uvnitř manufaktury na svoje hranice. A vida, je to správný postřeh.

Nyní totiž přicházejí dva historické výroky:

1. Hlavním zdrojem růstu je totiž **společenská dělba práce**. Tedy **dělba práce mezi výrobcí, které na trhu spojuje směna** (jinak také byznys, handl a podobně). **Dělba práce je technickým zdrojem růstu a konkurence je prostředím.**

2. Hranice společenské dělby práce je pouze a výhradně ve **velikosti trhu**. Společenská dělba práce má větší možnosti na velkém trhu než na malém. Proto národy, jež dokázaly prorazit bariéry a vytvořily velký národní trh, se mají lépe než ty, které bariéry stavějí. A vůbec nejlepší předpoklady růstu dává obchod na jednom **mezinárodním trhu**. Tam vydělávají prachy všechny národy, které se do téhle mezinárodní dělby práce zapojí. To je naprosto zdrcující kritika všech ochrannářských politik, protože zamezují mezinárodní dělbě práce a výhodám, které z mezinárodní dělby práce plynou.

Adam Smith tvrdil, že Anglie bude mít z obchodu zisk, když dokáže nakupovat v cizině za cenu levnější, než jsou výrobní náklady v Anglii. Angličané mohou nakrásně nemilovat Francouze, ale pokud je láhev francouzského bílého vína za libru, a srovnatelná anglická za dvě, byli by Angličané úplnými cvoky, kdyby pěstovali víno. Tím vynalezl Adam Smith „**absolutní výhodu**“, která je argumentačně dobře podložená. Prosím ctěné čtenářky a čtenáře, aby si absolutní výhodu zapamatovali. V následujícím pokračování totiž bude na paškále D. Ricardo, jenž s absolutní výhodou předvádí naprosto brilantní kousky a dokazuje, že obchod může obohatit dokonce takové, kteří neumějí vyrábět levněji vůbec nic.

Adam Smith přesvědčivě kritizoval veškeré restriktce, které prokazatelně brání obchodu — totiž tarify, cla, kvóty a podobně jsou tady proto, aby vlády dotovaly obchodníky, neboť spotřebitelé platí vyšší ceny, než je nutné. Aby však nebyl označován za osobu fanatickou, tak rozhodně uznával výše uvedené nástroje v případě, že se jedná o bezpečnost země. Navíc obchodníky obviňoval, že nepřetržitě intrikují, jak by napálili svoje zákazníky. A protože kartely jsou úplně nesoudržné (lidé přece hájí svoje sobecké zájmy, a nikoli někoho jiného), tak **hledají pomoc u vlády, aby jim ty intriky zlegalizovala pomocí zákona**.

Vláda podle názoru Adama Smitha rozhodně nemá hájit vlastní průmysl, regulovat podmínky na trhu práce či rozdělovat privilegia podnikatelů (ti totiž stejně jenom intrikují proti spotřebitelům). Tak čím se má vláda vlastně zabývat? Definice je jasná: 1. národní bezpečnost, 2. soudnictví, 3. udržuje veřejné instituce a zdroje, jako jsou cesty, kanály, mosty, vzdělávací systémy — a důstojnost panovníka.

Po přečtení *Bohatství národů* mohou být někteří zklamáni jeho jednoduchostí nebo nedostatečnou „hloubkou“. J. A. Schumpeter poznamenal: „*Kdyby šel do větší hloubky, kdyby byl odhaloval skrytější pravdu, kdyby byl používal obtížné a důmyslné metody, nebyl by býval pochopen. Ale on neměl takové ambice. Ve skutečnosti neměl rád nic, co přesahovalo rámec prostého zdravého rozumu.*“

R. Holman napsal, že „*Adam Smith patřil k myslitelům, kteří upoutávají zejména robustností svých myšlenek spíše než jejich analytickou přesností. Vždy zůstával takřkajíc pevnýma nohama na zemi a neodpoutával se od životní reality k výšinám logicky čistých, ale realitě vzdálených modelů. Když dnes studujeme analyticky přesné a matematicky elegantní modely soudobých ekonomů, stojí vždy za to si položit otázku, nakolik jsou prodchnuty moudrostí Bohatství národů.*“

Na závěr si nemohu odpuštit soukromou poznámku: kdekdo napadá *laissez faire* a vyjmenovává více nebo méně „specifické“ důvody, proč se nějaký obor tímto principem nemůže řídit. Adam Smith tvrdil, že práce je motor hospodářského růstu, který se zrychluje, když: 1. se zvýší nabídka pracovní síly, 2. dojde k dělbě práce, 3. kvalita práce vzrůstá při nasazení strojů, 4. pokud nikdo nebude bránit přílivu nápadů na výnosné investice a volné směně zboží, **bude hospodářský růst pokračovat bez omezení**. Nejslavnější keynesiánc Paul Samuelson (nositel Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1970), jehož filipiky proti Miltonu Friedmanovi by zaplnily celé knihovny, přezkoumal růstové teorie Adama Smitha za pomoci moderních matematických výpočtů. Zjistil, že „*pokud nevyschne pramen nových vynálezů, pak míra zisku a míra růstu mezd převyšuje průměr, který je nutný pro prosté udržování života!*“

Tímto oznámil celému světu radostnou zvěst, že Adam Smith cválá naší moderní dobou s rozvinutými korouhviemi.

# Ekonomický nepravidelník II.



**David Ricardo**  
(1772–1823)

Nikdy řádně nestudoval problematiku finančních trhů, ale dokázal vydělat na burze miliony liber. Nikdy nevychočil vysokou školu, ale pustil se do zkoumání ekonomických věd s větší erudicí než leckterý akademik. Netoužil vytvořit velké společenské pojednání. Přesto *Principy politické ekonomie a zdanění* vstoupily do dějin a jsou jejich součástí dodnes — objevil „**zákon komparativních výhod**“.

David Ricardo se narodil jako syn židovského emigranta (z Holandska) usazeného v Londýně. Jeho otec Abraham Ricardo byl jedním z dvanácti „židovských brookerů“, kterým byla povolena praxe burzovního makléře. David Ricardo následoval svého otce na burzu ve věku 14 let v pozici poslíčka a začal se seznamovat s finesami svého budoucího živobytí přímo v jámě lvové. A jak jsem

již výše uvedl, seznámil se s nimi zatraceně dobře, takže nahromadil značnou hromadu prachů. Posléze z jakési křesťanské slečny učinil paní Ricardovou a následně přestoupil z židovské na křesťanskou víru (Ricardo senior to nesl velmi nelibě).

Naprosto zásadní a dramatická skutečnost se udála v roce 1799. Budoucí čelný představitel politické ekonomie, ve věku dvacetisedmi let, narazil na dílo „otce zakladatele“ — *Bohatsví národů*. Okolnosti této skutečnosti jsou také velmi pozoruhodné. **Strašlivě se nudil** během prázdnin v anglických lázních Bath. Vzpomenete si jistě, že Adam Smith napsal z Toulouse svému příteli Davidu Humeovi: „*Pustil jsem se do psaní, abych zabil čas.*“ Je tedy nesporné, že politická ekonomie vděčí za své největší objevy nudě. Pokud si tedy kdokoli stěžuje při studiu ekonomie (nebo čtení tohoto textu) na nudu, tak by měl vědět, že profesori (a autor tohoto textu) pouze připomínají okolnosti založení vědní disciplíny zvané ekonomie (a přestaňte se rozčilovat nad slovem „vědní“, protože to tam píšu jenom proto, abych vás, dámy a pánové z přírodovědných disciplín, trošičku dlobnul).

David Ricardo debutoval prvními ekonomickými pracemi v roce 1809 v *Morning Chronicle* (o příčinách znehodnocení britské libry po napoleonských válkách) a během následující sedmi let napsal mnoho článků a sžíravých recenzí.

Nejvýznamnější článek byl v roce 1815 „**Esej o vlivu nízké ceny obilí na zisky z kapitálu**“. Tou dobou byly v Anglii nejaktuálnější politickou událostí tzv. **obilné zákony**. Tyto zákony zaváděly dovozní cla na levné zámořské obilí ve jménu ochrany domácích producentů. Abyste si dovedli lépe představit, jak nezbytně nutné bylo ochraňovat domácí producenty, poznamenám, že v té době utráceli lidé z nižších příjmových skupin **téměř polovinu svých příjmů na zakoupení obilného chleba**. To víte, dobré skutky je třeba dělat, ať to stojí, co to stojí.

David Ricardo zaútočil nekompromisně — nejprve oznámil, že „*ochranářství je téměř vždy škodlivé pro hospodářství jako celek, ačkoli je možná prospěšné pro určitou skupinu*“. Tím získal okamžitou „*náklonnost a přízeň*“ vlastníků půdy, pro něž byly „obilné zákony“ šity na míru. Takže vztahy s nimi vylepšil svým dalším prohlášením,



že „zájmy vlastníků půdy jsou vždy v rozporu se zájmy všech ostatních tříd ve společnosti“. Obhájci „obilných zákonů“ to ještě zkusili s ochranou pracovních míst. Na to David Ricardo odpověděl, že „požehnání hospodářského rozmachu a pokroku nenavštěvuje ty, jejichž vlády uzavírají své přístavy před loděmi přivážejícími dary a zboží“, a na závěr ještě zničil ochránářskou argumentaci vyjádřením, že „takovým hloupostem může věřit jen univerzitní profesor“.

V průběhu času se stal díky svým neotřelým reakcím velmi respektovanou osobou, členem Malthusova „Klubu politické ekonomie“ a „King of Clubs“ (ryze společenského klubu). V obou klubech učinil mimořádný dojem, zvláště na romanopisce Maria Edgewortha, který sděluje, že s Davidem Ricardem absolvoval „povznášející konverzaci, jak na hlubokomyslná, tak na povrchní témata“.

V roce 1817 vydal na nátlak Jamese Milla, slavného otce ještě slavnějšího syna Johna Stuarta Milla, *Principy*, které napsal během jednoho roku.

Byl prvním velkým ekonomem, který používal „abstraktní model“ jako základní nástroj poznání. Na základě svých modelů předvídal vývoj ekonomické reality a vyvozoval z nich silné a jednoznačné politické závěry. *Principy*, na svoji dobu poměrně útlá kniha, napsaná úsporným, logickým, ale abstraktním stylem, neměly dobrou skladbu a nevycházely z žádné filozofie. David Ricardo totiž žádnou neměl. Ztělesňoval kombinaci analytika-teoretika s praktičností obchodníka a politika. Až to někdy vypadá, že teorie byla pro Davida Ricarda pouze prostředkem k obhájení politického požadavku, o jehož správnosti byl dávno intuitivně přesvědčen. V *Principech* najdeme dvě základní témata — 1. zákon komparativních výhod, který završil obhajobu svobodného obchodu, a 2. pracovní teorii hodnoty (zmiňuji na zvláštní a speciální přání Foundrymana).

## **Zákon komparativních výhod**

Nejprve vám připomenu „absolutní výhodu“ Adama Smitha. Angličané mohou nakrásně nemilovat Francouze, ale pokud je láhev francouzského bílého vína za libru, a srovnatelná anglická za dvě,

byli by Angličané úplnými cvoky, kdyby pěstovali víno. Pokud tomu tak není, tak v důsledku nelásky k Francouzům si jich nebudou Angličané všimnout nebo na ně budou dělat přes Kanál dlouhý nos. Je to logické a intuitivně správné prohlášení.

Abyste pochopili přístup Davida Ricarda, tak si zkuste vzpomenout na povinnou školní četbu — Robinsona Crusoea. Daniel Defoe promine, ale učiním v zájmu osvěty drobnou historickou nepřesnost. Pátek s Robinsonem ztroskotali společně. Pátek má ještě správné návyky z života v souladu s přírodou, zatímco Robinson je typický produkt konzumní společnosti. Na opuštěném ostrově je zapotřebí pouze dvou věcí. Totiž nachytat ryby a postavit přístřeší. Předpokládejte, že Pátek nachytá ryby k obědu za 10 hodin a stluče srub za 20 hodin. Robinson je strašlivě nešikovný, takže mu trvá chytání ryb k obědu 15 hodin a srub stluče za 45 hodin. Podle logiky Adama Smitha by měl Pátek od Robinsona rychlostí blesku utéct a chytat ryby a stavět sruby na vlastní pěst, protože je v obou činnostech mnohem výkonnější. Jenže dodnes se ekonomové celé planety sklánějí v úctě před Davidem Ricardem, kdykoli se u něho dočtou, že **Pátek se má správně s Robinsonem o práci podělit.**

Ale proč, u všech všudy, když je lepší v obou parametrech výkonu a lidé jsou přece sobečtí? Genialita odpovědi spočívá ve výpočtu, kolik rybích obědů a srubů by mohl dát dohromady každý jeden z nich, kdyby polovinu času rybařil a polovinu stavěl. Dále si představte, že Pátek během roku odpracuje 2 000 hodin a jeho nešikovný kámoš Robinson bude na příkaz pracovat v potu tváře (včetně ošetření svých zranění z nešikovnosti) 3 600 hodin. Pátek stráví rybařením 1 000 hodin, což obnáší 100 obědů (1 000 hodin : 10 hodinami na nachytání ryb na jeden oběd). 1 000 hodin věnovaných stavitelství přinese výsledek 50 srubů (1 000 hodin : 20 hodinami na jeden srub). Robinson za 1 800 hodin uloví 120 obědů (1 800 hodin : 15 hodinami na nachytání ryb na oběd) a za 1 800 hodin postaví 40 srubů (1 800 hodin : 45 hodinami na jeden srub). Takže celkový počet obědů na ostrově dosáhne 220 (100 Pátek a 120 Robinson), které mohou být zkonsumovány v komfortu 90 srubů (50 Pátek a 40 Robinson).

Tak a co se stane, pokud se oba protagonisté specializují? Jestliže Pátek věnuje stavitelství celých 2 000 hodin, postaví jich 100 (2 000 hodin : 20 hodinami na jeden srub). A pokud Robinson věnuje chytání ryb celých 3 600 hodin, tak dodá k hostině 240 obědů (3 600 hodin : 15 hodinami na zajištění oběda). Tímto způsobem došlo na ostrově k dramatickému nárůstu výkonnosti pouze v důsledku specializace, a to navzdory skutečnosti, že byl Robinson v obou činnostech méně produktivní než jeho parťák.

David Ricardo by ve světle uvedeného příkladu pravil: „*Nemám rád Francouze, ale neohrnuji nad nimi nos, ačkoli nic neumějí vyrobit laciněji, než to dokážeme my. Budu s nimi obchodovat nehledě na jejich méněcennost.*“

Z toho vzniká otázka, nač se tedy vlastně specializovat? Vrátím se na dříve pustý ostrov, nyní již městskou zástavbou vylepšený a rybími obědy zásobený, směřující opět k zavrženíhodnému konzumu.

Vzhledem k tomu, že Pátkovi trvá dvakrát tak dlouho postavit srub než nacytat oštěpem ryby na oběd, **vzdává se tak prakticky dvou obědů**. Robinson, kterému stavba trvá třikrát tak dlouho než obstarat oběd, tak se **vzdává tří obědů**. Protože Pátek utrpí **menší ztrátu při stavbě srubu**, měl by se věnovat stavitelství. David Ricardo nám ukazuje, že každý (firmy, jednotlivci) by se měl specializovat v tom, kde utrpí menší ztráty v ostatních ohledech. **V tom je jejich komparativní výhoda.**

K uvedenému rozboru bych soukromě poznamenal, že pokud jsou např. francouzští občané ochotni dotovat svoje zemědělce a díky tomu nás následně živit za méně, než na kolik by to přišlo nás, kdybychom se živili sami, pak se cpěme francouzskými potravinami a svůj vzácný čas věnujme něčemu jinému.

Výše jsem pravil, že David Ricardo používal „abstraktní model“ jako základní nástroj poznání, takže vás, dámy a pánové, nyní rovnou varuji. Dále následuje Pracovní teorie hodnoty, a pokud nyní rezignujete na další čtení, tak vám rovnou sděluji, že mám pro vás pochopení.

## Pracovní teorie hodnoty

Než se dostanu k přístupu Davida Ricarda, vrátím se o kousek zpátky k Adamu Smithovi, který odlišoval „směnnou hodnotu“ a „užitnou hodnotu“. Z toho plynulo přesvědčení otce zakladatele, že směnná hodnota čili cena zboží je nezávislá na jeho užitné hodnotě. Toto tvrzení ilustroval na legendárním „paradoxu hodnoty“ u vody a diamantu, který je neskonale méně užitečný, ale má neskonale větší směnnou hodnotu a přitom je poptávka po diamantech značná.

David Ricardo na tvrzení Adama Smitha navázal a také tvrdil, že poptávka má vliv pouze na tržní cenu (směnnou hodnotu), nikoli na přirozenou cenu (užitnou hodnotu). Avšak postoupil o kousek dále, neboť si povšimnul, že cena některého zboží je (a to velmi dlouhodobě) určena výhradně poptávkou — antické umělecké předměty nebo obrazy starých mistrů.

Proto rozdělil veškeré zboží na dvě skupiny: „zboží vzácné“ a „zboží vyráběné“. Cena první skupiny je určena výlučně poptávkou, protože pokud roste poptávka a s ní také cena, nabídka se nemůže zvětšit. Cena „vyráběného zboží“ je však ovlivněna poptávkou jen krátkodobě, protože zvýšení ceny zvýší také nabídku zboží, takže cena klesne na svoji „přirozenou úroveň“. Užitečnost David Ricardo vysvětlil tak, že je pouze podmínkou pro existenci hodnoty (protože pouze užitečné věci se vyrábějí a směňují na trhu), ale není příčinou ani zdrojem hodnoty.

A teď si, dámy a pánové, držte klobouky, posadte se a neomdlete, protože přichází šokující zpráva — David Ricardo tvrdil, že *„pouze práce je konečným zdrojem hodnoty a pouze náklady práce jsou mírou hodnoty“*. Pokud vám to připomíná učení absolventa právnické fakulty v Jeně Karla Marxe, tak vám slavnostně oznamuji, že máte naprostou pravdu.

Život je někdy divný, a tak učení velkého obhájce a obdivovatele kapitalismu Davida Ricarda jsme si prožili prostřednictvím učení Karla Marxe. Nic na tom nemění skutečnost, že David Ricardo prostřednictvím svojí teorie chtěl ukázat na rozdělování mezi zisky a mzdy. Karel Marx chtěl prostřednictvím svojí teorie ukázat na vykořisťování.

Již v té době však žili kritici „nákladového“ pojetí hodnoty. Ale ani slavný Jean Baptiste Say (autor „zákona trhů“) nedokázal vysvětlit, proč „*vzduch nemá žádnou směnnou hodnotu*“. Nedokázal vytvořit „*subjektivně-užitečností*“ teorii, a tak ho (společně s ostatními kritiky) David Ricardo snadno smetl z povrchu zemského.

Možná se ptáte, jak to, že by měla hodnotu určovat pouze a jenom práce? Kde jsou zahrnuty nesporné náklady kapitálu? Tady uvidíte naprosto neuvěřitelný fígl, jímž se David Ricardo nákladů kapitálu zbavil — **kapitál je totiž podle Davida Ricarda zboží (budovy, stroje, zásoby), který byl v minulosti rovněž vytvořen prací.** Kapitál je tedy ztělesněním minulé práce. Takže zboží je tvořeno současnou a minulou prací různého stáří.

No, a právě to různé stáří (tedy časová struktura) vynakládané práce je tím zatraceně slabým místem, ba co víc, zcela nepřekonatelným problémem. Různá zboží sice mohou být vyrobená se stejnými náklady práce, ale s odlišnou časovou strukturou práce. Podle jeho teorie by všechna zboží měla tudíž mít stejnou hodnotu, že ano. Ale tu mít prostě nemohou, protože minulé práce má podobu kapitálu, z něhož investoři musejí mít stejnou míru zisku.

Představte si následující příklad. Dva investoři budou vkládat po milionu Kč do různých typů výroby. Oba zaměstnají 1 000 lidí po dobu jednoho roku. Míra zisku je 10 % (ta přece musí být pro oba stejná). Investor A bude vyrábět rohlíky, investor B bude vyrábět prostěradla.

Investor A utrací svůj milion tak, že první rok 300 dělníků vyrábí stroje na výrobu rohlíků a zaplatí jim 300 tisíc Kč za rok. Druhý rok 700 dělníků na vyrobených strojích vyrábí rohlíky a on jim za to zaplatil 700 tisíc Kč.

Investor B utrací svůj milion tak, že první rok 700 dělníků vyrábí stroje na výrobu prostěradel a zaplatí jim 700 tisíc Kč za rok. Druhý rok 300 dělníků na vyrobených strojích vyrábí prostěradla a on jim za to zaplatil 300 tisíc Kč.

Cena jejich výrobků musí pokrýt mzdy a cenu kapitálu. Cena rohlíků musí vytvořit prachy na 300 tisíc Kč mezd dělníků, kteří vyráběli stroje, a 700 tisíc Kč na mzdy dělníků vyrábějících rohlíky. K tomu je nezbytné připočítat 10 % zisku z 300 tisíc Kč, které byly

vázány v rohlíkovém byznysu dva roky, a 10 % zisku ze 700 tisíc Kč, jenž byl vázán jeden rok.

Cena prostěradel musí vytvořit prachy na 700 tisíc Kč mezd dělníků, kteří vyráběli stroje na výrobu prostěradel, a 300 tisíc Kč na mzdy dělníků vyrábějících prostěradla. K tomu je nezbytné připočíst 10 % zisku z 700 tisíc Kč, které byly vázány v prostěradlovém byznysu dva roky, a 10 % zisku ze 300 tisíc Kč, který byl vázán jeden rok.

Výsledně to vypadá (již v tisících) takhle:

#### INVESTOR A

• 300 (hodnota mezd ve vyrobených strojích) + + 30 (úrok z mezd)	=	330
• úrok z kapitálu ve strojích + + úrok z mezd v druhém roce	=	33
• 700 (hodnota mezd dělníků, kteří vyrábí rohlíky) + + 70 (úrok z mezd)	=	770
CELKEM	=	1 133

#### INVESTOR B

• 700 (hodnota mezd ve vyrobených strojích) + 70 (úrok z mezd)	=	770
• úrok z kapitálu ve strojích + + úrok z mezd v druhém roce	=	77
• 300 (hodnota mezd dělníků, kteří vyrábí prostěradla) + + 30 (úrok z mezd)	=	330
CELKEM	=	1 177

Rozumíte tomu ještě? Neztratili jste se v tom úplně? No, pokud nikoli, tak je úplně jasné, že rozdílná časová struktura způsobila, že relace tržních hodnot neodpovídá relaci pracovních nákladů. Zkrátka a dobře, hodnota prostěradel musí být vyšší než rohlíků, aby investor B dosahoval stejné míry zisku. Kdyby se hodnota rohlíků rovnala hodnotě prostěradel, tak všichni do jednoho budou investovat do rohlíků, protože se tam dosahuje vyšší míry zisku.

Samozřejmě, že kdyby to všichni udělali, tak by samozřejmě došlo k nedostatku prostěradel, což by vedlo k jejich vyšším cenám, a naopak přebytek rohlíků by vedl k nižším cenám.

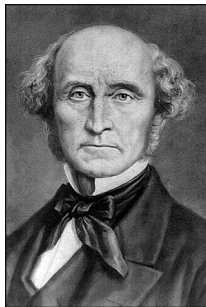
Na samotný závěr vám všem ještě sdělím, že pokud se sníží míra zisku (aniž by se pracovní náklady změnily), tak se změní hodnotové relace. Zkuste v příkladu namísto 10 % míry zisku z vázaného kapitálu použít 5 %. Z původní relace 0,963 (1133 : 1177) se stane 0,981 (ale klidně si to přepočítejte sami). Relativní hodnota rohlíků vůči prostěradlům zvítězila.

Dnes bychom to nazvali tak, že kapitálově náročné obory pokles míry zisku relativně zlevňuje. Kdo je při poklesu míry zisku v oboru déle, tak má prostě výhodu jako hrom. David Ricardo sám sobě dokázal, že změnu relativních cen může přivodit samotná změna v rozdělování (tedy změna míry zisku). Nazval to „**podivným efektem**“. Dnešní doba už tuto skutečnost zná pod názvem, který mu dal fenomenální Friedrich August von Hayek — „**Ricardův efekt**“.

Pokud jste to se mnou vydrželi až sem, tak máte můj nehynoucí obdiv. Věřte nebo nevěřte, ale každopádně jste nyní velmi dobře vybaveni k tomu, abyste slovy Davida Huma „*rozsekali, rozdupali, roztrhali na kusy nebo semleli na prášek*“ případné obhájce teorie vykořisťování. Slavnostně slibuji, že další municí dodám, až na autora dojde řada.

Jak pokračoval dále životopis Davida Ricarda? Třešničkou na dortu jeho vzorného gentlemanského „sívíčka“ bylo, že se v roce 1819 stal (jako první ekonom) členem britské Dolní sněmovny, kde hřímal za zrušení „obilných zákonů“. Byl zápasníkem, který „*porážel své soupeře s pravou rukou přivázanou za zády*“ (J. A. Schumpeter). Je ironií, že ačkoli všichni uznávali sílu jeho argumentů, byly „obilné zákony“ zrušeny až v roce 1846, tzn. 23 roky po jeho smrti a téměř 30 let po vydání *Principů*. Jeho přesvědčení o prospěšnosti *laissez faire* bylo ostatně správné. Teprve po zrušení „obilných zákonů“ začala Anglie v rozhodující míře dovážet zemědělské produkty a stala se dílnou světa. Jeho zákon komparativních výhod, který dnes např. příčetné firmy používají k určení činností, jimiž nebudou ztrácet čas (v manažerské hantýrce se tomu říká *outsourcing*), jej učinil nesmrtelným.

# Ekonomický nepravidelník III.



**John Stuart Mill**  
(1806–1873)

Chápal politickou ekonomii jako vědu o tvorbě a rozdělování bohatství. Nikdy se nepokoušel o „čistou politickou ekonomii“ bez vazby k politice a sociálním otázkám. Podle něho neměla ekonomická teorie smysl „sama o sobě“ a pro „sebe samu“. Jeho *Principy politické ekonomie s některými aplikacemi v sociální filozofii* z roku 1848 se pokoušely spojit principy politické ekonomie s otázkami humanity a pokroku.

John Stuart Mill si ještě nestačil pořádně odvyknout mateřskému mléku, když začala jeho velmi striktní výchova. Otec James (jo, je to ten, co naléhal na Davida Ricarda, aby vydal svoje *Principy*) ho začal učit řečtině, když mu byly 3 (slovy tři) roky. Když mu bylo devět let, četl Platóna, Xenofonta a Diogena v řečtině a začal se učit latinsky (jestli vám to přijde ujeté, tak věřte, že není všem dnům konec).



Mezi osmým a dvanáctým rokem vyčerpával malý John Stuart Mill zásoby dobře vybavených knihoven: četl Aristotela a Aristofana, zvládal aritmetiku a geometrii. Navíc, aby se ve zbytku času (když zrovna něco nestudoval) neflákal, tak musel učit latinu svoje bratříčky a sestříčky. Když mu bylo čtrnáct let, začal ho otec brávat s sebou na procházky do lesa a přednášel mu přitom Ricardovu politickou ekonomii. Druhý den mu potom musel synátor předložit písemný obsah řečeného, aby byl „*zcela jasný, přesný a snesitelně úplný*“. Představte si chudáka kluka v pubertě, který namísto očumování slečen klopýtá za otcem po zalesněných pěšinách a činí si poznámky ze složitých teorií D. Ricarda.

Aby toho nebylo málo, tak paní matka nepřekypovala mateřskou laskavostí. Zkrátka a dobře to vypadá, že dům rodiny Millů nebyl tím místem, kam bychom vyrazili na horký čaj s domácí bábovkou, na společenské tlachání o láskyplném sálání rodinného krbu. Takže se díky takovému cepování stal intelektuálním vševědem, ale přesto zůstával velmi skromným člověkem: „*Ve všem tom přirozeném nadání jsem spíše pod než nad průměrem. Čeho jsem dosáhl, toho by jistě dosáhl kterýkoli chlapec nebo děvče s průměrnými vlohami.*“

Pantáta byl přesvědčen, že „*poskytl synovi náskok čtvrt století před jeho vrstevníky*“ (úspěch si člověk musí zasloužit, na ten nemá nikdo nárok, že jo).

V roce 1826 se John Stuart Mill seznámil s učením radikálního filozofa Jeremyho Benthama, který tvrdil, že „*příroda podřídila lidstvo nadvládě dvou vládců — rozkoši a bolesti*“. Jeho učení si nekladlo žádný menší cíl než přinést „*největší štěstí pro největší počet lidí*“. A odpovědná vláda by měla tento postulát vpravit do hlav zákonodárců. J. Bentham vyvozoval závěry, ze kterých musel v té době přecházet zrak a demokraté museli mít pohledy zamřené dojetím.

V rozkoši jsou si totiž všichni lidé rovni, ale v bolesti je to poněkud jinak. Pokud si král zvrtné kotník, má to jen poloviční význam proti tomu, jestliže si stejný úraz přivodí děvečka v kravíně. Jestliže děvečce pomůže ovázání kotníku více, než by to prospělo vladaři, má dostat obvazy ona.

K tomu všemu vymyslel J. Bentham metodu kvantifikace množství rozkoše a bolesti, kterou nazval „šťastným počtem“, protože

některá zkušenost je příjemnější nebo bolestnější než jiná. Faktory, kterými měřil zkušenosti, byly původně čtyři: **intenzita, trvání, určitost a povědomí**. Následně dodal ještě tři faktory: **zmnožení, poskvrněnost a účinek pro ostatní**. Zřejmě se to seběhlo tak, že J. Bentham byl na nějakém mejdanu, kde se seznámil s pohlednou dámou a objevil faktor zmnožení. Z dámy se vyklubala choť trenéra místního boxerského šampióna, který mu ručně poskvrnil zážitek. A změněná fyziognomie jeho obličeje dala vzniknout poslednímu faktoru — účinku pro ostatní. K tomuto instrumentáři přidal J. Bentham ještě další návody, které byly stejně srozumitelné jako *Acquis communitaire*. Každopádně Johna Stuarta Milla četba tohoto díla uspokojovala v jeho tíhnutí k vědecké preciznosti (musí být vzrušující matematicky vyjádřit „zmnožení“) a vybavila jej novým pohledem na sociální procesy.

V roce 1834 navštívil francouzského filozofa Augusta Comta, který na něho udělal velký dojem. Úplně největší tím, že ho okamžitě požádal o finanční výpomoc a následně ho drze poučoval o povinnosti podporovat učeného vědátora v nouzi.

V roce 1836 nastaly v jeho životě dvě naprosto zásadní události — zemřel jeho otec a až po uši se zamiloval (že by ten J. Bentham měl s tou bolestí a rozkoší recht?). Naneštěstí byla paní Harrieta Taylorová, předmět jeho vášně, vdaná a měla děti. Takže z toho byl klasický trojúhelník (nikoli trojka, ale trojúhelník, nemravové). Harrieta žila s manželem a John Stuart Mill ji navštěvoval pokaždé, když pan choť vyrazil za živobytím. Takhle to běželo až do roku 1851, kdy se šťastně vzali (pan Taylor zemřel již o dva roky dříve, ale milenci byli zřejmě přesvědčeni, že dlouhé zasnoubení ospravedlní jejich předchozí skandální vztah).

V mezidobí od zamilování po sňatek se věnoval ekonomii a v roce 1848 vydal svoje stěžejní dílo *Principy politické ekonomie*. Okamžitě a bez odkladu prohlašuji, že na rozdíl od svých předchůdců nepřišel ve svém díle s ničím omračujícím, čím by otočil kolem dějin. Ale vyměnil některé vadné šutry v různých úrovních dosavadní stavby.

## Teorie ceny a hodnoty

Navázal na teorii ceny a hodnoty A. Smitha a D. Ricarda, ale významně ji obohatil. Rozdělil zboží do tří skupin:

1. výrobky, kde je **nabídka fixní** (Ricardovo vzácné zboží), u kterého je cena určena pouze poptávkou, protože nabídka je naprosto nepružná;

2. výrobky, jejichž nabídku lze zvyšovat při konstantních výnosech a jejich hodnota je dána **náklady v průměrných** výrobních podmínkách;

3. výrobky, jejichž nabídku lze zvyšovat jen při rostoucích nákladech a jejich hodnota je dána **náklady v nejhorsích** výrobních podmínkách.

Když nyní zavřete oči (a neusnete) a představíte si (nebo si to nakreslíte) grafické znázornění této teorie hodnoty, tak překvapeně zjistíte, že se tři skupiny liší pouze sklonem nabídkové funkce (na svislé ose je cena, na vodorovné je množství). Zboží první skupiny má vertikální nabídku, druhá skupina má horizontální nabídku a třetí skupina má rostoucí nabídku. John Stuart Mill sice nikdy nenakreslil funkce nabídky a poptávky (tyto funkce poprvé nakreslil Francouz Augustin Cournot v roce 1838), ale z jeho výkladu je naprosto evidentní, že **zcela dobře a správně chápal poptávku a nabídku jako funkce, které spojují ceny s poptávaným, resp. nabízeným zbožím.**

Současně pochopil, že objevil **cenovou pružnost poptávky**, tzn. když změna ceny vyvolá změnu poptávaného množství. Při zvýšení ceny klesnou výdaje na zboží a při snížení ceny se zvýší výdaje na zboží (to přece všichni znají, stačí, aby hypermarkety oznámily, že budou obří slevy, tzn. bude nižší cena a lidé skoupí všechno harampádí, které tam nabízejí, tzn. vzroste poptávané množství).

V téhle chvíli už chyběl maličký, úplně nepatrný krůček ke správnému pochopení **hodnoty** jako **rovnovážné ceny**. John Stuart Mill ten krůček neudělal. Namísto toho zůstal věrný tradici a jako jeho předchůdci tvrdil, že **tržní cena** je něco jiného než **hodnota** (mimochodem, někteří političtí komentátoři v *Právu* jsou o tom

přesvědčení dodnes). Trval na tom, že vzájemný vztah mezi nabídkou a poptávkou určuje pouze **tržní ceny**, nikoli však hodnoty, protože ty jsou určeny pouze **náklady**. Povedlo se mu promarnit historickou příležitost k epochálnímu objevu (no znáte ty Brity a jejich úctu k tradici, ale čeho je moc, toho je příliš). Ale to zpřesnění už mu nikdo a nikdy nevezme.

## Zdanění a vzdělání

V těchto oblastech se u něho sváril **racionální přístup** (který měl od svého otce a Davida Ricarda) s benthamovským **romantismem** „největšího štěstí pro největší počet lidí“.

Jeden by ani nevěřil, jak je v daňové oblasti John Stuart Mill v dnešních časech nesmírně aktuální. Fakt. V době, kdy se všude diskutuje na téma „rovné daně“, kterou jako obrovskou novinku představili v roce 1994 stanfordští profesori Alvin Rabuschka a Jerry Hall, jenom zasvěcenci vědí, že s tímhle nápadem přišel ve svých *Principech* již John Stuart Mill. A to v roce 1848. Nazýval ji **proporcionální daní** (tedy ve vymyšlení názvu měli stanfordští profesori větší fantazii, to je pravda) a navrhoval **stejně procento odvodu z příjmů bez ohledu na jeho výši**. Jako nošení dříví do lesa tady bude znít připomenutí, že progresivní zdanění představuje stále vyšší procento zdanění s růstem výše příjmu.

Je naprosto úsměvné, jak osvěžujícím zvukem dnes znějí jeho slova ze 158 let mladého díla: „*Zdaňovat vyšší příjmy vyšším procentem než příjmy nižší znamená uvalit daň na průmysl a hospodářství; znamená to trestat lidi za to, že pracovali tvrději a naspořili více než jejich sousedi.*“ Tak, tak, už tehdy věděl, že progresivní daň snižuje chuť k práci.

I když se podle něho měla proporcionální daň vztahovat na většinu obyvatel, tak navrhoval **výjimku pro chudé v tom, že by byli úplně vyňati ze zdanění**. A pak že je ekonomie asociální věda a ekonomové prý neberou v potaz ty „soft“ faktory. Berou.

Pokud se choval v otázce zdanění příjmů vůči bohatým umírněně, tak veškerá náklonnost ze strany této skupiny vůči jeho osobě vzala

zasvé, když prezentoval svoji představu „rovných možností“. Jestliže jisté děti zdědí po svých rodičích obrovské částky, tak tím získávají podle Johna Stuarta Milla neomluvitelnou výhodu vůči ostatním. A šel ještě dále, když tvrdil, že ti, co snídají na stříbrných talířích odmalička, budou spíše žít z bohatství svých rodičů než vytvářet bohatství nové.

Jeho pronikavý pohled zachytil, že vysoké dědické daně nevyvolávají nechuť k práci, jak je tomu u progresivního zdanění příjmů.

Vysvětloval svůj přístup následovně: *„Je ve veřejném zájmu, aby byl omezen nikoli majetek, o nějž se člověk zasloužil, nýbrž majetek získaný bez vlastní zásluhy.“* Takže John Stuart Mill byl velkým obhajovatelem „dědické daně“. Ale jak jste již mohli vidět u Davida Ricarda (a jeho teorie pracovní hodnoty), tak občas platí pořekadlo „o mistrovi a utnutí“, klasiky nevyjímaje.

Praxe nám ukazuje, že jeho analýza má drobné vady na kráse. Rodiče mohou různými krkolomnými cestičkami převádět majetek na děti. A tak nám z tohoto důvodu vzniká (jako nezamýšlený důsledek) nezbytnost zavést také „darovací daň“. Se vši pakárnou s tím spojenou, v podobě různých lehkoživků zvaných úředníci, kteří musejí sedět v kancelářích, jež se nacházejí v budovách, které je zapotřebí vytápět, musejí být něčím vybaveny, nehledě na korupci, která je s tím spojena, stejně jako pivo s fotbalem. Lidé prostě sledují svoje zájmy a nechce se jim platit daň z něčeho, co už bylo několikrát zdaněno, a navíc peníze mohou zmírnit žal. (Přinejmenším tak, že se udělá parádní pohřební hostina, kde se všichni dobře najedí a napijí, než se s ostatními pozůstalými nádherně pohádají o výši svých podílů.)

Kromě toho se může stát (a také se to děje), že vysoké dědické a darovací daně znechucují starším lidem práci nebo je vedou k utrácení majetku na extravagantní účely. Krátce řečeno, ani tohle není to pravé ořechové.

Někdy to vypadá, jako by ho zdaňování dědictví bohatých zaneprázdnilo takovým způsobem, že se nezabýval chudými. Ale chyba lávky, zabýval. Byl si velmi dobře vědom, že sociální prostředí podmiňuje také tvorbu veřejného mínění. Velmi ho zajímalo, **jakým způsobem může společnost pomoci chudým, aniž by je zároveň**

**odvracela od pohnutek hledat si práci.** Tady se naplno projevil jeho vnitřní svár mezi racionalitou a romantismem.

John Stuart Mill odlišoval lidi zdravé od invalidních. Byl toho názoru, že jestliže podpora invalidům snižuje jejich tíhnutí k vlastnímu uplatnění, není to ještě důvodem, aby jim byla podpora odebrána.

Jestliže byl citlivý k postiženým, tak pro zdravé neměl žádnou shovívavost. Předpokládal, že nabízená pracovní místa musejí být co do náročnosti neméně namáhavá než ta, v nichž pracují ti nejméně šťastní z těch, kteří si živobytí obstarávají sami (na tomto místě si vůbec nejsem jist, jestli jsem již trestuhodně nepřekročil hranice politické korektnosti).

V jeho světě by nemohli lidé sedět doma na dávkách, podporách a nevímčemještě a současně se dívat, jak na volná místa přijíždějí pracovat lidé ze zahraničí. Obával se totiž, že *„kdyby byla podpora poskytována příliš štědře a bezpodmínečně, pak by se celá pokolení chudých rodila do rodinných poměrů, z nichž dávno vyčpěla jakákoli pracovní etika“*. Za ještě nebezpečnější považoval to, že podle jeho předpokladu povede vyšší hladina podpory v nezaměstnanosti nutně k vyšší míře porodnosti. Tak, tak, jasnozřivost klasiků je oslňující.

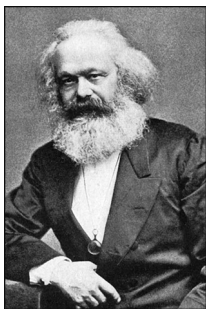
Byl zastáncem rozvoje veřejného školství pro nemajetné. Neviděl nic špatného na tom, bude-li žákům vštěpováno pochopení pro kapitalistické hodnoty. Kapitalistická společnost je podle Johna Stuarta Milla povinna učit své občany, jak uspět ve společnosti založené na *laissez faire*: *„Nevidím jinou cestu krom té, že podněcování zvědavosti, vzdělanosti a lásky k nezávislosti u pracujících tříd musí být doprovázeno odpovídajícím růstem zdravého rozumu, jenž se projeví střízlivým jednáním.“* Racionalita a romantika byly jeho věčným dilematem. Soukromě bych poznamenal, že v dnešních časech si z podobných návrhů vezmou určití lidé jenom ten romantismus (aktivita plátce), ale racionalitu (aktivitu příjemce) posunou na zítřek, tzn. na nikdy.

Nebýt K. Marxe (o němž nikdy neslyšel), mohl být John Stuart Mill posledním politickým ekonomem, který se zabýval sociálními otázkami a současně rozuměl ekonomickým vztahům, jež velmi obohatil. Uznával kapitalismus za progresivní systém, který pozene

lidstvo k překonání „říše nutnosti“ do stavu, kdy se nebude dále honit pouze za přežitím, ale rozvíjet vlastní lidství. Takže: *„Život příslušníků jednoho pohlaví nebude věnován honbě za dolarem, kdežto život druhého pohlaví nebude věnován výchově dolarových lovců.“* Každopádně jeho model měl více k tomu, co dnes nazýváme „státem blahobytu“, než k Marxovu komunismu.

Vzhledem k jeho propagaci „rovných možností“ by se mu náš moderní svět, ve kterém je honba za dolarem umožněna všem, určitě velmi líbil.

# Ekonomický nepravidelník IV.



**Karel Heinrich Marx**  
(1818–1883)

Byl nepochybně myslitelem, který měl kolosální vliv na intelektuální atmosféru 20. století. Chtěl postavit teorii komunismu na vědeckých základech a vytvořil myšlenkový systém, který přesáhl hranice politické ekonomie. První díl jeho životního díla *Kapitál* spatřil světlo světa v roce 1867. Druhý a třetí díl byly vydány Bedřichem Engelsem v letech 1885 a 1894. Tedy 2 a 11 let po smrti autora.

Narodil se v rodině potomků významných rabínských rodů a jeho strýc byl hlavním rabínem v rodném Trevíru. Protižidovské zákony donutily Heinricha Marxe (významného právníka a majitele vinice) přestoupit na křesťanství. Seznámil svého syna s díly I. Newtona a Johna Locka a v sousedství bydlící baron z Westphalenu zasvětil mladého Karla Marxe do děl W. Shakespeara a Homéra. Je věčnou ironií osudu, že to byl právě velmi



vzdělaný aristokratický baron, kdo seznámil budoucího revolucionáře s ideou beztrždního utopického socialismu.

Tatínek nejprve synka vyslal na studia práv do Bonnu, kde se mladý pán pral nejen s paragrafy, ale také s chlastem. Metla lidstva byla evidentně silnější, a tak udělal se zákony zkušenost z druhé strany. Byl uvězněn pro opilství. Tato zkušenost mu pomohla k vítězství v jeho prvním politickém souboji — stal se předsedou „Trevírské hospodské společnosti“. Po roce radovánek toho měl pan otec dost a poslal synka na práva do Berlína v naději na zlepšení přístupu ke studiím. O naději přišel velmi záhy a navíc přišel o dost peněz. Karel Marx přebíhal mezi právy a filozofií, byl v následujících pěti letech několikrát žalován pro neplacení dluhů a pantáta si povzdechl: „*Můj pan syn je s to rozházet až 700 tolarů za jediný rok, zatímco nejbohatší synkové neutratí více než 500,*“ (společnou vlastností všech rodičů po staletí je, že svým dětem nepřejí žádnou zábavu a povyražení). Nakonec se filozofií protloukl vlastními silami, protože do školy moc nechodil, a připojil se k žákům Georga Friedricha Hegela. Pan otec se toho již nedožil, protože zemřel v roce 1838. To se Karla Marxe velmi dotklo, neboť choval k otci hluboké city a nosil s sebou stále jeho podobiznu. Jaké city choval k matce, je nejisté, protože nedorazil ani na její pohřeb.

Po smrti otce velmi správně usoudil, že bude dobré dokončit studia a neriskovat další náklady. Protože univerzita v Berlíně byla poněkud upjatá a trvala na banalitách (třeba aby diplomová práce měla jisté náležitosti), rozhodl se, že není hodna jeho práce. Takže bryskně poslal svoji diplomovou práci na univerzitu v Jeně (tím se omlouvám Lipsku, kam jsem ho nedopatřením poslal v *Nepravdělníku II.*), která má copyright na reklamní slogan „doktorát snadno a rychle“. Za šest týdnů bylo vše hotovo a Karel Marx se s doktorátem v kapse zařadil do pracovního procesu jako novinář.

To v té době nebyl žádný med, protože represivní pruská vláda cenzurovala velmi vášnivě, takže měl často co do činění s naprosto dementními jedinci. Ten úplně nejdementnější idiot dokonce zakázal publikovat Dantovu *Božskou komedii*, protože v Prusku se „božské“ téma nebude pojímat jako komedie.

Karel Marx byl osobou nejen s velmi odvázaným životním stylem, ale také slovníkem. Proto ve světle vysoké inteligence cenzorů nikoho nepřekvapí, že mu dali na vybranou — buď půjde on, nebo půjdou všichni. Přišel sice o práci, ale současně našel manželku Jenny, baronku z Westphalenu. Příbuzní ze strany jeho choti sice remcali, že se vdala pod úroveň, ale to vůbec netušili, kam až bude muset paní revolucionářová klesnout.

V roce 1843 se manželé Marxovi přestěhovali do Paříže, kde začal Karel Marx redigovat politickou revue (vyšla jen v jednom čísle), flirtovat s komunismem a stýkat se s mladými nespoutanými radikály. Tuto skupinu popsal Heinrich Heine jako „*bandu bezbožných samozvaných bohů*“ a spolumajitel jednočíselné revue Arnold Ruge prohlásil: „*Aby osvobodili proletariát intelektuálně a fyzicky zpod břemena jeho bídy, sní tito pánové o organizaci, která by tuto bídu zobecnila a donutila také ostatní, aby přijali toto břímě.*“

Jedním z členů skupiny byl také Bedřich Engels, syn zámožného fabrikanta z Manchesteru. Přes den vydělával prachy, v noci četl Hegela a komunistickou literaturu, věnoval se hojně šermu, usrkávání sherry a honu na lišku. Když nehonil lišku, tak se honil za ženskými: „*Kdyby nebylo na světě Francouzek, nestálo by za to žít,*“ (sympaták se sympatickými koníčky). Společně založili „**Ligu komunistů**“, napsali a v roce 1848 vydali jeden z nejznámějších pamfletů v dějinách *Komunistický manifest*.

V tomto textu vyzývali proletariát, aby se zmocnil hospodářství a osvobodil se: „*Komunisté pokládají za nedůstojné, aby tajili své názory a úmysly. Prohlašují otevřeně, že jejich cílů lze dosáhnout jen násilným svržením celého dosavadního společenského řádu. Nechtě se panující třídy třesou před komunistickou revolucí! Proletáři v ní nemají co ztratit, jenom své okovy. Dobýt mohou celý svět. Proletáři všech zemí, spojte se!*“ A dodali také desetibodový manuál (co s tou desítkou všichni mají, to je snad nějaká mánie), jak postupovat při revolučním procesu:

1. Vyvlastnění pozemkového majetku a použití pozemkové renty na výdaje státu.
2. Silně progresivní daň.

3. Zrušení dědického práva.
4. Konfiskace majetku všech emigrantů a rebelů.
5. Soustředění úvěru v rukou státu prostřednictvím státní banky se státním kapitálem a výhradním monopolem.
6. Zvýšení počtu státních továren, výrobních nástrojů, získávání nové orné půdy a meliorace podle centrálního plánu.
7. Soustředění veškeré dopravy v rukou státu.
8. Stejná pracovní povinnost pro všechny, zřízení průmyslových armád, zejména pro zemědělství.
9. Spojení zemědělské a průmyslové výroby, úsilí o postupné odstranění rozdílů mezi městem a venkovem.
10. Veřejná a bezplatná výchova všech dětí. Odstranění tovární práce dětí v její současné podobě. Spojení výchovy s materiální výrobou.

Karel Marx se však nespokojil s proklamacemi a jeho ambicí bylo svoje učení postavit na vědeckých základech. Teď už zbývala drobnost — opřít tahle jadrná prohlášení o důkladnou a pronikavou analýzu, dodat nějaké důkazy a může se to spustit. Francie však neměla sebemenší pochopení pro vědecké aktivity na poli revolučním, takže mu neprodloužila pobyt a doma v Prusku ho navíc bez odkladu prohlásili za zrádce. Tak se odebral do Belgie, ale ta se zachovala stejně proradně jako Francie a Prusko. Zkusil to tedy v Anglii a do třetice to vyšlo.

V roce 1849 se usadil v Londýně, kde se již do konce života věnoval vědecké práci a psaní. Jak poznamenal J. A. Schumpeter: „*Usadil se v Londýně nadobro, což znamenalo téměř totéž, jako řekneme-li, že se usadil v knihovně Britského muzea.*“ Přečetl téměř všechno, co bylo o národohospodářství vydáno, a trávil tam veškerý čas. Všechno totiž bylo lepší než sedět doma.

Jistý policejní špicl podal výjimečně živý obraz jeho domácnosti: „*Jakmile vstoupíte do bytu Marxovy rodiny, oči se vám zamlží uhelným kouřem a tabákovým dýmem, že začnete tápat jako v jeskyni. Všechno je špinavé a plné prachu a posadit se je opravdu nebezpečným počínáním. Tu stojí židle jen o třech nohách, onde si hrají děti a připravují si jídlo na jiné židli, která je ještě celá.*“ Pokud jde

o samotného Karla Marxe: „*Umýt se, upravit se či vyměnit prádlo jsou u něho jevy zřídka. Pohotově se opije. Často celý den spí, ale když má něco udělat, pak pracuje neúnavně dnem i nocí.*“

K rodinnému hospodaření přistupoval naprosto infantilně — příjmy utrácel za nákupy časopisů nebo klavírní a taneční lekce pro svoje děti. Takže místo pořádné stravy měly taneční lekce a místo pořádného bydlení klavírní lekce. Asi nikoho nepřekvapí, že se jim dobře nevedlo a během pěti let tři z nich zemřely (zápal plic, zánět průdušek, tuberkulóza). Jestliže jsou pro ekonomy charakterové vlastnosti Adama Smitha choulostivou záležitostí, tak marxisté o charakterových vlastnostech svého otce zakladatele zarytě mlčí. Těžko se jim divit.

Trvalo 17 let, než nashromáždil v Britském muzeu dostatek materiálu a dokončil výzkum, pořídil si nemanželské dítě se služebnou (kterou jim poslala rodina von Westphalenů), napsal první verzi, zredigoval ji, zotavil se z několika nemocí a našel vydavatele. Psal se rok 1867 a *Kapitál* se vydal na oslnivou dráhu dějinami, kterými měl otočit a bezesporu se mu to povedlo. Pokoušet se hodnotit charakter *Kapitálu* je úsilí stejně marné jako pokusy vymýtit prostituci. Protože učení Karla Marxe absolvovala ve škole většina z čtenářů tohoto textu a v životě asi úplně všichni, tak zmíním dva notoricky známé pilíře jeho učení: historický materialismus a teorii nadhodnoty.

## Historický materialismus

Nejprve se vydal na intelektuální návštěvu k Ludwigu Feuerbachovi. Podle tohoto filozofa je Bůh jednoduše projekcí lidských přání, potřeb a vlastností. Bůh nestvořil člověka, ale člověk stvořil ideu Boha. To nakonec přivedlo Karla Marxe k odmítnutí náboženství jako „opia lidstva“, protože pokud lidé budou mít tendenci se těšit na posmrtný ráj, tak se smíří s nespravedlností a hmotnými podmínkami ve skutečném světě.

Z návštěvy u Georga Hegela si zase ponechal klíč jeho metody — dialektiku. Dějiny jako realita se neodvíjejí jako hladký a postupný

běh a nesestávají z řady nezávislých událostí. Každá idea má svůj protějšek a dějiny jsou tvořeny bojem mezi protichůdnými silami. Ty se spolu servou a z té bitky vznikne nová síla, která se zase serve se svým protějškem. Jedinou **konstantou je změna** a dějiny se nikdy neopakují, ačkoli někteří nadutí historici se opakovat mohou. Taková nekonečná *Válka Roseových*.

Karel Marx tedy vytvořil spojením L. Feuerbacha a G. Hegela „historický materialismus“, což v té době ještě nevěděl, protože tenhle název vymyslel později jeho kumpán Bedřich Engels.

Dějiny se odehrávají na zemi a střídání společenských řádů není nic spontánního, ale je výsledkem stálého boje. Tento boj nevede po cestách přirozenosti, ale podle kooperace ve výrobě. Ta je určující. Není vůbec nic přirozeného na otrokářství, feudalismu nebo kapitalismu. Každý ten řád je normální a progresivní, jenom pokud odpovídá dosažené úrovni výrobních metod společnosti.

A každý řád má svůj charakteristický způsob, jakým vládnoucí třída pucuje zbytek společnosti. Otrokář vlastní nástroje, půdu a otroka, kterého nutí makat a o všechno ho obere. Feudál dělá totéž se svými nevolníky, jenom s drobným rozdílem, že je vlastní částečně. Kapitalista vlastní všechno kromě proletariátu, tento vlastní jenom ruce, a tak se musí nechat od kapitalisty najímat a ten ho za odměnu **vykořisťuje**. A tohle všechno má jasného viníka — **soukromé vlastnictví výrobních prostředků**. Takže přijde revoluce, která všechno smete a stvoří beztřídní společnost. V popisu vykořisťování byl velmi šťavnatý: „*Se stále klesajícím počtem magnátů kapitálu, kteří si uzurpují a monopolizují všechny výhody tohoto procesu přeměny, vzrůstá masa bídy, útlaku, poroby, degenerace, vykořisťování, ale také rozhořčení stále rostoucí dělnické třídy, kterou školí, sdružuje a organizuje sám mechanismus kapitalistického výrobního procesu. Monopol kapitálu se stává okovem výrobního způsobu, který spolu s ním a za něho rozkvetl. Centralizace výrobních prostředků a zespo- lečenštění práce dosahují bodu, kdy se jim kapitalistická slupka stává nesnesitelnou. Slupka puká. Odbíjí poslední hodina kapitalistického soukromého vlastnictví. Vyvlastňovatelé jsou vyvlastňováni.*“

Jenže dělník je svobodný a kapitalista ho najímá na základě svobodné a dobrovolné smlouvy. Karel Marx nezpochybňoval, že

ti prohnili mizerové jim za práci platí, a tak se s nimi dělí o vytvořený produkt. Dokonce výslovně uznával, že najímání dělníků je podřízeno stejným pravidlům jako ostatní transakce na trhu.

Tady mu v těžké chvíli přispěchal na pomoc římský senátor Marcus Porcius Cato svojí metodou: „*Ostatně soudím, že Kartágo musí být zničeno.*“ Jím inspirován prohlásil vykořisťování za „**organickou a neoddělitelnou**“ součást kapitalistického systému, proto ho nelze odstranit „**v rámci**“ systému, ale „**pouze jeho zničením**“. Tím se problému prozatím zbavil a odeslal neviditelnou ruku trhu na smetiště dějin.

Ta na něho zvědavě koukala a čekala na podobu **beztržní společnosti**, která nastane ihned potom, jakmile „dělníci ruku v ruce prapory revoluce po celé zemi rozvinou“ a „ztratí svoje okovy“. Jak bude proletariát uspokojovat svoje potřeby, až si bude vládnout sám, bez vykořisťování? Nebudu vás napínat a sdělím vám, že definici třídy a popisu beztržní společnosti se Karel Marx vyhýbal stejně, jako Karel Marx definici třídy a popisu beztržní společnosti (přece nemůžu napsat jako čert kříží, když je to opium lidstva, to dá rozum).

Zjevně došel k závěru, že v beztržní společnosti budou existovat plánovači potřeb a ostatní, kteří ty plány naplňují. Je to problém podle úplně všech pravidel. Beztržní společnost je společnost bez tříd. S tím se nedá pohnout (za předpokladu, že za akademickou půdu nepovažujete kavárnu Slávii nebo podobná zařízení; tam lze pohnout se vším). V tu chvíli by se neviditelná ruka trhu zeptala, proč musela na smetiště dějin, když jediný rozdíl je v tom, že kapitalisty nahradili plánovači?

Ale protože to není holka pomstychtivá, tak se na nic neptala a na rozloučenou mu zazpívala s tábořskou kapelou Rapmasters „kdo se směje naposled, ten se směje nejlíp, zase jsem Tě dostala, jako pokaždé“ a vrátila se zpátky do pracovního procesu.

## **Teorie nadhodnoty**

Navazuje na **pracovní teorii hodnoty** a fakticky obě splývají v jedinou. Teorie nadhodnoty je **jádrem** jeho politické ekonomie a pracovní teorie je **základnou**. Na ní je celý systém založen, s ní

**stojí a padá.** Opřel se o D. Ricarda, který potřeboval pracovní teorii, aby ukázal rozdělování mezi zisky a mzdy.

Karel Marx evidentně objevil „Ricardův efekt“, který jsem ukázal na rohlících a prostěradlech (nebudu to opakovat, zopakujte si to v Nepravdělníku II. sami), což je zcela nepřekonatelný problém. No jo, ale zahodte najednou tolik let výzkumu a ambici otočit koly dějin. Tak se s tím vypořádal prohlášením, že **kapitál** (minulá práce) **je neproduktivní** (dnes se tomu říká „sterilní“) a **pouze současná práce** tvoří hodnotu. Tady by nějaký štoural mohl namítnout, že nástroj, který si dělník vyrobil před hodinou (minulá práce) mu zvyšuje produktivitu nyní (současná práce), jenže to by byl opět konec, a tak ho umlčím.

Protože současná práce tvoří hodnotu, tak to znamená, že „**hodnota pracovní síly**“ je určena pracovní dobou potřebnou k výrobě zboží, které dělník spotřebuje pro „**reprodukcii své pracovní síly**“. Jenže tady je zase drobný problém. Kdyby „reprodukce pracovní síly“ znamenala pouze udržení fyzických a duševních sil kvůli práci, tak z čeho by živil proletariát rodiny? Takhle by mu vykořisťování velmi rychle vymřeli. Tak tam bleskově ještě zahrnul také manželky a děti, aby byl klid. Jenže potíživší se opět nedali pokoj a ptali se, kolik dětí mohou mít dělníci, aby se ještě jednalo o „reprodukcii pracovní síly“? Byl bych opět v loji, tak se budu tvářit, že je neslyším.

Dělník vytvoří hodnotu větší, než je hodnota pracovní síly, a ten rozdíl je „**nadhodnota**“. A jsme konečně u toho slavného vzorce:  $O = c + v + m$ . „ $O$ “ je hodnota zboží, „ $c$ “ je hodnota budov, strojů a zařízení vytvořená minulou prací, které se při výrobě opotřebují a tím se jejich hodnota „přenáší“ na vyráběné zboží. „Nová“ hodnota vytvářená současnou prací je „ $v + m$ “, kde „ $v$ “ je hodnota pracovní síly (mzda dělníka) a „ $m$ “ je nadhodnota (zisk kapitalisty).

Nadhodnota představuje v pojetí Karla Marxe **nezaplacenou práci** dělníka, kterou si ponechá kapitalista, který ho tímto vykořisťuje, protože je to „organickou a neoddělitelnou“ součástí kapitalismu. Uměl to popsat velmi sugestivně: *„Ve svém bezmezném slepém puðu, ve své vlkodlačí chtivosti nadpráce strhává kapitál nejen morální, nýbrž i čistě fyzické maximální hranice pracovního dne. Uzurpuje dobu nutnou k růstu, vývoji a udržování těla ve zdravém*

*stavu. Loupí čas, potřebný k užívání čistého vzduchu a slunečního světla. Ukrádá čas z doby na jídlo a připojuje jej pokud možná k výrobnímu procesu samému, takže dělníkovi se dodává potrava jako pouhému výrobnímu prostředku, jako uhlí parnímu kotli nebo jako lůj či olej strojům. Omezuje zdravý spánek, potřebný k nabrání, obnovení a osvěžení životní síly, na tolik hodin strnulosti, kolik je nezbytně nutné k znovuoživení absolutně vyčerpaného organismu.“*

Aby toho nebylo málo, tak se někteří výjimečně protivní detailisté ještě ptali, jak se teorie nadhodnoty aplikuje na vynálezy. Např. na chláпка, který šel po lese, kde se mu na ponožku chytil bodlák a jeho napadlo vynaleznout suchý zip. Koho tím vykořistil o nadhodnotu? Pokusil se tedy vybědnout z argumentačních potíží velmi originálně — „trojjedností hodnoty“ (něco jako Svatá trojice). Hodnota „an sich“, daná množstvím dřiny pro výrobu potřebné, hodnota užitná (zkusil se vyhnout problému s vynálezem suchého zipu díky bodláku) a hodnota směnná, již se vysvětluje, proč není olympijským vítězem prohlášen běžec na 5. místě zdůvodněním, že se nejvíc ze všech nadřel. Díky této „trojjednosti“ se ovšem zapletl definitivně, neboť byl nucen tím pádem zavést ještě kategorii „nadzisku“. Dál už to raději nerozvíjel, neboť by dospěl k závěru, že přízemními individui zalidňujícími planetu je oceňována především hodnota směnná („trojjednosti“ obohatil tento *Nepravdělník* můj ctěný a vážený kolega Foundryman, kterému tímto velmi děkuji nejen za tento příspěvek, ale také za inspirativní ovlivňování témat k jednotlivým autorům).

Poslední pokus zachránit teorii nadhodnoty učinil přes „**organic-kou skladbu kapitálu (konstantní/variabilní)**“ v různých odvětvích. Tím chtěl ukázat, že kapitalisté konstantní kapitál (na budovy, stroje a půdu) neakumulují, protože ho nepotřebují k vykořisťování (to je ta minulá práce). Akumulují jenom variabilní kapitál (prachy na mzdy), protože to je tvůrce hodnoty (současná práce), který mohou vykořisťovat. Jenže si bystře povšimnul, že ti bídáci mu to naschvál kazí akumulací konstantního kapitálu a proti zdravému rozumu vykořisťování pořizují také budovy a stroje. Tak prohlásil, že sice akumulují, ale „**minimálně**“. Ačkoli ho bezpochyby akumulovali ještě méně než minimálně, tak to nebylo nic platné. Opět se dopočítal tam, kde začal, tzn. k „Ricardovu efektu“.



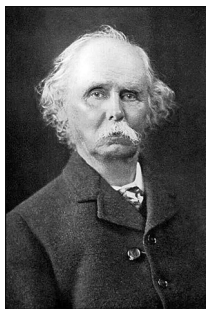
Soukromě bych poznamenal, že výsledkem teorie nadhodnoty je bezesporu podnětné, ale poněkud krkolomné matematické vyjádření prastaré moudrosti, že bez práce nejsou koláče.

Zkrátka a dobře, teorie nadhodnoty je struktura nákladů a ukazuje strukturu nákladů. Pokus vyvodit ze struktury nákladů zbytečnost soukromého vlastnictví, protože to je příčinou vykořisťování, uvrhlo Karla Marxe do takového metodologického shluku bodláků, že je s podivem, že nevymyslel suchý zip už v 19. století.

John Maynard Keynes, kterým se socialisté celé planety zaštiťují stejně jako ekologové větrníky, řekl v 30. letech 20. století při rozhovoru s Georgem Bernardem Shawem: *„Moje pocity z Kapitálu jsou stejné jako moje pocity z Koránu. Chápu, že je to historicky významné dílo, a vím také, že mnoho lidí, z nichž ne všechny je nutno řadit ke hlupákům, je považují za něco jako kámen mudrců, obsahující inspiraci. Když se na to dílo podívám podrobněji, tak je pro mne nepochopitelné, že to může mít takový dopad. Je nudné, zastaralé a akademické polemizování s ním mně připadá jako nevhodné pro daný účel. Jak jsem řekl, obdobné pocity ve mně vyvolává Korán. Jak mohla jedna či druhá z těchto knih kráčet a dobývat svět ohněm a mečem? To mne poráží. Snad má chápavost trpí nějakým defektem. Ať už je sociologická hodnota Kapitálu jakákoli, jsem si jist, že jeho současná hodnota je s výjimkou náhodných, nekonstruktivních a nesouvislých momentů osvětlení, nulová. Z obou autorů dávám přednost Engelsovi. Vypozoroval jsem, že vynalezli určitou metodu, jak postupovat kupředu, a také ohavnou metodu vyjadřování, přičemž jejich následovníci si podrželi obě tyto vlastnosti v neztenčené míře. Jestli mně ale sdělíte, že našli klíč k rozřešení záhady ekonomie, jsem opět poražen.“*

Ještě v 60. letech 20. století, ve slavném sporu o socialismus, který vedli von Hayek, von Mises vers. Lange, Lerner, hájil polský marxista Oskar Lange *Kapitál*. Podle něho však **nestojí na teorii pracovní hodnoty**, ale na *„pronikavé analýze kapitalistických institucí“*. Je nesporným faktem, že Karel Marx velmi správně chápal kapitalistické instituce a jejich funkce. Ale nejsem si jist, jestli by ho při jeho ambicích postavit komunismus na vědeckých základech potěšily projevy takové intelektuální charity. Spíše by ho napadlo cosi o opiu lidstva.

# Ekonomický nepravidelník V.



**Alfred Marshall**  
(1842–1924)

Považoval ekonomii za nástroj ke zlepšení života lidí, ale rozhodně se nenechával strhnout romantismem. Jeho cílem nebylo formulovat soubor ekonomických doktrín, ale nalézt funkční nástroje ekonomické analýzy. Snažil se zachovat návaznost na velké postavy britské politické ekonomie a své dílo považoval za evoluci ekonomie. Jeho *Principy ekonomie*, vydané v roce 1890, byly proti záměru Alfreda Marshalla revoluční — formuloval zákony *mezní užitečnosti* a *mezních nákladů*.

Narodil se v Bermondsey v Anglii v rodině úředníka Bank of England, který se, pokud jde o výchovné metody, evidentně inspiroval u Jamese Milla a jeho přímým nástupcem byl Makarenko. Driloval totiž svého syna nad domácími úkoly a hebrejštinou do pozdní noci, aby ho připravil na asketickou dráhu duchovního.

Než by se jím stal, tak měl vyrazit do Oxfordu, kde by vystudoval latinu. Pan syn se tvářil, že pilně studuje, ale namísto náboženství si z pubertálního protestu strkal pod polštář — učebnice matematiky (jestli vás napadlo něco jiného, tak jste hrozní nemravové). Vrcholný vzdor Alfred Marshall projevil tím, že namísto na Oxford vyrazil do Cambridge, na kolej svatého Jana — studovat matematiku.

Po ukončení studií matematiky se chtěl věnovat studiu molekulární fyziky, ale nechal se ukecat od svého spolužáka Henryho Sidgwicka na metafyziku a k cestě do Německa, aby se seznámili s Kantovým dílem. Henry Sidgwick byl velmi pozoruhodný muž. Naprosto vyznával křesťanskou etiku a ideály, měl snad úplně všechny křesťanské ctnosti s výjimkou nepatrné drobnosti, že v Boha nevěřil. Trpěl mučivými vnitřními rozpory a trávil půlku života dokazováním, že Bůh neexistuje, a po zbytek života doufal, že se mýlil. Alfred Marshall ponechal kámoše svému osudu a v roce 1867 začal na Cambridgi vyučovat matematiku. Na všechny pády si odnesl od Henryho Sidgwicka zájem o etiku a od té už byl jenom krůček k tomu, aby se věnoval ekonomii, ale s patřičným rozbohem a pochopením lidské interakce. Sám o tom prohlásil: *„V každé etapě civilizace nám poetové a prozaici nadšeně malovali Zlatý věk, panující do doby, než vládu převzala čistě materialistická honba za zlatem. Jejich idylické obrázky byly jistě půvabné a podněcovaly k ušlechtilým představám a rozhodnutím. Bohužel obsahovaly jen velmi málo dějinné pravdy. Máme-li však jednat dostatečně odpovědně, jednali bychom hůře než blázni, kdybychom přehlíželi nedostatky, jimiž je stále ještě opředená lidská povaha.“*

Takže pokud má někdo pocit, že malování rustikálních obrázků lidské harmonie v minulosti je pouze dnešní móda, tak vidí, že před více než sto lety tomu nebylo jinak. A utkávali se s tím úplně stejně.

V roce 1876 nastala v jeho životě naprosto zásadní událost. Oženil se s Mary Paleyovou, svou studentkou, ve které našel nejen partnerku životní, ale také vědeckou. Po sňatku manželé Marshallovi opustili Cambridge, protože pan choť ztratil univerzitní členství. Od běžných učitelů se totiž vyžadoval celibát. Vedení univerzity

bylo zřejmě přesvědčeno o příčinné souvislosti mezi kvalitou výuky a sexuální zdrženlivostí. Takže manželé Marshallovi potěšili vedení univerzity tím, že se přemístili do konkurenčního Oxfordu.

V roce 1879 společně vydali spis nazvaný *Ekonomie průmyslu*, který byl dělostřeleckou přípravou k *Principům* (poněkud déletrvajícím, ale co se dá dělat. Jeho celoživotním mottem bylo, že „příroda nečiní skoků“). V roce 1885 přestalo vedení Cambridge vadit, že Alfred Marshall nebude dodržovat celibát, a nabídl mu místo profesora politické ekonomie.

Jako člověk byl zásadním odpůrcem kontroverzí a jeho slavný kolega William Jevons to od něho velmi často schytl za kritiku klasiků, které měl Alfred Marshall v mimořádné úctě. Nebyla to nějaká přihlouplá adorace. Uvědomoval si nedostatky klasické politické ekonomie a potřebu ji formulovat na jiných principech, ale neměl nutkání velikány kritizovat. William Jevons byl v jeho očích padouchem, který se dopustil těžkého zločinu — snažil se přetrhout tradici britské klasické ekonomie. Vyrovnal se tedy s bídákem po svém. Když už ho v *Principech* zmínil, tak pouze kriticky. Stejný osud potkal zakladatele Lausannské školy — Francouze Léona Walrase. Ten se sice nedopustil zločinu kritiky britských klasiků, ale jeho metodu „všeobecné rovnováhy trhů“ nepovažoval za **operativní nástroj analýzy trhů**. To byl pro Alfreda Marshalla příliš komplikovaný arzenál: „*Ekonomové se nemohou halit do čisté teorie, ale musejí hledět na svět zpříma a pokoušet se jej zdokonalit prostředky, jež mají k dispozici.*“

Ačkoli byl vystudovaný matematik, tak nabádal všechny, aby to s matematikou nepřeháněli. Obával se, že by se ekonomové přes nadpozemské modely mohli dopočítat nepřičetných šíleností (a některým se to opravdu povedlo), které nemají s realitou nic společného. Sám svoje výpočty dával spíše do odkazů a dodatků. Svůj přístup vysvětloval úplně roztomile:

1. Matematiku používejte spíše jako těsnopisný jazyk než jako hnací sílu výzkumu.
2. Držte se jí tak dlouho, dokud nedospějete k závěru.
3. Závěr přeložte do angličtiny.
4. Uveďte příklady, které jsou pro život důležité.

5. Matematické podklady spalte.
6. Pokud neuspějete v bodě 4, spalte výsledek bodu 3.

Jeho žák a nástupce Arthur Cecile Pigou o Alfredu Marshallovi tvrdil, že svoje matematická pojednání četl zásadně ve světle zapáleného krbu.

Z jeho pokusu o spojení s klasiky vzniklo označení „neoklasická ekonomie“, kam jsou dnes zařazeny školy Cambridgeská, Lausannská a ostatní marginalisté s výjimkou školy Rakouské (ta zase matematiku jako jazyk odmítala úplně). Zřejmě jedinou vzpourou proti klasikům byla skutečnost, že přestal používat označení „politická ekonomie“ (*political economy*) a nahradil ho neutrálnějším pojmem „ekonomie“ (*economics*), který se používá dodnes.

Alfred Marshall chápal ekonomii jako vědu o **ekonomickém chování člověka**. Jeho marginalismus je evolucí v oblasti ekonomie. Podnikatelé a zákazníci nedělají žádné převratné skoky, ale vylepšují svoje postavení postupně krok za krokem. Zkuste si představit sami sebe, jak často a revolučně měníte svoje návyky. Kdepak, lidé jsou konzervativní a změny (odchylky od současného stavu) je většinou děsí. K tomu Alfred Marshall vytvořil fungující metody a nástroje analýzy (vzorce a grafy však psát ani kreslit nebudu).

Pokusím se vysvětlit následující oblasti: dílčí rovnováhu, užitečnost a poptávku/nabídku, rovnováhu trhu a rovnovážnou cenu. Snad od toho nezdrhnete, neboť se jdeme věnovat vědě (už jste si zvykli, nebo vás to označení pořád vytáčí?).

## **Dílčí rovnováha**

Velmi dobře věděl, že každá změna na jednom trhu se projeví změnami na ostatních trzích. Ale pokud chceme pochopit tržní procesy, je nezbytné odstranit obrovské množství proměnných a zkoumat trh jednoho zboží „**sám o sobě a vyrvat ho ze zbývajících trhů**“. Za předpokladu „**stejných podmínek**“ (*ceteris paribus*) — změna ceny např. piva a jeho kupovaného a prodávaného množství nemají žádné dopady na ceny a množství jiných produktů, např. kořalky, vína,

mléka, nealkoholických nápojů atd. Samozřejmě věděl, že tomu tak není, ale byl přesvědčen, že tyto „vedlejší efekty“ jsou tak malé, že je lze zanedbat. Pro pozorné a pozornější bezodkladně prohlašuji, že je jasné, že to lze použít na „malý trh“ ve srovnání s celou ekonomikou. Je nezbytná úzká definice výrobku a výrobek představuje malou položku v celkových nákladech spotřebitele. Např. pro pivo, ale nikoli pro nápoje jako celek. Samozřejmě, že pokud se jedná o národ, který chlastá jenom pivo (včetně kojenců) a ostatní nápoje nikdo nekupuje, tak to platí pro celý trh.

Alfred Marshall uváděl (kromě ceny) další faktory určující poptávku, které posuzoval z hlediska *ceteris paribus*: 1. zákazníkuv vkus, zvyky a preference, 2. spotřebitelovy příjmy a 3. cenu konkurenčních výrobků. Jenže pro pochopení je dočasně uzavřel do trezoru (každý zvlášť) a zkoumal je samostatně.

## **Užitečnost a poptávka/nabídka**

Převratnost přístupu Alfreda Marshalla je v konstatování, že lidé jsou schopni měřit mezní (marginální) užitečnost zboží nepřímo prostřednictvím peněz. Když kupující vydává svoje prachy za nějaké zboží, tak vyměňuje užitečnost zboží za užitečnost peněz (za ty prachy si totiž mohl koupit něco jiného). Cena, kterou je kupující maximálně ochoten za zboží zaplatit, měří jeho mezní (marginální) užitečnost.

Představte si pana Opilce, který úplně nepřičetný žízni dorazí do putyky a zařve parafrázi legendárního výroku legendárního autora z legendární hry: „Pivo, můj majetek za pivo!“ Půllitr piva v hospodě stojí Kč 22,50. Kolik piv pan Opilec v hospodě polkne? První pivo má pro něho mezní užitek (vzhledem k hrozné žízni), např. 50 Kč. Druhé pivo má mezní užitek 48 Kč (žízeň je menší) a takhle to jde stále dolů, až se dostane k desátému (co to do sebe bude lít), Kč 21,50. Poručí si ho pan Opilec? Alfred Marshall nás učí, že nikoli, protože mezní užitek desátého piva je menší (Kč 21,50) než cena, kterou musí skutečně zaplatit Kč 22,50. Zastaví se tedy na devátém pivě, protože mezní užitek je větší než cena, kterou platí.

Je tedy evidentní, že pan Opilec **koupí všechny půllitry kromě toho posledního**. Tam už nemá žádný „přebytek“, tzn. kladný rozdíl mezi mezním užitekem a požadovanou cenou. Legendární výrok je nesporným důkazem, že William Shakespeare naprosto správně chápal marginalismus.

Stejný postup je v případě rozhodování mezi nákupem dvou různých zboží. Představte si pana Manžela, který řeší naprosto zásadní dilema. Má jít do hospody se svými kumpány (zboží 1), nebo zůstat doma s paní Manželovou a rozprávět s ní o *Bohatství národů* Adama Smitha (zboží 2). Nakonec se rozhodne pro zboží 1 a vyrazí za kámoši, aby s nimi řešil kolosální problémy této planety, které s nimi řešil nejméně tisíckrát.

Jak dlouho bude pan Manžel chodit do nudné putyky namísto kultivovaně doma diskutovat, tzn. kupovat zboží 1 namísto zboží 2? Tak dlouho, dokud mezní užitek zboží 1, tzn. z vyseďávání s kámoši v začouzené hospodě u piva bude vyšší než mezní užitek zboží 2, tzn. z poučné debaty s paní Manželovou nad dílem klasika. Jenže pan Manžel má obrovskou kliku, protože jeho choť je ekonomka, která ho v chození do hospody podporuje a neremcá. Není totiž pro paní Manželovou (a dámy obecně) nebezpečnější skutečnosti než pocit nudy jejího chotě v její přítomnosti. Tím by se totiž mezní užitek z hospody dramaticky zvyšoval a mezní užitek z domácí diskuse dramaticky klesal.

Tento postup umožnil Alfredu Marshallovi, aby (a teď přichází historický výrok číslo 3) **ztotožnil funkci poptávky s funkcí mezní užitečnosti!**

Potom zpřesnil objev Johna Stuarta Milla, totiž **cenovou pružnost poptávky** tak, že ji vyjádřil jako procentuální změnu poptávaného množství při jednoprocenní změně ceny. A popsal ještě další závislosti — množství náhrad, čas na vyhledání náhrady a dopad změny na celkový rozpočet, což jeho slavný předchůdce ještě neudělal.

Pokud jde o výrobce, tak je to stejné jako u spotřebitele. Namísto mezního užítku spotřebitele si dosadte **mezní (marginální) náklady** výrobce. Výrobce vyrábí tak dlouho, dokud mezní náklady na poslední vyrobenou jednotku jsou nižší než dosažená cena.

Rozhodování výrobců o pořízení např. zařízení nebo pracovníků je podřízeno stejnému principu jako rozhodování pana Manžela, zda jít do hospody, nebo zůstat doma s chotí.

Mezi mezními náklady Alfred Marshall také vysvětlil náklady kapitálu, tzn. úroku z vypůjčených peněz. Úrok nazýval odměnou za „čekání“, tedy za to, že peníze nebyly spotřebovány okamžitě, ale spotřeba byla odložena. A jeho popis je naprosto úžasný: „*Odklad v inkasování odměny předpokládá obecně jistou obět ze strany toho, kdo svou spotřebu odložil, stejně jako je obět vynaložení dodatečného úsilí ze strany toho, kdo pracoval.*“ Tak, tak, tohle vydal v roce 1890 a ještě 99 let po vydání jeho *Principů* se učilo v některých divných končinách, že jediným zdrojem hodnoty je práce.

Alfred Marshall ve svých *Principech* netvrdí, že se spotřebitelé a výrobci vždy chovají marginálně nebo racionálně. Koneckonců pohled na nedopité püllitry v hospodách, statistiky alkoholiků a rozvedených manželství, nadbytečné zásoby ve skladech, nepoužívané výrobní haly a flákající se zaměstnanci svědčí o opaku. Jenže pokud se tak nechovají, šance na protialkoholní léčbu, rozvodové řízení nebo bankrot firmy se zvyšují. Někteří lidé přesto stále dokola tvrdí, že se nedá všechno měřit prostřednictvím peněz, že jsou důležitější motivy než přízemní mamon.

Soukromě bych poznamenal, že např. výše uvedené jevy jsou ekonomickým vyjádřením emotivního chování namísto racionálního. Každopádně moralistům metoda Alfreda Marshalla umožňuje si přesně spočítat v prachách, kolik je iracionální chování stojí, a mudrovat o faktorech z hlediska *ceteris paribus*.

## **Rovnováha trhu a rovnovážná cena**

Takže nyní měl Alfred Marshall k dispozici teorii poptávky a teorii nabídky a vybaven tímto arzenálem mohl přistoupit k vysvětlení rovnováhy trhu a rovnovážné ceny. Zahájil tím, že světu oznámil, že zboží nemá žádný mystický neměnný základ. Dále světu sdělil, že hledání univerzální síly, která tvoří hodnotu zboží (např. práce), je ekonomickou terminologií mrháním omezenými



zdroji (v neekonomické terminologii je to blbost non plus ultra). Pokračoval odstraněním rozlišování klasických pojmů „hodnota“ (ještě předtím to byla „přirozená cena“, jak si jistě pamatujete od D. Ricarda) a „tržní cena“ (jak si jistě pamatujete opět od D. Ricarda) a nahradil je pojmy **rovnovážné a nerovnovážné ceny**.

Alfred Marshall jako muž, který nesnášel kontroverze, dokázal svojí teorií rovnovážné ceny nejen smířit dosud nesnášenlivé hodnotové přístupy, ale on je dokonce sjednotil! Doložil, že teorie poptávky Thomase Malthuse (jo, je to ten pán, kterého znají lidé spíše proto, že vytvořil první katastrofický scénář, v němž tvrdil, že lidstvo poroste geometrickou řadou, zatímco produktivita aritmetickou, takže vymřeme hlady) a teorie nabídky Jeana Baptista Saye byly v zásadě správné. Pouze slavní pánové neviděli za poptávkou mezní užitečnost a za nabídkou mezní náklady. Nekonečný spor o to, jestli je cena určena náklady, nebo užitečností, vyřešil tím, že doložil, že **je určena obojím** — mezní užitečností, jež je ztělesněna poptávkou, a mezními náklady, které jsou ztělesněny nabídkou. Vyjádřil to naprosto epochálním způsobem: *„Stejným právem, s jakým bychom se mohli hádat o to, zda list papíru je stříhán horním či spodním ostrším nůžek, se můžeme hádat o to, zda hodnota výrobku je určována jeho užitností či náklady na jeho výrobu.“*

Teď už zbývalo jenom vysvětlit, jak poptávka a nabídka ovlivňuje rovnovážnou cenu v **různých časových obdobích** (tím rozřešil potíž Johna Stuarta Milla). Nejprve vzal na paškál **velmi krátké období**. Příkladem budiž pan Rošt, jenž dopoledne upekl kuřata, která odpoledne prodává. K večeru už kuřata musí prodat za **jakoukoli cenu**, kterou mu kolemjdoucí nabízí. Jinak by se mu kuřata zkazila a musel by je vyhodit. Jeho náklady jsou úplně lhostejné. Už je při pečení „utopil“ a zaplatit je bude muset, ať prodá nebo neprodá. Rovnovážnou cenu určuje tedy pouze poptávka.

V **krátkém období** pan Rošt nemůže měnit velikost produkce nad kapacitu svého grilu (ten je fixní, pokud ho tedy nemá nafukovací). Najme tedy další osoby, které budou grilovat, a prodlouží dobu prodeje o další směny. Nabídka roste, výnosy z fixního nákladu (grilu) klesají, protože mezní náklady rostou (mzdy najatých lidí, energie za prodloužené grilování).

V **dlouhém období** může pan Rošt koupit další grily, kromě toho budou na trh vstupovat další podnikatelé, kteří budou objevovat další místa, kde se dá prodávat, budou přetahovat zákazníky atd. V tomhle případě se budou výrobci mydlit mezi sebou, snažit se urvat, co se dá, dělat psí kusy, aby toho vrtošivého, rozmazleného tvora, kterému se říká spotřebitel, získali při konstantních výnosech pro sebe. Při stoupajících výnosech zase budou růst náklady některých faktorů (většinou mzdy obsluhy grilu, která bude svoje dovednosti vydávat za jedinečné). Každopádně to bude v dlouhém období nabídka (v důsledku popsanych vlivů), která bude určovat rovnovážnou cenu.

Zkrátka a dobře, **rovnovážná cena čistí trh**, protože se její výše rovná mezní užitečnosti a mezním nákladům (s výjimkou velmi krátkého období). Marginální (mezní) revoluce byla na světě a je součástí ekonomických učebnic dodnes.

J. A. Schumpeter napsal: „*Silní vůdcové, kteří jsou si jisti podporou disciplinované většiny, nedělají revoluce — ani ve vědě, ani v politice — ale jdou klidně dál v čele, ponechávajíce hluk a revoluci menšinovým skupinám, které musejí křičet, aby je bylo vůbec slyšet. Myslím, že toto dobře odráží názor, který zastávali marshallovci.*“

Vydáním díla Alfreda Marshalla se kruh britských titánů klasické ekonomie uzavřel. Od roku 1776 do roku 1948 držely nad ekonomikou vládu pouze čtyři knihy v nepřerušené řadě — *Bohatství národů* Adama Smitha, *Principy* Davida Ricarda, *Principy* Johna Stuarta Milla a *Principy* Alfreda Marshalla. Co jim chybí na vynalézavosti při vymýšlení názvů, to bohatě nahradily svou trvalostí v čase.

# Ekonomický nepravidelník VI.



**Frédéric Claude Bastiat**  
(1801–1850)

Nebyl ekonomickým teoretikem ve smyslu vytváření ekonomických doktrín. S jeho jménem není spojena žádná. Nezabýval se abstraktním filozofováním a elegantními modely. Předmětem jeho zájmu byly záležitosti všedního dne — daně, obchod, odbory, vzdělání atd. Jeho analytickou výbavou byl zdravý rozum a jeho metodologickým nástrojem *reductio ad absurdum* (převod na absurdno). Záslouhou svého pozoruhodného pamfletu *Co je a co není vidět* se stal držitelem nevšedního primátu — rozcupoval keynesiánskou ekonomii 86 let před jejím vznikem.

Frédéric Bastiat se narodil v rodině obchodníka v přístavním městečku Bayonne na pobřeží Biskajského zálivu. Jeho dětství se po počáteční idylce zvrtno v neveselý příběh. Nikoli proto, že by ho doma hrozně cepovali nebo přestali mít rádi. Matka mu zemřela,

když mu bylo osm let, a otec matku přežil pouze o dva roky. Výchova tedy připadla na jeho dědečka (nepodařilo se mi zjistit, zda z matčiny nebo otcovy strany). Prarodič neprojevil vůbec žádný tvůrčí přístup k výchově svého vnuka. O žádný moderní prvek se vůbec nepokusil. Naopak se zachoval hrozně nemoderně, až zpátečnický, a v souladu s tehdejšími zvyky poslal vnuka do církevní koleje. Benediktinské. Frédéric Bastiat byl církevní kolejí mimořádně uchvácen, probíraným učivem nadšen a pedagogy velmi respektoval. Svoje okouzlení ze studií na koleji projevil tak, že v roce 1818 ve věku sedmnácti let opustil kolej jako nedostudovaný puberták. Vrátil se do rodného městečka a převzal obchodní firmu svého zesnulého otce, kterou po dobu studií řídil konzervativní dědeček. Obchodování sice mladého pána také příliš nebavilo, ale evidentně bylo lepší než studia na zábavné a vzrušující benediktinské koleji. Kromě toho, něčím se živit musel.

Praxe obchodníka poskytovala a poskytuje nekonečný zdroj inspirace pro pochopení ekonomických dějů (Jean Baptiste Say, slavný autor „zákona trhů“, byl také nejprve obchodníkem, než předsedal na dráhu klasika). Stačí jenom koukat kolem sebe a nebyt úplně zbedněný. Rodné přístavní městečko bylo zpustošeno během napoleonských válek hrozným hospodářským úpadkem. Proč se však nevzpamatovalo v době míru? Jak bylo možné, že sklady zely prázdnotou stejně jako v dobách britské námořní blokády?

Při svých vnitrostátních obchodních cestách zjistil, že to není pouze záležitostí Bayonne, ale také dalších přístavů po celé Francii. Při pokusech o zahraniční obchodní expanzi si povšiml, že přístavy ve Španělsku a Portugalsku jsou na tom úplně stejně. Všechny tři země (a to v té době ještě nevěděl o anglických „obilných zákonech“) „chránily svůj trh“ prostřednictvím **dovozních cel**. Jako obchodník velmi dobře chápal souvislost mezi dovozními cly a prázdnyými sklady. A protože zakrslostí mozkovny Frédéric Bastiat rozhodně netrpěl, tak mu bleskově došly také další souvislosti. **Cla zvyšují ceny zboží na domácím trhu, proto rostou životní náklady ve městech a nepřetržitě klesají reálné mzdy dělníků.** To byla jeho první praktická zkušenost s ochranářskou politikou vlády, která ho přivedla k systematickému studiu děl velkých ekonomů: A. Smitha a J. B. Saye.

Obludných rozměrů dosáhla ochrana francouzského trhu ve 40. letech 19. století. Vláda nejprve téměř zakázala dovoz obilí a ostatních zemědělských produktů, následně prostřednictvím cel zdvojnásobila ceny anglického sukna a železa. Jenom připomenu, že lidé v té době utráceli téměř polovinu příjmů za nákup obilného chleba. Nakonec pro zajištění dokonalé ochrany domácích producentů zakázala dovoz uvedených komodit úplně. Důvod ochrannářské politiky byl naprosto úžasný — **svobodný obchod připraví o práci francouzské dělníky**. A protože taková ochrana něco stojí, tak dále museli francouzští občané kupovat drahé obiloviny, sukno a podobně. Ale zase byli „za odměnu“ dokonale ochráněni proti svobodnému obchodu.

Jestliže má kdokoli pocit, že podobné výrazy jsou vynálezem naší doby, tak bude velmi zklamán. Prvenství již drží naši předkové. Občas bývají lidé obviňováni, že nemají v úctě tradici a tradiční postupy. Soukromě bych poznamenal, že pro oblast hospodářství tato výtka v žádném případě neplatí. Proclíváme, subvencujeme, daníme, dotujeme, kvótujeme, intervenujeme, revitalizujeme a investičně pobízíme do roztrhání těla. A nejlépe všechno najednou a v největším možném rozsahu. Kdo by hleděl na přízemní náklady, když se jedná o ušlechtilou myšlenku ochrany pracovních míst. Jean Colbert, který doktrínu protekcionismu vymyslel, by bezpochyby dojetím uronil slzu.

V té době už měl Frédéric Bastiat za sebou 20 let studia ekonomických velikánů a více než 25 let praxe obchodníka v přístavu Mugron (kousek od Bayonne), kam se přestěhoval. V malém přístavním městečku se do svých 44 let připravoval na posledních šest let svého života. Šest strhujících let, ve kterých vstoupil do odborných kruhů, vysoké politiky a napsal všechny své nesmrtelné pamflety, aforismy a eseje.

V roce 1844 měl ochrannářského šílenství právě dost. Ochrannářství mělo totiž za následek, že **úspěšné byly pouze firmy, které dodávaly na chráněné trhy nebo získaly vládní subvence nebo monopolní výsady**. Rozlítil se a napsal studii o důsledcích protekcionismu. Nabídl ji prestižnímu časopisu *Journal des Économistes* a měl okamžitý úspěch. Přes noc se stal hvězdou.

Jasnozřivě upozornil, že si ochranářstvím vláda pouze koleduje o revoluci. V důsledku rostoucích cen a klesajících reálných příjmů se obyvatelstvo pod vedením Louise Blanca velmi radikalizovalo. Anglie zrušila „obilné zákony“ v roce 1846, také díky „Lize proti obilným zákonům“, kterou založil Richard Cobden. Frédéric Bastiat zkusil to samé ve Francii se „Společností pro svobodný obchod“. Pokus skončil pro naprostý nezájem Francouzů totálním fiaskem v roce 1848. Přes četná varování Francie stále ochraňovala domácí trh. Dočkala se téhož roku revoluce. Svobodný obchod pro Bastiata neznamenal pouze ekonomické přínosy, ale byl pro něho zárukou míru: *„Tam, kde zboží nemůže překračovat hranice, překračují je armády.“*

Mezitím psal své přímočaré, britké a vtipné eseje, pamflety a aforismy na vše, v čem viděl projevy ochranářství nebo útoky na soukromé vlastnictví. Např. bezodkladně zareagoval na vládní pokusy o vytvoření pracovních míst. Mnohem jednodušší než komplikované akce k umělému navýšení počtu pracovních míst by bylo, aby *„král zakázal lidem používat jednu ruku nebo přímo nařídil každému jednu ruku useknout. Tak bude zapotřebí zaměstnat dvojnásobný počet lidí.“* Pokud šlo o jeho názor na to, čemu dnes říkáme sociální soudržnost (tenkrát říkali jenom soudržnost), tak ho vyjádřil aforismem: *„Tak tohle je tedy bratrství: Ty jsi vyrobil, já ne. Jsme kamarádi — rozdělme se! Ty máš něco, já nemám nic. Jsme bratři — rozdělme se!“*

Když se připravovala stavba železnice, která měla spojit Madrid s Paříží, napsal svůj výtečný pamflet *Negativní železnice*. Městské zastupitelstvo města Bordeaux ve spolupráci s tamními obchodníky přišlo s úžasným nápadem, jak podpořit rozvoj města o novou průmyslovou zónu. Ta spočívala v tom, že by železnice, resp. koleje končily před městem, které by potom zřídilo překladiště. Následoval by rozkvět města v podobě nových pracovních příležitostí, přísunu peněz do městské pokladny a vůbec by to bylo všechno báječné. Frédéric Bastiat zaútočil naprosto přesně. Co je dobré pro občany Bordeaux, je stejně dobré pro občany všech měst a vesnic po trase Paříž—Madrid. Takže doporučil, aby koleje byly před každým městem a vesnicí přerušeny a zboží přeloženo, tzn. negativní železnice.

V roce 1846 napsal brilantní esej *Obchodní bilance*, ve kterém vyvracel prastarý a dodnes zakořeněný blud, podle něhož je aktivní obchodní bilance (vývoz převyšuje dovoz) „výborná“ a pasivní obchodní bilance (dovoz převyšuje vývoz) „špatná“. „Měl jsem sud vína v hodnotě 50 franků; poslal jsem jej do Liverpoolu a celnice zanesla do svých záznamů export v hodnotě 50 franků. V Liverpoolu se víno prodalo za 70 franků. Můj obchodní agent směnil těch 70 franků za uhlí, které se dopravilo do Bordeaux, kde se na trhu prodává za 90 franků. Celnice si pospíšila zaznamenat import v hodnotě 90 franků. Obchodní bilance je zde pasivní: import převyšuje export o 40 franků. Jelikož důvěřuji svým účetním knihám, vždy jsem se domníval, že těchto 40 franků pro mne představuje zisk. Avšak pan Mauguin mě přesvědčuje, že tyto peníze představují moji ztrátu a že je to ztráta pro celou Francii, která se děje skrze mou osobu.“

Nyní si představte, že celnice zanesla do svých záznamů export v hodnotě 50 franků a okamžitě poté se loď s vínem potopila. Závěr je podle doktríny obchodní bilance velmi pikantní — Francie má zisk 50 franků. Nic se totiž nedovezlo. Z toho samozřejmě vyplývá, že vůbec nejlépe na tom jsou země, které okamžitě po zanesení do kolonky „export“ podpálí svoje lodě, vlaky, nákladáky a letadla. Budou mít 100% aktivní obchodní bilanci a budou hrozně bohaté, protože neutrpěly ztrátu v důsledku pasivní obchodní bilance. „Je tedy tak obtížné pochopit, že obchodník srovnává běžné ceny na rozličných trzích a rozhoduje se provést transakci jen tehdy, když má jistotu anebo alespoň více nebo méně pravděpodobnou naději, že se k němu vrátí víc, než je hodnota exportovaného zboží?“ Zjevně je to zcela nemožné pochopit, protože ódy na aktivní obchodní bilanci se pějí dodnes.

Ve stejném roce dodal svůj skvostný pamflet *Petice výrobců svíček*. V této fiktivní petici žádají výrobci svící, loje, lihu, knotů a pryskyřice parlament: „Pánové, trpíme nekalou soutěží zahraničního konkurenta, která nás ruinuje. Konkurenta, který vyrábí světlo za podmínek natolik příznivějších, nežli to dokážeme my, že zaplavuje náš domácí trh světlem neuvěřitelně nízké ceny. Od chvíle, kdy se objeví, naše prodeje klesají, všichni lidé se obracejí k němu a naše odvětví — odvětví francouzského průmyslu, jehož větve jsou bezpočetné — jsou okamžitě redukována do úplné stagnace. Tímto naším rivalem není nikdo jiný

než Slunce. Ono s námi vede tak nemilosrdnou válku, že to vypadá, jako by jej proti nám naváděla ona perfidní Anglie, o níž je známo, že trpí Sluncem mnohem méně než naše země. Žádáme Vás proto o milostivé vydání zákona, který přikáže zavírat všechna okna, vikýře, světlíky, okenice, zatahovat závěsy, ucpat všechny otvory, kterými by mohl sluneční svit jakkoli vniknout do domů, ke škodě nás, výrobců svíček, výrobců, kteří obohacujeme tuto zemi, a tato země nás proto nesmí vydat napospas nerovné konkurenci.“

Nyní se může mnoho čtenářů tohoto textu od srdce zasmát. Jsem si zcela jist tím, že je veškerý humor přejde, když si vzpomenou např. na škodlivé polské instalatéry, kvóty na rozlohu vinic nebo subvence švédským pěstitelům cukrové řepy. Kdepak, ochraňovat producenty znamená dát jim zákazníky bezpracně na podnose.

V roce 1848 byl zvolen do Národního shromáždění a napsal svoje (zřejmě) nejznámější dílo *Vlastnictví a Zákon*, kde (mimo jiné) uvádí prvotřídní pointu, k čemu vede ochránářství. „*Vlastníci půdy, kteří jsou vlastníky par excellence, nabourali princip vlastnictví, neboť se obrátili na Zákon, aby jejich pozemkům a výrobkům dodal umělou hodnotu. Byli to kapitalisté, kdo přišel s myšlenkou nivelizace majetku pomocí Zákonu. Ochranářství bylo předvojem komunismu, ba co víc, bylo jeho prvním projevem. Neboť co dnes žádají utlačované třídy? Nežádají nic jiného, než co požadovali a dostali kapitalisté a vlastníci půdy. Žádají, aby Zákon vyvážil, stejnoměrně rozdělil a zarovnal bohatství. Čeho jedni dosáhli pomocí cel, chtějí druhí dosáhnout prostřednictvím jiných institucí, princip však zůstává stejný — pomocí Zákonu jedněm vzít a druhým dávat.*“

Charakterizuje zákon jako organizovanou moc, která se stává organizovanou nespravedlností — legalizovanou loupeží, použije-li se k útoku na soukromý majetek.

Vrcholem jeho intelektuální tvorby byla kniha *Ekonomické harmonie* z roku 1850. Ukázal, že v principu *laissez faire*, kde si lidé mohou navzájem konkurovat, dobrovolně a bez omezení vyměňovat služby, tak v principu nemohou existovat konflikty zájmů. Konflikty vznikají teprve v okamžiku, kdy některý z účastníků trhu začne využívat stát k tomu, aby získal nějaká **privilegia**. Uvědomoval si velmi dobře historický zdroj politiky privilegií. Tradice.



Dřívější privilegia šlechty, jež smetla revoluce, byla nahrazena privilegiem, která získala buržoazie, protože tato nahradila u moci šlechtu. Buržousti vůbec na nic nečekali, nelenili a okamžitě si nadělili jako úhledné dárkové balení privilegia ochrany prostřednictvím cel, subvencí a monopolních výsad. Bastiat pochopil, že útok na svobodu začíná zavedením privilegií. Ekonomie se začala zabývat systematickým studiem chování politiků, byrokratů a zájmových skupin až ve druhé polovině 20. století. Mimořádnou zásluhu v tomto směru má americká škola „Veřejné volby“, která se ustavila v 70. letech 20. století. Je nad slunce jasné, že Frédéric Bastiat byl jejím velmi významným předchůdcem.

V posledních měsících života napsal svůj nejzralejší a nejpronikavější ekonomický pamflet *Co je a co není vidět*. V něm ukázal naprosto dokonalé pochopení principů státních zásahů do hospodářství. Každý takový zásah totiž kromě prvotního viditelného efektu přinese sérii dalších, které už vidět nejsou, ale přesto ovlivňují vztahy na trhu. V příkladu *Rozbité okno* odhaluje krátkozrakost a marnost snahy oživit hospodářství vládními výdaji.

Malý nezbeda rozbije okno a uteče. Lidé se seběhnou a začnou zoufalému majiteli poskytovat útěchu: „*Něco zlého pro něco dobrého. Takové nehody podporují průmysl. Každý musí být živ. Co by dělali sklenáři, kdyby se nerozbily okenní tabule.*“ Jestliže stojí zasklení okna 6 franků, tak vlastně malý nezbeda vytvořil hodnotu práce v sumě 6 franků pro sklenáře. Místo nadávek by měl být vyznamenán řádem Za zásluhy o rozvoj hospodářství. Jenže Frédéric Bastiat moudře praví, že dosud mluvíme pouze o tom, **co je vidět**.

Co **není vidět**, je nesporný fakt, že nešťastný majitel rozbitého okna nemůže vydat 6 franků za boty, které si původně chtěl koupit. Tím pádem obuvník přišel o práci v hodnotě 6 franků. Nic nebylo vytvořeno navíc, protože přírůstek práce sklenáře je plně hrazen ztrátou práce obuvníka. Jenom to okno, které ten malý uličník rozbil, mohlo zůstat celé.

Odhalil jeden z nejvíce zakořeněných mýtů, kterému lidé podléhají. Že totiž vláda může svými výdaji stimulovat hospodářství. Pokud budou lidé koukat jenom na **viditelné účinky výdajů**, tak tomu mohou věřit. Ale už **nevidí, že na svoje útraty musela vláda**

**někde peníze vzít.** Protože vláda nemá jiný příjem než daně občanů, tak to jednoduše znamená, že jim peníze sebrala a oni je nemohli utratit podle vlastního uvážení. Docílila pouze toho, že nárůstem vládních výdajů snížila výdaje soukromé. Jenže to není vidět.

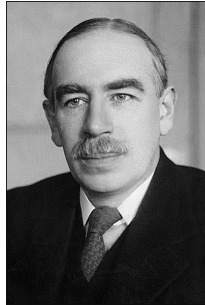
Frédéric Bastiat k tomu říká: *„Existuje jen jeden rozdíl mezi špatným ekonomem a dobrým ekonomem: špatný ekonom se omezí jen na viditelný účinek, kdežto dobrý ekonom bere do úvahy jak účinek, který je vidět, tak účinky, které nejsou vidět a které musejí být pouze předvídaný. Ale tento rozdíl je obrovský, protože se skoro vždy stává, že je-li okamžitý důsledek příznivý, pozdější, vzdálené účinky jsou katastrofální.“*

Při psaní *Co je a co není vidět* byl už velmi vážně nemocný (tuberkulóza) a na Štědrý den roku 1850 zemřel. Bylo mu pouhých 49 let.

J. A. Schumpeter označil Frédérica Bastiata za *„nejbrilantnějšího ekonomického žurnalistu všech dob“*. F. A. von Hayek ho nazval *„geniálním publicistou“*. Henry Hazlitt, autor skvělé *Ekonomie v jedné lekci*, o něm napsal: *„Bastiatova Petice výrobců svíček je zničující, je to záblesk ryzího génia, je to reductio ad absurdum, nikdo ji nepřekoná.“*

Když v roce 2001 pořádali v městečku Mugron, kde prožil větší část života, oslavy k 200. výročí jeho narození, tak na hlavu jeho sochy antiglobalističtí demonstranti nasadili popelnici. Jsem si zcela jist, že by Frédérica Bastiata mimořádně potěšilo, že odpůrce *laissez faire* jeho ideje svojí aktuálností stále vytácejí do nepřítomnosti. Také jsem si zcela jist tím, že by ho nepotěšilo, že se utkáváme se stejnými tématy. Rozdíl je pouze ve větší „noblese“ jejich dnešních názvů.

# Ekonomický nepravidelník VII.



**John Maynard Keynes**  
(1883–1946)

Byl velmi všestrannou osobností a brilantním řečníkem. Nahromadil nevídaný majetek na komoditních burzách, přišel o něj a znovu ho vydělal. Radil králi, prezidentům, ministerským předsedům a stýkal se s nejvýznamnějšími osobnostmi své doby. Jeho *Obečná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz*, vydaná roku 1936, měla ambici být revolucí v ekonomii — měla nahradit klasickou a neoklasickou ekonomii.

John Maynard Keynes se narodil v puritánském viktoriánském prostředí v Cambridgi. Jeho matka Florence pracovala jako vedoucí úřadu na místním magistrátu. Jeho otec John Neville Keynes vyučoval na tamní univerzitě logiku a politickou ekonomii a byl jedním z představitelů „logického pozitivismu“.

To jsou ekonomové, kteří hájí velmi energicky stanovisko, že hodnotící (normativní) výroky do ekonomie nepatří, neboť je pozitivní

vědou (já vím, já vím, drazí přírodovědci, ale jak to mám jinak vysvětlit, že jo). Smyslem ekonomie je podle nich **jenom jevy popisovat a vysvětlovat**. Rady a porady si mají ekonomové nechat od cesty. Takže pan Nájemník, který skončil pod mostem, protože neplatil činži, neboť ji pravidelně propil s kámoši, se od logického pozitivisty v ekonomické hantýrce logicky a pozitivně dozví, proč ho pan Domáci vystěhoval. Že je pan Nájemník nezodpovědný hlupák, logického pozitivistu ani nenapadne, protože to by byl normativní (hodnotící) výrok.

V rodinném prostředí získal výjimečně vyvinutý smysl pro puritánskou morálku a nevšední skromnost. Na adresu svých spolužáků prohlásil: „*Mám pocit, že většina ostatních nic neuvidí a nepochopí. Na to jsou buď příliš stupidní nebo zpuští.*“ Puritánskou morálku pěstoval, kudy chodil. Nechal se okamžitě po příchodu na Královskou kolej v Cambridgi, kam přišel studovat matematiku, zvolit do snobského spolku „Apoštolů“. Dále založil umělecké divadlo, byl pověřencem Národní galerie, nákupčím Společnosti pro moderní umění a předsedou sboru pověřenců Královské opery.

Po dokončení studií matematiky v roce 1905 se na radu Alfreda Marshalla věnoval studiu ekonomie. Vydržel u studií 8 (slovy osm) týdnů. Přečetl Marshallovy *Principy* a následně prohlásil: „*Rád bych řídil železniční společnost nebo založil trust nebo alespoň šdil investující veřejnost,*“ načež v roce 1906 vyrazil pracovat na dva roky do státních služeb. Vrátil se na pozvání Alfreda Marshalla na Královskou kolej v Cambridgi a začal tam přednášet ekonomii. Během následujících tří let toho hodně nastudoval. Současně se stoupajícími znalostmi se také šířila jeho pověst prvotřídního lektora, který dokáže ekonomii jednoduše, srozumitelně a vtípně vysvětlit. Výsledkem jeho prestiže bylo, že mu v roce 1911 byl nabídnut post šéfredaktora velmi uznávaného ekonomického časopisu *Economic Journal*, ve kterém setrval až do roku 1945.

V roce 1915 se vrátil do státních služeb (elegantní řešení, jak se vyhnout vojenské povinnosti) a setrval v nich do roku 1919. Po skončení války byl pověřen vedením delegace ministerstva financí na Versailleské mírové konferenci. Když viděl, co tam představitelé vítězných stran předvádějí, tak na svoji funkci znechuceně

rezignoval. Britská a francouzská delegace se rozhodly, že prostřednictvím reparací zarazí poraženému Německu choutky na další válečná dobrodružství.

John Maynard Keynes se vrátil domů a v roce 1920 napsal knihu s názvem *Ekonomické důsledky míru*. Prodávávala se s takovým úspěchem na obou stranách Atlantiku, že překonala úplně všechny rekordy. V ní podrobil diplomatické sbory obou zemí ostré a zdrcující kritice a přesně popsal, kam Versailleský mír povede. Válkou zruinované Německo nebude schopné platit vysoké reparace a jedinou cestou jak vybědnout z dluhů bude tištění inflačních peněz. To pochopitelně povede k dalšímu hospodářskému rozvratu, který bude mít zcela opačný výsledek, než byl původní záměr. Trefa do černého. Jeho předpověď se splnila beze zbytku.

V roce 1923 napsal *Traktát o peněžní reformě*, ve kterém varoval před návratem ke zlatému standardu. To by vyvolalo deflační nebezpečí a hospodářskou depresi. Prostě snížení objemu peněz (deflace) při stále poptávce po penězích a nepružných mzdách povede k tomu, že se na některé účastníky soutěže již prachy nedostanou a budou muset z kola ven. Když je těch, kteří musejí z kola ven, příliš mnoho, tak je z toho hospodářská deprese. Tehdejší britský ministr financí Winston Churchill na něho nedal, stejně jako premiéři Lloyd a Clemenceau ve Versailles, a roku 1925 zlatý standard obnovil. Libra byla nadhodnocena vůči dolaru, což prodražovalo anglické zboží na americkém trhu a bylo tudíž neprodejné. Dostal tedy za odměnu brožurku *Ekonomické důsledky pana Churchilla* a Anglie dostala za odměnu hospodářskou depresi. Zase trefa do černého.

Následujícího roku se oženil s ruskou balerínou Lýdií Lopokovou, hrál karty a ruletu, vedl společenský život a úspěšně spekuloval na burze. Svět byl krásný. Už to vypadalo, že je neomylným prorokem a dítětem štěstěny. Zřejmě tomu sám uvěřil. Napsal spis *Konec laissez-faire*, kde přišel s názorem, že existují oblasti, ve kterých si stát počíná lépe než soukromí podnikatelé. A už byl jenom krůček k tomu, aby přišel s nápadem, že by **stát měl regulovat ekonomiku prostřednictvím omezeného počtu nástrojů hospodářské politiky**. Veřejné investice se mají stát nástrojem pro boj s nezaměstnaností.

Aby tohle prosadil, tak by musel rozbít klasickou a neoklasickou ekonomii, a to není žádná legrace.

John Maynard Keynes tedy spřádá plány, jak ji rozcupovat, aby ji svým dílem mohl nahradit a svojí sochou nahradit sochy klasiků a neoklasiků. Hýřil optimismem a spekoval na burze na růst cen. V době pro něho nejzářivější přišel rok 1929 a s ním velmi smutný newyorský příběh. Časy úspěšného proroka skončily. Jeho slavná věta: „*Je lepší, aby lidé tyranizovali svá bankovní konta než svoje spoluobčany,*“ se během týdne stala noční můrou. Nezbylo totiž mnoho k tyranizování, neboť John Maynard Keynes přišel o tři čtvrtiny majetku.

Na nic nečekal, nelenil a sepsal v roce 1930 dělostřeleckou přípravu na rozcupování klasické ekonomie s názvem *Pojednání o penězích*. Rozdělil ekonomiku na spotřební a investiční a analyzoval nesoulad mezi strukturou výdajů a strukturou produktu. Lidé spoří z důvodů takových a podnikatelé investují z důvodů makových. Důvody nejsou totožné.

Z toho John Maynard Keynes vyvodil, že podíl investičních výdajů na celkových výdajích může být vyšší než podíl produkce investiční statků na celkovém domácím produktu. A pokračoval dále, že pokud budou mít podnikatelé **optimistická očekávání**, budou více investovat. Stoupnou investiční výdaje a stoupne produkce investičních statků. Jednoduše s vyššími výdaji porostou zisky. Důvodem je, že každý další výdaj pana Optimistického se automaticky stane ziskem pana Optimističtějšího. A tohle všechno se zvládne při stejném objemu peněz v ekonomice a stejné hladině úspor.

Soukromě bych poznamenal, že se tímto stal John Maynard Keynes druhým ekonomem, který začlenil do ekonomické teorie pohádkovou tematiku. Legendárního kuchaře Serváce z Werichovy skvělé pohádky *Tři veteráni*, nezapomenutelně zosobněného panem Somrem. Zisky podnikatelů v takovém případě mohou růst pouze díky bezednému měšci kuchaře Serváce. On bude hlavním hrdinou ekonomického dramatu, který dodá chybějící prachy na investice při stejné hladině úspor. Jinak nemůže platit jeho závěr, že stabilita cenové hladiny platí pouze a výhradně v případě, že úspory se rovnají investicím.

Z výše uvedeného formuloval John Maynard Keynes svoje závěry. Z nerovnováhy mezi strukturou výdajů a strukturou produktu plyne, že tržní ekonomika nemusí nalézt rovnováhu působením vlastních regulačních sil a je jí potřeba pomoci ztracenou rovnováhu zase najít. Jak? Samozřejmě, že metodou, kterou poprvé zmínil ve spisku *Konec laissez-faire*. Státními zásahy, které by byly zosobněny regulací úrokové míry a veřejnými výdaji.

Artur Cecile Pigou, kterému předal katedru politické ekonomie v Cambridgi samotný Alfred Marshall, vzal klasickou a neoklasickou ekonomii pod ochranná křídla a oponoval. Pokud klesnou úspory, zvýší se úroková míra, která zdraží investice a tím opětovně podpoří spořivost. Naopak přebytek úspor sníží úrokovou míru a zlevní investice. V dlouhém období se to jednoduše srovná. Dostalo se mu pohrdavé odpovědi. „*V dlouhém období jsme všichni mrtvi.*“ Tento nesporný fakt však ještě nevysvětluje, proč je třeba revoluce v ekonomii. O efektu bezedného měšce a nutnosti státních zásahů nemluvě. To uznávali dokonce spolupracovníci a žáci Johna Maynarda Keynesa, takže semletí klasické a neoklasické ekonomie bylo prozatím odsunuto na neurčito.

V následujících letech se věnoval úsilí o opětovnou možnost tyranizovat svoje bankovní účty. Byl v tom velmi úspěšný a zemřel jako velmi bohatý muž. Pokud jde o nabytý majetek, tak se musel sklonit pouze před Davidem Ricardem. A nejen kvůli výši majetku. Když zrovna nevydělával prachy, tak se věnoval přípravě závěrečného útoku na klasiky.

Mezitím probíhala doba hrozného hospodářského úpadku a nikoho vůbec nenapadlo uvažovat, že by to mohlo mít jiného viníka než zahnívajících a odumírajících kapitalismus. Naopak byly opětovně vzkříšeny hospodářské tradice, které popisoval Frédéric Bastiat, a lidstvo sehrálo další epizodu nekonečného seriálu „Pýcha rozumu aneb Omyly ochránářství“. Učebnicovým příkladem doby je, že manželé Beatrice a Sidney Webbovi (zakladatelé prestižní Londýnské školy ekonomie) se vrátili ze Sovětského svazu naplnění obdivem k J. V. Stalinovi a plánovanému hospodářství. To totiž podle nich vede k plné zaměstnanosti.

V takové době vydal v roce 1936 John Maynard Keynes životní dílo *Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz*. Nejslavnější

keynesiánek Paul Samuelson (nositel Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1970) o *Obecné teorii* napsal: „*Je to špatně napsaná kniha, má slabou strukturu, každý laik, který si ji koupil, zlákan autorovou reputací, se musel cítit ošizen o svých pět šilinků. Nehodí se pro školní studium. Je arogantní, podrážděná, polemická a nevděčná k předchůdcům. Zkrátka, je to dílo génia.*“

John Maynard Keynes zdůrazňoval, že ekonomie jeho přeslavných předchůdců od Adama Smitha po Alfreda Marshalla je pouze **speciální teorií**, která platí pro ekonomiku při plné zaměstnanosti. Jakmile není úplná zaměstnanost, tak klasická a neoklasická ekonomie neplatí. Revoluce vypukla. John Maynard Keynes totiž prohlásil, že vytvořil **obecnou teorii, která platí pro všechny případy**. Robert Holman k tomu poznamenal: „*Albert Einstein vytvořil speciální a obecnou fyzikální teorii. Chtěl být John Maynard Keynes ekonomickým Einsteinem?*“

Rozhodující revoluční úder vedl na dvou frontách: 1. Napadnul Jean Baptista Saye a jeho „zákon trhů“, který byl formulován následovně. Produkce zboží přináší spotřebitelům a producentům takové příjmy, že vyprodukované zboží bude prodáno a koupeno. Z toho plyne, že k žádnému **celkovému přebytku** zboží nemůže dojít. Pro pozorné a pozornější okamžitě prohlašuji, že jeden nebo několik producentů může vyrobit nadbytečné množství zboží. Tzn. **ve struktuře nabídky a poptávky může dojít k převisu**. Ale to se srovná **snížením ceny nadbytečného zboží**, takže o celkový převis se jednat nemůže. Zkrátka a dobře, Jean Baptiste Say konstatoval, že **celková nabídka a celková poptávka se rovnají**. Struktura nabídky a poptávky jsou na sobě nezávislé a lišit se mohou, ale navzájem **se přizpůsobí prostřednictvím cen**.

John Maynard Keynes si nejprve „zákon trhů“ upravil do podoby, že „nabídka si tvoří poptávku“, a následně ho rozcupoval na kusy. Z takové formulace vyvodil, že planeta trpí nedostatkem poptávky, což je důkazem hlouposti francouzského klasika. Jean Baptiste Say měl celkově na ekonomické revolucionáře z pekla štěstí. Karel Marx o „zákonu trhů“ prohlásil, že „*je to nesmysl a dětský blábol*“. John Maynard Keynes jednoduše „zákon trhů“ obrátil a usoudil, že struktura nabídky a poptávky určuje celkovou nabídku a poptávku. Na tomto místě bych mohl přestat psát, protože zmýlená neplatí.



2. Napadnul kvantitativní teorii peněz, která tvrdí, že **peníze jsou neutrální a jsou pouze prostředkem směny**. Takže **změny cenové hladiny nepůsobí na reálné veličiny** (produkcí, zaměstnanost). Prostě se **přizpůsobí ceny všech reálných veličin**, tzn. mezd, úrokové míry, výrobků, a svět se vrátí k normálu. Problém 30. let 20. století byl ten, že deflace (snížení objemu peněz) byla doprovázena velkou nezaměstnaností a nevyužíváním ekonomických zdrojů. Takže bylo snadné ukázat, že peníze neutrální nejsou. Bylo to rozhodně snadnější než se zabývat podstatou problému.

Například Baťových závodů se deflace nijak negativně nedotkla. Pan Baťa totiž neměl odbory. Osvíceným rozhodnutím šéfa klesly mzdy o deflaci a byl klid. Podíl mzdových nákladů v odvětví a v čase je dán určitým procentem z obratu. Pokud se sníží prodejní ceny, sníží se obrat, čímž se sníží mzdové fondy. Řešení je ve snížení mezd nebo propouštění. Propouštění je za předpokladu optimálního obsazení provozu vynucené a nevýhodné pro podnikatele. Ten je nucen odstavit stroje, ke kterým mu chybí obsluha. A už se to veze jako na klouzačce. Takže deflace není žádná katastrofa. **Deflace je katastrofou pouze při nepružných cenách práce nebo zboží** (příkladem Baťových závodů a brilantním popisem deflace obohatil tento Nepravdělník můj ctěný a vážený kolega Foundryman, kterému tímto velmi děkuji).

Čím byla deflace, která vedla nesporně k uvedeným jevům, vlastně způsobena? Nebyl to náhodou protekcionismus, tzn. státní zásahy, kdo by měl být žalován? Proč věřit tomu, že další státní zásahy budou lepší než předchozí? Jenže to bych opět musel přestat psát, protože tohle na svržení klasiků stačí možná v kavárně Slavii nebo podobném zařízení.

Kromě doby sehrál svoji roli fakt, že v té době nebyl na Ostrovech řečník, který by se mu mohl postavit a brilantností projevu rovnat. Ještě ke všemu tehdejší generace ekonomů byla většinově oslněna, že se mohou podílet na revoluci a svrhnout „ty staré páprdy“. Navíc politikové žádali řešení celé šlamastyky.

John Maynard Keynes nejprve popsal problém po svém. Výše národního důchodu a zaměstnanosti je určena **celkovou poptávkou**, tzn. výdaji na investice a spotřebu, čistým exportem a vládními výdaji.

Spotřeba závisí na národním důchodu a **mezním sklonu lidí ke spotřebě**. Investice závisejí na **úrokové míře a na výnosnosti dodatečných investic**. Výnos dodatečných investic je závislý na nasycenosti ekonomiky kapitálem a na očekávání podnikatelů. Potíže nastávají, když se stoupajícím bohatstvím klesá mezní sklon ke spotřebě. Dále je problém, když s rostoucí nasyceností hospodářství kapitálem klesá výnosnost dodatečných investic. Úroková míra kvůli preferenci likvidity nemusí klesnout na úroveň, která zajistí investování úspor. To se projeví poklesem národního důchodu. Ten zase vyvolá další pokles spotřeby a samozřejmě hospodářský pokles.

Po tomto popisu, který obohatil vlastní terminologií, dodal neprodleně řešení. Umožnit centrálním bankám, aby **vytiskly další peníze**, čímž umožní další snížení úrokové míry. Současně s tím je potřeba **podpořit soukromou poptávku** vládními výdaji, aby byla zajištěna plná zaměstnanost. Nyní je to celé venku, takže po „zákonu trhů“ a kvantitativní teorii peněz se ještě pokusím vysvětlit další tři pilíře ekonomické revoluce: mezní sklon ke spotřebě, preferenci likvidity a nedobrovolnou nezaměstnanost.

## Mezní sklon ke spotřebě

John Maynard Keynes postavil svoji spotřební funkci na tom, že existuje stabilní funkční vztah mezi příjmem a spotřebou. Čím vyšší příjem, tím nižší podíl spotřeby. Důvodem vztahu mezi spotřebou a příjmem je, že z dodatečného příjmu utratí jeho příjemce část a zbytek uspoří, tzn. mezní sklon ke spotřebě. **Každá změna ve spotřebě vyvolá lavinovou reakci v celém hospodářství, tzv. multiplikátor.**

Předpokládejte, že **multiplikátor má hodnotu 3** (stejnou hodnotu multiplikátoru navrhoval John Maynard Keynes pro Ostrovy v roce 1936). Představte si pana Šťastného, který právě zdědil 100 000 Kč po svém dědečkovi (dodatečný příjem). Rozhodl se, že utratí celou zděděnou částku např. za neplánovanou rekonstrukci chaty. V ten okamžik nastává lavinový efekt multiplikátoru. Tím, že pan Šťastný utratil 100 000 Kč, jimiž zaplatil výrobcům nábytku,

střešních krytin, dlaždic a jiného harampádí, které na chatu koupil, tak **lavinově** zvýšil hrubý domácí produkt o 300 000 Kč. Byl přejmenován na pana Šťastnějšího za pomoc národnímu hospodářství.

Nyní si představte obrácený příklad. Pan Šťastný se rozhodl neutratit svůj dodatečný příjem ve výši 100 000 Kč, ale celé dědictví uložil na účet pro strýčka příhodu, na horší časy. Podle logiky multiplikátoru svojí úsporou **lavinově snížil** hrubý domácí produkt ve výši 300 000 Kč a stal se panem Nešťastným. Zkrátka a dobře, **počítá se jenom spotřeba** a nic jiného. **Uspořená částka nám z hospodářství zmizí.** A ta zmizelá část peněz musí být **něčím** nahrazena. Tím jsou samozřejmě **investice**. Kde se na ně vezme? Houkne se do zákulisí pro kuchaře Serváce, který se dostaví se svým bezedným měšcem. Jenom na okraj dodám, že když se pokoušeli keynesiánci uplatnit multiplikátor na Spojené státy v době smutného newyorského příběhu, tak překvapeně zjistili, že by jeho hodnota musela být mnohem vyšší než hodnota 3, kterou doporučoval. A přesto by nejprve muselo být zavedeno plánované hospodářství. Ani potom nebylo jisté, zdali by to stačilo.

## **Preference likvidity**

Úrok už **není odměnou za odloženou spotřebu** jako dosud, ale **odměnou** za to, že lidé **nedrží** zbytečnou likviditu. Není vytvářen na **trhu zboží** (kapitálu), ale na **peněžním trhu**. Je to podle něho jenom **peněžní jev**, **peníze tudíž uchovávají hodnotu** (to je ve světle tištění peněz za účelem snížení úrokové míry odvážné tvrzení). Preference likvidity vyjadřuje, že lidé raději drží likvidnější peníze než jiná méně likvidní aktiva (např. cenné papíry, reality). Lidé totiž kromě opatrnosti a pokrytí nákladů drží peníze ze **spekulativních důvodů**. Vybírají mezi cennými papíry a hotovostí a ničím jiným.

A funguje to tak, že když je úroková míra vysoká, tak spekulanti očekávají její snížení a tím vzestup hodnoty cenných papírů. Všichni do jednoho v takovém případě nakoupí cenné papíry a nedrží hotovost. Je-li úroková míra nízká, tak spekulanti očekávají její růst a snížení hodnoty cenných papírů. Takže všichni do jednoho zase

prodávají cenné papíry a drží prachy v hotovosti. Takhle se chovají, protože všichni do jednoho vědí, že aktuální úroková míra je vyšší nebo nižší než úroková míra **normální**.

Jaká je výše normální úrokové míry, zapomněl vysvětlit. Jak vědí spekulanti o výši normální úrokové míry, jakbysmet.

## **Nedobrovolná nezaměstnanost**

John Maynard Keynes takto nazývá situaci, kdy pracovníci nemohou za svoji nezaměstnanost, protože není v jejich silách ji odstranit. To nelze proto, že **nejsou ochotni** přistoupit na **nižší nominální** mzdy, ale jsou ochotni se smířit s **nižšími reálnými** mzdami. Takže pan Chytrý dnes vydělává nominálně 10 000 Kč a za ty si koupí reálně 200 obědů. Pan Chytrý nepřistoupí na snížení nominální mzdy na 9 000 Kč, ale klidně přistoupí na to, že si za reálnou mzdu koupí o 20 obědů méně. Jak se mohlo stát, že pan Chytrý není ochoten přistoupit na snížení mzdy, takže se stal nedobrovolně nezaměstnaným? Pan Baťa by z takového vysvětlení nevyšel z úžasu.

Jediná možnost je, že do vztahu pana Chytrého s jeho zaměstnavatelem vstoupil někdo další, který určil podmínky vztahu. Buď na straně pana Chytrého, nebo jeho šéfa. Takovou silou disponuje pouze jediná osoba — stát. Takže stát nejprve svým rozhodnutím způsobil nedobrovolnou nezaměstnanost (např. minimální mzdou) a stejný stát ji následně odstraní svojí hospodářskou politikou (dodáním investic). Nebo takové právo udělí specializované firmě, např. odborům. Jenže tohle John Maynard Keynes nijak nevysvětluje. Koneckonců jako spoustu jiných věcí.

Z ekonomického Einsteina nezbylo nic. Klasická a neoklasická ekonomie zůstala na svém místě. Klasikové se na piedestalech shovívavě usmívali. Keynesiánci museli přiznat, že dílo jejich otce zakladatele je speciální teorií, která platí pouze a výhradně při nepružných mzdách. A to ještě netušili, že to nejhorší teprve přijde. Milton Friedman už brousil tužku. Ale šedivá je teorie, zelený strom života. Opravdu nám John Maynard Keynes, který byl v roce 1942 jmenován lordem, nic nezanechal? Zanechal.

Do vydání *Obecné teorie* byla víceméně dodržována zásada vyrovnaných rozpočtů. Pokud chtěl stát získat peníze, vypsal daně. Daňoví poplatníci si okamžitě zaplatili, co zkonsumovali. John Maynard Keynes dal politikům a byrokratům do ruky mocnou zbraň. Byly odhozeny všechny zábrany. Již není nutné aktuálně platit, co bylo aktuálně zkonsumováno. Je možné, a dokonce žádoucí přesunout platbu na později, tzn. na někoho, kdo o platbě vůbec nic netuší a nemůže se tudíž vůbec vyjádřit. Dobro je třeba konat bez ohledu na cokoli. Jestliže dosud bylo morální platit svoji útratu, tak od nynějška se stalo morálním nechat za sebe platit dluhy jiné.

Ekonomové mohli sestoupit z nudných kateder a přijmout skvělá místa dobře placených poradců. Žijeme stále v krátkém období. Od voleb k volbám. Čtyřleté období je plné rychlých řešení. Dlouhodobá řešení nejsou nutná, protože v dlouhém období jsme přece všichni mrtvi.

Pohled na rostoucí rozpočtové schodky a armády nedobrovolně nezaměstnaných (abych držel jeho terminologii) ukazují, že John Maynard Keynes nám na zeleném stromu života zanechal nesmazatelnou stopu.

# Ekonomický nepravidelník VIII.



**Ludwig von Mises**  
(1881–1973)

Byl neústupným a zásadovým obhájcem hospodářského liberalismu a nikdy nedělal teoretické kompromisy. Usiloval o poznání pravdy bez ohledu na módní názory, a proto nikdy neplul s proudem. Považoval ekonomii za logickou vědu, která má obecnou platnost. Patří mezi několik světových teoretiků, kteří vybudovali ucelený, univerzální a praktický systém poznání. Jeho *Lidské jednání: pojednání o ekonomii* z roku 1949 je jedním z vrcholných a nejvlivnějších děl ve společenských oborech vůbec.

Narodil se v roce 1881 v židovské rodině v tehdejším rakousko-uherském, později polském a dnes ukrajinském Lvově. Není mnoho osob, které by se mohly pochlubit, že se narodily na území tří států. Brzy se přestěhoval s rodiči do Vídně, kde na tamní univerzitě vystudoval právnickou fakultu a v roce 1906 získal doktorát. Věnoval

se advokátské praxi a současně studoval ekonomii. Evidentně chápal souvislost, kterou v roce 1915 precizně formuloval soudce Nejvyššího soudu Spojených států, ctihodný Louis Brandeis: „*Právník, který nestudoval ekonomii, se s velkou pravděpodobností může stát veřejným nepřítelem.*“

Jeho alma mater byla v té době pozoruhodným tvůrčím místem, kde se začala ustavovat Rakouská ekonomická škola. Tu lze bez nadsázky označit za přímou nástupkyni britské neoklasické ekonomie, kterou navíc významně posunula dále. Rakouská škola dala v první generaci světu velikány, jako byli Carl Menger, na něhož Ludwig von Mises přímo navazoval, nebo Friedrich von Wieser, který je autorem brilantní teorie **nákladu obětované příležitosti** (tzv. výběr mezi dvěma alternativami, s tím, že vybraná je druhá nejlepší, takže první možnost je obětovaná, druhá je získaná). V druhé generaci vyprodukovala Rakouská škola velikány, jako byli Joseph Alois Schumpeter (zřejmě největší znalec historie ekonomického myšlení) a pochopitelně F. A. von Hayek. A mnoho dalších, a nejen Rakušanů. Prostě taková ekonomická Florencie počátku 20. století.

V roce 1912 debutoval Ludwig von Mises na odborném spisovatelském poli knihou *Teorie peněz a hospodářského cyklu*. Okamžitě z toho byl trháč. Vysvětlil hodnotu peněz v souladu s mezním užitekem a tím vyřešil měnovou potíž Rakouské školy. Lidé mají svá **dnešní** očekávání na základě **včerejší kupní síly peněz**. Podle toho spoří a utrácí. Nyní do toho vstoupí centrální banka a vydá dodatečné peníze, tzn. začne **úvěrovat** hospodářství. To má dva banální důsledky. 1. Poptávka po penězích se zvýšené nabídce peněz samozřejmě **přízpůsobí** do výše **dnešního** úvěru, tzn. stoupnou ceny. 2. Tím pochopitelně **klesne kupní síla včerejších úspor**.

V praxi to funguje následovně. Úvěrovou veselici zahájí vytištěním peněz (vydáním úvěru) pan Bankéř Centrální (ten je navíc věřitelem poslední instance). Tyto peníze půjčí komerčním bankám. Tím se mejdan přenesou na pana Bankéře Komerčního. Od něho se formou levného úvěru přenesou na pana Podnikatele Investičního. Pan Podnikatel Investiční žije v přesvědčení, že levné investice jsou následkem toho, že úroková míra z peněz na účtech pana Spořivého klesla na úroveň, že už není výhodné být pan Spořivý,

ale pan Utrácející. Z tohoto přesvědčení pan Podnikatel Investiční udělá svoje kalkulace a pokračuje radostně v úvěrovém večírku. Mezitím si pan Sporiivý bystře povšimnul zvýšených cen dnešních a rozumně usoudil, že zachrání alespoň něco z kupní síly úspor včerejších. Než bude ještě hůř. Tzn., že si koupí za svoje úspory zítra ještě méně než dnes (tady alespoň vidíte, jak vznikl slogan o zemi, kde zítra znamená včera). Takže se definitivně stane panem Utrácejícím. Pan Podnikatel Investiční si v rámci úvěrové veselice dojde pro další dnešní peníze k panu Bankéři Komerčnímu, protože za včerejší si dnes koupil méně. Ten si pro ně samozřejmě vyrazí k hostiteli, tzn. panu Bankéři Centrálnímu. Ten mu jednoho velmi krásného dne oznámí příjemnou novinu, že už nemá čím úvěrovat pokračování mejdanu. Chybějí totiž pánové Sporiiví. Všichni jsou nyní pánové Utrácející. Tedy s výjimkou několika extravagantních jedinců, kteří uvěřili, že John Maynard Keynes má s uchováním hodnoty peněz pravdu. Úvěrový večírek skončil. Přichází parádní kocovina. Čím delší mejdan, tím delší kocovina. Všechny úvěrové veselice, které nemají reálný základ v úsporách, končí kocovinou. Ve světle tohoto fenomenálního díla nikoho nepřekvapí, že Ludwig von Mises očekával smutný newyorský příběh od roku 1924, kdy byl celosvětový úvěrový mejdan v plném proudu. Byl všem k smíchu.

Kdo je odpovědný za úvěrové večírky a následné úvěrové kocoviny, tzv. ekonomické cykly? Ludwig von Mises nekompromisně ukázal prstem na stát, který se zmocnil peněžního oběhu. Prostřednictvím centrální banky je stát jednoznačnou příčinou a viníkem hospodářských cyklů. Stát měl bezpochyby dobrý úmysl a moc hezké heslo „stabilizace systému“. „Stabilizujte, stabilizujte!“ nebo něco podobného volal jistý pán, který podle legendy přivedl svoje spoluobčany do země zaslíbené. Dnešní pánové vedou svoje spoluobčany ke kocovině. Dostupné bydlení nebo investiční pobídky jsou dnešními šlágry, které vyhrávají k obveselení přítomných.

Mimořádný úspěch knihy mu pomohl k tomu, že se stal následujícího roku na Vídeňské univerzitě soukromým docentem a v roce 1918 mimořádným profesorem. To bylo také všechno, co v důsledku knižního úspěchu získal. Být soukromým docentem a mimořádným profesorem v praxi znamenalo, že to dělal bezplatně.



Nedostával za to ani vindru. Jeho seminář navštěvovali pozoruhodní lidé, kteří byli v budoucnosti pozoruhodně úspěšní. Za všechny F. A. von Hayek, Gottfried von Haberler, Oskar Morgenstern (spoluautor teorie her) nebo Fritz Machlup. A další a další.

Ve stejném roce, kdy se stal mimořádným profesorem, začal pracovat pro vládu v pozici poradce, z níž ovlivňoval praktickou hospodářskou politiku. Svěho spolužáka a šéfa rakouských socialistů Otto Bauera doslova ukecal, aby Rakousko nenásledovalo v hospodářské politice Německo, čímž pomohl odvrátit hyperinflaci.

V roce 1922 vydal přelomové dílo *Socialismus: Ekonomická a společenská analýza*. Kromě zdrcující kritiky kolektivistických a socialistických koncepcí měla kniha dva naprosto zásadní důsledky: 1. odstartovala spor o racionalitu socialismu a 2. F. A. von Hayek se stal definitivně jeho žákem. Ludwig von Mises zahájil frontální útok na socialismus ze dvou linií. Zaprvé vzal **ekonomickou kalkulaci**, která je předpokladem pro fungování hospodářství na základě dělby práce. Ekonomická kalkulace je **možná pouze při existenci trhů se statky a výrobními faktory**. Na trzích se totiž vytvářejí prostřednictvím **dobrovolné směny ceny statků a ceny výrobních faktorů**. Ceny jsou **odrazem ekonomických parametrů nazývaných preference spotřebitelů a vzácnost zdrojů**. Preference je individuální **subjektivní úsudek**. Dokud budou mít různí lidé různé preference, tak se po čase spontánně vytvoří trhy statků a něco (cokoli) na způsob peněz, které budou fungovat jako přirozený distribuční mechanismus. **Pouze cena dává signál**, který avizuje, že se **úsilí cílí špatným nebo dobrým směrem**. Jestliže lidé znají ceny, tak **jednají efektivně**, tzn. maximalizují výnosy s minimem nákladů. Pokud jednají efektivně, tak se chovají racionálně, tzn. **rozumně**.

Druhý útok vedl opačným směrem. Pokud **nejsou trhy**, protože kapitál a půdu vlastní stát, **nemůže existovat cenový systém**. Nelze mluvit o cenách, ale **administrovaných položkách**, a tudíž **nelze použít ekonomickou kalkulaci**. Distribuci statků lze učinit pouze na základě **technických parametrů**: fyzická spotřeba materiálu a energie, délka pracovní doby. Technické parametry však mohou být použity jen za dvou předpokladů. 1. Musí platit pracovní teorie hodnoty, která tvrdí, že hodnota vzniká pouze z práce. Jenže ta prostě

nefunguje (zopakujte si to sami u Davida Ricarda). 2. Preference je **subjektivní úsudek**, tudíž ho žádný stát **nemůže postihnout**, a proto se vytvoří hybridní hospodářství. Plánovači povolí trh spotřebních statků a státu ponechají v majetku výrobní faktory. Jenže kdyby plánovači nakrásně dovolili trhy spotřebních statků, tak jak by se do nich promítly ceny výrobních faktorů, když neexistují trhy výrobních faktorů, které by ukázaly jejich vzácnost? A jsme tam, kde jsme byli: **bez tržních cen výrobních faktorů nelze racionálně využívat omezené zdroje, tudíž nelze používat ekonomickou kalkulaci**. Pikantní je, že bez tržních cen výrobních faktorů se nikdo nikdy ani nedozví, že plýtvá. Pokud se nedozví, že plýtvá, **chová se iracionálně**, tzn. **nerozumně**. Soukromě bych poznamenal, že existuje ještě třetí možnost. Musejí být stvořeni jedinci, kteří nebudou mít žádné preference nebo budou mít stejné preference. Zkrátka a dobře: stvořit Nového člověka. Následně podle takového ideálu vytvořit národ klonů s tím, že tvůrci Nového člověka musejí následně spáchat hromadnou sebevraždu. Jiná možnost, jak to zachránit, není. Aldous Huxley by neuvěřil.

Polák Oskar Lange, Angličan Abba Lerner a další marxisté se ptali, jak je tedy možné, že socialismus existuje např. v Sovětském svazu. Ludwig von Mises jim velmi citlivě odpověděl. Protože existuje kapitalismus. Ten dává socialismu svým cenovým systémem alespoň nějaké vodítko, aby se nechoval úplně iracionálně. Tím ztratil o spor zájem, neboť nezůstalo nic k hádání. F. A. von Hayek ve sporu s nimi pokračoval sám až do 60. let 20. století.

V roce 1927 založili Ludwig von Mises a F. A. von Hayek společně „Rakouský institut pro výzkum hospodářských cyklů“, který se stal výzkumným pracovištěm specializovaným na úvěrovou expanzi a její důsledky. Již v té době hleděli oba pánové fascinovaně na účastníky nekonečného úvěrového mejdanu a upozorňovali je na blížící se katastrofu (Ludwig von Mises na to upozorňoval již v roce 1924, jak jsem výše pravil). Byli k smíchu všem. Ale byli na to dva.

Ve stejném roce vydal své další stěžejní dílo *Liberalismus*, které daleko přesahuje hranice ekonomie. V knize vysvětluje, že tradiční heslo *laissez faire* neříká pouze „**nechte působit bezduché**

**mechanické síly**“. Znamenalo „**nechte lidi jednat**“, čímž se stalo bezpochyby předzvěstí *Lidského jednání*. Etatismus, tzn. státní zásahy do hospodářství, byl pro něho popřením liberalismu. Nelze být liberálem a současně hájit státní zásahy do hospodářství. Etatismus nazval „*patologickou zvráceností*“, která znamená: „*Nechte vládu, ať zvolí, co je pro člověka dobré, a dovolte jí, ať mu takové dobro vnutí třeba násilím, bude-li to třeba.*“ Každému musí být jasné, že se takovými úvahami stával mimořádně populárním nejen v tehdejší Rakousku, ale po celé kontinentální Evropě, která byla ovládána různými typy socialismů. Spojení liberalismu s kapitalismem považoval za logické, protože **ideály liberalismu lze naplnit pouze v systému *laissez faire***. A šel tak daleko, že světu oznámil, že kapitalismus **není rozhodně doktrínou kapitalistů**, ale je **doktrínou všech**. Směřuje totiž k tomu, co Jeremy Bentham nazval „největším štěstím pro největší počet lidí“.

Následujícího roku nejprve k úžasu budoucí choti odmítnul nabídku rakouské banky Creditanstalt na významný post ve správní radě. Nebyli na tom finančně nijak oslnivě. Naopak. Prachy z postu ve správní radě by se velmi hodily. Odpověděl, že se blíží finanční krize, která způsobí krach banky. A s takovou nekonečnou ostudou jméno Ludwig von Mises rozhodně a v žádném případě nebude spojováno. Zase byl k smíchu (dokonce budoucí choť měla pochybnosti) a banka v roce 1931 ohlásila bankrot.

V roce 1929 vydal knihu s názvem *Kritika intervencionismu* a byl prvním, kdo termín intervencionismus použil. Definoval ho následovně: „*Intervencionismus je narušené hospodářství. Vláda zasahuje do hospodářství, ale nechce zcela odstranit trh. Usiluje o to, aby se výroba a spotřeba odvíjely odlišně od podoby na nenarušovaném trhu, a to tak, že fungování trhu doplňuje o nařízení, příkazy a zákazy, nad jejichž dodržováním bdí policie a donucovací aparát státní moci.*“ Jsou to tedy **izolované zásahy**, které nemají **zatím** podobu integrovaného systému, v němž vláda bude určovat ceny, mzdy a úrokové míry. Kdyby tak vláda učinila, tak získá kontrolu nad výrobou a spotřebou, kterou by taktó převedla do rukou státních orgánů. Tím by skončil intervencionismus a začal socialismus. Vláda může dělat jenom dvě věci: 1. pokračovat k socialismu, nebo 2. vrátit se ke kapitalismu.

**Třetí cesta neexistuje**, což je mimo veškeré pochybnosti průkopnické zjištění. Takže koukněte kolem sebe. Pokud někdo tvrdí, že žijeme v socialismu nebo kapitalismu, tak se dopouští hrdelního metodologického omylu. Zatím žijeme ve fázi, kterou v roce 1929 precizně popsal Ludwig von Mises. Kterým směrem se vydáme, je dosud nejisté (nebo jisté?).

V roce 1933 napsal knihu *Základní problémy národního hospodářství*, což byla dělostřelecká příprava na jeho životní dílo. V tomto díle představil svoji „**praxeologii**“, tedy **vědu o lidském jednání**. Pokud se někomu zdá prodleva mezi *Základními problémy národního hospodářství* a *Lidským jednáním* příliš dlouhá (16 let), tak si uvědomte tehdejší dobu. Kromě toho, že svými názory nepředstavitelně vytáčel všechny myslitelné vlády a intelektuály, tak byl ještě ke všemu Žid. A těm, jak je notoricky známo, tehdy pšenka nekvetla.

Již od roku 1927 byl přesvědčen o zániku Rakouska. Události počátku 30. let 20. století v Německu a Rakousku opětovně potvrdily jeho jasnozřivost. Předpověděl, že se velmi brzy všichni z jeho okruhu stanou emigranty. V roce 1934 dostal pozvání do Ženevy, které bez váhání přijal, a opustil Rakousko. Jeho žáci opustili Rakousko na jeho radu také.

V roce 1938 se oženil s herečkou Margit Serenyovou. A pak že klasikové ignorují umění a umělci ignorují ekonomii. Hloupost. Lze tak dojít k úchvatnému spojení dvou různých světů, které se mohou báječně doplňovat. Paní choť za ním dorazila do Ženevy za poněkud dramatických okolností. Ludwig von Mises k probíhajícímu událostem poznamenal: „*Chtěl jsem být reformátorem, ale stal jsem se pouze písařem historie zániku.*“ V březnu 1938 dorazila do jeho bytu návštěva. Nacisté přišli na kus řeči při kávě s bábovkou. Byt byl již opuštěný a kávu s bábovkou jim nikdo nepodal. Tento projev nepohostinnosti je natolik rozlítit, že zabavili všechny jeho knihy a následně je rituálně spálili. Co rituálně nespálili nacisté, to po válce odvezli sovětští soudruzi a rituálně uzamkli ve sklepích. Určitě také proto, že je Ludwig von Mises nepozval na kus řeči při kávě s bábovkou. Myšlenky rodáka ze tří zemí byly (nebo ještě jsou?) velmi nebezpečné. V roce 1940, nyní už za

mimořádně dramatických okolností, emigroval přes jižní Francii, Španělsko a Portugalsko do Spojených států.

Tam žil s chotí ze svých úspor nepříliš komfortně. Rockefellerova nadace mu poskytla (díky jeho bývalému žákovi) stipendium a Ludwig von Mises napsal v roce 1944 knihu *Byrokracie*. Tato kniha opět přesahuje svým záběrem oblast ekonomie. Vysvětluje v ní (mimo jiné) důvody bujení státních výdajů. *„Byrokrat není jenom zaměstnancem státu. Na základě demokratické ústavy je současně voličem a jako takový je součástí státu, tedy svého zaměstnavatele. Nachází se ve zvláštní situaci: je jak zaměstnavatelem, tak zaměstnancem. A jeho finanční zájem jakožto zaměstnance převyšuje jeho zájem jakožto zaměstnavatele, neboť mnohem více peněz z veřejných rozpočtů pobírá, než kolika sám na daních přispívá. Tento zdvojený vztah se stává tím významnější, čím více lidí se na výplatní listině státu nachází. Byrokrat jako volič usiluje mnohem více o zvýšení platu než o udržení vyrovnaného státního rozpočtu. Jeho hlavní snahou je co možná nejvíce nafouknout objemy výplat. Vytváření nových úřadů s novými zaměstnanci je označováno jako »pozitivní« politika a každý pokus zamezit rozhazování veřejných peněz je hanlivě nazýván »negativismem«. Žádná zastupitelská demokracie nemůže obstát, jestliže velká část voličů stojí na výplatní listině státu. Jestliže se poslanci nepovažují více za věrné zmocněnce daňových poplatníků, nýbrž za představitele příjemců platů, mezd, subvencí, podpor v nezaměstnanosti a jiných dobrodiní z daňového hrnce, pak je s demokracií amen.“*

Jak je možné, že žil ze stipendia? Z jakého důvodu nezískal věhlasný Ludwig von Mises od příchodu do nejsvobodnější země planety místo profesora na některé z prestižních univerzit? Vysvětlení je prostinké. Světu vládli keynesiánci ve vládách a na univerzitách vládli keynesiánci v katedrách. Kdo se přizpůsobil populární doktríně, přistoupil na kompromisy, ten měl dveře dokořán. Někteří kompromisy udělali a vyměnili suchý emigrantský chleba za šfavnatý akademický biftek.

Ludwig von Mises byl finančně na dně, ale stav jeho účtů nekorespondoval s jeho intelektuální kondicí. Naopak. Prohlásil keynesiánskou doktrínu pouze za nové vydání staletých pseudověd,

kteřé vedou jenom k inflaci. Asi nikoho nepřekvapí, že po takovém prohlášení ho prestižní univerzity považovaly definitivně za personu non grata.

V roce 1947 založili Wilhelm Röpke, F. A. von Hayek a Ludwig von Mises pozoruhodnou instituci s názvem Mont Pelerin Society. Tato instituce je jednou z nejprestižnějších liberálních světových společností, sdružující několik stovek významných a liberálně orientovaných osobností. Ani na této půdě neuhnul o milimetr ze svých východisek. Milton Friedman, jenž je mezi levicovými intelektuály populární jako kapitalismus a který je dodnes noční můrou nejslavnějšího keynesiánce Paula Samuelsona (nositel Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1970), se dopustil hrozné chyby. Zastal se veřejně státního peněžního monopolu a přimlouval se za státem garantovaný minimální příjem (tzv. negativní důchodovou daň) v místnosti, kde byl Ludwig von Mises. Dostalo se mu (a jeho kolegům) strašlivého ohodnocení: „*Jste jedna horda socialistů.*“ Tím ztratil o Mont Pelerin Society veškerý zájem. Nezaložil přece liberální společnost, aby tam poslouchal adoraci intervencionismu.

V roce 1949 vyšlo jeho životní dílo *Lidské jednání*, které je známější pod svým anglickým názvem *Human action* (připouštím, že je to výstižnější než *Lidské jednání*). Stalo se okamžitě vydavatelským trhákem, přestože je to navýsost teoretické dílo. Ludwig von Mises zcela srozumitelným vyjadřováním, systematickým postupem a logicky čistými příklady snadno překonává případné obavy z intelektuální obtížnosti. V tom navázal na nejlepší tradice britské klasické a neoklasické ekonomie, zvláště Adama Smitha a Alfreda Marshalla.

Ludwig von Mises odmítá ve svém díle, stejně jako klasikové před ním, historickou a institucionalistickou teorii poznání. Je to metodologie pro ekonomii chybná. Obě školy totiž stále zdůrazňují, že **lidské jednání je závislé na vnějších vlivech**: tradice, zvyky atd. Jenže potíží je v tom, že tyhle vlivy jsou **mimo jednajícího člověka**. Stejně je naprosto scestné používat postupy z oblasti přírodních věd v ekonomii. To svědčí o naprostém nepochopení ekonomie. Předmětem ekonomie je přece **člověk**, nikoli **jev**. Není žádnou náhodou, že téměř všichni historizující ekonomové nebo institucionalisté či

keynesiánci byli vzděláním matematici nebo přírodní vědci (tady to nejspíš strašlivě schytám). Byly pro ně typické výroky: **každý dává přednost vždy většímu množství zboží před menším množstvím** nebo **každá svobodná směna je předem oboustranně výhodná**, jinak by se neuskutečnila. Mechanické síly. Aktuální děje vysvětlují na základě statistik a historických údajů. Jenže obojí je možné, jak je obecně známo, překrásně zfalšovat a následně upravit do patřičné podoby. Jsou tedy jako **výchozí údaje naprosto nevhodné**. Takže fyzické prostředí, zvyky, společenské instituce a tradice do ekonomie netahejte, vzkazuje Ludwig von Mises. To nechtě zkoumají jiné obory. **Ekonomie se zabývá jedním člověkem.**

Ludwig von Mises perfektně chápal A. Smitha, který řekl: *„Že se můžeme naobědvat, to není z dobré vůle řezníka, sládky nebo pekaře, nýbrž proto, že dbají svých vlastních zájmů.“* Stejně tak Alfreda Marshalla s jeho výrokem, že *„lidé vylepšují svoje postavení postupně krok za krokem na základně subjektivního užitku“*.

A pokročil o krok dále. Hlavním znakem lidského jednání je jeho **účelnost** (subjektivní preference). Člověk se snaží svým jednáním dospět k **subjektivně lepší situaci, než ve které se právě nachází**. V tom je obsažena **veškerá racionalita** lidského jednání. Člověk dělá **všechno z důvodů svých a nikoli důvodů někoho jiného**. Proto je přes svoje osobní subjektivní preference nejpovolanějším expertem.

Například pan Salát si dělá svůj vlastní jídelníček. Pan Guláš si také dělá vlastní jídelníček. Pro dosažení svých cílů se oba řídí **vlastním individuálním plánem** a jenom takový plán **má racionalitu**. Pan Salát se může vztekat, že pan Guláš nemá rád zeleninu. Tím, že mu vnutí zeleninu namísto masa, nijak nezvyší současný subjektivní užitek, který má pan Guláš z konzumace svého oblíbeného pokrmu. Lidské jednání je **zaměřeno pouze a výhradně do budoucnosti**. Pro pozorné a pozornější sděluji, že námitka, že se lidé mohou při svém jednání mýlit, není s praxeologií nijak v rozporu. Pan Guláš za pár let může klidně zjistit, že mu včerejší konzumace oblíbeného masa způsobila dnešní zdravotní potíže. Takže přejde na zeleninu, protože mu aktuálně přináší větší subjektivní užitek než včerejší maso. Pokud nebude budoucnost možné zhlédnout v nějaké televizní novele, tak k lidským omylům bude docházet vždy.

Odlišil lidské jednání (*human action*) a lidský konstrukt (*human design*). Nevíra v *human action* je *human design*, tzn. další pokračování nekonečného seriálu „Pýcha rozumu aneb Omyly intervencionismu“ (abych držel terminologii). Ve světle výše uvedené nikoho nepřekvapí, že naprosto odmítal makroekonomické agregáty, např. HDP, coby neuchopitelný termín. K čemu je dobré dělat nic neříkající součty subjektivních preferencí? Vláda by do hospodářství neměla vůbec strkat nos a jedinou roli, kterou jí přisoudil, byla role tzv. **nočního hlídače**.

Vybaven tímto arzenálem postavil Ludwig von Mises ekonomii jako axiomaticko-deduktivní vědu. Nyní přichází historický výrok číslo 4: východiskem všech pravdivých ekonomických teorémů je axiom, že lidé jednají tak, že záměrně sledují cíle a volí mezi vyššími a nižšími cíli (vyjadřují preference), aby maximalizovali svůj subjektivní užitek. Následuje historický výrok číslo 5: tento axiom je natolik evidentní, že nepotřebuje žádný důkaz a je pravdivý „a priori“. Pokud je pravdivý, tak jsou pravdivé také veškeré výroky, které z něj můžeme přímo nebo nepřímo odvodit. Je naprosto v souladu s mezním užitekem (to si zopakujte u Alfreda Marshalla sami). Platnost axiomu lze dokonale demonstrovat na historických příkladech. Pokud někdo nevěří, nechť nakoukne, jaké příklady nám zanechal např. Frédéric Bastiat. Ačkoli současných máme kolem sebe bezpočet.

Slavný institucionalista John Kenneth Galbraith se rozhodl, že axiom napadne. Ještě než s tím začal, tak musel skončit. Protože samotný pokus o vyvrácení axiomu je jeho potvrzením. **Je racionálním lidským jednáním**. Jeho subjektivní užitek z vyvrácení axiomu je vyšší než jeho subjektivní užitek z přijetí axiomu. Vzhledem k tomu, že tím by musel uznat institucionalismus za mrtvou doktrínu, lze takové lidské jednání lidsky pochopit. Na platnosti axiomu to ovšem vůbec nic nemění.

Protože se s tím nedá vůbec nic dělat, tak je lepší autora takových myšlenek vůbec nepouštět na akademickou půdu, nebo ještě lépe o něm nemluvit vůbec. O kom se nemluví, ten neexistuje. Ludwig von Mises svým dílem ukázal na příčinu, která nejvíce brání lidskému jednání. Tou je akademická a intelektuální elita,



kteřá je většinou antikapitalistická. Tyto elity jsou financovány daněmi, subvencemi, granty, a proto hájí etatismus (státní zásahy) do roztrhání těla: „Univerzity dláždily diktátorům cesty.“ Ve spojení s byrokraty budou dělat psi kusy, vymýšlet absurdní programy, aby o svoje jisté živobytí nepřišly. „Každý polovzdělanec může použít bič a přinutit ostatní lidi k poslušnosti. Ale sloužit veřejnosti vyžaduje inteligenci a pečlivost. Jen několika lidem se podaří vyrábět boty lépe a levněji než jejich konkurentům. Cílem neefektivního odborníka bude vždy domáhat se nadřazeného postavení byrokracie. Je mu úplně jasné, že v tržním hospodářství nemůže uspět. Pro něj je všeobíhající byrokracie útočištěm. Obdařen úřednickou mocí bude za pomoci policie prosazovat svá nařízení.“

Ludwig von Mises se nikdy nestal řádným profesorem, ačkoli o to celoživotně nesmírně usiloval. V Rakousku proto, že nedělal teoretické kompromisy, vyžadoval minimální roli státu (tzv. **nočního hlídače**) a byl Žid. Ve Spojených státech odpadla židovská potíž, ty zbylé zůstaly. Stal se jenom hostujícím profesorem na Newyorské univerzitě, ale ta ho neplatila. Je příznačné, že ho jako hostujícího profesora platila soukromá nadace. Okamžitě po jeho odchodu do důchodu se dotyčné místo hostujícího profesora stalo místem řádného profesora.

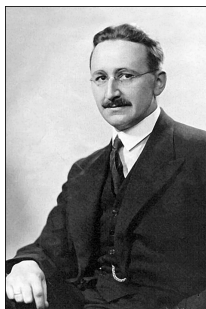
H. Hazlitt, jeho dlouholetý přítel, který mu pomohl v mizerných dobách, napsal: „*Human action*« je, stručně řečeno, současně nejnekompromisnější a nejrigoróznější obranou kapitalismu, která kdy vyšla. Jestliže může jediná kniha obrátit ideologický příliv posledních let, který se děje ve směru etatismu, socialismu a totalitarismu, pak je tou knihou *Human Action*«.

F. A. von Hayek o svém učiteli napsal: „*Jeho význam lze srovnat s významem Voltaira, Montesquieua, Tocquevilla a Johna Stuarta Milla.*“

Ludwig von Mises zemřel ve věku úctyhodných 92 let. Nedočkal se o pouhý rok zásadní, výjimečné a slavnostní události. Nejslavnější z jeho slavných žáků, F. A. von Hayek, jako vůbec první ekonom, který nebyl keynesiáncem, získal v roce 1974 Nobelovu cenu za ekonomii. Tímto momentem skončila ekonomická „doba temná“.

Rakouská škola, nástupkyně nejlepších tradic klasické a neoklasické ekonomie, se dostala na piedestal, kam na všechny pády patří. Ludwig von Mises, její čelný představitel, bezpochyby a nesporně také.

# Ekonomický nepravidelník IX.



**Friedrich August von Hayek**  
(1899–1992)

Byl jedním z největších a nejoriginálnějších myslitelů dvacátého století. Důsledně a metodologicky přesně bořil mýty a vyvracel bludy. Význam jeho díla daleko přesahuje rámec ekonomie a zasahuje do mnoha dalších oborů — práva, psychologie, metodologie věd, filozofie atd. Ve své nejznámější knize *Cesta do otroctví* z roku 1944 učinil revoluční objev — tržní ceny jsou *komunikačním systémem*.

Friedrich August von Hayek se narodil ve Vídni v rodině vysokoškolských učitelů. Jeho otec byl lékařem a váženým botanikem v oboru rostlinné geografie. K titulu „von“ přišla rodina tak, že jeden z jeho předků založil na Moravě a v Dolním Rakousku dvě nové textilky, u kterých vznikly dvě nové vesnice. Tento mamonářsko-osídlovací čin oslnil císaře Josefa II. natolik, že podnikavého předka povýšil do šlechtického stavu. V roce 1917 zasáhl zatím nedostudovaný

gymnazista Friedrich August von Hayek do 1. světové války. Stal se dělostřelcem v Itálii. Válečná epizoda ho kromě neopakovatelné životní zkušenosti obohatila také o znalost italštiny a malárie. Po návratu z války neprodleně dokončil gymnázium a čas ztracený válčením se rozhodl bezodkladně nahradit studiem několika oborů na Vídeňské univerzitě. Avšak nevybral si přírodní vědy, což bylo přáním pana otce. Důvody své volby vysvětlil velmi prozaicky: „*Byl jsem v bitvě, kde se hovořilo jedenácti různými jazyky. To nutně přivede vaši pozornost k otázkám politického uspořádání. Začal jsem pak sice studovat práva, abych se mohl věnovat ekonomii, ale úplně stejně jako ekonomie mě zajímala i psychologie. Ekonomie alespoň nabízela formální potvrzení v podobě akademického titulu, zatímco v psychologii člověk nedostal nic. A protože navíc nenabízela žádné vyhlídky na zaměstnání, rozhodl jsem se pro ekonomii.*“ Ejhle, jednající člověk, který vyjádřil subjektivní preference do individuálního plánu za účelem vylepšení svého současného užitku s využitím aktuálních informací a výhledem do budoucnosti.

V roce 1924 se stal doktorem politických věd a doktorem práv. V roce 1927 byl u založení „Rakouského institutu pro výzkum hospodářských cyklů“, kterému šéfoval jeho učitel L. von Mises. Pod jeho vedením tam pracoval až do roku 1929. V tom roce měl habilitační přednášku, která měla takový úspěch, že dostal pozvání k působení v „Londýnské škole ekonomie“. Takže vyrazil směr Londýn a nějakou dobu tam pracoval. Dvacet let. Ve stejném roce vyšla jeho první kniha *Teorie peněz a obchodního cyklu*, která mu vynesla nesmírnou prestiž. Vytvořil vlastní peněžní teorii hospodářského cyklu, v níž ukázal, jak peněžní injekce v podobě bankovního úvěru mění **strukturu kapitálu a strukturu úspor**. Toto téma rozvíjel společně s cenovým systémem také ve svých dalších knihách *Ceny a výroba* z roku 1931 a *Čistá teorie kapitálu* z roku 1941. V roce 1938 přijal Friedrich August von Hayek britské občanství.

V roce 1944 získal doktorát z ekonomických věd a vyšla *Cesta do otroctví*. S jejím vydáním byly poněkud potíže. Nakladatelé ji odmítali vydat z pozoruhodného důvodu: byla příliš radikální. „*Nejúčinnějším způsobem jak zařídit, aby každý sloužil jednotnému systému cílů, na něž je zaměřen společenský plán, je přimět každého*

*jednotlivce, aby v tyto cíle věřil. K tomu, aby totalitní systém efektivně fungoval, nestačí, aby byl každý přinucen pracovat pro tytéž cíle. Podstatné je, aby lidi začali považovat tyto cíle za své vlastní. I když přesvědčení je třeba pro lidi vybrat a lidem vnutit, musí se z něho nakonec stát jejich přesvědčení, obecně přijímaná víra, která způsobí, že jednotlivci budou jednat nejspontánněji tak, jak si plánovač přeje. Toho se samozřejmě dosáhne různými formami propagandy. Její technika je nyní tak důvěrně známá, že o tom nemusíme dlouze hovořit.“ A když ještě nádavkem dodal, že „je metoda centrálního řízení neuvěřitelně nemotorná, primitivní a omezeného dosahu“ a není slučitelná s lidskou svobodou, tak byla jeho popularita u všech myslitelných a nemyslitelných etatistů „nehynoucí“. Stejně dopadl v očích akademiků, kteří mu vyčítali jednoduchost a líbivost namísto vědecké přesnosti.*

V roce 1949 vydal *Individualismus a ekonomický řád* v následujícím roce se přestěhoval do Spojených států, neboť obdržel pozvání na univerzitu v Chicagu. Tam strávil 12 let výukou politických věd coby mimořádný profesor. Ani on nebyl placen univerzitou, ale stejně jako L. von Mises byl placen soukromou nadací, a legrační je, že to byla stejná, která platila jeho učitele.

Za svého amerického pobytu vydal pozoruhodnou knihu *Kontrarevoluce vědy*, která je důsledným popisem metodologie společenských věd. Představil v ní naprosto přesvědčivě individualistickou a kompozitivní metodologii (termín kompozitivní jako první použil zakladatel Rakouské školy Carl Menger). Friedrich August von Hayek vysvětluje krok za krokem (kromě jiného) rozdíl mezi přístupem věd společenských a přírodovědných. „*Problémy, které se snaží společenské vědy řešit, vznikají jenom potud, pokud vědomá činnost mnoha lidí přináší nezamýšlené výsledky a pokud lze pozorovat pravidelnosti, které nejsou nikým plánovány. Pokud by sociální jevy nevykazovaly jiný řád než řád vědomě naplánovaný člověkem, nebylo by zde skutečně místa pro teoretické vědy o společnosti. Jenom pokud vzniká určitý druh řádu, jakožto výsledek činnosti jednotlivců, aniž by byl kýmkoli vědomě konstruován, nastává problém, který vyžaduje teoretické vysvětlení. Avšak třebaže lidé ovládaní scientifikými předsudky inklinují k popírání existence jakéhokoliv takového*

řádu, málokterý z nich, jestli vůbec někdo, je schopen tak činit důsledně: vždyť o tom, že přinejmenším jazyk má přesně vymezený řád, který není výsledkem žádného vědomého plánu, lze opravdu jen těžko pochybovat. Důvodem těžkostí, s nimiž se přírodovědec setkává, když má připustit existenci takového řádu ve společenských jevech, je skutečnost, že tyto řády nelze vyjádřit v pojmech fyziky, že pokud definujeme prvky ve fyzikálních pojmech, není patrný žádný takový řád, a že jednotky, které vykazují toto uspořádání, nemají (nebo přinejmenším nemusejí mít) žádné společné fyzikální vlastnosti (s výjimkou toho, že lidé na ně reagují »stejným« způsobem — i když »stejnost« reakcí různých lidí opět nelze zpravidla definovat v pojmech fyziky). Je to řád, ve kterém se věci stejně chovají, protože znamenají pro člověka totéž.“ Ačkoli vyjádření cenového systému nebo subjektivních preferencí ve fyzikálních termínech by muselo být mimořádně vědecky vzrušující. Asi jako když se Jeremy Bentham pokoušel vyjádřit matematicky „zmnožení“. Koneckonců Friedrich August von Hayek k tomu dodává: „Jestliže bychom nepovažovali za podobné nebo nepodobné to, co se takovým jeví činnému člověku, a jestliže bychom místo toho pokládali za naše jednotky pouze to, co jako podobné nebo nepodobné ukazuje Věda, pravděpodobně bychom ve společenských jevech nenašli nikde žádný rozpoznatelný řád — přinejmenším ne dotud, dokud by přírodní vědy nesplnily svůj úkol, jež spočívá v analýze všech přírodních jevů až na jejich elementární konstituenty, a dokud by nebyl završen protisměrný úkol psychologie, která by v jeho rámci musela ve všech detailech plně vysvětlit, jak dochází k tomu, že se tyto elementární jednotky fyzikálních věd jeví člověku právě tímto způsobem, jakým se mu jeví, čili vysvětlit, jakým způsobem pracuje klasifikační aparát tvořený našimi smysly. Fyzik, který chce pochopit problémy společenských věd pomocí analogie svého vlastního oboru, by si musel představit svět, ve kterém by přímým pozorováním poznal vnitřek atomů, avšak neměl by možnost experimentovat s kusy hmoty, ani příležitost pozorovat víc než vztahy poměrně malého počtu atomů v omezeném časovém úseku.“ Zkrátka a dobře: ortodoxní realizace přírodovědné metodologie ve společenských vědách je nejlepším způsobem, jak se dostat na scestí. „Požadavek vědomého řízení je ekvivalentní požadavku, aby

řízení vykonávalo jediné vědomí.“ A tady už je krůček k nadřazení *human design* nad *human action*, což povede k natočení dalšího dílu nekonečného seriálu „Pýcha rozumu“. Friedrich August von Hayek k tomu sděluje, že „jedna cesta vede od Huma a Voltaira, Adama Smitha a Kanta k liberalismu a druhá cesta vede od Hegela, Comta, Feuerbacha a Marxe k totalitárním režimům a ideologiím“.

V roce 1960 vydal ještě ve Státech *Ústavu svobody* a v roce 1962 se po 12 letech vrátil do Evropy. V německém Freiburgu na něho totiž čekalo skvělé ocenění: ve věku 63 let se Friedrich August von Hayek dočkal řádné univerzitní profesury v oboru ekonomie.

Pokusím se z jeho díla nyní vysvětlit následující ekonomické oblasti: společenskou koordinaci a rozptýlenou znalost, teorii hospodářského cyklu. Jako extra bonus dodám dokončení sporu o ekonomickou racionalitu socialismu.

## **Společenská koordinace a rozptýlená znalost**

Rozdělil historii do období **primitivní** společnosti a **pokročilé** společnosti. V primitivní společnosti používali lidé omezené počty výrobních technik. Těch bylo tak málo, že výrobce v takové společnosti byl schopen dělat svoje výrobní strategie bez složitých kvantitativních výpočtů. Pan Náčelník přivedl svoje spoluobčany do země zaslíbené, kde si občas něco utrhli nebo něco našli. Když dostali chuť na maso a přitom si chtěli zaspportovat, tak pan Náčelník houknul na pana Pazourka a jeho syny, pana Kyje a jeho syny, aby vykopali jámu, nalámali oštěpy a společnými silami ulovili mamuta. Paní Ohnivá mezitím roztápěla troubu a honila svoje dcery, aby se s porcováním mamuta, čištěním kůže a tak vůbec tolik neflákaly, protože všichni dohromady mají hlad. Na takové činnosti netřeba žádných sofistikovaných výpočtů.

Jak šel čas, tak s počtem ulovených mamutů se zlepšovaly techniky lovu (a přidružených výrob), na kterém pánové Pazourek a Kyj (s rodinami) nemuseli trávit tolik času. Paní Ohnivá (s dcerami) roztápění trouby, porcování mamuta a související postupy také vylepšila, takže u toho dámy nemusely trávit tolik času. Bylo možné

se věnovat také jiným činnostem. Co s neočekávaně nabytým časem? Občas někdo něco vynalezl a občas někdo něco namaloval na stěnu jeskyně. Když zrovna nevynalézali a nemalovali, tak se radostně věnovali činnosti, která vedla k rostoucímu počtu obyvatel. Věnování se jiným činnostem než prosté reprodukci má také něco do sebe. Takže hleděli, aby si práci ještě více ulehčili. Vznikla dělba práce, která vedla ke specializaci. Pan Pazourek se raději věnoval výrobě nástrojů, protože to uměl výborně. Za nástroje žádal protihodnotu. Pan Kyj jenom lovil a žádal protihodnotu. Paní Ohnivá už jenom vařila a dcery už jenom zpracovávaly kůže a všechny žádaly protihodnotu. Pan Náčelník to všechno dohromady zprostředkoval a žádal odměnu.

Kde se vzalo, tu se vzalo obrovské množství činností a statků. Rustikální idylka lidské harmonie se blížila k závěru a na scénu plíživě přicházela doba konzumu: **pokročilá společnost**. Lidé totiž přišli na to, že **zdrojů není** v zemi zaslíbené **neomezené množství**. Pokročilá společnost potřebovala mechanismus, který **vyjádří omezenost zdrojů** a **vyřeší koordinaci** činností, jež s výrobou a směnou souvisejí. Lidé se dále specializovali, následně se zapojovali do dělby práce a potřebovali vědět, kam směřovat svoje úsilí. K tomu je zapotřebí již velmi komplexní pohled na společnost a mnoho sofistikovaných výpočtů. Jak zajistit, aby se vyrábělo z **omezených zdrojů potřebné množství** v **požadované kvalitě** při využití lidského potenciálu v **komplikované dělbě práce tak, aby se neplýtvalo?**

V této chvíli se na jevišti ekonomického dramatu objevuje Friedrich August von Hayek se svým revolučním objevem — **jediným účinným koordinátorem bezpočtu výrobních a směnných transakcí** je **cenový systém**. Ceny odrážejí nespočetné změny lidských preferencí, vzácnosti zdrojů a technických prostředků. Přichází historický výrok číslo 6: **ceny jsou zdrojem informačním a motivačním**, který **informuje, že se něco stalo relativně vzácnějším**, a **motivuje okamžitě k hledání náhrady** s tím, že výrobci a spotřebitelé vůbec **nepotřebují vědět, proč se něco stalo vzácnějším!**

Friedrich August von Hayek to vysvětluje naprosto odzbrojujícím způsobem: „*Představme si, že se někde na světě objevila nová možnost*

*pro použití cínu nebo že došlo k likvidaci jednoho ze zdrojů cínu. Pro náš účel nezáleží na tom (a okolnost, že na tom nezáleží, je velmi významná), která z těchto dvou uvedených příčin vedla k tomu, že cín se stal nedostatkovým. Spotřebitelé cínu potřebují vědět jen to, že část cínu, který až dosud užívali, je nyní s větším ziskem užita někde jinde a že v důsledku toho musejí cínem začít šetřit. Většina z nich ani nepotřebuje vědět, kdy vznikla urgentnější poptávka po cínu. Jestliže o nové poptávce vědí jen někteří z nich a svoje zdroje nasměrují právě tam a jestliže dodavatelé, kteří si povšimli takto nově vytvořeného nezaplněného prostoru, jej začnou vyplňovat svými dodávkami z jiných zdrojů, následek se rychle projeví a rozšíří po celém ekonomickém systému a ovlivní nejen veškeré užití cínu, ale také všech jeho náhražek a náhražek náhražek, jakož také nabídku všech věcí vyrobených z cínu a jeho náhražek, a to vše se stane, aniž by převážná většina těch, kdo se účastní procesu tohoto nahrazování, měla tu nejmenší potuchu o původní příčině všech těchto změn.“*

Z výše uvedeného dělá zcela zdrcující závěry. **Důležité informace se vztahují vždy ke konkrétnímu místu, konkrétnímu času a konkrétnímu jednotlivci** a jsou tedy vlastněny pouze **individuálně**. Informovanost se týká **osobní situace jednotlivce**, který si takto udělá svůj vlastní plán. Tento plán se nemusí slučovat s osobní situací jiné osoby a jejím vlastním plánem. **Znalost tedy existuje výhradně v rozptýleném stavu, a proto je nesdělitelná a necentralizovatelná**. Nikdo kromě konkrétního jednotlivce není schopen informace sbírat, zpracovat a využívat. Jediný způsob jejich sdílení v pokročilé společnosti je tržní mechanismus, jenž zajistí, že jednotlivci rozdělení dílbou práce se spojí tržní směnou prostřednictvím cen, které jsou nositeli informací a motivací. Kruh se uzavřel.

## **Teorie hospodářského cyklu**

Rozpracoval svoji monetární teorii nikoli z pohledu **objemu peněz**, ale **struktury peněz**. Peníze mohou být zdrojem **nerovnováhy** prostřednictvím bankovního úvěru. Funguje to následovně. Pan



Bankéř Centrální dodá do bankovní soustavy peníze. Třeba tak, že umožní snížit povinné rezervy (peníze, které pan Bankéř Komerční musí povinně držet na krytí půjček) nebo nákupem obligací. Tím se v bankovní soustavě objeví dodatečné peníze, které samozřejmě vedou ke snížení úrokové míry. To vede k tomu, že se bankovní soustavou začne šířit falešný signál, aby podnikatelé investovali do kapitálově náročných oborů s dlouhodobou návratností investic. Pan Investiční tak žije v přesvědčení, že levný úvěr je výsledkem poklesu vzácnosti peněz, tzn. že výše dobrovolných úspor pana Spořivého vedla k poklesu úrokové míry. Takže zvesela pořizuje zařízení a najímá pracovníky. Probíhá investiční boom jako hrom, který je financován vynucenými úsporami. Důvod je prostinký. Lidé a peníze přecházejí do investičních odvětví, což vede k relativnímu zdražování výrobků pana Výrobce Spotřebního. To se samozřejmě projeví v jejich nižších prodejích. Inflačně zvýšené ceny spotřebního zboží po nějaké době doženou zvýšené mzdy a vrátí úrokovou míru na původní úroveň. Struktura kapitálu však byla vynucenými úsporami již změněna.

Pan Investiční začne mezitím dodávat svoje produkty, jenže pan Spořivý se lačně vrhá na nyní již zlevněné produkty pana Výrobce Spotřebního a výrobky pana Investičního ignoruje. Hra skončila. Pan Investiční musí odbourat část svých strojních a lidských kapacit. V případě strojních zařízení to není žádná legrace — kdo by je kupoval, když to jsou většinou zařízení šitá na míru. Výsledkem je, že mu zůstanou náklady, které (zřejmě) promítne do ceny, což povede k dalšímu nárůstu ceny, a máme tady depresi jako z učebnice.

A to všechno jenom proto, že byli všichni uvedeni v omyl prostřednictvím falešného bankovního signálu. Soukromě bych poznamenal, že analogicky tuto historku zažila většina čtenářů tohoto textu na vlastní kůži. Zlevnily lokomotivy, protože zdražily dámské hygienické potřeby. Nepodstatný detail, že pan Bankéř Centrální byl současně soudruhem Plánovačem Centrálním, na platnosti teorie hospodářského cyklu vůbec nic nemění.

## Spor o ekonomickou racionalitu socialismu

Když L. von Mises ztratil o spor zájem (důvody si zopakujte sami), tak jeho místo zaujal Friedrich August von Hayek. Hlavní zastánci racionality socialismu Oskar Lange a Abba Lerner (oba vynikající matematici) vytáhli do protiútku pomocí všeobecné rovnováhy trhů Lausannské školy, kterou na konci 19. století reprezentovali Vilfredo Pareto a Enrico Barone. Jejich závěry si Oskar Lange a Abba Lerner vyložili po svém: na **základě všeobecné rovnováhy trhů** lze dojít k **teoretickému racionálnímu** umístování zdrojů na základě **administrovaných položek**.

Vilfredo Pareto doslovně napsal: *„Cílem této determinace není v žádném případě, abychom dospěli k numerickému výpočtu cen. Představme si nejpriznivější předpoklady pro výpočet: předpokládejme, že jsme zvítězili nad všemi těžkostmi při získávání údajů o problému a že známe mezní užitek všech rozličných komodit pro každého jedince, všechny podmínky výroby všech těchto komodit atd. Již toto je absurdní hypotéza. Přesto je to nedostačující pro možnost řešení problému. Viděli jsme, že v případě 100 lidí a 700 komodit bude 70 699 podmínek (ve skutečnosti obrovské množství okolností, jež jsme zatím nebrali v úvahu, bude tento počet ještě zvyšovat), takže budeme muset vyřešit systém 70 699 rovnic. To přesahuje možnosti algebraické analýzy a platí to ještě víc, pokud uvažujeme o obrovském počtu rovnic, které bychom dostali pro populaci o počtu 40 miliónů lidí a pro několik tisíc komodit. To by už nepomáhala matematika politické ekonomii, ale politická ekonomie matematice.“*

Tohle prohlášení pánové elegantně přehlédli a světu oznámili, že lze postupovat metodou pokus/omyl nebo Lange-Lernerovým modelem smíšeného tržního socialismu.

Friedrich August von Hayek zaútočil kalibrem nejtěžším: rozptýlenými znalostmi. Bez ohledu na nesmyslnost administrovaných položek (ty přece rozcupoval už L. von Mises) není nikdo schopen přizpůsobovat administrované položky nepřetržitě se měnícím cenám výrobních faktorů, ekonomickým podmínkám a pružně na ně reagovat. Ani super rychlé počítače nedokážou postihnout prchavý okamžik, kdy má cena informační a motivační hodnotu pouze

a výhradně v konkrétním místě, konkrétním čase a pro konkrétní osobu. Právě proto, že je pokročilá společnost komplikovaná, tak ji nelze řídit z jednoho centra fenomenálním plánovačem.

Nyní se posadte, něčeho se podržte a neomdlete. Oskar Lange sebevědomě prohlásil: „*Spor je ukončen. Von Mises je »passé« a von Hayek jen zachraňuje, co se dá.*“ A jeho verdikt byl všeobecně přijat a svět se soustředil na kultivaci teoretického modelu tržního socialismu.

Friedrich August von Hayek svým celoživotním dílem ukázal konce, ke kterým vede nekonečný seriál „Pýcha rozumu“. Názvem svojí poslední knihy, která vyšla v roce 1988, vystihl dokonale podstatu věčného sporu mezi etatisty a zbytkem světa: *Osudná domyšlivost: omyly socialismu.*

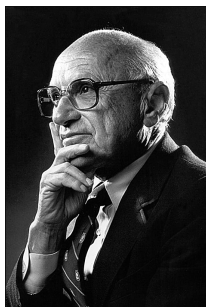
Ještě za svého života se dočkal (na rozdíl od svého učitele) celosvětového uznání. Nejprve na akademické půdě, když v roce 1974 získal Nobelovu cenu za ekonomii. Na sklonku svého života viděl praktickou realizaci svých akademických tezí v podobě kolapsu totalitních zemí v Evropě.

Nesmířitelný a celoživotní nepřítel Rakouské školy Mark Blaug prohlásil: „*Došel jsem pomalu a s maximální nechtí k názoru, že Rakouská škola má pravdu a my všichni jsme se mylili.*“

Milton Friedman prohlásil, že „*jeho výjimečné příspěvky k ekonomické teorii a politické filozofii jsou až druhořadé ve srovnání s jeho významem pro obhajobu morální a intelektuální základny svobodné společnosti*“.

Friedrich August von Hayek zemřel ve věku úctyhodných 93 let, ale prostřednictvím svého fenomenálního díla, které je kompasem na cestě k lidské svobodě, je nesmrtelný.

# Ekonomický nepravidelník X.



**Milton Friedman**  
(1912–2006)

Byl teoretikem na poli ekonomických doktrín, které současně ovlivňovaly praktickou hospodářskou politiku. Prosazoval hospodářský liberalismus, který vycházel z nejlepších tradic britské klasické ekonomie. Provedl ekonomickou kontrarevoluci, jež přeměnila makroekonomii k nepoznání — vytvořil *monetarismus*.

Milton Friedman se narodil v židovské rodině roku 1912 v New Yorku. Jeho rodiče se vydali hledat štěstí do Spojených států z Ukrajiny. Nebyli to žádní boháči a svého syna přivedli na svět v Brooklynu, což nebyla tehdy příliš exkluzivní adresa. Přesto byly tamní životní náklady příliš náročné na rodinný rozpočet, takže se rodina přestěhovala na ještě méně exkluzivní adresu do New Jersey. Tam absolvoval Milton Friedman střední školu. Na svoji rodnou čtvrť nezanevřel a stále se do ní vracel. Nikoli však z nějakého přihlouplého sentimentu,

ale kvůli práci. Myl v tamních restauracích nádobí, aby si vydělal peníze na studia pojistné matematiky na Rutgersově univerzitě. V roce 1932 získal stipendium na Chicagské univerzitě, kterou dokončil v roce 1935, a nastoupil do „Výboru pro národní zdroje“. Pracoval jako výzkumník a získal velmi cenné metodické zkušenosti, které později zúročil při práci na „teorii spotřební funkce“.

V roce 1937 přešel do „Národního úřadu pro ekonomický výzkum“, což mělo pro jeho život dva převratné důsledky: 1. Jeho šéfem byl Simon Kuznets (nositel Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1971), který ho vedl při výzkumu příjmů obyvatelstva. Tato zkušenost se ukázala jako naprosto zásadní při formulování hypotézy „permanentního důchodu“. 2. Seznámil se tam s Rose Directorovou, svojí celoživotní družkou a akademickou partnerkou. Společně napsali a vydali knihy *Kapitalismus a svoboda* z roku 1962 a *Svoboda volby* z roku 1980, ve kterých vysvětlují jasně a srozumitelně zásady liberalismu a ekonomickou teorii pro laiky. Sňatkem s Rose získal ještě úžasný extra bonus. Tchána. Aaron Director (dožil se úctyhodných 102 let) byl totiž fenomenální ekonom, který vymýšlel nesmírně originální teorie. Měl však zvláštní vrtoch. Nesnášel psaní. To je v akademických kruzích hrdelní zločin. Takže po něm bohužel zůstalo jen nemnoho textů. Nehynoucí zásluhu má Aaron Director na tom, že Chicagská univerzita vydala ve Spojených státech knihu s názvem *Cesta do otroctví*, kterou napsal, v té době za velkou louží neznámý, F. A. von Hayek.

V letech 1941 až 1943 pracoval Milton Friedman pro ministerstvo financí. Tato skutečnost má pro dnešní dobu velmi pikantní dopad. Budoucí čelný představitel hospodářského liberalismu totiž vymyslel **systém průběžného zdanění**. Do té doby se daně platily na konci roku. Milton Friedman, aby zlepšil výběr daní pro vedení války, vymyslel čertovské opatření: když budou lidé platit daně průběžně, tak to příliš nepocítí a vláda bude mít zajištěn plynulý příjem po celý rok. Život je někdy mimořádně zábavný, plný paradoxů a ukazuje, že mistr tesař se také někdy utne.

V letech 1943 až 1945 pracoval na Kolumbijské univerzitě jako matematický statistik na analýzách zbraňových systémů, válečné taktiky a statistických metodách kontroly kvality munice. Důležitá

zkušenost pro vedení kontrarevoluce proti keynesiánské tyranii a tvorbě neprůstřelných argumentů. V roce 1946 dostal nabídku na post mimořádného profesora na Chicagské univerzitě a v roce 1948 se stal řádným profesorem.

Mezitím si ještě odskočil na melouch do Evropy, aby posoudil „Schumannův plán“, na jehož základě později vzniklo „Evropské sdružení uhlí a oceli“. Sdružení v průběhu let, jak je notoricky známo, prošlo různými peripetemi s různými názvy a různými počty účastníků až do dnešní podoby „Evropské unie“. Díky této zkušenosti se stal Milton Friedman celoživotním odpůrcem režimu „pevných měnových kurzů“. Podle jeho názoru je pro efektivní fungování společného trhu nezbytný režim „plouvoucích kurzů“. Ve světle tohoto postoje nikoho nepřekvapí, že společně evropské měně předpověděl, že zemře nejpozději po dosažení 15 let života. Takže nejdéle v roce 2016 uvidíme.

Na počátku 50. let 20. století ho jeho šéf Frank Knight přivedl ke studiu metodologie ekonomie. Její tehdejší podobu ovlivnili J. N. Keynes (otec J. M. Keynesa) a sir Lionel Robbins (toho učil L. von Mises). V roce 1953 Milton Friedman vydal slavný esej *Metodologie pozitivní ekonomie*, který je dodnes uznáván jako metodologie tzv. hlavního proudu.

V té době to jinak byla na poli ekonomické teorie dost selanka. Keynesiánská doktrína vládla světu, keynesiánci ovládli akademické katedry, vládní posty, centrální banky a vládní poradci byli také z jejich řad. Rakouská škola měla svého „jednajícího člověka“ a z definice věci úplně odmítala makroekonomické agregáty. Takže okázale ignorovala makroekonomii a na keynesiánce pohlížela s pohrdáním. To je sice metodologicky nesmírně principiální a lidsky obdivuhodný postoj, ale současně to znamenalo, že bitevní pole bylo přenecháno nepříteli bez boje. Vody čeril jenom F. A. von Hayek sporem o „racionalitu socialismu“. Zkrátka a dobře: každý, kdo se netvářil jako keynesiánc, byl považován za kacíře, kdo nehájil blahodárnou rozpočtovou politiku vlády, byl za blázna a kdo neodmítal „dávno překonanou“ roli měnové politiky, byl za exota.

Milton Friedman svojí *Metodologií pozitivní ekonomie* nejprve získal patřičnou pozornost, stejně jako svým „Seminářem

**o měnové (monetární) politice**“, který vedl od roku 1951. Byl přesvědčen, že **měnová politika může být nástrojem ovlivňování hospodářské politiky a je slučitelná s fungováním svobodných trhů**. Odmítal keynesiánské recepty na rostoucí úlohu státu v hospodářství. Perfektně chápal, že chce-li uspět, tak se musí utkat s keynesiánci na jejich makroekonomickém poli a používat jejich nástroje. Věděl, že jediná šance, jak se zapsat do historie, je porazit keynesiánce jejich vlastními zbraněmi. Milton Friedman, nevelký postavou, ale obdařený nevídaným intelektem, se do toho pustil. Kontrarevoluce vypukla.

V roce 1956 vydal *Studii o kvantitativní teorii peněz*. Představil v ní kvantitativní teorii peněz v takové podobě, která umožnila určovat míru stability poptávky po penězích. Navíc dokázal, že poptávka po penězích **je stálou veličinou**. V takové situaci povedou vládní výdaje (rozpočtová politika) k tzv. **vytěsňovacímu efektu**. Při stabilní hladině peněz a poptávce po nich **fiskální (rozpočtová) politika vlády pouze vytěsňuje soukromé výdaje**. Investice, které mohli udělat soukromí investoři, jsou činěny vládními úředníky, takže vůbec nic navíc není vytvořeno. Pokud tedy někdo nepovažuje úkony státního úředníka za „tvorbu něčeho navíc“ (koukněte schválně, co k tomu měl F. Bastiat v pamfletu *Rozbité okno*). Keynesiánci to nemohli popřít a znervózňeli.

V následujícím roce vydal Milton Friedman *Teorii spotřební funkce*. Představil v ní svoji verzi „**permanentního důchodu**“, tzn. průměrného příjmu, který člověk získá na základě svých očekávání. Ta **dlouhodobě vycházejí z jeho vzdělání, zdravotního stavu, zvyků, úrokových měr, výše příjmu atd.** Tím rozvrátil keynesiánskou ikonu — spotřební funkci (mezní sklon ke spotřebě) J. M. Keynesa. Aby toho nebylo málo, tak dostali keynesiánci těžkou ránu z vlastních řad. Slavný Franco Modigliani (nositel Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1985) provedl analýzu „**životního cyklu**“ a došel ke stejným závěrům jako před ním Milton Friedman. To už keynesiánci podléhali panice.

V roce 1963 podnikl společně s Annou Schwartzovou strašlivý útok na představitele hlavní role keynesiánského dramatu — Velkou depresi. Vzpomenete si ještě, že J. M. Keynes ukazoval, že peníze

nejsou neutrální, protože deflace (snížení objemu peněz) byla v době Velké deprese doprovázena velkou nezaměstnaností a nevyužíváním ekonomických zdrojů? Že se ceny a mzdy sníženému objemu peněz nepřizpůsobí? Milton Friedman byl natolik mazaný, že ho vůbec nenapadlo spojovat ceny s nezaměstnaností. Šel rovnou na kořen věci a s detaily neztrácel čas.

V knize (velmi rozsáhlé) *Monetární historie Spojených států 1867–1960* dokázali společně s Annou Schwartzovou, že v době Velké deprese bylo v oběhu o **třetinu peněz méně!** Kdyby Federální rezervový fond (americká centrální banka), coby věřitel poslední instance, půjčil komerčním bankám peníze, tak by spořivci, které zachvátila panika a okamžitě žádali svoje peníze, nepřišli ani o halěř. Žádná dramata a tragédie by se neodehrály. Jenže Federální rezervový fond reagoval přesně opačně. **Prachy z oběhu stahoval prostřednictvím vysokých úrokových měr.** Tímto hrozným důkazem Anna Schwartzová a Milton Friedman doložili, že keynesiánci obsadili do hlavní role dramatu úplně nesprávného herce! Keynesiánci propadali zoufalství.

V roce 1967 přednesl v „Americké ekonomické společnosti“ přednášku s názvem „**Úloha monetární politiky**“. Tento text je považován za jeden z nevlivnějších a nejcitovanějších ekonomických článků všech dob. Milton Friedman v něm dokázal, že keynesiánská politika plné zaměstnanosti **povede nejen k vysoké inflaci, ale také k vysoké nezaměstnanosti** (obojí najednou je v ekonomické terminologii stagflace). Tím zničil nedotknutelný pilíř keynesiánství, tzv. Phillipsovu křivku. Ta ukazuje, že rostoucí inflace snižuje nezaměstnanost a naopak. Z tohoto důvodu naprosto vylučuje současnou existenci inflace a nezaměstnanosti. Milton Friedman dokázal, že „peněžní iluze“ a „efekt inflačních očekávání“, v důsledku zvýšení peněžní zásoby, **povedou k akceleraci inflace a nezaměstnanosti.** Kontrarevoluce na akademické půdě slavně zvítězila.

Když navíc během let 1970 až 1975 stouply ceny ve Spojených státech o více než 50 % a nezaměstnanost jakbysmet (např. na Ostrovech a v Japonsku to bylo ještě horší), bylo vítězství kontrarevoluce potvrzeno také praxí. Keynesiánci vyvěsili bílý prapor.



Tato informace zřejmě dosud nestačila dorazit k politickým elitám bez ohledu na jejich umístění v různých částech světa. Pokud však k některým dorazila, tak si pro zdůvodnění rozmařilé rozpočtové politiky nyní berou na pomoc jiné obory. Užaslým ekonomům potom vysvětlují svoje fiskální opatření pomocí termínů, kterým ekonomové nerozumějí. Nikoli proto, že by byli tak hloupí (někteří nesporně jsou). Důvodem je, že se autoři z jiných oborů ještě nedokázali shodnout na obsahu terminologie. Příklad za všechny: znalostně orientovaná konkurenceschopná ekonomika (ačkoli existují další moc šťavnaté termíny, u kterých by George Orwell plakal dojetím).

Nyní se pokusím vysvětlit následující oblasti: metodologický pozitivismus, teorii spotřební funkce a hypotézu permanentního důchodu, novou kvantitativní teorii peněz. Buďte pozorní, jdeme se věnovat vědě.

## **Metodologický pozitivismus**

Vycházel z metodologického individualismu podobně jako neoklasická ekonomie nebo Rakouská škola. Odlišil **pozitivní ekonomii** (popisnou) a **normativní ekonomii** (hodnotící). K pozitivní ekonomii poznamenal, že „*jejím cílem je vytvoření teorie nebo hypotézy, která poskytuje platné a smysluplné předpovědi o dosud nepozorovaných jevech*“. Tedy klíčovou záležitostí pro pozitivní ekonomii je **platnost předpovědí**. Empiricky se **testují závěry teorie**, nikoli **předpoklady teorie** (normativní ekonomie). Pokud jsou závěry teorie v souladu s pozorovanou realitou, tak je možné ji prohlásit za platnou.

O předpokladech prohlašuje Milton Friedman, že nejsou důležité. Požadavek, aby předpoklady byly realistické (v tom je obsažena hodnota, proto normativní ekonomie), je zbytečný. Existuje příliš mnoho proměnných, bezpočet omezení při získávání vstupních dat, mnoho proměnných nebude zohledněno, některé jsou nepostižitelné. Navíc **nejsou použitelné v deskriptivním** (bezhodnotovém) **smyslu**. Takže by to činilo ekonomickou teorii netestovatelnou

a tudíž neužitečnou. Pokud by nějakého přihlouplého ekonoma napadlo, že bude studovat všechny předpoklady, které ovlivňují chování čápů, protože to má vliv na výši permanentního důchodu (kvůli počtu narozených dětí), tak si může snadno ušetřit námahu. Výsledek je empiricky testovatelný tak, že budeme střílet čápy a počítat narozené děti.

Jestliže existují konkurenční teorie, jež objasňují stejný jev, např. inflaci, tak má platnost ta, která má větší míru souladu závěrů s empiricky pozorovanou realitou. Tento postup uplatnili v *Monetární historii Spojených států 1867–1960*, kdy s Annou Schwartzovou sledovali vztah mezi změnami peněžní zásoby a změnami inflace. Závěry byly v souladu s pozorovanou realitou, protože **změny inflace** vždy následovaly po **změnách peněžní zásoby**.

## **Teorie spotřební funkce a hypotéza permanentního důchodu**

Milton Friedman odmítl, že by spotřeba byla závislá na **běžném důchodu (příjmu)**. Kdyby platilo, že spotřeba je závislá na běžném příjmu, tak by to znamenalo, že lidé **mají spotřebu** podle **aktuální výše** běžného příjmu. Takový sympatický model chování: naliž-vylíj.

Například pan Spotřeba má plat 10, spotřebuje tedy 10. V případě, že má pan Spotřeba ještě mimořádný příjem 20 (dědictví, mimořádné prémie, výhra v loterii atd.) a plat 10, tak utratí 30. Do krajnosti dovedeno by to znamenalo, že pan Spotřeba ve výplatní den utratí všechny svoje běžné příjmy a do příští výplaty např. hladoví. Milton Friedman praví, že empirické výzkumy nic takového nepotvrzují (ačkoli tady mě napadá, že jsem již viděl jisté skupiny občanů, kteří opravdu utratí celý běžný příjem nejpozději třetí den po výplatě. Ti však zbytek měsíce nehladoví, ale „nakupují nestandardně“).

Milton Friedman tvrdí, že lidé svoji spotřebu upravují podle výše svého **dlouhodobě očekávaného příjmu**, tzv. **permanentního důchodu**. **Změnám** ve výši permanentního příjmu **nevěnují** mnoho pozornosti, protože je to záležitost **přechodná**. Permanentní důchod

je tedy část běžného důchodu, která má relativně **stálý** charakter. Jeho výše je závislá na úrokových mírách, očekávaných pracovních příležitostech, vzdělání, zdraví atd.

Například pan Rozumný má plat 10 a jeho dlouhodobý výhled je, že bude mít tento příjem stále. Spotřebuje 8 a 2 uloží do banky. Je lhostejný, zdali spoří na něco konkrétního nebo jenom pro strýčka příhodu. Pan Rozumný získal mimořádný příjem 20 (dědictví, mimořádné prémie, výhra v loterii atd.). Možná utratí celých 20, možná utratí 15 (a 5 uspoří), možná utratí 10 (a 10 uspoří) nebo utratí 0 (a 20 uspoří). Každopádně pan Rozumný bude svoji spotřebu nadále **řídít** jenom **podle výše svého platu** 10 a z mimořádného příjmu si pouze udělá jednorázově radost.

V případě, že pan Rozumný o svůj plat krátkodobě přijde, také nemění svoji spotřebu. Začne plnit svoje úspory, aby si udržel svůj dlouhodobý životní standard. Bez ohledu na výkřiky pana Katastrofy, že pan Rozumný se takhle nechová, tak empirické výzkumy ukazují jednoznačně, že chová.

Soukromě bych poznamenal, že pan Katastrofa svým nezodpovědným chováním, když huláká, že je v pořádku utrácet nad výši příjmů, že dluhy se nemusejí platit, že je morální nechat za sebe platit dluhy někoho jiného a další podobné neomalenosti, jistě nedává dobrý příklad. Ale bez ohledu na jeho zavrženíhodný příklad se pan Rozumný stejně chová podle hypotézy permanentního důchodu. Empirické výzkumy to (zatím) potvrzují.

## **Nová kvantitativní teorie peněz**

Milton Friedman nejprve analyzoval poptávku po penězích. Došel k závěru, že se lidé nerozhodují **pouze** mezi penězi a dluhopisy (jak tvrdil J. M. Keynes), ale drží mnohem širší paletu aktiv. Jejich skladbu mění lidé tak, aby dosáhli maximální užitečnosti, kterou mají z jejich držení. Drží aktiva podle toho, jakou mají výnosnost, jaká je jejich likvidita (jak rychle a s jakými náklady je mohou vyměnit za jiná aktiva a platí, že čím vyšší likvidita, tím nižší výnos) a jaká jsou rizika z vlastnění aktiv.

Například když klesne úroková míra, tak pan Obezřetný nepřejde automaticky od peněz k dluhopisům (nebo naopak), ale mění celou skladbu aktiv. Koupí nemovitost, akcie, dluhopisy nebo investuje do svého vzdělání, neboť to zvyšuje jeho šanci na vyšší permanentní důchod. Prostě poptávka po penězích není funkcí dvou veličin, ale funkcí mnoha proměnných.

Poptávka po faktorech (nemovitosti, vzdělání, akcie, dluhopisy atd.) které ovlivňují poptávku po penězích, **je tedy stabilní**. Jestliže je poptávka po faktorech stabilní, tak **je poptávka po penězích také stabilní**. Z toho Milton Friedman vyvozuje, že **existuje silná vazba mezi změnou nabídky peněz a změnami nominálního národního důchodu**.

Jestliže pan Bankéř Centrální zvýší **objem peněz**, tak se zvýší poptávka po penězích, která se projeví ve **zvýšeném počtu transakcí** na trhu. Zvýšený počet transakcí vytvoří „**peněžní iluzi**“ (takovou hezkou bublinu), která **aktuálně** zvýší reálné příjmy jednotlivců a firem. To má pochopitelně vliv na další reálné veličiny, jako jsou zaměstnanost a úrokové míry. Nechává se zaměstnat pan Pomalý, pro kterého předtím bylo výhodnější nepracovat, a klesají úrokové míry, takže pan Investiční začne investovat. Všichni mají najednou více peněžních zůstatků a hospodářství roste do nebes.

Jenže jak všichni (a přírodovědci zvláště) vědí, tak každá akce má nějakou dobu reakce. Pánové Obezřetný a Investiční si najednou uvědomí, že mají v důsledku zvýšení reálných příjmů více peněžních zůstatků (ušetřili více než před změnou peněžní zásoby). A tohle **zpoždění** mezi zvýšením objemu peněžní zásoby a uvědomění si zvýšených peněžních zůstatků **přichází za 6–9 měsíců**. Pánové Obezřetný a Investiční začnou zvýšené peněžní zůstatky **proměňovat v jiná aktiva**. Vily, byty, studia, budovy, stroje, zařízení a jiné harampádí. Avšak **zvýšená investiční aktivita** pánů Obezřetného a Investičního **žene ceny harampádí nahoru a úrokovou míru jakbysmet**. „Peněžní iluze“ skončila, tzn. bublina splaskla.

Tohle **zpoždění přichází za 12–18 měsíců** od doby změny peněžní zásoby. Výsledky jsou banální. Úrokové míry se vrátí na původní úroveň, reálné ceny také a **kupní síla peněz je snížena o inflaci**. Pánové Obezřetný a Investiční si zapamatují, o kolik

stoupla inflace, a napříště **ji zabudují** do svých kalkulací coby tzv. **efekt inflačních očekávání**. Totéž udělá pan Pomalý. Napříště ho nenapadne ani omylem, aby se nechal zaměstnat jenom kvůli „peněžní iluzi“, kterou z rozmaru kdosi vymyslel, nejspíše z nedostatku jiného vytížení.

Z výše uvedeného dělá Milton Friedman velmi silné závěry. Přichází historický výrok číslo 7: **nabídka peněz je autonomní veličinou, která je do značné míry nezávislá na hospodářství, ale nabídka peněz má hlavní roli v ovlivňování hospodářství!**

Peníze nejsou v krátkém období neutrální, neboť vytvářejí „peněžní iluzi“, která mění reálné veličiny jako **zaměstnanost a úrokové míry**. Peníze jsou neutrální v dlouhém období, kdy pomine „peněžní iluze“ a reálné veličiny se srovnají. „V dlouhém období jsme všichni mrtví,“ pravil pravdivě J. M. Keynes. Ale kvůli tomu ještě nemusíme trpět šoky, které způsobují centrální banky změnami peněžní zásoby. Centrální banky jsou svojí aktivistickou měnovou politikou zodpovědné za všechny hospodářské poruchy, jako jsou recese, inflace a deflace. Tímto verdiktem byly odbory zproštěny viny v trestní kauze podílu na inflaci.

Milton Friedman to vysvětluje naprosto jasně: *„Žádná vláda nechce přijmout odpovědnost za inflaci, dokonce i když není příliš vysoká. Vládní úředníci vždy najdou nějakou výmluvu — chamtivé obchodníky, silné odbory, marnotratné spotřebitele, arabské šejky, špatné počasí nebo cokoli jiného, co se zdá alespoň vzdáleně relevantní. Není pochyb o tom, že obchodníci jsou chamtiví, odbory jsou silné, spotřebitelé jsou marnotratní, arabští šejkové zvýšili ceny ropy a počasí je často špatné. Všechno toto může vyvolat vysoké ceny u jednotlivých výrobků, ale nemůže to vyvolat všeobecný růst cen. Může to vyvolat dočasné zvýšení nebo snížení inflace. Ale to všechno nemůže vyvolat stálou inflaci, a to z jednoho prostého důvodu: žádný z předpokládaných viníků nevlastní tiskařský lis, kterým by mohl tisknout kusy papíru, které nosíme po kapsách.“*

Milton Friedman je ztělesněním snu, jak chudý chlapec ke štěstí přišel. Během svého života dosáhl všeho, čeho může člověk dosáhnout. Vytvořil ekonomickou školu, která má prostřednictvím jeho žáků silnou kontinuitu. Gary Becker (nositel Nobelovy ceny za

ekonomii z roku 1992) a Robert Mundell (nositel Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1999, autor teorie „optimálních měnových zón“) jsou pouze dva případy ve velmi dlouhé řadě skvělých ekonomů, kterým pomáhal na jejich cestě.

Od konce 70. let 20. století viděl praktickou realizaci svých východisek — Federální rezervový fond (americká centrální banka), pod vedením keynesiánce Paula Volckera, začal sledovat peněžní zásobu.

Byl poradcem prezidentů Richarda Nixona a Ronalda Reagana, jeho dílem se inspirovala premiérka Margaret Thatcherová. Nikdy nebyl poradcem Augusta Pinocheta (tomu radil Arnold Harberger).

V roce 1968 se stal prezidentem „Americké ekonomické asociace“, což je poslední stupínek před vrcholem — Nobelovou cenou za ekonomii, kterou Milton Friedman získal v roce 1976.

Ke konci 60. let 20. století žertoval keynesiánec Robert Solow (nositel Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1987) na jeho adresu: *„Rozdíl mezi Miltonem a mnou je v tom, že ať přijde řeč na cokoli, Miltonovi to okamžitě připomene peněžní zásobu. Dobrá, mně zase všechno připomíná sex, ale já dělám vše pro to, aby se to neodráželo v mých vědeckých pojednáních.“* Milton Friedman nic nedbal žertů a za vším hledal peníze, které rehabilitoval svým dílem a definitivně slavným bonmotem: *„Nejsou obědy zdarma.“*

Jeho duchovními otci byli skvělí britští klasikové John Locke, David Hume a Adam Smith, kteří na něho bezpochyby shůry hleděli s hrdostí. Milton Friedman zemřel v roce 2006, v úctyhodném věku 94 let. Jeho dílo ho postavilo na piedestal vedle jeho duchovních otců a učinilo ho nesmrtelným již za jeho života.

# Ekonomický nepravidelník XI.

## Škola veřejné volby

Bylo nebylo, dávno tomu. Královna Filozofie držela v zajetí princeznu Ekonomii. Celé to spískal řecký filozof Aristoteles, který ve 4. století před Kristem studoval řeckou společnost. Tento velmi chytrý pán byl přesvědčen, že člověku je vlastní **politická aktivita**. Při své politické aktivitě „**člověk politický**“ sleduje „**veřejný zájem**“. No a tak nějak samo o sobě z toho vyplývalo, že princezna Ekonomie je tady od toho, aby pomáhala „člověku politickému“ naplňovat „veřejný zájem“ za účelem **dosažení „veřejného blaha**“. S tímto ušlechtilým záměrem si lidé vytvořili Stát. Ve Státě jsou státní úředníci andělé, kteří radostně plní rozkazy svých mravných apoštolů. Apoštolové jsou samozřejmě zvolení politici, kteří ctnostně maximalizují užitek voličů, jež jsou politici schopni díky svojí osvícenosti poznat a naplňovat. Takhle nějak se od královny Filozofie oddělila princezna Politologie, která (mimo jiné) předpokládá, že „člověk politický“ sleduje „veřejný zájem“. Princezna Politologie si na samostatnou cestu životem vzala (jako věno) zajatou princeznu Ekonomii a nadále ji žalářovala.

V 18. století se objevil na scéně statečný (krásný, bohužel, napsat nemohu) princ A. Smith a vysvobodil princeznu Ekonomii ze zajetí. Kromě tohoto hrdinského činu ještě narušil panující idylku princezny Politologie krutým prohlášením: dost, žádné falešné iluze! Člověk je tvor z masa a kostí. Tudíž to není žádný nebeský anděl s nadpozemskými vlastnostmi, nýbrž tvor pozemský s přízemními

vlastnostmi. Člověku je přirozená směna (handl, byznys, kšeft atd.), tudíž „člověk ekonomický“ sleduje „individuální (vlastní) zájem“.

Takže princezna Politologie měla nadále poddaného jenom „člověka politického“, který sleduje „veřejný zájem“. Princezna Ekonomie měla od nynějška poddaného „člověka ekonomického“, který sleduje „individuální (vlastní) zájem“. Takto se obě dámy prozatím vyrovnaly a přestaly se o sebe starat.

Avšak statečný princ A. Smith a jeho neméně stateční následovníci (D. Ricardo, J. S. Mill a další) ve službách princezny Ekonomie byli osoby zvědavé. Chtěli vědět, proč se jejich chutná a zdravá krmě občas připálí. Vždyť recepty jsou zaručeně správné. Došli k závěru, že za tím stojí temný stín princezny Politologie. Konkrétně prostřednictvím čarodějky Politiky a jejích pomocníků Politiků a Byrokratů, kteří společně provozují podlé kejkle. Záludně vytvářejí deficity, cla, kvóty, subvence, dotace, restriktce, licence atd., aby chutné a zdravé kulinařské orgie schválně překazili. Stateční následovníci se tvářili znechuceně a lomili rukama. Avšak jeden následovník se na to podíval pozorněji a očima princezny Ekonomie. Zeptal se, jestli úplně náhodou „člověk politický“ a „člověk ekonomický“ **není jedna a tatáž osoba**.

Na scéně dějinného dramatu se objevil **James Buchanan** a společně s dalšími **začali studovat obě osoby** („člověka politického“ a „člověka ekonomického“) jako **osobu jedinou**. Postupně vysvětlili důvody vzniku naschválů: deficitů, cel, restrikcí, kvót, subvencí dotací, licencí atd. Vznikla „škola veřejné volby“.

„Škola veřejné volby“ vychází z metodologického individualismu stejně jako britští klasikové nebo Rakouská škola. **Jednají** pouze a výhradně **jednotlivci**, kteří volí podle svých **individuálních motivací**. Žádné skupiny, žádné kolektivy **nejednají** nebo **nevolí**. „Veřejný zájem“, „veřejné blaho“ je abstrakce. Stejně tak **neexistuje** žádný „společenský zájem“ nebo „společenské preference“. Za podobnými termíny je nezbytné hledat konkrétní zájem konkrétních jednotlivců. Chceme-li pochopit jednání jednotlivce, studujeme jeho preference, zájmy a motivy.

„Škola veřejné volby“ tedy nestuduje stát nebo společnost, ale studuje jednotlivce (voliče, politika, byrokrata) a logiku jejich volby **v rámci platných pravidel**. Právě platná pravidla jsou důvodem, že



„veřejná volba“ je volbou **mezi různými pravidly** hry, tzn. volbou mezi alternativami.

„Škola veřejné volby“ netvrdí, že politici a byrokrati jsou vždy motivováni pouze maximalizací vlastního prospěchu. Politici a byrokrati jsou také vedeni „veřejným prospěchem“. Podnikatelé také provádějí „veřejně prospěšné“ akce, na které obětují část svého zisku. Jenže tohle všechno se děje s frekvencí blesku. Ten také občas uhodí. Zkrátka a dobře „Škola veřejné volby“ hledí **na politika jako na „výrobce nebo obchodníka“ a voliči jsou „zákazníky“**.

Zřejmě úplně první osobou, která takto pohlížela na politiky, byl skvělý Niccolò Machiavelli. Avšak doba byla tehdy taková, že na něho pohlíželi spíše jako na morálně velmi podezřelou osobu než jako na seriózního vědce. V ekonomii byl prvním F. Bastiat (jeho *Vlastnictví a Zákon*), kdo se tohoto tématu dotknul. Jinak má „Škola veřejné volby“ s největší pravděpodobností předchůdce a spojence v každém, kdo se někdy neuctivě vyjádřil na adresu politiků a byrokratů. Nebo je přímo proklel.

Prvním ekonomem, který začal systematicky analyzovat veřejné finance, byl **Knut Wicksell** (1851–1926). Tento fenomenální švédský marginalista, který je svým významem srovnatelný pouze s britským titánem A. Marshalllem, publikoval v roce 1896 pozoruhodný esej s názvem *Nový princip spravedlivého zdanění*. Pro udržení průhlednosti veřejných financí Knut Wicksell navrhoval, aby **každý výdaj státu byl vázán na konkrétní daň**. Například pokud chtějí občané silnice, tak se vypíše silniční daň a její výnos se smí použít pouze na výstavbu a udržování silnic. A na nic jiného.

Aby zabránil politikům zneužívat volby k rozšiřování počtu vybíraných daní, tak Knut Wicksell vymyslel naprosto originální opatření. Přichází historický výrok číslo 8: **schválení každé nové daně musí podléhat jednomyslnému souhlasu zákonodárního sboru!** Pronikavost myšlenek klasiků je prostě oslnující. Ve světle tohoto nápadu vypadá jeho brilantní *Teorie kapitálu* (později na ni přímo navázal F. A. von Hayek) jako naprosto bezvýznamná epizoda v dějinách ekonomického myšlení.

V polovině 20. století se objevil na scéně **Kenneth Arrow** (nositel Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1972), který podrobil analýze

oslavovanou „teorii společenského blahobytu“. Ta předpokládala, že na základě **individuálních stupnic preferencí** lze formulovat **společenskou stupnici preferencí**. Pro volbu společenské preference lze jako kritérium považovat většinové hlasování. Představte si, že pánové Kůň, Husa a Osel budou na základě individuální stupnice preferencí většinově hlasovat o společenské stupnici preferencí. Jejich individuální preference jsou seřazeny následovně:

Pan Kůň: oves je lepší než seno je lepší než zrní.

Pan Husa: zrní je lepší než oves je lepší než seno.

Pan Osel: seno je lepší než zrní je lepší než oves.

Z preferencí je zřejmé, že pánové Kůň a Husa hodnotí oves lépe než seno. Stejně je zřejmé, že pánové Kůň a Osel hodnotí seno lépe než zrní. Teď to logicky svádí, že oves je vůbec nejlepší, jenže pánové Husa a Osel našli lepší alternativy než oves. Kenneth Arrow takto dokázal, že **většinovým hlasováním rozhodně nelze měnit** individuální preference na společenské preference. A princezně Politologii zasadil navíc těžkou ránu, když z výše uvedeného udělal příšerný závěr: **společenská funkce blahobytu je pouze noblesněji nazvaným společenským preferenčním uspořádáním, kterého nelze z principiálních důvodů nikdy dosáhnout!** Tento objev je nazýván podle jeho autora „Arrowův teorém nemožnosti“.

Jak je tedy možné, že se o individuálních preferencích stále většinově hlasuje ve jménu vyššího principu mravního společenských preferencí? A právě jsme se dostali na pole „Školy veřejné volby“. Nyní krátce představím dva čelné představitele „Školy veřejné volby“. Následně se pokusím vysvětlit racionální ignoranci, dobývání renty, zájmové skupiny a parciální zájmy, které (kromě jiného) „Škola veřejné volby“ detailně popsala a vysvětlila.

**James Buchanan (1919 — přeji mu mnoho dalších let života)**, vystudoval na univerzitě v Tennessee. Na studia si vydělával doslova a do písmene v potu tváře. Dojil krávy. Studia ukončil v roce 1941, což nebyla doba nakloněná vědecké práci, a tak se vydal splnit svoji čestnou a vlasteneckou povinnost do armády. Zúčastnil se tichomořských bojů ve funkci pobočnicka. Jeho šéfem byl jeden z vítězů 2. světové války — slavný admirál Chester William Nimitz. Po válce se vydal získat

doktorát do monetaristické bašty univerzity v Chicagu. Potom se odebral na Virginskou univerzitu, kde položil základy „Školy veřejné volby“. Jeho nejslavnějším dílem je *Kalkulace souhlasu* z roku 1962, jejímž spoluautorem je jeho dlouholetý kolega Gordon Tullock. Za rozvoj teorie ekonomického a politického rozhodování získal James Buchanan v roce 1986 Nobelovu cenu za ekonomii.

**Gordon Tullock (1922 — přeji mu mnoho dalších let života)**, vystudoval práva na univerzitě v Chicagu (to monetaristické hnízdo plodí jednu hvězdu za druhou), kde získal v roce 1947 doktorát. Okamžitě po skončení studií vyrazil do diplomatických služeb a stal se vicekonzulem v Číně, kterou opustil roku 1949 po komunistickém převratu. Potom pracoval na ministerstvu zahraničí až do roku 1956 (tam se určitě člověk něco dozví o politickém rozhodování), kdy přesedlal na akademickou dráhu. Společně s Jamesem Buchananem pracoval na Virginské univerzitě a společně napsali v roce 1962 *Kalkulaci souhlasu*. Nebyla mu v roce 1986 udělena Nobelova cena za ekonomii, kterou získal z tandemu pouze James Buchanan. To bylo poněkud překvapivé (mírně řečeno) a oba spolupracovníky to rozdělilo.

### **Racionální ignorance**

Občan nepovažuje svůj konkrétní hlas za rozhodující pro výsledek voleb a ví, že jeho konkrétní hlas volební výsledek ovlivní nepatrně. Z těchto důvodů nemá vysokou motivaci trávit čas a věnovat úsilí k získávání informací, které jsou nezbytné pro výběr „správné politiky“. Tento jev James Buchanan nazývá „**racionální ignorance**“. Občan zná svoje osobní motivace a preference a těmi se při volbě řídí. O motivacích a preferencích jiných občanů ví málo nebo nic.

V praxi to funguje tak, že pan Zvídavý chce jít studovat, a tak se zajímá, jak politici budou řešit vzdělání. Pan Kosa je podnikatel v zemědělství, a tak se zajímá, jak politici budou řešit zemědělství. Pan Znavený se chystá do penze, a tak se zajímá, jak politici budou řešit penzijní systém. No a politik pan Chápavý slíbí panu Zvídavému

bezplatná studia, pan Kosa bude jistě uspokojen slibem garantované výkupní ceny zemědělských produktů a pan Znavený dostane ujištění, že jeho penze každoročně poroste. A každému dalšímu cokoli, co hrdlo ráčí. Pánové Zvídavý, Kosa, Znavený a další si vůbec neuvědomují, že jsou sliby pana Chápavého **navzájem neslučitelné** nebo splnitelné pouze k tíži jiných občanů. Jsou v zajetí „racionální ignorance“.

„Racionálně ignorantní“ volič neumí navíc dobře rozpoznat **krátkodobé** a **dlouhodobé** výsledky jednotlivých politických opatření. Pokud se **příjmy** „racionálně ignorantního“ voliče **zvyšují před volbami** a **náklady** se dostávají se zpožděním **po volbách**, tak má pan Chápavý mnohem **větší** šanci na zvolení. Pokud se **náklady** projevují **před volbami** a **příjmy** „racionálně ignorantního“ voliče se **zvyšují po volbách**, tak má pan Chápavý mnohem **menší** šanci na zvolení. Tato skutečnost se jmenuje „**efekt krátkozrakosti**“.

Pokud je **příjem** hlavním argumentem pro voliče, tak se stávají **přerozdělovací politiky** hlavním nástrojem v rukách pana Chápavého. Může je správně načasovat na období před volbami a krásně demonstrovat jejich blahodárné účinky. Učebnicovým příkladem jsou dnes již legendární pastelky. James Buchanan dokázal, že politikové si prostřednictvím přerozdělovacích politik a sociálních transferů **kupují hlasy** voličů. Rozpočtové **deficity** jsou pouze **přirozeným výsledkem politického zápasu o voličské hlasy**.

## Dobývání renty

Existuje Stát, který nebrání např. dovozu jablek. Protože platí zákon jedné ceny, tak obchodníci s jablky budou dovážet zahraniční jablka, dokud jejich cena nesrazí cenu tuzemských jablek na cenu, která je na zahraničních trzích. V určité chvíli dorazí tuzemští producenti za vládou a budou vyžadovat ochranu proti zahraničním producentům např. ve jménu ochrany pracovních míst. Vláda vyhoví a stanoví maximální **dovozní kvótu**, tzn. maximální množství jablek, která smějí být do Státu přivezena.

Na množství jablek do výše dovozní kvóty začne Stát vydávat obchodníkům **dovozní licence**. Snížené množství jablek (v důsledku

omezeného dovozu) na tuzemském trhu žene jejich ceny nahoru. Takže držitelé dovozních licencí na rozdíl zahraničních a tuzemských cen jablek vydělávají pěkný ranec. Protože je dovozních licencí **omezený počet**, tak je o ně mezi tuzemskými producenty mimořádně **velký zájem**. Licence je velmi hezká poukázka na zisk, který je **výsledkem vzácnosti**, a proto se mu říká **renta**. Protože jsou licence velmi výnosné, začíná proces, jež Gordon Tullock nazval „**dobývání renty**“.

Renta je **privilegium**, které vláda uděluje některým vybraným obchodníkům. Jejím výsledkem je **omezení konkurence** (pod ušlechtilým záměrem) a úžasné zisky privilegovaných. Proto jsou „**dobyvatelé renty**“ **ochotni nést náklady k získání renty až do očekávané výše renty**. Takže se vesele vynakládají peníze na kontaktování politiků a byrokratů, kteří budou o privilegiích (licence, subvence, kvóty, dotace atd.) rozhodovat. Armády lobbistů berou zákonodárné sbory a ministerstva útokem. **Více regulací totiž přináší více privilegií, a to s sebou nese vyšší renty**. Gordon Tullock doložil, že všechny licence, subvence, dotace a další regulační opatření jsou předmětem procesu „**dobývání renty**“.

A proč to takhle probíhá? Gordon Tullock ukazuje, že je jednodušší přenést obchod na „**politický trh**“ než se snažit na „**ekonomickém trhu**“. Na něm jsou zákazníci nesmírně roztržštění a je jich mnoho. Na „**politickém trhu**“ mají obchodníci zákazníky hezky koncentrované na jednom místě a je jich nepoměrně méně. Je takové vynakládání prostředků „**neproduktivní**“? Nesporně. Politici, byrokrati a privilegovaní obchodníci si evidentně o „**dobývání renty**“ myslí něco úplně jiného. A jsou v tomto směru mnohem úspěšnější než zastánci deregulací. Pomáhá jim to dosahovat zisků (nejen peněžních, ale i dalších, např. vážnosti), kterých by na „**ekonomickém trhu**“ dosahovali obtížněji než na „**politickém trhu**“.

## **Zájmové skupiny a parciální zájmy**

„**Parciální zájem**“ znamená, že zavedení politického opatření má **náklady pro všechny voliče**, ale **výnosy jen pro „zájmovou skupinu“** (omezený počet voličů). „**Zájmová skupina**“ má z takového opatření

**koncentrovaný výnos, ale náklady jsou rozptýleny** na velký počet jednotlivců, takže se zvýšené náklady u každého jednotlivce projeví **nepatrně**.

V praxi to funguje následovně. Vláda se rozhodne ochraňovat domácí producenty potravin prostřednictvím dovozních cel. Zvýšené ceny zahraničních potravin zvyšují výnosy tuzemských producentů. Domácí producenti tedy mají výnos, který nesou domácí zákazníci. Zvýšené ceny přinesou domácím producentům zvýšené výnosy například o 1 miliardu Kč ročně a v zemědělství pracuje 100 tisíc pracovníků. Tzn. každému pracovníkovi v zemědělství se zvýšil výnos o 10 tisíc Kč (1 miliarda Kč děleno 100 tisíci pracovníků). Zákazníků, kteří zvýšené náklady nesou, je 10 milionů. Takže každému zákazníkovi se zvýší roční náklady o 100 Kč (1 miliarda Kč děleno 10 miliony zákazníků). Takže příjemci mají výnos 10 000 Kč na osobu a plátcí nesou náklad 100 Kč na osobu.

Je jasné, že 100 Kč je v ročním rozpočtu jednotlivce natolik nepatrný výdaj, že plátcí raději setrvávají v „racionální ignoranci“, než by si honili triko kvůli stovce. Na straně příjemců je to však částka pozoruhodná, takže budou „zájmové skupiny“ ovlivňovat politiky a byrokraty. Nakoupí novináře, kteří budou psát srdceryvné články o zblácnění tuzemských producentů. Budou zorganizovány demonstrace před ministerstvy s řehtačkami a hnojem, blokovány dálnice a představitelé „zájmových skupin“ budou v lepším případě hrozit hladomorem, v horším případě přímo občanskou válkou.

Proč ekonomové u takových výjevů lomí rukama a tváří se znechuceně? Protože vědí, že taková opatření vedou pouze k dalšímu přerozdělování, kdy plátcí mají „čistý náklad“, který jim nepřinesl „čistý výnos“. Takže výsledkem takového procesu je pouze snížená efektivita při rozmístování zdrojů (v ekonomické hantýrce se to nazývá alokace zdrojů). Co je důvodem takového chování?

Americký ekonom **Mancur Olson** praví, že „zájmové skupiny“ se umějí výborně zorganizovat a „čisté výnosy“ jdou přímo k takové omezené (jenom počtem, duchem rozhodně omezení nejsou) skupině osob z kapes „čistých plátců“. „Čistí plátcí“ jsou spotřebitelé nebo daňoví poplatníci, kteří nejsou „zájmovou skupinou“ s jasně definovaným

**zájmem a omezeným počtem členů.** Jsou rozptýleni a tato rozptýlenost nebo neorganizovanost je zbavuje možnosti vyjednávat.

Mancur Olson dále praví, že s rostoucím počtem „zájmových skupin“ roste přerozdělování, které vede k snižování ekonomické efektivnosti (v důsledku špatné alokace zdrojů). Politici a byrokrati „zájmové skupiny“ a jejich „parciální zájmy“ milují právě z důvodu jejich organizovanosti. „Zájmové skupiny“ jsou totiž v důsledku svých „parciálních zájmů“ velmi **předvídatelnou „veřejností“**, tudíž cenným spojencem.

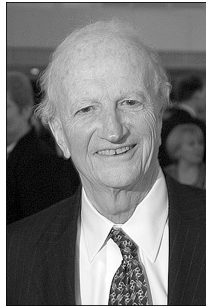
Soukromě bych poznamenal, že pokud „zájmové skupiny“ neexistují, tak neexistuje „veřejnost“, která by umožňovala politikům a byrokratům provádět blahodárnou přerozdělovací politiku. Potom je nezbytné si takovou „veřejnost“ přímo vytvořit, jak ukazuje příklad jednoho nejmenovaného belgického města, kde sídlí nejmenovaná organizace. Tam je spolupráce „zájmových skupin“ s byrokratickými a politickými elitami při prosazování „parciálních zájmů“ naprosto učebnicová.

Představitelé „Školy veřejné volby“ popsali a vysvětlili důvody, které vedou k tomu, že se voliči chovají, jak se chovají, a proč se politici a byrokrati chovají, jak se chovají. Nejpřesněji to vyjádřil americký ekonom **Anthony Downs**, čelný představitel „Školy veřejné volby“: *„Strany nevyhrávají volby, aby formulovaly své politické programy, nýbrž formulují své politické programy, aby vyhrály volby.“*

Představitelé „Školy veřejné volby“ a jejich předchůdci ukázali na závažné potíže, s nimiž se demokracie potýká. Současně naznačili, že změnou pravidel a jejich ukotvením v ústavě jsou potíže řešitelné v rámci demokracie.

„Škola veřejné volby“ a její předchůdci jsou důkazem, že ekonomická metodologie a ekonomické nástroje jsou použitelné pro ostatní společenské obory. Svými přesnými (a testovatelnými) modely dokázala, že politiku nelze řádně pochopit bez vztahu k ekonomii. Pokud kolem sebe vidíte každodenně nějaký projev toho, co popsali představitelé „Školy veřejné volby“ a její předchůdci, tak to potvrzuje, že pánové odvedli prvotřídní práci.

# Ekonomický nepravidelník XII.



**Gary Stanley Becker**

(1930 — přeji mu mnoho dalších let života)

Ve svém díle přistoupil k člověku jako k racionální bytosti, která ve všech životních situacích maximalizuje svůj užitek na základě souboru preferencí. Chápe racionálního člověka tak, že směřuje statky bez ohledu na charakter trhu. Vydal se daleko za hranice ekonomie do oblastí, které byly doménou jiných oborů: sociologie, psychologie, kriminologie nebo demografie. Dokázal pomocí standardní ekonomické analýzy a ekonomických nástrojů popsat a vysvětlit důvody diskriminace, kriminality, vzniku rodiny atd.

Gary Becker se narodil v malém hornickém městečku Pottsville ve východní Pensylvánii. Jeho otec absolvoval v rodném Montrealu 8 tříd základní školy a byl celý říční vydělat nějaké peníze. Takže vyrazil v 16 letech do Spojených států za obchodem. Jeho matka dorazila do Spojených států v doprovodu rodičů jako šestiměsíční



mimino z východní Evropy (odkud konkrétně, se mi nepodařilo zjistit). Ve škole strávila stejný počet let jako její budoucí choť. Rodinka se často stěhovala za obchodem, až dorazila v roce 1935 do New Yorku, konkrétně do Brooklynu, kde Gary Becker absolvoval základní a střední školu. Coby šestnáctiletý puberták se rozhodl jít studovat matematiku, ačkoli byl v té době mnohem lepším házenkářem než studentem matematiky. Důvod rozhodnutí byl poněkud zvláštní. Jeho otec téměř přišel o zrak a nadějný házenkář mu musel předčítat z novin ceny akcií a další finanční ukazatele. Termíny ho přímo nudily, ale velmi ho zajímal postup výpočtu, takže vyrazil na Princeton studovat matematiku. Svět byl bohatší o jednoho vynikajícího studenta a současně zchudnul o jednoho házenkáře.

V roce 1951 studia na Princetonu dokončil a vyrazil získat doktorát na Chicagskou univerzitu. Jeho učitelem nebyl nikdo jiný než M. Friedman. Doktorát získal v roce 1955 a odešel vydělávat na chléb svůj vezdejší na Kolumbijskou univerzitu. V roce 1957 debutoval Gary Becker knihou *Ekonomie diskriminace* a okamžitě z toho byla spoušť. Kdekdo byl šokován drzostí, s níž se pustil do revíru jiných oborů se standardní ekonomickou analýzou a nástroji. Navíc ve své premiéře přišel s šokující zprávou: diskriminace je důsledkem **nepružnosti** pracovního trhu nebo **rasové předpojatosti zákazníků**. To ještě mnozí netušili, kam všude bude „drzý“ Gary Becker v budoucnosti nahlížet. V každém případě poskytl šokovanému publiku čas na přežvýkání a strávení nového přístupu.

V roce 1964 publikoval knihu *Lidský kapitál*, která byla opět nevídanou bombou. Gary Becker rozvinul teorii „lidského kapitálu“ (tento termín zavedl do ekonomie M. Friedman) a dokázal, že růst příjmů je závislý na investicích do „lidského kapitálu“. Především do **vzdělání** a **zdraví**, což doložil bohatými statistickými údaji (zcela v souladu s metodologií pozitivní ekonomie, že?). Pro přírodovědce dodávám, že svá zjištění dokládal nejen pomocí statistiky, ale také matematickými modely (je přece vystudovaný matematikem).

Gary Becker dokázal „výnosnost lidského kapitálu“ tak, že porovnával mzdy nekvalifikovaných pracovníků a mzdy kvalifikovaných pracovníků. Doložil, že výnosy z investic do „lidského kapitálu“ byly v 2. polovině 20. století vyšší než jiné formy investic. Zkrátka a dobře:

lidé investují do svého vzdělání, zdraví nebo poznávání (např. cestování), protože očekávají, že jim to v budoucnosti přinese odměnu v podobě vysokých výdělků. Gary Becker také dodal úžasný historický příklad investování do „lidského kapitálu“: Židy. V důsledku častého vyhánění, konfiskací a pronásledování byly u Židů mnohem vyšší investice do „lidského kapitálu“ než u jiných národů. Židé v důsledku projevů „náklonnosti“ ze strany nežidovského obyvatelstva celé planety investovali do obchodních a organizačních schopností nebo vzdělání namísto investic, např. do nemovitostí.

V roce 1968 se vrátil na univerzitu v Chicagu jako profesor ekonomie a v roce 1974 se vrátil k působení spouště. Vydal knihu s názvem *Eseje z ekonomie zločinu a trestu*, ve které doložil, že **zločin je racionální rozhodnutí**. Zločinec porovnává výnosy ze zločinu (co mu to přinese) s **náklady zločinu** (pravděpodobnost odhalení a výše trestu). Pokud jsou **zavedeny přísnější tresty**, tak se **zvyšují náklady zločinu a zločinnost se snižuje**. Učebnicovým příkladem je zavedení drakonických trestů v Saúdské Arábii v 20. letech 20. století, které vedlo k úplnému vymýcení kriminality. Tím se velmi utkal s tvrzením, že „zločinci za svoje činy nemohou, protože jsou obětí sociálního prostředí“. Netřeba zdůrazňovat, že napadením tohoto „korektního“ postoje získal Gary Becker mezi sociology (a dalšími) nehynoucí popularitu.

V roce 1976 vydal svoje stěžejní dílo *Ekonomický přístup k lidskému chování*. V této knize vysvětluje, že **ekonomický přístup** ke studiu lidského chování považuje za **obecný a použitelný pro veškeré lidské chování**. Ekonomie se od jiných společenských oborů neliší **předmětem** zkoumání, ale **přístupem** ke zkoumání člověka. Lidské chování je nezbytné chápat tak, že se člověk **vždy snaží maximalizovat svůj vlastní užitek** na základě svého **souboru preferencí**. Takto se člověk chová ve všech životních situacích a je lhostejný, jestli aktuálně někoho diskriminuje, zakládá rodinu, páchá zločin, vzdělává se nebo se rozvádí. Racionalita jeho chování má stále stejné principy.

Tady pozorní a pozornější mohou poukázat na lidskou **omylnost**. Ta rozhodně není s výše uvedeným v rozporu. Gary Becker praví, že špatný odhad budoucnosti nebo nedokonalá paměť je **omezením**

racionality. Tato omezení v žádném případě **nezpůsobují** takové **zásadní odchylky skutečnosti od předpovědi**, aby mohl být princip racionality vyloučen nebo odmítnut jako metoda popisu chování lidí. Občas vidíme, že listí nebo noviny letí od země vzhůru, a také kvůli tomu nezpochybňujeme Newtonovy gravitační zákony. Stejně tak je tomu s omezením racionality.

Jestliže má být princip racionality používán ve všech situacích, tak je evidentní, že výnosy a náklady jsou nejen **peněžní**, ale také **nepeněžní**. Nepeněžní výnosy jsou radost z dětí, společenské postavení nebo poklidný rodinný život. Nepeněžní náklady jsou především náklady **časové**, protože čas je **vzácným faktorem**.

Gary Becker a jeho starší chicagský kolega George Stigler (nositel Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1982) společně založili **ekonomii času**. Podstatou **časových nákladů**, protože je čas vzácný faktorem, jsou **náklady obětované příležitosti**. Tzn. hodnota toho, co člověk obětuje, když na nějakou činnost vynakládá svůj čas (zakladatelem teorie nákladů obětované příležitosti je skvělý představitel Rakouské školy Friedrich von Wieser, který na obětovanou příležitost hleděl prostřednictvím peněz).

Učebnicovým příkladem nákladů obětované příležitosti je každý čtenář tohoto textu. Kvůli čtení musel obětovat čas, který mohl věnovat něčemu úplně jinému. Gary Becker pomocí ekonomie času vysvětlil např. vysoké životní tempo, dopravní zácpy, což jsou nesporně oblasti, které byly doménou jiných oborů.

Skutečnost, že nyní mohou strkat nos do jiných oborů, vedla k tomu, že obvykle velmi racionální ekonomové pustili na špacír svoje emoce. Někteří byli tak okouzleni, že začali ekonomii nazývat nadšeně „imperální vědou“ a Gary Becker byl pro ně „imperátorem“. No co, každý má nárok občas projevit svoje slabůstky, že ano. Seriózní vědci v tomto punktu nejsou žádnou výjimkou.

V roce 1981 vydal *Pojednání o rodině*, kde rozebral ekonomickou analýzou a nástroji rozhodnutí o vstupu do manželství, rozhodování o počtu dětí, době jejich narození, rozvodech atd.

Nyní se pokusím vysvětlit teorii diskriminace a něco z ekonomie rodiny.

## Teorie diskriminace

Termín **diskriminace** zavedla do ekonomické teorie Joan Robinso-  
nová (žákyně J. M. Keynese). Zjišťovala důvody, jež vedou k tomu,  
že jsou **různým osobám účtovány různé ceny za stejné zboží**. Došla  
k závěru, že důvodem je (pochopitelně) touha po dosažení zisku.  
Když pan Hoteliér účtuje vyšší cenu za pokoj panu Cizinci než  
panu Tuzemskému, tak to není proto, že je pan Hoteliér rasista,  
který nemá rád pana Cizince. Je to proto, že pan Cizinec nemá  
informace o alternativních kapacitách a možnostech bydlení, a tudíž  
**jeho poptávka po ubytování je nepružná**. Pokud by stejnou cenu  
účtoval také panu Tuzemskému, tak ten (protože je doma) **zareaguje  
pružně** a půjde jinam nebo se neubytuje vůbec a zůstane doma.

Zkrátka a dobře, **lidem s nepružnou poptávkou lze účtovat  
vyšší ceny než lidem s pružnou poptávkou**. Klasickým příkladem  
jsou slevy na vstupenky pro studenty a penzisty. Podnikatelé jim  
neposkytují slevy, protože by je milovali (a současně chtěli cenově  
diskriminovat ostatní), ale tyto skupiny mají velmi pružnou po-  
ptávku. Na zvýšenou cenu reagují velmi citlivě a např. na výstavu  
nebo do kina by nedorazili. Kdyby Joan Robinso-  
nová nevymyslela  
pro tento jev název **cenová diskriminace**, který je chápán velmi  
hanlivě a vyvolává pocity nekalých úmyslů, tak jsme si mohli  
ušetřit spoustu trablů. V důsledku pejorativního názvu jsou svatí  
mezi námi najednou ochotni tvrdit, že samotné poskytnutí slevy je  
diskriminace, protože pan Včera platil za stejné zboží jinou cenu  
než pan Dnes. To je takový nesmysl, že je trapné, že to někoho vůbec  
napadne. A tak se Gary Becker raději podíval na diskriminaci na  
pracovních trzích, kterou do té doby nikdo nestudoval.

Zahájil tím, že definoval **diskriminaci** jako situaci, kdy jsou dvě  
**osoby odlišné rasy nebo odlišného pohlaví při stejné produktivitě  
práce odměňovány odlišným platem**. Všem nechápavým oznámil,  
že v případě **různé produktivity nelze** v případě odlišných platů  
**mluvit o diskriminaci**. Plat je odrazem výkonu a při odlišném  
výkonu je logická odlišná výše platu.

Následně přišel Gary Becker s tím, že na **konkurenčních pra-  
covních trzích** mohou nastat tři situace:

1. Představte si pana Rasistu, který nemá rád pana Fialového, a proto ho nezaměstná. Naopak má rád pana Růžového a zaměstná ho. Stejně se chovají všichni ostatní zaměstnavatelé. Co se stane? Klesne poptávka po službách pana Fialového a stoupne poptávka po službách pana Růžového. S rostoucí poptávkou však také poroste mzda pana Růžového a s klesající poptávkou bude klesat mzda pana Fialového. V tu chvíli se na scéně objeví nový subjekt. Tím je pan Lhostejný, který se nestará o kategorie mám rád/nemám rád. Stará se o kategorie chci vydělat/nechci vydělat, a proto radostně sáhne po panu Fialovém. Je totiž při stejné produktivitě levnější než pan Růžový, což umožní panu Lhostejnému dosáhnout vyššího zisku, než dosahuje pan Rasista. To samozřejmě povede k tomu, že se buď pan Rasista probere ze své nelásky, nebo z trhu zmizí. A jeho podniky budou nahrazeny podniky pana Lhostejného.

Gary Becker z výše uvedeného příkladu dělá závěr, že na **konkurenčním** trhu je diskriminace možná pouze a výhradně v případě, že se **zaměstnavatelé chovají systematicky iracionálně**. Nejspíše proto, aby se schválně přivedli na mizinu a mohli být nahrazeni rasově nepředpojatými podnikateli.

2. Pan Xenofob zásadně nechodí na kávu s bábovkou k panu Lhostejnému, protože zaměstnává pana Fialového. Pan Xenofob nesnáší pana Fialového. Naopak chodí zásadně k panu Rasistovi, protože zaměstnává pana Růžového. V takové situaci budou podniky pana Lhostejného úplně prázdné a pan Rasista bude mít lokály plné. V tu chvíli pan Lhostejný pochopitelně také sáhne po panu Růžovém, dokud mzda pana Fialového neklesne na úroveň, která mu bude kompenzovat ušlý zisk v důsledku menší návštěvnosti předpojatého pana Xenofoba. Na druhé straně pan Rasista začne „cenově diskriminovat“ pana Xenofoba, protože mu bude muset naučtovat vyšší cenu kávy s bábovkou. Důvodem vyšší ceny kávy s bábovkou je pochopitelně rostoucí mzda pana Růžového, která je zase důsledkem rostoucí poptávky po jeho službách.

Z výše uvedeného dělá Gary Becker závěr, že na **konkurenčním** trhu je diskriminace možná pouze a výhradně v případě, že **jsou zákazníci rasově předpojatí**. A navíc jsou ochotni si za svoji předpojatost

příplatit. To pochopitelně vyvolává zajímavou otázku, jak může někdo přinutit zákazníka, aby nebyl rasově předpojatý?

3. Pan Fialový nemá dobrou pověst. Je lhostejný, z jakých důvodů. Pan Lhostejný se obává, že nevydělá tolik peněz, jako kdyby zaměstnal pana Růžového, který má pověst bez poskvrny. Obává se, že zákazníci se budou jeho lokálu vyhýbat kvůli špatné pověsti pana Fialového. Navrhne panu Fialovému, aby přijal nižší mzdu, která mu **zohlední riziko** zaměstnávání pana Fialového v důsledku jeho špatné reputace. Ačkoli má pan Fialový stejnou produktivitu jako pan Růžový, tak bude v důsledku svojí špatné pověsti pobírat nižší mzdu.

Podobně na tom bude paní Dychtivá, která se nemůže dočkat těhotenství. Avšak než k němu dojde, tak by ráda přispěla do rodinného rozpočtu nějakou kačkou na výbavičku pro mimino. Jenže pan Lhostejný nechce paní Dychtivou zaměstnat, neboť se obává, že se mu **náklady vynaložené** na její školení, výcvik atd. **nevrátí**. Navíc bude stejně muset přijmout náhradu na dobu těhotenství, což s sebou ponese další náklady. Následně po návratu do zaměstnání bude paní Dychtivá v pravidelných intervalech absentovat v práci. Důvodem budou angínové a chřipkové epidemie, které budou kosit potomstvo. To panu Lhostejnému také ponese náklady navíc. Takže pan Lhostejný zaměstná paní Dychtivou pouze za mzdu, která bude rozhodně nižší, než má při stejné produktivitě pan Fialový. Důvodem je opět **zohlednění rizika**, které zaměstnání paní Dychtivé s sebou nese.

Soukromě bych poznamenal, že stát může **vydat zákon**, aby pan Lhostejný **zaměstnal** pana Fialového **za stejnou mzdu** jako pana Růžového bez ohledu na pověst pana Fialového. A stát také může nařídit, aby pan Lhostejný zaměstnal paní Dychtivou za stejnou mzdu jako pana Fialového bez ohledu na finanční rizika, která to s sebou nese, tzn. **nivelizaci mezd**. Výsledkem bude, že pan Lhostejný **nezaměstná** ani pana Fialového, ani paní Dychtivou a tito rozšíří počty nezaměstnaných. Pan Lhostejný je racionální tvor a nebude si určitě dělat násilí. Každý, kdo bude jenom vzdáleně vypadat jako paní Dychtivá nebo pan Fialový, nezíská u něho zaměstnání. Stát by samozřejmě mohl pana Lhostejného sankcionovat, když paní Dychtivou nebo pana Fialového nezaměstná. Jenže v takovém případě pan Lhostejný raději zaplatí pokutu. Empirické výzkumy to jednoznačně potvrzují.

Je tedy vůbec možné někoho diskriminovat? Ano, na **nekonkurenčním** pracovním trhu. Například vládní instituce mají monopol na určité činnosti. Pan Verbír může být předpojatý vůči paní Dychtivé, která bude mít v armádě nižší žold při stejném výkonu než pan Fialový.

K vypracování „teorie diskriminace“ byl Gary Becker inspirován problémy, s nimiž se potýkala jeho manželka Guity Nashat a její rodina, která pocházela z území dnešního Íránu.

## **Ekonomie rodiny**

Stejně jako v jiných oblastech lidé v případě rodiny poměřují užitek a náklady. Tyto nemají (většinou) peněžní podobu, což aplikaci analýzy výnosů a nákladů nijak nebrání. Pan Svobodný se rozhoduje, zdali mu vstup do manželství se slečnou Laskavou přinese vyšší potěšení než náklady, které v manželství pan Svobodný nesporně ponese. Mezi výnosy bude patřit fakt, že už nebude sám, nebude muset nadále pokračovat v otravném putování po lokálech za účelem nalezení partnerky a ušetřené peníze za drinky budou peněžním výnosem. Nákladem manželství je úplně všechno ostatní s výjimkou výše uvedených výnosů. Pokud zmíněné tři výnosy převýší zbylé náklady, potom pan Svobodný vstoupí do manželství se slečnou Laskavou.

Následně se pan Laskavý (rozený Svobodný) a paní Laskavá (rozená Laskavá) budou rozhodovat o počtu potomků, kterými naplní hnízdečko lásky. Počet dětí bude výsledkem porovnání výnosů v podobě potěšení z výchovy dětí, radosti z rodinného života a nákladů obětované příležitosti. Tam budou zahrnuty obětované dovolené, koníčky, kariéra, pohodlí atd. Je evidentní, že když bude paní Laskavá mít skvělé místo, tak počet narozených dětí nebude vysoký (jak ukazují empirické výzkumy).

Pokud bude mít pan Laskavý nebo paní Laskavá dost svého partnera a budou se rozhodovat o rozvodu, tak opět uplatní analýzu nákladů a výnosů. Míra rozvodovosti bude stoupat, pokud bude paní Laskavá existenčně nezávislá na svém choti, tak její rozhodování bude mnohem snazší (empirické výzkumy to opět dokazují). Gary Becker také doložil, že bohaté manželské páry se rozvádějí méně

než chudé manželské páry. Důvodem je fakt, že rozvod je pro ně relativně nákladnější než pro chudé. Představa nákladů v podobě alimentů, právníků, dělení majetku atd. je dostatečně odstrašující. Halasné články v bulvárních sdělovacích prostředcích (hrome, jsou dnes ještě nějaké nebulvární?) o rozvodech bohatých vyvolávají iluzi opaku. Ale to jsou výjimky z pravidla.

Gary Becker také vysvětlil ekonomickou hantýrkou „altruistické vztahy“, jako je láska, pocit sounáležitosti nebo vzájemná pomoc. Definoval je jako zvláštní reakce entity zvané rodina na změny vnějšího ekonomického prostředí. Dokázal, že v „**přehlednutelném a těsném**“ **rodinném prostředí nebudou mít změny vnějších ekonomických parametrů přímo úměrný vliv na vnitřní vztahy**. Pokud budou např. zvýšeny přídavky na děti, tak nestoupne automaticky o zvýšenou částku životní úroveň dítěte. Stejně tak neklesne jeho životní úroveň s poklesem přídavek. Solidarita, tzn. dobrovolné uskrovnění ostatních členů rodiny, bude vnější změny kompenzovat.

Takto Gary Becker přímo zpochybnil účinnost sociálních transferů, které jsou určeny jednotlivým členům rodiny, např. dětem nebo seniorům. Tyto transfery naopak povedou k rozvolnění vztahů v rodině, neboť oslabují přirozenou solidaritu mezi členy rodiny. Takže např. děti se již nebudou starat o svoje staré rodiče, neboť budou přesvědčeny, že je to povinností státu. Státní zásahy takto narušují tradiční a přirozené vztahy v rodině.

V roce 1977 nahradil Gary Becker svého učitele M. Friedmana na postu prezidenta „Americké ekonomické asociace“ a setrval na tomto postu dlouhá léta. Stejně jako pro jeho učitele to byl poslední stupínek před vrcholem nejvyšším — Nobelovou cenou za ekonomii, kterou získal Gary Becker v roce 1992. Svým dílem nesporně významně přispěl k obohacení ekonomie a ukázal, že to rozhodně není ponurá a suchá věda, ale obor, který může svými nástroji a analýzou obohatit jiné společenské obory. Ačkoli na něho hledělo zpočátku okolí s krajní nedůvěrou, svým skvělým dílem dosáhl Gary Becker mimořádného uznání a je naprostým právem členem ekonomické dvorany slávy.



# Ekonomický nepravidelník XIII.

## Velká deprese (1929 — začátek 2. světové války)

Historie zná mnoho případů, kdy se ekonomická realita změnila v krizi nebo depresi. Ale pouze jedna jediná taková událost má čest se nazývat „Velkou“. Jen Velká se stala ekonomickým svatým grálem, který dominovým efektem zasáhl celý svět a změnil světové dějiny. Psal se **24. říjen 1929** a vstoupil do dějin jako „Černý čtvrtek“.

Index Dow Jones začal kolísat v pondělí 21. října, ve středu 23. října **poklesly akcie o 5,9 %** a během Černého čtvrtka **poklesl index Dow Jones o 3,2 %**. Frederic Lewis Allen popsal památný den následovně: *„Obchodování začalo na stabilní úrovni, avšak v obrovském měřítku. Akcie firmy Kennecott se objevily na trhu v bloku 20 000 kusů, akcie General Motors ve zhruba stejném množství. Náhle se trend zlomil. Nápor prodejních příkazů byl znepokojivě silný. Kurzy klesaly. Než uplynula první hodina obchodování, bylo zřejmé, že kurzy šly dolů s nebývalou a ohromující silou. Zaměstnanci a klienti makléřských firem v celých Státech sledovali nejnovější kurzy a dívali se jeden na druhého s výrazem překvapení a rozpaků. Odkud proboha přicházela ta záplava prodejních příkazů? Přesná odpověď na tuto otázku nebude asi nikdy známa. Zdá se však pravděpodobné, že principiální příčinou zlomu během první hodiny 24. října nebyla panika. Příčinou problémů byly nucené prodeje. Nucený výprodej stovek tisíc akcií z účtů obchodníků, kteří se octli v problémech, protože*

*jejich úvěrové účty byly téměř nebo úplně vyčerpány. Gigantická stavba trhu podložená spekulativními úvěry se začala hroutit pod vlastní vahou. Nebylo ani náznaku nějaké podpory. Dolů, dolů, dolů. Hluk na burzovním parketu přerostl v panický řev.“*

Kumulovaný pokles ceny akcií znamenal překonání kritické hodnoty ztráty, která vedla k epidemii platební neschopnosti obchodníků s cennými papíry a bank. To pochopitelně způsobilo další pokles kurzu akcií, což mělo za následek pokles hodnoty akciových portfolií ve vlastnictví bank, podniků a jednotlivců. Majetek se začínal rozplývat jako sníh pod paprsky jarního slunce. A tady svítilo velmi intenzivně. „Novinářský Černý pátek“ byl významný tím, že **vedl k mírnému posílení kurzů akcií, aby v Černé pondělí 28. října poklesl index Dow Jones o 12,3 %!** V úterý 29. října 1929 zkusily banky poslední zoufalý pokus: **intervenční nákup akcií ve prospěch posílení kurzů akcií.** Statečný čin. Vedl však pouze k dalšímu tlaku na hotovostní rezervy bank. Pokus selhal, ale trh již neklesal. Nyní se už přímo hroutil! Bankovní sektor Spojených států měl opravdu ztraceně vážný problém. Co se stalo, než k němu došlo?

S jednoduchou odpovědí přispěchali marxisté: příčinou Velké deprese bylo naprosté selhání kapitalistického systému. S emotivní odpovědí přišel J. K. Galbraith: Velkou depresi způsobili zlí a chamtiví spekulanti. Se sugestivní odpovědí přišel J. M. Keynes: příčinou Velké deprese je nedostatečná efektivní poptávka spjatá s nízkými podněty k investicím. A realita?

Spojené státy již v minulosti absolvovaly několik burzovních panik a krachů, např. v letech 1901 až 1903 (index Dow Jones klesl o 46,1 %) nebo v letech 1906 až 1907 (index Dow Jones klesl o 48,5 %). Tyto deprese byly s krachem v říjnu 1929 (index Dow Jones klesl o 47,9 %) srovnatelné. V roce 1907 zkrachovala po burzovním krachu jedna z největších komerčních newyorských bank. Vypukla bankovní panika a obyvatelstvo zahájilo „runy“ (masivní výběr vkladů) na banky. Ostatní komerční banky reagovaly na probíhající runy poněkud svérázně: na několik měsíců **omezily vyplácení vkladů.** Když panika opadla, bankovní runy přestaly být „in“, důvěra byla dostatečně obnovena, tak banky výplaty vkladů obnovily. Krize byla zažehnána.

Tento příběh měl však politickou dohru. Američtí zákonodárci došli k závěru, že takové historiky nemohou být ponechány pouze soukromým iniciativám. Je naprosto nezbytné a žádoucí jim dát pravidla, mantinely a tak všelijak podobně. To by tak hrálo, aby se tady spontánně krachovalo nebo spontánně prosperovalo bez státního dozoru jako doposud. A tak kde se vzal, tu se vzal, z rozhodnutí Kongresu Spojených států vznikl roku 1913 **Federální rezervový systém**. Tato centrální banka měla fungovat především jako **věřitel poslední instance**, který zabrání budoucím panikám a krachům. Úchvatný záměr.

Ve dvacátých letech Federální rezervový systém svojí autoritou nesmírně přispíval k hospodářskému růstu a ekonomické stabilitě. Měnil moudře peněžní zásobu, tu přiměřeně přidal a tu přiměřeně ubral. Vševědoucí ovčák dohlížel na stádo. Vědomí, že nyní mají v zádech věřitele poslední instance, stimulovalo banky, investory a spotřebitele k životnímu optimismu. Federální rezervový systém ho svými velmi nízkými úrokovými sazbami převelice podporoval a jeho guvernér Benjamin Strong se stal úplným apologetem „levných peněz“. Ve světle poválečné konjunktury se začala šířit víra v **novou éru stabilního a trvalého růstu**. Nikoli trvale udržitelného rozvoje, ale trvalého růstu. Trvale udržitelný rozvoj je vynález dnešních apologetů nové a stabilní éry. Optimistické a radostné atmosféře podlehl kdekdo a nelze všechny stoupence nové éry šmahem označit za hlupáky.

**Irwing Fischer** (1867–1947), který se celý život věnoval měnové teorii a je bez nadsázky předchůdcem monetarismu, byl naprostým nadšencem nové epochy a měl na burze celý svůj (na tehdejší dobu) neslýchaný a nevidaný majetek: 10 milionů dolarů. Ještě několik týdnů před Černým čtvrtkem očekával „*trvale stabilní plató*“ a že „*akciový trh bude za několik týdnů znatelně výše než nyní*“. Když po 2. světové válce Irwing Fischer zemřel, tak po něm z jeho desetimilionového majetku zůstalo tři čtvrtě milionu dolarů dluhů. Dítě štěstěny J. M. Keynes spekuloval na růst trhu také a přišel o tři čtvrtiny svého majetku (alespoň mu něco zbylo a později dobyl majetek nazpět). W. Churchill tři týdny před vypuknutím smutného příběhu napsal svojí choti: „*Je to dobrý pocit mít něco v rezervě.*“

Doba byla taková, že se všichni radovali a kdo se neradoval, byl zastáncem dávno překonaných idejí, které neodpovídaly moderním výzvám. Nebo se dostal mimo hlavní proud. L. von Mises, který na účastníky úvěrového mejdanu fascinovaně koukal a varoval je před krizí už od první poloviny dvacátých let, měl obrovské štěstí, že inkvizice byla již zrušena a haagský tribunál ještě nebyl ustaven. Tak na něho alespoň blahosklonně koukali a říkali, že ho stejně nikdo nebere vážně nebo si ho zvou, aby se mu po straně smáli. A protože se neraduje s ostatními, tak bude se svými názory v izolaci, atd.

Federální rezervový systém navíc ve své výroční zprávě z roku 1923 uvedl: „*Státní rezervní banky jsou zdroje, na něž se členské banky obracejí, kdykoli potřeby podnikatelů překročí jejich vlastní možnosti a Státní rezerva doplňuje potřebné úvěry v dobách konjunktury a brání úpadku v dobách krize.*“ Nádherné. Papír snese cokoli. Bez ohledu na „pohádky z mechu a kapradí“ se v úterý 29. října 1929 po neúspěšné bankovní intervenci trh hroutil.

V téhle hrozné chvíli šlo ještě situaci zachránit. Banky spoléhaly na věřitele poslední instance, který „*brání úpadku v dobách krize*“, a zvesela vyplácely svoje klienty. Jenže náказа se šířila rychlostí blesku a runy se množily. Menší banky se dostávaly s hotovostí na „mělčinu“ a později se ocitaly „úplně na suchu“. Musely prodávat akcie, tím se snižovala jejich cena a bludný kruh byl tady. Na jaře 1930, konkrétně 17. dubna, přišlo druhé kolo krachu, který trval až do června roku 1932. Bankroty vypukly příšernou silou, index Dow Jones poklesl o 86 % a byl doprovázen skoky z oken mrakodrapů, výstřely z pistolí atd.

Co udělal věřitel poslední instance? Jak zareagoval na masivní platební neschopnost a na bankroty? Svérázně. Namísto očekávaného vypuštění obrovského množství hotovosti do oběhu, které by bankám pomohlo zachránit situaci, udělal Federální rezervový systém naprostý opak. Ukázal všem dlouhý nos a **zvýšil úrokovou míru a realizoval restriktivní měnovou politiku**. Proč? **Kurz amerického dolaru byl fixován k trojské unci zlata (tzv. zlatý standard)** a krize tento kurz ohrožovala. **Federální rezervový systém šel hájit stabilní kurz dolaru**. Prostřednictvím vysokých úrokových měř a **prodejem obligací stahoval peníze z oběhu**. Nesmyslnost tohoto

postupu je zcela zřejmá, uvědomíme-li si, že úvěry již byly vyčerpány a použity, nekrytá aktiva byla již léta v oběhu a zbývalo pouze jediné — pokrýt tato aktiva emisí hotovosti a devalvací dolaru. Reálná hodnota dolaru totiž v důsledku nezřízené úvěrové expanze již dávno nominálu neodpovídala.

Zvolená cesta docílila jediného: všechny dříve poskytnuté úvěry byly jedním rázem nabyvatelům naprosto brutálně zkonfiskovány a fatální důsledky na sebe nenechaly dlouho čekat. Jak „trefně“ poznamenal ministr financí Andrew Mellon, „*bylo nutné zlikvidovat zaměstnanost, zlikvidovat akcie, zlikvidovat farmáře, zlikvidovat nemovitosti, aby bylo možné zlatý standard udržet*“.

Ačkoli zlikvidovali všechno výše uvedené úplně dokonale, tak Federální rezervový systém zlatý standard stejně neudržel. Byl nucen v roce 1934 provést devalvací. Tuto proceduru naprosto zkopírovala nejmenovaná centrální banka v nejmenované středoevropské zemi na jaře roku 1997. Postup a následky byly téměř stejné. Nepatrný rozdíl je v tom, že nejmenovaný guvernér nejmenované centrální banky byl za tento diletantský čin po jistou dobu dokonce považován za hrdinu a v nejmenované zemi povýšen na premiéra. Guvernér Federálního rezervového systému Benjamin Strong za hrdinu považován nebyl a nestal se šéfem exekutivy.

Takže v důsledku „skvělých“ opatření Federálního rezervového systému **bylo v oběhu o třetinu peněz méně než před vypuknutím Velké deprese.**

Kritický den pro bankovní systém Spojených států však měl teprve přijít a nastal **11. prosince 1930**. To se ocitla na suchu s hotovostí Bank of United States a zavřela spořivcům (vlastně vybíračům) brány. Byla to sice úplně obyčejná komerční banka, ale její název sváděl mnoho lidí k tomu, že ji považovali za centrální banku Spojených států. Kromě toho byla Bank of United States největší komerční bankou, která dosud zavřela brány a přestala vyplácet vklady. Její pád způsobil definitivní ztrátu důvěry v bankovní systém a **lidé chtěli držet peníze v hotovosti mimo banky.**

Důsledky byly katastrofální. Následovaly hromadné runy na banky jako z učebnice a následné bankroty jako z učebnice. Federální rezervový systém sice konečně zareagoval na konci roku snížením

úrokových sazeb, ale k ničemu to nevedlo. Bylo pozdě. Soukromě bych poznamenal, že pokud někdo dlouhodobě jezdí autem a ignoruje, že jezdí bez oleje v motoru, tak následné jednorázové dolití oleje motor nezachrání, a ten stejně musí na generální opravu.

Do roku 1933 zbankrotovalo 11 tisíc bank z celkové počtu 25 tisíc. Moc pěkné vysvědčení pro věřitele poslední instance. Jenom pod čarou poznamenám, že ačkoli v té době neexistoval zákon na odškodnění klientů zkrachovalých bank, tak Bank of United States vyplatila svým zákazníkům 92,5 centu z uloženého dolaru. Je naprosto evidentní, že kdyby jí Federální rezervový systém poskytl hotovost na přežití nejhoršího, tak by klienti nepřišli ani o haléř.

Hrubý domácí produkt Spojených států klesl o 30 %, nezaměstnanost vylétla na 25 %, ceny zboží se propadly o 25 % a investice se doslova a do písmene zhroutily o 90 %! Takovou katastrofu historie kapitalismu ještě nezaznamenala.

Lavina se přelila do celého světa a vedla k dramatické změně myšlení. V některých končinách světa se v jejím důsledku lidé dobrovolně vzdali svobody, kterou předali do rukou diktátorům. Ti měli po ruce viditelná a rychlá nápravná opatření: byla vytvořena pracovní místa tak, že ekonomika byla podřízena tuhé státní kontrole. Zbrojení se stalo ekonomickým šlágreem a stavba silnic populárním tancem. Marxistická ideologie plánovaného hospodářství také žádnou krizí nebo nezaměstnaností netrpěla (a nestrpěla). Heslo dne bylo: pryč s trhem, pryč se soukromým podnikáním. Kultivovaná a kulturní Evropa se chystala na 2. světovou válku.

Ve Spojených státech se na scéně ekonomického dramatu objevil **Franklin Delano Roosevelt**, 32. prezident, který přišel americkou ekonomiku zachránit. Nejprve vyhlásil konec prohibice, aby si všichni mohli „lahví piva“ připít na ekonomickou spásu: **New Deal**. Tento soubor opatření obsahoval 9 zákonů (jeden už byl z doby prezidenta Herberta Hoovera), které měly umožňovat vládě např.:

- vynakládat peníze na programy veřejných prací, obnovy a na pomoc zemědělskému sektoru bez souhlasu Kongresu
- pravomoc kupovat a prodávat zboží, stanovovat minimální ceny výrobcům a obchodníkům, stanovovat marže a tím tedy výši zisku, pravomoc omezovat tzv. nečestné obchodní praktiky

- pravomoc určovat rozsah produkce soukromým farmářům a podnikům a stanovovat charakter zboží, které mají vyrábět
- pravomoc likvidovat produkci a určovat výši pohotovostních zásob, brzdit produkci nebo rozvoj nových zařízení, výrobků a plodin
- zakládat vládní agentury stojící mimo státní správu, rušit vládní kontrakty bez náhrady nebo soudního přezkoumání atd.

Jako na potvrzení se do procesu spásy americké ekonomiky vložil nepřátelský subjekt: **Nejvyšší soud Spojených států**. Ten v roce 1935 zrušil dva klíčové pilíře souboru opatření: **Zákon o oživení národního průmyslu** a **Zákon o zemědělských náhradách**. Tím progresivní plány na ekonomickou spásu zcela revanšisticky zhatil.

Nejvyšší soud konstatoval, že Franklin Delano Roosevelt ze sebe udělal v případě Zákona o oživení národního průmyslu zákonodárce. Konstatoval, že exekutiva může vydávat nařízení a vyhlášky, ale jen na základě a v mezích zákona, které příslušný zákon také musí stanovit. To v případě Zákona o oživení národního průmyslu úplně chybělo, takže ho Nejvyšší soud musel zrušit.

Zákon o zemědělských náhradách zase zrušil Nejvyšší soud jako protiústavní (kromě jiného), protože byla zdaněna jedna skupina, která uvedenou daní přímo platila jinou skupinu. Takové opatření nebylo v kompetenci federální vlády Spojených států, ale pouze v kompetenci vlád jednotlivých členských států Unie. Franklin Delano Roosevelt označil Nejvyšší soud za instituci, „*kteřá je svým myšlením v 17. století*“, ale ústavu změnit nestačil, neboť byl zaneprázdněn blížícími se prezidentskými volbami. Později změnit ústavu opět nestačil, protože byl zaneprázdněn 2. světovou válkou (na tomto místě chci velmi poděkovat váženému a ctěnému kolegovi Kocourovi za spolupráci a pomoc, bez které by pasáž New Deal nevznikla).

Z něčeho musely být New Deal a jeho megalomanské výdaje financovány. Stát má k dispozici jediný zdroj příjmů na financování čehokoli: daně. Jestliže byla v roce 1929 mezní sazba daně z příjmu 24 %, tak v roce 1935 už byla mezní sazba daně ve výši 79 %! Lidumil Franklin Delano Roosevelt navrhoval zvýšení sazby daně z příjmu nad 100 tisíc dolarů na pozoruhodných 99,5 %! Zřejmě nikoho

nepřekvapí (32. prezident Spojených států je výjimkou z pravidla, on opravdu překvapen byl), že se po takovém návrhu dostavil naprostý útlum. Podnikatelé odmítali nechat si zkonfiskovat majetek prostřednictvím daní. Přesto byla v roce 1941 schválena mezní sazba daně z příjmu ve výši 90 %.

Aby toho na soubor opatření New Deal nebylo málo, tak se 10. března 1937 dostavil další krach. Tentokrát index Dow Jones poklesl o 49 %. Nezaměstnanost za dobu trvání souboru opatření New Deal nikdy neklesla pod 15 %. Avšak lidé, kteří pracovali na veřejných zakázkách, preferovali 32. prezidenta v poměru 5 : 1, takže bylo nezbytné přerodělovat ze soukromého sektoru do veřejného sektoru tolik prostředků, kolik jich bylo možné sehnat. Bez ohledu na cokoli. Franklin Delano Roosevelt nesporně opětovně použil úspěšnou volební metodu „peníze za hlasy“, kterou kdysi vymyslel člen prvního římského triumvirátu Marcus Licinius Crassus.

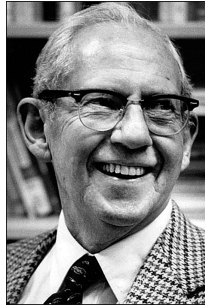
Přes obrovské sumy, které byly do ekonomiky pumpovány, nebylo vidět vůbec žádné zlepšení, nebo alespoň jeho náznak. To vedlo k tomu, že 6. května 1939 musel ministr financí Henry Morgenthau uznat, že New Deal je naprostým fiaskem: *„Utrácíme mnohem více prostředků než kdykoli předtím a ono to nefunguje. Po šesti letech této vlády říkám, že máme právě tak vysokou nezaměstnanost jako na počátku. A obrovský dluh k tomu.“*

New Deal určitě Velkou krizi neukončil. Právě naopak. Přispěl velmi výrazně k tomu, že krize byla hlubší a delší. New Deal byl nesporně dalším velkým úspěchem etatistů na poli propagandy. Dozvuky jejich propagandistického „úspěchu“ jsou bohužel v mnoha historických publikacích k vidění dodnes.

Celý smutný příběh měl ještě jazykovou dohru: výraz „krize“ se dnes ve Spojených státech téměř nepoužívá a byl nahrazen výrazem „deprese“. Slovo „krize“ stále ještě vyvolává neblahé vzpomínky na smutné příběhy konce 20. let a celá 30. léta minulého století.



# Ekonomický nepravidelník XIV.



**George Joseph Stigler**  
(1911–1991)

Ztělesňoval kombinaci teoretika a empirického analytika, který systematicky budoval mosty mezi teorií a fakty, kdykoli viděl mezi teorií a realitou nesoulad. Vycházel z toho, že hlavním úkolem ekonomie je poskytnout všeobecné pochopení událostí v reálném světě s tím, že všechny teorie a techniky musejí být nástrojem řešení tohoto úkolu. Prostřednictvím standardní ekonomické analýzy a nástrojů dokázal vysvětlit např. chování kartelů, regulátorů trhu nebo pořizování informací.

George Stigler se narodil v roce 1911 v Rentonu, což je předměstí Seattlu. Byl jedináčkem v rodině přistěhovalců ze střední Evropy. Otec dorazil do Spojených států z Bavorska a maminka z Rakouska-Uherska. V nové vlasti pan otec vydělával na chléb svůj vezdejší jako sládek v pivovaru, maminka byla v domácnosti

a vychovávala potomka. Rodinná idylka by nejspíše panovala až do skonání světa, nebýt ušlechtilého záměru skupiny velmi pokrokových paní a slečen, které svůj ušlechtilý záměr navíc velmi energicky prosazovaly. Spojené státy měly být zachráněny od metly lidstva „suchým zákonem“. Hlasy, které varovaly před takovým krokem, byly šmahem označeny za zpátečnické (jako obvykle). Morálně vyspělí jedinci se rozhodli napravit svět bez ohledu na přání napravovaných (jako obvykle). Za účelem nápravy společnosti vymysleli nový zákon (jako obvykle). Zákonodárný sbor se přidal na stranu napravovatelů (jako obvykle). Takže schválil konečné řešení alkoholismu v amerických rodinách a vyhlásil prohibici. Tento pokrokový, chvályhodný a veřejně prospěšný čin měl jeden zásadní následek: pivovarnický sládek Joseph Stigler přišel o práci v pivovaru. Jako uvědomělý a spořádaný občan odmítl vykonávat řemeslo v ilegalitě a začal podnikat v realitách jako developer. Koupil nějakou barabiznu, kterou společně s chotí zrekonstruovali, prodali a šli ruku v ruce k další barabizně, kde celý postup opakovali. Takhle se George Stigler stěhoval kvůli živobytí rodičů nejméně šestnáctkrát a jak uvidíte dále, tak v tom v dospělosti pokračoval v míře neztenčené.

Jenom pro úplnost uvedu další (naprosto nepodstatné) důsledky zavedení prohibice. Ty byly opravdu uspokojivé a zcela v souladu s každým pokusem státu občanům napravit morálku: hned druhý den po zavedení prohibice začali chlastat také jedinci, kteří ještě včera netušili, kolik stojí láhev piva. Prohibice měla také blahodárný vliv na rozkvět multikulturní občanské společnosti. Zvláště historické spojení Charlese Luckyho Luciana s Meyerem Lanskyem je čítankovým příkladem nevidaných a dojemných úspěchů, kterých lze podobnými cestami dosáhnout.

V takové době George Stigler absolvoval v Seattlu střední školu. Následně přišla doba krizová, kterou strávil studii na Washingtonské univerzitě a Northwesternské univerzitě. V roce 1932 se George Stigler přemístil na druhou stranu Spojených států, na Chicagskou univerzitu, kde v roce 1938 získal doktorát. V té době se začala na Chicagské univerzitě ustavovat jedna z nejslavnějších ekonomických škol všech dob (to protagonisté pochopitelně zatím netušili). Mezi

jeho profesory patřili **Frank Knight** a **Jacob Viner**, kteří si byli charakterově a vědecky podobní stejně, jako jsou si podobné oheň s vodou. Dokázali se shodnout na obdivu k neoklasické ekonomii (především cenovým teoriím) a odporu k učení J. M. Keynesa. F. Knight byl velmi ovlivněn Rakouskou školou a rezolutně **odmítal testovat** svoje hypotézy **empirickými údaji**. J. Viner byl obrovským **zastáncem kvantitativních a empirických metod**. George Stigler studoval u obou pánů. Jestliže měl britský klasik J. S. Mill celoživotní dilema mezi racionalitou a romantismem, tak jeho obrovský obdivovatel George Stigler nesporně dilema neměl. Například naprosto odmítal vžitý názor, že **vnější vlivy** mají nějaký vliv na ekonomické teorie. Trval na tom, že marginalistická revoluce A. Marshalla rozhodně nebyla důsledkem vnějších podmínek a stejně tak že J. M. Keynes nevymyslel svoji ekonomii jako reakci na Velkou depresi. Současně **považoval kvantitativní ekonomickou analýzu** za největší revoluci od doby A. Smitha a článkem „**Subsistenční náklady**“ z roku 1945 položil základy **lineárního programování**. V knize *Teorie cen* z roku 1942 (vyšla ještě v pěti dalších vydáních) předvedl mohutnou sílu mikroekonomické analýzy **bez použití** sofistikovaných matematických modelů, aby v roce 1964 v *Teorii oligopolu* obohatil ekonomickou teorii o **zalomenou poptávkovou křivku**, která se stala součástí ekonomických učebnic. Prostě jeho učiteli byli F. Knight a J. Viner. Oba.

Na Chicagské univerzitě se seznámil s naprosto neznámými jedinci, kterými byli např. M. Friedman, Allan Wallis nebo Theodor Schultz (nositel Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1979). S prvními dvěma pracoval za 2. světové války v přeslavném a legendárním týmu statistiků na Kolumbijské univerzitě na analýzách zbraňových systémů a statistických metodách kontroly kvality munice. Kromě této válečné zkušenosti je jeho život naplněn skvělou kariérou univerzitního profesora a výzkumného pracovníka. Nejprve v letech 1936–1938 přednášel na Státní koleji v Iowě, v období 1938–1946 byl profesorem na univerzitě v Minnesotě. V letech 1941–1976 pracoval jako výzkumný pracovník v Národním úřadu pro ekonomický výzkum. V letech 1947–1958 byl profesorem na Kolumbijské univerzitě. V roce 1948 si odskočil na melouch do

Evropy a přednášel na Londýnské škole ekonomie. Roku 1958 se vrátil na Chicagskou univerzitu, kde zůstal napořád.

Když se George Stigler zrovna nestěhoval, nevyučoval nebo nebadal, tak psal knihy, učebnice a články. A to tak, že psal velmi usilovně. Z jeho mimořádně rozsáhlého díla se nyní pokusím vysvětlit teorii veřejné regulace, teorii informací a něco z teorie tržních struktur.

## **Teorie veřejné regulace**

Již A. Smith tvrdil, že výrobci jenom intrikují proti spotřebitelům a hledají u státu pomoc, aby jim tyto intriky legalizoval zákonem. Za tím účelem se obracují na státní úředníky, kteří jsou tady podle takových úvah proto, aby „chránili“ spotřebitele. Ochranaři považují spotřebitele za nesvéprávnou osobu. Kdyby spotřebitel u výrobce **pouze** nenakupoval, tak by nebyl nijak ochráněn. Přechod k jinému výrobci nebo neuskutečněný obchod není podle ochraňovatelů dostatečně sofistikovanou metodou, jež by odpovídala moderním trendům. Takže je potřeba spotřebitele ochránit tak, že odvětví bude regulováno prostřednictvím regulátora. Regulátor samozřejmě není nějaká neosobní instituce — regulátoři jsou konkrétní lidé, kteří mají svoje zájmy. George Stigler takto rozcupoval představu státu jako odosobněné instituce. Tím navíc ukázal, že **regulace není „vnějším“** vlivem z nebe spadlým, který slouží ekonomice jako celku, nýbrž dalším „**vnitřním**“ výsledkem samotného ekonomického procesu (F. Knight se směje).

George Stigler tvrdí, že **regulace**, která se zaštiťuje ochranou spotřebitelů, je ve skutečnosti **ochranou výrobců před konkurencí**. Po regulaci odvětví nejhlasitěji volají svazy výrobců, profesní komory a odbory. Proč se chovají jako novodobé cechy? Je to přece jednoduchý způsob, jak **prostřednictvím obtížně splnitelných** (nebo úplně nesplnitelných) **podmínek způsobilosti** (odborné a finanční), **ztížít nebo zamezit vstup novým účastníkům**. Aby se pan Vstupující mohl dostat do oboru, tak musí získat certifikát. Za účelem získání certifikátu je povinen složit u pana Cechovního odborné zkoušky. Ke

zkouškám se však pan Vstupující může dostavit teprve poté, co získá doporučení od pana Zkušného, že vykonával praxi po stanovenou dobu. Praxi po stanovenou dobu může získat pouze tak, že ji bude vykonávat jenom u pana Zkušného. Pan Zkušný o nezbytnosti uvedeného postupu přesvědčil pana Cechovního, který celé odvětví reguluje. A je vystaráno.

George Stigler takto nazývá situaci „ovládnutého strážce“, kdy regulované odvětví může mít z regulace prospěch, pokud ovládne regulátora (osobu či instituci provádějící regulaci). Podle zásady pod svícem je největší tma se jedná o předpisy, jež maximalizují užitek a výnosy jedinců, kteří budou prosazované regulaci podléhat. A empirické výsledky regulovaných odvětví, např. nyní populárních cukrovarů, to jednoznačně potvrzují (J. Viner se směje).

George Stigler k pochopení tohoto přístupu nabízí krásný příklad importních kvót. Proč některá odvětví nepreferují místo nepřímé pomoci v podobě kvót raději přímé dotace do odvětví ve stejné výši? Odpověď je banální. **Při přímé finanční podpoře (dotacích) by se nynější dotování museli o dotace dělit s každým novým příchozím do odvětví.** Tím by příjem každého stávajícího člena klesl. Jestliže byla dotace 100 pro 4 účastníky, tak měl každý účastník příjem 25. Jenomže se o dotace přihlásil další účastník, takže se dotace 100 dělí mezi 5 účastníků a každý účastník má příjem 20. Tím každý z původních účastníků přišel zbytečně o 5, tzn. o 20 % původních příjmů. Hrozná situace. Musí se bojovat o další (dodatečné) dotace pro dalšího příchozího, aby zůstaly původní příjmy zachovány. Jenže to stojí další (dodatečné peníze) s nejistým výsledkem. A pokud se dílo podaří, tak prachy pokaždé doputují se zpožděním.

George Stigler ukazuje, že kvóty fungují preventivně a nepřetržitě pro všechny současné (i potenciální) účastníky v průběhu celého fiskálního roku. A **nevyvolávají nadbytečné úsilí** v podobě nutnosti **dodatečného vyjednávání a tudíž dodatečných tlaků** na výdej prachů. „Ovládnutí strážci“ mají také klid, protože se jim do zavedeného byznysu nevnucují zbytečné změny a není třeba vyzkoušené postupy měnit. Soukromě bych poznamenal, že osvědčený a staletými prověřený slogan „ochrany domácího trhu“ je nesporně vynálezem regulovaných. A kromě toho moc hezky zní. Takový

deklarovaný zájem státu v podobě např. ochrany vinařů a následně uvalení dovozních kvót dojíhá ochránce pracovních míst a dalších domácích tradic až k slzám. Ve vinařských kruzích (bez pozorných a pozornějších očí) bezpochyby vyvolává salvy hurónského smíchu. Koneckonců ten také končívá slzách, že?

Vůbec nejpikantnějším příkladem „ovládnutého strážce“ jsou tzv. **přirozené monopoly**. George Stigler dokázal, že např. regulace energetiky (elektřiny nebo plynu) **neměla (a nemá) vůbec žádný pozitivní vliv na ceny**. Nebo má snad někdo pocit, že ceny energií klesají? Nebo že by snad regulátor podporoval efektivní způsoby výroby energií v zájmu spotřebitele? Zavedení garantované výkupní ceny energie z „větrníků“ jednoznačně ukazuje, že „ovládnutý strážce“ funguje ukázkově (a „dobývání renty“ jakbysmet). A vysvětlení takového opatření bylo půvabné: **garantovat investorům „přiměřenou“ návratnost investic!** Skvostné. George Stigler také dokázal, že přeslavná a velebená newyorská Komise pro cenné papíry neměla vůbec žádný vliv na kvalitu veřejně obchodovatelných cenných papírů. Úplnou třešničkou na dortu je vliv antimonopolních úřadů na odhalování kartelových dohod. Až se podaří nějakému antimonopolnímu úřadu odhalit ještě jednu kartelovou dohodu, tak to bude ta první. Učebnicovým příkladem je aktuální aférka, kterou „odhalila“ Evropská komise. Několik věhlasných firem mělo po 16 (slovy šestnáct) let uzavřenou kartelovou dohodu, kterou poškozovaly zákazníci. Zákazníci o tom, že jsou poškozováni prostřednictvím kartelové dohody, nic netušili. Evropská komise ji odhalila tak, že její existenci jedna z firem nahlásila výměnou za beztrestnost. Kdyby měl George Stigler vymýšlet demonstrativní příklad, tak by určitě na nic lepšího nepřišel.

Ve světle výše uvedeného nejspíše nikoho nepřekvapí, že George Stigler položil triviální otázku: jestliže žádná regulace nedosáhla stanovených cílů, tak proč bylo u všech všudy založeno tolik regulačních institucí?

Teorie „ovládnutého strážce“ je úplně v souladu s legendárním výrokem M. Friedmana: „*Jsem pro trh, nejsem pro obchod.*“ Obchodníci přejí svobodný a volný trh výhradně konkurentům, ale sobě nikdy (holky a kluci, „co spolu mluví“, také přejí svobodu

sobě, a na ostatní kašlou, že ano). George Stigler takto dokázal, že je třeba velmi opatrně přistupovat k očekávání, že regulační opatření státu budou sloužit jako nástroj cílevědomého zdokonalování společnosti. Nebudou.

## **Teorie informací**

Neoklasičtí ekonomové pohlíželi na informace jako na něco, co je „vně“ ekonomického procesu. Prostě informace si tak nějak žijí vlastním životem a jsou „volným statkem“. Buď informací „je dostatečné množství a trh je dokonalý“, nebo informací „není dostatečné množství a trh je nedokonalý“. V tu chvíli se na scéně ekonomického dramatu objevil George Stigler a světu oznámil, že informace nepadají z nebes. Přichází historický výrok číslo 9: **informace je vzácné zboží, kterého je omezené množství, protože jeho získání vyžaduje náklady!** A to prosím pěkně nejen peněžní (mzda pracovníka, materiál a zařízení na pořízení informací atd.), ale také **časové náklady**. Čas totiž je vzácný faktorem (to už víte od G. Beckera, že?). Jeho vyjádřením jsou **náklady obětované příležitosti**, tzn. hodnota toho, co člověk obětuje, když na nějakou činnost vynakládá svůj čas. Čas věnovaný pořizování informací mohl být věnován něčemu jinému.

Kolik informací bude jednotlivec nebo firma na trhu získávat? No přece tolik informací, kdy **náklady na pořízení informace budou nižší než výnos, který informace přinese**. Pokud pan Zvědavý bude muset zaplatit 100 Kč za informaci, která mu přinese výnos 105 Kč, tak informaci koupí. Pokud mu náklad na informaci 100 Kč přinese výnos 100 Kč, tak informaci nekoupí. Samozřejmě, že by pan Zvědavý mohl chtít být informován „úplně“. Jenže to by náklady na pořízení informací musely být „nulové“. Navíc by informace musely být úplně statické: **nesměly by se měnit v čase**, tzn. nesměly by „stárnout“. Zkrátka a dobře, pan Zvědavý nebude nikdy svoje informační požadavky uspokojovat úplně, jako úplně neuspokojuje žádnou potřebu. Svůj omezený příjem bude rozdělovat mezi různé statky a **vždy bude informován nedokonale**.

Existuje jediný případ, kdy pan Zvědavý může být úplně informován. Důvodem je, že jeho náklady na pořízení informací jsou opravdu nulové. Totiž pokud je pan Zvědavý státním zaměstnancem, který má „informovanost“ jako živobytí. Náklady potom naprosto a zcela nese pan Radostný. V tomto unikátním a stále více rozšířeném případě je výnosem pana Radostného potěšení, že pan Zvědavý je zaměstnán jeho buzerováním.

George Stigler prostřednictvím teorie informací vysvětlil také proces vyjednávání, cenovou nepružnost a reklamu, volbu vhodného termínu dodání, vystávání front nebo hledání místa v nezaměstnanosti. Je jeho nehynoucí zásluhou, že ukázal na informace jako na statek, jehož nedostatek není ukázkou nedokonalosti trhu, ale naprosto dokonale zapadá do obecného rámce racionálního lidského chování. George Stigler dokázal, že rozhodování je nákladný proces, který je vždy prováděn s neúplným souborem informací, a lidé hledají optimální míru informací případ od případu.

## Teorie tržních struktur

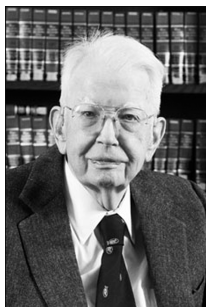
George Stigler analyzoval trhy s omezeným počtem prodávajících (v ekonomické hantýrce oligopolní trhy), aby prověřil stabilitu kartelových dohod. Jeho závěry naprosto v základech zničily paranoidní představy o permanentní kartelové dohodě na trhu s omezeným počtem prodávajících. **Stabilita kartelové dohody totiž závisí na možnosti účastníků odhalit a následně trestat nedodržování kartelové dohody.** A tady nastává potíže. Jak kontrolovat dodržování kartelové dohody? Ale kdyby to bylo možné, tak jak trestat? Zkuste si představit, že by firma Spravedlivá vyrazila k soudu, aby se tam domohla potrestání firem Mizerné a Podlé kvůli neplnění kartelové dohody. Pokud by se taková soudní pře dostala na veřejnost, tak by kupující (pokud by se cítili poškozeni) přestali u všech firem, tj. Spravedlivé, Mizerné a Podlé, nakupovat kvůli tomu, že intrikují. Okolnost, zdali kartelová dohoda je nebo není povolena zákonem, je v tuto chvíli zcela lhostejná. Řešení mají v rukou výhradně zákazníci. Firma Spravedlivá by takovým činem spáchala veřejně harakiri.



Zkrátka a dobře kartel je naprosto **nesoudržný** a zcela **nestabilní** útvar. Plnění kartelových smluv lze velmi **obtížně vynutit** (jde-li to vůbec) a všichni účastníci jsou v neustálém pokušení kartelovou smlouvu porušovat. Mohou na tom zatraceně dobře vydělat na úkor účastníků, kteří kartelovou dohodu dodržují. Příklady jsou všude kolem nás. Za všechny např. ropný kartel OPEC, který nikdy nedodrží žádnou z uzavřených dohod ohledně limitů těžby nebo cen. Nebo politický kartel EU, který nikdy nenaplnil ani základní důvody vzniku kartelu: např. volný pohyb osob nebo služeb jsou v nedohlednu.

George Stigler byl v roce 1964 zvolen prezidentem „Americké ekonomické asociace“, což je poslední stupínek před metou nejvyšší — Nobelovou cenou za ekonomii, kterou získal v roce 1982. Svým celoživotním dílem povýšil mikroekonomickou teorii na nástroj k vysvětlení ohromného množství (nejen) ekonomických jevů, teorii cen povznesl na hlavní kořen ekonomické vědy a jeho teorie informací má silnou kontinuitu. Dokonce u odpůrců Chicagské školy. George Stigler se nesmírně zasloužil o to, že Chicagská škola překročila tradiční hranice ekonomie, ale přesto zůstával neochvějně věrný principům klasické a neoklasické ekonomie. Sám George Stigler o tom prohlásil: „*Studium ekonomie nevyhnutelně vede k ekonomickému konzervatismu.*“ Také proto bezpochyby zaujal místo na piedestalu hned vedle britského klasika J. S. Milla, jehož dílo mu bylo celoživotní inspirací.

# Ekonomický nepravidelník XV.



**Ronald Harry Coase**  
(1910 — přeji mu mnoho dalších let života)

Vytvořil „člověka smluvních vztahů“, který ve skutečném světě, kde jedinou jistotou je nejistota, směňuje a vynucuje vlastnická práva. Svým přístupem se dostal na samotnou hranici ekonomie a práva, kde učinil zásadní objev: **soukromá vyjednávání vedou k rovnovážnému výsledku prostřednictvím transakčních nákladů.**

Ronald Coase se narodil ve Willesden, což je předměstí Londýna, dne 29. prosince roku 1910 v 15 hodin a 25 minut tamního času. Tuto precizní informaci zanechal budoucím generacím jeho pan otec. Ten byl totiž osobou s velmi rozvinutým smyslem pro pořádek a přesnost. Takové vlastnosti byly v té době požadovány od všech zaměstnanců pošty, kde Harry Coase pracoval jako telegrafista. Také maminka byla poštovní zaměstnankyní, ale zanechala svého povolání v okamžiku, kdy se provdala. Kromě zaměstnavatele toho měli rodiče vůbec mnoho

společného: oba opustili školu ve 12 letech, oba opustili školu zcela gramotní, oba neměli zájem o akademické vzdělání, oba se věnovali sportu a oba preferovali sporty míčové. Velikost oblíbeného míče byla sice poněkud odlišná, maminka hrála tenis a tatínek fotbal nebo kuželky. Tím však odlišnosti skončily a pokračovaly zájmy společné: oba rodiče se věnovali sportu do velmi pokročilého věku (pan otec dokonce „*hrál kuželky až do smrti*“). Jejich jediný potomek nenalezl ve sportování zalíbení. Výjimkou byly šachy, což však k lítosti rodičů nebyl (a dosud není) míčový sport. Takže byl často sám a mohl se věnovat čtení, které bylo jeho největší zálibou. Vzhledem k tomu, že byl ponechán na pospas vlastnímu spontánnímu výběru knih, tak nebyl schopen odlišit „*brak od seriózní literatury*“. Jinak měl Ronald Coase obyčejné dětství, kde stojí za zaznamenání pouze dvě události: 1. Jednoho dne vzal Coase senior svého jedenáctiletého synka k frenologovi, aby podle tvaru lebky zjistil, co z potomka vyroste. Tento odborník z tvaru lebky učinil velmi silný závěr, že Ronald Coase „*není stavěn pro agresivní život byznysmena a potřebuje více koncentrace*“. Panečku, je obdivuhodné, co všechno dovedou experti vyčíst z tvaru lebky. 2. Zřejmě nejzajímavější událostí jeho dětství je, že Ronald Coase z nějakého (dodnes nezjištěného) důvodu prošvihnul zkoušky na střední školu. Jediné logické vysvětlení je, že rodiče byli evidentně zaměstnáni tenisem a fotbalem (nebo kuželníky) a mladý pán šachy (nebo četbou). Takže se rok poflakoval. Následující rok si to rodiče již pohlídali a Ronald Coase vyrazil na gymnázium v Kilburnu, které ukončil v roce 1927, a následně na Londýnskou univerzitu studovat historii. Avšak latina mu příliš nešla, tak se rozhodl „*pro chemii nebo jiný přírodovědný obor*“. Jenže došel k závěru, že to vyžaduje příliš mnoho matematiky, a to tedy nebyl zrovna jeho šálek čaje. Tak to zkusil na Londýnské škole ekonomie s ekonomii a ejhle, vyšlo to! (Tady si dovedu živě představit jízlivé poznámky na adresu ekonomů.)

V roce 1930 převzal tamní katedru obchodu profesor Arnold Plant, který předtím řídil katedru ekonomie univerzity v Kapském Městě. Tento pán měl pověst vynikajícího pedagoga, kterou potvrdil tím, že se jeho seminář stal na Londýnské škole ekonomie vůbec nejnavštěvovanějším. Ronald Coase o tom říká: „*Představil mi neviditelnou ruku trhu Adama Smitha a ukázal, jak může být ekonomická*

soutěž koordinována prostřednictvím cenového systému. *Tím Arnold Plant nejen velmi ovlivnil moje názory. Tím zcela změnil můj život.*“ To je nesporný fakt, protože v roce 1931 měl Arnold Plant prsty v tom, že Ronald Coase získal stipendium lorda Ernesta Cassela a vyrazil na studijní pobyt do Spojených států. Ačkoli to ještě netušil, tak byl nejen na cestě na studijní pobyt. Byl současně na cestě stát se ekonomem.

Ve Spojených státech studoval strukturu amerického průmyslu a zajímalo ho, proč jsou různé obory řízeny různými způsoby. Odpovědi, které dostával na svoje otázky během návštěv v různých firmách, ho příliš neuspokojovaly. Tehdy, tzn. v letech 1931–1932, začal pracovat na novém teoretickém konceptu — **transakčních nákladech**, jejichž prostřednictvím později vysvětlil **důvody existence firmy**. Po návratu ze Spojených států působil v letech 1932–1934 na univerzitě v Dundee, kde svůj koncept existence firmy dokončil. Koncept transakčních nákladů ho definitivně proslavil v říjnu 1937, kdy vyšel přeslavný článek „**Povaha firmy**“. Mezitím ještě vyučoval v letech 1934–1935 na Liverpoolské univerzitě a v roce 1935 začal vyučovat na Londýnské škole ekonomie.

V roce 1950 vydal knihu *Britské rozhlasové vysílání, studie monopolu*. Toto dílko je velmi pozoruhodné. Je to totiž jediná kniha, kterou Ronald Coase vydal. Dále je kniha nesmírně zajímavá tím, že je naprosto a zcela nezajímavá. V roce 1951 migroval do Spojených států, kde vyučoval na univerzitách v Buffalu a Virginii. Současně s výukou na univerzitách pracoval pro „Federální komisi pro spoje“, která regulovala rozhlasové vysílání a přidělovala rozhlasové frekvence.

V roce 1959 napsal článek, ve kterém navrhoval, aby přidělování frekvencí bylo určováno výhradně cenou, takže frekvence bude přidělena nejvyšší nabídce. Opět argumentoval transakčními náklady, tentokrát při **vynucování vlastnických práv**. Článek vyvolal mimořádnou pozornost a zvláště monetaristické hnízdo — Chicagská univerzita a její protagonisté, se převelice zajímali o argumentaci k transakčním nákladům. A. Director (tchán M. Friedmana) zorganizoval schůzku ve svém domě, kde Ronald Coase učinil pro vycházející hvězdy světové ekonomie soukromou přednášku. Ta udělala takový dojem, že ho vycházející hvězdy požádaly, aby

sepsal text, který koncept transakčních nákladů pojme komplexně. V roce 1961 vyšel článek s názvem *Problém společenských nákladů*, který je jedním z nejcitovanějších článků ekonomické historie vůbec, a Ronald Coase se okamžitě zařadil mezi ekonomické hvězdy. Koncept transakčních nákladů vychází z **metodologického individualismu** a je zcela v souladu s teorií mezního užítku.

Ronald Coase formuloval tezi, že v systému nulových transakčních nákladů povedou soukromá vyjednávání k společenskému optimu (v ekonomické hantýrce tzv. pareto-optimální situace) bez ohledu na **původní vlastnická práva**. Pareto-optimální situace (společenské optimum) je rovnováha a každým dalším rozdělením vlastnických práv lze dosáhnout vyššího uspokojení jednoho účastníka  **pouze na úkor** druhého účastníka. Pro úplnost poznamenám, že pareto-optimální situace je analytický termín (popisný) a nikoli arbitrární situace (hodnotící).

Představte si určitý počet osob, které v místnosti sledují televizi. Každá osoba má svoje místo, odkud nějak vidí na obrazovku, nějak slyší zvuk a má nějaké pohodlí. Do místnosti přijdou další osoby a také chtějí sledovat televizi. Právě začíná film, který chtějí všichni (původní a příchozí) vidět. Aby ho mohli zhlédnout alespoň od chvíle, než skončí titulky, bude nezbytné vyjednat nový zasedací pořádek (vlastnická práva), aby všichni (původní a příchozí) diváci nějak viděli, nějak slyšeli a měli nějaké pohodlí. Právě proto, že všichni chtějí vidět film při nějakém pohodlí a mají omezený čas, tak osoby v místnosti dosáhnou vyjednáváním společenského optima (pareto-optimální situace). Nikdo z přítomných už nemůže vylepšit svoji pozici před obrazovkou jinak než na úkor někoho jiného, bez ohledu na původní místa. V místnosti nebude poražených. Dnes známe tuto tezi pod názvem, který jí dal později G. Stigler (nositel Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1982): **Coasův teorém**. Ten ukazuje, že např. autor výroku „pravda a láska zvítězí nad lží a nenávistí“ nebere v potaz pareto-optimální situaci, kde žijí pravda a láska se lží a nenávistí v rovnováze.

V roce 1964 se Ronald Coase přemístil na Chicagskou univerzitu, kde vyučoval na právnické fakultě a současně byl vydavatelem časopisu *Journal of Law and Economics* až do roku 1982, kdy se

odebral do penze. Nyní se pokusím vysvětlit transakční náklady, transakční náklady u existence firmy a transakční náklady u soukromých vyjednávání. Dávejte prosím velmi dobrý pozor, jdeme se věnovat tomu, „co není vidět“.

## Transakční náklady

Ronald Coase zavedl termín transakčních nákladů pro nákladové položky, které vznikají, když jednotlivci nebo firmy **směňují vlastnická práva nebo si vlastnická práva vynucují**. Takže do nich zahrnul náklady spojené s vyhledáváním potenciálních zákazníků nebo dodavatelů, náklady na vyjednávání, náklady na uzavírání pracovních, kupních a dalších smluv, náklady na kontrolu atd. Všechny uvedené nákladové položky **jsou spojené s nějakou transakcí** a jsou většinou **spojené se získáváním informací**. Tyto náklady nejsou na první pohled **vidět**, a tak mají účastníci soutěže velmi často tendenci je přehlížet. Následně nevycházejí z úžasu, když jim je předložen účet. Naprosto učebnicovým příkladem transakčních nákladů jsou povinné odvody na sociální a zdravotní daň ve výši 35 % z každé vyplacené koruny.

Příliš **vysoké transakční náklady** mohou zcela **paralyzovat směnné vztahy**. Klasickým příkladem jsou teritoria ohrožená piráty nebo bandity. Vysoké transakční náklady spojené s ochranou konvojů předem vylučují směnu. Nejspíše bude nošením dříví do lesa prohlášení, že v zemi, kde **jsou vlastnická práva dobře chráněna a plnění smluv je rychle vynucováno, jsou transakční náklady nízké**. Účastníci trhu nemusejí utrácet peníze, čas a energii v soudních sporech, neobávají se rizika vzniku transakčních nákladů, což vede k vyššímu počtu transakcí s menšími náklady.

Pro pozorné a pozornější dodávám, že **zavádění právních, hygienických, sociálních norem** s sebou také **nese transakční náklady**. Příkladem, který úplně všichni znají, jsou *Acquis communitaire*. Armády byrokratů, kteří *Acquis communitaire* zavádějí a vynucují, jsou transakčním nákladem par excellence. O dopadech na ceny zboží a služeb nemluvě.

## **Existence firmy**

Proč vlastně existují firmy? Vždyť ve firmě jsou všechny zdroje (práce, kapitál, půda) vyňaty z působení neosobních tržních sil. Ronald Coase vytáhnul králíka z klobouku: tím důvodem jsou transakční náklady. Kdyby se všechny směnné vztahy ve firmě prováděly na volném trhu, tak by **bylo nutné uzavírat ohromné množství smluv**.

Představte si, že by výroba televizoru probíhala mimo firmu. Všechny profese, jež se podílejí na výrobě součástek, které jsou nutné pro výrobu televizoru, by nakupovaly a prodávaly svoje služby na volném trhu. Každý pracovník by s jiným pracovníkem uzavíral smlouvy o nákupu a prodeji svých služeb nebo výrobků. **Kdyby byly transakční náklady nulové, tak by to samozřejmě fungovalo.** Potíž je v tom, že nejsou. Takže by každý jeden vyrobený televizor byl prostřednictvím transakčních nákladů (uzavírání smluv) „ze zlata“. **Firma prostě a jednoduše existuje proto, že odpadnou vysoké transakční náklady spojené s vyjednáváním a uzavíráním smluv na volném trhu.**

## **Soukromá vyjednávání**

Pan Voňavka velmi rád chodí do restaurace pana Komína. Pan Komín totiž umí spáchat báječný gulášek, knedlíčky jsou podle aktuální chutě houskové nebo bramborové, pan Komín je nesmírně příjemný, úslužný a ochotný, pivo je jako křen a ceny jsou velmi přátelské. No prostě ideál. Jenže to má drobnou skvrnku na kráse: pan Komín je náruživým kuřákem a oblečení pana Voňavky načichne kouřem. Tento fakt nese velmi špatně paní Voňavková a svému choti spílá. Kouř z cigarety pana Komína se v ekonomické hantýrce nazývá **externalita**. Protože pan Voňavka má kvůli kouři rodinné potíže, tak je to **externalita negativní**. Kdyby paní Voňavková měla nikotinový oděr na oblečení svého chotě ráda, tak by to byla **externalita pozitivní**.

Úplně prvním ekonomem, který studoval externalitu, byl A. C. Pigou (nástupce A. Marshalla). Protože paní Voňavkové kouř vadí, tak

bude muset oblečení kvůli smradlavému kouři častěji prát, bude tudíž v důsledku negativní externality spotřebovávat více vody, prášku, času atd. To je samozřejmě z pohledu paní Voňavkové zbytečné mrhání penězi (v ekonomické hantýrce se tomu říká neefektivní alokace zdrojů). A. C. Pigou vyvodil z uvedeného příkladu závěr, že **negativní externality jsou příkladem selhání trhů**. A. C. Pigou byl normativním (hodnotícím) ekonomem a neviděl jiné řešení **externalit než zásahy státu**. Negativní externality by měly být zdaněny a pozitivní externality naopak subvencovány.

V té chvíli se objevil na scéně ekonomického dramatu Ronald Coase, který doložil, že **společenského optima (pareto-optimální situace) lze dosáhnout bez státních zásahů: soukromým vyjednáváním**.

Představte si, že právo stojí na straně paní Voňavkové, která se může obrátit na soud, aby panu Komínovi zakázal kouřit. V tu chvíli začne pan Komín vyjednávat a **nabídne paní Voňavkové kompenzaci až do výše ztráty, kterou by utrpěl, kdyby nekouřil. Pokud výše kompenzace nedosahuje nákladů na praní oblečení, tak paní Voňavková odškodnění nepřijme a pan Komín bude muset přestat kouřit**.

Nyní si představte, že právo stojí na straně pana Komína, takže paní Voňavková by nemohla pana Komína přinutit k zanechání kouření. Pokud by mohla vyjednávat, tak by mohla panu Komínovi **nabídnout kompenzaci až do výše svých nákladů na praní smradlavého oblečení, aby pan Komín přestal kouřit. Nebude-li však kompenzace ve výši, na kterou si pan Komín cení svého kouření, tak bude pan Komín ke gulášku s knedlíčkem a pivem jako křen nadále vesele kouřit**.

Povšimněte si prosím, že vyjednávání mezi paní Voňavkovou a panem Komínem vždy povede k pareto-optimální situaci (společenskému optimu). Když je škoda z kouření vyšší než zanechání kouření, tak pan Komín přestane kouřit. V opačném případě přestane paní Voňavková prudit s praním (a pravděpodobně zakáže choti chodit do hospody).

Ronald Coase takto dokázal, že **externality nevznikají v důsledku mystického selhání trhů, ale prostě a jednoduše v důsledku vysokých transakčních nákladů spojených se soukromým vyjednáváním**. Kdyby v příkladu paní Voňavkové a pana Komína byly



transakční náklady vysoké, tak by k žádnému vyjednávání nedošlo a pareto-optimální situace by nenastala.

Klíčovou záležitostí pro výši transakčních nákladů je ochrana vlastnických práv. Jsou-li dobře chráněna, tak jsou transakční náklady nízké, pokud nikoli, tak jsou vysoké. Ve **specifických případech**, jako jsou např. **vodní toky, kde lze vlastnická práva komplikovaně (nebo vůbec) definovat, jsou soukromá vyjednávání nemožná**. Na všechny pády Ronald Coase dokázal, že se na trhu neobchoduje se službami nebo výrobky, ale **fakticky s vlastnickými právy**. Z toho pochopitelně plyne, že klíčovou záležitostí pro ekonomickou efektivnost je právní systém. Soukromě bych poznamenal, že si pod termínem právní systém mnoho a ještě více lidí představuje situaci, v níž kvalita právního systému roste s počtem přijímaných zákonů. Takže jsou dnes právní systémy stejně rozsáhlé a stejně srozumitelné jako *Acquis communautaire*, což se projevují tím, že zákony jsou v lepším případě zesměšňovány, v horším případě ignorovány nebo obcházeny. Negativním transakčním nákladem (externalitou) obou případů je naprostá neúcta k zákonosti. Následně je situace řešena přijímáním dalších zákonů (většinou velmi specifických), které právní systém ještě více zaplevelují a pes jitrničku sežral.

Ronald Coase konceptem transakčních nákladů dokázal, že originální myšlenka přispěje k obohacení teorie a vůbec není nutné produkovat stohy knih a článků. Úplně k tomu stačí články tři. Jeho přístup k transakčním nákladům povzbudil ekonomy, aby spolupracovali s právníky a společně psali o tržních vztazích a vlivu vládních regulací na jejich podvazování. Tím založil nový obor „právo a ekonomie“, někdy také nazývaný „nová institucionální ekonomie“. Za tento nesmírně originální přínos k ekonomické teorii byl v roce 1991 oceněn Nobelovou cenou za ekonomii. Při té příležitosti o svém příspěvku poznamenal: *„Téměř vše, čeho jsem během svojí akademické kariéry dosáhnul, bylo určováno faktory, které jsem nijak neovlivnil. Jakási velká síla nade mnou držela ochranou ruku.“* Jsem přesvědčen, že Ronald Coase byl zbytečně skromný.

# Ekonomický nepravidelník XVI.

## Metodologie

Byl temný věk sektářských válek. Nevěřící bojovali s věřícími a věřící s nevěřícími. Věřící osvobozovali svatá území od nevěřících a nevěřící osvobozovali svatá území od věřících. A tak pořád dokola. Období bez válek bylo chápáno a využíváno pouze jako čas k nabrání dechu a načerpání sil k dalším válkám věřících proti nevěřícím a naopak. Kdo byl kdo, určovala mystická intuice. Společné měli jedno: zásadně odmítali rozum. Všichni, kteří ho používali, byli označeni za kacíře. V tom byli věřící s nevěřícími úplně zajedno.

Byli jednotlivci, kteří v mezidobí bez válek nedbali hanlivých označení a různých nebezpečností a používali rozum. „*Bojovali touto zbraní sami, na naprosto neprobádaném území, téměř jako kdyby se odpoutali od svého místa a času*“ (M. Blaug). Silou argumentů nejprve rozleptávali a později ničili dobová dogmata. Ukazovali, že včerejší dogmata jsou platná stejně, „*jako je malířovo vyobrazení Venuše vědeckou anatomii*“ (J. A. Schumpeter).

V závěru temného věku se na britských ostrovech objevili John Locke a David Hume, kteří dokázali, že právo a zákonnost, mravní kód a sociální instituce rozhodně nejsou tajemným dílem nebes. Mají lidský původ a jediné kritérium, které na ně lze používat, je prospěch pro zvýšení lidského blahobytu. Takhle nějak nahradili morálku mystické intuice morálkou racionální. J. Locke a D. Hume a jejich následovníci až po D. Ricarda „*dovršili duchovní,*

*mravní a intelektuální emancipaci lidstva, kterou zahájila epikurejská filozofie“ (L. von Mises).*

No a v průběhu tohoto procesu, za devatero horami a devatero řekami, na louce poseté rozkvetlými květinami, za krásného slunečného jitra a zpěvu ptáčků a záchvěvů mírného vánku (a spousty dalších příšerných kýčů z růžové knihovny) vytvořil statečný princ A. Smith nový státní útvar zvaný Politická Ekonomie, který položil k nohám princezny Ekonomie. Důvodem tohoto romantického činu bylo, že ji totiž právě vysvobodil (v rámci osvobozenického hnutí za nezávislost) ze zajetí princezny Politologie, která ji po staletí žalářovala. Statečný princ se vzdal šlechtického titulu, protože princezna Ekonomie, poučena útrapami dlouhého pobytu v žaláři, vyhlásila parlamentní demokracii.

Takže občan A. Smith, k věčné slávě (dříve princezny) nyní prezidentky Ekonomie, ještě sepsal gigantický opus s názvem *Bohatství národů*. V něm sjednotil veškeré analytické myšlenky, principy a metody svojí doby do díla uceleného a konzistentního. Tím považoval svůj příspěvek ke konstitučnímu procesu za ukončený a byl přesvědčen, že se prezidentka Ekonomie snadno ujme vlády a zařadí se (jako rovnoprávný člen) do rodiny dalších útvarů bez ohledu na jejich státní zřízení.

Nezkušena prezidentka nevěděla, jak se v tom širém světě orientovat, kde pořádně začít, jak naložit s čerstvě nabytou svobodou. Některé státy nad ní sice povýšeně ohrnovaly nos, ale byly takové, které internacionálně pomáhaly dobře míněnou radou a pomocí z vlastních bohatých zkušeností. Navíc tyto bratrské země posílaly svoje občany do nové republiky, aby tam našli nový domov. Především státy Matematika a Filozofie v tomto směru vyvíjely značnou iniciativu.

Výsledkem bylo, že konstituce v Politické Ekonomii probíhala skutečně velmi tržní a dynamickou cestou. Byla právě „in“ newtonovská fyzika? Pokračujeme mechanickou metodologií. Přišel někdo s omračujícím historickým objevem? Žádná potíž, budeme se ubírat historickou cestou. Je právě módní darwinistická evoluce? Nakoukneme do biologie. Chybí etický rozměr? Maličké nedopatření, dodáme neprodleně. Povšimnul si někdo určitých pravidelností jevů

nebo dějů? Napříště si pomůžeme matematickým arzenálem. A ještě má někdo něco? Vyzkoušíme a uvidíme, máme přece parlamentní demokracii a ta vydrží mnohé. Ačkoli v té záplavě zaručeně správných receptů a ještě většího počtu jejich majitelů prezidentka nesporně někdy zalitovala, že si nezřídila osvícenou diktaturu. Žádná dramata ani tragédie se však nedějí. Úplně stejnou konstitucí prošly všechny obory, ačkoli pozorní na to občas zapomenou a pozornější se tváří, že jejich obor se dokonalým přímo narodil.

Jak šla doba, tak se v Politické Ekonomii myšlenky, principy a postupy tříbily. Několika naprosto výjimečným jednotlivcům se podařilo změnit současné ekonomické paradigma. Vytvořili **subjektivně užitečnostíní teorii**, která způsobila největší revoluci v dějinách ekonomie. V ten okamžik tito velcí mužové totiž stvořili to, čemu dnes říkáme Ekonomie, tzn. **vědu o lidském jednání**. Alfred Marshall, William Stanley Jevons, Carl Menger a Leon Walras budou navždy zapsáni zlatým písmem v jejich dějinách. Nezávisle na sobě došli ve stejné době ke stejnému poznání a do středu dění postavili **člověka**. Nikoli kapitalistu nebo dělníka. Člověka. Pochopili, že všechny dosud používané metody jsou pro popis jednání člověka zcela nevhodné. Zkraje sice ještě nezapomněli na svoje původní ambice v jiných oborech (zvláště L. Walras). Takže zahalovali svoje učení do symbolického jazyka matematiky, která je pro naprostou většinu lidí neznámá, a proto na ni pohlížejí v posvátné úctě. Později už tak činili (a činí dodnes), aby dokázali, že vzhledem k ohromnému množství proměnných „*by nepomáhala matematika politické ekonomii, ale politická ekonomie matematice*“ (V. Pareto). Samozřejmě také dokazují vědcům z jiných oborů, že pro ně není problémem vytvořit ta krásná matematická pojednání. Kolegům taktně zamlčí, že se ty zatracené vztahy mezi lidmi nedají změřit, a následně se tváří, že ta matematická pojednání skrývají nějaké podstatné zjevení, které je neosvíceným skryto.

A. Marshall, C. Menger a L. Walras byli navíc výjimečnými osobnostmi a dokázali vytvořit „školu“ (W. S. Jevons by ji také určitě založil, ale bohužel zemřel nešťastnou náhodou ve věku pouhých 46 let). Školu, jež měla svoji metodologii a žáky, kteří založili a šířili její tradici. Historikové státu Ekonomie (tak ji přejmenoval

A. Marshall) dnes mohou oslňovat nezasvěcené „zásadními milníky a dramatickými přínosy“ jednotlivých škol k rozkvětu Ekonomie. Škola Cambridgeská, Lausannská, Rakouská, švédští a američtí marginalisté, Chicagská škola, Veřejná volba, noví institucionalisté a další, které se vedle předmětu zkoumání lišily také metodologií.

Podle **výchozí entity** se dělí na **metodologický kolektivismus** a **metodologický individualismus**, podle **charakteru výroků** na **metodologii pozitivní** a **metodologii normativní**. Takže ekonomie dnes rozlišuje následující 4 (slovy čtyři) základní typy metodologie.

### **Metodologický kolektivismus**

Vysvětluje existenci obecných ekonomických zákonů na základě **porovnávání celků**, např. národních ekonomik nebo institucí, v různých dobách a různých zemích. Výchozí entitou zkoumání je **ekonomický celek**. Jedinec není nic. Ale celek, to je něco. Metodologického kolektivistu zásadně zájímají jenom celé profese nebo výkonnost celých odvětví nebo ekonomika státu. Metodologický kolektivistu miluje agregovaná data a jednotlivostmi rozhodně neztrácí čas. HDP, veřejné rozpočty, státní zadlužení — to jsou předměty zájmu metodologického kolektivismu. Vychází z předpokladu, že studované kolektivy jsou **homogenní útvary a existují mezi nimi kauzality podobné přírodním jevům**. A odtud už je pouze krůček k „praktickým doporučením“ pro reálnou hospodářskou politiku státu.

Každou chvíli uvidíte na stránkách denního tisku nebo televizních obrazovkách ustaraného nebo radostného metodologického kolektivistu, jak se vyjadřuje k právě zveřejněným údajům statistického úřadu. Takže se např. deštivé počasí v posledním únorovém týdnu negativně promítlo do nižší pracovní morálky zaměstnanců pivovarů, což bude mít významný vliv na menší výkonnost celého potravinářského sektoru a je tedy v ohrožení odhadovaný 4% růst HDP celé ekonomiky státu. V poslední době metodologickým kolektivistům již nedostačují čísla za profese nebo odvětví, a dokonce stát už je jim poněkud těsný. Takže se nyní rozmáchli přímo kontinentálně.

V jejich podání nyní Evropa konkuruje Americe, která zase bojuje o ekonomickou nadvládu s Asií.

Přijde doba, kdy metodologickým kolektivistům přijdou malé také kontinenty a přejdou na severní a jižní polokouli, aby to na závěr všechno jednoho dne naházeli do nějaké celoplanetární globální výkonnosti, kterou budou porovnávat např. s Marsem.

Hlavními představiteli byli německá historická škola a keynesiánci.

## Metodologický individualismus

Východí jednotkou studia je **jednotlivec**. Obecné ekonomické zákony jsou formulovány podle jednání (činnosti) jednotlivce. Žádné skupiny, třídy, profese nebo podobné kolektivy se nerozhodují a nejsou schopny jednat (konat činy). Rozhodují se pouze jednotlivci a jednají pouze jednotlivci.

Jednotlivec zná svoji situaci, má svoje preference a jedná ve svém zájmu. Že tak občas činí ve skupinách, není s předchozím vůbec v žádném rozporu. Jednotlivec se rozhoduje kam, kdy, s kým, a teprve následně koná. Zájmy jednotlivce se totiž v čase mění a podle toho se mění jeho příslušnost ke skupině nebo profesi. Např. jedna osoba je v průběhu dne několikrát výrobcem a spotřebitelem. Zkrátka a dobře — kolektiv nemůže existovat bez jednotlivců, a právě proto nemůže být jednotlivci nadřazen.

Jednotlivci jsou nuceni být ve vzájemném vztahu a musejí se nepřetržitě přizpůsobovat měnícím se podmínkám. K tomuto účelu jim slouží jejich individuální preference, jež mají seřazeny na vlastní hodnotové škále, které uspokojují **dříve** a **později** podle vlastního individuálního plánu. Pan Přízemní se naléhavě nají a napije (zvyšuje to jeho blahobyť, a proto uspokojuje tyto potřeby dříve), a četba *Nesnesitelné lehkosti bytí* je pro něho potřebou méně naléhavou, a proto ji uspokojuje později. Pan Nebeský má naléhavější potřebu čtení (proto ji uspokojuje dříve), a jídlo s pitím je pro něho méně naléhavé, a proto je uspokojuje později. Oba jednají a zvyšují svůj blahobyť, což je jediný závěr, který z uvedeného lze učinit. Situace pana Přízemního nijak nesouvisí se situací pana Nebeského a naopak.

Signálem, jenž lidem ukazuje, kterým směrem se mají vydat, jsou ceny. Cenový systém je **jediným účinným koordinátorem bezpočtu výrobních a směnných transakcí**. Ceny odrážejí nespočetné změny lidských preferencí, vzácnosti zdrojů a technických prostředků. Ceny jsou zdrojem informačním a motivačním, který informuje, že se něco stalo relativně vzácnějším, a motivuje okamžitě k hledání náhrady s tím, že výrobci a spotřebitelé vůbec nepotřebují vědět, proč se něco stalo vzácnějším.

Vzhledem k tomu, že určení preferencí a následné **uspokojení nebo zklamání je pouze subjektivní (intenzivní)**, pracují metodologičtí individualisté s **řadovými číslovkami** (tzv. ordinální čísla). **Obecná čísla** (tzv. kardinální čísla) se vztahují k **fyzikálním nebo chemickým vlastnostem předmětů**. K vyjádření lidských kategorií uspokojení nebo zklamání jsou naprosto nepotřebná, neboť city nelze měřit. Ačkoli některé podezřelé obory se o to občas pokoušejí. Koneckonců ekonomie má za sebou také některé bizarní pokusy. Například Daniel Bernoulli si bystře povšiml, že lidé chtějí uspokojit naléhavější potřebu dříve než méně naléhavou a že bohatší lidé mohou svoje potřeby uspokojit lépe než chudí lidé. Na základě svého postřehu vytvořil matematickou teorii, že **se přírůstek potěšení snižuje s celkovým přírůstkem bohatství!** No a následně vyslovil tvrzení, že pro člověka s příjmem 5 000 dukátů znamená jeden dukát polovinu toho, co pro člověka s příjmem 2 500 dukátů.

Tradice, konvence, společenské vazby, původ jsou **vnější vlivy**, které jednotlivce ovlivňují, avšak **rozhodnutí** (předchází jednání) k jednání je vnitřní proces každého jednotlivce, jenž je zcela autonomní. Leonardo da Vinci nebo John Locke jsou toho důkazem.

Hlavními představiteli metodologického individualismu jsou školy Cambridgeská (A. Marshall), Lausanská (L. Walras), Rakouská (L. von Mises, F. A. von Hayek), Chicagská (M. Friedman), Veřejné volby a mnoho dalších, které proklely všechny formy kolektivismu a etatismu.

## Normativní ekonomie

Hlavními rysy normativní ekonomie jsou 1. požadavek na realismus předpokladů a 2. arbitrární výroky k ekonomickým jevům.

Ad 1) Jde o to, aby předpoklady odpovídaly společenskému prostředí, tzn. konvencím, tradicím a dalším vnějším vlivům. Podle normativních ekonomů jsou **vnější vlivy určujícím faktorem** pro ekonomické jednání jednotlivce. Zkrátka a dobře — člověk je pevně zabudovaný do skupinových a společenských vazeb a zásadně jedná v podmínkách institucionální struktury, která zase odpovídá myšlení v určitém historickém čase. Jiné myšlení bylo včera, jiné myšlení je dnes a jiné myšlení bude zítra. Prostřednictvím téhle hezké formulace umějí normativní ekonomové vysvětlit, proč představitel asketismu 19. století kníže Tolstoj (potomek prostopáské ruské šlechty) útočil na filozofii rozmařilosti, jejíž podstatu spatřoval v *Kreutzerově sonátě*. Tuto pro změnu složil Ludwig van Beethoven, potomek extrémně chudých rodičů. Prostě jiné období a jiné myšlení.

Ad 2) Pokud příslušný ekonom vidí jev, který je v souladu s aktuálním ekonomickým paradigmatem, tak k němu zaujme arbitrární stanovisko. Příkladem budiž A. C. Pigou, který chtěl negativní externality zdaňovat a pozitivní subvencovat.

V obou rysech je zahrnuto hodnocení (norma), a proto normativní ekonomie.

Hlavními představiteli jsou institucionalisté (T. Veblen, J. K. Galbraith).

## Pozitivní ekonomie

Její cílem je vytvoření teorie nebo hypotézy, která poskytuje platné a smysluplné odpovědi o dosud nepozorovaných jevech. Klíčovou záležitostí pro pozitivní ekonomii je platnost těchto odpovědí, a proto se empiricky testují závěry teorie. Pokud jsou závěry teorie v souladu s pozorovanou realitou, tak je možné ji prohlásit za platnou.



Předpoklady nejsou důležité, protože existuje příliš mnoho proměnných, bezpočet omezení při získávání vstupních dat, mnoho proměnných nebude zohledněno, některé jsou nepostizitelné. Navíc nejsou použitelné v deskriptivním (bezhodnotovém) smyslu. Takže by to činilo ekonomickou teorii netestovatelnou a tudíž neužitečnou.

Je naprosto lhostejné, jaké předpoklady (a jejich relevance) vedou např. k inflaci, když víme, že změny ve výši inflace vždy následují po změnách v objemu peněžní zásoby, jak doložili A. Schwartzová a M. Friedman. Jestliže existují konkurenční teorie, jež objasňují stejný jev, tak má platnost ta, která má větší míru souladu závěrů s empiricky pozorovanou realitou.

Pozitivní ekonomie je metodologií hlavního proudu v ekonomii.

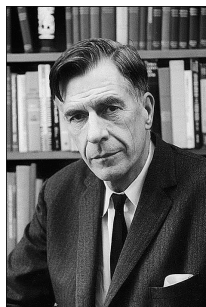
Žádný jiný obor v uplynulých 200 letech nezažil tolik útoků jako ekonomie. Soukromě bych poznamenal, že prvním projevem při nástupu každé totality je zpochybnění nebo přímo pokus o zničení ekonomie. A následné snahy ji nahradit „něčím novým, co odpovídá moderním výzvám“. Jednodušší a pomalí se tomu nejprve usmívají nebo tomu tleskají. Pryč s přízemním oborem. Nedochozí jim, že se tak děje proto, že apologeti nového řádu nemohou ekonomii vyvrátit pomocí logiky a uvažování. A protože ostatní obory jsou produktem stejné logiky a stejného uvažování, tak budou muset ekonomii následovat. Také budou nahrazeny „něčím novým, co odpovídá moderním výzvám“. Nejslavnějším příkladem tohoto postupu je soudruh Lysenko.

Jeden z největších velikánů ekonomie L. von Mises k tomu říká: *„Zbavit se teorie poukazem na její historické pozadí, »ducha« doby, hmotné podmínky země jejího původu a osobní vlastnosti jejího autora je slabým manévrem. Teorie podléhá jen tribunálu rozumu. Měřítkem je vždy jen měřítko rozumu. Teorie je buď správná, nebo nesprávná. Může se stát, že současný stav našeho poznání neumožňuje rozhodnout o její správnosti či nesprávnosti. Teorie však nikdy nemůže platit pro buržuázy či Američany, pokud neplatí pro proletáře nebo Číňany. Těm, kdo předstírají, že by byl člověk šťastnější, když by používal rozum odmítl a zkusil se nechat vést jen intuicí a instinkty, nelze odpovědět jinak než analýzou výtobytků lidské společnosti. Při*

*popisu geneze a fungování společenské kooperace poskytuje ekonomie všechny informace nutné pro konečné rozhodnutí mezi rozumem a nerozumem. Jestliže se člověk znovu rozhodne se osvobodit od nadvlády rozumu, je nutné vědět, čeho se musí vzdát.“*

Je zcela jasné, že nemůže existovat jiná věda. Ekonomie pro státy a kontinenty a jiná pro kteréhokoli jedince. Co je ekonomickým šílenstvím v měřítku rodiny, je ekonomickým šílenstvím také v měřítku státu či kontinentu. Dluhy a život nad poměry, které mají fatální důsledky pro jedince, budou mít stejné fatální důsledky pro stát. Přírodní katastrofa, která uvrhne do bídy jedince, způsobí stejné škody také státu. Bezuzdný tisk peněz v měřítku státu je roven padělatelské dílně v měřítku jedince. Nelze dosáhnout blahobytu zdražováním a prosperity plýtváním. Ekonomie je jen jedna a klade si jediný cíl — dát člověku s neomezenými potřebami návod k chování ve světě omezených zdrojů.

# Ekonomický nepravidelník XVII.



**John Kenneth Galbraith**  
(1908–2006)

Byl docentem ekonomie na Harvardu, novinářem, televizním komentátorem, profesorem ekonomie na Princetonu, státním zaměstnancem, velvyslancem v Indii, poradcem tří prezidentů a profesorem ekonomie na Harvardu. Ostře kritizoval neoklasickou ekonomii, především teorie tržních struktur a chování spotřebitele. Chtěl je nahradit vlastními teoriemi, které zásadně a nikdy netestoval ekonomickými ani jinými nástroji. V roce 1958 vydal knihu s názvem *Společnost hojnosti*, ve které představil svůj slavný „efekt závislosti“.

John Kenneth Galbraith se narodil v zemědělské rodině v Iona Stationu v Ontariu v Kanadě. Jeho rodiče tam emigrovali ze Skotska, které je sice nesmírně malebným kusem světa, ale bohužel se tam příliš nedaří zemědělství. Mladý pán se rozhodl pokračovat v rodinné tradici a vyrazil na Ontario College, aby tam studoval zemědělství. Svůj

postoj k farmářům vyjádřil výrokem: „*Dobry farmar potrebuje silna zada a slabou hlavu.*“ Později se přemístil do slunné Kalifornie, kde vystudoval ekonomii zemědělství a získal doktorát na univerzitě v Berkeley. Tamní prostředí na něho zjevně zapůsobilo, takže se v roce 1937 stal občanem Spojených států. Mezitím chvíli vyučoval ekonomii na Harvardu, následně odešel pracovat do mediální oblasti. Glosoval společenské dění v časopise *Fortune*, a protože byl pohledný mladík, s příjemným hlasem, který uměl pěkně povídat a vtipně reagovat, tak dostal nabídku na post televizního moderátora. Přijal a stal se mediální hvězdou. Tato kvalifikace nesmírně oslnila vedení Princetonské univerzity, která mu v roce 1939 nabídla profesuru. John Kenneth Galbraith se tedy stal jedním z nejmladších profesorů na jedné z nejprestižnějších univerzit.

Když vstoupily Spojené státy do 2. světové války, tak se přemístil do státního sektoru, kde v té době pracovala celá americká ekonomická elita, např. S. Kuznets, A. Wallis nebo T. Schultz a další. John Kenneth Galbraith působil v Americkém cenovém úřadě a rozhodoval o cenové politice státu. V roce 1943 přišel s nápadem přímé cenové kontroly. Podniky jsou totiž na trhu dominantní. Konkurojí si, a právě ta konkurence vede k plýtvání omezenými prostředky, které by mohly být použity lépe. Takže předložil návrh přímé státní kontroly cen, což vedlo ke dvěma karambolům. Nejprve mu tenhle nápad úplně rozcupovali na kusy jeho ekonomičtí kolegové — to by se dalo přežít. Jenže se svým nápadem narazil na prudký odpor Kongresu. Ten neměl rozhodně v úmyslu v těžkých časech válečných ještě pokoušet trpělivost Američanů nad nezbytně nutnou mez a návrh zdrcující většinou zamítl. A tak se v roce 1943 John Kenneth Galbraith poroučel. Nikoli ze státních služeb, ale na ministerstvo zahraničí, konkrétně do oddělení pro otázky hospodářské bezpečnosti.

Po válce se vrátil k pedagogické práci. Nikoli však na Princeton, ale na Harvard. Zahájil také vědeckou a poradenskou činnost. Prezident H. Truman ho požádal, aby vytvořil systém regulace cen a mezd. Podle legendy to probíhalo tak, že se na drátě ozval 33. prezident Spojených států s výše uvedeným požadavkem. John Kenneth Galbraith, poučen z předchozího nezdaru v oblasti regulace cen, prý odpověděl: „Ale pane prezidente, určitě jsou kvalifikovanější

ekonomové, než jsem já.“ Na to H. Truman odpověděl: „To si pište. Jenže žádný z nich tu funkci nechce“. Ať už je legenda pravdivá nebo není, v každém případě John Kenneth Galbraith model vytvořil.

V roce 1952 vydal knihu *Americký kapitalismus: Pojetí vyvažující síly*. Zobrazil americkou ekonomiku jako řízenou triumvirátem výrobních korporací, odborových organizací a spotřebitelských svazů. To stavělo na hlavu jeho původní koncept dominantní vlády podniků nad ekonomikou. Hlavním argumentem pro změnu postoje bylo, že poválečný úspěch Spojených států **nevznikl „správným usazením cen“**, ale **„špatným usazením cen“**. A právě to špatné usazení cen umožnilo rozvoj průmyslové koncentrace. Síla koncentrovaných výrobních firem vyvolává vznik silných odborových organizací coby zastánců zaměstnanců. Současně podněcuje vznik silných spotřebitelských svazů coby zastánců zákazníků. **Působení výrobních, odborových a spotřebitelských organizací vytváří vyvažující sílu, kterou na sebe vzájemně působí**. Tím vzniká nový způsob alokace zdrojů a distribuce statků, který je odlišný od tržního mechanismu. V tržním mechanismu hraje hlavní roli neviditelná ruka trhu, zatímco John Kenneth Galbraith představuje viditelné ruce soudruhů se společným příjmem: Korporace. Liší se od sebe křestním jménem: jednou Výrobní, podruhé Odborový a potřetí Spotřebitelský. Soudruzi Výrobní, Odborový a Spotřebitelský jsou těmi **vyvažujícími silami**, které mají tendenci **vytvářet ekonomickou rovnováhu**. Jsou však **neschopní vytvářet společenskou rovnováhu**, kterou je schopna vytvořit (chvilka napětí) — **vláda** (kdo jiný, pochopitelně). Od čeho se odvíjí schopnost vytvářet vyvažující sílu, se však nedozvíte.

Celosvětovou proslulost a popularitu mu přinesla knížečka *Společnost hojnosti*, která vyšla v roce 1958. V ní napadl podstatu ekonomie **zpochybněním „suverenity zákazníka“**. Člověk má potřeby a přání. Potřeby jsou nezbytné k životu a všechno ostatní jsou přání. Spotřebitel se nerozhoduje, ale jenom uspokojuje svoje umělá přání, která mu do hlavy natlačily reklamní agentury. Stačí, aby spotřebitel uzřel „když musíš, tak musíš“ a maže fofrem do obchodu, aby si koupil nějaké harampádí, které však ve skutečnosti vůbec nepotřebuje. Tuhle modifikaci chování Pavlovových psů pro lidský rod nazval John Kenneth Galbraith **„efektem závislosti“**. A právě existence efektu závislosti zabraňuje (zatím) nalezení společenské rovnováhy.

V roce 1967 vydal knihu s názvem *Nový průmyslový stát*. Opět ušel kus cesty a poněkud změnil názory. Nyní jsou firmy zcela autonomní (na čemkoli), oligopolní instituce, ve kterých je soustředěna veškerá moc. Manažeré hledí jenom na to, aby jimi řízené firmy byly pokud možno největší. Co je malé, to je sice hezké. Ale co je větší, to je hezčí. A co je vůbec největší, to je nejhezčí. Úplně největší firmy ovládají úplně všechno od výzkumu a vývoje až k prodeji. Pracovníky, kteří tvoří tyto struktury ve firmách, nazývá John Kenneth Galbraith **technostruktury**. Svět je takto ovládán několika firmami, které jsou ovládány technostrukturami. Technostruktury mají tendenci plánovat všechny činnosti, takže korporace jsou čím dál více „plánovité“ a nikoli „tržní“. Vlády tento proces koncentrace činností do rukou korporací, resp. technostruktur podporují, protože jejich zájmy se totiž v mnoha případech se zájmy technostruktur kryjí. Důvod? Tento proces totiž povede (nyní neomdlete) k **nezvratnému sblížení socialismu s kapitalismem do jednotné industriální společnosti — nového průmyslového státu**. Představa, jak si např. technostruktura všemocné firmy IBM naplánovala vznik firmy Microsoft, je fascinující. Že se tak stalo za pomoci vlády proto, aby následně mohly konvergovat kapitalismus a socialismus do nového průmyslového státu společně s počítačovou divizí JZD Slušovice, je přímo ďábelská.

Nyní se pokusím už jen vysvětlit efekt závislosti.

## **Efekt závislosti**

Klasikové ekonomie nás učí, že vztahy na trhu se odvíjejí od suveréna, který se jmenuje zákazník. Tento vrtošivý, nespolehlivý a rozmazlený tvor prostřednictvím svojí poptávky signalizuje výrobčům, co mají vyrábět.

Nesmysl, praví John Kenneth Galbraith, to jsou pohádky z mechu a kapradí. Jakápak suverenita zákazníka. Nic takového neexistuje. Lidé mají **nezbytné potřeby** (instinkty jako jídlo, pití, spánek atd.) a **všechno ostatní jsou přání**, která jsou naprosto umělá a u jejich výběru vůbec žádná suverenita zákazníka není. Zákazník se vůbec

nerozhoduje, to je pouhý sebeklam, který zákazníkům nabouchali do hlavy reklamní manipulátoři.

Velké korporace totiž vyrábějí podle svých zájmů a plánů. Aby jim to vyrobené harampádí nezástalo na skladech, tak je zákazníkům vnucují agresivní reklamou. Reklamní mágové vytvoří spotřební psychologii, že ta veteš je součástí životního stylu. Lidé tomu samozřejmě podlehnou a jsou přesvědčeni, že bez toho šancajku nemohou žít. Občas je ještě potřeba využít mimořádně podlých (nejlépe tzv. podprahových) metod, aby lidé běželi do obchodů pro haraburdí radostně nebo ještě radostněji. Zkrátka a dobře — zákazník je bezmocnou hříčkou v rukách korporací, které si ho zformovaly k obrazu svému, tzn. Pavlovova psa v lidské podobě. Jak z této hrozná situace vybědnout? Jak zarazit tyhle nesmyslné nákupy zboží, které vlastně nikdo nepotřebuje, protože ta přání natloukly lidem do hlavy reklamní agentury?

Samozřejmě, že by se do toho měla vmísit moudrá vláda, která by celé přišerné plýtvání zarazila. **Zakáže reklamu, tím bude omezena soukromá spotřeba a takto ušetřené prostředky mohou být použity lépe někde jinde.** Kde? Ve veřejné dopravě, veřejném školství, a to všechno budou podporovat veřejné sdělovací prostředky. A tak bude konečně **dosázeno** kýžené **společenské rovnováhy!** Vypadá to nesmírně logicky a našlo se mnoho lidí, kteří v reklamě viděli mrhání penězi. Jenže.

Pokud je tedy reklama mrháním penězi (pozorným a pozornějším to tak opravdu může připadat), tak to platí pro **všechny reklamní kampaně.** Bez výjimky. V tu chvíli však nebude moci provádět reklamní činnost nikdo. Ani tzv. veřejně prospěšné organizace (ať už si pod tím názvem představíte cokoli). Jak se tedy o jejich veřejně prospěšné činnosti lidé dozvědí? Jak jsou chráněni před efektem závislosti samotní reklamní mágové nebo moudří členové vlády? Jsou to nadlidé, kterým nikdo do hlavy efekt závislosti nemůže implantovat? Odpovědí na tyto a další otázky je, že John Kenneth Galbraith mlčí jako hrob.

Do všeobecného šílenství kolem reklamní kauzy efektu závislosti se vložil F. A. von Hayek. Oznamil městu a světu, že označovat všechno s výjimkou jídla, pití, spánku atd. za umělá přání je mírně řečeno nepřesné. To bychom totiž museli prohlásit literaturu, poezii nebo hudbu za primitivní potřeby na úrovni jídla, pití a spánku. A to by bylo velmi odvážné. Bude na této planetě někdo tvrdit, že si kupříkladu

ve 12. století někdo řekl: „Dnes bych si před spaním přečetl něco od Shakespeara a k tomu bych si poslechl nějakého Chopina?“ Není to náhodou tak, že pánové nejprve něco napsali a složili, a teprve potom se to lidem zalíbilo? Nejsou díla zmíněných (a mnoha dalších) pánů mimořádnou inspirací pro lidstvo? A proč by vnější podněty, jako je např. reklama, měly negovat význam individuálních preferencí? A tím byla diskuse na akademické půdě o efektu závislosti ukončena.

Potom se ještě objevila slavná studie o „reklamě a brýlích“, která zasadila efektu závislosti ránu z milosti. Prokázala totiž, že ve státech, kde mohli optikové provádět reklamu na svoje brýle, byly tyto (včetně nákladů na inzerci) levnější o cca 25 % než ve státech, které reklamu zakázaly. A bylo po diskusi všude, ačkoli se úvahy o „negativních vlivech“ reklamy periodicky opakují. Pokaždé je to po nějakém zábavném a pikantním karambolu. Jako například, když ti dva chytráci dali třem občanům Nigérie svoje celoživotní úspory. Ti totiž inzerovali v místních novinách, že umějí zaklínáním peníze rozmnožit. Soukromě bych poznamenal, že reklama prostě přináší informace způsobem, který je někdy příjemný a někdy nepříjemný. Nic více a nic méně.

John Kenneth Galbraith se během svého dlouhého života osobně přesvědčil, že lze být současně úspěšným spisovatelem, a přitom se pokaždé ve svých předpovědích mýlit. M. Friedman ho nazval „*rádobyekonomem, který nevytvořil žádný testovatelný model*“. R. Holman o něm napsal, že „*předkládal své nekonvenční a — řekněme provokující pohledy na moderní společnost líbivým stylem, který lze označit jako storytelling*“. K vyprávění pohádek není třeba znalostí, ale fantazie. Foundryman poznamenal, že „*jeho hypotézy krásně ilustrují koncept, který považuje jedince za nesvéprávné kolečko ve velikém, nádherném soukolí řízeného kolektivu. Kolečko, které by se bez povelů z »centra« nepochybně vrhlo, zmítáno vášněmi a slepými instinkty, vstříc sebezničení*.“ Rozhodně nedůvěřoval konceptu *laissez faire*, který považuje intelekt a svobodnou volbu jedince za jedinou hybnou sílu a současně nezbytný předpoklad civilizace. A protože v dnešních časech není důležitá skutečnost, ale její mediální obraz, tak bude John Kenneth Galbraith nadále úspěšným ekonomickým popularizátorem, který bude v médiích často a s oblibou citován.



# Ekonomický nepravidelník XVIII.

## Ordoliberalismus — Freiburská škola

Představitelé Freiburské školy měli ambici vytvořit učení, které by upevnilo svobodu a současně zabránilo zneužití státní moci. Byli přesvědčeni o existenci silné vazby mezi ekonomickým řádem a právním řádem a o nezastupitelné roli státu při jejich vzniku a udržování. Po 2. světové válce spatřil světlo světa jejich slavný model „*sociálně-tržního hospodářství*“.

Ordoliberalismus se začal formovat v druhé polovině 30. let. Nebyl reakcí na Velkou depresi nebo hospodářskou situaci po 2. světové válce, jak praví legendy a mýty. Byl opozicí k **nacionálně socialistickému hospodářskému systému**. Ten sice formálně nezrušil soukromé vlastnictví, ale **zavedl řízené hospodářství**, ve kterém stát nejprve rozhodoval téměř o všem a později úplně o všem. Praktickou realizaci nacionálně socialistického hospodářského „zázraku“ na sebe vzaly průmyslové ústředny a odbory. Za dohledu státu rozhodovaly průmyslové ústředny o přidělování surovin a jejich cenách. Odbory za dohledu státu zase rozhodovaly o výši mezd a umístění pracovní síly. Taková velmi účinná a rychlá varianta pyramidové hry: stát rozhodl, co se bude vyrábět a v jakém množství (v ekonomické hantýrce o objemu a struktuře produktu). Průmyslové kartely a odbory následně dodaly potřebné „zdroje“: materiálové, lidské — vše v příslušných cenách, v potřebném množství a požadovaném čase. Všichni ostatní byli účastníky hry, jejíž důsledky na sebe nenechaly

dlouho čekat. Hospodářské důsledky nacionálně socialistického hospodářského systému skvěle popsal v článku „Německý ekonomický zázrak 1933–1939“ (<http://www.sumavak.bloguje.cz/533475-nemec-ky-ekonomicky-zazrak-1933-1939.php>) můj ctěný kolega Foundryman. Ostatní důsledky uvedeného systému jsou notoricky známé.

Svobodná konkurence tedy **nebyla ničena pouze „zvnějšku“**, ze strany státu, který určoval objem a strukturu průmyslu. **Byla také ničena „zevnitř“**, ze strany odborů nebo zaměstnaneckých a průmyslových svazů. Ty vytvářejí politické tlaky prostřednictvím osobních kontaktů s politiky a byrokraty, financováním politických stran, mediálními útoky, které vedou k poskytování privilegií vybraným a k vytěsnění konkurentů. Takové zájmové skupiny nazývali ordoliberalové termínem „**nové feudalit**“, který zavedl otec zakladatel Freiburské školy **Walter Eucken** (1891–1950). Tento vynikající ekonom, který byl navíc vzdělán ve filozofii a historii, si dokonale uvědomoval nebezpečí takových tlaků. „Nové feudalit“ budou získávat po vzoru středověkých knížat a baronů další a další privilegia a další a další léna. „Vévoda z Práce“ bude rozšiřovat všechna svoje privilegia do všech oblastí v „Pracovním vévodství“. „Hrabě z Průmyslu“ bude rozšiřovat všechna svoje privilegia do všech oblastí v „Průmyslovém hrabství“. „Baron ze Soudu“ bude rozšiřovat všechna svoje privilegia do všech oblastí v „Justičním lénu“. A každý další feudál v oblasti, již si vyřve, a všichni ostatní budou „Poddanými“ vévody ze Práce, hraběte z Průmyslu, barona ze Soudu a všech ostatních, kteří mají privilegia. Poddaní mají právo držet hubu, zákryt a krok. Pokud se někomu nelíbí feudální názvosloví, tak si klidně může místo toho dosadit „komory, svazy, samosprávy, hnutí“ nebo spoustu jiných termínů.

Tohle všechno povede k situaci, že „nové feudalit“ budou ve svých lénech naprosto neomezenými pány, kteří si budou určovat vlastní pravidla, jež budou na státu zcela nezávislá. To v důsledku povede k úplné desintegraci státu (po středověkém vzoru). Dříve nebo později taková dezintegrace povede k nutnosti opětovné **mocenské centralizace do jednoho místa** (a je lhostejné, jestli je to absolutistický vládce nebo vůdce či generální tajemník). Výsledkem je vždy, pokaždé a bez výjimky diktatura. Jestli se jmenuje Taková,

Maková nebo úplně jinak, na věci vůbec nic nemění. Walter Eucken tedy rozhodně a energicky varoval před prorůstáním „nových feudalit“ do státu. Ještě rozhodněji a energičtěji varoval před delegováním státní moci na různé samosprávy s účastí zaměstnavatelů, zaměstnanců a státních úředníků. (Na uprázdněný profesorský stolec po smrti Waltera Euckena přišel v roce 1962 na Freiburskou univerzitu čelný představitel Rakouské školy F. A. von Hayek.)

Tak jaký model společnosti tedy měli ordoliberalové připraven? A tady se na scéně dějinného dramatu objevuje „sociálně-tržní hospodářství“, což je terminus technicus, který vymyslel Alfred Müller-Armack (1901–1978). Hlavním architektem a frontmanem sociálně-tržního hospodářství se však stal Ludwig Erhard (1897–1977). Tento výtečný ekonom byl nejprve šéfem (1946–1948) „Zvláštního úřadu peněz a úvěru“, který připravoval německou měnovou reformu. V roce 1949 se stal poslancem za CDU, v letech 1949–1963 byl spolkovým ministrem hospodářství a v letech 1957–1963 byl ještě navíc vicekancléřem. Svoji oslnivou politickou kariéru završil v letech 1963–1966 na postu spolkového kancléře.

Než se dostanu k obsahu pojmu ordoliberalismus, tak připomenu (jen tak zlehka) klasický model *laissez faire*, aby byl jasný rozdíl mezi mysliteli, jako byli A. Smith, D. Ricardo nebo J. B. Say, a ordoliberalové. Model *laissez faire* je založen na myšlence, že státem poskytované veřejné statky jsou omezeny na obranu státu, bezpečnost a justici. Řád vzniká spontánní evolucí. Stát je tedy nočním hlídačem (to je velmi zodpovědné povolání, že?), který pouze dohlíží na dodržování pravidel. Třeba na to, aby procesy neviditelné ruky trhu nekazila svým šátráním nějaká viditelná ruka.

Ordoliberalismus je spojením „řádu“ a „liberalismu“. Řazení slov, kdy je dříve „řád“ a později „svoboda“, není vůbec náhodné. Ordoliberalové byli totiž přesvědčeni, že řád se sám od sebe nevytvoří ani neudrží. Nevěřili v sílu spontánních procesů, a proto požadovali od státu, aby vytvářel řád. Řád však chápali jako institucionální rámec, jenž bude jednotlivcům garantovat základní hospodářské svobody, ochranu vlastnických práv a dodržování smluv, které jsou ohrožovány uvnitř systému „novými feudalitami“ a vně systému státem reprezentovaným byrokraty.

A tak se tedy ordoliberalové statečně a neohroženě pustili do řešení rébusu, jak spojit ekonomickou svobodu se sociálními jistotami. Za tím účelem chtěli nejprve vytvořit „hodnotovou základnu“, na které by vystavěli „institute“ sociálně-tržního modelu. Obojí se nyní pokusím vysvětlit.

## Hodnotová základna sociálně-tržního modelu

Ordoliberalové se nejprve vyhnuli komplikovanému hledání „zdrojů“ pro ukotvení hodnotové základny modelu poněkud staromódním, ale osvědčeným způsobem. Prohlásili, že **idea sociálně-tržního hospodářství je hluboce zakořeněna v duchovních dějinách evropského křesťanství**. Z téhle tuze hezké formulace následně vyvodili, že **jednotlivec má právo na lidskou důstojnost a svobodné rozvíjení osobnosti**. Takže spojením obou postulátů vznikne hodnotová základna, která **spojuje svobodnou individuální iniciativu se společenskou solidaritou**. To je velmi volná formulace, jež má mnohem blíže k politickému sloganu než propracované hodnotové základně (a měli za to v budoucnosti draze zaplatit). Ordoliberalové si to uvědomovali a zdůrazňovali (zvláště Ludwig Erhard), že středem sociálně-tržního hospodářství **není kolektiv, národ nebo fiktivní obecné blaho**. Středem je **člověk jako jednotlivec**. **Princip osobnosti je základní hodnotou**, od které se všechny rámcové podmínky politického a hospodářského řádu **musejí odvíjet** tak, aby poskytovaly **individuální svobodu**. Ludwig Erhard nepřetržitě sděloval, že sociálně-tržní hospodářství není souborem „technických norem“, ale modelem, který má svůj hodnotový základ v jednotlivci.

Avšak ordoliberalové si to vzápětí sami poněkud zkomplikovali. K principu osobnosti totiž přidali také **princip společenské solidarity**, kterou ještě ke všemu zahalili do záhadných termínů a krkolomných vazeb.

Společenská solidarita je formulována jako stav, ve kterém jsou lidé navzájem existenčně spjati a mají vůči sobě navzájem odpovědnost. Je to obecná výzva k řešení zájmových protikladů způsobem, který nenarušuje zájmy jednotlivců. Soukromě bych poznamenal,

že se evidentně jedná o další pokus zpestřit ekonomii pohádkovou tematikou. Tentokrát v podobě sofistikovanější verze o té paní, která měla kamsi přijít nahá a oblečená, pěšky a koňmo, ani v noci, ani ve dne. No, a protože spojení osobnosti a solidarity vůbec není samozřejmé, tak „se“ musí utvářet. Jak?

Zde nastupuje (chvilka napětí, virbl bouří): **princip subsidiarity**. A tady to ordoliberalové zašmodrchali definitivně. Princip subsidiarity znamená, že všechno, co jednotlivec může udělat z vlastní iniciativy a dokázat vlastními silami, mu společnost umožňuje a odpovědnosti ho nezbavuje. Princip subsidiarity zároveň uznává význam skupin a institucí, jež zprostředkovávají kontakt mezi lidmi. Pan Aktivita se iniciativně stará o svoje věci a nese za ně odpovědnost. Současně jsou tady ještě paní Dobrotivá a pan Laskavý, kteří mu umožní, aby se v tom širém světě neztratil a mohl se kontaktovat s jinými lidmi. Samozřejmě, že pan Aktivita jejich služeb využívat nemusí. Ale činnost paní Dobrotivé a pana Laskavého nesmírně společnost „obohacují“, „široce jí otevírají“ všem společenským vrstvám a mají ještě další mimořádně důležité společenské „poslání“. Tohle (a ještě spoustu dalších užitečných činností) vykonávají za úplně banální, nepatrný a vlastně úplně zanedbatelný obolus, ve srovnání s nesmírným přínosem pro celou společnost. Nad takovými formulacemi musely „nové feudality“ zaryčet nadšením.

Dále už ordoliberalové jenom koukali, jak jim „nové feudality“ trpělivě, organizovaně a krok za krokem nádherně vybrakovaly celou hodnotovou základnu. **Člověk jako jednotlivec přestal být subjektem**, tedy článkem aktivním. **Stal se objektem**, tedy článkem pasivním, „nepřetržitého obohacování, široké otevřenosti, poslání“ atd. aktivních a iniciativních skupin a institucí, které mu zprostředkovávají kontakt s ostatními lidmi, aby se neztratil. Vždyť ty služby přece vůbec nemusí čerpat, že? Ale v rámci společenské solidarity a subsidiarity je musí zaplatit.

Ludwig Erhard a ostatní ordoliberalové za vágnost vlastních formulací zaplatili hroznou cenu. Z hodnotové základny se stalo pouhé stupidní klíše, pod kterým se realizuje úplně vše, co si ordoliberalové nepřáli.

## Institute sociálně-tržního modelu

Institute v pojetí Freiburské školy jsou „řádem“, který stojí na třech pilířích: měnovém systému, principu konkurence a sociálním řádu.

Německo mělo v meziválečném období nezapomenutelnou zkušenost s hyperinflací. Inlace podle ordoliberalů (a ostatně všech myslících tvorů) ničí řád tím, že zbavuje lidi **jistoty stabilní kupní síly peněz** a současně **vede k přerozdělování příjmů mezi lidmi** (chudí chudnou rychleji a bohatí bohatnou rychleji). Aby ordoliberalové zamezili politickým tlakům na **navyšování množství oběživa**, vytvořili centrální banku, která byla politicky zcela **nezávislá na exekutivě**. Jediným **cílem** Německé centrální banky byla **stabilita měny** (kupní síly peněz) a je třeba konstatovat, že tento cíl plnila naprosto prvotřídně.

Princip konkurence je v chápání ordoliberalů nejen procesem optimálního umístění omezených zdrojů, ale také procesem **silných motivací, který rozvíjí osobní iniciativu, pružnost a ochotu riskovat**. Avšak ordoliberalové se nespokojili s jednoduchým kontrolním mechanismem v podobě cenového systému, který má funkci **alokační, motivační** a navíc ještě **informační**. V souladu s voláním po řádu, jenž by chránil konkurenci, ještě zavedli „Úřad na ochranu hospodářské soutěže“, který měl bdít nad dodržováním pravidel soutěže na trzích a trestat jejich porušování. Navíc měl Úřad bdít nad tím, aby náhodou někdo nezískal na trhu dominantní postavení, takže schvaloval nebo zakazoval všechny fúze. Jak doložil G. Stigler (nositel Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1982) na „ovládnutém strážci“, jsou všechny podobné úvahy naprosto scestné, ničemu nezabrání a vedou pouze k mimořádným buzeracím a skvostným výdělkům právnických firem. Přesto mýty a legendy o úchvatných a zásadních činech a úspěších „úřadů na ochranu hospodářské soutěže“ si žijí vlastním životem a jsou přikrmovány každý podzim. To se totiž obvykle schvalují rozpočty na následující rok.

Sociální řád byl nejméně vyvrálým prvkem Freiburské školy. Jeho základem byl povinný průběžný penzijní systém, jež zavedl kancléř von Bismarck a ve kterém jsou dnešní penze vypláceny důchodcům z příspěvků dnešních výdělečně činných osob. Pokud se počet

platících, kteří platí penzijní daň jako procento z reálné mzdy, rovná počtu penzistů pobírajících důchod jako procento z reálné mzdy, tak je systém v rovnováze a může fungovat donekonečna. V době, kdy tento systém kancléř von Bismarck zavedl, se odcházelo do důchodu ve věku 70 let. Doba dožití byla někde kolem 55 roků, takže systému žádná nerovnováha nehrozila a spíše než penzijní systém to byla životní loterie. Nebo bylo dosažení důchodového věku možné z pohledu systému chápat jako pojistnou událost. Dnes se doba dožití v důsledku zlepšené kvality života dramaticky prodloužila a průběžné systémy se dostávají do značné nerovnováhy.

Kromě průběžného penzijního systému neměli ordoliberalové o sociálním řádu ucelenou představu, a tak jim nenápadně sociální zabezpečení rostlo o další sociální subsystémy, které obsahovaly mimořádně štědré sociální dávky.

Sociální transfery nesporně vedly k „silným motivacím“, ale rozhodně nikoli směrem k „rozvíjení osobní iniciativy, pružnosti a ochoty riskovat“. Jasnozřivost J. S. Milla, který předpověděl, že rozsáhlé a štědré sociální dávky povedou k situaci, kdy „*by se celá pokolení chudých rodila do rodinných poměrů, z nichž dávno vyčpěla jakákoli pracovní etika*“, je prostě oslňující. A jestliže si ordoliberalové představovali stát jako atleta, který bude v dobré kondici, tak se tímto způsobem dopracovali k udýchanému tlustochovi, jenž se chová jako otesánek a je stále hladový. Takže výsledná podoba sociálně-tržního hospodářství se stále více podobá „státu blahobytu“, jenž stále více a více prostředků přerozděluje a klade stále méně důrazu na osobní iniciativu a odpovědnost, kterou tolik prosazovali představitelé Freiburské školy. Zkrátka a dobře, trh je kůň, který za sebou může táhnout sociální vůz. Zapřahat vůz před koně tak, aby ho kůň tlačil, tzn. sociální před trh, nemůže vést k dobrým koncům. Ordoliberalové — Walter Eucken, Alfred Müller-Armack nebo Ludwig Erhard jsou dnes téměř zapomenuti a jejich intelektuální dítě „sociálně-tržní hospodářství“ si žije svým vlastním životem. Ten je bohužel představám svých rodičů na hony vzdálen.

# Ekonomický nepravidelník XIX.



**Claude Henri Rouvroy,  
hrabě de Saint-Simon**  
(1760–1825)

Považoval soukromé vlastnictví a konkurenci za negativní jevy, které jsou původcem bídy dělníků, ničivých hospodářských krizí a morálního úpadku společnosti. Odmítal kapitalismus jako nespravedlivý společenský systém, který je nezbytné nahradit řádem bez soukromého vlastnictví. Ve svém vrcholném díle *Průmyslový systém* z roku 1821 formuloval svůj „nový řád“, a tak se stal otcem zakladatelem „socialismu, resp. centrálně plánované a řízené společnosti“.

Henri de Saint-Simon se narodil v Paříži v nižší šlechtické rodině. Co chybělo rodině na společenském statusu (nepatřila totiž mezi absolutní společenskou smetánku), to dohnala na statusu finančním. Předkové skutečně nashromáždili pozoruhodný majetek. Je tedy



evidentní, že mladý hrabě splnil bez potíží první kritérium, které je nutné pro úspěšnou kariéru každého správného revolucionáře: byl vychován v rozmařilém blahobytu. Mezi všemožnými šlechtickými kratochvílemi mu bylo také poskytnuto vzdělání přiměřené jeho společenským kruhům. Takže uměl báječně zacházet se všemi myslitelnými sečnými a střelnými zbraněmi, ovládal společenskou konverzaci (na hlubokomyslná i povrchní témata) a tanec, strategii a taktiku tehdejšího boje a další jemné finesy válečnického umění. Nedílnou součástí vzdělání byla také povinnost rozeznat rozdíl mezi číslicí a písmenem. Takto vybaven se odebral v roce 1779 na americký kontinent, aby tam nejprve zúročil získané válečnické znalosti a dovednosti. Nejprve, k věčné slávě Francie a věčné hanbě Anglie, bojoval na straně vzpurných kolonií pod velením tehdejšího generála (pozdějšího prezidenta) George Washingtona. Po ukončení válečnické epizody se rozhodl zúročit také ostatní dříve nabyté znalosti a dovednosti. Pokusil se vstoupit na pole velkého byznysu a zkusil přemluvit mexického místokrále ke stavbě průplavu mezi Mexickým zálivem a Tichým oceánem. Místokrál byl nejspíše osobou přízemní. Neměl vůbec žádné pochopení pro velké vize. Takže naprosto promarnil historickou příležitost proslavit se rozházením veřejných prostředků na velkolepé investiční akci, která by přispěla k růstu HDP. Zdali tak učinil proto, že se tento agregát ještě neměřil (nebyl totiž ještě vynalezen), nebo na základě vyčerpávající analýzy celé akce, zůstane zřejmě navždy nevyjasněnou historickou záhadou.

Henri de Saint-Simon tedy napoprvé v realizaci svých obchodních vizí neuspěl a v roce 1783 se vrátil do Francie. Pokračoval ve vojenské kariéře jako plukovník až do roku 1789. To vypukla revoluce, která změnila od základu nejen dosavadní společenský řád, ale také život Jeho Excelence. Henri de Saint-Simon nejprve přišel o celý majetek. Nezahořkl však, že na něm byla spáchána křivda. Naopak. Celou lapálii pochopil jako „výzvu“ k opětovnému vstupu na pole byznysu a s vypůjčenými penězi se pustil do nákupu a prodeje národních statků. Nebyl to sice pokus na nejvyšší úrovni jako v případě průplavu a měl také záhy zjistit další jemné odlišnosti mezi transakcemi s veřejnými a soukromými prostředky. Společenské tlachání a nenucené chování hraje v soukromých operacích nesporně důležitou roli.

Ještě důležitější roli však hraje návratnost vložených prostředků. Ta byla bohužel mizerná a Henri de Saint-Simon překvapeně zjistil, že věřitelé, kteří žádali nazpět svoje peníze, to myslí opravdu vážně. Druhý pokus o vstup na pole byznysu byl ukončen epilogem: vězením. Potom přišel ještě třetí pokus, který byl sice stejně neúspěšný jako druhý, ale neskončil vězením. Výsledek: definitivní ožebračení.

V téhle bídné situaci měl z pekla štěstí, protože narazil na svého bývalého sluhu, který mu poskytl stravu a byt. A tak mohl Henri de Saint-Simon v roce 1798 vstoupit do další etapy svého života, která je „ryze vědecká“, v níž formuloval svoji představu vize „reorganizace společnosti“ na „vědeckých principech“. Od roku 1817 mu v tomto úsilí pomáhal (ve funkci tajemníka) pozitivistický filozof August Comte, jehož cílem bylo vytvoření nové univerzální „společenské vědy“, kterou nazýval „sociální fyzika“, tzn. společenské vědy založené na zákonech přírodních věd. Henri de Saint-Simon byl nesporně značně ovlivněn svým tajemníkem a August Comte měl zase velkou zásluhu na tom, že dílo jeho šéfa nebylo zapomenuto a mělo vliv také po jeho smrti. Jak si pozorný čtenář všimne, tak Henri de Saint-Simon svým dílem bezpochyby inspiroval (zvláště ve 20. století) kdekoho. Nyní se tedy pokusím vysvětlit podobu centrálně plánované a řízené společnosti.

## **Centrálně plánovaná a řízená společnost**

Bez odkladu sděluji, že Henri de Saint-Simon vůbec **neztrácel čas důkladnými a pronikavými analýzami lidského jednání, společenských institucí a jejich funkce.** (Pro čtenáře tohoto textu, kteří tíhnou k metodologicky precizním formulacím, ještě dodám, že v důsledku výše uvedeného nemohl pochopitelně předložit ani důkazy pro svoje tvrzení.) V tom byl stejný jako ostatní socialisté té doby, Charles Fourier nebo Louis Blanc. To bylo pod jejich rozlišovací schopnosti a okamžitě postoupili k popisu nové společnosti. Koneckonců, taková analýza jenom zdržuje od pořádné práce, že? Avšak Charles Fourier a Louis Blanc měli představu o společnosti, která je směsí nezávislých hospodářských komunit, a na technický pokrok hleděli spíše s obavami. Nesl s sebou totiž náhradu lidské práce strojovou. To byly ony dřevní doby,

kdy někteří myslitelé považovali ulehčení dřiny za negativní jev, protože „stroje připravují dělníky o práci“. Nedokázali ho spojit se svým **pojetím** humanismu a sociální spravedlnosti. Tento postoj později „odměnil“ K. Marx prohlášením, že to byl technický pokrok, který „zachránil podstatnou část populace před idiotismem vesnického života“. V naší (post)moderní době si sofistikovaní mudrlanti argumentaci z dob dřevních ponechali a ti sofistikovanější ji vylepšili, že negativním vlivem je člověk, který svými výmysly kazí celoplanetární idylku.

Henri de Saint-Simon se od nich odlišoval tím, že jeho pojetí socialismu bylo založeno na **optimistické víře ve vědu a v rozvoj průmyslu**, který otevírá bránu do **světa řádu a spravedlnosti pro všechny**. Jak to probíhá? Průmyslové vynálezy jsou totiž založeny na přírodních zákonech, které objevili přírodní vědci. Průmyslové vynálezy zavádějí do praxe průmyslníci, tzv. industriálové, takže spojení objevů přírodních zákonitostí a jejich realizace do praxe vede k ekonomickému růstu. Ekonomický růst zase umožňuje větší konzumaci statků, a proto se všem daří lépe. Protože jsou přírodní vědci s průmyslníky nositeli pokroku, tak se stávají (přichází slavnostní fanfára) „**novou elitou**“, která má „**poslání**“ (to je tak krásně všeobecné slovo, že se jím zaklínají bez výjimky úplně všichni revolucionáři). A nyní přichází brilantně jiskrné finále: **posláním** „nové elity“ je **nastolit „nový řád“** a **řídít ekonomiku a celou společnost** tak, jako by to byla **jedna velká dílna** nebo **jedna velká továrna**. V „novém řádu“ bude společnost konečně centrálně plánovaná a řízená, takže bude definitivně odstraněna živelnost a chaos konkurence, což jsou faktory, které jsou příčinou bídy a utrpení dělníků.

Nyní zbývá představit plán, jak se to všechno bude zavádět do praxe. Henri de Saint-Simon si uvědomoval, že bez změny politického systému to prostě nepůjde. Parlamentní systém má skutečně hroznou potíž: je založen na konkurenci názorů, a tudíž existuje možnost volby mezi alternativami. Jenže alternativní názor je přece konkurenční a konkurence vede k živelnosti a chaosu a bídě a utrpení a vůbec. Takže se tohoto problému metodologicky zbavil tak, že oznámil městu a světu, že **parlamentní systém je přežitek**, protože **pravda je jen jedna**. Nový řád bude nahrazen vládou, která bude řídit společnost na „vědeckých principech“, ponese jméno „Newtonovy rady“ (tady

chtěl Henri de Saint-Simon projevit nejhlubší úctu fenomenálnímu vědci). „Newtonova rada“ se měla skládat ze tří komor.

**První komora** by plánovala „veřejné podnikání“ a tvořilo by ji **200 inženýrů** a **100 umělců**. Ti by společně naplánovali, co se bude vyrábět a v jakém množství (v ekonomické hantýrce o objemu a struktuře produktu). Pokud tam někomu nesedí ti umělci, tak by měl vědět, že nejen chlebem jest člověk živ. Již římsí císařové věděli, že je třeba také nějakého povyražení. A protože jsme ve společnosti s jedinou pravdou, tak musíme mít jediné umění. Nelze přece připustit žádné alternativní umění. Alternativa je konkurence, a to je živelnost a viz výše. Takže také umění je třeba „správně“ naplánovat a řídit, aby plnilo svoji „nezastupitelnou sociální funkci“: *„Umění má moc fantazie, již disponuje, dostatečnou silou ovlivňovat masy, aby je zaměřilo zcela jednoznačně na předepsaný cíl a podporovalo přirozené vůdce v této velké spolupráci.“* To se hned všem žije tak nějak radostněji.

**Druhá komora** by zkoumala a schvalovala plány první komory a zasedalo by v ní **100 biologů**, **100 matematiků** a **100 fyziků**. Člověk vlastně potřebuje pouze nějaké „vstupy“ a „výstupy“. Když se to pojme „správně“ vědecky, tak vlastně lze pohlížet na lidské vstupy a výstupy jako na mechanické síly. Takže se okamžitě výstup stane vstupem a „regenerace“ systému je zaručena. Vstupy a výstupy je třeba „jenom“ vědecky definovat a vytvořit na to „patřičný“ vědecký aparát. No, a ve světě jediné pravdy jsou vstupy a výstupy pouze a výhradně otázkou správné kvantifikace příslušných parametrů. Když „vědci“ svoji práci (na všech stupních) neodfláknou, tak v modelu nic nechybí ani nepřebývá, vše je „okamžitě“ využíváno, nic „neleží“ ladem. Navíc lze dát modelu správnou „dynamiku“, když se nějaký parametr „nechová“ správně, a příště model „kultivovat“. A v tom přece spočívá „krása“ modelu.

**Třetí komora** měla za úkol fakticky realizovat plány první a druhé komory a mělo ji tvořit **300 velkopodnikatelů**. Industriálové organizují veškerou výrobu tak, aby se **nikde neplýtvalo**. To je přece hlavním znakem konkurence. Zbytečně se vyrábí příliš mnoho výrobků, zbytečně na mnoha místech a se zbytečně mnoha pracovníky, což může vést pouze k „zbytečnému plýtvání“, které je samozřejmě naprosto nežádoucí. Svět jedné pravdy neplýtvá, ten má k dispozici manuál. Případné „disharmonie“ jsou způsobeny výhradně „subjektivními příčinami“, které

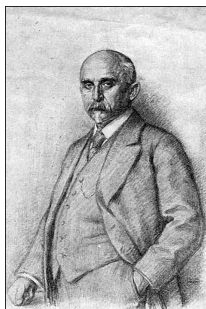
mohou industriálové okamžitě „vyladit“. Takto se stává politický systém „vědou“, kterou řídí „nová elita“, jež čítá 900 osob ve třech komorách „Newtonovy rady“. Co bylo kritériem výběru do „nové elity“? Nároky byly opravdu nevidaně náročné a precizně formulované: „*být legitimním vůdcem*“, dále umět „*říci, co musíme milovat, abychom nerušili chod vývoje, jak je předepsán zřetěžením dějinných událostí*“ a jako třešnička na dortu být ještě „*od přírody nadán silou citů*“. Z takových požadavků museli být tehdejší „head hunteri“ úplně u vytržení.

Co zbytek osazenstva, který se nevešel mezi devět set kusů „nové elity“? Tak ten měl přece úplně šťastný a radostný život, protože mohl žít ve společnosti řízené na „vědeckých principech“. A kdyby se snad náhodou chtěl vzpírat světu jedné pravdy, tak návod jak postupovat je zcela jednoznačný, „*s těmi se bude nakládat jako s dobytkem*“.

Jestli to někomu připadá jako blouznění chovance psychiatrické léčebny, tak slavnostně oznamuji, že Henri de Saint-Simon dokázal svými fantastickými projekty nadchnout velmi mnoho výjimečných osobností tehdejší Francie. A nelze všechny šmahem označit za hlupáky. Naopak. George Sandová, Honoré de Balzac nebo Victor Hugo byli velmi osloveni sociální funkcí umění. Bratři Pereirové, zakladatelé banky Crédit Mobilier, byli zase uchváteni vůdčí rolí industriálů. Soukromě bych poznamenal, že představa být součástí vůdčí elity, která bude shora osvíceně řídit ostatní lidi, je zjevně lákavá. A nejsou proti ní evidentně imunní ani (za jinak stejných okolností) velmi inteligentní, vzdělaní a kultivovaní lidé.

Henri de Saint-Simon stvořil dílo, které později F. A. von Hayek nazval „*sociálním inženýrstvím*“. J. A. Schumpeter ho přímo nazval „*patologickým géniem*“. Jeho utopické konstrukce, které detailně popisoval bez předchozí analýzy, měly za následek, že K. Marx a B. Engels raději vymysleli pro svoje fantastické konstrukce termín komunismus. Obávali se totiž, že Henri de Saint-Simon a jeho současníci název socialismus jednou pro vždy zdiskreditovali. Také v tomto punktu se oba zmýlili. Je přitažlivý stále. Koneckonců, současných příkladů je kolem nás mnoho a liší se od sebe jenom vynalézavějším názvem „*dějinného tématu*“, jehož podstata není od předchozího (tragického) v ničem odlišná.

# Ekonomický nepravidelník XX.



**Alois Rašín**  
(1867–1923)

Byl výjimečnou osobností, kterou charakterizovala přísná racionalita, důraz na osobní odpovědnost, odpor ke kompromisům a železná vůle. Nevytvořil originální ekonomickou školu, a přesto se stal ekonomickou legendou — v březnu roku 1919 provedl měnovou odluku a deflační politikou udělal z Československa měnový ostrůvek stability v okolním moři hyperinflací.

Alois Rašín se narodil v Nechanicích ve východních Čechách. Byl v pořadí devátým potomkem tamního pekaře. Evidentně neměl v úmyslu pokračovat v rodinném podnikání a vyrazil studovat gymnázium. Nejprve v Novém Bydžově, následně v Broumově a gymnazijní putování završil maturitou v Hradci Králové roku 1886. Svoji studijní anabázi po vlastech českých zakončil místně v Praze, kde zahájil studia na lékařské fakultě Univerzity Karlovy, a následně

také profesně, když ze zdravotních důvodů přešel z lékařské na právnickou fakultu. Ušetřenou energii, kterou již nemusel vynakládat na plánování a realizaci stěhovacích plánů, nyní věnoval studiu (načetl opravdu kdeco) a organizaci akademického dorostu, jež chtěl získat pro nový český politický směr. Jak už to tak u mládí bývá, je v opozici vůči všemu a všem. Alois Rašín nebyl výjimkou.

V roce 1891 zažil tři premiéry: 1. Byl promován doktorem práv (ceremoniál si v následujících letech prožil ještě dvakrát, po každém odsouzení k žaláři totiž následovala ztráta akademických hodností). 2. Vydal brožuru *České státní právo*, ve které nastínil program obnovení českého státu v demokratickém pojetí. 3. V souvislosti s publikací udělal zkušenost s represivními složkami mocnářství. Zatím byl pouze vyšetřován a brožura byla zabavena. Taková banalita ho nemohla zastavit a v politické aktivitě pokračoval dále.

Opozice mládeže vůči systému nabírala na obrátkách a intenzitě a demonstrace střídala demonstraci. Vídeňská vláda pro to neměla žádné pochopení a s hlavními představiteli studentského hnutí zinscenovala proces, který je dnes známý pod názvem „**proces s Omladinou**“. Alois Rašín byl jedním z celkového počtu 78 zatčených a odsouzených v roce 1894. Napodruhé již „proměnil“ a jako jeden z intelektuálních vůdců byl odsouzen k dvěma letům na Borech. V listopadu 1895, jen několik dnů před odpykáním trestu, dostali všichni odsouzení milost. Alois Rašín ji odmítl přijmout a vězení opustil až po hrozbě, že z něho bude násilně vyveden. Ani tahle epizoda ho nijak nezastavila v jeho politické a publikační činnosti. Nejprve založil Stranu radikálně státoprávní a následně vstoupil do strany Mladočechů. Po vypuknutí 1. světové války se Alois Rašín energicky a neohroženě angažoval v protirakouském odboji v organizaci zvané „**Maffie**“ (se sicilským zločineckým syndikátem to opravdu nemělo nic společného). V červnu 1915 byl zatčen a odvezen do vojenského vězení ve Vídni. Společně s Karlem Kramářem a dalšími byl obžalován z velezrady a dne 3. června 1916 byli odsouzeni k trestu smrti. Alois Rašín přijal rozsudek smrti s ledovým klidem: „*Dopracoval jsem se k stavu naprostého klidu, v němž člověk ničemu se nediví, nic ho nevzruší, nic zvláštního nečeká.*“ Čas ve vazbě a čas v cele smrti si krátil opravdu

nevšedním způsobem — napsal učebnici ekonomie pod názvem *Národní hospodářství v rozsahu 370 stran!* Vykonání rozsudku zabránila smrt staříčského mocnáře „Procházky“ a jeho nástupce Karel I. v lednu 1917 rozsudek smrti nejprve změnil na doživotní žalář a později v létě téhož roku udělil úplnou amnestii.

S blížícím se koncem války stoupala aktivita domácího a zahraničního odboje. Nikdo netušil, že konec monarchie vezme takový rychlý konec a předběhne konec války. Dne 25. října 1918 odjela delegace vrcholných českých politiků do Švýcarska na jednání s delegací zahraničního odboje. A tak zůstane věčným paradoxem, že v době státního převratu byly skoro všechny „politické monstře“ v zahraničí. Touto historickou shodou náhod se dostal Alois Rašín mezi kultovní „politické pracanty“, tzv. **Muže 28. října**, a je nezbytné bezodkladně konstatovat, že sehrál v následných událostech naprosto mimořádnou roli. Nejprve v politické rovině — byl autorem Zákona č. 11, který byl základním zákonem Československého státu a jehož prostřednictvím mělo být dosaženo, „*aby zachována byla souvislost dosavadního právního řádu se stavem novým, aby nenastaly zmatky a upraven byl nerušený přechod k novému státnímu životu...*“ Následně v rovině ekonomické — realizací měnové odluky a deflační politiky. Protože má tento seriál v názvu „ekonomický“, tak ponechám politickou rovinu stranou.

Dne 4. ledna 1919 napsal Alois Rašín tajné memorandum, které je unikátní a pronikavou analýzou politické a ekonomické reality tehdejšího Československa a popisem následných kroků. Memorandum nejprve poslal prezidentu T. G. Masarykovi a na jeho výslovné přání také E. Benešovi. Tajné bylo jeho memorandum proto, „*že by můj plán sotva zůstal utajen, ale hlavně proto, že bychom tu válečnou náhradu ztratili dříve, nežli bychom vůbec věděli, zda-li ji dostaneme. Neboť co se v tomto směru tady páše, co všechno kde kdo od státu chce, jest přímo neuvěřitelné.*“ A jestli si kdokoli idealizuje naše předky, tak Alois Rašín byl při jejich popisu velmi přímočarý, dnes bychom řekli, že zcela politicky nekorektní. Prohlásil totiž, že „*obyvatelstvo stůně třemi těžkými chorobami. První z nich jest naprosté zlenivění a zlenošení obyvatelstva, protože vyživovací prostředky, placené v ohromných sumách, zbavovaly každého potřeby,*



*aby pracoval. A tak si ohromné množství lidu myslí, že zůstane to trvale tak, aby stát živil dvě třetiny obyvatelstva. Druhou velkou chorobou jest to, že obyvatelstvo si skutečně myslí, že stát může dělat všechno. Nikoho, ani vůdčí lidi, neodstraší to, jak ty věci vypadají u železnic, u pošt a v jiných státních podnicích. Třetí chorobou jest, že lid myslí, že svoboda předpokládá neposlušnost a že svoboda znamená zákaz poroučení.“*

(Jen pod čarou, jako úplnou raritou, dodám jeho popis, k jakým kuriózním výsledkům může vést zavedení všeobecného hlasovacího práva. Ve dvou vesnicích udělali pokus s všeobecným volebním právem. V jedné pouze u žen nad 21 let a v druhé u žen a mužů nad 21 let. V první vesnici „byla velká většina pro zvolení Panenky Marie za poslance, v druhé dostal nejvíce hlasů nunvář a hned po něm také značný počet Panenka Maria“.)

Aby problémů nebylo málo, tak Rakousko-Uherská banka chrlila do oběhu další a další miliardy bankovek, aby inflačními penězi splatila válečné dluhy. To se sice „dařilo“, ale současně to znamenalo naprosté znehodnocení úspor. Výsledkem bylo, že úvěry poskytnuté v „dobrých penězích“ byly spláceny ve „špatných penězích“. A jak každý myslící tvor ví, tak peníze jsou „krví“ hospodářství a bez krve organismus zemře.

Alois Rašín dokonale chápal, že zdravý peněžní oběh je základem zdravého hospodářství. Byl současně dostatečně fundovaný, energický a osobně statečný k tomu, aby v pozici ministra financí plán ozdravení peněžního oběhu uskutečnil. Současně je třeba dodat, že nikdo jiný s realistickým plánem na řešení celé šlamastyky v Československu nebyl. Dne 25. února (to únorové datum je jaksi magické, že) 1919 předstoupil před Národní shromáždění s legendárním projevem, ve němž brilantně vysvětlil všechny souvislosti měnové odluky a koncepci měnové reformy: „*Jsem si vědom, že tím na sebe беру zodpovědnost do budoucnosti, jsem si vědom toho, že zde není žádného příkladu, nebo, abych tak řekl šimla, podle kterého se dají tyto věci dělat a opisovat. Vím, že tím děláme veliký pokus, pro který jsem hleděl si získat bezpečná data, udělat zkoušky, zjistit celý stav našeho hospodářství a přišel jsem k náhledu, že tato cesta, kterou Vám doporučuji, je správná.*“ Parlament jeho originální návrh schválil. Všechny

přípravu se podařilo utajit a vláda uzavřela státní hranice. Ve dnech 3. až 9. března 1919 proběhlo kolkování peněz (cca 3,1 miliardy korun). Rakousko-Uherská banka protestovala a Alois Rašín, věren svému půvabnému slovníku, ji nazval „*tiskárnou na peníze*“, aby neodvolatelně oznámil, že „*budu pokračovat dále v ochraně měny republiky, třebaš proti Rakousko-Uherské bance, která nijak nedbala protestů a výstrah československé vlády.*“ A jak dále uvidíte, tak tento vynikající muž nikdy nemluvil do větru. Dne 6. března 1919 byl založen „Bankovní úřad ministerstva financí“ plnící funkce centrální banky, jehož předsedou byl Alois Rašín. Že to myslí s ozdravením peněžního oběhu smrtelně vážně, také dokládá zákon ze dne 10. dubna 1919, který **zakazoval centrální bance poskytovat úvěry státu!** Technická (jednodušší) část byla úspěšně provedena a zavládlo všeobecné nadšení. Ta složitější etapa měla teprve přijít. Pokusím se nyní vysvětlit souvislosti měnové odluky a deflační politiky. Buďte velmi pozorní, protože to není žádná trivialita.

## **Měnová odluka a měnová deflace**

Než se dostanu k popisu ekonomických „vnitřností“, tak vysvětlím teoretická východiska, ve kterých byl Alois Rašín „ukotven“. Peníze sice jsou prostředkem směny, ale jsou současně uchovatelem hodnoty. Aby mohl být peněžní oběh založen na zdravých základech, tak je nezbytné, aby k němu měli lidé důvěru. Proto je dobře mít k dispozici nějakou „kotvu“, která je garantem důvěry lidí. **Jedinou historicky prověřenou kotvou je zlato**, takže peněžní a bankovní systém musí být založen na penězích, které jsou kryty zlatem. S tímto kovem stojí a padá důvěra lidí v peněžní a bankovní systém. Jestli se jedná o fyzické peníze nebo úvěrové peníze, např. obchodní směňky (v ekonomické hantýrce tzv. endogenní peníze), je v zásadě lhostejné. Množství směnek (úvěrových peněz) reaguje na obchodní a investiční aktivitu a mění se v závislosti na obchodní a investiční aktivitě prostřednictvím úroku (ceny peněz).

V praxi to funguje tak, že pan Traktor zvyšuje svoji podnikatelskou aktivitu v důsledku vyšší aktivity v zemědělském sektoru, která je

aktuálně vyvolána vyššími cenami kukuřice. Vyrazí tedy za panem Lakomým, který mu půjčí. Pánové Kombajn, Valník a další také podnikají v zemědělství a také si chtějí půjčit. V té chvíli už žene jejich zvýšená poptávka po úvěrech cenu peněz pana Lakomého (úrok) až do nebes. Současně platí, že zvýšená aktivita zemědělských byznysmenů nemá žádný vliv na ceny výrobků pana Vypínače (a kolegů z dalších oborů) nebo ceny služeb slečny Dobrotivé (a kolegyně z dalších oborů), jejichž odvětví mají poptávku stabilní. **Úvěrové peníze tedy nemají přímou souvislost s celkovou cenovou hladinou a mění ceny pouze v jednotlivých odvětvích v závislosti na poptávce po penězích.** Na všechny pády je **zlato nepřekročitelným rámcem.** Zlata je **omezené množství** a jeho **zásoby jsou konečné.** Soukromě bych poznamenal, že kromě všech možných báječných fyzikálních a chemických vlastností má jednu neocenitelnou vlastnost, která je trnem v oku všem byrokratům po celé planetě. Zlato se totiž nedá vytisknout.

Alois Rašín byl tedy metalistou, což je v ekonomické hantýrce označení pro zastávce zlatého standardu (nikoli fanoušky heavy metalu) a úvěrových peněz. V tomto punktu byl pevně ukotven v Rakouské škole (zlatý standard) a Anglické bankovní škole (úvěrové peníze). Odmítal kvantitativní teorii peněz v „**mechanické podobě**“. Ta **váže objem peněz k cenové hladině.** Takže s vyšším objemem peněz všechny ceny rostou a s nižším objemem peněz všechny ceny klesají, **v závislosti na objemu „měnového zlata“ v zemi.** Měnové zlato při vyšších cenách zemi opouští (jinde lze za stejné množství zlata koupit více zboží) a naopak a tento „mechanický“ pohyb měnového zlata srovnává ceny na různých trzích. Takový způsob uvažování, kdy veškeré změny cenové hladiny jsou „mechanicky“ vázány **pouze na pohyb měnového zlata,** mu byl cizí. **Pokud jde o tisk nekrytých papírových peněz, tak stál naopak neochvějně na „měnových pozicích“ kvantitativní teorie peněz.** Ta praví, že **každá emise nekrytých papírových peněz vyvolává ztrátu kupní síly peněžní jednotky, tzn. inflaci (růst všech cen a mezd).**

A právě ony (nepřetržité) emise nekrytých papírových peněz chrčila tou dobou největší tiskárna světa s názvem Rakousko-Uherská banka. Navíc Rakousko-Uherská banka vydávala pokladniční poukázky, které byly opět kryty inflačními penězi. Existovalo velké

riziko, že pokud si dojdou vlastníci úspor vybrat zbylé peníze na účtech a tyto uvedou na trh, tak se vytvoří další inflační tlaky, které bude nutné opět řešit tiskem inflačních peněz. Tzv. inflační potenciál byl obrovský, tudíž rizika pro české hospodářství gigantická. Uvádět inflační peníze na trh je nesmírně snadné. Houkne se do tiskárny a už to jede. Následně vytrást z hospodářství inflační peníze rozhodně žádná zábava není, jak ukazují všechny (bez výjimky) příklady v dějinách lidstva. Bez ohledu na nesmysly, které šíří různí podivíni, tak se vždy a definitivně jedná o selhání státní byrokracie. Ta se snaží svoje předchozí stupidní opatření vyřešit pomocí opatření, která jsou stupidnější než předchozí.

Výsledkem byla situace jako z učebnice. V důsledku ohromných sum peněz v hospodářství krátkodobě poklesly všechny ceny výrobků a snížila se úroková míra. Lidé měli z ničeho nic mnohem více peněžních zůstatků, které chtěli za něco utratit. Ukládat peníze v bance bylo nesmyslné, neboť v důsledku ohromných sum peněz byla úroková míra 0,5 %. Takže všichni zvesela utráceli. Následně, v důsledku vyšší poptávky po zboží, samozřejmě vyletěly ceny vzhůru, ale úrokové míry zůstávaly beze změny. Každý se pokoušel zachránit alespoň něco z včerejší kupní síly peněz ve světle dnešních cen. Zítřejší výhled byl ještě horší. A protože již nikdo nedůvěřoval těm potíštěným papírkům, kdo nemusel, nikomu nic neprodal.

V téhle bezvýhodné situaci přišel Alois Rašín s plánem okolkování bankovek, které obíhaly na území Československa. Současně s okolkováním bankovek proběhlo snížení jejich objemu. Podle původního plánu **mělo být staženo 80 %** (slovy osmdesát), ale ministerská rada mu povolila stažení „**pouhých**“ 50 % (slovy padesát). Cílem deflační politiky rozhodně nebylo snížení cen nebo posílení kurzu koruny (byl přece odpůrcem kvantitativní teorie v její „mechanické podobě“). Alois Rašín byl přesvědčen, že **chybějící oběživo se bude zvyšovat úvěrovými penězi**, tzn. vydáváním bankovek proti obchodním směnám. K tomu také došlo a tak **vzniknul peněžní oběh založený na soukromém krytí**. Ke konci roku 1921 objem oběživa přesahoval 12 miliard.

Dalším opatřením ke stabilizaci měny byl (výše zmíněný) **zákaz úvěrování státu**. Ten přece nikdy neodolá pokušení „ovlivňovat“

hospodářskou politiku, čímž způsobí jenom to, že jsou investoři, výrobci a spotřebitelé uváděni v omyl deformovanými cenami. Posledním opatřením bylo zavedení daně z majetku a z přírůstku majetku. Fiskálně (rozpočtově) to bylo méně významné opatření, které mělo spíše politický a psychologický efekt, jenž měl ukázat, že část břemene bude přenesena na osoby, které za války a inflace zbohatly. Peněžní kapitály byly přece válkou a inflačními penězi zcela znehodnoceny, ale kapitály nemovité (budovy, pozemky) byly naopak zhodnoceny. Právě za tuhle část deflační politiky to Alois Rašín schytl nejvíce od vynikajících ekonomů, jakými **Karel Engliš** a **Josef Macek** nesporně byli.

**Karel Engliš** (1880–1961) byl vynikajícím ekonomickým teoretikem, který vytvořil vlastní originální ekonomické učení, tzv. **teleologickou teorii** (z řeckého slova *telos*, které znamená účel, cíl). Jeho teorie praví, že veškeré lidské jednání je „chtěné“, a proto jsou používány prostředky „účelové“. Ve světle předchozího souvětí pozorného čtenáře *Nepravdělníků* nemůže nijak překvapit zmínka, že je citován a je na něho odkazováno v dílech takových titánů, jakými byli L. von Mises nebo F. A. von Hayek. Kritika opatření, kterou K. Engliš páčil, byla ze standardních ekonomických pozic: „*Proces deflace může být také prováděn tak, že se vybírají daně, a bankovky takto státem přijaté se už nedávají do oběhu. To byl původní úmysl osnovatelů československé dávky z majetku po 1. světové válce; tímto deflačním procesem se měla odčiniť předchozí válečná inflace.*“

**Josef Macek** (1887–1972), který byl skvělým znalcem světové ekonomické teorie a brilantním řečníkem, páčil ze stejných pozic ještě přímočařeji: „*Nejsou-li inflační bankovky ve skutečnosti státním dluhem, nýbrž způsobem zdanění, nemělo by se především mluvit o státním dluhu. A už docela by se nemělo mluvit o jeho placení!*“ Ekonomové vědí, že vlády žádné peníze nemají a ty, které mají, si berou od obyvatel formou daní. Přesnějším termínem pro „dan“ byl dnes již nepoužívaný termín „berně“. Daněmi vláda financuje svoji činnost a další „nápady“. Daně jsou buď přímé nebo nepřímé. Tisk inflačních peněz je nepřímou daní. A na plnění ze zaplacených daní nemá přece nikdo žádný nárok. Jediný způsob, jak se totiž vláda může dostat k dalším penězům, je vypsání dalších daní. A pes

jitrničku sežral. Vláda financovala válčení inflačními penězi, tudíž nepřímo zdanila všechny peněžní kapitály. To se nedotklo nemovitých kapitálů (budovy, pozemky), které byly inflací naopak zhodnoceny. A tak se vláda rozhodla, že deflačně zhodnotí peněžní kapitály tak, že nemovité kapitály zatíží daní. Deflační politikou měl být tedy uhrazen předchozí „dluh“, který vláda „vytvořila“ u majitelů peněžních kapitálů. Zkrátka a dobře: oba kritizovali, že Alois Rašín chápal inflaci „právnicky“ jako dluh, nikoli „ekonomicky“ jako daň. A odlišnost obou přístupů vede ke zcela odlišným závěrům. Rozhodnutí, čím přístup byl lepší, ponechám na každém čtenáři tohoto textu.

Všechny výše uvedené kroky byly velmi protivné, ale ten nejprotivnější měl teprve přijít. V květnu 1919 předložil Alois Rašín parlamentu svůj „úsporný“ státní rozpočet. Jeho podstatu později přesně vystihla píseň rockové skupiny Kabát „Nikomu nic nedám“. Snad ještě s dovětkem, že pro státní zaměstnance to platilo dvojnásobně. To byla pozoruhodná odvaha, zvláště proto, že bylo před volbami. Například ze všech učitelů jich byla polovina voličů strany Mladočechů, za které byl Alois Rašín ve vládě. Následný volební propadák komentoval slovy: „*Ten, kdo se stará o přízeň a potlesk davu, není politikem. Ten nikam nedojde.*“ A poroučel se. Je třeba konstatovat, že bez ohledu na předchozí kritiku jeho deflační politiky všichni tři následující ministři financí prováděli měnovou politiku zcela v intencích plánu, který prosazoval Alois Rašín. Jedním z oněch tří ministrů financí byl K. Engliš.

A jak to bylo dál? V létě roku 1922 začala v „kotlině“ recese a proti deflační politice se v obchodních a průmyslových kruzích rozmáhal silný odpor. Alois Rašín se vrátil na post ministra financí na podzim roku 1922 a svoje „příznivce“ na všech stranách nezklamal. **Pokračoval nadále v deflační politice.** Jenže v téhle těžké chvíli mu na pomoc přispěchal z Moravy nečekaný spojenec — Tomáš Baťa. Nejprve slovně a následně činem. Rozprodal zásoby se slevou 40 %. Následovali ho další. V deflačním roce 1922 poklesly ceny o 42 %, mzdy o 32 % a platy státních zaměstnanců o 12 %. Počet nezaměstnaných se zvýšil ze 64 tisíc na 293 tisíce osob. Následovaly krachy podniků a bank. Vytřesení inflačních peněz z ekonomiky opravdu není žádná zábava.

Všichni napjatě očekávali, jak zareaguje staronový ministr financí. Alois Rašín reagoval tak, že předložil parlamentu **vyrovnaný** státní rozpočet na rok 1923 se slovy: „*Poněvadž jsme se přesvědčili, že jen vytrvalostí a trpělivostí můžeme docílit lepšího, nečekejte ode mne, ani Vy, ani veřejnost nějakých experimentů. Půjdeme dále po nastoupené cestě.*“ A navíc odmítl velmi ostře všechny požadavky na prostředky ze státní kasy. Včetně požadavků legionářů, kteří se těšili velkému respektu: „*Bezesporně ověnčili své hlavy slávou, přišli do svobodného, mladého, v poválečných obtížích se nalézajícího státu, a nastavili ruku řkouce: Bojovali jsme za tebe, zaplat, zaplat hotově, zaplat výhodami, privilegiemi ve svobodné, rovnoprávné demokratické republice. Tvrdím, že za to, co se dělá pro národ, se neplatí!*“

Potom byly v prosinci 1922 v Praze zahájeny mohutné nákupy zahraničních deviz jako spekulace proti koruně. Úspěch spekulace mělo navíc podpořit šíření fámy, že ministr financí se chystá odstoupit. Alois Rašín opětovně prokázal nevídanou akceschopnost, bleskově a energicky zakročil. Nejprve označil spekulaci za spiknutí a následně, jako předseda Bankovního úřadu, okamžitě zastavil úvěry bankám, které se na spekulaci podílely. Nakonec ještě prosadil zvýšení bankovní sazby na 7 % a spekulace proti koruně skončila neúspěchem. To byl jeho poslední čin.

Dne 5. ledna 1923 na něho spáchal anarchokomunista Josef Šoupal atentát. V jeho očích byl Alois Rašín symbolem zřízení, které si přál zničit, a tak se rozhodl ministra financí demonstrativně odstranit. Alois Rašín zranění podlehl dne 18. února 1923.

**Vláda setrvala u deflační politiky i po jeho smrti.** Hospodářství se z recese vzpamatovalo velmi rychle. **Počet nezaměstnaných osob klesl v roce 1923 na 157 tisíc** (z 293 tisíců v roce 1922) **a v roce 1924 na 65 tisíc.** Kurz koruny nadále posiloval. Deflační politika byla opuštěna v roce 1925, kdy vláda deklarovala, že „*bude kurz koruny stabilizovat*“.

Alois Rašín celým svým životem prokázal, že ani v mezních situacích není třeba opouštět principy, které mají stálou platnost. Bez ohledu na aktuálně moderní plytké fráze. Když jsem hledal hodnocení jeho osoby, nenašel jsem žádné přílehavější

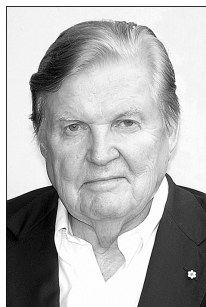
než to, které napsal kdysi Petr Kunetka na „starém Psovi“: „*Alois Rašín byl státník.*“

*V podolské nemocnici, kde Alois Rašín marně bojoval svůj poslední boj, prohlásil: „Politika je hrozná, těžká, všichni zodpovídáme za osud vlasti; politik musí mluvit pravdu, bezohlednou; nedovedeme-li mluvit pravdu sami sobě, ztratíme samostatnost; jsem optimista, věřím, že u nás bude více takových; někdy se musí pravda zamlčet, když ji národ nesnese, vyčkat pravého okamžiku, ale pak ji říci bezohledně, a to hned, hned.“*

Alois Rašín byl nesporně obdivuhodný, mimořádný a úctyhodný muž.



# Ekonomický nepravidelník XXI.



**Robert Alexander Mundell**  
(1932 — přeji mu mnoho dalších let života)

Je teoretikem, který ve svém díle dokázal obsáhnout velmi širokou paletu témat a současně ovlivňoval hospodářskou politiku. Byl poradcem amerického ministerstva financí a kanadské vlády, Mezinárodního měnového fondu, Světové banky a Evropské komise. Stal se průkopníkem na poli makroekonomické teorie v oblasti účinnosti stabilizační rozpočtové a měnové politiky při různých kurzových režimech a měnového přístupu k platební bilanci. V roce 1961 formuloval „**teorii optimálních měnových zón**“ a v prosinci 1969 předložil v Bruselu první návrh **na vytvoření společné evropské měny**.

Robert Mundell se narodil v Kanadě, konkrétně v Britské Kolumbii. K studiu ekonomie ho přivedla poněkud kuriózní událost. Položil otázku: co bylo příčinou výše kurzu amerického dolaru před 2. světovou válkou? Na svoji otázku dostal od tří učitelů tři rozdílné

odpovědi (dopadlo to ještě dobře, klidně těch odpovědí mohlo být víc). Rozhodl se tedy, že celé záhadě přijde na kloub, takže po absolvování Univerzity Britské Kolumbie a Washingtonské univerzity vyrazil v roce 1956 schopný a zvědavý student na Londýnskou školu ekonomie.

V Londýně se Robert Mundell začal zabývat problémem měnových kurzů velmi intenzivně. Je třeba připomenout, že byla doba Bretton-Woodských měnových dohod, které byly založeny **na fixních (pevných) kurzech** mezi jednotlivými měnami. Tyto dohody měly nahradit tzv. překonaný zlatý standard (vazbu měn na zlato). Zlata bylo prý málo, takže bylo třeba najít nový systém, který by odpovídal moderním výzvám. Ratifikací Bretton-Woodských dohod byl odstartován celosvětový etapový závod pod názvem „kdo vytiskne více potvrzení na neexistující aktiva“. Etapa trvala 26 let. Po ukončení Bretton-Woodských dohod v roce 1971 si účastníci závodu plnými doušky užívali plodů svého úsilí v podobě učebnicové inflace a učebnicové nezaměstnaností. Závod pokračuje dodnes.

Robert Mundell pracoval na disertační práci, kterou vedl velmi vlivný keynesiánek James Meade (nositel Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1977), jenž byl velkým zastáncem **flexibilních (plovoucích) kurzů**. To byl v té době velmi neortodoxní názor, který kromě něho paradoxně zastávala už jen keynesiánská noční můra — Milton Friedman (nositel Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1976). Doba byla totiž taková, že vlády „svobodného světa“ regulovaly a střežily pohyb kapitálu mezi sebou stejně důkladně jako vlády „tábora míru a pokroku“ svoje spoluobčany před svobodným světem.

Stav, kdy **má země omezený příliv kapitálu a zboží**, se v ekonomické hantýrce nazývá „**uzavřená ekonomika**“. Jeho opakem je „**otevřená ekonomika**“, kdy **má země neomezený příliv kapitálu a zboží**. M. Friedman měl navíc prsty v tom, že Robert Mundell obrátil svoji pozornost k monetárnímu (měnovému) přístupu k **platební bilanci (tokům peněz)**, tzn. **peníze ven vers. peníze dovnitř**.

Jak už to občas bývá, tak se protikladné strany spojí k jednorázové akci, ačkoli pro to mají zcela odlišné důvody. To byl přesně případ, kdy se keynesiánek J. Meade a monetarista M. Friedman spojili k prosazování flexibilních kurzů. J. Meade je potřeboval, protože

byl přesvědčen, že tak získá automaticky správnou výši kurzu (v ekonomické hantýrce tzv. **vnější rovnováhu**), která umožní státu regulovat inflaci a zaměstnanost (v ekonomické hantýrce tzv. **vnitřní rovnováhu**). **Inflaci** keynesiánci chápou jako **cenový jev**, **nikoli jako peněžní jev**. Takže se jim peníze občas „ztrácejí“ a občas se jim „objevují“, a to v závislosti na stavu obchodní bilance. Pokud se více zboží dováží, tak se peníze ztrácejí, pokud se více zboží vyváží, tak se peníze objevují. M. Friedman flexibilní kurzy prosazoval, protože v nich viděl prostředek, jak odbourat regulace v zahraničním obchodě a v mezinárodním pohybu kapitálu.

Robert Mundell si položil zcela zásadní otázku: jsou-li flexibilní (plovoucí) kurzy tak báječná věc, proč tedy u všech všudy nemá moje rodná Britská Kolumbie vůči zbytku Kanady také flexibilní kurz? Otázka neobsahovala žádný skrytý separatistický záměr, ale pouze ryzí zájem vědce na objasnění důvodů, proč nějaké území používá společnou měnu a jaké jsou důvody používat vůči zbytku světa flexibilní kurz. Nota bene, když byly tehdy všechny světové ekonomiky uzavřené, tzn. s omezeným pohybem kapitálu.

V roce 1957 získal Robert Mundell na MIT doktorát za práci na téma „**Mezinárodní kapitálové toky a měnové kurzy**“. Přišel s naprosto revoluční myšlenkou — debatu o měnových kurzech zasadil do podmínek **mezinárodně pohyblivého kapitálu**. To byl v té době naprosto vizionářský čin, kterým nesporně předběhl dobu. Následně formuloval model, který je dnes znám jako Mundell-Flemingův (Marcus Fleming došel ke stejným závěrům v roce 1962). Tento model byl odrazovým můstkem pro rozřešení otázky **o krátkodobé účinnosti nebo neúčinnosti stabilizační rozpočtové (fiskální) nebo měnové (monetární) politiky** při různých režimech kurzů a formulování teorie optimálních měnových zón.

V roce 1961 publikoval Robert Mundell článek „**Teorie optimálních měnových zón**“, který je dodnes jeho nejcitovanějším. Jeho teorii mohou různě interpretovat zastánci a odpůrci společných měn. Každopádně Robert Mundell dokázal, že **elementární a nezbytnou podmínkou pro fungování optimální měnové zóny** je (dramatická pauza) — **mobilita výrobních faktorů**. Takže každá **geografická oblast, která má vysoce pohyblivé (mobilní) výrobní faktory uvnitř**

oblasti a vysoce nepohyblivé (imobilní) výrobní faktory směrem ven, je optimální měnovou zónou. Takže pokud bychom vztáhli teorii optimálních měnových zón na dnešní eurozónu, tak je nejdůležitější otázkou: jsou uvnitř eurozóny pohyblivé výrobní faktory? Robert Mundell k tomu ve svém článku uvedl: „Otázka se zužuje na to, zda může být západní Evropa označována za jeden region, a to je v podstatě výlučně empirický problém.“

Ve stejném roce, kdy publikoval článek „Teorie optimálních měnových zón“, začal pracovat jako výzkumník pro Mezinárodní měnový fond. Nyní se detailně soustředil na to, zda existuje (alespoň) teoretický způsob, jak „namíchat a netřepat“ správný poměr mezi fiskální (rozpočtovou) a monetární (měnovou) politikou. Ten měl spočívat v tom, že by se **fiskální politika zabývala vnitřní rovnováhou**, tzn. inflací a zaměstnaností, a **monetární politika vnější rovnováhou**, tzn. kurzem a platební bilancí.

Tehdejší makroekonomie byla zcela v zajetí učení J. M. Keynese. Ten ve své *Obecné teorii* tvrdil, že výše HDP a zaměstnanosti je určena celkovou poptávkou (výdaji na spotřebu a investice), čistým vývozem a vládními výdaji. Pro tyto veličiny a jejich funkce vytvořil v roce 1937 John Hicks (nositel Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1972) s „posvěcením“ J. M. Keynese „grafický aparát“, který je dnes znám jako model IS-LM nebo také Hicks-Hansenův model (americký ekonom Alvin Hansen byl jeho propagátorem v zámoří). Robert Mundell tento model rozšířil o zahraniční obchod a v roce 1963 publikoval zásadní článek „**Kapitálová mobilita a stabilizační politika v režimu fixních a flexibilních měnových kurzů**“.

Robert Mundell v článku doložil, že **při mezinárodně pohyblivém kapitálu v režimu:**

1. **fixních (pevných) kurzů** je vládní stabilizační **rozpočtová** politika krátkodobě **účinná** a stabilizační měnová politika centrální banky **neúčinná**;

2. **flexibilních (plovoucích) kurzů** je vládní stabilizační **rozpočtová** politika **neúčinná** a krátkodobá stabilizační **měnová politika centrální banky účinná**. Je třeba znovu zdůraznit, že model má **platnost pouze pro krátké období**.

Samozřejmě za předpokladu, že je vůbec v silách státu, ať už je reprezentován vládou nebo centrální bankou, včas **rozpoznat, rozhodnout a zrealizovat** nějaká stabilizační opatření (v ekonomické hantýrce tzv. transmisní mechanismus) v měnové nebo rozpočtové politice. Jednoduše řečeno, rozpočtová stabilizační politika je noblesní název pro vládní rozhazování peněz daňových poplatníků tak, že jsou vydávány dluhopisy za účelem stimulace poptávky, která povede např. k vyšší zaměstnanosti. Měnová stabilizační politika centrální banky je zase noblesní název pro manipulace s úrokovou mírou nebo pro rozhazování devizových rezerv na finančních trzích, např. za účelem oslabení kurzu.

V **dlouhém období** totiž obě stabilizační politiky (fiskální a monetární) vedou zcela neomylně ke stejným výsledkům — inflaci a nezaměstnanosti, jak teoreticky doložil M. Friedman a empiricky potvrdila praxe. Ale kdo by se tím trápil, když „*v dlouhém období jsme všichni mrtví*“, že?

Jestli měl kdokoli pocit, že to bylo až dosud hrozně abstraktní, tak předem varuji, že dále to bude ještě horší. Takže mám pochopení pro každého, kdo zanechá čtení a prchne. Nyní se pokusím vysvětlit monetární přístup k platební bilanci a teorii optimálních měnových zón.

## **Monetární přístup k platební bilanci**

Platební bilance je „účet“, který vyjadřuje v **penězích hodnotu zboží a služeb**, jež jsou za určité období (např. za rok) ze země **vyvezeny** a do země **dovezeny**. Protože je to „bilance“, tak pokud se ve sledovaném období **více doveze**, než vyveze, tak **má** platební bilance „**schodek**“, a pokud se **více vyveze**, než doveze, tak **má** platební bilance „**přebytek**“.

Co způsobuje schodek nebo přebytek? Řešení celé záhady naznačoval už britský klasik David Hume, na kterého Robert Mundell navázal. Monetární (měnový) přístup k platební bilanci chápe schodek nebo přebytek platební bilance a s tím související měnové kurzy výhradně jako **peněžní jev. Příčinou vnější nerovnováhy** (schodku

nebo přebytku platební bilance a souvisejícího měnového kurzu) **jsou změny v objemu peněžní zásoby** doma nebo v zahraničí.

Představte si, že se v „kotlině“ zvýšil objem peněžní zásoby. Pan Lakomý na tuto sníženou vzácnost peněz reaguje snížením úrokové míry. Nižší úroková míra má za následek nižší výnos z kapitálu, který má u pana Lakomého uložen pan Hamižný. Nižší výnos pro pana Hamižného znamená, že si nemůže kupovat tolik haraburdí jako předtím. Pan Hamižný na tento politováníhodný fakt samozřejmě reaguje. Stěhuje svůj kapitál z „kotliny“ do zahraničí na místo, kde jsou peníze vzácnější, což je vyjádřeno vyšší úrokovou mírou, tudíž vyšším výnosem a možností nákupu většího množství harampádí. Prostě **příčinou nerovnováhy jsou vyšší výnosy z kapitálu buď doma nebo v zahraničí, které jsou způsobeny poklesem nebo nárůstem objemu peněžní zásoby.** No a flexibilní (plovoucí) kurz je tím „kanálem“, který rovnováhu obnovuje. Při poklesu peněžní zásoby kurz posiluje, při zvýšení peněžní zásoby oslabuje.

Samozřejmě, že se mohou ozvat hlasy, že „je to trochu složitější“ nebo „vidíte to příliš jednoduše“, a budou poukazovat na blíže nespécifikované tajemnosti nebo např. na „obchodní bilanci“, která chápe vývoz jako jev „pozitivní“ a dovoz jev „negativní“. Jenže mudrlanti se nikdy nezbaví zásadní potíže: pan Řezník vyveze svoje klobásy panu Gurmánovi do Bavor. Vše je zaznamenáno v kolonce „vývoz“ a stav je tzv. pozitivní. Když pan Gurmán přijede za panem Řezníkem a koupí si klobásy v „kotlině“, tak **to není zaznamenáno nikde.** A to je přesně ten okamžik, kdy mají keynesiánci potíž s tím, že jim z modelů peníze mizí. Ale jaký je v obou případech fakticky rozdíl? Žádný. A proto nemá ani smysl sledování obchodní bilance.

Zkrátka a dobře — **celková platební bilance je v důsledku vždy vyrovnaná.** Když vyděláte 16 korun, za které si koupíte 1 dolar, tak to znamená, že někdo jiný prodal 1 dolar. Poměr obou měn určuje plovoucí (flexibilní) kurz v závislosti na stavu platební bilance. A obojí je peněžní jev, jenž závisí na objemu peněžní zásoby a který obnovuje vnější rovnováhu.

## **Teorie optimálních měnových zón**

Robert Mundell definuje optimální měnovou zónu jako geografickou oblast, která má vysoce pohyblivé (mobilní) výrobní faktory uvnitř oblasti a vysoce nepohyblivé (imobilní) výrobní faktory směrem ven. Klíčovou záležitostí pro používání společné měny je tedy mobilita výrobních faktorů uvnitř zóny.

Pokud jsou výrobní faktory mobilní, tak má optimální měnová zóna používat společnou měnu uvnitř a směrem ven používat flexibilní kurz. No a jediným skutečně mobilním výrobním faktorem je pracovní síla. Je to v principu vlastně úplně banální — mobilita práce je uvnitř měnové zóny náhradou za plovoucí kurz.

Příkladem optimální měnové zóny je Česká republika. Obyvatel Horní Dolní se sebere a jede pracovat bez omezení do Malé Velké, protože tam aktuálně nabízejí vyšší platy, než jsou v Horní Dolní. Vyšší nabídka pracovní síly v Malé Velké tlačí tamní mzdy dolů a nižší nabídka pracovní síly v Horní Dolní táhne tamní mzdy vzhůru. Takže celá problematika optimální měnové zóny je vlastně v tom, zdali je geografická oblast natolik homogenní, že se v ní pracovní síla může pohybovat bez omezení a následkem toho jsou pružné mzdy a ceny. Když tohle vztáhneme na eurozónu, tak je tedy otázka, zdali je nebo není homogenní útvar, ve kterém jsou mobilní výrobní faktory a s tím související pružné mzdy a ceny.

Politické elity, které rozhodovaly o zavedení společné měny, byly zřejmě přesvědčeny, že eurozóna homogenním prostorem je, nebo se jí brzy stane. Protože žijeme ve světě flexibilních kurzů, při nichž je krátkodobě stabilizační měnová politika účinná, tak byla zřízena Evropská centrální banka, která určuje jednotnou úrokovou míru pro celou eurozónu. Ono to ani jinak nejde, že? Po rozpadu politické unie s názvem Československo chtěla jedna nově vzniklá země jinou výši úrokové míry, než potřebovala druhá nově vzniklá země, což vedlo také k rozpadu měnové unie. Ačkoli to při rozpadu politické unie nikdo nepředpokládal.

Aby jednotliví členové eurozóny neohrožovali stabilitu společné měny, tak byla definována tzv. Maastrichtská kritéria, která byla přetavena v tzv. Pakt stability: 3% deficit státního rozpočtu, celkový

dluh do 60 % HDP a 2% inflace. To jsou kritéria, která mají držet na uzdě „rozmařilou“ rozpočtovou politiku jednotlivých členských států. Pokud na tomto místě někdo očekává sofistikované výpočty, které vedly k definování uvedených kritérií, tak bude zklamán. Takhle se tzv. měnové autority dohodly. Když se eurozóna spouštěla, tak z 12 členů jich 11 Maastrichtská kritéria nesplňovalo.

V roce 1996 napsal Robert Mundell článek s názvem „**Aktualizace agendy pro měnové unie**“, kde po 35 letech od prvního článku uvádí argumenty pro vstup a proti vstupu do měnové zóny. Je nesmírně pragmatický a sděluje městu a světu, že celá debata o optimálních měnových zónách pro něho byla vždy diskusí z pohledu fixních nebo flexibilních kurzů. Současně uvádí **17** (slovy sedmnáct) **argumentů pro** a **17** (slovy sedmnáct) **argumentů proti** vstupu do měnové zóny. Tento seriál má v názvu slovo ekonomický, tudíž vybírám ekonomické argumenty.

**Pro vstup:** import nižší inflace, která je v měnové zóně, země chce mít výmluvu pro udržování přísné rozpočtové politiky před domácími nátlakovými skupinami, měnová zóna chrání před jednorázovými vnějšími šoky (např. cenami surovin), země nevěří racionalitě vlastního měnového kurzu.

**Proti vstupu:** země chce mít odlišnou míru inflace od měnové zóny (např. z „transformačních“ důvodů), chce používat měnový kurz a používat vlastní měnu k financování deficitů, nemůže přijmout (z důvodu vysokých nákladů) technické, zdravotní, sociální, ekologické nebo právní standardy.

Dodal bych, že nejde pouze o „**viditelné**“ ekonomické důsledky např. administrativních záležitostí, jako jsou různá omezení pracovního trhu v oblasti pohybu pracovních sil nebo služeb, dotačních politik, sociálních a zdravotních standardů atd. Nebo úsporu transakčních nákladů spojených s konverzí zahraničních měn na koruny a obráceně (tvoří podle údajů ČNB 0,5 % HDP, tudíž jsou zcela pod rozlišovací schopností). Existují nesporné „**neviditelné**“ důsledky, např. zdali vůbec lze považovat Portugalce a Fina, Ira a Itala za součást homogenního prostoru. Jestli se Portugalce vůbec může sebrat a vyrazit pracovat do Finska (je-li tam vyšší poptávka po pracovní síle), a naopak, a stejná věc pro Ira



a Itala. Ono to možná vypadá banálně, ale jazyková bariéra je nákladem par excellence, který z podstaty věci některé pohyby v rámci eurozóny zcela vylučuje.

Minulost a současnost nám totiž přes radostná a optimistická prohlášení **ukazují**, že vybudování měnové zóny **není** vůbec žádná legrace a má svoje nesporné náklady. A nejen finanční, ačkoli ty jsou (někdy snadněji, jindy obtížněji) vyčíslitelné. Spojeným státům trvalo 150 let, než se staly optimální měnovou zónou. Itálie byla měnovou unií více než 100 let a přes ohromné rozpočtové „severo-jížní“ transfery není určitě žádný odvážlivec, který by tvrdil, že se obě části zásadně ekonomicky sblížily. Německo má s Itálií společný „geograficko-rozpočtový“ problém, jen ve směru „západo-východní“. „Západo-východní“ rozpočtové transfery jsou stále gigantické a jejich celkovou výši už raději všichni přestali dávno počítat. Důvodem je, že již před 13 lety to stálo více, než byly nejkatastrofičtější odhady. Přesto sblížování obou částí také příliš nepokročilo. My máme v „kotlině“ dokonce dvě zkušenosti s měnovou unií: rakousko-uherskou a československou. Asi nebude nikdo tvrdit, že po 70 letech československé měnové unie byly úrovně obou ekonomik alespoň srovnatelné. A to rozpočtové transfery svištěly jako vítr z hor.

Soukromě bych poznamenal, že každý výnos má svůj náklad, ale obráceně to automaticky neplatí. Náklady nemusejí mít výnosy. Můžeme se sice tvářit, že náklady neexistují, ale ony přesto existují. A výnosy jsou velmi nejisté. Nekonečné finanční sváry Vlámky a Valony v Belgii potvrzují, že náklady jsou přítomny stále a přes radostná objímání to nakonec vždy sklouzne k poněkud „přízemnímu“ počítání výnosů a nákladů. Zvláště když přijdou horší časy.

Letos uběhlo 13 let od vzniku Evropské centrální banky, což poskytuje možnost „nějakého“ analytického popisu, jak se eurozóna projevila coby optimální měnová zóna. Míra inflace v eurozóně není stejná, míra sblížování ekonomik (v ekonomické hantýrce tzv. reálná konvergence) je pro různé členy eurozóny různá a tento stav se nelepší, členové EU, kteří zůstali mimo eurozónu rostou rychleji, největší hráči v eurozóně dlouhodobě neplní Maastrichtská kritéria, služby nebyly liberalizovány a pracovní trh (tzn. základní podmínka pro fungování měnové zóny) je rigidnější, než byl před 10 lety. To rozhodně

není projevem optimální měnové zóny. Aby bylo úplně jasno, tak tohle nejsou hodnotící (normativní) výroky, ale analytické (popisné) ve vztahu k teorii optimálních měnových zón, jak ji popsal Robert Mundell. A nic jiného k dispozici není. Miroslav Singer k tomu poznamenal: „*U svatby se méně zkušené páry, ke své vlastní škodě, v nadměrné míře zabývají tím, jaké šaty bude mít nevěsta, kdo bude pozván, či kde svatba proběhne, místo toho, aby se zabývaly mnohem podstatnější otázkou; totiž zda budou schopni spolu manželé vůbec žít.*“

Někdo pozorný by mohl namítnout, že mobilitu výrobních faktorů lze nahradit a tím optimální měnovou zónu udržet jiným způsobem. Totiž **pomocí fiskálních (rozpočtových) transferů**. To by znamenalo, že bude **rozpočtová politika prováděna z jednoho místa, tzn. musí probíhat v rámci jednoho politického státu**. Takto by se veškeré daňové příjmy všech účastníků eurozóny sbíhaly na jednom místě, kde by je nějaký orgán rozdělával. Stručně řečeno — dnes posílají vlády národních států rozpočtové transfery z více rozvinutých regionů země do méně rozvinutých regionů země. No a stejná činnost by se prováděla na úrovni eurozóny. Vlády a parlamenty národních států by se staly nadbytečnými články rozpočtové politiky eurozóny. To by pochopitelně vedlo k zániku současných národních států, které tvoří eurozónu.

Této úvaze stojí v cestě drobná ekonomická potíž. Ekonomiky se sblíží prostřednictvím rozpočtových transferů velmi pomalu v rámci relativně homogenních národních států. S včasným rozpoznáním, rozhodnutím a realizací (transmisní mechanismus) stabilizačních opatření je také potíž už na úrovni národního státu. Tudíž povýšení fiskální politiky o patro výš, tzn. prodloužení transmisního mechanismu o další stupeň, už nedává vůbec žádný smysl. Tato záležitost je však primárně politickým rozhodnutím, tedy mimo předmět tohoto textu (a za hranicemi méj představivosti).

A co dělal Robert Mundell, když se zrovna nevěnoval analýze rozpočtové a měnové politiky při různých režimech kurzů a optimálním měnovým zónám? Na konci 70. let 20. století byl součástí týmu, jehož členy byli ještě Arthur Laffer a Jude Wanniski, což, jak zasvěcení dobře vědí, je sestava, která vytvořila

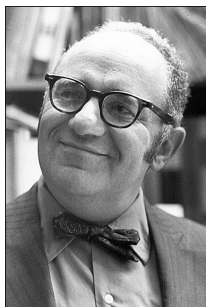
„revoluci na nabídkové straně“ (snížení daní, rozpočtová restrikce, měnová expanze), kterou o několik let později realizoval prezident Ronald Reagan.

Na jaře roku 2008 přednášel v Praze William Niskanen, šéf ekonomických poradců prezidenta R. Reagana a významný představitel Školy veřejné volby. Byl mu položen dotaz, proč revoluce na nabídkové straně skončila deficitním hospodařením. W. Niskanen odpověděl: *„Při realizaci hospodářské politiky dostali přednost političtí poradci a my už jen zachraňovali, co se dalo.“*

Robert Mundell dokázal svým dílem velmi obohatit ekonomickou teorii v mnoha oblastech a jeho příspěvky k hospodářské politice jsou určitě podnětné. Proto není žádným překvapením, že mu byla v roce 1999 udělena Nobelova cena za ekonomii. Je pro svoji širokou paletu témat velmi komplikovaně zařaditelný do některé z ekonomických škol. Institut Ludwiga von Misesa, který sdružuje skalní libertariány píšící v „rakouské tradici“, položil otázku, co dnešní představitelé Rakouské školy říkají na to, že Robert Mundell získal Nobelovu cenu za ekonomii? Joseph Salerno odpověděl: *„Rakušané mohou být potěšeni udělením Nobelovy ceny za ekonomii Robertu Mundellovi, protože vrátil do akademických kruhů diskusi o obnovení zlatého standardu a protože rozbil původní keynesiánskou makroekonomii.“* Walter Block sdělil: *„Je stoupencem svobodných trhů, ale s politováním konstatuji, že Robert Mundell nikdy nechtěl skutečné oddělení peněz od státu.“*

„Smířlivé“ hodnocení od Rakušanů je důkazem, že Robert Mundell naprostým právem vstoupil do ekonomické dvoraný slávy již za svého velmi aktivního života.

# Ekonomický nepravidelník XXII.



**Murray Newton Rothbard**  
(1926–1995)

Byl badatelem a teoretikem na poli vlastnictví a vlastnických práv, státních zásahů do hospodářství a dějin ekonomického myšlení. Vydal se daleko za hranice ekonomie do oblasti politické filozofie a historie. Ve svém díle dokázal, že ekonomie a politická filozofie mají společný základ ve vlastnictví a vlastnických právech. V roce 1982 vyšel jeho opus magnum *Etika svobody*, ve kterém, na základech ekonomie a etiky, vybudoval ucelený, rigorózní a nekompromisní společenský systém — *libertarianismus*.

Murray Rothbard se narodil v židovské rodině v New Yorku v Bronxu, kam jeho rodiče dorazili z východní Evropy. Otec v roce 1910 z Varšavy a matka v roce 1916 z jakési vesničky na hranicích mezi Polskem a Ruskem. Oba rodiče měli (kromě teritoria původu) další společnou vlastnost — když dorazili do Ameriky,

mluvili pouze jidiš. Židovská komunita se v rodné zemi zcela izolovala od okolního světa a soustředila se pouze na sebe. Tento stav vedl pana otce (živil se jako chemik v ropném průmyslu) za velkou louží k rozhodnutí, nad nímž by dnes jistě zajásali všichni, kteří mají přesnou představu o tom, jak by měl vypadat ideální imigrant do jejich země. Zcela se rozhodl opustit jidiš i svou původní židovskou kulturu a plně se integrovat do nového prostředí. Byla to doba, kdy byl na nevídaném vzestupu kolektivismus, a Murray Rothbard k tomu poznamenal: *„Vyrůstal jsem v komunistické kultuře. Židovská střední třída v New Yorku, v níž jsem žil, ať už to byla rodina, přátelé nebo sousedé, buď byli přímo komunisty, nebo k nim měli na politickém spektru blízko. Měl jsem strýce a tety z otcovy a také matčiny strany, kteří byli přímo členy komunistické strany.“*

Murray Rothbard se naučil číst v pěti letech, jeho oblíbenou četbou byla *Encyclopaedia Britannica* a v první třídě na základní škole se většinou nudil. Postoupil tedy rovnou do třídy čtvrté a ocitl se mezi staršími dětmi. Výsledkem byla prvotřídní šikana. Rodiče na to reagovali tak, že ho poslali do soukromé školy na Riverside, přestože nebyli žádnými boháči a školné velmi zatěžovalo rodinný rozpočet. Ale pan otec se rozhodl, že vzdělání syna je v kategorii dříve a všechno ostatní v kategorii později. Takhle se Murray Rothbard poprvé seznámil se základním ekonomickým postulátem, že člověk volí mezi alternativami.

Následně absolvoval střední školu Birch-Wathen na Manhattanu. Ta byla zajímavá tím, že ji navštěvovaly téměř výlučně dívky, dokud škola nezačala nabízet stipendia pro nadané chlapce. To vedlo k „sociální anomálii“, kdy téměř všechny dívky byly z bohatších rodin a jezdily do školy v limuzínách se šoféry, zatímco všichni chlapci byli chudší stipendisté, stejně jako Murray Rothbard. Ten k tomu poznamenal: *„Spolužáci byli bez výjimky levicoví liberálové, to, čemu se později v New Yorku říkalo »limuzínoví« liberálové, což v jejich případech platilo doslova. Brzy jsem byl znám jako školní konzervátec, který v osmé třídě protestoval proti Rooseveltově dani z kapitálových zisků a později proti LaGuardiově levicové politice rozmazlování kriminálních.“*

Po absolvování socialistického hnízda se v roce 1942 rozhodl pro studium matematiky a statistiky (jeho profesorem byl jeden ze zakladatelů matematické statistiky Harold Hotelling) na Kolumbijské univerzitě, která byla úplně stejným socialistickým hnízdem jako škola Birch-Wathen. Byl vynikajícím studentem s jednou výjimkou — tělocvikem. Opravdu mu nešel, což bylo společně se slabým zrakem důvodem, že nebyl odveden během 2. světové války do armády, takže neměl možnost změnit dějiny na bitevním poli.

V roce 1946 se stal jeho učitelem G. Stigler (nositel Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1982), který na svých přednáškách útočil na regulaci nájemného a minimální mzdu. To šokovalo celé auditorium, které na oplátku útočilo na něho, ale Murray Rothbard byl podle vlastních slov „u vytržení“. **Rudá dekáda** byla ve Státech v plném proudu: Sovětský svaz byl spojenec, myšlenka volného trhu nebyla ani součástí debat a zpochybňovat morální a praktickou nadřazenost socialismu nad kapitalismem se rovnalo společenskému znemožnění. Murray Rothbard atmosféru doby zhodnotil: „*Pravici*« na univerzitách tvořili sociální demokraté a levici komunisté se svými spojenci a tyto frakce nastavily parametry politické debaty.“ V téhle „sympatické“ době mu G. Stigler dal adresu na Foundation For Economic Education, ve které on a M. Friedman (nositel Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1976) publikovali pamflet proti regulaci nájemného. Tak se poprvé setkal s organizovaným libertariánským hnutím.

Ve stejném roce Murray Rothbard **udělal první významný intelektuální objev** — narazil na pamflet *Daně jsou loupež*. Pamflet napsal Frank Chodorov (žák spisovatele Alberta J. Nocka) a jeho prostřednictvím se Murray Rothbard seznámil s díly H. L. Mencana, A. J. Nocka, L. von Misese a dalších, kteří ho přivedli k libertariánské pozici daleko více z **eticko-politického než striktně ekonomického hlediska**. Co vedlo F. Chodorova k příkrému výroku, který přivede spořádaného občana k úžasu (v lepším případě) nebo k spravedlivému rozhořčení (ve všech ostatních)? Proč jsou daně loupeží, když jsou „normální“ součástí našeho každodenního života? F. Chodorov prostě přišel s tezí, že jsou daně loupeží proto, že lidé jsou **nuceni násilím** platit něco, zač **nejsou ochotni platit dobrovolně**. Ekonomové pohlížejí na daň jako na externalitu, transakční

náklad nebo cokoli dalšího, co deformuje trh. Ale jejich přístup je v tomto punktu „hodnotově neutrální“ (ekonomie je popisná věda), tzn. vyhýbají se „hodnotově zabarveným termínům“. A termíny „násilí“ nebo „dobrovolně“ jsou normativní. F. Chodorov však nebyl ekonom, a tak si mohl dovolit nazvat daně loupeží. Že loupež provádí stát legálně, na podstatě děje nic nemění. Zločin je zločinem, nechť ho provádí kdokoli, kdekoli a kdykoli. F. Chodorov byl vůbec pozoruhodný muž, který zásadně odmítal vstup Států do 2. světové války, psal články, jež varovaly obyvatelstvo před nákupem vládních dluhopisů (schválně, kdo odhalí proč), srovnával Britské impérium s antickým Římem a o americké poválečné hegemonii psal jako o „vzestupu Byzantské říše západu“.

Východiska F. Chodorova vedou samozřejmě k anarchokapitalismu, ale to si Murray Rothbard ještě neuvědomoval.

V roce 1948 se staly dvě zásadní události: 1. úspěšně ukončil magisterské studium a 2. seznámil se s JoAnn Schumacherovou, která se stala jeho celoživotní partnerkou. O rok později vyšla *Human action* L. von Misesa. Ten byl zatím pouze jménem, které Murray Rothbard sice znal a také věděl, že napsal brilantní knihu *Socialismus*, a to bylo vše. Na *Human action* ho upozornil kdosi z Foundation For Economic Education: „Zeptal jsem se, o čem ta kniha je. Odpověděl, že ta kniha je o všem. A tak to také bylo.“ Murray Rothbard tak učinil druhý významný intelektuální objev. Tentokrát ryze ekonomický — dozvěděl se o existenci Rakouské školy ekonomie. Navíc L. von Mises představoval ztělesnění nekompromisního vědeckého poznání bez ohledu na módní názory. Murray Rothbard nelenil, zasedl ke stolu, napsal dopis, v němž vyjádřil touhu navštívit jeho seminář na New York University. L. von Mises souhlasil a Murray Rothbard se stal pravidelným účastníkem jeho seminářů. Jejich atmosféru nejlépe ilustruje přátelská rada, kterou dával L. von Mises ustrašeným začátečníkům: „Nebojte se promluvit. Pamatujte si, že cokoliv k tématu řeknete a jakkoliv chybné to může být, tak stejnou hloupost už určitě vyslovil nějaký prominentní ekonom dlouho před Vámi.“

Murray Rothbard se během následujícího období dozvěděl o celé šíři „rakouského“ záběru ekonomie: „Integrace teorie peněz do

obecného rámce individualistické »užitkové« ekonomie; důkaz, že svobodné bankovníctví vede k »tvrdým« a nikoliv »levným« penězům; kompletní vyobrazení zla inflacionismu a úvěrové expanze; excelentní analýza příčin hospodářského cyklu; důkaz, že celosvětový socialismus je ekonomicky neproveditelný; důkaz, že úrok je kategorií lidského jednání a nikoliv zkažený výmysl lichvářů; důkaz možností spotřeby kapitálu a vynucených úspor a důkladné vyobrazení škodlivých účinků každé vládní intervence do ekonomického života.“ A tohle všechno ještě zabaleno do von Misesova pronikavého vhledu, že **ekonomie je kategorie individuálního lidského jednání**, a nikoliv interakcí či konfliktem tříd, mas nebo nějakých jiných kolektivistických konstruktů. Tehdy Murray Rothbard pochopil, že **specializace v ekonomii je naprosto k ničemu**, protože takový specialista pro stromy nevidí les. Došel ke konečnému poznání, že nové objevy ve společenských vědách jsou velkou vzácností a čím jsou »převratnější«, tím jsou podezřelejší. Nikoli proto, že by nové generace badatelů nemohly přijít s převratnými objevy. Spíše proto, že se neseznámí s existujícími znalostmi vůbec anebo seznámí jen zčásti a tak oživí staré omyly. Koneckonců historie vědy je přeplněna »jurodivými« tvory, které tak přesně popsal Petr Sadílek: *„Posedlí zázračným uzřením. Oni byli vybráni. Nepotřebují se namáhat. Prodírat kalkulem. Přechíst jeden nákladák plný knih. Zaplnit použitými zkumavkami nespočet kontejnerů. Propítvat se haldami krys. Jim je dáno shůry. Je nikdo nemá právo odstrkovat. Oni jsou ti praví architekti chrámu poznání. Na ně se čekalo. Nabídnou řešení. Jednoduché a snadné. »Věřte nám,« volají. »A ustupte!« Běží s kýblem plným ještě teplých kravinců a mrsknou je na stěnu budovy tak, aby pokryli co největší část zdí. Pak zdržují kolemjdoucí a ukazují jim chrámovou zeď, která se třpytí na slunci v barvě čerstvého mokrého trusu. »Vidíte? To je moje dílo. To jsem udělal Já.«*“ Murray Rothbard zjevně nechtěl běhat s kýblem plným kravinců a neměl zázračné uzření, a přestože byl již v té době vybaven téměř encyklopedickými znalostmi, v následujících letech velmi intenzivně studoval. Aby porozuměl nezprostředkovaně principům Rakouské školy přímo od otců zakladatelů, jako byli velikáni Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk a Ludwig von Mises, naučil se německy. Murray Rothbard byl stejně jako všechny



generace „Rakušanů“ před ním a po něm posedlý rozebíráním dějů na jednotlivé činitele a hledáním jejich samotného počátku, tzn. bodu nula neboli „*konečné danosti*“ (L. von Mises).

V následujících letech dokonale pochopil a uměl používat axiomaticko-deduktivní metodu vycházející z nepopíratelného faktu: „člověk jedná“, tzn. lidé za pomoci vzácných statků vždy a bez výjimky sledují vlastní nejvyšší hodnocené cíle. Chápal sám sebe jako obránce, uchovatele a šířitele dosaženého poznání a pravd. Jenže. Každý vědec, který má být hoden takového označení, musí podrobit dosažené pravdy kritickému zkoumání. A Murray Rothbard byl vědec.

Někdy v padesátých letech byl účasten diskuse na téma „**společenská smlouva**“. Tento zvláštní konstrukt smluvní teorie zavazuje všechny jednotlivce, tzv. společnost, k omezení **majetkových práv** jednotlivců ve vybraných oblastech. Klasickými příklady „společenské smlouvy“, k nimž se hlásili klasičtí liberálové od A. Smitha po L. von Misesa, jsou národní bezpečnost (armáda, policie), soudnictví a veřejné instituce a zdroje, jako jsou cesty, kanály, mosty, vzdělávací systémy. Jenže existuje drobná logická potíž „společenské smlouvy“, tzn. omezení majetkových práv: **pan Dnes zavazuje k něčemu pana Zítřa bez jeho souhlasu**. Pan Dnes se určitě může vzdát své svobody (nebo přistoupit na omezení) k nakládání se svým majetkem, ale rozhodně nesmí (není nijak oprávněn) se vzdát svobody nakládání s majetkem pana Zítřa, protože mu majetek pana Zítřa prostě nepatří. Třeba proto, že ještě ani nevznikl, protože se pan Zítřa ještě nenarodil. A obejít se to nijak nedá. Kromě toho není vůbec jasné, proč by měla být omezována majetková práva právě v uvedených případech. Odpověď, protože „tak je to od nepaměti“, je sice roztočilá, ale vědecky je hodnotná úplně stejně jako odpověď „protože Brusel“. Tady si Murray Rothbard uvědomil všechny důsledky anarchokapitalismu F. Chodorova. Jde totiž o to, že **pokud může společnost vynucovat „společenskou smlouvu“** ohledně nezbytnosti placení daní např. na policii, tak proč se také společnost nemůže dohodnout, že **vláda bude stavět ocelárny a provádět cenovou regulaci** a tak dále? Pokud na něco jako „vynucování společenské smlouvy“ vůbec přistoupíme, nevyhnutelně dojdeme k závěru, že

dokážeme obhájit cokoli. Prolomíme-li bariéru jednou, tak se lavina nezastaví a relativismus zvítězí. A stát se nezastaví vůbec nikdy a vůbec před ničím. Koneckonců, toho jsme každodenními svědky.

Na uspokojivé vyřešení tohoto problému musejí přijít na pomoc političtí filozofové. Za (nesmyslného) předpokladu, že **ponecháme stranou individuální ocenění majetku**, je „čistá“ ekonomie v tomhle směru poněkud plochá a statická. Neumí totiž uchopit „vlastnická práva“ nebo je začne vyjadřovat v externalitách případně transakčních nákladech. Kdybychom se zabývali primárně transakčními náklady nebo externalitami, dostane se debata do naprosto bizarních rovin. Začneme porovnávat, jestli jsou „produktivnější“ náklady, které vydává na uskutečnění loupeže pan Lupič, nebo náklady, jež vydává na ochranu svého majetku pan Vlastník. Pokud je pan Lupič ve svém oboru třída (neboli fachman) a oloupí pana Vlastníka s náklady nižšími, než jsou náklady, které na svoji ochranu vydává pan Vlastník, je to z „ekonomického“ pohledu vlastně úplně v pořádku. A nějaký mudrlant by ještě mohl dodat, že k přesunu majetku došlo „efektivně“. To je samozřejmě (v měšťanské logice) absurdní úvaha. Murray Rothbard svůj přístup vysvětlil jednoduše: *„Nestal jsem se libertariánem prostřednictvím nějaké analýzy externalit nebo transakčních nákladů nebo něčeho takového. Pro mě je to otázka spravedlnosti proti zločinu.“*

Fakticky je tedy „společenská smlouva“ ospravedlněním existence státu. Klasičtí liberálové ještě dodávali, že ten má být „minimální“ nebo plnit roli „nočního hlídače“ a tak dále. Má to opět drobnou potíž. Neexistuje totiž vůbec žádný způsob, jak **stanovit a obhájit právě „minimální“** stát. Proč policie ano, a cenová regulace ne? Tady přišel nejdůležitější a současně nejtěžší okamžik v jeho kariéře. Murray Rothbard z výše uvedených důvodů označil postoj klasických liberálů za „*nekonečně naivní*“, musel postoupit o krok dále než jeho ctění a vážení předchůdci a **koncept „společenské smlouvy“ odmítl**. Sám k tomu poznamenal: *„Tehdy jsem zjistil, že pozice klasického liberalismu je bohužel nekonzistentní a že buď půjdu dále až k anarchismu, nebo se stanu etatistou. Samozřejmě jsem šel k anarchismu.“* Murray Rothbard za svůj život napsal 25 knih a tisíce článků, proto v následujícím krátkém shrnutí zmíním pouze

tři, které mají zásadní vliv na vývoj libertariánského myšlení (ačkoli jeho kniha *Peníze v rukou státu — jak vláda zničila naše peníze* by měla být povinnou výukou na základních školách).

V roce 1962 vydal svoje první monumentální dílo **Člověk, ekonomie a stát** (*Man, Economy and State*. U nás vyšlo díky Liberálnímu institutu, který je vydal pod názvem *Zásady ekonomie*). V něm vyvinul celou ekonomickou teorii v souladu s Rakouskou praxeologií (naukou o lidském jednání) a obhájil systém anarchie soukromého vlastnictví, které vždy a nutně optimalizuje společenský užitek. Murray Rothbard ukázal, že běžné ekonomické termíny (přímá a nepřímá směna, trhy a tržní ceny), stejně jako agrese, útok, zločin a podvod nemohou být pochopeny bez teorie vlastnictví. V roce 1970 vydal svoje druhé zásadní dílo **Moc a trh** (*Power and Market*, u nás vyšlo díky Liberálnímu institutu, který je vydal pod názvem *Ekonomie státních zásahů*). V ní popsal různé typy státních zásahů do trhů a analyzoval všechny jejich myslitelné dopady. Ekonomický systém vybudovaný v uvedených dvou knihách doplnil svým etickým systémem, který je druhým pilířem libertarianismu. V roce 1982 vydal svůj opus magnum *Etika svobody* (u nás vyšel na jaře 2009 díky Liberálnímu institutu a na překladu se podílel také náš dobrý přítel Finist), v němž vysvětluje integraci ekonomie a etiky prostřednictvím oběma vědám společného konceptu vlastnictví.

Nyní se pokusím vysvětlit (byl jsem k tomu dlouhodobě vyzván), „jak by to mělo být“. Tímto varuji etatisty všech barev a ODSťnů, že následující řádky by jim mohly způsobit zdravotní újmu.

## **Etika svobody**

Než se dostanu přímo k tomu, „jak by to mělo být“, musím ještě zrekapitulovat některá zásadní východiska. Ekonomie je věda, která popisuje jednání jednotlivců, tzn. způsoby, jak jednotlivci dosahují svých cílů. O tom, jaké cíle by měli jednotlivci volit, ekonomie nic neříká a ani nemůže. Hodnotícím (normativním) výrokům se ekonomové vyhýbají stejně důsledně jako K. Marx popisu beztržní společnosti.

Výchozí postulát ekonomie říká, že člověk jedná „teď a tady“. Každý jednotlivec jedná (koná činy) podle svých osobních preferencí, takže ze všech myslitelných alternativ vybírá jednu, která mu teď a tady poskytuje největší užitek. Sčítání individuálních užitek je vyloučeno, protože individuální užitek je zvnějšku neměřitelný. Pokud pan Koukal hodnotí situaci pana Závory, vyjadřuje se k jeho jednání podle své vlastní hodnotové škály, která je určité zajímavá, ale vůbec nijak nesouvisí s tím, jak situaci vnímá pan Závora. A protože člověk nemůže ani vteřinu svého života nejednat a jeho jednání je vždy a bez výjimky zaměřeno do budoucnosti, potřebuje nějaké **univerzální vodítko, které mu „ex ante“ ukáže, že jedná „správně“ nebo „nesprávně“, „spravedlivě“ nebo „nespravedlivě“, „dobrovolně“ nebo „nedobrovolně“**. Aby lidé dopředu věděli, že např. krádež nebo násilí není tím obecně platným prostředkem pro dosahování cílů a je třeba ho trestat vždy a bez výjimky. A tady se ekonomové vmanévrovali svým bezhodnotovým přístupem do slepé uličky, protože normativní výroky přece do ekonomie nepatří. Krádež, loupež a násilí vůbec jsou přece záležitosti související s vlastnictvím, což je nějaký normativní stav.

Ekonomové si to uvědomovali a tento nepříjemný fakt obcházeli různými více či méně vynalézavými způsoby. Např. Rakušané psali nevědecké, tzv. politické knihy (a také to čestně v úvodu oznámili), ve kterých se utkávali s nesmysly „společenského blahobytu“ (sčítat individuální užitky prostě nelze) a vysvětlovali, že filozofie *laissez faire* vede k mírumilovné spolupráci mezi jednotlivci a každý zásah do dobrovolných mezilidských vztahů je nežádoucí. Nejdále se v tom paradoxně dostal nikoli Rakušan, ale příslušník Chicagské školy G. Becker (nositel Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1992), který velmi humorně ukázal celou absurditu společenského blahobytu a plochosti čistě ekonomického přístupu: *„V počátečním období mé práce o zločinu mě mátko, proč je krádež považována za společensky škodlivou, když zdánlivě pouze přerozděluje zdroje, obvykle od bohatších jednotlivců k chudším. Tuto záhadu jsem vyřešil, když jsem si uvědomil, že zločinci vynakládají zdroje na nákup zbraní a čas na přípravu a uskutečnění svých zločinů a že tyto náklady jsou neproduktivní, protože nevytvářejí bohatství, ale pouze ho násilně*

*prerозdělují.*“ Pokud někdo opravdu považuje veškerý majetek jednotlivců za součást celkového majetku společnosti, tak se vlastně jedná jenom o přerozdělení majetku v rámci společnosti, která přece fakticky nijak nezchudla. A tak ekonomové čekali nějakou pomoc zvenčí, nejlépe od politických filozofů, kteří by tuhle „vlastnickou“ potíž nějak uspokojivě, a hlavně univerzálně vysvětlili.

Avšak politickým filozofům 20. století termín vlastnictví připadal jako záležitost přízemní, jež souvisí s lidským mamonem. A tak se raději zabývali „konfliktem hodnot“, které je třeba „spravedlivě hodnotit“ ex post případ od případu. Následně potom přišli (ti chytřejší) k „překvapivému“ poznání, které je výchozím postulátem ekonomie — žijeme ve světě nedostatku, což pochopitelně vede ke konfliktu hodnot. Kdyby konflikty hodnot neexistovaly, veškerá jednání by byla v dokonalé harmonii. Jenže to je zcela vyloučeno. Důvody konfliktu hodnot jsou principiálně 2 (slovy dva).

Zaprvé: protichůdné působení fyzikálních a chemických vlastností přírodních jevů na lidské smysly (sůl a cukr, oheň a voda apod.), které nutí člověka volit mezi alternativami. A máme tady konflikt par excellence. Zadruhé: kategorie času. Dokonce v ráji, kde je dostatek všeho a neexistují „ekonomické“ statky (a je pro tento případ lhostejné, kde se tamní statky berou), je vyloučen souběh činností. Člověk totiž nemůže současně jíst a současně pít. Tahle nepříjemná „časová“ potíž ukazuje, že dokonce v ráji musí člověk volit podle svých preferencí (hodnot) v kategoriích „dříve“ a „později“. Jenže už jsou tady zase alternativy, což je konflikt hodnot: mám se nejprve najíst, nebo nejprve napít?

I kdybychom se dokázali zbavit protichůdných fyzikálních a chemických vlastností přírodních jevů, stejně se nezabavíme kategorie času. Zkrátka a dobře. Dokud bude člověk jednat (konat činy), bude volit mezi alternativami (minimálně v kategoriích dříve a později) podle vlastní hodnotové škály, která je výhradně subjektivní. Jsou pouze dva případy osob, které se z uvedeného pravidla vymykají, tzn. nerozlišují kategorii času: 1. právě narozené mimino a 2. např. osoba v bezvědomí napojená na přístroje v nemocnici. Mimino sice bude řvát kvůli hladu nebo chladu, ale řvaním se nenají ani nezahřeje. A osoba v bezvědomí na přístrojích je na

tom (zřejmě) ještě hůř než mimino. Nemůže ani řvát. Z pohledu ekonomie (praxeologie) to tedy nejsou „jednající lidé“. A z pohledu politické filozofie (etiky) jakbysmet, protože z definice svého stavu nemohou mít konflikty hodnot.

Prostě dokud bude člověk jednat, bude volit mezi alternativami a budeme tady mít konflikty hodnot. Bez nich bychom nepotřebovali žádnou etiku, ta by nikdy nevznikla a političtí filozofové by byli bez práce. Takže političtí filozofové v nejlepším případě uznali platnost prastarého principu Zlatého pravidla (stejně jako kantovského kategorického imperativu), že všechna pravidla, jež by se mohla stát potenciálně spravedlivými, musí být pravidly obecnými, která jsou použitelná a platná pro všechny případy a bez výjimky.

V ekonomii už naznačoval rozřešení celé záhady skvělý britský klasik J. Locke, který dokázal „nedělitelnost“ práce. Nelze oddělit práci duševní a fyzickou. Člověk svojí myslí a rukama přeměňuje dary přírody (v ekonomické hantýrce tzv. volné statky) na něco užitečného (v ekonomické hantýrce statky spotřební nebo kapitálové). Pan Kytara má geniální hudební nápad (duševní práce), který následně musí zahrát na nějaký hudební nástroj (fyzická práce). Nebo alespoň přepsat v hudebních symbolech (notách), ale to je také fyzická práce. Nedělitelnost práce (duševní a fyzické) má zdrcující implikaci: nositel znalostí a dovedností musí být vlastník sebe sama. J. Locke to vyjádřil skvostně: *„Každý člověk má vlastnictví své vlastní osoby«. Práce jeho těla a dílo jeho rukou, můžeme říci, jsou ve vlastním smyslu jeho. Cokoli tedy vyjme ze stavu, jež příroda tomu propůjčila a v němž to ponechala, s tím smísil svou práci a k tomu připojil něco, co je jeho vlastní, tím to činí svým vlastnictvím. To, že to vyňal ze společného stavu, do něhož to příroda postavila, připojil touto prací k tomu něco, co vylučuje společné právo ostatních lidí. Protože tato »práce« je nesporným vlastnictvím pracovníka, nikdo mimo něho na to nemůže mít právo. Ten, kdo se živil žaludy, jež nasbíral pod dubem, nebo jablky, jež natrhal na stromech v lese, jistě si je přivlastnil. Nikdo nemůže popřít, že ta potrava je jeho. Ptám se potom, kdy počaly být jeho? A je jasné, že jestliže první nasbírání je neúčinné jeho, nic jiného to učinit nemohlo.“* J. Locke

tímto vysvětlením „prvotního přivlastnění“, tzn. přeměnou volných statků na ekonomické, dokonale vysvětlil skutečnost, která je jasná dokonce malým dětem v poněkud méně sofistikované podobě „kdo dřív přijde, ten dřív mele“.

V etice naznačovali řešení celé záhady myslitelé „přirozeného práva“, které je „*odhalitelné pomocí rozumu ze základních sklonů lidské přirozenosti, jež jsou absolutní, neměnné a univerzálně platné ve všech dobách a na všech místech*“ (Hugo Grotius). Někteří jednotlivci šli ve své době tak daleko, že napadli dobové paradigma a zpochybnili etiku mystické intuice, ačkoli sami byli hluboce věřícími. Tvrdili, že platnost přirozených zákonů etiky, zákonů, které jsou pro člověka dobré a špatné, je závislá pouze na lidském rozumu a ničem jiném. Takové názory v 16. století obecně zaváněly kouřem hranice, a přesto jezuita Francisco Suarez tvrdil: „*I kdyby Bůh neexistoval nebo by nepoužíval svého rozumu, nebo kdyby o věcech nesoudil správně, tak dokud bude v člověku vládnout rozum, který jej povede, budou mít lidé stejné právo jako nyní.*“ Panečku, to byly věci v domovině inkvizice. Buď jak buď — **rozum je neoddělitelný od člověka a jako takový je nezczitelným vlastnictvím každého jednotlivce.** Řešení záhady bylo na dosah.

V té chvíli se na scéně ekonomicko-etického dramatu objevil Murray Rothbard. Vybaven arzenálem „prvotního přivlastnění“ a vlastnictví sebe sama objevil, že **společným základem ekonomie a politické filozofie jsou právě vlastnická práva**, která dávají ex ante (dopředu) odpověď na otázku: co jsem oprávněn učinit teď a tady, abych nejednal nespravedlivě? Přichází historický výrok číslo 10: **každý člověk vlastní svoje fyzické tělo a všechny přírodou dané statky, které začne užívat za pomoci svého těla dříve, než tak učiní někdo jiný!** Z uvedeného výroku jednoznačně vyplývá, že každý jednotlivec má právo využívat takto nabyté zdroje podle vlastního uvážení, pokud tím nezmění fyzickou celistvost vlastnictví jiné osoby nebo neomezí kontrolu jiné osoby nad jeho vlastnictvím. Konečným důsledkem je, že **převod majetkových práv z jedné osoby na druhou je možný pouze dobrovolným (smluvním) aktem** a veškeré násilné (pod pohrůžkou fyzického násilí) převody jsou aktem násilí, které je trestné. **Tato práva jsou absolutní.**

Murray Rothbard poskytuje definitivní důkaz, že tato pravidla jsou spravedlivá (má-li být pravidlo spravedlivé, musí být univerzální pro všechny případy). Pokud by osoba A nebyla vlastníkem svého fyzického těla a všech statků, které si prvotně přivlastnila, vyrobila nebo získala dobrovolnou směnou, **zbyly by pouze dvě možnosti**: 1. osoba B by musela být vlastníkem osoby A (a všech statků, které si osoba A prvotně přivlastnila, vyrobila nebo získala dobrovolnou směnou), 2. osoby A a B musejí být stejnými spoluvlastníky obou těl a statků. Ad 1. Osoba A je otrokem osoby B. Osoba B tedy vlastní statky, které si prvotně přivlastnila, vyrobila nebo získala dobrovolnou směnou osoba A, ale osoba A nemá stejná práva k statkům osoby B. Tudíž jsou tady dvě různá práva: jedna se vztahuje na osobu A a druhá na osobu B. Tento případ se od samého začátku vyřazuje z toho, aby mohl být lidskou etikou, neboť nesplňuje požadavek univerzality — má-li být pravidlo označeno za zákon (spravedlnost), je nezbytné, aby platilo pro všechny stejně. Ad 2. Jak by mohl kdokoli (osoba A nebo osoba B) používat jakýkoli vzácný statek (např. fyzické tělo nebo prostor, na němž se nachází), kdyby pokaždé potřeboval souhlas druhé osoby, když k samotnému získání souhlasu musí např. použít hlas, který mu nepatří? V tomto případě jsou si sice všichni rovni ve vlastnictví všech ostatních, ale nikdo nemůže nic dělat. Dokonce se v kolektivním vlastnictví nelze ani rozmnožovat. Kolektivní vlastnictví musí vést k vyhnutí lidstva. Ať už je takový systém čímkoli, rozhodně to není lidská etika.

Pro úplnost dodám, že etika, tzn. zákon (spravedlnost), nic neříká (a nesmí) o tom, že vlastnictví je (nebo není) používáno morálně. Pokud pan Chamtivý požaduje za svůj majetek cenu, která panu Mazlavému přijde amorální (protože je pro něho vysoká), **může** pan Mazlavý odmítnout směnu. Nebo naopak může považovat požadovanou cenu za amorální, protože bude příliš nízká, a **může** zaplatit panu Chamtivému více. **Etika** (princip vlastnictví sebe sama a prvotního přivlastnění) je naprosto **nezávislá a nepodmíněná souhlasem nebo dohodou nebo nesouhlasem a nedohodou**. Obecnost (univerzalita) principu je naprosto **nezávislá** na tom, zdali pánové Mazlavý a Chamtivý považují cenu za morální nebo amorální, zdali smlouvu uzavřou nebo neuzavřou. **Etika je předpokladem**



**možnosti dohodu učinit, a nikoli jejím výsledkem!** A Murray Rothbard má nehynoucí zásluhu, že ji objevil.

Tady si dovedu představit námitku: „Když je to tak jasné, jak vysvětlíte, že to nikde nefunguje?“ nebo „Můžete uvést příklad, kdy to někde takhle fungovalo?“ Odpověď je v zásadě velmi banální. Skutečnost, že někde něco funguje nebo nefunguje, nemá k pravdivosti nebo nepravdivosti tvrzení vůbec žádný vztah. Soukromě bych poznamenal, že je to naprosto stejné, jako kdyby tvrzení, že Země je středem vesmíru, má tvar desky stolu a Slunce kolem ní obíhá, bylo někdy pravdivé jenom proto, že lidstvo tomu po staletí věřilo. Fakt, že někdo nějakému argumentu nerozumí, nevěří nebo se s ním není ochoten ztotožnit (např. proto, že je v rozporu s jím uznávanými hodnotami) vypovídá o stavu jeho mysli, tzn. chápavosti, znalostech a dovednostech. K předmětnému tvrzení to však nemá vůbec žádný vztah. A koneckonců ani důležitost.

Murray Rothbard výše uvedenými argumenty doložil, že vlastnická práva jako princip etiky se stávají apodiktickými a jsou uplatnitelná univerzálně a na všechny případy. Klasickým příkladem ignorace principu vlastnických práv je rozhodnutí Nejvyššího soudu Spojených států ve věci *Roe vers. Wade*. Nejvyšší soud uznal právo matky na potrat, což způsobilo konzervativcům srdeční kolaps a liberálové se zaradovali. Murray Rothbard (a libertariáni) okamžitě protestoval. Nikoli proto, že by matka neměla právo na potrat, ale proto, že Nejvyšší soud není vůbec oprávněn vydávat takový náleze. Každý vlastník má právo nakládat se svým tělem podle vlastního uvážení. Má náleze Nejvyššího soudu znamenat, že potrat musí být proveden? Pokud se pan Doktor rozhodne, že potrat neprovede, má být nucen (případně trestán) panem Biřicem za to, že se rozhodl se svým majetkem (fyzickým tělem) nakládat podle vlastního uvážení? Ve skutečnosti je právem každého vlastníka diskriminovat každou ženu, která chce podstoupit potrat. Má samozřejmě právo uzavřít smlouvu s ostatními vlastníky, že budou diskriminovat nejen ženy požadující potrat, ale každého zastávce potratů. Takové jednání ze strany vlastníků může vést k tomu, že se zvýší náklady potratů (třeba proto, že ženy začnou vyhledávat nechvalně známé šarlatány), což povede k větší sexuální zdrženlivosti. Je nesporné, že náleze

Nejvyššího soudu je zcela amorální, protože vede k zvýšení dostupnosti potratů. Kromě toho jde fundamentálně o to, že Nejvyšší soud také rozšiřuje nepřijatelným způsobem svoji působnost na úkor práv soukromých vlastníků, což je ještě horší.

Každopádně uvedený příklad ukazuje na nesporný fakt, že vlastnická práva jsou v současnosti pošlapávána na každém kroku a zločin loupeže dosahuje bizarní úrovně. Jestliže instituce (jako Nejvyšší soud), které byly zřízeny pro konání spravedlnosti, vydávají podobné nálezy, tak je zjevné, že se dávno vzdálily od důvodů svého vzniku. Tady se v celé nahotě ukazuje „nekonečná naivita“ klasických liberálů ohledně minimálního státu. Murray Rothbard označil stát za instituci, která není slučitelná se základními principy spravedlnosti, protože je organizací, „*kteřá má jednu nebo obě (ve skutečnosti vždy obě) z následujících vlastností: (a) získává svůj příjem fyzickým násilím (zdaněním); (b) prosazuje nucený monopol na použití síly a konečnou rozhodovací pravomoc nad daným územím. Obě tyto základní aktivity státu nevyhnutelně představují nezákonnou agresi a pošlapání spravedlivých práv jeho poddaných na soukromé vlastnictví (včetně vlastnictví sebe sama). První představuje loupež v obrovském měřítku, zatímco druhá zakazuje svobodnou konkurenci obranných a soudních agentur v rámci dané oblasti tím, že zakazuje dobrovolný nákup a prodej obranných služeb.*“ A jak už věděl svatý Augustin: „*Bez spravedlnosti stát není ničím než bandou lupičů.*“

Je to příliš radikální? Odpověď je — ano, protože se zabývá podstatou, tzn. jde na kořen věci. Přijde to někomu jako hrozně nemoderní, což neodpovídá tzv. moderním výzvám? Tedy pokud je pokrok v tom, že hlasovací lístky parlamentní demokracie nahradily kyje a nože, potom tvrdím, že v tom žádný pokrok není a barbaři měli více rozumu, než ho máme my. Pošlapávání majetkových práv je nutným projevem etatismu, ve kterém se aktuálně nacházíme. Jestli si etatisté říkají sociální nebo občanský demokraté, liberálové nebo neokonzervativci, je úplně lhostejné. K čemu vede současný model, ve kterém žijeme, je dnes jasné úplně všem: morální hazard, stagnující nebo klesající reálné příjmy, závratné veřejné dluhy, důchodové systémy, které

stojí před nevyhnutelným krachem, rozvrat rodiny (no, vždyť se někdo postará), rostoucí hrubost, morální degenerace a zločin. A na tomhle se podílely svojí činností akademické elity: rezignovaly na hledání vědeckých pravd a věnují se pochlebování etatistům všech barev. Jejich živobytí je závislé na daních, dotacích, subvencích — zkrátka a dobře na podílu z lupu. Víc než kdy jindy platí slova L. von Misesa: „*Univerzity dláždily diktátorům cesty.*“ Obskurní panel OSN o „globálním oteplování“ je ukázkou „*intelektuálního debaklu akademického establishmentu*“ (Hans Hermann Hoppe).

Právě proto, že to vypadá beznadějně, je důležité znovu připomínat základní fundament etiky, který (znovu) objevil Murray Rothbard, tzn. „prvotní přivlastnění“ a vlastnictví sebe sama. Až do úplného pochopení. Opět připomínat nesmrtelná slova, která Thomas Jefferson a další otcové zakladatelé zvěčnili v Prohlášení nezávislosti: „*Pokládáme za samozřejmé pravdy, že všichni lidé jsou stvořeni sobě rovni a jsou nadáni jistými nezcizitelnými právy, mezi něž patří právo na život, svobodu a budování osobního štěstí. Že k zajištění těchto práv se ustavují mezi lidmi vlády, odvozující svou oprávněnou moc ze souhlasu těch, jimž vládnou. Že kdykoli počne být některá vláda těmto cílům na překážku, má lid právo ji změnit nebo zrušit a ustavit vládu novou, která by byla založena na takových zásadách a měla svou pravomoc upravenou takovým způsobem, jak uzná lid za vhodné pro zajištění své bezpečnosti a svého štěstí.*“ Jinak je cesta jasná a bude pokračovat po trase, kterou popsal G. Orwell v románu 1984 až do hořkého konce, jak ho zobrazil A. Huxley v *Konci civilizace*.

Murray Rothbard byl celý život vědcem v tom nejryzejším slova smyslu takového označení. David Gordon o něm prohlásil: „*Za použití svých bezkonkurenčních znalostí ekonomie a historie ukázal, jakou lze vytvořit syntézu mezi principy volného trhu Rakouské ekonomie a individualisticko-anarchistickou americkou tradicí 19. století.*“ Walter Block napsal: „*Celý život zapáleně kritizoval iniciaci násilí ve všech jejích formách. Přišel s argumentem pro laissez faire, který nebyl jen ekonomický, ale především morální.*“ Llewellyn Rockwell doplnil: „*Stejně jako von Mises se také Rothbard vzdal peněz a akademické*

*slávy, aby prosazoval to, co je pravdivé a správné. A pro ty, kteří ho znali, byl příkladem, jak by měl člověk žít svůj život.“*

Murray Rothbard svým dílem dokázal, že ani doba super specializace nebrání být monumentálním budovatelem uceleného systému a nepodléhat bezobsažným klišé a stále se s nimi utkávat. Nikdy to nevzdal. Viděl sílí libertariánské hnutí, jež navzdory politickým a akademickým elitám vyrostlo zdola nahoru. Jeho duchovními otci byli titáni Rakouské školy Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk, jeho učitelem a mentorem L. von Mises. Murray Rothbard, člen první generace „Rakušanů“ narozených ve Státech, zaujal ve dvoraně slávy čestné místo vedle svých duchovních otců. Plným právem.

# Obsah

<i>Předmluva</i>	5
Ekonomický nepravdělník: I. <b>Adam Smith</b>	7
Ekonomický nepravdělník: II. <b>David Ricardo</b>	15
Ekonomický nepravdělník: III. <b>John Stuart Mill</b>	24
Ekonomický nepravdělník: IV. <b>Karel Heinrich Marx</b>	32
Ekonomický nepravdělník: V. <b>Alfred Marshall</b>	42
Ekonomický nepravdělník: VI. <b>Frédéric Claude Bastiat</b>	51
Ekonomický nepravdělník: VII. <b>John Maynard Keynes</b>	59
Ekonomický nepravdělník: VIII. <b>Ludwig von Mises</b>	70
Ekonomický nepravdělník: IX. <b>Friedrich August von Hayek</b>	82
Ekonomický nepravdělník: X. <b>Milton Friedman</b>	92
Ekonomický nepravdělník: XI. <b>Škola veřejné volby</b>	103

Ekonomický nepravdělník: XII. <b>Gary Stanley Becker</b>	112
Ekonomický nepravdělník: XIII. <b>Velká deprese (1929 — začátek 2. světové války)</b>	121
Ekonomický nepravdělník: XIV. <b>George Joseph Stigler</b>	129
Ekonomický nepravdělník: XV. <b>Ronald Harry Coase</b>	138
Ekonomický nepravdělník: XVI. <b>Metodologie</b>	146
Ekonomický nepravdělník: XVII. <b>John Kenneth Galbraith</b>	155
Ekonomický nepravdělník: XVIII. <b>Ordoliberalismus — Freiburská škola</b>	161
Ekonomický nepravdělník: XIX. <b>Claude Henri Rouvroy, hrabě de Saint-Simon</b>	168
Ekonomický nepravdělník: XX. <b>Alois Rašín</b>	174
Ekonomický nepravdělník: XXI. <b>Robert Alexander Mundell</b>	185
Ekonomický nepravdělník: XXII. <b>Murray Newton Rothbard</b>	196
<i>Obsah</i>	213



# **EKONOMICKÉ NEPRAVIDELNÍKY**

*Modrý pták*

Vydalo nakladatelství *Stříbrný standard*, s. r. o.,  
jako svoji 1. publikaci v Praze roku 2011

Redakce Anna Jurková

Obálku navrhl Bohumil Bednář, PISCES

Grafickou úpravu a sazbu z písem MinionPro a MyriadPro  
programem T<sub>E</sub>X připravil Bohumil Bednář, PISCES

Vydání první

Praha 2011