
ZÁSADY EKONOMIE:
OD LIDSKÉHO JEDNÁNÍ
K HARMONII TRHŮ



LIBERÁLNÍ INSTITUT

děkuje za podporu tohoto projektu

Earhart Foundation

a

Atlas Economic Research Foundation

Platba Neviditelné ruky



www.restitucni.cz

MURRAY N. ROTHBARD



ZÁSADY EKONOMIE:
OD LIDSKÉHO JEDNÁNÍ
K HARMONII TRHŮ

MURRAY N. ROTHBARD

ZÁSADY EKONOMIE: OD LIDSKÉHO JEDNÁNÍ K HARMONII TRHŮ

Praha 2003

Překlad z anglického originálu

Man, Economy, and State – A Treatise on Economic Principles, Ludwig von Mises
Institute, 1993.

Vydal: Liberální institut, Spálená 51, 110 00 Praha 1

jako svou 48. publikaci

Český překlad: Josef Šíma – vedoucí překladatelského týmu, předmluva, kap. 12

David Lipka – kap. 1

Jan Havel – kap. 2, 3, 11

Tereza Urbanová – kap. 4

Miroslav Zajíček – kap. 5, 6, 7

Michal Markoš – kap. 8, 9, 10

Česká předmluva: Josef Šíma

Rejstřík zpracoval: David Lipka, Michal Žák

Jazyková korektura: Ivana Mergerová

Sazba a grafická úprava: Proxima Studio s. r. o., Velehradská 19, 130 00 Praha 3

Obálka: Daniel Purmann

ISBN 80–8638927-1

Síla logického argumentu

Člověku stačí ukázat cestu...

Díla profesora Murrayho Rothbarda jsou českému čtenáři již známa. Jeho útlá, ale vlivná kniha *Peníze v rukou státu* s podtitulem *Jak vláda zničila naše peníze* (Liberální institut 2001) přestavila v plné síle Rothbardovy věhlasné zbraně: fundovaná, ale každému srozumitelná ekonomická analýza poskytující vhled do historických událostí, přísně logická stavba argumentů dokumentovaná historickou ilustrací, jež odzbrojuje oponenty. Téměř pětisetstránková *Ekonomie státních zásahů* (Liberální institut 2001) šla ještě dále. Neomezila svůj předmět zkoumání na jeden dílčí sektor, ale provedla nevídaně komplexní typologii státních intervencí od regulace nájemného po zdanění, kterou ještě doplnila praxeologickou analýzou demokracie a protitřízní etiky. Přísná Rothbardova dedukce rozvrátila všechny argumenty zastánců státních zásahů – ukázala na jejich škodlivost a mnohdy také vnitřní rozpornost. Tvůrce „aktivní hospodářské politiky“ tak zůstal bez teoretických argumentů ve prospěch svého konání. *Ekonomie státních zásahů* odkrývá však pouze část ekonomických argumentů Murrayho Rothbarda, jelikož jde o pouhý třetí, závěrečný díl komplexního pojednání o ekonomii, jenž byl specificky věnován násilným zásahům do svobodného trhu. První dva díly tohoto pojednání se českému čtenáři dostávají do rukou až nyní díky překladu jeho *Man, Economy, and State*, který nese v češtině název **ZÁSADY EKONOMIE – pojednání o lidském jednání a harmonii trhů**. Až s tímto dílem je představení základních stavebních kamenů Rothbardova systému kompletní.

Rothbardovy **ZÁSADY EKONOMIE** jsou výjimečným počinem. Je to proto, jak sám autor v předmluvě k novému vydání vysvětluje, že mezi profesionálními ekonomy přestalo být zvykem psát ucelená pojednání o základech jejich vědy, ze kterých se měl co přiučit jak začínající student, tak profesor ekonomie. Rothbard v nejlepší tradici rakouské školy, jejíž zástupci se i v mnoha jiných směrech nevešli na zrovna módní vlně, jež zachvátila akademický svět, pokračoval ve šlépějích svého učitele Ludwiga von Mises a sepsal svou verzi Zásad. Ve 2. polovině 20. století tak vedle sebe nalézáme dvě velká díla, která představují ekonomickou vědu: Misesovu *Human Action* a Rothbardovy

ZÁSADY EKONOMIE. Nikdo další se k podobnému počínu neodhodlal, a tak jsou Rothbardovy **ZÁSADY** prozatím posledním exemplářem v několikasetleté tradici pojednání o ekonomické vědě.

Rothbardova kniha si však drží i další primáty. Nejen že je čtivá, srozumitelná a vybízí k přemýšlení obzvláště v místech, kde autor záměrně systematicky kritizuje alternativní pohledy na dané problémy, ale nabízí i originální přístupy k řadě teoretických konceptů.

Když Murray Rothbard píše o významu Misesovy *Human Action*, zdůrazňuje následující: „Od nynějška lze v ekonomii stěžít něčím přispět, aniž by člověk začal myšlenkami z *Human Action*.“ Stejná slova lze však vztáhnout i na jeho vlastní přínos. Podařilo se mu totiž na rozdíl od mnoha moderních autorů a uznávaných ekonomů jedno: ani při analýze komplikovaných společenských jevů neztratil ze zřetele *člověka* a nezapomněl, že předpokladem jakékoli ekonomické analýzy je uznání konceptu soukromého *vlastnictví*. Každý člověk totiž jedná a při svém jednání nakládá se svým majetkem ve snaze polepšit si. Veškeré ekonomické úvahy lze rozvinout pouze na stabilních základech, jež jsou tvořeny pevnou konstrukcí soukromého vlastnictví. Murray Rothbard odstranil z ekonomie řadu konceptů, jež ztratily časem obsah, znovu je postavil právě na takové základy a učinil z nich plnohodnotnou část ucelené konstrukce ekonomické vědy.

Jedním z příkladů je rehabilitace konceptu monopolu. S růstem popularity konceptu dokonalé konkurence začali ekonomové za firmu s monopolní silou považovat každou firmu, která se neshodovala s „ideální“, dokonalou konkurenční firmou. Z toho důvodu se v podstatě každá reálná firma stala monopolem – reprezentantem tržního selhání a terčem protimonopolní politiky. Profesor Rothbard ale odvrací naši pozornost od spekulací ohledně tvaru poptávkové křivky po produkci firmy k mnohem zásadnější skutečnosti. Svobodné fungování trhu totiž vůbec nezávisí na tom, jakým způsobem by reagovali spotřebitelé na změnu ceny výrobku firmy (tj. tvaru poptávkové křivky), ale na tom, zda někdo násilím brání ostatním nabízet jejich zboží a služby. Udělil-li tedy stát nějaké firmě privilegium působit v odvětví a bránil-li silou vstup konkurentům, těší se firma monopolní výsadě – jedná se o monopol, který poškozují trh, neboť do harmonických tržních vztahů zavádí prvek násilí (donucení). Trh je totiž definován jako směna řádně nabytých vlastnických titulů. Ekonomie staví na vlastnictví, a proto je každá, jakkoli velká a „mocná“ firma, která dosáhla své velikosti díky přízni zákazníků, trhem, zatímco jakkoli velká firma, která se těší monopolnímu státnímu privilegii, antitezí trhu – monopolem. Státní politika boje proti monopolům je v tomto světle zcela absurdním počínáním, neboť stát je jediným, kdo monopolní výsady může udělovat. Tato Rothbardova analýza připomíná Misesovu analýzu, ve které odhaluje absurdnost boje státu proti inflaci, neboť i zde je státní centrální banka jedinou

institucí (obdařenou státním monopolním privilegiem), která může peníze tisknout, a stát tak s velkou pompou „bojuje“ už desítky let sám proti sobě.

Používají-li ekonomové prázdné, nedefinovatelné pojmy, jejichž reprezentanty jsme právě uvedli, nemusí veřejnost nikdy rozpoznat, jaké absurdní recepty jsou jí mnoha ekonomy a následně politiky předkládány k řešení společenských problémů. Jen pochopení principů ekonomické vědy nám může odhalit souvislosti ekonomických jevů. A přestože společenské jevy jsou nesmírně komplikované, principy umožňující jejich pochopení jsou prosté. Každý proto může vlastní logickou úvahou dojít k platným závěrům, jež jej samotného mohou překvapit. Člověk může najednou zjistit, že poznatky, které nekriticky přijímal, jsou sice velmi rozšířené, avšak zásadně mylné. Kniha profesora Rothbarda *ZÁSADY EKONOMIE* otevírá každému takovouto cestu poznání. A jak si Murray Rothbard přál, když psal svou knihu v tradici klasických pojednání o ekonomii, na této cestě se může potkat zvědavý laik s profesorem ekonomie.

Josef Šíma
leden 2003

Předmluva k doplněnému vydání z roku 1993

Jednou z nešťastných obětí 1. světové války byla, jak se zdá, klasická pojednání o ekonomických „zásadách“. Před touto válkou bylo standardní metodou pro prezentování a rozvíjení ekonomického myšlení sepsání pojednání, kde člověk předložil vlastní pohled na podobu těla ekonomické vědy. Dílo tohoto typu mělo mnohé výhody, jež v moderním světě již nenajdeme. Na jedné straně platilo, že takovou knihu mohl číst i inteligentní laik, který předem nabyt jen mála ekonomických znalostí. Na druhou stranu se autor nemusel omezovat, tak jak to dělají učebnice, na rozkouskovanou a příliš zjednodušující kompilaci v daném okamžiku módní teorie. Pokoušel se vybudovat z ekonomické teorie ucelenou stavbu. Někdy šlo o původní a úctyhodný výtvar, někdy se konečný výtvar příliš nepovedl, ale byl to alespoň pokus o komplexní pojednání, se kterým se mohli začátečníci seznámit a kolegové jej mohli přijmout či kritizovat. Obecně se upouštělo od rozpracovávání miniaturních detailů, aby nebránily pohledu na ekonomickou vědu jako celek. Tyto subtilní detaily byly poté rozpracovávány v ekonomických časopisech. Univerzitní studenti se také učili ekonomii z pojednání o ekonomických „zásadách“. Nepoužívaly se dodatečné speciální krátké texty, které by byly vyžadovány a neměly souvislost s předkládanou teorií. Tato díla byla poté čtena studenty, laiky i předními ekonomy. Všichni z nich získávali.

Jejich duch je nejlépe ilustrován úvodní pasáží z jednoho z posledních pojednání tohoto druhu:

„Pokusil jsem se v této knize formulovat zásady ekonomie v takové podobě, aby byly srozumitelné vzdělanému a inteligentnímu člověku, který dříve nikdy systematicky ekonomii nestudoval. Ačkoli je v tomto smyslu mé pojednání sepsáno pro začátečníky, nevyhýbá se problémům ani hlubokým úvahám. Nikdo nemůže porozumět ekonomickým jevům ani se nepřipraví na řešení ekonomických problémů, aniž by byl ochoten oddat se sledu úvah, jež vyžadují vytrvalou pozornost. Snažil jsem se vyjadřovat jasně a pečlivě vysvětlit základy, na nichž mé závěry spočívají, stejně jako závěry samotné. Nikdy jsem se však nesnažil věci zjednodušovat...“¹

¹Taussig, Frank W.: *Principles of Economics*, Macmillan 1911, str. vii.

Po úžasných dílech Wicksteeda (1910), Taussiga (1911) a Fettera (1915) tento typ ekonomických pojednání z ekonomického myšlení vymizel a ekonomie se stala děsivě fragmentovanou. Změnila se tak, že se dnes již ani o *ekonomii nejedná*. Nalézáme jen ohromné množství kousků nesourodé analýzy. Ekonomie byla nejprve fragmentována do „aplikovaných“ oborů – „ekonomie měst“, „ekonomie zemědělství“, „ekonomie práce“, „ekonomie veřejných financí“ atd., z nichž jedna na druhou nijak nenavazuje. Ještě vážnější je ale rozklad toho, co bylo součástí kategorie „ekonomická teorie“. Teorie užitku, teorie monopolu, teorie mezinárodního obchodu atd. k lineárnímu programování a teorii her – všechny tyto části se vyvíjejí izolovaně a mají svou hyperspecializovanou literaturu. Rostoucí uvědomění si této fragmentovanosti vedlo v poslední době k pokusům o vytvoření vágních „interdisciplinárních“ oborů se všemi ostatními „společenskými vědami“. Zmatení ještě pokročilo, když do ekonomie začaly pronikat různé jiné disciplíny. Ekonomické poznatky se však do ostatních disciplín nešíří. Každopádně je poněkud odvážné pokoušet se integrovat ekonomii s ostatními vědami, dokud není dotvořena *samotná* ekonomie. Až poté se ukáže náležité místo ekonomie mezi ostatními disciplínami.

Od 1. světové války se s jedinou výjimkou (*Human Action* z pera Ludwiga von Mises) neobjevilo *ani jedno* pojednání o zásadách ekonomie. Nejvíce se tomu blížila kniha Franka H. Knighta *Risk, Uncertainty, and Profit*, ale ta byla vydána před lety v roce 1921. Od té doby jsme neviděli knihu, která by se alespoň vzdáleně blížila takovémuto komplexnímu pojednání.

Jediným místem, kde lze najít alespoň trochu širší pojednání o ekonomii, jsou učebnice základů ekonomie. Tyto knihy jsou však jen ubohou náhražkou skutečných zásad. Musí totiž ze své podstaty obsahovat pouze současně přijímané teorie a pro etablované ekonomy nejsou zajímavé. Navíc, jelikož pouze jaksi zahušťují existující literaturu, musí nutně studentům předkládat útržkovité kapitoly, které jsou na sebe naskládány a nemají téměř žádnou vzájemnou návaznost.

Mnozí ekonomové to ale vůbec nepovažují za ztrátu. Tuto skutečnost slavnostně uvádějí jako znak ohromného rozvoje vědy na všech frontách. Znalosti prý rostou tak rychle, že žádný člověk je nemůže všechny obsáhnout. Ekonomové by ale stále měli znát *ekonomii* – základní principy své vědy. Tyto základy mohou být zcela jistě prezentovány i dnes. Je zjevnou skutečností, že ekonomie je fragmentovaná právě *proto*, že již není považována za jednotnou stavbu. Je považována za hromadu izolovaných třísek, a tak je s ní také zacházeno.

Základem této změny je to, že dříve byla ekonomie považována za logickou strukturu. Bez ohledu na rozdíly, a to dokonce na rozdíly ve vyhlašované metodologii, byla stále ekonomie v principu považována za deduktivní vědu

používající formální logiku. Byla založena na několika axiomech a poté byla krok za krokem odvozována její celá komplexní struktura. I když byla analýza nerozvinutá nebo použitá metodologie daleko více induktivní, v 19. století tento přístup stále představoval základ ekonomie. Proto mohla existovat pojednání o ekonomických „zásadách“ – jelikož totiž ekonomie využívá deduktivní logiky vycházející z několika málo jednoduchých a zjevných axiomů, lze její tělo představit jako vzájemně provázaný celek i inteligentnímu laikovi, aniž by byla ztracena hloubka analýzy. Laik je provázen od jednoduchých a zjevných pravd ke komplexnějším a méně evidentním pravdám.

Tuto metodu nejlépe vnímají a nejvíce a nejpřesvědčivěji využívají „rakouští“ ekonomové. Patří zkrátka mezi ekonomy, kteří využívají metodu „praxeologie“. V současnosti ale epistemologické metody praxeologie nepatří mezi převažující. Místo nich převládají metody, které jsou zároveň příliš empirické a příliš „teoretické“. Empiricismus rozvrátil ekonomii do takové míry, že se nikdo ani nesnaží hledat komplexní pohled na ekonomii, a paradoxně ji překroutil ekonomii, neboť přiměl ekonomy zavádět záměrně mylné a zkratkovité předpoklady, aby se jejich teorie staly lépe „testovatelné“. K tomuto rozvratu přispěla z velké části nedůvěra Alfreda Marshalla k „dlouhým řetězcům dedukcí“ stejně jako celá snaha *Cambridge* zavádět tyto zkratky. Verbální logika ekonomické teorie byla na druhou stranu nahrazena matematikou, jež je zdánlivě přesnější a vyhrívá se v odrazu lesku fyzikálních věd. Vládnoucí ekonometrické křídlo matematických ekonomů také usiluje o empirickou verifikaci, čímž spojuje chyby obou metod. Matematika je zcela nevhodná pro všechny vědy o lidském jednání dokonce i na úrovni čisté teoretické integrace. Matematika ve skutečnosti přispěla i k rozdělení ekonomie do jednotlivých oborů, k tvorbě specializovaných monografií plných hyperdetailních bludišť matic, rovnic a diagramů. Skutečně zásadní věcí ale není to, že člověk, který není matematikem, nemůže těmto knihám rozumět. Klíčovým bodem je to, že matematika nemůže přispět k rozvoji ekonomické vědy. Ovládnutí matematické ekonomie ekonometrií, ke kterému v poslední době došlo, je ve skutečnosti důkazem, že čistá matematická teorie ekonomii nic nepřináší.

Tato kniha je pokusem zaplnit část této nedozírné mezery čtyřiceti let. Od posledního pojednání o ekonomických „zásadách“ postoupila ekonomie značně kupředu v mnoha oblastech a její metodologie byla ohromně zdokonalena a posílena lidmi, kteří dále pracují na rozvoji praxeologické tradice. V její praxeologické konstrukci však stále existují nevyplněná místa, jelikož se na jejím budování podílela jen hrstka ekonomů. Proto se také tato kniha snaží vysvětlit zásady ekonomické vědy ve stylu starých pojednání o ekonomii – pomalu a logicky budovat ze základních axiomů celistvou a koherentní strukturu ekonomických pravd. Zabývání se miniaturními detaily by-

lo maximálně omezeno. Zkrátka, citované tvrzení profesora Taussiga představuje i můj záměr. Přidávám k němu jen to, že na některých místech, kde jsem to považoval za případné, jsem přidal vyvrácení některých hlavních konkurenčních teorií. Ekonomické omyly jsou dnes rozšířenější než v Tausigových dobách, a tak je nyní tento přístup obzvláště nutný.

Zmínil jsem krátce, že od 1. světové války existuje jen *jedno* obecné pojednání o ekonomii. Profesor Samuelson psal vzletně o štěstí, které jej potkalo v důsledku toho, že v době vydání Keynesovy *Obecné teorie* mu bylo méně než třicet. Já mohu říci totéž o vydání *Human Action* Ludwiga von Mises v roce 1949. To byla konečně ekonomie v *celku* – opětovný pokus vybudovat celistvou strukturu ekonomické vědy. A nejen to. Měli jsme před sebou ekonomickou stavbu, jejíž mnohé stavební kameny byly novými příspěvky samotného profesora Misesa. Na tomto místě nemáme prostor představit a vyložit Misesův velký přínos ekonomické vědě. To budeme muset učinit na jiném místě. Postačí, když řekneme, že od nynějška lze v ekonomii stěžejně něčím přispět, aniž by člověk začal myšlenkami z *Human Action*.

Human Action je obecné pojednání, ale nepodobá se starým zásadám. Předpokládá již značnou předchozí znalost ekonomie a obsahuje ve svém obsáhlém textu řadu filosofických a historických postřehů. Má kniha se v jistém smyslu omezuje pouze na ekonomickou analýzu a snaží se zaplnit mezery a podrobně vysvětlit implikace v misesovské struktuře, tak jak je vidím. Neznačená to však, že by profesor Mises nesl zodpovědnost za obsah této knihy. Na mnoho analyzovaných problémů může mít samozřejmě zcela jiný názor. Já však doufám, že tato kniha může přispět několika novými cihlami do nádherné struktury ekonomické vědy, která dosáhla nejmodernější a nejpracovitější podoby na stránkách *Human Action*.

Má kniha vyvozuje celý systém ekonomie z několika jednoduchých a apodikticky platných axiomů: ze základního axiomu *jednání* – že lidé používají prostředky k dosažení cílů –, a dvou doplňkových postulátů: že existuje *různost* lidských a přírodních zdrojů a že volný čas je spotřebním statkem. 1. kapitola začíná s axiomem jednání a vyvozuje jeho bezprostřední implikace. Tyto závěry jsou poté použity na „crusoeovskou ekonomii“ – odsuzovaný, ale velmi užitečný analytický nástroj, který analyzuje jednání jednoho člověka ve vztahu k přírodě. 2. kapitola zavádí ostatní lidi a následně společenské vztahy. Analyzujeme nejrůznější druhy mezilidských vztahů a předkládáme ekonomii *nepřímé směny* (barteru). Směnu nelze náležitě analyzovat, dokud nejsou plně definována vlastnická práva. Proto se ve 2. kapitole zabýváme vlastnictvím ve svobodné společnosti. 2. kapitola ve skutečnosti představuje začátek hlavního tématu knihy – ekonomickou analýzu dobrovolné směny. Tato kapitola analyzuje svobodný trh barteru a následně kapitoly se zabývají ekonomikou *nepřímé* neboli peněžní směny. Celá kniha se tedy zabývá analytickou ekonomikou svobod-

ného trhu, počínaje majetkovými vztahy a konče ekonomikí peněz.

3. kapitola zavádí do analýzy peníze a zabývá se systémem nepřímé směny na trhu. 4. kapitola je věnována ekonomii spotřeby a oceňování spotřebitelských statků. Kapitoly 5–9 analyzují výrobu na svobodném trhu. Jedním z rysů této teorie spotřeby a výroby je vzkríšení skvělé a zcela opomíjené teorie renty profesora Franka A. Fettera, tj. konceptu renty jako nájemní ceny jednotkové služby. *Kapitalizace* pak představuje proces určení současných hodnot očekávaných budoucích rent přinášených zbožím. Fetterova–Misesova teorie úroku na základě čisté časové preference je spojena s Fetterovou teorií renty, rakouskou teorií výrobní struktury a s oddělením *původních a vyrobených* výrobních faktorů. V jednom ohledu se naše analýza výroby „radikálně“ rozchází s populární teorií firmy v „krátkém období“ a nahrazuje ji obecnou teorií hodnoty mezní produktivity a teorií kapitalizace. Pracujeme s analýzou „všeobecné rovnováhy“ v dynamickém rakouském smyslu, a nikoli se statickou walrasovskou rovnováhou.

10. kapitola představuje zcela novou teorii monopolu. Říká, že monopol může být smysluplně definován pouze jako příjemce zvláštního privilegia státem a že monopolní ceny lze dosáhnout pouze v případě udělení takového privilegia. Monopol ani monopolní cena zkrátka nemohou existovat na svobodném trhu. Věnujeme se také monopolistické konkurenci. 11. kapitola předkládá teorii peněz na svobodném trhu spolu s rozsáhlou analýzou keynesovských teorií.

Poté, co je završena teorie zcela svobodného trhu, je ve 12. kapitole věnována pozornost aplikaci praxeologické analýzy k systematickému vysvětlení různých podob a různého stupně násilných zásahů do fungování trhů a jejich následků. Dopady násilných intervencí lze studovat pouze poté, co jsme završili analýzu svobodného trhu. 12. kapitola představuje typologii intervencí, zabývá se přímými a nepřímými důsledky a dopady na užitek a vysvětluje v krátkosti základní vlastnosti nejrůznějších druhů intervencí včetně regulace cen, udělování monopolních privilegií, zdanění, inflace, vládního podnikání a vládních výdajů. Kapitola i celá kniha končí závěrečným ohodnocením svobodného trhu, oproti systému intervencionismu a jiným systémům založeným na donucení.

V tomto doplněném vydání jsem se rozhodl ponechat původní text a poznámky pod čarou beze změn. Změny zaznamenala pouze předmluva. V roce 1973 zemřel profesor Mises a následující rok, jak tomu chtěla štěstěna, rakouská škola, kterou Mises udržoval naživu téměř v undergroundových podmínkách, vyrazila vpřed k nevidanému obrození. Není náhodou, že toto obrození časově odpovídalo rozpadu předcházejícího dominantního keynesovského paradigmatu. Keynesovci slíbili řídit ekonomiku s cílem zabránit

vracejícím se hrozbám inflačního boomu, recesím a nezaměstnanosti. Chtěli zajistit trvalou a stabilní prosperitu, která by zajistila plnou zaměstnanost při neexistenci inflace. Přesto po třech desetiletích keynesovského plánování jsme stále tváří v tvář novému jevu, který v keynesovském paradigmatu nemohl ani existovat, natož aby jej bylo možné vysvětlit: inflace *spojená* s recesí a vysokou nezaměstnaností. K tomu došlo poprvé během inflační recese v letech 1973–74 a od té doby se tato situace stále vrací. Naposledy to byla recese, která začala v roce 1990.

Rakouské obrození z roku 1974 bylo také podpořeno skutečností, že téhož roku F. A. Hayek získal Nobelovu cenu za ekonomii. Byl prvním zastáncem svobodného trhu a prvním nematematickým ekonomem, který tuto cenu získal. Posedlost ekonomické obce Nobelovou cenou znovu probudila zájem o Hayekovo učení a celou rakouskou školu. Toto Hayekovo ocenění ale není náhodné a odráží vystřízlivění ekonomů z keynesovských makroekonomických modelů.

Od roku 1974 se zněkolikanásobil počet rakouských ekonomů, množství knih a článků napsaných těmito autory a zvýšil se i zájem o rakouskou školu jako takovou. Odraz rozdílu v kvalitě akademické obce lze pozorovat na příkladu dvou zemí, Velké Británie a Spojených států. Ačkoli je v poměru k počtu obyvatel ve Velké Británii méně rakouských ekonomů než ve Spojených státech, jsou jejich názory více respektovány. V britských učebnicích a přehledech ekonomického myšlení je rakouská škola představena objektivně jako jeden z uznávaných směrů ekonomického myšlení, i když jsou samozřejmě její myšlenky hodnoceny někdy kriticky. Ve Spojených státech oproti tomu najdeme velký počet sympatizantů a příznivců rakouské školy mezi ekonomy, ale tito ekonomové jsou tlačeni do ústraní a většina ekonomů jejich díla nečte a jejich poznatky ignoruje.

Zájem o skutečné poznání však nelze potlačit obzvláště mezi studenty na školách. Výsledkem je, že rakouská škola navzdory institucionálním překážkám během posledních dvaceti let vzkvétá.

Množství příznivců rakouské školy ve skutečnosti dosáhlo takového počtu a rozsah témat se rozšířil natolik, že uvnitř této školy vznikají v důsledku odlišných názorů jednotlivé myšlenkové proudy, mezi kterými dochází ke skutečným názorovým střetům. Tyto názory jsou však lidmi vně rakouské školy, a někdy dokonce i rakouskými ekonomy smíchány a zatemněny, což dalo vzniknout značnému intelektuálnímu zmatení, ztrátě jasnosti či dokonce ke zřejmým omylům. Dobrou stránkou těchto vzniklých sporů je skutečnost, že si každá ze stran musela přesně formulovat předpoklady své analýzy a svůj světový názor. V posledních letech se tak ukázalo, že v rámci rakouské školy existují tři velmi různá paradigmatata, jejichž názory se střetávají: původní misesovské či praxeologické paradigma, ke kterému se hlásí autor této knihy;

hayekovské paradigma zdůrazňující problematiku „znalostí“ a „objevování“, narozdíl od praxeologického konceptu „jednání“ a „volby“, jehož čelným představitelem je profesor Israel Kirzner; a nihilistický pohled Ludwiga Lachmanna, který představuje institucionalistický antiteoretický přístup převzatý od anglického „subjektivistického“ keynesovce G. L. S. Shackla. Naštěstí v současnosti existuje vědecký časopis *The Review of Austrian Economics*, kde čtenář může sledovat vývoj v rámci rakouské školy, stejně jako i jiné publikace vydávané *Ludwig von Mises Institute*, který také pořádá konference a vzdělávací kurzy. *Ludwig von Mises Institute* vznikl u příležitosti 100 let od narození Ludwiga von Mises a usiluje o zachování a rozvoj Misesova paradigmatu, které odkázal vědě a světu. Podrobný rozbor tří rakouských paradigmat lze najít v textu autora této knihy s názvem *The Present State of Austrian Economics* (Mises Institute, listopad 1992).

Ludwig von Mises je samozřejmě tím, komu intelektuálně dlužím nejvíce. Kromě tohoto dluhu nemohu nikdy plně vyjádřit svůj dluh osobní. Jeho moudrost, laskavost, entuziasmus, smysl pro humor a neochabující podpora i toho nejmenšího náznaku zájmu byly celoživotní inspirací pro ty, kteří ho znali. Byl jedním z největších učitelů ekonomie a jedním z největších ekonomů. Jsem vděčný, že jsem měl možnost navštěvovat mnoho let jeho Seminář pokročilé ekonomické teorie na *New York University*.

Nikdy také nemohu plně poděkovat Llewellynu H. Rockwellovi, Jr., který ve špatných dobách pro misesovskou ekonomii, bez finančních zdrojů a jejich malým příslibem do budoucna, vyzbrojen pouze myšlenkou, založil *Ludwig von Mises Institute* a zasvětil mu svůj život. Vykonal skvělou práci – vybudoval a rozšířil institut a věnoval se šíření misesovského paradigmatu. Lew Rockwell byl kromě toho po mnoho let mým dobrým blízkým přítelem a kolegou na intelektuálním poli. Bez jeho úsilí by nové vydání této knihy nespatriilo nikdy světlo světa.

Nakonec se musím alespoň pokusit vyjádřit své díky dalšímu dlouholetému kolegovi Burtonu S. Blumertovi z *Ludwig von Mises Institute*, který také stojí v čele *Center for Libertarian Studies* (Burlingame, Kalifornie). Burt Blumert, skromný a nepostradatelný, byl vždy na blízku – vtipný, laskavý a přátelský.

Nemohu zde jmenovitě uvést všechny přátele a známé, kteří mne po ta dlouhá léta učili rakouskou ekonomii a inspirovali v jejím poznávání. A nešlo jen o ekonomii, ale v širším smyslu o oblast politické ekonomie a studium podstaty donucení a svobody. Všem jsem jim vděčen. Samozřejmě nikdo z nich není odpovědný za omyly uvedené v této knize.

Murray N. Rothbard
Las Vegas, Nevada
květen 1993

OBSAH

Předmluva	XX
Předmluva k doplněnému vydání z roku 1993	XX
1. Základy lidského jednání	
1. Pojem jednání	XX
2. První implikace pojmu	XX
3. Další implikace: Prostředky	XX
4. Další implikace: Čas	XX
5. Další implikace:	XX
A. Cíle a hodnoty	XX
B. Zákon mezního užitku	XX
6. Výrobní faktory: Zákon výnosů	XX
7. Výrobní faktory: Převoditelnost a jejich hodnota	XX
8. Výrobní faktory: Práce a volný čas	XX
9. Tvorba kapitálu	XX
10. Jednání jako směna	XX
Dodatek A: Praxeologie a ekonomie	XX
Dodatek B: O prostředcích a cílech	XX
2. Přímá směna	
1. Druhy mezilidského jednání: Násilí	XX
2. Druhy mezilidského jednání: Dobrovolná směna a smluvní společnost	XX
3. Směna a dělba práce	XX
4. Směnné relace	XX
5. Determinace ceny: Rovnovážná cena	XX
6. Elasticita poptávky	XX
7. Spekulace a nabídka a poptávka	XX
8. Zásoba a celková poptávka po držbě	XX
9. Trvalé trhy a změny ceny	XX
10. Specializace a výroba zásoby	XX

11. Druhy směnitelných statků	XX
12. Vlastnictví: Přivlastnění nevyužité půdy	XX
13. Vynucení při agresi proti majetku	XX
3. Mechanismus nepřímé směny	XX
1. Omezení přímé směny	XX
2. Vznik nepřímé směny	XX
3. Některé implikace vzniku peněz	XX
4. Peněžní jednotka	XX
5. Peněžní příjem a peněžní výdaje	XX
6. Výdaje výrobců	XX
7. Maximalizace příjmu a alokace zdrojů	XX
4. Ceny a spotřeba	
1. Peněžní ceny	XX
2. Určení peněžních cen	XX
3. Podoba křivek nabídky a poptávky	XX
4. Zisky ze směny	XX
5. Mezní užitečnost peněz	XX
A. Spotřebitel	XX
B. Peněžní regrese	XX
C. Užitek a náklady	XX
D. Plánování a rozsah volby	XX
6. Vzájemné vztahy mezi cenami spotřebních statků	XX
7. Ceny trvanlivých statků a služeb, které poskytují	XX
8. Srovnávání blahobytu a konečné uspokojení spotřebitele	XX
9. Některé z omylů souvisejících s užitekem	XX
Dodatek A: Klesající mezní užitek peněz	XX
Dodatek B: O hodnotě	XX
5. Výroba: Struktura	
1. Některé základní principy jednání	XX
2. Rovnoměrně plynoucí ekonomika (ERE)	XX
3. Struktura výroby: Svět specifických faktorů	XX
4. Spoluvlastnictví výrobku vlastníky výrobních faktorů	XX
5. Náklady	XX
6. Vlastnictví výrobků kapitalisty: Splynuté stupně výroby	XX
7. Současné a budoucí statky: Čistá úroková míra	XX
8. Peněžní náklady, ceny a Alfred Marshall	XX

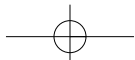
9. Stanovení ceny a teorie vyjednávání	XX
6. Výroba: Úroková míra a její určení	
1. Více fází výroby: Čistá úroková míra	XX
2. Určení čisté úrokové míry: Časový trh	XX
3. Časové preference a individuální hodnotové škály	XX
4. Časový trh a struktura výroby	XX
5. Časové preference, kapitalisté a individuální zásoba peněz	XX
6. Popříjmoví poptávající	XX
7. Mýtus důležitosti trhu výrobních úvěrů	XX
8. Akciová společnost	XX
9. Akciová společnost a trh výrobních úvěrů	XX
10. Síly ovlivňující časové preference	XX
11. Časová struktura úrokové míry	XX
Dodatek: Schumpeter a nulová úroková míra	XX
7. Výroba: Obecné oceňování výrobních faktorů	
1. Imputace diskontované hodnoty mezního produktu	XX
2. Určení diskontované hodnoty mezního produktu	XX
A. Diskontování	XX
B. Mezní fyzický produkt	XX
1) Zákon výnosů	XX
2) Mezní fyzický produkt a průměrný fyzický produkt	XX
C. Hodnota mezního produktu	XX
3. Zdroj příjmů výrobních faktorů	XX
4. Půda a kapitálové statky: Diskontování	XX
5. Kapitalizace a renta	XX
6. Vyčerpávání přírodních zdrojů	XX
Dodatek A: Mezní fyzický produkt a hodnota mezního produktu	XX
Dodatek B: Profesor Rolph a teorie diskontované mezní produktivity	XX
8. Výrobní proces: podnikatelé a měnící se podmínky	
1. Podnikatelský zisk a ztráta	XX
2. Dopad čistých investic	XX
3. Hodnota kapitálu a agregátní zisky v měnící se ekonomice	XX
4. Akumulace kapitálu a délka výrobní struktury	XX
5. Zavádění nových technologií	XX

Podnikatel a inovace	XX
6. Užítky plynoucí z úspor a investic	XX
7. Rozvíjející se ekonomika a čistá úroková míra	XX
8. Podnikatelská složka tržní úrokové míry	XX
9. Riziko, nejistota a pojištění	XX
9. Výrobní proces: Ceny jednotlivých výrobních faktorů a příjmy plynoucí z výroby	
1. Úvod	XX
2. Půda, práce a renta	XX
A. Renta	XX
B. Podstata práce	XX
C. Nabídka půdy	XX
D. Nabídka práce	XX
E. Produktivita a mezní produktivita	XX
F. Poznámka o vykazovaných a celkových mzdových sazbách	XX
G. „Problém“ nezaměstnanosti	XX
3. Podnikatel a příjem	XX
A. Náklady firmy	XX
B. Příjmy firmy	XX
C. Osobní služba spotřebitelům	XX
D. Tržní kalkulace a implicitní příjmy	XX
E. Vertikální integrace a velikost firmy	XX
4. Ekonomie lokalizace a prostorových vztahů	XX
5. Poznámka o mylném pojetí „rozdělování“	XX
6. Shrnutí fungování trhu	XX
10. Monopol a konkurence	
1. Koncepce spotřebitelské suverenity	XX
A. Suverenita spotřebitele či vláda jednotlivce?	XX
B. Profesor Hutt a vláda spotřebitelů	XX
2. Kartely a důsledky jejich existence	XX
A. Kartely a „monopolní cena“	XX
B. Kartely, fúze a korporace	XX
C. Ekonomie, technologie a velikost firmy	XX
D. Nestabilita kartelu	XX
E. Svobodná konkurence a kartely	XX

F. Otázka vřezahrnujícího kartelu	XX
3. Iluzorní koncepce monopolní ceny	XX
A. Definice monopolu	XX
B. Neoklasická teorie monopolní ceny	XX
C. Důsledky teorie monopolní ceny	XX
1) Konkurenční prostředí	XX
2) Monopolní zisk a monopolní výnos faktorů	XX
3) Mohou být všechny ceny na světě monopolní?	XX
4) Vražedná konkurence	XX
D. Iluze monopolní ceny na svobodném trhu	XX
E. Několik problémů spojených s iluzí monopolní ceny	XX
1) Monopol vymezený polohou	XX
2) Přirozený monopol	XX
4. Odbory	XX
A. Restrikcionistické ceny práce	XX
B. Kritika některých argumentů ve prospěch odborů	XX
1) Neurčitost	XX
2) Monopson a oligopson	XX
3) Vyřší efektivita a „Ricardův efekt“	XX
5. Teorie monopolistické a nedokonalé konkurence	XX
A. Cena v podmínkách monopolistické konkurence	XX
B. Paradox nadměrné kapacity	XX
C. Chamberlin a prodejní náklady	XX
6. Nejednotnost cen a monopol	XX
7. Patenty a autorská práva	XX
11. Peníze a jejich kupní síla	
1. Úvod	XX
2. Peněžní vztah: Poptávka po peněžích a nabídka peněz	XX
3. Změny v peněžním vztahu	XX
4. Užitečnost zásoby peněz	XX
5. Poptávka po peněžích	XX
A. Peníze v ERE a na trhu	XX
B. Spekulativní poptávka	XX
C. Dlouhodobé vlivy na poptávku po peněžích	XX
D. Neomezená poptávka po peněžích?	XX
E. PPM a úroková míra	XX

F. Hromadění peněz a keynesovský systém	XX
1) Společenský důchod, výdaje a nezaměstnanost	XX
2) „Preference likvidity“	XX
G. Složky kupní síly a směnných relací v úrokové míře	XX
6. Nabídka peněz	XX
A. Zásoba peněžní komodity	XX
B. Nároky na peníze: Sklad peněz	XX
C. Peněžní substituty a nabídka peněz	XX
D. Poznámka k některým kritikám 100% rezerv	XX
7. Zisky a ztráty při změně peněžního vztahu	XX
8. Určení cen: Strana statků a strana peněz	XX
9. Meziprostorová směna	XX
A. Jednotná geografická kupní síla peněz	XX
B. Zúčtování v meziprostorové směně	XX
10. Platební bilance	XX
11. Peněžní vlastnosti statků	XX
A. Kvazi-peníze	XX
B. Směnky	XX
12. Směnné kursy koexistujících peněz	XX
13. Omyl rovnice směny	XX
14. Falešná představa měření a stabilizace PPM	XX
A. Měření	XX
B. Stabilizace	XX
15. Hospodářské fluktuace	XX
16. Schumpeterova teorie hospodářského cyklu	XX
17. Další omyly keynesovského systému	XX
A. Úrok a investice	XX
B. „Spotřební funkce“	XX
C. Multiplikátor	XX
18. Omyl principu akcelerace	XX
12. Ekonomie násilných zásahů do trhu	
1. Úvod	XX
2. Typologie intervencí	XX
3. Přímé dopady intervencí na užitek	XX
4. Ex post užitek: Svobodný trh a stát	XX
5. Triangulární intervence: Regulace cen	XX

6. Triangulární intervence: regulace produktu	XX
7. Binární intervence: Státní rozpočet	XX
8. Binární intervence: Zdanění	XX
A. Daň z příjmu	XX
B. Pokusy o neutrální daň	XX
C. Daňový přesun a dopad: Daň na odvětví	XX
D. Daňový přesun a dopad: Všeobecná prodejní daň	XX
E. Daň z hodnoty přidané	XX
F. Zdaňování „přebytečné kupní síly“	XX
9. Binární intervence: Vládní výdaje	XX
A. „Produktivní příspěvek“ vládních výdajů	XX
B. Dotace a transferové platby	XX
C. Činnosti spotřebovávající zdroje	XX
D. Neschopnost vlády „fungovat na tržní bázi“	XX
E. Centra kalkulačního chaosu	XX
F. Konflikt a vedoucí místa	XX
G. Mýtus „veřejného“ vlastnictví	XX
H. Penzijní zabezpečení	XX
I. Socialismus a centrální plánování	XX
10. Růst, hojnost a vláda	XX
A. Problém růstu	XX
B. Profesor Galbraith a hřích hojnosti	XX
11. Binární Intervence: Inflace a hospodářské cykly	XX
A. Inflace a úvěrová expanze	XX
B. Úvěrová expanze a hospodářský cyklus	XX
C. Sekundární dopady hospodářského cyklu	XX
D. Limity úvěrové expanze	XX
E. Vláda jako strůjce úvěrové expanze	XX
F. Konečná mez: pádivý boom a hyperinflace	XX
G. Inflace a kompenzační fiskální politika	XX
12. Závěr: Svobodný trh a útlak	XX
Dodatek A: Vládní půjčky	XX
Dodatek B: „Kolektivní statky“ a „externality“: dva argumenty pro státní zásahy	XX



KAPITOLA 1

ZÁKLADY LIDSKÉHO JEDNÁNÍ¹

1. POJEM JEDNÁNÍ

Základním určujícím rysem vědy o člověku je pojem *jednání*. *Lidské jednání lze jednoduše definovat jako účelové chování*. Z tohoto důvodu se zásadně liší od aktivit, které z pohledu člověka nemohou být charakterizovány jako účelové. Mezi ně patří všechny pozorované aktivity neživých věcí a dále lidské reflexy, které představují vůli nepodřízené reakce na určité podráždění. *Lidské jednání* naproti tomu může být *smysluplně interpretováno* jinými lidmi, neboť je podřízeno jistému účelu, který jednající sleduje.² Účelem lidského jednání je jeho cíl; přání dosáhnout tohoto cíle je *motivem* k tomu, aby člověk jednal.

Skutečnost, že všechny lidské bytosti *jednají*, vyplývá z jejich podstaty coby lidských bytostí³ a dále z toho, že existují. Nelze si vůbec představit lidské bytosti, které nejednají účelově a nezaměřují se na cíle, jejichž naplnění si přejí. Entity, které by *nejednaly*, nechovaly se účelově, bychom již nadále neoznačovali za lidi.

Tato základní pravda – axiom lidského jednání – poskytuje klíč k našemu studiu. Celá oblast praxeologie a její nejlépe rozpracovaná součást, ekonomie, se zakládá na analýze nevyhnutelných logických implikací zmíněného pojmu.⁴ Fakt, že lidé díky tomu, že jsou lidmi, jednají, je neoddiskutovatelný a nevyvratitelný. Předpokládat opak by bylo absurdní. Opak – absence motivovaného chování – se vztahuje pouze na rostliny a neživé věci.⁵

2. PRVNÍ IMPLIKACE POJMU

První charakteristikou lidského jednání je, že *jednat může pouze jednotlivec*. Jen jednotlivec má cíle a může jednat, aby jich dosáhl. Neexistuje nic takového jako cíle a jednání „skupin“, „kolektivů“ či „států“, které by nebylo možné ztotožnit s jednáním určitých jednotlivců. „Společenství“ či „skupiny“ neexistují nezávisle na jednání svých jednotlivých členů. Říci, že vláda jedná, je tedy

pouhou metaforou; ve skutečnosti jsou určití lidé v nějakých vztazích s ostatními jednotlivci a jednájí způsobem, který je všeobecně nazýván „vládou“.⁶ Tato metafora nesmí být chápána tak, že kolektivní instituce má samostatnou existenci nezávislou na činech různých jednotlivců. Analogicky lze říci, že jednatel na základě smlouvy jedná jako zástupce jiného jednotlivce či ve jménu své rodiny. Stále však platí, že pouze jednotlivé osoby mohou mít přání a jednat. Existence instituce, jakou je vláda, nabývá smyslu až skrze ovlivňování jednání osob, které jsou považovány za její členy, a těch, které za její členy považovány nejsou.⁷

Pro zahájení jednání nestačí, aby měl jednatel nespelněné cíle, jejichž naplnění si přeje. *Musí též očekávat, že mu jisté způsoby chování umožní těchto cílů dosáhnout.* Člověk si může přát, aby svítilo slunce, ale uvědomí-li si, že to nemůže nijak ovlivnit, pak takové přání nevede k jednání. Musí mít jistý plán, jak dosáhnout svých cílů. Jednání tudíž představuje chování jednotlivců směřující k naplnění cílů takovým způsobem, o němž se domnívají, že splní jejich účel. Jednání vyžaduje představu o žádaných cíli a „technologické plány“, jak cíle dosáhnout.

Člověk se nalézá v jistém *prostředí* či *situaci*. Aby dosáhl svých cílů, rozhoduje se tuto situaci změnit, přičemž však může ovlivňovat pouze uspořádání prvků, které nachází ve svém prostředí. Z hlediska jednání lze vnější prostředí rozdělit na dvě složky: na prvky, o nichž je jednatel přesvědčen, že nepodléhají jeho kontrole, a musí je proto ponechat beze změn, a na prvky, které za účelem dosažení svých cílů změnit může (či si to alespoň myslí). První lze nazvat *všeobecnými podmínkami* jednání; druhé používanými *prostředky*. Každý jednatel se tedy nachází v prostředí, které by rád změnil, a dosáhl tak svých cílů. Aby mohl jednat, musí mít technologický plán, ukazující, jak použít některé prvky prostředí jako *prostředky*, jako cestu, po níž lze dospět k vytyčeným cílům. Každé jednání proto musí zahrnovat použití prostředků ve snaze dosáhnout jistých žádaných cílů. Obecné podmínky ve vnějším prostředí nemohou být předmětem lidského jednání; při jednání lze použít výhradně prostředky.⁸

Veškerý lidský život musí probíhat *v čase*. Lidský rozum nemůže ani myslet existenci, případně jednání, které se v čase neodehrává. V okamžiku, kdy se lidská bytost rozhodne jednat za účelem dosažení libovolného cíle, může být tento cíl zcela naplněn až v nějakém okamžiku *v budoucnosti*. Jestliže by bylo možné dosáhnout všech cílů okamžitě, pak by byly všechny lidské cíle naplněny a neexistoval by žádný důvod jednat. Viděli jsme však, že jednání nutně plyne z podstaty člověka. Aby člověk dospěl k očekávanému cíli, jenž je zcela dosažitelný až v jistém okamžiku v budoucnosti, vybírá si ze svého prostředí v souladu se svým plánem odpovídající prostředky. Z hlediska daného jednání můžeme rozlišovat tři období: období před jednáním, čas potřebný k jednání a období po jeho skončení. Každé jednání má za cíl změnit

podmínky v budoucnosti tak, aby vyhovovaly člověku lépe, než kdyby do nich svým jednáním nezasáhl.

Lidský čas je vždy vzácný. Člověk není nesmrtelný, a tím pádem je jeho čas na zemi omezený. Každý den svého života má člověk na naplňování vlastních cílů pouze dvacet čtyři hodiny. Kromě toho platí, že jakékoli jednání musí probíhat v čase. Proto je čas *prostředkem*, který musí člověk užívat k naplnění svých cílů. Jedná se o prostředek přítomný v každém jednání.

K jednání dochází *zvolením* cílů, kterých by mělo být prostřednictvím použitých prostředků dosaženo. Čas je pro člověka *vzácný* pouze proto, že ať se rozhodne pro uspokojení jakéhokoli cíle, jsou zde ještě jiné cíle, které musí zůstat neuspokojeny. Když musíme použít prostředky tak, že zůstanou některé cíle neuspokojeny, vyvstává nezbytnost *volby mezi cíli*. Vezměme si příklad. Pan Novák sleduje v televizi baseballový zápas. Stojí před ním volba, zda stráví následující hodinu: a) pokračováním sledování baseballového zápasu, b) hraním bridže nebo c) projížďkou. Přál by si uskutečnit všechny tři věci, ale jeho prostředek (čas) k tomu nestačí. V důsledku toho si musí *zvolit*; jeden cíl lze uspokojit, ale ostatní musí zůstat nenaplněny. Předpokládejme, že se rozhodne pro variantu A. To nám jasně ukazuje, že *zařadil* uspokojení cíle A výše než uspokojení cílů B a C.

Z uvedeného jednoduchého příkladu lidského jednání lze vyvodit řadu důsledků. Především z něj plyne, že *všechny prostředky jsou vzácné*, tj. omezené vzhledem k cílům, jimž by pravděpodobně mohly sloužit. Kdyby prostředky byly neomezené, pak by nebyly předmětem zájmu žádného lidského jednání. Například vzduch je ve většině situací k dispozici v neomezeném množství. Není proto prostředkem a nepoužívá se jako prostředek k naplňování cílů. Nemusí být narozdíl od času alokován na uspokojení nejdůležitějších cílů, jelikož je ho dostatečné množství pro všechny lidské požadavky. Platí potom, že ačkoli je vzduch nepostradatelný, není prostředkem, ale *všeobecnou podmínkou* lidského jednání a blahobytu.

Za druhé, vzácné prostředky se musí alokovat tak, aby sloužily jistým cílům, přičemž jiné cíle zůstanou neuspokojeny. Tento akt *volby* lze nazvat *hospodárným využitváním zdrojů*. Zvolené zdroje pak slouží uspokojování nejjednodušších cílů. Týká se to například i času. Jednajícího člověka lze chápat jako osobu uspořádávající své alternativní cíle v souladu s tím, jakou pro něho mají *hodnotu*. Toto poměrování cílů můžeme charakterizovat jako přiřazování pořadí *hodnot* jednotlivým cílům nebo jako proces *hodnocení*. Předpokládejme tedy, že pan Novák seřadil své alternativní cíle, jak strávit následující hodinu, takto:

První cíl	Pokračovat ve sledování baseballového zápasu
Druhý cíl	Jet na projížďku
Třetí cíl	Hrát bridž

Toto je jeho škála *hodnot* nebo *škála preferencí*. Dostupná zásoba prostředků (času) postačovala k naplnění pouze jednoho cíle. Fakt, že si pan Novák zvolil baseballový zápas, ukazuje, že jej zařadil nejdříve (jako první). Předpokládejme nyní, že má k dispozici dvě hodiny času a může věnovat hodinu na každý z cílů. Stráví-li jednu hodinu baseballem a druhou hodinu projížďkou, prokazuje to, že jeho pořadí preferencí je takové, jak jsme ukázali výše. Nejnižší hodnocený cíl – hraní bridže – zůstane nenaplněn. Čím je tedy větší dostupná zásoba prostředků, tím více cílů lze uspokojit a tím nižší je pořadí cílů, které musí zůstat neuspokojeny.

Další ponaučení, které odvodíme, nám říká, že jednání nemusí nutně znamenat, že je jednotlivce „aktivní“ (v protikladu k tomu být „pasivní“) v běžném smyslu těchto slov. Není nutné, aby člověk přestal dělat, čím se dosud zabýval, a začal dělat něco jiného. Jedná i ten, kdo se rozhodne pokračovat v dosavadní činnosti, ačkoli se mu naskytá možnost změny. Pokračovat ve sledování zápasu je stejně tak jednáním jako jet na vyjížďku.

Jednání také vůbec neznamená, že rozhodnutí jednat musí jednotlivce dlouze zvažovat. Člověk může přijmout rozhodnutí ukvapeně nebo po dlouhém přemýšlení. Může se rozhodnout chladně nebo pod tlakem emocí; nic z toho neovlivňuje fakt, že člověk jedná.⁹

Další zásadní implikací odvozenou z existence lidského jednání je *nejistota budoucnosti*. Jedná se o nezpochybnitelný fakt, neboť opak by zcela popřel možnost jednání. Kdyby člověk dopodrobna znal budoucí události, nikdy by nejednal, jelikož by žádný jeho čin stejně nemohl situaci změnit. Existence lidského jednání tedy značí, že budoucnost je pro jednající lidi nejistá. Tato nejistota ohledně budoucích událostí pramení ze dvou hlavních zdrojů: z nepředvídatelnosti aktů lidské volby a z nedostatečných znalostí o přírodních jevech. Člověk o přírodních jevech neví tolik, aby mohl detailně předvídat jejich budoucí vývoj, a současně nikdy nemůže znát obsah budoucích lidských voleb. Všechny lidské volby se průběžně mění v důsledku změn hodnocení a plánů, jaké nejhodnější prostředky k dosažení zamýšlených cílů použít.

Neznamená to samozřejmě, že se lidé nesnaží co nejlépe odhadnout budoucí vývoj. Každý jednající při používání prostředků ve skutečnosti odhaduje, že právě zvoleným způsobem dospěje k žádoucím cílům. Nikdy ale nebude znát budoucnost jistě. Veškeré jeho jednání je nutně *spekulací* založenou na jeho *úsudku* ohledně chodu budoucích událostí. Všudypřítomná nejistota zavádí do lidského jednání možnost *chyb*. Poté, co člověk dokončil své jednání, může zjistit, že pro dosažení zamýšleného cíle zvolil *nepřiměřené* prostředky.

Shrňme, co jsme se dosud o lidském jednání dozvěděli. Charakteristickým rysem lidských bytostí je, že *jednají*. Jednání je účelové chování směřující k dosažení cílů v nějakém budoucím období, jež vyústí v naplnění potřeb, které by jinak zůstaly neuspokojeny. Jednání současně zahrnuje očekávání, že jeho

výsledek povede k méně neuspokojivému stavu, než je stav současný. Jednotlivec se rozhoduje o použití prvků svého prostředí coby prostředků k očekávanému dosažení svých cílů, *hospodárně je využívá* tím, že je usměřňuje k nejvýše hodnoceným cílům (a ponechává ostatní cíle neuspokojené) takovými způsoby, o nichž mu rozum říká, že jsou k dosažení těchto cílů nejpřiměřenější. Jeho metoda – jím zvolené prostředky – se mohou, ale nemusí ukázat jako přiměřené.

3. DALŠÍ IMPLIKACE: PROSTŘEDKY

Prostředky k uspokojování lidských potřeb se nazývají *statky*. Všechny statky jsou předmětem jednání zaměřeného na jejich hospodárné využívání.¹⁰ Lze je zařadit do dvou kategorií: a) jsou bezprostředně a *přímo upotřebitelné* pro uspokojování potřeb či b) je lze transformovat na *přímo upotřebitelné* statky v nějakém budoucím okamžiku – tzn. jedná se o *nepřímo upotřebitelné* prostředky. První se nazývají *spotřební statky* či *spotřebitelské statky* či *statky prvního řádu*. Druhé nazýváme *výrobní statky* či *výrobní faktory* či *statky vyššího řádu*.

Na příkladu typického lidského cíle – *snědení šunkového sendviče* – prozkoumejme, jaký je mezi nimi vztah. Člověk se může rozhodnout, že chce uspokojit právě tuto potřebu. Podle svého úsudku, jakou metodou lze sendvič se šunkou nejlépe získat, přistoupí k jednání. *Spotřebním statkem* se šunkový sendvič stane až v okamžiku, kdy ho jíme. Je zřejmé, že stejně jako všechny přímé prostředky i tento spotřební statek je vzácný; jinak by byl vždy k dispozici podobně jako vzduch a nestal by se předmětem jednání. Jestliže je ale spotřební statek vzácný a nikoli bezprostředně dostupný, jak jej lze získat? Odpověď zní, že aby člověk *vyrobil* sendvič se šunkou – spotřební statek – musí změnit uspořádání různých prvků svého prostředí. Jinak řečeno, aby člověk dospěl k přímým prostředkům, musí používat různé *nepřímé* prostředky jako kooperující výrobní faktory. Tento nezbytný proces obsažený v každém jednání se nazývá *výroba*: použití dostupných prvků prostředí člověka jako nepřímých prostředků – kooperujících faktorů – ke konečnému dosažení spotřebního statku, který pak člověk může použít pro uspokojení svého cíle.

Podívejme se teď na charakter některých z mnoha kooperujících faktorů, jež se v moderní rozvinuté ekonomice účastní výroby jednoho sendviče se šunkou – spotřebního statku pro jednoho spotřebitele. Zpravidla je pro výrobu šunkového sendviče pro pana Nováka, sedícího ve svém křesle, zapotřebí, aby jeho manželka rozbalila chléb, nakrájela šunku, dala ji mezi plátky chleba a donesla ji panu Novákovi. Všechnu tuto činnost lze nazvat *práce*. Kooperující faktory, které jsou přímo nutné k dosažení spotřebního statku, tedy jsou: práce manželky, chléb v kuchyni, šunka v kuchyni, nůž. Rovněž nutně potřebujeme půdu, na níž žijeme a provádíme všechny tyto aktivity. Dále tento proces samozřejmě vyžaduje *čas*, který je dalším nepostradatelným kooperujícím fak-

torem. Uvedené faktory lze nazvat *výrobní statky prvního řádu*, jelikož v tomto případě kooperují při výrobě spotřebního statku. Mnoho výrobních statků prvního řádu však není přímo dostupných v přírodě, a musí být proto samy *vyráběny* s pomocí jiných výrobních statků. Chléb v kuchyni tak musí být vyroben kooperací následujících faktorů: *chléb v obchodě* a *práce manželky* spočívající v přinesení chleba domů (plus vždy přítomná půda, na které se vše odehrává, a čas). Při tomto postupu jsou vyjmenované faktory výrobními statky druhého řádu, jelikož se podílejí na výrobě výrobních statků řádu prvního. Faktory vyššího řádu jsou ty, které se podílejí na výrobě faktorů nižšího řádu.

Každý proces (či *struktura*) výroby se odehrává v různých *stádiích*. V *dřívějších* nebo „vyšších“ stádiích se vyrábějí výrobní statky, které se později podílejí na výrobě dalších výrobních statků, jež se budou nakonec podílet na výrobě žádaných spotřebních statků. V rozvinuté ekonomice může být tedy výroba daného spotřebního statku velmi komplexní a zahrnovat nespočetná výrobní stádia.

Přesto lze učinit jeden obecný závěr, který se týká všech výrobních procesů. Za prvé vyžaduje každé stádium výroby *čas*. Za druhé mohou být výrobní faktory rozděleny do dvou tříd: *ty, které jsou samy vyrobené* (aby mohly sloužit v *pozdějších* (či „nižších“) výrobních stádiích, musí být nejdříve s pomocí výrobních faktorů vyrobeny), a *ty, které nacházíme přímo dostupné v přírodě – v prostředí člověka* (mohou být použity jako nepřímé prostředky, aniž by musely být předem vyrobeny). Prvně jmenované se nazývají *vyrobené výrobní faktory*; druhé nazýváme *původní výrobní faktory*. Původní faktory lze dále rozdělit do dvou tříd: na *vynakládání lidské energie*, což se označuje jako *práce*, a na *použití nikoli lidských proků poskytovaných přírodou*, pro což používáme výraz *příroda* nebo *půda*.¹¹ Druhy výrobních faktorů jsou tedy práce, půda a vyráběné faktory, které se zahrnují pod termín *kapitálové statky*.

Práce a půda vstupují v nějaké formě do každého stádia výroby. Práce pomáhá převádět semena v pšenici, pšenici v mouku, vepře v šunku, mouku v chléb atd. Stejně tak jako práce nesmí chybět ani půda, která v každém stádiu procesu poskytuje prostor, a jak již bylo uvedeno, vyžaduje se i čas. Kdybychom si navíc přáli sledovat každé stádium výroby zpět až k původním zdrojům, museli bychom pokaždé dojít k bodu, kde existovaly pouze práce a půda, avšak žádné kapitálové statky. To je zřejmé z čistě logických důvodů, neboť všechny kapitálové statky musely být vyrobeny v dřívějších stádiích s pomocí práce. Kdybychom mohli vystopovat výrobní proces dostatečně zpět do minulosti, museli bychom být schopni nalézt bod – nejranější stádium – kde člověk smísl své síly s přírodou bez pomoci vyrobených výrobních faktorů. Naštěstí není nutné se o tento úkol pokoušet, protože při jednání člověk využívá věci

dostupných v současnosti k dosažení žádoucích cílů v *budoucnosti*. *Minulost* není tudíž třeba se zabývat.

Další jedinečný výrobní faktor, bez něhož si nelze představit jakékoli stádium výroby, je „technologický plán“, jak dospět od jednoho stádia výroby k druhému a nakonec k žádoucímu spotřebnímu statku. Nejedná se o nic jiného než o důsledek výše provedené analýzy. Konkrétně jde o to, že každé jednání předpokládá *plán* nebo myšlenku, jak používat věci jako prostředky či jako cestu k dosažení žádoucích cílů. Bez takových plánů by jednání neexistovalo. Můžeme jim říkat *návody*. Jedná se o představy plánů, které člověk užívá, aby dosáhl svého cíle. *Návod* musí být přítomen v každém stádiu každého výrobního procesu, po němž se přechází do stádia pozdějšího. Jednající člověk musí vědět, jak transformovat železo v ocel, pšenici v mouku, chléb a šunku v sendvič atd.

Specifickým rysem takového návodu je, že *když se ho jednou naučíme*, není obecně nutné učit se ho znovu. Je možné jej zaznamenat a pamatovat si jej. Nemusí se proto znovu vyrábět; zůstává člověku jako *neomezený* výrobní faktor, který se neopotřebovává a s nímž není třeba v lidském jednání nakládat hospodárně. Stává se podobně jako vzduch všeobecnou podmínkou lidského blahobytu.¹²

Mělo by být zřejmé, že cíl výrobního procesu, tj. spotřební statek, je ceněn proto, že je přímým prostředkem uspokojování lidských cílů. Spotřební statek se *spotřebovává* a tento akt *spotřeby* je podstatou uspokojování lidských potřeb. Spotřební statek může mít podobu hmotného předmětu, jako je chléb, nebo předmětu nehmotného, jako například přátelství. Rozhodující vlastností není, zda má hmotnou povahu či nikoli, ale zda si ho člověk cení jako prostředku k uspokojování svých potřeb. Tato jeho funkce se nazývá *služba* spotřebního statku při uspokojování lidských potřeb. Hmotný chléb tedy nemá hodnotu sám o sobě, ale díky své službě při uspokojování lidských potřeb. Stejně tak je tomu i u nehmotných věcí, jako jsou hudba či lékařská péče. Všechny tyto služby jsou „spotřebovávány“ za účelem uspokojování potřeb. „Ekonomický“ se proto v žádném případě nerovná „hmotný“.

Je rovněž jasné, že výrobní faktory – různé výrobní statky vyššího řádu – *jsou ceněny výhradně pro svou očekávanou užitečnost pomáhat při výrobě budoucích spotřebních statků či výrobních statků nižšího řádu, které budou k výrobě spotřebních statků použity*. Hodnota výrobních faktorů je odvozena od toho, jak člověk hodnotí jejich produkty (nižší stádia), jejichž hodnota je odvozena od konečného cíle – spotřebního statku.¹³

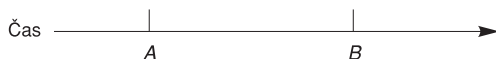
Všudypřítomná vzácnost spotřebních statků se navíc musí zpětně odrážet ve sféře výrobních faktorů. Ze vzácnosti spotřebních statků nutně vyplývá i vzácnost jejich výrobních faktorů. Pokud by byly výrobní faktory neomezené, tak by existovalo i neomezené množství spotřebních statků, což je ovšem

nemožné. Tím není vyloučena možnost, že *některé* faktory (jako například návod) mohou ztratit svou vzácnost, a představovat tak spíše všeobecné podmínky života než vzácné nepřímé prostředky dosažení lidského blahobytu. Ostatní faktory však musí být v každém stádiu výroby vzácné, což vysvětluje vzácnost konečného produktu. Nekonečné hledání člověka, jakým způsobem uspokojovat své potřeby, tj. jak *zvýšit výrobu spotřebních statků*, má dvě podoby: zvyšování dostupné nabídky výrobních faktorů a zdokonalování výroby spotřebních statků.

Ačkoli jsme doposud o skutečnosti, že na výrobě se v každém stádiu podílí několik faktorů, nepochybovali, je důležité si uvědomit, že pro každý spotřební statek *musí vždy existovat více než jeden vzácný výrobní faktor*. Vyplývá to ze samotné existence lidského jednání. Nelze si představit situaci, kdy jeden výrobní faktor vyrábí spotřební statek nebo jen posouvá spotřební statek z předchozího výrobního stádia. Kdyby tedy produkt nazvaný „sendvič sněžený v křesle“ nevyžadoval více faktorů podílejících se na jeho výrobě (práci na přípravu, přenesení z kuchyně do křesla, chléb, šunku, čas atd.), pak by jej vždy bylo možné označit za spotřební statek – „sendvič sněžený v křesle“. Abychom zjednodušili náš příklad, předpokládejme, že je sendvič již připraven v kuchyni. K vyrobení spotřebního statku jsou poté zapotřebí tyto faktory: 1) sendvič; 2) přenesení do křesla; 3) čas; 4) dostupná půda. Jestliže předpokládáme, že byl nutný pouze jediný faktor – sendvič – pak bychom museli předpokládat, že se sendvič nějakým zázrakem okamžitě přesunul z kuchyně do křesla bez vynaložení jakéhokoli úsilí. V tom případě by ale spotřební statek nemusel být vůbec vyráběn, neboť bychom se nacházeli v neuskutečnitelné situaci mající povahu ráje. Analogicky platí, že v každém stádiu výrobního procesu musí být statek vyroben s pomocí *více než jednoho* vzácného faktoru podílejícího se na výrobě (statku vyššího řádu); jinak by toto výrobní stádium vůbec nemohlo existovat.

4. DALŠÍ IMPLIKACE: ČAS

Čas je všudypřítomný v lidském jednání jako prostředek, se kterým je nutné nakládat hospodárně. Každé jednání se vztahuje k času následujícím způsobem:



OBR. 1

Čas před *A* je doba před započítáním jednání; *A* je okamžik, v němž jednání začíná; *AB* je doba, během níž jednání probíhá; *B* je bod, ve kterém jednání končí; čas po *B* je doba po skončení jednání.

AB je definována jako *doba výroby* – doba od započetí jednání do okamžiku, kdy je spotřební statek dostupný. Tato doba může být rozdělena do různých stádií, z nichž každé bude trvat nějaký čas. Čas uplynulý během doby výroby sestává z času, během něhož člověk vydává *pracovní energii* (*pracovní čas*), a z *času zrání*, tj. času vyžadovaného bez nutnosti současného vydávání práce. Příklad tohoto typu lze nalézt v zemědělství. Může uplynout šest měsíců mezi okamžikem, kdy je půda oseta, a dobou sklizně. Celkový čas, po který je třeba vynakládat práci, může dosahovat tří týdnů, zatímco zbývajících pět měsíců představuje čas, během něhož musí úroda vyrůst a dozrát působením přírodních procesů. Dalším příkladem je zrání vína vedoucí ke zvýšení jeho kvality.

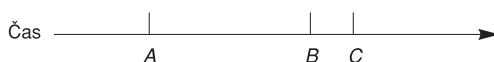
Každý spotřební statek má samozřejmě vlastní dobu výroby, a proto existuje je nesčetné množství rozdílů v čase nutném k výrobě různých statků.

Zabýváme-li se dobou výroby, je třeba zdůraznit jeden důležitý bod. Jednající člověk se nesnaží vystopovat minulé výrobní procesy až do jejich původního zdroje. V předcházející části jsme spotřební statky až k jejich původním zdrojům sledovali a ukázali jsme, že kapitálové statky byly *původně* vytvořeny výhradně přírodou a prací. Jednající člověk se však nezajímá o minulé procesy, ale pouze o použití *dostupných prostředků v současnosti* k dosažení očekávaných budoucích cílů. V libovolném okamžiku, kdy člověk začíná jednat (řekněme v čase A), má k dispozici práci, přírodní statky a *dříve vyrobené kapitálové statky*. Začíná jednání v čase A a očekává dosažení svého cíle v B . Jelikož člověk se nezajímá o množství času vydaného na výrobu svých kapitálových statků v minulosti, ani se nezaobírá metodou, jakou byly vyrobeny, představuje pro něj dobu výroby interval AB .¹⁴ Zemědělec, chystající se použít svou půdu k vypěstování určité plodiny, si tak nedělá starosti s tím, zda, případně do jaké míry je jeho půda původním, přírodou daným faktorem či výsledkem zvelebování dřívějšími zemědělci. Nezajímá ho minulý čas vydaný na zlepšování půdy. Zabývá se pouze kapitálovými (a ostatními) statky v současnosti a v budoucnosti. Toto chování je nutným důsledkem skutečnosti, že jednání se odehrává v současnosti a je zaměřeno na budoucnost. Jednající člověk tedy zvažuje a hodnotí výrobní faktory dostupné v současnosti na základě jejich očekávaných služeb při budoucí výrobě spotřebních statků. Nikdy je nehodnotí podle toho, co se s nimi stalo v minulosti.

Základní a neměnnou pravdou o lidském jednání je, že *člověk preferuje uskutečnění svého cíle v co nejkratším čase*. Čím dříve dané uspokojení nastane, tím lépe. Vyplývá to ze skutečnosti, že čas je vždy vzácný a s prostředky je nutno nakládat hospodárně. Čím dříve je cíle dosaženo, tím lépe. Máme-li tedy dosáhnout *daného cíle*, tak platí, že čím kratší je doba jednání, tzn. výroba, tím více tuto situaci jednající člověk preferuje. Říkáme tomu *existence univerzálního zákona časové preference*. V každém okamžiku a při každém jednání člověk nejvíce preferuje dosažení svého cíle v bezprostřední současnosti. Druhá nejlepší

situace je pro něj dosažení cíle v bezprostřední budoucnosti. Čím vzdálenější se pak jeví okamžik dosažení daného cíle, tím méně je tento cíl preferovaný. Čím kratší doba čekání, tím více bude člověk takový stav upřednostňovat.¹⁵

Čas nevstupuje do lidského jednání pouze jako doba čekání během výroby, ale také coby *délka období, po které bude spotřební statek uspokojovat potřeby spotřebitele*. Některé spotřební statky budou uspokojovat potřeby člověka, tj. dosahovat jeho cílů, po krátkou dobu, jiné po dobu delší. Lze je spotřebovávat po kratší nebo delší čas. Zmíněný poznatek můžeme zahrnout do obecného grafu jednání, jak je znázorněn na obrázku 2. Délka časového úseku *BC* představuje *dobu upotřebitelnosti* spotřebního statku.



OBR. 2 DOBA VÝROBY A SPOTŘEBY

Jedná se o délku období, po které je *cíl*, k němuž daný spotřební statek slouží, uspokojován. Tato doba upotřebitelnosti se u každého spotřebního statku liší. U sendviče se šunkou se může jednat o čtyři hodiny, po jejichž uplynutí si člověk přeje jiné jídlo nebo další sendvič. Stavitel domu pak může očekávat, že mu dům bude sloužit k uspokojování jeho potřeb deset let. Je zřejmé, že očekávaná schopnost spotřebního statku trvale uspokojovat cíle jednatelova vstupuje do jeho plánů.¹⁶

Za jinak stejných okolností bude samozřejmě člověk preferovat statek s vyšší trvanlivostí před statkem s trvanlivostí nižší, jelikož statek s vyšší trvanlivostí mu poskytne větší celkovou službu. Na druhou stranu, pokud člověk hodnotí celkovou službu poskytovanou dvěma různými spotřebními statky stejně, pak se z důvodů existence časové preference rozhodne pro méně trvanlivé zboží, neboť získá jeho celkovou službu dříve. Na celkovou službu méně trvanlivého statku bude totiž muset méně čekat.

Pojmy doba výroby a doba upotřebitelnosti jsou přítomny v každém lidském jednání. Existuje ale ještě třetí časový interval, který vstupuje do jednání. Každá osoba má obecný časový horizont, sahající od současnosti po budoucnost, pro který plánuje různé typy jednání. Zatímco doba výroby a upotřebitelnosti se vztahuje k jednotlivým spotřebním statkům a liší se od jednoho statku k druhému, *doba zaopatření* (časový horizont) je délka budoucího času, po který každý člověk plánuje uspokojovat své potřeby. Doba zaopatření proto zahrnuje plánované jednání týkající se obrovského množství různých spotřebních statků s různými dobami výroby a trvanlivosti. Její délka se liší od člověka k člověku a závisí na jeho volbě. Někteří lidé žijí ze dne na den, aniž by věno-

vali pozornost tomu, co nastane později; jiní neplánují pouze na dobu svého vlastního života, ale také pro své děti.

5. DALŠÍ IMPLIKACE

A. CÍLE A HODNOTY

Každé jednání zahrnuje použití vzácných zdrojů za účelem dosažení nejvíce hodnocených cílů. Člověk má na výběr, k jakým různým alternativním cílům vzácné prostředky použije. Zvolí si takové cíle, které hodnotí nejvýše. Méně naléhavé potřeby zůstanou neuspokojeny. Jednání lze interpretovat tak, že člověk *řadí* své cíle podél škály hodnot či škály preferencí. Tyto škály se pro různé lidi liší, a to jak obsahem, tak pořadím preferencí. V různé době se odlišují i u téhož jednotlivce. Člověk zmíněný v 2. části by se tedy mohl v nějakém jiném okamžiku, místo toho, aby pokračoval ve sledování zápasu, rozhodnout jet na projížďku, případně jet na projížďku a poté hrát bridž. V tom případě by se pořadí jeho preferencí posunulo následovně:

První cíl	Jet na projížďku
Druhý cíl	Hrát bridž
Třetí cíl	Pokračovat ve sledování baseballového zápasu

Navíc by se mezitím mohly objevit nové cíle. Náš člověk by se třeba rozhodl jít na koncert, což by mohlo změnit jeho hodnotovou škálu následovně:

První cíl	Jet na projížďku
Druhý cíl	Jít na koncert
Třetí cíl	Hrát bridž
Čtvrtý cíl	Pokračovat ve sledování baseballového zápasu

Výběr cílů, které budou obsaženy v hodnotové škále, a následné přiřazování pořadí jednotlivým cílům je podstatou procesu *imputace hodnoty*. Pokaždé, když člověk volí mezi různými cíli a určuje jejich pořadí, usuzuje, jakou pro něj mají hodnotu.

Je velmi užitečné tuto hodnotovou škálu, příslušející každému jednáajícímu člověku, nějak *pojmenovat*. Nezapýváme se vůbec *obsahem* lidských cílů, ale pouze faktem, že různé cíle jsou seřazovány dle své důležitosti. Tyto škály hodnot lze nazývat *šťěstí* či *blahobyt* či *užitek* či *uspokojení* anebo *spokojenost*. Není podstatné, jaké jméno vybereme. V každém případě ovšem můžeme tvrdit, že kdykoli člověk dosáhl jistého cíle, *zvyšil* tím svůj stav uspokojení, spokojenosti, štěstí atd. Opačně platí, že když se někdo domnívá, že je na tom hůře a bylo dosaženo méně jeho cílů, tak se jeho uspokojení, štěstí, blahobyt atd. *snížily*.

Je zapotřebí si uvědomit, že neexistuje žádná možnost měření nárůstu či poklesu štěstí či uspokojení. Nejenže není možné měřit či srovnávat změny uspokojení různých lidí, ale nelze ani měřit změny štěstí jakékoli jedné dané osoby. Aby někdy bylo nějaké takové měření vůbec možné, musela by existovat trvale neměnná a objektivně daná jednotka, s níž mohou být ostatní jednotky porovnávány. V oblasti lidského hodnocení však taková jednotka neexistuje. Jednotlivec musí sám subjektivně určit, zda je na tom v důsledku nějaké změny lépe, nebo hůře. Jeho preference může být vyjádřena pouze prostřednictvím samotné volby či pořadím. Může tedy říci „jsem na tom lépe“ nebo „jsem šťastnější“, protože šel na koncert místo toho, aby hrál bridž (nebo „budu na tom lépe, půjdu-li na koncert“). Postrádalo by však naprosto smysl přiřadit preferencím nějaké jednotky a říkat: „Díky této volbě jsem dvaapůlkrát šťastnější, než kdybych byl hrál bridž.“ Dvaapůlkrát *co*? Neexistuje žádná možná jednotka štěstí, kterou by bylo možné použít pro účely porovnávání a v důsledku toho i sčítání a násobení. Hodnoty nelze měřit; hodnoty ani užítky nelze sčítat, odčítat ani násobit. Mohou být pouze seřazeny jako lepší a horší. Člověk může vědět, že je, případně bude šťastnější nebo méně šťastný, ale nikoli už „o kolik“, o jaké měřitelné množství.¹⁷

Každé jednání je pokusem zaměnit méně uspokojivý stav věcí za stav uspokojivější. Jednající se nachází (nebo si myslí, že se nachází) v nedokonalém stavu a očekává, že se dosažením nejnáléhavěji pocítovaných cílů ocitne ve stavu lepším. Nedokáže změřit přírůstek uspokojení, ale ví, které z jeho potřeb jsou náléhavější než ostatní, a rozpozná, kdy se jeho podmínky zlepšily. *Každé jednání proto zahrnuje směnu* – směnu jednoho stavu věcí X za stav Y , o němž jednající předpokládá, že bude uspokojivější (a proto výše na jeho hodnotové škále). Pokud se jeho očekávání ukáže jako správné, hodnota Y na jeho preferenční škále bude výše než hodnota X a on dosáhne *čistého zisku* ve formě uspokojení či užitku. Jestliže se zmýlil a hodnota stavu, kterého se vzdal – X , je výše než hodnota Y , utrpěl *čistou ztrátu*. Duševní zisk a ztrátu nelze měřit v žádných jednotkách, jednající však vždy ví, zda výsledkem jeho jednání-směny byl duševní zisk nebo duševní ztráta.¹⁸

Lidé hodnotí *prostředky* v přísném souladu se svým hodnocením cílů, k jejichž uspokojení mohou dané prostředky podle nich sloužit. Spotřební statky jsou samozřejmě hodnotově odstupňovány podle cílů, které mají uspokojovat. Hodnota přiřazená požitku ze šunkového sendviče či požitku z domu bude určovat, jakou hodnotu člověk přiřadí šunkovému sendviči nebo domu samotnému. Obdobně je tomu i u výrobních statků. Hodnotí se v souladu se svým očekávaným přínosem k výrobě statků spotřebních. Výrobní statky vyššího řádu se hodnotí podle své očekávané služby při vytváření výrobních statků nižšího řádu. Spotřební statky sloužící k dosahování výše hodnocených cílů budou ceněny výše než ty, které slouží cílům hodnoceným níže. Výrobní statky,

kteří slouží k výrobě výše hodnocených spotřebních statků, pak budou samy hodnoceny výše než ostatní výrobní statky. *Proces imputace hodnoty statkům* tedy postupuje opačným směrem než proces výroby. Hodnota postupuje od cílů přes spotřební statek na různé statky prvního řádu, dále k výrobním statkům druhého řádu atd.¹⁹ Původní zdroj hodnoty spočívá v tom, jak jednající člověk uspořádává své cíle. Následně člověk imputuje hodnotu spotřebním statkům a poté výrobním statkům podle jejich očekávané schopnosti přispět k dosažení různých cílů.²⁰

B. ZÁKON MEZNÍHO UŽITKU

Je zřejmé, že věci hodnotíme jako prostředky podle jejich schopnosti dosahovat více či méně naléhavých cílů. *Každá fyzická jednotka prostředku* (přímého či nepřímého), která vstupuje do lidského jednání, je hodnocena samostatně. Jednající má tudíž zájem hodnotit jen ty jednotky prostředků, které vstupují, či o kterých uvažuje, že vstoupí do jeho konkrétního jednání. Lidé nehodnotí a nevybírají mezi „uhlím“ a „máslem“ obecně, nýbrž mezi konkrétními jednotkami uhlí a másla. Při volbě, zda si obstarat krávy nebo koně, člověk nevolí mezi třídou krav a třídou koňů, ale mezi jejich konkrétními jednotkami – například dvě krávy proti třem koňům. Každá jednotka, která vstupuje do konkrétního jednání, je hodnocena zvlášť. Jen když do jednání vstupuje několik jednotek společně, hodnotí se všechny najednou.

Procesy, které vstupují do hodnocení specifických jednotek různého zboží, lze ilustrovat na následujícím příkladě:²¹ člověk vlastnící dvě krávy a tři koně se rozhoduje, zda prodá jednu krávu nebo jednoho koně. Řekněme, že se v tomto případě rozhodne ponechat si koně, čímž dává najevo, že při tomto stavu jeho zásoby je pro něj kůň hodnotnější než kráva. Mohlo by se také ovšem stát, že by člověk stál před rozhodnutím ponechat si buď celou zásobu krav, nebo celou zásobu koňů. Představme si, že by jeho stáj a chlév začaly hořet a on by se musel rozhodnout pro záchranu obyvatel pouze jedné z hořících budov. V tomto případě by pro něj mohly mít dvě krávy větší hodnotu než tři koně, takže bude preferovat záchranu krav. Při rozhodování mezi jednotkami své zásoby může člověk preferovat statek X před statkem Y , zatímco když se jeho jednání musí vztahovat na *celé zásoby obou statků*, může zvolit statek Y .

Proces hodnocení na bázi konkrétních jednotek umožňuje řešení slavného „paradoxu hodnoty“, nad kterým si lámali hlavu ekonomové celá staletí. Otázka zněla: jak může člověk hodnotit chléb méně než platinu, když „chléb“ je evidentně užitečnější než „platina“? Odpověď je, že jednající člověk nehodnotí abstraktní třídy statků, ale konkrétní jednotky, jež jsou mu k dispozici. Neuvažuje, zda „chléb obecně“ je pro něj více či méně hodnotný než „platina obecně“, ale zda při existenci dané zásoby chleba a platiny je „jeden bochník

chleba“ více či méně hodnotný než „jedna unce platiny“. Že ve většině případů lidé preferují druhou variantu, již není překvapující.²²

Jak bylo vysvětleno výše, hodnotu či užitečnost nelze měřit, a proto ani sčítat, odčítat či násobit. To platí pro specifické jednotky téhož statku úplně stejně jako pro jakékoli jiné porovnávání hodnoty. Jestliže je tedy máslo předmětem sloužícím k uspokojování lidských cílů, víme, že dvě čtvrtky másla budou hodnoceny více než jedna čtvrtka. Bude to platit, dokud nedosáhneme bodu, kdy bude máslo pro uspokojování lidských potřeb dostupné v neomezeném množství, ztratí statut prostředku a přesune se do kategorie všeobecných podmínek lidského blahobytu. Přesto *nemůžeme* říci, že dvě čtvrtky másla jsou „dvakrát užitečnější nebo hodnotnější“ než jedna čtvrtka.

Jak lze ale určit, co představuje onu „specifickou jednotku statku“, která je pro lidské jednání klíčová? V našich příkladech jsou jednotky statku z *pohledu jednajícího vzájemně zaměnitelné*, a tudíž každá konkrétní čtvrtka byla hodnocena zcela stejně. Krávu *A* a krávu *B* jednotlivec hodnotil shodně a bylo mu lhostejné, pro jakou z nich se musel rozhodnout. Analogicky měl i kůň *A* stejnou hodnotu jako kůň *B* a kůň *C* a člověk se nezabýval tím, kterého konkrétního koně zvolit. Je-li komodita dostupná *ve specifických homogenních jednotkách schopných poskytnout jednajícímu člověku stejnou službu*, pak se taková zásoba nazývá *nabídka*. *Nabídka statku* je k dispozici ve specifických jednotkách, z nichž každá může dokonale nahradit kteroukoli jinou. Člověk v našem příkladě měl k dispozici nabídku dvou krav a tří koní a nabídku jedné čtvrtky másla.

Co kdyby jedna čtvrtka másla byla člověkem považována za kvalitnější než ostatní čtvrtky? V takovém případě jsou ona „dvě másla“ z pohledu jednajícího *různými statky* a budou hodnoceny různě. Netvoří již dvě jednotky nabídky jednoho statku, nýbrž představují dva různé statky. Obdobně tomu je i v našem druhém příkladu. Člověk musel hodnotit každého koně i každou krávu naprosto stejně. Kdyby preferoval jednoho koně před všemi ostatními či jednu krávu před zbývajícími kravami, nejednalo by se o jednotky nabídky téhož statku. Koně by už nebyli vzájemně zaměnitelní. Jestliže si proto cení koně *A* nade všechny ostatní a mezi koni *B* a *C* nečiní rozdíl, pak má nabídky dvou různých statků (opomíjíme krávy): například „prvotřídní koně – jeden kus“; „běžní koně – dva kusy“. Je-li nějaká specifická jednotka hodnocena jinak než všechny ostatní, pak nabídka daného statku se skládá pouze z jednoho kusu.

Na tomto místě je třeba znovu připomenout, že pro lidské jednání *nejsou* důležité fyzické vlastnosti statku, ale jeho hodnocení jednajícím člověkem. Fyzicky tedy nemusí mezi dvěma čtvrtkami másla či dvěma kravami existovat vůbec žádný rozdíl. Pokud se však člověk rozhodne hodnotit je rozdílně, pak již nejsou součástí nabídky téhož statku.

Vzájemná zaměnitelnost jednotek v rámci nabídky nějakého statku neznamená, že jsou její konkrétní jednotky ve skutečnosti také stejně hodnoceny.

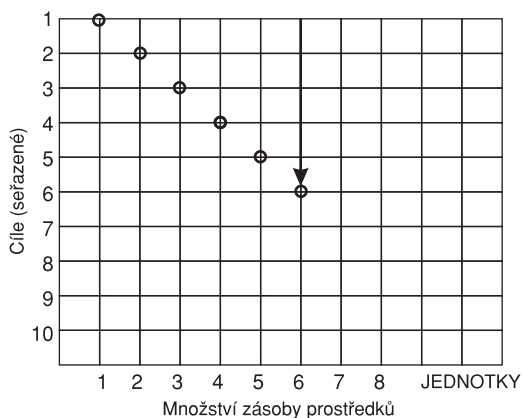
Kdykoli je jejich *postavení v nabídce* jiné, mohou být a budou hodnoceny různě. Předpokládejme tedy, že člověk postupně najde jednoho koně, potom druhého a následně třetího. Všichni koně mohou být zcela shodní a vzájemně zaměnitelní. První kůň splní nejnaléhavější potřeby, k jejichž uspokojení může kůň sloužit. Vyplyvá to z univerzální skutečnosti, že při jednání se používají vzácné prostředky k uspokojování nejnaléhavějších z dosud neuspokojených potřeb. Když se objeví druhý kůň, bude použit na uspokojování nejnaléhavějších ze zbývajících potřeb. Tyto potřeby však jsou určitě řazeny níže než potřeby, které uspokojoval kůň předcházející. Obdobně by tedy i třetí kůň mohl poskytovat stejné služby jako ostatní, nicméně bude využit k naplňování nejvyšších ze zbývajících potřeb, které budou mít ještě nižší hodnotu než potřeby již uspokojované.

Důležitou otázkou je *vztah mezi získávanou či obětovávanou jednotkou a množstvím nabídky (zásoby), která je již jednajícímu k dispozici*. Není-li dostupná žádná jednotka statku (ať se jedná o jakýkoli statek), bude první jednotka uspokojovat nejnaléhavější potřebu, kterou může takový statek uspokojit. Je-li k této nabídce přidána druhá jednotka, bude tato jednotka naplňovat nejnaléhavější ze zbývajících potřeb, které však budou méně naléhavé než ty uspokojované jednotkou první. Z tohoto důvodu bude hodnota druhé jednotky pro jednajícího nižší než hodnota jednotky první. Podobně i hodnota třetí jednotky dané nabídky (přidaná k zásobě dvou jednotek) bude menší než hodnota druhé jednotky. Jednotlivci nemusí záležet na tom, *kterého koně si zvolil jako prvního a kterého jako druhého či kterou čtvrtku másla spotřebovává*. Nejdříve však bude používat ty jednotky, které hodnotí nejvýše. *V každém lidském jednání tedy platí, že se zvyšující se nabídkou (zásobou) statku užitek (či hodnota) každé dodatečné jednotky klesá*.

Zaměříme se nyní na nabídku z pohledu jejího možného *poklesu*. Předpokládejme, že člověk má nabídku šesti (zaměnitelných) koní. Slouží k naplňování jeho potřeb. Dejme tomu, že se nyní musí jednoho koně vzdát. Je zřejmé, že menší zásoba prostředků nemůže poskytnout stejnou službu jako nabídka větší. Pramení to ze samotné existence statku jako prostředku.²³ Proto je *užitek X jednotek statku vždy vyšší než užitek X-1 jednotek*. Z důvodů nemožnosti měření však nedokážeme určit, *o kolik je jedna hodnota vyšší než hodnota druhá*. Nyní vzniká otázka: *kterého užítka, kterého cíle se jednající vzdává, je-li zbaven jedné jednotky? Samozřejmě se vzdává nejméně naléhavé potřeby, kterou byla větší zásoba s to uspokojit*. Pokud dotyčný používal jednoho koně k vyjížděním pro svou zábavu a považuje tuto potřebu za nejméně důležitou ze všech potřeb, které byly uspokojeny se šesti koňmi, ztráta jednoho koně mu způsobí ztrátu požitku z vyjížděk.

Principy obsažené v užítku zásoby mohou být znázorněny na doprovodném grafu, popisujícím hodnotovou škálu (obr. 3). Zvažujeme libovolné dané

prostředky, které jsou dělitelné do homogenních jednotek nabídky, z nichž všechny jsou vzájemně zaměnitelné a dokáží poskytnout stejnou službu. Nabídka musí být vzácná ve vztahu k cílům, které může naplnit; jinak by se nejednalo o statek, ale o podmínku lidského blahobytu. Pro jednoduchost předpokládáme, že existuje 10 cílů, k jejichž uspokojení lze prostředky použít, a že každá



OBR. 3 ZNÁZORNĚNÍ HODNOTOVÉ ŠKÁLY

prostředků může sloužit jednomu z cílů. Je-li nabídka statku 6 jednotek, pak je uspokojeno prvních 6 cílů, seřazených člověkem podle důležitosti. Cíle zařazené na 7.–10. místo zůstanou neuspokojeny. Pokud předpokládáme, že zásoba byla získána po jednotlivých jednotkách, pak první jednotka sloužila k uspokojování cíle 1, druhá sloužila cíli 2 atd. Šestá jednotka byla použita na uspokojení cíle 6. Body ukazují, jak byly jednotky použity pro různé cíle, a šipka ukazuje směr, kterým se proces ubíral, tj. že nejdůležitější cíle byly uspokojovány nejdříve; další jako druhé atd. Graf znázorňuje výše uvedené zákony, že užitek (hodnota) více jednotek je vyšší než hodnota méně jednotek a že užitek každé následující jednotky, s tím, jak vzrůstá množství nabídky, klesá.

Nyní předpokládejme, že člověk čelí nutnosti vzdát se jedné jednotky své zásoby. Celkový počet klesne z šesti na pět. Samozřejmě se vzdává cíle zařazeného na šesté místo a nadále uspokojuje nejdůležitější cíle 1–5. V důsledku vzájemné zaměnitelnosti jednotek mu nezáleží na tom, *kerou* z šesti jednotek musí ztratit; důležité je, že se vzdává uspokojení šestého cíle. Jelikož se jednání zabývá pouze současností a budoucností, a nikoli minulostí, není podstatné, *kerou* jednotku v minulosti získal jako první. Zabývá se pouze zásobou dostupnou v současnosti. Jinými slovy předpokládejme, že šestého koně (jménem

Blesk), kterého získal, používal k projíždkám pro zábavu. Předpokládejme dále, že musí přijít o jiného koně (Oskara), kterého získal dříve a který měl důležitější úkol – tahání vozíku. Přesto se vzdá cíle 6 a Bleska z jeho funkce přesune na tahání vozíků. Tento závěr vyplývá z definované vzájemné zaměnitelnosti jednotek a z opomíjení minulých událostí, které nemají žádné důsledky pro současnost a budoucnost.

Člověk se tedy vzdává nejnižše zařazené potřeby, kterou původní zásoba (v tomto případě šest jednotek) mohla uspokojit. Příslušná jednotka, jejíž obětování musí zvažovat, se nazývá *mezní jednotka*. Je to jednotka „na okraji“. Nejméně významný cíl naplňovaný danou zásobou je znám jako *uspokojení poskytnuté mezní jednotkou* či *užitek mezní jednotky*, krátce vyjádřeno – *mezní uspokojení* či *mezní užitek*. Je-li mezní jednotkou jedna jednotka, pak je *mezní užitek nabídky* cíl, který musí být obětován v důsledku ztráty dané jednotky. Na výše uvedeném grafu se jedná o užitek zařazený mezi cíli na šesté místo. Jestliže by nabídka sestávala ze čtyř jednotek a jednající by stál před nutností obětovat jednu jednotku, pak by měla hodnota mezní jednotky či *mezní užitek* pozici 4. Zahrnovala-li by zásoba pouze jednu jednotku a ta by musela být obětována, hodnota mezní jednotky by byla 1 – hodnota nejnižše zařazeného cíle.

Nyní již můžeme formulovat výše naznačený zákon jinými slovy: *čím vyšší je nabídka statku, tím nižší je mezní užitek; čím nižší je nabídka, tím je mezní užitek vyšší*. Tento základní ekonomický zákon je odvozen z fundamentálního axiomu lidského jednání; je to *zákon mezního užítku*, někdy známý jako *zákon klesajícího mezního užítku*. Na tomto místě musíme znovu zdůraznit, že „užitek“ není kardinální množství podrobitelné procesům měření, jako je sčítání, násobení atd. Jedná se o *přirazené číslo* vyjádřitelné pouze prostřednictvím vyššího či nižšího pořadí v preferencích člověka.

Zákon mezního užítku platí pro všechny statky bez ohledu na velikost relevantní jednotky. Velikost jednotky bude záležet na konkrétním lidském jednání. Ať už je však jakákoli, stále lze použít stejný princip. Jestliže tedy člověk musí v jisté situaci považovat za jednotky, které může přičíst či odečíst od své zásoby, výhradně *pár koní*, a nikoli koně jednoho, vytvoří si novou a kratší škálu cílů s menším počtem relevantních jednotek. Poté podstoupí obdobný proces rozhodování o tom, které prostředky budou sloužit kterým cílům, a měl-li by přijít o jednu jednotku nabídky, vzdá se nejnižše hodnoceného cíle. Cíle budou jednoduše seřazeny dle alternativního použití párů koní, a nikoli dle použití koní jednotlivých.

A co když nelze statek pro účel jednání rozdělit na homogenní jednotky? Existují případy, kdy musí být v lidském jednání se statkem zacházeno vcelku. Vztahuje se zákon mezního užítku i na takové případy? Ano, jelikož pak zacházíme s nabídkou, jako by se skládala z *jedné jednotky*. V tom případě má mezní jednotka stejnou velikost jako celá nabídka, kterou jednající vlastní či si

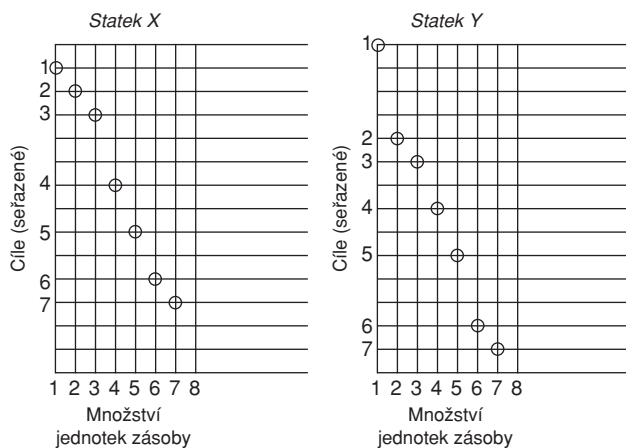
vlastnit přeje. Hodnota mezní jednotky se rovná *pronímu pořadí z cílů, jimž by celý statek mohl sloužit*. Pokud se tedy jednotlivec musí zbavit celé zásoby šesti koní nebo získat zásobu šesti koní dohromady, je šest koní považováno za jednu jednotku. Mezní užitek jeho nabídky by poté byl roven nejdůležitějšímu cíli, který může šest koní nabídnout.

Pokud se znovu zaměříme na případ *přírůstků* (a nikoli úbytků) zásoby, víme již, že byl z této situace odvozen následující zákon: s rostoucím množstvím nabídky užitek každé dodatečné jednotky klesá. Tato dodatečná jednotka je však právě *mezní jednotkou*. Jestliže tedy místo snížení nabídky z šesti na pět koní ji *zvýšíme* z pěti na šest, hodnota dodatečného koně se rovná hodnotě cíle, kterému je přiřazeno šesté pořadí – řekněme vyjížďka pro zábavu. Je to stejná mezní jednotka se stejným užitekem jako v případě snižování zásoby z šesti na pět. Zákon, který jsme před malou chvílí odvodili, byl tedy jen jinou formou zákona mezního užítku. Platí při každém jednání bez ohledu na to, zda je mezní jednotka od celkové zásoby odebrána či je k ní přidávána. Jestliže se nabídka statku rovná X a člověk zvažuje přidání další jednotky, zvažuje přidání mezní jednotky. Je-li jeho nabídka $X+1$ jednotek a zvažuje ztrátu jedné jednotky, jedná se také o jeho mezní jednotku a její hodnota je shodná s hodnotou jednotky předchozí (za předpokladu, že jeho cíle a jejich pořadí jsou v obou případech stejné).

Zabývali jsme se zákony užítku a vztáhli je na každý statek, který tvoří předmět lidského jednání. Nyní je třeba naznačit, jak je to se vztahem mezi různými statky. Již jsme prokázali, že v lidském jednání existuje více než jeden statek. Ukázali jsme totiž, že musí existovat více než jeden výrobní faktor, a tím pádem i více než jeden statek. Obrázek 4 znázorňuje vztah mezi různými statky v lidském jednání. Bereme zde v úvahu hodnotové škály pro dva statky – X a Y . Pro každý z nich platí zákon mezního užítku. Vztah mezi nabídkou a hodnotou je vyznačen v grafu pro každý statek. Pro jednoduchost předpokládejme, že X jsou koně a Y krávy a že hodnotové škály jednotlivce vztahující se k nim jsou následující (vodorovné přímky procházejí každým cílem a znázorňují vztah mezi řazením cílů obou statků): cíl $Y-1$ je zařazen nejvýše (řekněme, že to je kráva 1); poté jsou cíle $X-1$, $X-2$ a $X-3$ (koně 1, 2 a 3), $Y-2$, $Y-3$, $X-4$, $Y-4$, $X-5$, $Y-5$, $X-6$, $X-7$, $Y-6$, $Y-7$.

Tyto hodnotové škály nyní objasní volby člověka mezi alternativami jednání vztahujícími se k vybraným dvěma statkům. Předpokládejme, že jeho zásoba je: $3Y$ (krávy) a $4X$ (koně). Člověk má na výběr mezi dvěma alternativami. *Buď se vzdá jedné krávy, nebo jednoho koně*. Zvolí takovou alternativu, která ho zbaví nejméně hodnoceného cíle. Protože je mezní užitek každého statku roven hodnotě nejméně důležitého cíle, kterého by byl člověk zbaven, *porovnává mezní užitek X s mezním užitekem Y* . V našem případě má mezní jednotka X pořadí $X-4$ a mezní jednotka Y pořadí $Y-3$. Cíl $Y-3$ se ale nachází výše na jeho hodnotové

škále než $X-4$. Mezní užitek Y je tedy v tomto případě výše (či větší) než mezní užitek X . Protože člověk vždy obětuje nejnižší možný užitek, vzdá se jedné jednotky X . Má-li tedy člověk na výběr mezi obětováním jednotek různých



OBR. 4 HODNOTOVÉ ŠKÁLY

statků, vzdá se toho statku, jehož jednotky mají na jeho hodnotové škále nejnižší mezní užitek. Vezměme si teď jiný příklad: zásoba jednajícího sestává ze tří koní a dvou krav. Má možnost vzdát se $1X$ nebo $1Y$. V tomto případě je mezní užitek Y zařazen na $Y-2$ a mezní užitek X na $X-3$. $X-3$ ale zaujímá vyšší pozici na jeho hodnotové škále než $Y-2$, a proto je v tomto bodě mezní užitek Y nižší než mezní užitek X . Vzdá se jednotky Y .

Opačný případ nastává, jestliže člověk musí volit buď mezi alternativou zvýšení své zásoby o jednu jednotku X , nebo zvýšení o jednotku Y . Předpokládejme, že se jeho zásoba skládá ze 4 jednotek X a 4 jednotek Y . Musí se rozhodnout mezi přidáním jednoho koně nebo jedné krávy. Porovnává proto mezní užitek přírůstku, tj. hodnotu nejdůležitější z dosud neuspokojených potřeb. Mezní užitek X je zařazen na $X-5$; Y na $Y-5$. $X-5$ se však na jeho hodnotové škále řadí výše než $Y-5$, a proto zvolí X . Má-li tedy člověk na výběr mezi přidáním jednotek různých statků, zvolí jednotku s nejvyšším mezním užitem na své hodnotové škále.

Další příklad: dříve jsme viděli, že kdyby člověk v pozici $(4X, 3Y)$ stál před volbou obětování jedné jednotky X nebo Y , vzdal by se jednotky X , která má nižší mezní užitek. Jinými slovy by upřednostňoval pozici $(3X, 3Y)$ před $(4X, 2Y)$. Nyní předpokládejme, že se nachází v pozici $(3X, 3Y)$ a stojí před volbou přidání 1 jednotky X nebo 1 jednotky Y . Jelikož mezní užitek nárůstu X je

větší než mezní užitek nárůstu Y , rozhodne se přidat jednotku X a dosáhnout pozice $(4X, 3Y)$ místo $(3X, 4Y)$. Čtenář si může sám vymyslet hypotetické volby pro všechny možné kombinace statků v zásobě jednajícího člověka.

Je zřejmé, že při aktu volby mezi obětováním či přidáním jednotek X , nebo Y musí člověk ve skutečnosti uspořádat oba statky na *jedinou, jednotnou hodnotovou škálu*. Pokud by nemohl pro porovnání uspořádat X a Y na *jednu* hodnotovou škálu, nemohl by stanovit, že mezní užitek čtvrté jednotky X je větší než čtvrté jednotky Y . Sama skutečnost, že člověk jedná a volí mezi více než jedním statkem, vede k závěru, že jednotky těchto statků musely být pro porovnání seřazeny na jedné hodnotové škále jednajícího člověka. Člověk nemůže měřit rozdíly v užítku, ale musí provádět řazení všech zvažovaných statků na jednu hodnotovou škálu. Měli bychom tedy vlastně uvažovat o cílech dosahovaných s použitím dvou prostředků, jako by byly seřazeny na jedné hodnotové škále následujícím způsobem:

Cíle (seřazené)

- 1 – Y-1
- 2 – X-1
- 3 – X-2
- 4 – X-3
- 5 – Y-2
- 6 – Y-3
- 7 – X-4
- 8 – Y-4
- 9 – X-5
- 10 – Y-5
- 11 – X-6
- 12 – X-7
- 13 – Y-6
- 14 – Y-7

Tyto principy lze rozšířit ze dvou na jakýkoli počet statků. Bez ohledu na jejich počet bude mít každý člověk ve své zásobě vždy jistou kombinaci jednotek nějakých statků. Může stát před volbou obětování jedné jednotky libovolného statku, jaký si zvolí. Tím, že různé statky a cíle dosahované odpovídajícími jednotkami seřadí, se bude vzdávat jednotky takového statku, jehož mezní užitek je pro něj nejnižší. Analogicky platí, že člověk, který stojí (při jakékoli dané kombinaci statků ve své zásobě) před volbou přidání jedné jednotky libovolného dostupného statku, zvolí ten statek, jehož přírůstek bude mít nejvyšší mezní užitek. Jinými slovy lze říci, že všechny statky jsou seřazeny na jedné hodnotové škále podle cílů, jimž slouží.

Pokud člověk nemá ve svém vlastnictví žádnou jednotku nějakého statku, zmíněný princip to neovlivňuje. Jestliže nevlastní žádnou jednotku X nebo Y a musí se rozhodnout mezi přidáním jednotky X a jednotky Y , zvolí mezní jednotku s nejvyšším užitekem, v tomto případě Y . Princip můžeme snadno rozšířit na případ n statků.

Musíme zde opět zdůraznit, že hodnotové škály neexistují mimo konkrétní rozhodování o jednání člověka. Jestliže má tedy člověk zásobu $(3X, 4Y, 2Z \text{ atd.})$, jeho volby týkající se zmenšení či rozšíření zásoby se odehrávají v tomto horizontu a není zapotřebí, aby formuloval hypotetické hodnotové škály za účelem určení, jaké by byly jeho volby, kdyby jeho zásoba obsahovala $(6X, 8Y, 5Z)$. Nikdo nedokáže s jistotou předpovědět průběh svého rozhodování kromě toho, že bude v souladu se zákonem mezního užítka, který byl deduktivně odvozen z axiomu lidského jednání.

Řešení výše zmíněného paradoxu hodnoty je již zcela zřejmé. Jestliže člověk preferuje jednu unci platiny před pěti bochníky chleba, je jeho volba mezi jednotkami dvou statků založena na dostupné nabídce. Na bázi dostupné nabídky platiny a chleba je mezní užitek jednotky platiny vyšší než mezní užitek jednotky chleba.²⁴

6. VÝROBNÍ FAKTORY: ZÁKON VÝNOSŮ

Dovodili jsme, že hodnota každé jednotky libovolného statku se rovná jejímu meznímu užtku v jakémkoli okamžiku a že je určována vztahem mezi škálou potřeb jednajícího člověka a dostupnou zásobou statků. Víme, že existují dva typy statků: spotřební statky, které přímo slouží lidským potřebám, a výrobní statky, které ve výrobním procesu pomáhají nakonec vytvořit statky spotřební. Je zřejmé, že užitek spotřebních statků je přímo naplňovaný cíl, který si člověk vytýčil. Hodnotou výrobních statků je jejich přínos při výrobě spotřebních statků. Při zpětné imputaci hodnoty od cílů k spotřebním statkům přes různé řády výrobních statků spočívá hodnota jakéhokoli výrobního statku v jeho přínosu k vlastnímu produktu – výrobnímu statku nižšího řádu či statku spotřebnímu.

Jak již bylo vysvětleno, ze samotné skutečnosti, že je třeba spotřební statky vyrábět, vyplývá vzácnost výrobních faktorů. Kdyby výrobní faktory v každém stádiu nebyly vzácné, pak by existovala neomezená množství dostupných faktorů dalšího nižšího stádia. Obdobně bylo vyvozeno, že v každém stádiu výroby musí být produkt vyroben s pomocí *více než jednoho* vzácného výrobního faktoru vyššího řádu. Pokud by byl v procesu nezbytný pouze jeden faktor, pak by byl samotný proces zbytečný a spotřební statky by se vyskytovaly v neomezeném množství. V každém stádiu výroby tedy musely být vyrobené statky vyrobeny pomocí více než jednoho faktoru. Tyto faktory *se podílejí* na výrobním procesu a nazývají se *komplementárními faktory*.

Výrobní faktory jsou, stejně jako statky spotřební, k dispozici ve formě jednotek homogenní nabídky. Podle jakého principu bude jednající hodnotit jednotku výrobního faktoru? Bude ji hodnotit na základě nejnižší hodnocené hodnoty produktu, kterého by se musel vzdát, pokud by byl zbaven jednotky faktoru. Jinak řečeno, hodnota každé jednotky faktoru bude rovna uspokojení poskytovanému jeho mezní jednotkou – v tomto případě užitek jeho mezního produktu. Mezní produkt je produkt, kterého se vzdáváme při ztrátě mezní jednotky výrobního faktoru. Jeho hodnota je určena buď jeho mezním produktem v dalším výrobním stádiu, nebo jedná-li se o spotřební statek, užitek cíle, který uspokojuje. Hodnota jednotky výrobního faktoru se tedy rovná hodnotě jeho mezního produktu či jeho mezní produktivitě.

Jelikož si člověk přeje uspokojit co nejvíce svých cílů v co nejkratším čase (viz výše), je zřejmé, že bude usilovat o *maximální produkt z daných jednotek faktorů v každém výrobním stádiu*. Dokud se statky skládají z homogenních jednotek, může se jejich množství měřit v těchto jednotkách a člověk pozná, kdy je jejich nabídka vyšší, případně nižší. Zatímco tedy hodnotu a užitek nelze měřit ani sčítat, odčítat atd., množství homogenních jednotek nabídky měřit lze. Člověk ví, kolik koňů nebo krav má, a ví, že čtyři koně jsou dvakrát větší množství než koně dva.

Předpokládejme, že produkt P (může se jednat o výrobní nebo spotřební statek) je vyráběn třemi komplementárními faktory: X , Y a Z . Tyto faktory představují výrobní statky vyššího řádu. Jelikož je nabídka statků kvantitativně definovatelná a protože v přírodě vedou kvantitativní příčiny ke kvantitativně pozorovatelným důsledkům, vždy můžeme říci, že množství a faktoru X společně s množstvím b faktoru Y a množstvím c faktoru Z vede k množství p produktu P .

Nyní předpokládejme, že množství b a c se nezmění a množství a (a tudíž i p) se může libovolně měnit. Hodnota a poskytující maximální p/a , tj. maximální průměrný výnos vyjádřený produktem na faktor, se nazývá *optimální množství X* . *Zákon výnosů stanoví, že je-li množství komplementárního faktoru stálé, existuje vždy nějaké optimální množství variabilního faktoru*. Jestliže se množství variabilního faktoru zvyšuje nebo snižuje od optima, p/a - průměrný jednotkový produkt - klesá. Kvantitativní rozsah tohoto poklesu závisí na konkrétních podmínkách každého případu. Při růstu nabídky variabilního faktoru můžeme v oblasti pod optimum sledovat, jak průměrný výnos vyjádřený produktem variabilního faktoru roste, zatímco nad optimum klesá. Tyto stavy lze nazvat *rostoucími a klesajícími výnosy* faktoru, přičemž maximální výnos je v bodě optima.

Pravdivost zákona, že takové optimum musí existovat, lze dokázat prozkoumáním důsledků jeho opaku. Kdyby takové optimum neexistovalo, průměrný produkt by rostl donekonečna s tím, jak by vzrůstalo množství X .

(Kdyby množství *klesalo*, donekonečna by růst nemohl, neboť jestliže bude množství faktoru nula, pak bude i produkt roven nule.) Jestliže ale může být p/a stále zvyšováno pouhým zvyšováním a , má to za následek, že jakékoli žádoucí množství P by mohlo být zajištěno pouhým zvyšováním nabídky X . To by znamenalo, že odpovídající nabídka faktorů Y a Z může být sebemenší; jakýkoli pokles jejich nabídky lze vždy vykompenzovat zvýšením nabídky X . Faktor X by byl dokonale substituovatelný za faktory Y a Z , a dokud by byl volně k dispozici, vzácnost faktorů Y a Z by nespádala do zájmu jednatelství člověka. Nezájem o vzácnost jmenovaných faktorů by však znamenala, že by již dále *nebyly vzácnými faktory*. Zůstal by jediný vzácný faktor, X . Viděli jsme nicméně, že v každém výrobním stádiu musí existovat více než jeden faktor. Proto ze samotné existence různých výrobních faktorů plyne, že průměrný výnos vyjádřený produktem na jednotlivý faktor musí mít nějakou maximální či optimální hodnotu.

V některých případech může pochopitelně optimální množství faktoru představovat *jediné* množství, jež je schopno se účinně podílet na výrobním procesu. Podle známé chemické rovnice může být tedy zapotřebí právě dvou atomů vodíku a jednoho atomu kyslíku, aby vznikla jedna molekula vody. Je-li nabídka kyslíku dána pevně jako jeden atom, pak jakákoli nabídka vodíku nižší než dva atomy nevytvoří vůbec žádný produkt a všechny atomy nad množství dvou budou k ničemu. Nejenže je kombinace dvou vodíků a jednoho kyslíku optimální kombinací, ale je to i *jediné* množství vodíku, které je upotřebitelné ve výrobním procesu.

Vztah mezi *průměrným produktem* a *mezním produktem* můžeme vidět na následujícím hypotetickém příkladě:

TABULKA 1				
Faktor Y b jednotek	Faktor X a jednotek	Celkový produkt p jednotek	Průměrný jednotkový produkt p/a	Mezní produkt $\Delta p/\Delta a$
3	0	0	0	...
3	1	4	4	4
3	2	10	5	6
3	3	18	6	8
3	4	30	7,5	12
3	5	40	8	10
3	6	45	7,5	5
3	7	49	7	4

Zde máme hypotetický obrázek výnosů variabilního faktoru za podmínky neměnnosti ostatních faktorů. Průměrný jednotkový produkt roste, dokud nedosáhne nejvyšší hodnoty 8 při 5 jednotkách X . To je optimální bod pro variabilní faktor. *Mezní produkt je přírůstek celkového produktu poskytnutý mezní jednotkou.* Při každé dané nabídce jednotek faktoru X bude mít ztráta jedné jednotky za následek ztrátu celkového produktu ve výši mezního produktu. Pokud se tedy nabídka X zvýší ze 3 na 4 jednotky, celkový produkt se zvýší z 18 na 30 jednotek a tento nárůst představuje mezní produkt X při nabídce 4 jednotek. Analogicky pokud je nabídka snížena ze 4 jednotek na 3, celkový produkt musí poklesnout z 30 na 18 jednotek a mezní produkt je tedy 12.

Je zřejmé, že množství X , které povede k optimálnímu průměrnému produktu, není nezbytně totožné s množstvím, které maximalizuje mezní produkt faktoru. Mezní produkt často dosahuje vrcholu dříve než produkt průměrný. Mezi průměrným a mezním produktem faktoru za všech okolností platí matematický vztah, že *pokud průměrný produkt roste (rostoucí výnosy), je mezní produkt větší než průměrný. Opačně když průměrný produkt klesá (klesající výnosy), je mezní produkt menší než průměrný.*²⁵

Z toho vyplývá, že když je průměrný produkt v maximu, rovná se meznímu produktu.

Je jasné, že při existenci jednoho variabilního faktoru je pro člověka snadné nastavit poměr faktorů tak, aby poskytovaly optimální výnos. Jak lze ale nastavit jejich optimální kombinaci, jestliže se může množství všech faktorů měnit? Pokud jedna kombinace množství X , Y a Z přináší optimální výnos pro X a jiná kombinace poskytuje optimální výnos pro Y atd., jak má jednat určit, kterou kombinaci zvolit? Jelikož není s to kvantitativně porovnávat jednotky X s jednotkami Y nebo Z , jak lze určit optimální poměr faktorů? Jedná se o základní problém lidského jednání a metodami jeho řešení se budeme zabývat v následujících kapitolách.

7. VÝROBNÍ FAKTORY: PŘEVODITELNOST A JEJICH HODNOTA

Výrobní faktory jsou hodnoceny podle svého očekávaného přínosu ke konečné výrobě spotřebních statků. Liší se nicméně *stupněm své specifčnosti*, tj. rozmanitostí spotřebních statků, při jejichž výrobě se mohou uplatnit. Některé statky jsou *zcela specifické* – jsou užitečné jen při výrobě jediného spotřebního statku. Když se tedy v minulosti extrakty z mandragory považovaly za užitečné při léčbě různých nemocí, představovala mandragora zcela specifický výrobní faktor – byla použitelná výhradně pro tento účel. Poté, co se názory lidí změnily a lidé si přestali mandragory cenit, ztratila zcela svoji hodnotu. Jiné výrobní statky mohou být relativně nespecifické a mohou mít širokou paletu použití. Nikdy však nemohou být dokonale nespecifické – stejně

použitelné při výrobě všech spotřebních statků – neboť v tom případě by se jednalo o všeobecné podmínky blahobytu dostupné v neomezeném množství ke všem účelům. Neexistovala by potřeba nakládat s nimi hospodárně. Vzácné faktory, včetně těch relativně nespécifických, se ale musí využívat v nejnaléhavějších užitích. Stejně jako nabídka spotřebních statků půjde nejdříve na uspokojování nejnaléhavějších potřeb, poté k dalším nejnaléhavějším atd., bude i nabídka faktorů alokována člověkem na nejnaléhavější užití při produkci spotřebních statků, následně na další nejnaléhavější atd. Ztráta nabídky jednotky faktoru bude mít za následek ztrátu nejméně naléhavé ze současně uspokojovaných potřeb.

Čím je faktor méně specifický, tím je *převoditelnější* z jednoho užití do jiných. Mandragora ztratila svou hodnotu, protože nemohla být převedena do jiného užití. Faktory, jako jsou železo nebo dřevo, naproti tomu jsou převoditelné do široké palety použití. Když se tedy jeden typ spotřebního statku přestane používat, železo může být z této oblasti výroby přesunuto jinam. Jak ale jednou byla železná ruda přetvořena ve stroj, stává se hůře převoditelnou a často zcela specifickou pro daný produkt. Pokud faktory ztratí v důsledku snížení hodnoty svého konečného spotřebního statku značnou část své hodnoty, budou, je-li to možné, převedeny do jiného užití s větší hodnotou. Pokud přes ztrátu hodnoty produktu taková možnost není, zůstane faktor v současné oblasti výroby nebo se přestane, nemá-li s jeho pomocí vyráběný spotřební statek nadále žádnou hodnotu, úplně používat.

Předpokládáme kupříkladu, že doutníky náhle ztratily svou hodnotu coby spotřební statek; nejsou již žádané. Stroje na výrobu doutníků, které nelze použít v jiné oblasti, ztratí svou hodnotu. Tabákové listy sice také pozbudou část své hodnoty, avšak mohou být s poměrně malou ztrátou převoditelné do užití, jako je například výroba cigaret. (Úplná ztráta touhy po tabáku bude mít za následek daleko širší ztrátu hodnoty faktorů. Část země přesto může být zachráněna přesunem od tabáku k pěstování bavlny.)

Představme si na druhou stranu, že nějakou dobu poté, co doutníky ztratily svou hodnotu, se tato komodita opět dostane do obliby a nabude svou bývalou hodnotu. Stroje na výrobu doutníků, které předtím neměly žádnou cenu, nyní svou velkou ztrátu hodnoty vyrovnají. Tabákové listy, půda atd., které se přesunuly z výroby doutníků do jiných užití, se pro změnu přesunou zpět. I tyto faktory získají na hodnotě, avšak jejich zisk, stejně jako jejich minulá ztráta, bude nižší než zisk faktorů zcela specifických. Je tomu tak proto, že se jedná o příklady obecně platného zákona, podle něhož *změna hodnoty produktu způsobuje větší změnu hodnoty specifických faktorů než faktorů relativně nespécifických*.

Abychom dále znázornili vztah mezi převoditelností a hodnotou, předpokládáme, že komplementární faktory 10X, 5Y a 8Z vyrobí nabídku 20P. Nejprve prozkoumejme variantu, že je každý z těchto faktorů zcela specifický a že žád-

ná jednotka z nabídky faktorů nemůže být nahrazena jinými jednotkami. Jestliže potom přijdeme o nabídku jednoho z faktorů (řekněme $10X$), ztratíme zároveň i celý produkt a ostatní faktory pozбудou veškerou hodnotu. V takovém případě se hodnota nabídky faktoru, kterého se musíme vzdát, rovná hodnotě celého produktu $-20P$, zatímco ostatní faktory mají hodnotu nulovou. Příkladem výroby s čistě specifickými faktory je pár bot; perspektiva ztráty jedné boty je hodnocena jako ztráta hodnoty celého páru, zatímco druhá bota se v případě ztráty stává bezcennou. *Společně* tedy faktory $10X$, $5Y$ a $8Z$ vyrábějí produkt, který má hodnotu 11. pořadí na hodnotové škále jednajícího. V případě ztráty jednoho z faktorů se ostatní komplementární faktory stávají zcela bezcenné.

Nyní předpokládejme, že každý z faktorů je nespecifický: $10X$ lze použít v jiných odvětvích výroby, kde bude poskytovat produkt zařazený na 21. pozici na hodnotové škále; $5Y$ v jiném užití bude poskytovat produkt zařazený na 15. pozici v hodnotové škále a $8Z$ lze použít k získání produktu zařazeného na 30. pozici. V tomto případě by ztráta $10X$ znamenala, že místo uspokojování potřeby na 11. pozici by byly jednotky Y a Z přesunuty do svých dalších nejhodnotnějších užití, a byly by tak uspokojovány potřeby na 15. a 30. pozici. Víme, že jednající preferoval uspokojení potřeby zařazené na 11. místo před uspokojením potřeb na místě 15. a 30.; jinak by faktory nebyly bývaly na prvním místě použity k výrobě P . Tentokrát však ztráta hodnoty není zdaleka celková, protože ostatní faktory mohou stále ještě přinášet výnos v ostatních užitích.

Převoditelné faktory budou alokovány do různých výrobních odvětví podle stejného principu, podle něhož jsou alokovány spotřební statky mezi různé cíle, kterým mohou sloužit. Každá jednotka nabídky bude alokována takovým způsobem, aby uspokojila nejnaléhavější z dosud neuspokojených potřeb, tj. tam, kde je hodnota jejího mezního produktu nejvyšší. Ztráta jednotky faktoru zbaví jednajícího pouze nejméně důležitého v současnosti uspokojovaného užití, jinak řečeno takového užití, v němž je hodnota mezního produktu nejnižší. Tento výběr je analogický výběru v našich předchozích příkladech, kdy se porovnával mezní užitek jednoho statku s mezním užitem statku jiného. Nejnižší zařazený mezní produkt lze považovat za hodnotu mezního produktu jednotky faktoru, vezmeme-li v úvahu všechna jeho možná užití. Vraťme se tedy k předchozímu příkladu a předpokládejme, že X je převoditelný faktor s nepřeberným množstvím různých užití. Řekněme, že jedna jednotka X má mezní produkt $3P$, přičemž mezní produkt v jiném užití je $2Q$, $5R$ atd. Předpokládejme dále, že jednající seřazuje hodnoty těchto mezních produktů na své hodnotové škále v následujícím pořadí: $4S$, $3P$, $2Q$, $5R$. Nyní si představme, že musí čelit ztrátě jedné jednotky X . Vzdá se použití jednotky X ve výrobě R , kde je mezní produkt zařazen nejnižší. Dokonce i když dojde ke ztrátě ve výrobě P , nevzdá se $3P$, ale přesune jednotku X z méně hodnotného užití R a vzdá se

5R. Úplně stejně, jako se člověk vzdal koně užívaného k projížďkám pro zábavu, a nikoli koně určeného k tahání vozu, vzdá se i člověk, který ztratí (například) kubík dřeva zamýšlený pro stavbu domu, stejného množství dřeva určeného pro méně hodnotnou službu – řekněme výrobu saní. Hodnota mezního produktu jednotky faktoru tedy bude rovna hodnotě faktoru v jeho mezním užití, tj. onom užití, kterému sloužila ta zásoba faktoru, jejíž mezní produkt je na hodnotové škále jednajícího zařazen nejnižše.

Nyní již můžeme lépe chápat, proč v případech, kde jsou produkty vytvářeny specifickými a převoditelnými faktory, obecný zákon tvrdí, že hodnota převoditelných faktorů se v závislosti na změně hodnoty P či podmínek jeho výroby mění méně než hodnota faktorů specifických. Hodnota jednotky převoditelného faktoru není stanovena podmínkami jeho použití ve výrobě *jednoho* typu produktu, nýbrž hodnotou jeho mezního produktu, bereme-li v úvahu *všechna* jeho možná užití. Jelikož je specifický faktor použitelný pouze v jednom výrobním odvětví, je jeho jednotková hodnota stanovena ve výši hodnoty mezního produktu v příslušném odvětví. V procesu hodnocení jsou tedy specifické faktory mnohem citlivější na podmínky v *jakémkoli daném procesu výroby* než faktory nespecifické.²⁶

Stejně jako problém optimálních poměrů i proces imputace hodnoty ze spotřebních statků na faktory vzbuzuje velké množství problémů, kterými se budeme zabývat v dalších kapitolách. Víme, že nelze jeden produkt poměřovat s jiným produktem a že tyto jednotky není možné navzájem porovnávat. Jak potom může probíhat imputace hodnoty v moderní ekonomice, když je zde výroba tak komplexní a existuje mnoho převoditelných i neprevoditelných faktorů? Uvidíme, že v případě izolovaného člověka, jako je například Robinson Crusoe, to nepředstavuje problém, ale že v rozvinuté ekonomice jsou procesy imputace hodnoty a alokování faktorů možné jen za jistých podmínek. Zvláště pak je třeba zajistit souměřitelnost a srovnatelnost různých jednotek (*nikoli samozřejmě hodnot*) produktů a faktorů.

8. VÝROBNÍ FAKTORY: PRÁCE A VOLNÝ ČAS

Pomineme-li problém alokování výroby do nejvíce žádoucích odvětví a poměřování jednoho produktu vůči druhému, je zřejmé, že si každý člověk *přeje maximalizovat svou produkci spotřebních statků za jednotku času*. Snaží se uspokojit co možná nejvíce důležitých cílů v co nejkratším čase. Aby však zvýšil výrobu spotřebních statků, musí snížit vzácnost vzácných výrobních faktorů. Jinak řečeno musí zvýšit nabídku vzácných faktorů, které má k dispozici. *Přírodou dané* faktory jsou omezené prostředím, a nelze je proto rozšířit. To člověku ponechává pouze možnost zvýšit nabídku *kapitálových statků*, nebo nabídku své *práce*.

Bylo by možné tvrdit, že dalším způsobem zvýšení produkce je zdokonalení technických znalostí, jak vyrábět požadované statky – vylepšení návodů. Návod však může pouze stanovit *vnější meze* zvyšování výroby; jejího skutečného zvýšení lze ale dosáhnout jen zvýšením nabídky výrobních faktorů. Předpokládejme tedy, že Robinson Crusoe přistane bez jakýchkoli nástrojů na opuštěném ostrově. Může být kvalifikovaným technikem a mít dokonalou znalost procesů nutných pro stavbu obytného domu. Bez nezbytné nabídky dostupných výrobních faktorů však tato znalost ke stavbě domu nepostačuje.

Jednou z metod, jak zvýšit výrobu na jednotku času, je zvýšit množství vydané práce. To má však svá omezení. Za prvé jsou možnosti takového rozšíření přísně limitované počtem existujících lidí a počtem hodin dne; za druhé jsou omezeny schopnostmi každého pracujícího, která bude v různých případech různá. A konečně existuje třetí omezení nabídky práce: ať už přináší práce sama o sobě přímé uspokojení či nikoli, vždy znamená obětování *volného času*, jenž je sám o sobě žádoucím statkem.²⁷

Lze si představit svět, ve kterém není volný čas žádoucím statkem a práce je pouze užitečným výrobním faktorem, s nímž je třeba nakládat hospodárně. V takovém světě by se celková nabídka dostupné práce rovnala úhrnnému množství práce, které by byl člověk schopen vydat. Každý by rád pracoval, jak by nejvíce mohl, protože více práce by vedlo k zvýšení produkce žádoucích spotřebních statků. Veškerý čas, který by nebyl nutný pro udržování a zachovávání schopnosti pracovat, by byl věnován práci.²⁸ Existence takové situace je představitelná, a proto lze na této bázi vypracovat ekonomickou analýzu. Z empirického pozorování však víme, že se jedná o situaci velmi vzácnou. Téměř pro všechny lidi je *volný čas spotřebním statkem*, který je třeba vážít oproti možnosti získání jiných spotřebních statků včetně možného uspokojení z námahy samotné. Čím více člověk pracuje, tím méně může mít požitek z volného času. Zvýšená práce proto redukuje dostupnou nabídku volného času a užitek, který tato nabídka přináší. V důsledku toho „lidé pracují, pouze když hodnotí výnos práce více než pokles uspokojení vyplývajícího z omezení volného času“.²⁹ Je možné, že ve „výnosu“ uspokojení získaného prací může být zahrnuto i uspokojení z práce samé, z dobrovolného vydání energie na produktivní úkol. Jestliže takové uspokojení z práce neexistuje, pak se jednoduše zváží očekávaná hodnota získaná vynaložením námahy oproti *újmě* vyplývající z obětování volného času – užitku obětovaného volného času. Kde práce poskytuje vnitřní uspokojení, bude užitek získaného produktu zahrnovat užitek přinášený samotnou námahou. Se zvyšováním námahy však užitek z uspokojení poskytovaného samotnou prací klesá a užitek následných jednotek konečného produktu klesá také. Jak mezní užitek konečného produk-

tu, tak i mezní užitek uspokojení z práce tedy s nárůstem jejich množství klesají, neboť se oba statky podřizují univerzálnímu zákonu mezního užitku.

Při zvažování, zda pracovat, nebere člověk v úvahu pouze to, jaké jsou nejhodnotnější cíle, kterým práce může sloužit (tyto cíle mohou obsahovat uspokojení odvozené ze samotné produktivní práce). Zvažuje rovněž možnost nepracovat, což *by* mu přineslo jiný spotřební statek – volný čas. Pro volný čas jako pro jakýkoli jiný statek ovšem také platí zákon mezního užitku. První jednotka volného času uspokojuje nejnaléhavěji pocíťované přání; další jednotka slouží níže hodnocenému cíli; třetí jednotka ještě níže hodnocenému cíli atd. Mezní užitek volného času klesá s rostoucí nabídkou a je rovný hodnotě cíle, který by musel být při ztrátě jedné jednotky volného času obětován. V tom případě se však *mezní újma z práce* (*marginal disutility of work*), vyjádřená v obětovaném volném čase, s každým nárůstem množství prováděné práce *zvyšuje*.

V některých případech může být sama práce nepřijemná nikoli pouze z důvodu obětování volného času, ale také kvůli specifickým podmínkám s ní spojeným, které člověk považuje za nepřijemné. V těchto případech mezní újma z práce zahrnuje jak újmu způsobenou těmito podmínkami, tak újmu obětování volného času. Bolestné stránky práce, jako je obětování volného času, snášíme kvůli získání konečného produktu. Započítání faktoru nepřijemnosti u některých typů práce rozhodně nepůsobí proti rostoucí mezní újmě vyplývající z kumulace obětovaného volného času při růstu času věnovaného práci. Může ji nicméně posílit.

Pro každou osobu a typ práce bude tedy vyvažování mezního užitku do datečných jednotek námahy oproti mezní újmě z této námahy zahrnovat mimo ohodnocení konečného produktu a obětovaného volného času i uspokojení či neuspokojení z práce samotné. Práce může poskytovat čistou újmu či čisté uspokojení nebo může být neutrální. V případech, kdy samotná práce poskytuje čisté uspokojení, je toto uspokojení *svázáno s výhledem na získání konečného produktu a nemůže být od něj odlíšeno*. Bude-li člověk zbaven konečného produktu, bude považovat svou práci za nesmyslnou a zbytečnou a práce sama čisté uspokojení přinášet nebude. Takové aktivity, které podnikáme *výhradně* kvůli nim samým, nepředstavují práci, ale čistou hru, jež je sama o sobě spotřebním statkem. Pro hru coby spotřební statek platí zákon mezního užitku jako pro ostatní statky a čas strávený hrou bude vážen oproti užitku, který lze získat z ostatních statků.³⁰

Při každém rozhodování o vydání hodiny práce člověk zvažuje dvě věci: na jedné straně újmu z dané práce (včetně obětovaného volného času a jakoukoli nespokojenost pramenící z práce samotné) a na straně druhé užitek z přínosu k výrobě požadovaného statku (včetně budoucích statků a potěšení z práce samotné), který v dané hodině vytvoří, neboli jinak řečeno *hodnotu svého mezního produktu*. V každé hodině bude vynakládat svou námahu na výrobu

takového statku, jehož mezní produkt je na jeho hodnotové škále nejvýše. Musí-li se vzdát hodiny práce, vzdá se jednotky toho statku, jehož mezní užitek je na jeho hodnotové škále nejnižší. V každém okamžiku bude vyvažovat užitek produktu na své hodnotové škále s újmou z další práce. Víme, že mezní užitek prací získávaného statku bude s rostoucím vydáváním práce klesat. Každé další zvýšení úsilí bude současně znamenat nárůst mezní újmy. Proto bude člověk pracovat tak dlouho, dokud bude mezní užitek výnosu *převyšovat* mezní újmu z pracovního úsilí. Přestane pracovat, bude-li mezní újma z práce větší než mezní užitek ze zvýšení množství statků získaných touto námahou.³¹

Jak spotřeba volného času vzrůstá, jeho mezní užitek klesá, zatímco mezní užitek obětovaných statků roste, až se konečně stává větší než mezní užitek volného času a člověk začne znovu pracovat.

Výše provedená analýza zákonů týkajících se práce byla deduktivně odvozena z implikací axiomu jednání a z předpokladu, že je volný čas spotřebním statkem.

9. TVORBA KAPITÁLU

Jediný způsob, jak zvýšit produkci spotřebních statků za jednotku času, představuje zvýšení užívaného množství kapitálových statků. Vyplývá to z faktu, že přírodní statky jsou omezené prostředím, kde člověk žije, a práce je omezena jak dostupnou nabídkou, tak i tím, že sama o sobě neposkytuje užitek. Má-li na počátku člověk k dispozici jen samotnou práci a přírodu, musí pro zvýšení produktivity smísit svou pracovní energii s prvky přírody a vytvořit kapitálové statky. Tyto statky nejsou přímo upotřebitelné k uspokojování potřeb člověka, ale musí být další prací přeměněny v kapitálové statky nižšího řádu a nakonec v žádoucí spotřební statky.

Abychom jasně osvětlili podstatu tvorby kapitálu a jeho postavení ve výrobě, vezměme si hypotetický příklad Robinsona Crusoea na opuštěném ostrově. Předpokládejme, že po přistání nemá Robinson žádné kapitálové statky. K dispozici má pouze svou práci a prvky poskytnuté přírodou. Je zřejmé, že bez kapitálu bude schopen uspokojovat pouze několik málo potřeb, z nichž vybere ty nejnaléhavější. Řekněme, že jediné statky dostupné bez pomoci kapitálu jsou jedlé bobule a volný čas. Předpokládejme dále, že zjistí, že lze nasbírat dvacet jedlých bobulí za hodinu a za těchto okolností se rozhodne pracovat deset hodin denně. Poté si užívá čtrnáct hodin volného času. Je jasné, že bez pomoci kapitálu jsou pro něj dosažitelné pouze statky s *nejkratší dobou výroby*. Volný čas představuje statek, který je vyroben téměř okamžitě, zatímco bobule mají dobu výroby velmi krátkou. Dvacet bobulí má dobu výroby jednu hodinu. Statky s delší dobou výroby získat nedokáže, dokud si neopatří kapitálové statky.

Existují dva způsoby, jak mohou delší výrobní procesy s pomocí kapitálu zvýšit produktivitu: 1) mohou zajistit větší produkci *téhož* statku za jednotku času; nebo 2) umožnit jednjácímu spotřebovat statky, které jsou při kratším výrobním procesu *zcela nedosažitelné*.

Uveďme příklad prvního způsobu, jak zvýšit produktivitu: Robinson si může uvědomit, že kdyby používal dlouhou hůl, mohl by se stromů mnoho bobulí setřást, namísto toho, aby je jen sbíral rukama. Mohl by tak zrychlit svou výrobu na padesát bobulí za hodinu. Co má pro získání té hole udělat? Musí samozřejmě vydat práci na shánění materiálu, jeho přepravu, upravování do tvaru hole atd. Řekněme, že by si to vyžádalo deset hodin. Znamená to, že k získání hole se musí Crusoe *vzdát* desetihodinové produkce spotřebních statků. Musí buď obětovat deset hodin volného času nebo desetihodinové sbírání bobulí (dvě stě bobulí) nebo nějakou kombinaci obojího. Musí po dobu deseti hodin obětovat požitek ze spotřebních statků a vydat svou práci na výrobu *statku kapitálového* – hole – která pro něj nemá žádné *bezprostřední* použití. Kapitálový statek jako nepřímou pomoc pro budoucí výrobu bude moci používat až po uplynutí deseti hodin. Během toho času se musí vzdát uspokojování svých potřeb. Musí na deset hodin *omezit svou spotřebu a přesunout svou práci* z výroby bezprostředně uspokojujících spotřebních statků do výroby kapitálových statků, které prokáží svou užitečnost až *v budoucnosti*. Omezení spotřeby se nazývá *spoření* a přesun práce a půdy na vytváření kapitálu se nazývá *investice*.

Nyní vidíme, co proces tvorby kapitálu obsahuje. Při rozhodování, zda omezit svou spotřebu a investovat do výroby kapitálových statků, musí člověk zvážit následující faktory: převáží užitek ze zvýšené produktivity delšího výrobního procesu obět ve formě *současných* statků, kterou je nutné podstoupit, chce-li získat spotřební statky *v budoucnosti*? Již dříve jsme se setkali s univerzálním faktem *časové preference* – člověk bude vždy preferovat získání daného uspokojení dříve než později. Zde musí vyvažovat přání získat *větší uspokojení za jednotku času* se skutečností, že k dosažení vyšší výroby *v budoucnosti* se musí vzdát nějakého uspokojení *v současnosti*. Časová preference současného před budoucím vysvětluje jeho *újmu z čekání*, kterou je třeba vyvažovat oproti užítku, který nakonec přinese kapitálový statek a delší výrobní proces. Jak se člověk rozhodne, závisí na jeho hodnotové škále. Je například možné, že pokud by si myslel, že hůl mu zajistí pouze 30 bobulí za hodinu, a její výroba by trvala 20 hodin, tak by rozhodnutí o úsporách-investicích neučinil. Na druhou stranu, jestliže by výroba hole trvala 5 hodin a mohla by mu zabezpečit sto bobulí za hodinu, rozhodl by se ihned.

Pokud se rozhodne investovat deset hodin do rozšíření kapitálových statků, existuje mnoho způsobů, jak omezit spotřebu. Jak bylo výše uvedeno, může omezit jakoukoli kombinaci bobulí či volného času. Nebudeme-li se pro

jednoduchost zabývat volným časem, potom se může Robinson Crusoe rozhodnout, že celý den nebude sbírat žádné bobule a během tohoto jednoho dne vytvoří svou hůl. Nebo se může rozhodnout sbírat bobule osm hodin místo deseti a věnovat zbylé dvě hodiny denně na výrobu hole. V tom případě by mu její výroba trvala pět dní. Kterou metodu zvolí, závisí na podobě jeho hodnotové škály. V každém případě musí omezit svou spotřebu o hodnotu deseti hodin práce – o dvě stě bobulí. *Míra* jeho omezení bude záviset na tom, jak naléhavě chce zvýšit výrobu v porovnání s naléhavostí, s níž si přeje udržet svou současnou nabídku bobulí.

Analyticky není velký rozdíl mezi tím, když se nejdříve nahromadí odpovídající zásoba spotřebních statků, a až *poté* se plně pracuje na statku kapitálovém, a situací, kdy se spotřební a kapitálový statek vyrábějí současně. Je však možné, že za jinak nezměněných okolností se jedna z metod ukáže být produktivnější. Může se tedy stát, že lze dokončit úkol v kratším čase, pokud se na něm pracuje souvisle. V tom případě nejspíše člověk zvolí metodu první. Na druhou stranu je pravděpodobné, že při delším skladování se budou bobule kazit, což by Robinsona vedlo k volbě druhého způsobu. Rozhodnutí vyplyne ze zvážení různých faktorů na jeho hodnotové škále.

Předpokládejme, že se Robinson rozhodl pro investici a po pěti dnech začne používat hůl. Počínaje šestým dnem bude získávat pět set bobulí denně – bude sklízet plody své investice do kapitálových statků.

Robinson Crusoe může využít svou zvýšenou produktivitu jak ke zvýšení hodin volného času, tak ke zvýšení výroby bobulí. Může se tedy rozhodnout zkrátit svou práci z deseti na osm hodin denně. Jeho výroba bobulí díky používání hole vzroste z dvou set na čtyři sta za den a současně se mu zvýší i počet hodin volného času ze čtrnácti na šestnáct. Může si samozřejmě vybrat svou zvýšenou produktivitu v různých kombinacích větší produkce samotného statku a většího množství volného času.³²

Mimo zvýšení výstupu za jednotku času má kapitál ještě jednu významnější funkci. Umožňuje člověku získat statky, které jsou pro něj jinak zcela nedosažitelné. Velmi krátká doba výroby umožňuje Robinsonovi produkovat volný čas a alespoň nějaké bobule, ale *žádné* ze svých ostatních potřeb nemůže bez pomoci kapitálu vůbec dosáhnout. Aby získal maso, musí mít luk a šípy, na chytání ryb musí mít prut nebo síť, k postavení přístřešku je třeba plachta nebo dřevo a sekera na pokácení stromů. K uspokojení takových potřeb musí omezit svou spotřebu a investovat práci do výroby kapitálových statků. Jinými slovy musí se pustit do delšího výrobního procesu, než jakým bylo sbírání bobulí. Musí vynaložit čas na výrobu samotných kapitálových statků, dříve než je může použít k dosažení spotřebních statků. V každém případě bude rozhodnutí pustit se do tvorby kapitálu výsledkem zvážení užitku z očekávaného

zvýšení produktivity oproti újmě časové preference současného uspokojení před uspokojením budoucím.

Je zřejmé, že faktor, který každého člověka odrazuje od investování další půdy a práce do kapitálových statků, je jeho časová preference současných statků. Kdyby člověk za jinak stejných okolností nepreferoval uspokojení v současnosti před uspokojením budoucím, nikdy by nespotořbovával; investoval by všechny svůj čas a práci do zvýšení produkce budoucích statků. „Nikdy nespotořbovávat“ je však absurdní, jelikož spotořbovávat je cílem veškeré výroby. Proto bude v jakémkoli okamžiku platit, že všichni lidé již investovali do všech *kratších* dob výroby, aby uspokojili nejnaléhavěji pocíťované potřeby, které jim jejich znalosti či návody uspokojit umožňují; *jakákoli další tvorba kapitálu půjde do delších výrobních* procesů. Za jinak stejných okolností (tj. relativní naléhavosti potřeb čekajících na uspokojení a znalosti návodů) bude směřovat jakákoli další investice do delšího výrobního procesu, než který se v současnosti používá.

Zde je nutné si uvědomit, že „doba výroby“ nezahrnuje pouze množství času na výrobu vlastního kapitálového statku, ale vypovídá o délce doby čekání od začátku výroby kapitálového statku až do okamžiku, kdy se vyrobí *spotřební statek*. V případě hole a bobulí jsou oba dva časy shodné, ale bylo tomu tak z toho důvodu, že hůl je kapitálovým statkem prvního řádu, tzn. že byla vzdálena jen jedno stádium od výstupu spotřebního statku. Vezměme si poněkud komplexnější příklad – Robinson si vyrobí sekeru, pomocí které může pokácet stromy nutné k tomu, aby si mohl postavit dům. Musí rozhodnout, zda dům, který získá, bude stát za spotřební statky, jež bude muset mezitím obětovat. Řekněme, že vyrobít sekeru bude Robinsonovi trvat padesát hodin. Další dvě stě hodin pak bude ještě trvat, než sekerou dřevo rozseká, přepraví je na místo a postaví dům. Delší výrobní proces, který Robinson zvažuje, má nyní tři stádia čítající dohromady dvě stě padesát hodin. Nejdříve práce a příroda vyrábějí sekeru, kapitálový statek druhého řádu; dále práce plus sekera plus přírodou dané prvky vyrábějí dřevěné klády, kapitálový statek prvního řádu; nakonec se zkombinují klády a práce, aby poskytly žádoucí spotřební statek – dům. Délku výrobního procesu představuje celá délka intervalu od okamžiku, kdy člověk musí začít pracovat, až do okamžiku, kdy je spotřební statek získán.

Znovu si musíme uvědomit, že při zvažování délky výrobního procesu se člověk nezajímá o minulý vývoj jako takový. Délka výrobního procesu je pro člověka *čas čekání od okamžiku, kdy jeho jednání začíná*. Kdyby měl tedy Robinson štěstí a našel zachovalou sekeru, kterou na ostrově zanechal nějaký jeho dřívější obyvatel, vyčíslil by svoji výrobní dobu na dvě stě hodin místo dvou set padesáti. Sekera by mu byla dána jeho prostředím.

Zmíněný příklad objasňuje základní pravdu o kapitálových statcích. Kapitál je mezistanicí na cestě k požitku ze spotřebních statků. Kdo má kapitál, *ocitl se na cestě k žádoucím spotřebním statkům v čase mnohem dál*. Robinson Crusoe bez sekery je dvě stě padesát hodin od žádoucího domu; Crusoe se sekerou je vzdálen pouze dvě stě hodin. Kdyby po svém příjezdu našel již srovnané připravené klády, byl by odpovídajícím způsobem blíže k svému cíli; a kdyby tam již dům stál, dosáhl by svého přání okamžitě. Postoupil by mnohem blíže k svému cíli, aniž by musel dále omezovat svou spotřebu.

Úlohou kapitálu je tedy posouvat lidi v čase směrem k jejich cíli vyrobít spotřební statky. Platí to jak pro případ, kdy se vyrábějí *nové* spotřební statky, tak pro případ výroby většího množství statků *doposud vyráběných*. V předchozím příkladě byl Robinson bez hole vzdálen dvacet pět hodin od výstupu pěti set bobulí; s holí je vzdálen pouze deset hodin. V takových případech, kde kapitál umožňuje nabytí nových statků – statků, které by jinak nebylo možno získat – se jedná o *absolutně nezbytnou*, jakož i příhodnou mezistanici na cestě k žádoucímu spotřebnímu statku.

Je zřejmé, že jakákoli tvorba kapitálu vyžaduje *úspory* – omezení požitku ze spotřebních statků v současnosti – a investici odpovídajících zdrojů do výroby kapitálových statků. Požitek ze spotřebních statků – uspokojování potřeb – se nazývá *spotřeba*. Úspory mohou vzniknout jako výsledek nárůstu dostupné nabídky spotřebních statků, které se člověk rozhodne místo úplného spotřebování částečně uspořit. V každém případě musí být spotřeba menší než množství, které si lze obstarat. Jestliže se tedy úroda na opuštěném ostrově zlepší a Robinson zjistí, že lze nasbírat dvě stě čtyřicet bobulí za deset hodin bez použití hole, může teď spořit čtyřicet bobulí denně po dobu pěti dní, což mu umožní investovat jeho práci do výroby hole, aniž by musel snižovat spotřebu bobulí z původních dvou set. Spoření představuje omezení spotřeby v porovnání s množstvím, které mohlo být spotřebováno. Nemusí tedy vždy zahrnovat skutečné omezení spotřebovávaného množství oproti předchozí úrovni spotřeby.

Všechny kapitálové statky podléhají zkáze. Těch několik málo produktů, které nepodléhají zkáze, nýbrž jsou trvalé, se ve skutečnosti stává součástí *půdy*. Všechny ostatní kapitálové statky podléhají zkáze, jsou spotřebovávány během výrobního procesu. Můžeme proto říci, že kapitálové statky jsou během výroby *transformovány* do svých produktů. U některých je to fyzicky docela zřejmé. Není sporu, že pokud se například sto bochníků chleba ve velkoobchodě smísí s nějakými dalšími faktory, a vyrobí se tak sto bochníků chleba v maloobchodě, je původní faktor bezprostředně a zcela přetransformován do faktoru následujícího. Spotřebovávání kapitálových statků je zde naprosto jasné. Celý kapitálový statek je spotřebován v každé výrobě. Ostatní kapitálové statky jsou také spotřebovávány, nikoli však tak náhle. Nákladní auto přepravující chléb

může mít životnost patnáct let, což představuje řekněme tři tisíce takových transformací chleba z velkoobchodu do stádia maloobchodu. V tomto případě lze říci, že se v každém výrobním procesu spotřebovává 1/3 000 nákladního auta. Analogicky může mít mlýn přeměňující pšenici na mouku dobu životnosti dvacet let. V takovém případě bychom mohli říci, že v každoroční produkci mouky byla spotřebována 1/20 mlýnu. Každý jednotlivý kapitálový statek má odlišnou dobu životnosti, a proto i odlišnou míru, ve které je spotřebováván, jinak řečeno míru *amortizace*. Kapitálové statky se liší dobou své upotřebitelnosti.

Vraťme se nyní k Robinsonovi a jeho holi. Předpokládejme, že hůl bude mít životnost deset dní (Robinson tuto dobu správně odhaduje), po jejichž uplynutí se opotřebuje a Robinsonův výstup se vrátí zpět na původní úroveň dvaceti bobulí za hodinu. Je zpět tam, kde začal.

Vzápětí, jak začne svou hůl používat, stojí proto Robinson před volbou. Jeho „životní standard“ (nyní řekněme pět set bobulí plus čtrnáct hodin volného času) se zlepšil a nebude se mu zamlouvat možnost opětovného snížení na dvě stě, až se hůl opotřebuje. Pokud si přeje svou životní úroveň udržet, musí během oněch deseti dnů pracovat na výrobě další hole, aby mohl nahradit hůl starou, až se opotřebuje a nebude použitelná. Tato výroba další hole vyžaduje *dodatečnou tvorbu úspor*. Za účelem investice do náhrady hole musí Robinson znovu spořit – omezovat svou spotřebu v porovnání s produkcí, kterou by mohl mít k dispozici. Bude tedy muset znovu uspořit hodnotu deseti hodin práce v bobulích (nebo volném čase) a věnovat je na investici do statku, který je pouze nepřímo upotřebitelný pro budoucí výrobu. Předpokládejme, že tak činí přesunutím jedné hodiny denně z výroby bobulí na práci při výrobě další hole. Snižuje tím svou spotřebu bobulí po dobu deseti dnů na čtyři sta padesát denně. Omezil spotřebu ze svého maxima, avšak stále je na tom lépe než v původním stavu.

Kapitálová struktura je tedy pomocí úspor a investování do jejího nahrazení po deseti dnech obnovena. Poté stojí Robinson znovu před volbou získávat maximální produkci pět set bobulí za den, čímž by se ocitl během deseti dnů na původní úrovni dvě stě za den, nebo provést *třetí* kolo spoření, aby si zajistil náhradu druhé hole, až se opotřebuje.³³

Pokud Robinson nechce spořit (rozhodne se *nenahrazovat* první nebo druhou hůl) a smíří se s pozdějším propadem výstupu, *spotřebovává kapitál*. Jinými slovy volí spotřebu místo úspor a udržování své kapitálové struktury a budoucí úrovně výstupu. Spotřebovávání kapitálu umožňuje Robinsonovi zvýšit *současnou* spotřebu ze čtyř set padesáti na pět set bobulí za den, avšak v jistém okamžiku v budoucnosti (v našem příkladu za deset dní) bude nucen svou spotřebu snížit zpět na dvě stě bobulí. Je jasné, že ke spotřebě kapitálu vedla Robinsona jeho *časová preference*. V našem příkladu jej vedla k tomu, aby preferoval více současné spotřeby před větším omezením spotřeby budoucí.

Každý člověk v jakémkoli okamžiku má tedy výběr mezi: a) rozšiřováním kapitálové struktury, b) udržováním kapitálu v neměnném rozsahu nebo c) spotřebou svého kapitálu. Volby a) a b) zahrnují tvorbu úspor. Jakou variantu člověk přijme, bude záležet na zvážení újmy z čekání určené časovou preferencí oproti užítku, který mu v budoucnu přinese zvýšené množství spotřebních statků.

V tomto bodě diskuse o opotřebování a nahrazování kapitálových statků můžeme učinit jednu poznámku. Zřídka se stává, že si kapitál zachovává svou plnou „schopnost“ pomáhat při výrobě a pak následně náhle ztrácí celou svou upotřebitelnost. Slovy profesora Benhama, „kapitálové statky obvykle nezůstávají v dokonalém technickém stavu, dokud se náhle nerozpadnou jako domeček z karet.“³⁴ Robinsonův výstup bobulí nesetrvá celých deset dní na úrovni pět set kusů za den, aby se pak náhle jedenáctý den propadl zpět na dvě stě, nýbrž se pravděpodobně bude nějakým tempem snižovat, dokud hůl zcela neztratí svou upotřebitelnost.

Nyní můžeme ukázat ještě další metodu udržování kapitálu. Robinson může například zjistit, že prováděním malých oprav, odlamováním slabších částí atd. lze prodloužit životnost hole, a udržet si tak svůj výstup bobulí delší dobu. Stručně řečeno, může být schopen doplňovat svou kapitálovou strukturu prostřednictvím *oprav*.

I zde bude vyvažovat dodatečné zvýšení budoucího výstupu oproti *současné* ztrátě spotřebních statků, kterou musí podstoupit z důvodů vynakládání práce na opravy. Opravy proto vyžadují nezávislou tvorbu úspor a rozhodnutí spořit. Je například klidně možné, aby se Robinson rozhodl nahradit svou hůl a vydat za tímto účelem práci, a současně aby mu nestálo za to ji opravovat. Pro co se rozhodne, závisí na jeho hodnocení různých výstupů a na míře časové preference.

Rozhodování, do čeho investovat, bude záviset na očekávaném užítku příštích spotřebních statků, době jejich životnosti a délce čekání. Může tedy nejdříve investovat do hole a následně se rozhodnout, že investovat do druhé hole by se nevyplatilo. Začne místo toho vyrábět sekeru, aby si mohl postavit dům. Nebo může nejdříve zhotovit luk a šípy na lovení zvěře a poté se dát do práce na domě. Jelikož mezní užitek zásoby statku s rostoucí zásobou klesá, platí, že čím větší zásobu *jednoho* spotřebního statku má, tím spíše bude nové úspory vydávat na jiný spotřební statek. Druhý statek bude mít nyní vyšší mezní užitek z produktu investované práce i čekání a mezní užitek prvního statku bude nižší.

Jestliže mají dva spotřební statky stejný očekávaný mezní užitek při každodenním použití, mají stejnou dobu čekání, ale jeden z nich je trvanlivější než druhý, pak se člověk rozhodne investovat do statku prvního. Na druhou stranu jestliže je celková upotřebitelnost dvou očekávaných spotřebních statků stejná

a jejich doba výroby je také stejná, bude zvolena investice do statku s nižší životností, jelikož celkové uspokojení z něj obdržíme dříve. Při rozhodování mezi investováním do jednoho či druhého spotřebního statku člověk rovněž zvolí, za jinak stejných okolností, statek s kratší dobou výroby.

Každý člověk bude spořit a investovat své zdroje do různých očekávaných spotřebních statků tak dlouho, dokud bude v současnosti zvažovaný užitek mezního produktu každé uspořené a investované jednotky větší než užitek současných spotřebních statků, které by mohl získat, kdyby nespořil. Užitečnost obětovaných současných spotřebních statků představuje „újmu z čekání“. Převýší-li tato újma užitek ze skutečnosti, že člověk s pomocí úspor získá více statků v budoucnosti, přestane spořit.

S přihlédnutím k relativní naléhavosti potřeb má člověk, jak bylo již dokázáno, sklon investovat nejprve do spotřebních statků s nejkratším výrobním procesem. Každé dané úspory proto budou investovány buď do udržování stávající kapitálové struktury, nebo do jejího rozšiřování, které spočívá v přidávání kapitálu do stále vzdálenějších stádií výroby (do delších výrobních procesů). Všechny nové úspory (přesahující udržování struktury) tedy budou mít tendenci prodlužovat výrobní proces a být investovány do kapitálových statků vyšších a vyšších řádů.

V moderní ekonomice struktura kapitálu zahrnuje statky takřka nekonečně vzdálené od konečných spotřebních statků. Na začátku jsme představili některá stadia obsažená ve výrobě poměrně jednoduchého statku, jako byl šunkový sendvič. Dělník v železném dole je však vskutku velmi vzdálený od sendviče v křesle pana Nováka.

Je zřejmé, že problémy měření, které se vyskytly již v předchozích sekcích, jsou v případě úspor a investic ještě složitější. Jak lidé vědí, kdy je jejich kapitálová struktura rozšiřována či spotřebovávána, když jsou kapitálové a spotřební statky tak rozmanité? Robinson samozřejmě ví, kdy má více či méně bobulí. Jak lze však provádět obdobná rozhodnutí v moderní komplexní ekonomice s ohromným množstvím kapitálových a spotřebních statků? Odpovědí na tuto otázku, která se také týká souměřitelnosti různých statků, se budou zabývat následující kapitoly.

Pozorujeme-li zvýšení výstupu umožněné použitím kapitálových statků, mohli bychom snadno začít mylně připisovat kapitálu nezávislou produktivní sílu a prohlašovat, že do výroby spotřebních statků vstupují tři typy produktivních sil: práce, půda a kapitál. Snadno bychom k takovému závěru došli, avšak byla by to velká chyba. Kapitálové statky samy nemají žádnou nezávislou produktivní sílu; v konečném důsledku jsou zcela redukovatelné na práci a půdu, které je vytvořily, a na čas. Kapitálové statky jsou „uskladněná“ práce, půda a čas; jsou mezistanicí na cestě ke konečnému získání spotřebních statků, do nichž se transformují. Aby mohl výrobní proces pokračovat, musí s nimi na

každém kroku kooperovat práce ve spojení s přírodou. Kapitál není (narozdíl od předchozích dvou faktorů) nezávislým výrobním faktorem. Vynikajícím způsobem tento poznatek ilustroval Böhm-Bawerk:

„Následující analogie to zcela objasní. Jeden člověk hodí kámen na druhého a zabije ho. Zabil člověka kámen? Položíme-li tuto otázku bez nějakého zvláštního důrazu, bez váhání na ni asi odpovíme kladně. Jestliže by se však vrah u soudu hájil, že to nebyl on, nýbrž kámen, kdo zabil toho muže? Pokud uchopíme význam zmiňované věty takhle, měli bychom ještě stále říkat, že člověka zabil kámen, a zprostit vraha viny? A právě takto ekonomové posuzují nezávislé produktivity kapitálu... Neptáme se na závislé zprostředkované příčiny, ale na konečné nezávislé prvky. Otázkou není, zda kapitál hraje roli při dosahování produktivních výsledků – jako kámen hraje při vraždě člověka – ale zda při daném produktivním výsledku je některá jeho část tak zcela a svébytně způsobena kapitálem, že nemůže být jednoduše připsána na vrub elementárním faktorům, přírodě a práci.“

Böhm-Bawerk odpovídá negativně a ukazuje, že kapitálové statky jsou pouze mezistanicí ve výrobním procesu a v každém možném stádiu kooperují s prací a půdou:

„Jestliže dnes, smísením své práce se silou přírody, vyrobím cihly a zítřa, smísením své práce s dary přírody, dostanu vápno a den poté udělám maltu a postavím tak zeď, lze říci o jakékoli části zdi, že jsem ji nevytvořil já a síla přírody? Je opět jasné, že před tak dlouhým úkolem, jako je stavba domu, musí být v nějakém okamžiku dokončena čtvrtina, pak polovina a následně tři čtvrtiny. Co by nyní bylo řečeno, kdyby měl někdo popsat tato nevyhnutelná stádia práce jako nezávislé součásti potřebné pro stavbu domu a tvrdil, že chceme-li postavit dům, potřebujeme mimo stavebních materiálů a práce ještě ze čtvrtiny hotový dům, z poloviny hotový dům a ze tří čtvrtin hotový dům? Možná je to méně do očí bijící, přesto však není ve skutečnosti bytí jen o trochu správnější vzdvihovat ty mezistupně v průběhu práce, které na sebe berou podobu kapitálu, jako nezávislé výrobní činitele vedle přírody a práce.“³⁵

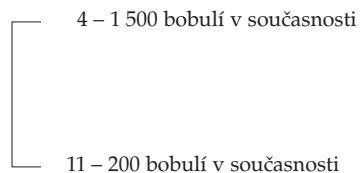
Toto platí bez ohledu na to, kolik stádií výroby existuje, čili jak vzdálený je kapitálový statek od cílového spotřebního statku.

Jelikož jsou investice do kapitálových statků orientovány do budoucnosti, patří vždy mezi rizika, s nimiž člověk musí počítat, *nejistota* budoucích podmínek. Výroba spotřebních statků přímo zahrnuje velmi krátkou dobu výroby, takže podstupovaná nejistota není tak velká jako v případě delších výrobních procesů. Nejistota nabývá na významu s tím, jak se doba výroby prodlužuje.³⁶

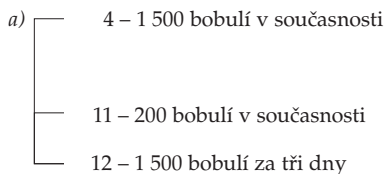
Předpokládejme, že Robinson během svého rozhodování o investici do hole věří, že existuje vysoká pravděpodobnost nalezení místa, kde rostou bobule v takové hojnosti, aby jich mohl holýma rukama nasbírat padesát a více za hodinu. Rovněž se domnívá, že rostou v takové výšce, pro niž by mu hůl byla k ničemu. V tom případě platí, že čím pravděpodobnější je podle něj šance najít takové místo, tím nižší je pravděpodobnost, že se rozhodne investovat do hole, která by mu nemohla pomoci. Čím větší jsou pochybnosti o užitečnosti hole, až bude dokončena, tím menší je pravděpodobnost, že se do ní bude investovat a tím větší je pravděpodobnost investice do jiného statku, případně spotřeby namísto spoření. Lze si představit, že existuje jistý druh „diskontu plynoucího z nejistoty“, jenž snižuje očekávaný budoucí užitek investice, který může dosahovat takové výše, že jednajícího od investice zcela odradí. Faktor nejistoty, který zde spolupůsobí s faktorem časové preference v neprospěch investice, člověk poměruje s očekávaným užitem z budoucího výstupu.

Na druhou stranu může nejistota působit i jako dodatečný popud k provedení investice. Předpokládejme, že Robinson věří, že bobule brzy postihne nějaká zkáza, a pokud se tak stane, potom jeho výstup nebezpečně poklesne. Kdyby pohroma udeřila, Robinson by velmi potřeboval hůl, chtěl-li by si být jen udržet svůj výstup na původní nízké úrovni. Možnost, že by pro něj mohla mít hůl dokonce ještě větší přínos, než s jakým počítá, zvýší očekávaný užitek jeho investice. Čím vyšší bude podle Robinsona pravděpodobnost této události, tím vyšší bude pravděpodobnost investice do hole. Faktor nejistoty tedy může působit v obou směrech. Rozhodující jsou konkrétní okolnosti.

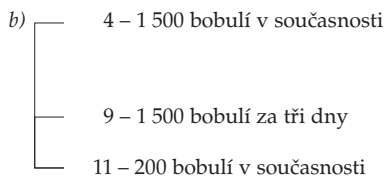
Celý akt rozhodování, zda přistoupit k tvorbě kapitálu či nikoli, lze vysvětlit jako zvažování relativních užiteků „diskontovaných“ mírou časové preference jednajícího a faktorem nejistoty. Předpokládejme tedy pro jednoduchost nejdříve, že se Robinson při výrobě hole vzdává 10hodinové hodnoty současných statků, tj. 200 bobulí, a získává 1 500 bobulí o tři dny později jako výsledek investičního rozhodnutí. Kdyby bylo oněch 1 500 bobulí ihned dostupných, není pochyb o tom, že by se vzdal 200 bobulí, aby získal 1 500. 1 500 bobulí v současnosti by tedy mohlo být na 4. místě jeho hodnotové škály, zatímco 200 bobulí by bylo na místě 11.:



Jak se tedy Robinson rozhodne mezi 200 bobulemi v současnosti a 1 500 bobulemi za tři dny? Jelikož všechny volby musí být seřazeny na jedné hodnotové škále, musí Robinson porovnat užitek 1 500 bobulí za tři dny s užitekem 200 bobulí nyní. Je-li první užitek větší (výše na jeho hodnotové škále), rozhodne se spořit a investovat do hole. Jestliže je vyšší užitek druhý a 200 obětovaných bobulí má větší hodnotu než očekávání 1 500 bobulí za tři dny, pak časová preference přebila nárůst užitku zásoby a Robinson rozhodnutí o spoření a investicích neučiní. Hodnotová škála člověka tedy může vypadat takto:



nebo může mít tuto podobu:



V případě b) se člověk rozhodne investovat; v případě a) nikoli. Můžeme říci, že hodnota 1 500 bobulí za tři dny představuje *současnou hodnotu budoucího statku*. Očekávaný budoucí statek člověk diskontuje podle své *míry časové preference*. Současnou hodnotu očekávaného budoucího statku porovnává se současnou hodnotou současného statku na své hodnotové škále a na tomto základě provádí rozhodnutí ohledně spoření a investování. Je jasné, že čím vyšší je diskontní míra, tím nižší bude současná hodnota budoucího statku a tím větší bude pravděpodobnost neinvestování. Na druhou stranu čím nižší je diskontní míra, tím vyšší bude současná hodnota budoucího statku na hodnotové škále a tím větší bude pravděpodobnost, že tato hodnota převyší hodnotu obětovaných současných statků. Důsledkem toho bude větší také pravděpodobnost investování.

Investiční rozhodnutí závisí na tom, zda je větší současná hodnota budoucího statku či současná hodnota obětovaného současného statku. Současná hodnota budoucího statku je určena hodnotou, kterou by měl budoucí statek,

kdyby byl okamžitě k dispozici (což je, řekněme, „očekávaná budoucí hodnota budoucího statku“), a mírou časové preference. Čím větší bude prvně uvedená veličina, tím vyšší bude současná hodnota budoucího statku; čím větší bude diskontní míra budoucích statků v poměru k statkům současným, tím bude současná hodnota nižší.

V každém časovém okamžiku má člověk k dispozici celou škálu investičních rozhodnutí spojených s různými potenciálními užitky, které by zvolené výrobky mohly přinést.³⁷ Má také jistou míru časové preference, pomocí které bude očekávané budoucí užitky diskontovat na jejich současnou hodnotu. Kolik v určitém období uspoří a investuje, vyplne z porovnání současných hodnot s hodnotou spotřebních statků obětovaných kvůli rozhodnutí investovat. Jak postupně člověk činí jednotlivá investiční rozhodnutí, alokuje své zdroje nejprve do investic s nejvyšší současnou hodnotou, pak s nižší atd. S pokračujícím investováním (v jakémkoli okamžiku) současná hodnota budoucích užitků klesá. Na druhou stranu platí, že jelikož se člověk vzdává stále větší a větší nabídky spotřebních statků v současnosti, užitek postupně obětovaných spotřebních statků (volný čas a ostatní) v souladu se zákonem mezního užítku roste. Přestane spořit a investovat v bodě, kde hodnota obětovaných statků převyší současnou hodnotu budoucích užitků, jichž by mohlo být dosaženo. Tím bude v každém okamžiku určena jeho *míra* úspor a investic.

Je zřejmé, že se opět objevuje problém: jak může člověk porovnávat míry časových preferencí pro nesčíslné množství statků dostupných v moderní komplexní ekonomice? I odpověď na tuto otázku lze najít, podaří-li se nám ustanovit souměřitelnost různých komodit, současných i budoucích, jak o tom bude pojednáno v následujících kapitolách.

Nyní se zamyslíme nad dalším problémem. Do lidského rozhodování vstupují faktory nejistoty ať tak či onak. Zvažování nejrozličnějších faktorů působících v dané situaci je komplexním procesem, který se odehrává v mysli každého člověka. Jedná se o rozhodnutí závisující čistě jen na úsudku jednotlivce, na jeho subjektivním hodnocení. Předem a objektivně v žádném případě nelze určit, jaké rozhodnutí je „nejlepší“. Procesu *předpovídání* budoucích podmínek, které se objeví v průběhu lidského jednání, se musí zhostit každý člověk. Těto nezbytnosti odhadovat vývoj relevantních podmínek a jejich možné změny v průběhu nadcházejícího jednání se říká *podnikání*. Každý je proto svým způsobem podnikatelem – provádí vlastní odhady nejisté situace s ohledem na své nadcházející jednání.

Pojmy *úspěchu* a *neúspěchu* v podnikání jsou deduktivně odvoditelné z existence jednání. Relativně úspěšným podnikatelem je ten, kdo správně odhadl změny podmínek, k nimž dojde v průběhu jednání, a podle toho investoval. Podnikatelem je Robinson, který se rozhodl nevyrobit si hůl, neboť usoudil, že brzy najde nové místo plné bobulí, a toto místo skutečně

našel. Na druhou stranu neúspěšným podnikatelem je ten, kdo se ve svých předpovědích změn relevantních podmínek hluboce zmylil. To je například Robinson, který se nezabezpečil investicí do hole proti pohromě, která přišla. Úspěšný člověk, úspěšný podnikatel, dělá správné odhady; neúspěšný podnikatel činí odhady mylné.

Předpokládejme nyní, že již došlo k investici. Kapitálové statky byly s nějakým cílem vyrobeny, když v tom změna podmínek odhalí, že se jednalo o chybu. Člověk pak stojí před problémem rozhodnout se, co s kapitálovým statkem dělat. Odpověď závisí na *převoditelnosti* daného kapitálového statku. Jestliže statek ztratí svou hodnotu v užití, pro které byl zamýšlen, přesto zůstává v rukou jednajícího člověka a ten s ním musí, ačkoli se původně dopustil chyby, naložit, jak nejlépe umí. Existuje-li pro něj jiné užití, do něhož ho lze snadno přemístit, stane se tak. Pokud tedy Robinson zjistí, že na novém místě mu není hůl při sbírání bobulí nic platná, může ji používat při chůzi. Kdyby byl věděl, že ji nebude používat při sbírání bobulí, vůbec by do ní byl neinvestoval, avšak pokud ji teď již má, převede ji na nejnáléhavější možné užití. Na druhou stranu mu může připadat, že se stěží vyplatí plýtvat časem na její údržbu či nahrazení holí novou, když je teď použitelná jen při chůzi. Nebo jiný příklad. Poté, co Robinson padesát hodin pracoval, aby vyrobil sekeru na stavbu domu, může nalézt opuštěný dům po nějakém předchozím obyvateli ostrova. Sekeru nicméně lze převést do užití jen o málo méně hodnotného – řekněme na výrobu luku a šípů nebo na stavbu lodě k chytání ryb. Sekera může být i v těchto užitích tak hodnotná, že ji bude Robinson nadále udržovat ve funkčním stavu a pracovat na jejím případném nahrazení.

Je jasné, že nahromaděná zásoba kapitálových statků (či případně spotřebních statků s dlouhou životností) působí na současné jednání jako konzervativní síla. Člověk je v současnosti ovlivněn svým jednáním (či jednáním někoho jiného) v minulosti, i když bylo do jisté míry mylné. Robinson může například najít hotovou sekeru, vyrobenou nějakým předchozím obyvatel. Nejednalo by se možná o druh sekery, kterou by Robinson považoval za nejvhodnější, přesto se však může rozhodnout, je-li ta sekera nějak upotřebitelná, používat ji jako kapitálový statek a počkat, dokud se neopotřebuje, a až poté ji nahradit takovou, která se mu bude nejlépe hodit. Na druhou stranu může být ale tak tupá, že ji nelze používat, a Robinson proto začne ihned pracovat na seceře vlastní.

Konzervatismus minulosti hraje podobnou roli i v případě polohy, což je jen jiný aspekt téhož problému. Robinson si například mohl postavit dům, vymýtit pole atd. v jedné části ostrova. Pak však jeden den při procházce po ostrově najde na druhém konci oblast s daleko lepšími podmínkami rybolovu, větší hojností ovoce atd. Kdyby nebyl investoval do kapitálových statků nebo spotřeb-

ních statků s dlouhou životností, okamžitě by se přesunul do nové oblasti. On ale již do nějakých kapitálových statků investoval: některé, jako například sekeru, lze snadno převést do nové oblasti; jiné, jako vymýcené pole či dům, nemohou změnit své umístění. Proto se musí na své hodnotové škále rozhodnout mezi výhodami a nevýhodami plynoucími z přesunu: více ryb a ovoce oproti nutnosti pracovat na stavbě nového domu, vymýcení pole atd. Může se kupříkladu rozhodnout, že zůstane v domě a na svém poli, aniž by však pracoval na jejich obnovování. Poté, co se do jisté míry opotřebují, se pak přesune do nové oblasti.

Když se člověk rozhodne opustit nepřevoditelný kapitál, jako je hůl či vymýcené pole, aby vyráběl jiné kapitálové či spotřební statky, *není* to, jak by se mohlo zdát, mrhání zdroji v podobě vytváření „nevyužívaných kapacit“. Když Robinson opouští své pole nebo hůl (které můžeme v této souvislosti považovat za kapitál), opouští nepřevoditelný kapitál. Činí to proto, aby mohl svou práci v kombinaci s prvky přírody či kapitálovými statky využít způsobem, který mu dle jeho mínění přinese větší užitek. Podobně jestliže odmítne chodit pro bobule do hluboké džungle, „neplytvá“ svou nepřevoditelnou nabídkou půdy a bobulí, neboť usuzuje, že takové jednání by mu poskytlo mnohem menší užitek než jiná užití jeho práce a času. Existence nepoužívaného kapitálového statku odhaluje chybu učiněnou jím či nějakým jiným člověkem *v minulosti* a současně ale také naznačuje, že dotyčný člověk očekává získání většího užitku z jiného užití své práce, než kdyby nadále udržoval příslušný kapitálový statek v původně zamýšleném užití či jej přesunul do užití jiného.³⁸

Výše provedený rozbor nám poskytuje klíč k analýze, jak budou lidé zaměstnávat původní přírodou dané výrobní faktory. V mnoha případech mají možnost volby mezi rozmanitými prvky poskytovanými přírodou. Předpokládejme tedy, že Robinson při průzkumu ostrova zjistí, že mezi různými oblastmi, kde se může usídlit, jsou některé bohaté na bobule (nezabýváme se výrobou ostatních spotřebních statků), jiné chudší a některé jsou zcela nevyužitelné a neúrodné. Je zřejmé, že budou-li ostatní faktory shodné, usídli se na nejúrodnější – „nejlepší“ – půdě a využije tento faktor až do míry, která je určena užitektem jeho produktu, možností investovat na dané půdě do užitečných kapitálových statků, hodnotou volného času atd. Horší oblasti půdy zůstanou nevyužívané. Jak jsme uvedli, lze tento vývoj očekávat; není žádný důvod divit se takovým věcem, jako jsou „nevyužitá zdroje“. Na druhou stranu pokud jsou lepší oblasti již vyčerpány, pak bude Robinson využívat některé z dalších nejlepších oblastí, dokud neklesne užitek z vyrobené nabídky pod užitek obětovaného volného času. („Další nejlepší“ v sobě zahrnuje všechny relevantní faktory, jako je produktivita, dostupnost atd.)

Oblasti potenciálního užití, které se člověk rozhodne *nepoužívat*, protože by se mu to (vyjádřeno v obětovaném užitku) „nevyplatilo“, se nazývají submar-

ginální oblasti. Nejsou v tuto chvíli předmětem jednání, nicméně je člověk vede v patrnosti pro možné budoucí užití.

Na druhou stranu, ostrov může být tak malý nebo neúrodný, že všechny užitečné oblasti půdy či vody musí být stále užívány. Aby například získal Robinson denní výstup dvou set bobulí, musel by prohledat celý ostrov. V případě, kdy je povaha jeho zdrojů taková, že nelze než zaměstnávat všechny použitelné přírodou dané faktory, je zřejmé, že se nachází velmi blízko úrovni holého přežití.

V situacích, kdy jsou přírodou dané faktory „zdokonaleny“ a udržovány lidskou prací, stávají se ve skutečnosti kapitálovými statky. Půda, která byla vymýcena, zorána atd. lidskou prací, se stala kapitálovým statkem – statkem vyrobeným, nikoli původně daným. Rozhodnutí, zda a případně o kolik půdu zdokonalit, nebo rozhodnutí, zda půdu udržovat či z ní vyčerpát maximum současných statků na úkor budoucích ztrát („eroze“), spočívají na naprosto stejném základě jako ostatní rozhodnutí o tvorbě kapitálu. Závisejí na porovnání očekávaného užítku budoucí produkce oproti užítku obětovaných současných spotřebních statků.

Je jasné, že tvorba kapitálu a odpovídající prodlužování doby výroby prodlužuje *dobu zaopatření* člověka. Tvorba kapitálu prodlužuje časový interval v budoucnosti, po který si člověk zajišťuje uspokojení potřeb. *Jednání* zahrnuje anticipaci potřeb, které budou pocíťovány v budoucnu, odhad jejich relativní naléhavosti a činnost směřující k jejich uspokojení. Čím více kapitálu člověk investuje, tím bude zpravidla doba zaopatření delší. Statky, které se spotřebovávají přímo a v současnosti, jsou *současné statky*. *Budoucí statek* představuje současné očekávání uspokojení ze spotřebního statku v nějakém okamžiku v budoucnosti. *Budoucí statek* může být představován nárokem na budoucí spotřební statky, nebo se může jednat o kapitálový statek, který se v budoucnu přemění ve statek spotřební. Jelikož je kapitálový statek mezistanicí (přírodou dané faktory jsou počátečními stanicemi) na cestě ke spotřebním statkům, jsou jak kapitálové statky, tak přírodou dané faktory statky budoucími.

Analogicky platí, že doba zaopatření může být zvětšena prodloužením doby upotřebitelnosti vyráběných spotřebních statků. Dům má například delší trvanlivost než sklizené bobule a Robinsonova investice do domu výrazně prodlouží jeho dobu zaopatření. Trvanlivý spotřební statek se spotřebovává ze dne na den pouze částečně, takže každodenní spotřeba představuje spotřebu současného statku, zatímco zbývající zásoba je statkem budoucím. Jestliže je tedy dům postaven a přetrvá 3 000 dnů, každodenním použitím se spotřebuje 1/3 000, zatímco zbytek bude spotřebován v budoucnu. 1/3 000 domu je současný statek, zbývající část je statkem budoucím.³⁹

Další metodou prodlužování doby výroby je i prosté hromadění zásob spotřebních statků za účelem spotřeby v budoucnosti namísto spotřeby v současnosti. Robinson by kupříkladu mohl uspořit zásobu sta bobulí, které

zamýšlí spotřebovat o pár dní či o týden později. Často se to nazývá *prosté spoření*, aby se zdůraznil rozdíl oproti *kapitalistickému spoření*, při němž úspory vstupují do procesu tvorby kapitálu.⁴⁰ Uvidíme však, že mezi oběma typy úspor není žádný podstatný rozdíl a prosté spoření je rovněž kapitalistické, neboť rovněž vede k tvorbě kapitálu. Musíme mít na paměti tu podstatnou skutečnost, že pojem „statek“ vypovídá o věci, jejíž jednotky mají podle jednatelce člověka stejnou upotřebitelnost. Nevztahuje se k fyzickým nebo chemickým charakteristikám statku. Máme stále ještě na paměti naši kritiku oblíbené mylné námitky proti všeobecnému faktu časové preference – že v jakékoli dané zimě je led v následujícím létě preferován před ledem teď.⁴¹ Nejednalo se zde o případ preference spotřeby *stejněho* statku v budoucnosti před jeho spotřebou v současnosti. Jestliže má Robinson zásobu ledu v zimě a rozhodne se nějaký „uspořit“ do následujícího léta, znamená to, že „led v létě“ je navzdory své fyzické podobnosti jiným statkem s jinou intenzitou uspokojení než „led v zimě“. Případ bobulí či jakéhokoli jiného statku je obdobný. Rozhodne-li se Robinson odložit spotřebu části své zásoby bobulí, musí to znamenat, že tato část bude mít větší intenzitu uspokojení, bude-li spotřebována později; ve skutečnosti o tolik větší, že překoná jeho časovou preferenci současnosti. Důvodů takového rozdílu může být nesčetné množství včetně faktorů, jako jsou očekávané chutě nebo podmínky nabídky v daném okamžiku v budoucnosti. V každém případě se „bobule snědené za týden“ stávají hodnotnějším statkem než „bobule snědené nyní“ a počet bobulí, jejichž spotřeba bude přesunuta z dneška na příští týden, bude určen chováním klesajícího mezního užítku bobulí v příštím týdnu (s tím, jak poroste nabídka), rostoucího mezního užítku dnešních bobulí (s tím, jak nabídka bude klesat) a mírou časové preference. Předpokládejme, že v důsledku těchto faktorů se Robinson rozhodne přesunout sto bobulí za tímto účelem. V tom případě bude těchto sto bobulí vyřazeno z kategorie spotřebních statků a přeřazeno mezi statky kapitálové. Jedná se však o druh kapitálových statků, které stejně jako víno k přeměně ve spotřební statky vyžadují pouze *čas zrání* bez vydání jakékoli práce (s výjimkou možné dodatečné práce na uskladnění a vyskladnění bobulí).

Je proto jasné, že hromadění zásob spotřebních statků rovněž představuje spoření, které vchází do tvorby kapitálu.⁴² Uspořené statky se okamžitě stávají kapitálovými, které později dozrají ve výše hodnocené statky spotřební. Mezi oběma typy úspor tedy není podstatný rozdíl.

10. JEDNÁNÍ JAKO SMĚNA

Prohlásili jsme, že veškeré jednání zahrnuje směnu – obětování jistého stavu věcí za jiný stav, o němž člověk předpokládá, že bude uspokojivější.⁴³ Nyní můžeme rozpracovat důsledky tohoto poznatku ve světle četných

příkladů, které byly uvedeny v této kapitole. Každý aspekt jednání zahrnuje *volbu* mezi alternativami – vzdání se nějakého statku kvůli získání statku jiného. Kdekoli se vyskytla volba (užití statků dlouhodobé spotřeby či kapitálových statků, úspory nebo spotřeba, práce nebo volný čas atd.), vždy šlo o obětování jedné věci ve prospěch druhé. V každém takovém případě jednající zvolil postup, o němž měl za to, že mu přinese nejvyšší užitek na jeho hodnotové škále, a současně se vzdával toho, o čem se domníval, že by mu přineslo užitek nižší.

Než budeme dále analyzovat alternativní volby, je nutné zdůraznit, že *člověk musí jednat*. Jelikož je trvale v postavení, kdy může zlepšit svůj úděl, i „nicnedělání“ představuje formu jednání. „Nicnedělání“ – pouhé spotřebovávání volného času – je volbou, která ovlivní jeho nabídku spotřebních statků. Proto člověk nikdy nemůže přestat volit a jednat.

Jelikož člověk vždy jedná, musí se, bez ohledu na to, o jaký druh volby jde, pokoušet snažit dosáhnout na *své hodnotové škále co nejvyšší pozice*. Na jeho hodnotové škále musí *vždy* existovat prostor pro zlepšení. Jinak by byly všechny potřeby člověka dokonale uspokojeny a jednání by zcela vymizelo. Protože toto není možné, objevuje se trvale před každým člověkem vyhlídka na zlepšení jeho údělu, na dosažení vyšší hodnoty, než jaké se vzdává, tj. *na dosažení duševního zisku*. To, čeho se vzdává, lze nazvat jeho *náklady*. Jsou to užítky, které obětuje za účelem dosažení lepší pozice. Jinak řečeno se jedná o obětované příležitosti těšit se ze spotřebních statků. Analogicky lze (větší) užitek, jehož získání očekává díky jednání, považovat za *duševní důchod* či *duševní příjem*. Je roven užitku statků, které v důsledku jednání bude moci spotřebovávat. Při zahájení jakéhokoli jednání bude tudíž člověk věřit, že příslušný postup jednání bude, v porovnání s jinými alternativami, *maximalizovat jeho duševní důchod* či *duševní příjem*. Bude tedy věřit, že dosáhne na své hodnotové škále nejvyšší příčky.

DODATEK A: PRAXEOLOGIE A EKONOMIE

Tato kapitola obsahuje výklad části *praxeologické analýzy* – analýzy, která tvoří základ ekonomické teorie. Za svou základní premisu praxeologie považuje existenci lidského jednání. Jakmile je jednou prokázáno, že lidské jednání představuje nezbytný atribut existence lidských bytostí, spočívá zbytek praxeologie (a ekonomie jako její součásti) v rozpracování logických důsledků pojmu jednání. Ekonomická analýza má následující formu:

- 1) tvrdí A – axiom jednání.
- 2) jestliže A pak B; jestliže B pak C; jestliže C pak D atd. – podle pravidel logiky.
- 3) proto tvrdíme (že je pravdou) B, C, D atd.

Je důležité si uvědomit, že ekonomie nepředkládá žádné zákony ohledně *obsahu* lidských cílů. Příklady, které jsme uváděli – šunkový sendvič, bobule atd. – jsou pouze ilustrativními příklady a jejich smyslem není cokoli tvrdit o obsazích lidských cílů v jakémkoli daném čase. Pojem jednání zahrnuje používání vzácných prostředků pro uspokojování nejnaléhavějších potřeb v libovolném okamžiku v budoucnosti. Pravdivá tvrzení ekonomické teorie pak vypovídají o formálních vztazích mezi cíli a prostředky, a nikoli o jejich specifických obsazích. Cíle mohou být „egoistické“ či „altruistické“, „kultivované“ či „vulgární“. Mohou zdůrazňovat pohodlí a požitek z materiálních statků nebo mohou klást důraz na asketický život. Ekonomie se nezabývá jejich obsahem a její zákony platí bez ohledu na povahu těchto cílů.

Praxeologie se proto liší od *psychologie* či *filosofie etiky*. Jelikož všechny tyto disciplíny pojednávají o subjektivních rozhodnutích individuálních lidských myslí, mnoho lidí věří, že jsou v zásadě identické. To však není vůbec pravda. Psychologie a etika se zabývají obsahem lidských cílů. Táhá se, *proč* člověk volí takové a takové cíle či *jakých* cílů *by si měli* lidé cenit. Praxeologie a ekonomie pracují s *jakýmikoli* danými cíli a s formálními implikacemi faktu, že člověk má cíle a používá prostředky k jejich dosažení. Praxeologie a ekonomie jsou proto samostatné disciplíny odlišující se od disciplín ostatních.

Všechny výklady zákona klesajícího mezního užítku založené na psychologických či fyziologických základech jsou tudíž mylné. Mnozí autoři například zakládají zákon mezního užítku na domnělém „zákonu nasycení potřeb“, podle kterého může člověk sníst tolik a tolik kopečků zmrzliny atd., aby byl uspokojen. Jakkoli to může být pravda v psychologii, pro ekonomii je to zcela irrelevantní. Tito autoři mylně dovodili, že na počátku nabídky může druhá jednotka přinášet větší požitek než jednotka první, a proto že mezní užitek může předtím, než začne klesat, nejprve růst. To je naprostý omyl. Zákon mezního užítku nezávisí na žádných fyziologických či psychologických předpokladech, ale zakládá se na praxeologické pravdě, že první jednotka nějakého statku bude použita k uspokojení nejnaléhavější potřeby, druhá na uspokojení nejbližší nejnaléhavější potřeby atd. Musíme mít na paměti, že příslušné „jednotky“ musí mít stejnou potenciální upotřebitelnost.

Chybná je například následující argumentace: Vezměme si příklad vajec. Je možné, že pro upečení koláče bude člověk potřebovat čtyři vejce. V takovém případě může být druhé vejce použito na méně naléhavou potřebu než první a třetí vejce na méně naléhavou potřebu než vejce druhé. Protože nám však čtvrté vejce umožní vyrobit koláč, který by jinak vyrobit možné nebylo, je mezní užitek čtvrtého vejce větší než užitek vejce třetího.

Tento argument přehlíží fakt, že „statek“ není ona fyzická látka, nýbrž jakákoli látka, jejíž jednotky vytvářejí nabídku se stejnou upotřebitelností.

Protože čtvrté vejce není stejně upotřebitelné a vzájemně zaměnitelné s vejcem prvním, *nejsou* tato dvě vejce jednotkami téže nabídky. Zákon mezního užítku se na tento případ tudíž vůbec nevztahuje. Považovat v tomto případě vejce za homogenní jednotky jednoho statku by vyžadovalo chápat jako jednotku *sadu čtyř vajec*.

Vztah praxeologie ke všem ostatním disciplínám a vzájemné odlišnosti lze přehledně popsat takto:

Proč člověk volí různé cíle:	<i>psychologie.</i>
Jaké by měly být cíle člověka:	<i>filosofie etiky,</i>
taktéž:	<i>filosofie estetiky.</i>
Jak používat prostředky k dosažení cílů:	<i>technologie.</i>
Jaké jsou a byly cíle člověka a jak člověk užíval prostředky, aby jich dosáhl:	<i>historie.</i>
Formální implikace faktu, že lidé používají prostředky k dosažení různých zvolených cílů:	<i>praxeologie.</i>

Jaký je vztah mezi praxeologií a ekonomickou analýzou? Ekonomie je součástí praxeologie – zatím jedinou plně rozpracovanou součástí. V rámci praxeologie jako obecné formální teorie lidského jednání zahrnuje ekonomie analýzu jednání izolovaného jednotlivce (crusoeovská ekonomie) a dále pak zvláště rozpracovanou analýzu meziosobní směny (katalaxie). Zbytek praxeologie zůstává neprozkoumanou oblastí. Vyskytly se pokusy formulovat logickou teorii války a násilného jednání. Dále pak bylo politickou filosofií a praxeologií zkoumáno násilí ve formě státu a dopady, které tyto násilné intervence způsobují na svobodném trhu. Byla rozpracována teorie her a lze nalézt zajímavé počátky v logické analýze hlasování.

Praxeologie a ekonomie jsou, jak víme, tvořeny logickými řetězci uvažování založenými na několika obecně známých předpokladech. S odkazem na tuto skutečnost se objevily návrhy, že chtějí-li být skutečně vědecké, měly by být rozpracovány ve formě symbolických zápisů matematické logiky.⁴⁴ Jedná se o překvapující nepochopení role matematické logiky či „logistiky“. Za prvé je obrovskou výhodou verbálních tvrzení, že jsou sama *o sobě* smysluplná. Naproti tomu algebraické a logické symboly takové nejsou. Praxeologie tvrdí, že je pravdivý axiom jednání, a z toho (spolu s několika empirickými axiomy, jako je existence rozmanitosti zdrojů a jednotlivců) dedukuje za pomoci pravidel logiky všechna tvrzení ekonomie, z nichž každé je verbální a smysluplné. Kdyby se použilo symbolů, nebyla by tato tvrzení smysluplná. Logistika je proto mnohem vhodnější pro přírodní vědy, kde narozdíl od věd o lidském jednání jsou známy spíše závěry než axiomy. V přírodních vědách jsou předpoklady pouze hypotetické a z nich se následně vytvářejí logické dedukce. V těchto pří-

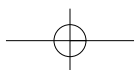
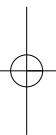
padech není žádný důvod používat při každém kroku smysluplná tvrzení, a proto je zde symbolický a matematický jazyk vhodnější.

Stručně řečeno, verbálně vytvořit ekonomii, poté ji převést do logistických symbolů a nakonec přeložit výroky zpět do běžného jazyka naprosto postrádá smysl a navíc se zpronevřuje klíčovému vědeckému principu Ockhamovy břitvy, která požaduje ve vědě co největší možnou jednoduchost a vyhýbání se nadbytečnému zmnožování entit nebo procesů.

V rozporu s tím, co by se mohlo na první pohled zdát, není verbální logika horší než logika matematická. Právě naopak. Matematická logika představuje pouhý pomocný nástroj odvozený od logiky verbální. Formální logika se zabývá nutnými a základními zákony myšlení, které musí být vyjádřeny verbálně, a matematická logika je pouze symbolická soustava užívající formální verbální logiku jako svůj základ. Proto se praxeologie a ekonomie nemusí v nejmenším cítit provinile kvůli používání verbální logiky – základní báze symbolické logiky, smysluplné v každém kroku odvozování.⁴⁵

DODATEK B: O PROSTŘEDCÍCH A CÍLECH

Často se namítá, že každá teorie založená na logickém oddělení *prostředků* a *cílů* je nerealistická, protože prostředky a cíle často vzájemně splývají. Pokud však člověk účelově jedná, směřuje tak k vytčeným *cílům* a bez ohledu na to, jakou cestu zvolí, musí *ipso facto* využívat *prostředky*, aby daných cílů dosáhl. Rozlišení mezi prostředky a cíli proto představuje nutnou logickou distinkci zakořeněnou v každém lidském účelovém jednání. Je obtížné chápat smysl popírání této základní pravdy. Jediný případ, kdy má zmíněná námitka smysl, je situace, ve které se jisté *objekty* nebo *způsoby jednání* stanou samy o sobě cílem a zároveň prostředkem k dalším cílům. To se samozřejmě může stát. Přesto však není obtížné zakomponovat takovou situaci do předešlé analýzy. Člověk tedy může pracovat v jistém zaměstnání nikoli pouze kvůli mzdě, ale také proto, že se mu práce či místo zaměstnání líbí. Stejně tak i touha po penězích je touhou po prostředku k jiným cílům. Kritické praxeologie směřují nutně a věčně oddělení cílů a prostředků coby *kategorií* jednání s jejich častým současným výskytem v jednotlivých konkrétních zdrojích či způsobech jednání.



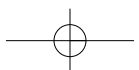
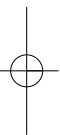
POZNÁMKY KE KAPITOLE 1

- ¹ Další podrobnou analýzu lze najít zejména v jedinečném díle Ludwiga von Misesa: *Human Action*, Yale University Press, str. 1–143 a *passim*.
- ² Srov. *ibid.* str. 11; Hayek, F. A.: „The Facts of the Social Sciences“, *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press, 1948, str. 57–76; Hayek, F. A.: *The Counter-Revolution of Science (Kontrarevoluce vědy)*, česky vydal Liberální institut, Praha, 1995 – pozn. překl.), The Free Press, 1952, str. 25–35; Penrose, Edith T.: „Biological Analogies in the Theory of the Firm“, *American Economic Review*, prosinec 1952, str. 804–19, zejména str. 818–19.
- ³ Srov. Aristotelés: *Etika Nikomachova*, kniha I, zejména kap. vii.
- ⁴ Tato kapitola sestává výlučně z rozvedení logických implikací existence lidského jednání. Následující kapitoly – další části struktury – jsou rozvinuty s pomocí velmi omezeného množství dodatečných předpokladů. Srov. následující dodatek a Rothbard, Murray N.: „Praxeology: Reply to Mr. Schuller“, *American Economic Review*, prosinec 1951, str. 943–46; *idem.*, „In Defence of ‚Extreme Apriorism‘“, *Southern Economic Journal*, leden 1957, str. 314–320.
- ⁵ Není třeba se zde zabývat obtížnými problémy chování zvířat, počínaje nižšími organismy až po vyšší primáty, které by mohlo být považováno za něco mezi čistě reflexivním a motivovaným chováním. V každém případě lidé rozumějí (narozdíl od pouhého pozorování) takovému chování, pouze pokud dokáží přisoudit zvířatům motivy, kterým mohou porozumět.
- ⁶ Říci, že jednají pouze jednotlivci, neznamená popírat, že jsou ve svých přáních a ve svém jednání ovlivněni jednáním ostatních lidí, kteří mohou být členy rozličných společenství a skupin. V žádném případě nepředpokládáme, jak nás někteří kritici ekonomie obviňovali, že jednotlivci jsou jeden od druhého izolované „atomy“.
- ⁷ Srov. Hayek, F. A.: *The Counter-Revolution of Science (Kontrarevoluce vědy)*, česky vydal Liberální institut, Praha, 1995 – pozn. překl.), str. 34; také Mises: *Human Action*, str. 42.
- ⁸ Srov. Parsons, Talcott: *The Structure of Social Action*, The Free Press, 1949, str. 44 a následující.
- ⁹ Někteří autoři se neoprávněně domnívají, že praxeologie a ekonomie předpokládá, že každé jednání je neukvapené, pečlivě zvážené a promyšlené.
- ¹⁰ Běžné rozlišení mezi „ekonomickými statky“ a „volnými statky“ (jako např. vzduch) je chybné. Jak již bylo vysvětleno, vzduch není prostředkem, ale všeobecnou podmínkou lidského blahobytu, a není předmětem jednání.
- ¹¹ Termín „půda“ může být v tomto spojení zavádějící, protože není používán v běžném smyslu toho slova. Zahrnuje takové *přírodní* zdroje jako voda, ropa a nerosty.
- ¹² Nebudeme se na tomto místě zabývat komplikacemi souvisejícími s prvotním poznáním nějakého návodu, které předmětem lidského jednání je.
- ¹³ Srov. Menger, Carl: *Principles of Economics*, The Free Press, 1950, str. 51–67.
- ¹⁴ Pro každého jednajícího člověka je poté doba výroby rovna *době čekání* – době, po kterou musí počítat, že bude čekat na svůj cíl od okamžiku, kdy zahájil své jednání.
- ¹⁵ *Časovou preferenci* lze nazvat preferencí *současného uspokojení* před *uspokojením budoucím* nebo *upřednostněním současného statku* před *statkem budoucím*, za podmínky, že máme na paměti, že v čase porovnáváme *stejně* uspokojení (případně stejný statek). Běžná námitka proti konceptu všeobecné časové preference je, že v zimě bude člověk preferovat dodání ledu příští léto (v budoucnosti) před dodáním ledu v současnosti. To však směšuje pojem „statek“ s hmotnými náležitostmi věci. Pojem statek se ve skutečnosti ovšem týká subjektivního uspokojení. Jelikož led v létě poskytuje odlišné (větší) uspokojení než led v zimě, *nejedná se* o stejné, ale o *rozdílné* statky. V tomto při-

padě porovnáváme různá uspokojení navzdory faktu, že fyzické vlastnosti dané věci mohou být stejné.

- ¹⁶ Stalo se zvykem označovat spotřební statky s delší dobou upotřebitelnosti jako *trvanlivé statky* a ty s kratší dobou jako *statky netrvanlivé*. Existuje však samozřejmě velké množství stupňů trvanlivosti, a proto takovéto rozdělení může být pouze nevědecké a arbitrární.
- ¹⁷ Čísla, pomocí nichž jsou cíle seřazovány na hodnotové škále, jsou proto čísla *ordinální*, nikoli *kardinální*. Ordinalní čísla vyznačují pouze pořadí; nelze je podrobit procesu měření. Všechno, co tedy můžeme v předchozím příkladu říci, je, že návštěva koncertu je hodnocena výše než hraní bridže a obě dvě činnosti jsou hodnoceny výše než sledování zápasu. Nemůžeme tvrdit, že návštěva koncertu je hodnocena „dvakrát více“ než sledování zápasu; čísla 2 a 4 nelze podrobit procesu sčítání, násobení atd.
- ¹⁸ Příkladem utrpení ztráty v důsledku chybného jednání by byla návštěva koncertu a zjištění, že se nám koncert vůbec nelíbí. Jednající si poté uvědomuje, že by býval byl mnohem šťastnější, kdyby byl pokračoval ve sledování zápasu nebo hrál bridž.
- ¹⁹ Velká část této knihy se zabývá problémem, jak tento proces přisuzování hodnoty probíhá v moderní komplexní ekonomice.
- ²⁰ Toto je řešení problému, který trápil ekonomy po mnoho let: zdroj hodnoty statků.
- ²¹ Srov. Mises, Ludwig von: *The Theory of Money and Credit*, Yale University Press, 1953, str. 46.
- ²² Také srov. Carver, T. N.: *The Distribution of Wealth*, Macmillan & Co., 1904, str. 4–12. Pro další diskusi vlivů na lidské hodnocení specifických jednotek vyplývajících z velikosti dostupné zásoby viz dále.
- ²³ Neplatilo by to pouze tehdy, kdyby „statek“ nebyl prostředkem, ale všeobecnou podmínkou lidského blahobytu. V této situaci by nabídka nižší o jednotku nepředstavovala pro lidské jednání žádný rozdíl. Současně by se však nejednalo o *statek*, který je předmětem hospodářného nakládání v lidském jednání.
- ²⁴ K celému tématu mezního užítku viz Böhm-Bawerk, Eugen von: *The Positive Theory of Capital*, G. E. Stechert & Co., 1930, str. 138–65, zejména str. 146–155.
- ²⁵ Pro algebraický důkaz viz Stigler, George J.: *The Theory of Price*, Macmillan & Co., 1946, str. 44–45.
- ²⁶ Pro další diskusi o tomto problému viz Böhm-Bawerk, *op. cit.*, str. 170–88; Hayek, F. A.: *The Counter-Revolution of Science*, str. 32–33.
- ²⁷ Jedná se o první tvrzení v této kapitole, které nebylo deduktivně odvozeno z axiomu jednání. Je to dodatečný předpoklad založený na empirickém pozorování skutečného lidského chování. Není deduktivně odvoditelný z lidského jednání, protože jeho opak je myslitelný, ačkoli obecně neexistuje. Na druhou stranu výše uvedené předpoklady o kvantitativních vztazích mezi příčinou a následkem byly logicky přítomné v axiomu jednání, jelikož znalost pevných kauzálních vztahů je nezbytná pro jakékoli rozhodnutí jednat.
- ²⁸ Srov. Mises, Ludwig von: *Human Action*, str. 131.
- ²⁹ *Ibid.*, str. 132.
- ³⁰ Volný čas je množství času, které není vynaloženo na práci, a hra může být považována za jednu z forem, jak volný čas poskytuje uspokojení. K práci a hře srovnej Fetter, Frank A.: *Economic Principles*, The Century Co., 1956, str. 171–77, 191, 197–206.
- ³¹ Srov. Hahn, L. Albert: *Common Sense Economics*, Abelard-Schuman Co., 1956, str. 1 a dále.

- ³² V tomto smyslu lze hůl nazvat „prostředkem šetřícím práci“, ačkoli je tato terminologie zavádějící. Je „práci šetřící“ pouze do té míry, do jaké se člověk rozhodne vybrat si zvýšenou produktivitu ve formě volného času.
- ³³ Je nutné zdůraznit, že nezávislá kola spoření jsou nezbytná pro nahrazení statků, jelikož mnoho ekonomů (např. J. B. Clark, Frank H. Knight) má tendenci předpokládat, že jsou-li jednou kapitálové statky vyrobeny, samy se nějakým mystickým způsobem reprodukují bez dalších nároků na úspory.
- ³⁴ Srov. Benham, Frederic: *Economics*, Pitman Publishing Co., 1941, str. 162.
- ³⁵ Böhm-Bawerk, *op. cit.*, str. 95–96. Viz také Mises: *Human Action*, str. 480–490 a str. 476–514.
- ³⁶ Tato nejistota je subjektivním pocitem („předtuchou“ či odhadem) a nelze ji žádným způsobem měřit. Úsilí mnoha populárních autorů aplikovat matematickou „teorii pravděpodobnosti“ na nejistotu budoucích historických událostí je zcela marné. Srovnej s Mises: *Human Action*, str. 105–18.
- ³⁷ Je základní pravdou odvozenou z předpokladu lidského jednání, že před člověkem vždy stojí možnost volby investičních rozhodnutí, umožňujících mu dosáhnout v budoucnu vyššího výstupu. Kdyby takové možnosti neexistovaly, znamenalo by to, že by člověk nemohl (či spíše věřil, že nemůže) jednat za účelem zlepšení svého údělu, a proto by neexistovala ani možnost jednání. Jelikož si nelze lidskou existenci bez jednání ani představit, vyplývá z toho, že „investiční příležitosti“ vždy existují.
- ³⁸ K problému „nevyužitých kapacit“ viz Benham, *op. cit.*, str. 147–49.
- ³⁹ Srov. Böhm-Bawerk, *op. cit.*, str. 238–44.
- ⁴⁰ Prosté spoření nesmí být zaměňováno s dřívějším příkladem, kdy Robinson uspořil zásobu spotřebních statků, které měly být spotřebovány, zatímco bude věnovat svou práci na výrobu kapitálu.
- ⁴¹ Viz pozn. 15.
- ⁴² Doba výroby bude rovna časovému rozdílu mezi aktem spoření a aktem budoucí spotřeby, stejně jako tomu je v ostatních případech investování.
- ⁴³ Viz stranu 16???
- ⁴⁴ Srov. Schuller G. J.: „Rejoinder“, *American Economic Review*, březen 1951, str. 188. Pro odpověď viz Rothbard, Murray N.: „Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics“ (O užitku a ekonomii blahobytu; česky vydal v roce 2001 Liberální institut v knize M. Rothbarda *Ekonomie státních zásahů* – pozn. překl.) v Sennholz M. (ed.): *On Freedom and Free Enterprise, Essays in Honor of Ludwig von Mises*, D. Van Nostrand Co., 1956, str. 227. Také viz Ischboldin, Boris: „A Critique of Econometrics“, *Review of Social Economy*, prosinec 1960, str. 110–27; Niksa, Vladimír: „The Role of Quantitative Thinking in Modern Economic Theory“, *Review of Social Economy*, prosinec 1959, str. 151–73.
- ⁴⁵ Srov. Poirier, René: „Sur Logique“ v Lalande, André: *Vocabulaire technique et critique de la philosophie*, Presses Universitaires de France, 1951, str. 574–75.



KAPITOLA 2

PŘÍMÁ SMĚNA

1. DRUHY MEZILIDSKÉHO JEDNÁNÍ: NÁSILÍ

Analýza v 1. kapitole vycházela z logických důsledků existence jednání a její výsledky platí pro veškeré lidské jednání. Aplikace těchto principů však byla omezena na „crusoeovskou ekonomiku“, kde je jednání izolovaných jednotlivců posuzováno jimi samými. V těchto situacích nedochází k mezilidské interakci. Tato analýza tedy může být snadno a přímo použita na n izolovaných Robinsonů na n ostrovech nebo v jiných izolovaných oblastech. Dalším úkolem je aplikovat a rozšířit analýzu tak, aby brala v úvahu interakce mezi jednotlivými lidskými bytostmi.

Předpokládejme, že Robinson časem zjistí, že na opačném konci ostrova žije například pan Veselý, a to stejným izolovaným životem. Jaké druhy interakce mohou nyní mezi nimi nastat? Jedním druhem jednání je *násilí*. Robinson může chovat velkou nenávisť vůči panu Veselému a může se rozhodnout, že ho zavraždí nebo mu jinak ublíží. V takovém případě dosáhne Robinson svého cíle – zabití pana Veselého – pácháním násilí. Nebo se Robinson může rozhodnout, že zbaví pana Veselého vlastnictví domu a sbírky kožešin, a vražda pana Veselého bude prostředkem k dosažení tohoto cíle. V obou případech je výsledkem to, že Robinson zvýší své uspokojení na úkor pana Veselého, který přinejmenším utrpí velkou duševní újmu. V zásadě obdobné je jednání vycházející z *hrozby násilí* neboli *zastrašování*. Robinson může panu Veselému vyhrožovat nožem a oloupit ho o kožešiny a zásoby. Oba příklady jsou případy *násilného jednání* a znamenají obohacení jednoho na úkor druhého.

Následující faktory nebo jejich kombinace mohou působit tak, že se Robinson (nebo pan Veselý) *zdrží* násilného jednání vůči druhému:

1) Může cítit, že použití násilí proti jiné lidské bytosti je *nemorální*, tj. že zdržení se násilného jednání proti jiné osobě je cílem samo o sobě, jehož pořadí

na hodnotové škále je výše než pořadí kterékoli výhody ve formě kapitálových nebo spotřebních statků, které by takovým jednáním mohl získat.

2) Může se rozhodnout, že použití násilného jednání může znamenat nevídaný precedens, který povede k tomu, že druhá osoba zvedne zbraň proti němu, a tak se on sám může stát obětí namísto vítěze. Pokud zahájí jednání, v němž jeden musí získat na úkor druhého, pak musí počítat s tím, že *on* sám se může v důsledku tohoto jednání stát poraženým.

3) I kdyby cítil, že jeho násilné jednání nakonec povede k vítězství nad druhou stranou, může dojít k závěru, že „náklady na válku“ převýší jeho čistý zisk z vítězství. Proto újma času a práce vydaných na *vybojování války* (válku lze definovat jako násilné jednání užívané dvěma nebo více protivníky), na shromáždění *zbraní* na válku (kapitálových statků pro válečné použití) atd. může nakonec převážit nad válečnou kořistí.

4) I kdyby si byl Robinson poměrně jistý vítězstvím a věřil, že náklady na válku budou výrazně nižší než užitek z válečné kořisti, může být tento krátkodobý zisk při jeho rozhodování převážen dlouhodobými ztrátami. Jeho kořist v podobě kožešin a domu pana Veselého může zvýšit jeho uspokojení na chvíli po „období produkce“ (= příprava na válku + doba trvání války), avšak po nějaké době jeho dům začne chátrat a kožešiny se stanou bezcennými. Poté může dospět k závěru, že vraždou pana Veselého trvale ztratil řadu služeb, které mohla existence pana Veselého poskytnout. Těmi by mohlo být přátelství nebo jiný druh spotřebních či kapitálových statků. *Jak* by pan Veselý mohl sloužit Robinsonovi bez použití násilí, je uvedeno níže, ale v každém případě by se Robinson mohl zdržet násilí poté, co odhadne újmu způsobenou dlouhodobými následky, jež převýší užitek z očekávaných krátkodobých zisků. Na druhou stranu ale mohou být jeho časové preference takové, že v jejich důsledku Robinsonovy krátkodobé zisky převýší dlouhodobé ztráty z jeho rozhodnutí.

Je možné, že se Robinson uchýlí k použití násilí, aniž by vzal v úvahu náklady na válku nebo dlouhodobé následky. V takovém případě se jeho jednání ukáže jako chybné, tj. prostředky, které použil, nebudou správnými prostředky k maximalizaci jeho duševního výnosu.

Namísto vraždy svého protivníka může Robinson považovat za výhodnější jej *zotročit* a pod trvalou hrozbou násilí donutit pana Veselého, aby poskytoval svoji práci k uspokojení Robinsonových potřeb namísto svých vlastních.¹ V *otroctví* jedná pán se svým otrokem stejně jako s dobytkem, koňmi a ostatními zvířaty. Používá je jako výrobní faktory k uspokojení svých potřeb a krmí je, dává jim přístřeší atd. v takovém rozsahu, aby mu byli schopni dále poskytovat své služby. Je pravda, že otrok s tímto uspořádáním souhlasí, avšak tento souhlas je výsledkem volby mezi prací pro pána

a zraněním z důvodu použitého násilí. Práce za těchto podmínek je kvalitativně odlišná od práce nevykonávané pod hrozbou násilí a lze ji nazývat *nucenou prací* narozdíl od *svobodné práce* nebo *dobrovolné práce*. Pokud pan Veselý souhlasí s tím, že bude nadále pracovat jako otrok pod diktátem Robinsona, *neznamená* to, že pan Veselý je nadšeným zastáncem svého vlastního otroctví. Jednoduše to znamená, že pan Veselý nevěří tomu, že *vzpouřa* proti pánovi zlepši jeho podmínky kvůli *nákladům* na vzpouru v podobě možného násilí páchaného na něm, práce na přípravě k boji atd.

Argument, že otrok může být nadšeným obhájcem tohoto systému kvůli stravě atd. poskytované jeho pánem, opomíjí skutečnost, že v takovém případě by nebylo zapotřebí násilí nebo hrozby násilí ze strany pána. Pan Veselý by jednoduše dobrovolně vstoupil do služeb Robinsona a toto uspořádání by nebylo otroctvím, nýbrž jiným druhem vztahu popsáním v další části.^{2,3} Je zřejmé, že otrok je na tom vždy hůře, než by na tom byl bez hrozby násilí ze strany pána, a proto pán vždy získává na úkor otroka.

Mezilidský vztah za otroctví se nazývá *nadvláda*.⁴ Jde o vztah příkazů a poslušnosti, kdy příkazy jsou vynucovány hrozbou násilí. Pán používá otroky jako nástroje, jako výrobní faktory k uspokojení vlastních potřeb. Otroctví neboli nadvláda je tedy definováno jako systém, ve kterém jeden musí pracovat podle příkazů jiného pod hrozbou násilí. V systému nadvlády si člověk, který poslouchá – „otrok“, „vazal“, „svěřenec“ nebo „poddaný“ – vybírá pouze jednu ze dvou alternativ: (1) podřídit se pánovi či „diktátorovi“; nebo (2) vzbouřit se proti režimu násilí pomocí svého vlastního násilí nebo odmítnutím poslouchat příkazy. Pokud si zvolí první možnost, podřizuje se hegemonickému panovníkovi, přičemž veškerá další rozhodnutí a úkony činí tento panovník. Poddaný si volí *jednou*, když si zvolí možnost poslouchat panovníka; ostatní volby jsou volbami panovníka. Poddaný jedná jako pasivní výrobní faktor používaný pánem. Touto jednou (trvalou) volbou se otrok zapojuje do nucené a povinné práce a pouze diktátor má svobodu volby a jednání.

Násilné jednání může vést k následujícímu vývoji: (a) bezvýhodný boj bez vítěze a poraženého, kdy válka může přerušovaně trvat dlouhou dobu, nebo může být násilné jednání ukončeno a ustanoven *mír* (neexistence války); (b) vítěz může zabít oběť, a tedy mezi nimi dále nebude docházet k mezilidskému jednání; (c) vítěz může pouze oloupit oběť a odejít, vrátit se do izolace nebo se možná občas vracet na násilné nájezdy; nebo (d) může vítěz zřídit trvalou hegemonickou tyranii nad obětí pomocí hrozby násilí.

V případě (a) se násilné jednání ukázalo jako neúspěšné a chybné; v (b) nedochází k dalšímu mezilidskému jednání; v (c) dochází ke střídání izolace a loupeže; a v (d) je zřízeno trvalé pouto nadvlády.

Z těchto výsledků byl pouze v (d) ustanoven trvalý způsob mezilidského soužití. Tento vztah je povinný a zahrnuje následující nucené „směny“: otroci jsou považováni za výrobní faktory směnou za stravu a ostatní zásoby; pán získává výrobní faktory směnou za poskytnutí zásob. Jakýkoli trvalý typ mezilidských směn je nazýván *společností* a je zřejmé, že společnost vznikla pouze v případě (d).⁵ V případě ztotočení pana Veselého Robinsonem jde o naprosto hegemonickou společnost.

Termín „společnost“ tedy označuje druh mezilidských směn mezi lidskými bytostmi. Je samozřejmě absurdní považovat „společnost“ za „reálnou“ v tom smyslu, že má nějakou svoji vlastní nezávislou sílu. Na společnosti není nic skutečného kromě jednotlivců, kteří ji tvoří a jejichž jednání určuje typ společenského uspořádání, který bude ustanoven.

V 1. kapitole jsme viděli, že jakékoli jednání je směnou, a tak nyní můžeme směny rozdělit do dvou kategorií. Jednou je *autistická směna*. Autistická směna je jakoukoli směnou, která neznamená nějakou formu mezilidské směny služeb. Proto všechny směny izolovaného Robinsona byly autistické. Na druhou stranu, případ otroctví znamenal *mezilidskou směnu*, v níž se každý vzdává některých statků, aby získal jiné statky od někoho jiného. V tomto případě nucené směny má však ze směny prospěch pouze vládce, neboť on je jediným, kdo směnu dělá svobodně. Musí použít hrozbu násilí, aby donutil poddaného směnu provést, a proto je zřejmé, že poddaný směnou ztrácí. Pán využívá poddaného jako výrobní faktor pro svůj vlastní prospěch na úkor poddaného, přičemž tento vztah nadvlády můžeme nazývat *vykořisťováním*. Při hegemonické směně panovník vykořisťuje poddaného ve svůj vlastní prospěch.⁶

2. DRUHY MEZILIDSKÉHO JEDNÁNÍ: DOBROVOLNÁ SMĚNA A SMLUVNÍ SPOLEČNOST⁷

Nadále budeme rozvíjet analýzu fungování společnosti vycházející výhradně z dobrovolného jednání nijak *neomezovaného* násilím nebo hrozbou násilí. Budeme zkoumat mezilidské jednání, které je naprosto dobrovolné a nejví známky vztahu nadvlády. Po formulaci zákonů *neomezovaného trhu* budeme sledovat povahu a výsledky hegemonických vztahů – jednání vycházejícího z násilí nebo hrozby násilím. Povšimneme si různých vlivů násilných zásahů do dobrovolného jednání a zvážíme následky přístupů k režimu totální nadvlády, čistého otroctví nebo poddanosti. Nyní omezíme svoji diskusi na analýzu jednání neomezovaného existencí násilí člověka proti člověku.

Převažující formou dobrovolné interakce je dobrovolná mezilidská směna. A se vzdává statku ve prospěch B výměnou za statek, kterého se vzdává B ve prospěch A. Podstatou směny je, že *ji uskutečňují oba lidé, protože očeká-*

vají, že z ní budou mít prospěch; jinak by se směnou nesouhlasili. Nutnou podmínkou pro uskutečnění směny je, aby dva statky měly opačné hodnoty na příslušné hodnotové škále dvou stran směny. Předpokládejme tedy, že A a B jsou dvě strany směny a A dává B statek X výměnou za statek Y. Aby tato směna mohla proběhnout, musí být jejich hodnotové škály před provedením směny následující:

A	B
1 – (statek Y)	1 – (statek X)
2 – statek X	2 – statek Y

(Závorky u statku znamenají, že tato strana jej nemá ve svých zásobách; absence závorek znamená, že jej má.) A vlastní statek X a B vlastní statek Y a každý si cení statku druhého více než svého vlastního. Po provedení směny se A i B posunou výše na svých hodnotových škálách.

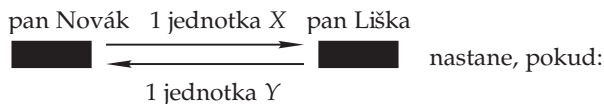
Podmínkou pro to, aby proběhla směna, tedy je, že statky jsou dvěma stranami hodnoceny v opačném pořadí a že každá ze stran ví o existenci druhé strany a statků, které vlastní. Bez znalosti majetku druhé strany by nemohla směna tohoto majetku proběhnout.

Je zřejmé, že směňované věci musí být *statky*, které jsou pro příjemce užitečné. Těmito statky mohou být stávající nebo budoucí statky (nebo nároky na budoucí statky, které lze považovat za ekvivalent budoucích statků), může jít o kapitálové statky nebo spotřební statky, výrobní nebo přírodní faktory. V každém případě musí být předměty směny *vzácnými prostředky* dosahování lidských cílů. Pokud by totiž byly k dispozici v hojné míře pro všechny, byly by všeobecnými podmínkami lidského blahobytu, a nikoli předmětem lidského jednání. Pokud by něco bylo všeobecnou podmínkou lidského blahobytu, nebylo by pro získání tohoto předmětu třeba se ničeho vzdávat, a nestalo by se to tedy předmětem směny.

Pokud jsou předmětné statky jedinečnými statky s nabídkou ve výši jedné jednotky, pak je problém toho, kdy ke směně dojde či nedojde, snadný. Pokud A má vázu a B má psací stroj, pokud každý z nich ví o majetku druhého a pokud si A cení více psacího stroje a B si cení více vázy, pak dojde ke směně. Pokud si na druhou stranu *bud* A nebo B cení toho, co má, více než toho, co má druhý, ke směně nedojde. Stejně tak nedojde ke směně, pokud některá ze stran neví, že druhá strana má vázu nebo psací stroj.

Pokud však statky existují jako *zásoba* homogenních jednotek, stává se problém složitějším. Zde se při stanovení toho, jak daleko půjde směna dvou statků, stává rozhodujícím faktorem zákon mezního užítka.⁸ Pokud pan Novák a pan Liška mají ve vlastnictví určitá množství jednotek statků X a Y, pak musí být splněny následující podmínky pro to, aby pan Novák směn

jednu jednotku statku X za jednu jednotku statku Y : pro pana Nováka musí být mezní užitek dodatečné jednotky Y vyšší než mezní užitek jednotky X , již se vzdává; a pro pana Lišku musí být mezní užitek dodatečné jednotky X vyšší než mezní užitek jednotky Y , již se vzdává. Tedy:



pro pana Nováka MU dodatečného $Y > MU$ X ,

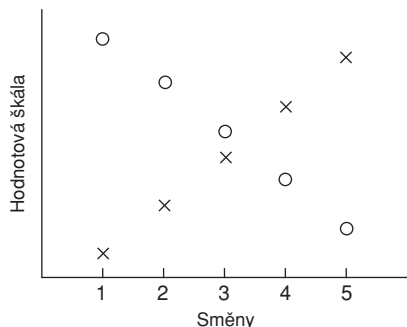
pro pana Lišku MU dodatečného $X > MU$ Y .

(Mezní užítky statků pro pana Nováka a pana Lišku nejsou samozřejmě srovnatelné, neboť je nelze měřit a dvě hodnotové škály není možné redukovat na jedno měřítko nebo škálu.)

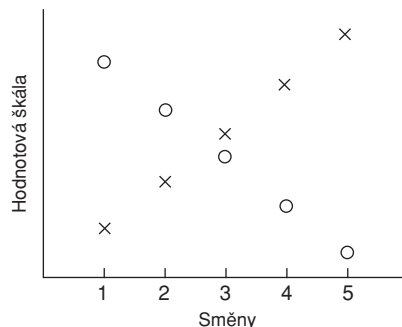
Nicméně jak pan Novák směňuje s panem Liškou jednotky X za jednotky Y , zvyšuje se pro pana Nováka mezní užitek X z důvodu zákona mezního užítku. Působením stejného zákona se snižuje mezní užitek dodatečné jednotky Y s tím, jak se zvyšuje zásoba Y pana Nováka. Nakonec tedy pan Novák dosáhne bodu, kdy v jakékoli další směně X za Y bude mezní užitek X vyšší než mezní užitek dodatečné jednotky Y , a proto další směnu neuskuteční. Pan Liška je navíc ve stejné situaci. Jak směňuje Y za X , zvyšuje se působením zákona mezního užítku jeho mezní užitek z Y a snižuje se mezní užitek z dodatečné jednotky X . I on nakonec dosáhne bodu, kdy další směna sníží jeho pozici na hodnotové škále namísto toho, aby ji zvýšila, takže další směnu odmítne uskutečnit. Pro obchod je potřeba dvou, a proto pan Novák a pan Liška budou směňovat jednotky X za jednotky Y , *dokud jeden z nich nedosáhne bodu, za kterým již další směny vedou ke ztrátě namísto zisku.*

Předpokládejme, že pan Novák začíná v situaci, kdy se jeho *aktiva (zásoba statků)* skládají ze zásoby 5 koní a 0 krav, zatímco pan Liška začíná s aktivy 5 krav a 0 koní. Kolik směn jedné krávy za jednoho koně proběhne, se odráží v hodnotových škálách těchto dvou lidí. Předpokládejme, že diagram hodnot pana Nováka je ilustrován na obr. 5. Tečky představují hodnotu mezního užítku každé dodatečné krávy s tím, jak pan Novák uskutečňuje směny jednoho koně za jednu krávu. Křížky představují zvyšující se mezní užitek každého koně, kterého se pan Novák ve směnách vzdává. Pan Novák přestane obchodovat po třetí směně, kdy se jeho aktiva budou skládat z 2 koní a 3 krav, neboť další směna by zhoršila jeho situaci.

Na druhou stranu předpokládejme, že diagram hodnot pana Lišky je ilustrován na obr. 6. Tečky představují mezní užitek pana Lišky z každého dalšího koně, zatímco křížky představují mezní užitek každé krávy, které se vzdává. Pan Liška přestane obchodovat po dvou směnách, a proto i pan Novák bude



OBR. 5 PAN NOVÁK



OBR. 6 PAN LIŠKA

muset přestat po dvou směnách. Skončí v situaci, kdy pan Novák vlastní 3 koně a 2 krávy a pan Liška vlastní 3 krávy a 2 koně.

Důležitost směny v rozvinutém ekonomickém systému téměř není možné přecenit. Mezilidské směny mají obrovský vliv na produktivní činnosti. Jejich existence znamená, že statky a jednotky statků nemají pro výrobce pouze *přímou užitou hodnotu*, ale také *směnnou hodnotu*. Jinými slovy řečeno, statky mohou být nyní směňovány za jiné statky s větší hodnotou pro jednatího člověka. Člověk smění jednotku statku, pokud statky, které získá ve směně, mají pro něj větší hodnotu než hodnota, kterou měl statek v přímém užití, tj. pokud je jeho směnná hodnota vyšší než jeho přímá užitná hodnota. Ve výše uvedeném příkladu měli první dva koně, které pan Novák směnili, a první dvě krávy, kterých se pan Liška vzdal, pro jejich vlastníky vyšší směnnou hodnotu než přímou užitou hodnotu. Na druhou stranu od tohoto okamžiku měla příslušná aktiva pro své vlastníky vyšší hodnotu užitnou než směnnou.⁹

Existence a možnosti směny otevírají výrobcům cestu k výrobě pro „trh“ namísto výroby pro sebe. Namísto snahy maximalizovat produkci v izolaci výrobou statků pro vlastní potřebu může nyní každý člověk vyrábět statky v očekávání jejich směnné hodnoty a směňovat tyto statky za jiné, které jsou pro něj hodnotnější. Takto je otevřena nová cesta pro užitečnost statků, a tak začíná být možné, aby každý člověk zvýšil svoji produktivitu. Díky praxeologii tudíž víme, že ze směny může každý účastník pouze získat a že získat musí každý účastník směny; jinak by se jí neúčastnil. Empiricky víme, že

ekonomika založená na směně umožnila obrovské zvýšení produktivity a uspokojení všech účastníků.

Každý člověk tedy může vyrábět statky buď pro svoje vlastní přímé užití nebo za účelem směny s ostatními za statky, které si přeje. V prvním případě je *sám spotřebitelem* svých vlastních produktů; ve druhém případě vyrábí pro *jiné spotřebitele*, tj. „vyrábí pro trh“. V obou případech je zřejmé, že na neomezovaném „trhu“ jsou to spotřebitelé, kdo diktují produkci.

V každém okamžiku má statek nebo jednotka statku pro svého vlastníka buď přímou užitnou hodnotu nebo směnnou hodnotu nebo kombinaci obou, a ta, která je větší, bude rozhodující pro jeho jednání. Příkladem statků, které mají pro vlastníka pouze přímou užitnou hodnotu, jsou statky v izolované ekonomice nebo takové statky jako brýle vytvořené podle individuálního předpisu. Na druhou stranu výrobci těchto brýlí nebo chirurgických nástrojů nevidí v těchto produktech žádnou přímou užitnou hodnotu, ale pouze směnnou hodnotu. Řada statků, které byly uvedeny v předchozích příkladech, má pro své vlastníky zároveň přímou i směnnou hodnotu. U takových statků může změna podmínek způsobit to, že přímá užitná hodnota nahradí směnnou hodnotu v hierarchii hodnot jednatelova člověka, nebo naopak. Když člověk se zásobou vína ztratí svoji zálibu ve víně, předchozí vyšší užitná hodnota tohoto vína se pro něj změní a směnná hodnota vína získá přednost před jeho užitnou hodnotou, která nyní bude téměř nulová. Obdobně může dospělý člověk směniti hračky, se kterými si hrál jako dítě, neboť jejich užitná hodnota se výrazně snížila.

Na druhou stranu se může snížit směnná hodnota statků, což způsobí, že je jejich vlastníci budou přímo užívat namísto směny. Kloboučník může vyrobit klobouk za účelem směny, avšak nějaká menší vada může způsobit, že se jeho očekávaná směnná hodnota zmenší, a tak se kloboučník rozhodne nosit klobouk sám.

Jedním z nejdůležitějších faktorů způsobujících změnu vztahu mezi přímou užitnou hodnotou a směnnou hodnotou je zvýšení počtu jednotek zásoby, která je k dispozici. Ze zákona mezního užítka víme, že zvýšení zásoby statku snižuje mezní užitek zásoby pro přímé užití. Proto čím více jednotek zásoby je k dispozici, tím pravděpodobněji bude směnná hodnota mezní jednotky vyšší než její hodnota při přímém užití a tím pravděpodobněji ji její vlastník smění. Čím více koní by měl pan Novák ve své zásobě a čím více krav by měl pan Liška, tím dychtivěji si je budou směňovat. A naopak snížení zásoby zvýší pravděpodobnost, že převáží přímá užitná hodnota.

Sít dobrovolných mezilidských směn vytváří společnost; rovněž vytváří strukturu vztahů známých jako *trh*. Společnost vytvořená výhradně trhem má *neomezovaný trh* neboli *svobodný trh*, trh nezatížený zásahy násilného jednání.

Společnost založená na dobrovolných směnách se nazývá *smluvní společnost*. Narozdíl od hegemonické společnosti založené na vládě násilí vychází smluvní typ společnosti ze svobodně uzavřených smluvních vztahů mezi jednotlivci. Dohody jednotlivců o směnách se nazývají *smlouvy* a společnost založená na dobrovolných smluvních dohodách je smluvní společností. Jedná se o společnost neomezovaného trhu.

Ve smluvní společnosti každý jednotlivec získává ze smluv o směně, které uzavře. Každý jednotlivec jedná svobodně a činí svá vlastní rozhodnutí na každém svém kroku. Vztahy mezi lidmi jsou tedy na neomezovaném trhu „symetrické“; existuje rovnost v tom smyslu, že každá osoba má stejnou moc činit svá vlastní rozhodnutí o směně. To je v kontrastu se vztahem nadvlády, kdy je moc asymetrická – kdy diktátor činí veškerá rozhodnutí za své poddané s výjimkou jednoho rozhodnutí, poslouchat pod ostrím bajonetu.

Charakteristickými znaky smluvní společnosti, neomezovaného trhu, jsou odpovědnost za sebe sama, svoboda od násilí, absolutní moc činit svá vlastní rozhodnutí (s výjimkou rozhodnutí použít násilí proti druhému) a zisk pro všechny zúčastněné jednotlivce. Charakteristickými znaky hegemonické společnosti jsou vláda násilí, vzdání se moci činit svá vlastní rozhodnutí ve prospěch diktátora a vykořisťování poddaných ve prospěch pánů. Dále ukážeme, že společnosti mohou být zcela hegemonické, zcela smluvní nebo různými kombinacemi rozličných stupňů obou, a bude analyzována povaha a důsledky těchto různých „smíšených ekonomik“ i zcela hegemonických ekonomik.

Předtím než dále prozkoumáme proces směny, musíme si uvědomit, že aby člověk mohl něco směnít, musí to nejprve mít neboli *vlastnit*. Vzdává se *vlastnictví* statku *X*, aby získal *vlastnictví* statku *Y*. Vlastnictví jedním nebo více vlastníky znamená výhradní kontrolu a užívání vlastněných statků, přičemž vlastněné statky se nazývají *majetkem*. Svoboda od násilí znamená, že nikdo nesmí uchvátit vlastnictví někoho jiného prostřednictvím násilí nebo hrozby použití násilí a že majetek každého člověka je bezpečný, neboli „zabezpečený“ proti takovéto agresi.

Jaké statky se stávají majetkem? Majetkem jsou samozřejmě pouze *vzácné prostředky*. Všeobecné podmínky blahobytu existují v hojnosti pro každého a nejsou předmětem jednání, a proto nemohou být vlastněny nebo se stát majetkem. Na svobodném trhu je nesmysl říkat, že někdo „vlastní“ vzduch. Pouze pokud je statek vzácný, je nutné, aby ho někdo získal pro své užití nebo získal jeho vlastnictví. Jediný způsob, jakým by člověk mohl získat vlastnictví vzduchu, je použití násilí k vynucení tohoto nároku. Takovéto jednání by na neomezovaném trhu nemohlo nastat.

Na svobodném, neomezovaném trhu může člověk získat majetek v podobě vzácných statků takto: (1) Předně *každý člověk vlastní sám sebe*, vlastní svoji vůli a jednání a způsob, jakým bude vykonávat svoji vlastní práci. (2) Získává vzácné přírodní faktory buď přivlastněním dosud nepoužitých faktorů pro své vlastní užití nebo jejich přijetím jako daru od někoho jiného, kdo si je předtím přivlastnil jako dosud nevlastněné faktory.¹⁰ (3) Získává kapitálové statky nebo spotřební statky buď kombinací své vlastní práce s přírodními faktory, aby je vyrobil, nebo je získává jako dar od někoho jiného. Stejně jako v předchozím případě se dary vždy nakonec ukáží jako výroba statků nějakým člověkem pomocí jeho vlastní práce. Jako dary budou zřejmě předávány přírodní faktory, kapitálové statky a *trvanlivé* spotřební statky, neboť netrvanlivé spotřební statky budou pravděpodobně rychle spotřebovány. (4) Může *směnit* jakýkoli faktor (práci, přírodní faktor, kapitálový statek, spotřební statek) za jiný faktor. Je zřejmé, že dary a směny jako zdroje majetku se musí nakonec vždy rozpadat na: *vlastnictví sama sebe, přivlastnění nevyužívaných přírodních faktorů a výrobu kapitálových a spotřebních statků* jako konečné zdroje získávání majetku ve svobodném ekonomickém systému. Aby jednající člověk mohl dát nebo směnit statky, musí je nejprve získat jedním z těchto způsobů. Logický sled událostí tedy je: člověk vlastní sám sebe; přivlastní si nevyužívané přírodní faktory do svého vlastnictví; použije tyto faktory pro výrobu kapitálových statků a spotřebních statků, které se stanou jeho vlastními; užívá spotřební statky nebo je a kapitálové statky dává druhým; směňuje některé z těchto statků za jiné statky, které jsou vlastněny jinými stejným způsobem.^{11, 12} Toto jsou způsoby získávání statků na svobodném trhu. Zahrnují všechny způsoby kromě násilí nebo jiného agresivního vyvlastnění majetku ostatních.¹³

Narozdíl od všeobecných podmínek blahobytu, které na svobodném trhu nemohou být předmětem přivlastnění jako majetku, vzácné statky užívané ve výrobě musí být vždy pod *něčí* kontrolou, a tedy musí být vždy *majetkem*. Na svobodném trhu budou statky vlastněny těmi, kteří je buď vyrobili, poprvé je začali používat nebo je obdrželi jako dar. Obdobně v systému násilí a pout nadvlády někdo musí spravovat a řídit nakládání s těmito statky. Kdokoli vykonává tyto funkce, ve skutečnosti vlastní tyto statky jako majetek bez ohledu na právní definici vlastnictví. To se týká lidí a jejich služeb, jakož i materiálních statků. Na svobodném trhu každý člověk zcela vlastní sám sebe, zatímco v systému absolutních pout nadvlády podléhá vlastnictví jiných s výjimkou jediného rozhodnutí, nevzbourit se proti autoritě vlastníka. Proto násilné nebo hegemonské režimy nemohou *zrušit* ani *neruší* majetek, který vychází z podstaty lidského jednání, avšak

mohou jej pouze přesunout z jedné osoby nebo souboru osob (výrobci nebo přirození vlastníci sama sebe) na jiné osoby.

Různé druhy lidského jednání můžeme nyní stručně shrnout v následující tabulce:

LIDSKÉ JEDNÁNÍ

I. Izolace (autistická směna)

II. Mezilidské jednání

A. Agresivní jednání

1. Válka
2. Vražda, přepadení
3. Loupež
4. Otroctví

B. Neagresivní jednání

1. Dary
2. Dobrovolná směna

Tato a následující kapitoly se věnují analýze neagresivní společnosti, obzvláště pak té, kterou vytváří dobrovolná mezilidská směna.

3. SMĚNA A DĚLBA PRÁCE

Při popisu podmínek, které musí být splněny, aby došlo k mezilidské směně (například existence opačných hodnocení), jsme implicitně předpokládali, že musí být směňovány *dva různé statky*. Pokud by Robinson na svém konci ostrova pěstoval pouze bobule a pan Veselý by na svém konci ostrova pěstoval pouze stejný druh bobulí, pak by neexistoval důvod ke směně mezi nimi. Pokud by pan Veselý vyprodukoval dvě stě bobulí a Robinson pouze sto padesát, bylo by nesmyslné předpokládat, že mezi nimi může dojít ke směně bobulí.¹⁴ Jediným dobrovolným mezilidským jednáním ohledně bobulí mezi nimi, které by mohlo nastat, by byl dar jednoho druhému.

Pokud si směňující chtějí směniti dva různé statky, znamená to, že každá ze stran musí mít ve vlastnictví poměr statků odlišný od jejích potřeb. Musela se relativně *specializovat* na získávání jiných statků, než které vyrábí druhá strana. K této specializaci mohlo dojít z jednoho či více následujících důvodů: (a) odlišnosti ve vhodnosti a výnosu přírodních faktorů; (b) odlišnosti v daných kapitálových a trvanlivých spotřebních statcích a (c) odlišnosti ve schopnostech a vhodnosti různých druhů práce.¹⁵ Tyto faktory společně s potenciální směnnou a užžitnou hodnotou statků určují, co bude který jednotlivec vyrábět. Pokud je výroba směřována ke směně, pak bude při rozhodování hrát hlavní roli směnná hodnota. Robinson například může na své straně ostrova nalézt hojnost plodin. Tyto zdroje kombinované s jeho lepšími schopnostmi v zemědělství a menší újmou z tohoto zaměstnání, neboť je má rád, mohou způsobit, že si zvolí zemědělství, zatímco lepší dovednosti pana Ve-

selého v lovu a hojnost zvěře ho mohou přimět ke specializaci na lov a odchyt do pastí. Směna, produktivní činnost pro obě strany, znamená specializaci ve výrobě neboli *dělbu práce*.

Rozsah dělby práce ve společnosti závisí na *rozsahu trhu produktů*. Trh produktů určuje směnnou hodnotu, kterou výrobce bude schopen získat za své statky. Pokud pan Veselý bude vědět, že bude moci směnit část svého úlovku zvěře za obilí a ovoce Robinsona, může na lov vynaložit veškerou svou práci. Veškerý svůj pracovní čas bude věnovat lovu, zatímco Robinson jej bude věnovat farmaření a jejich „přebytečné“ zásoby budou směněny v rozsahu analyzovaném v předchozí části. Na druhou stranu, pokud například Robinson nebude mít příliš využití pro maso, pan Veselý nebude moci mnoho masa směnit a bude nucen být mnohem soběstačnější a produkovat své vlastní obilí a ovoce, jakož i maso.

Praxeologicky je zřejmé, že samotná existence směny a dělby práce znamená, že musí být produktivnější pro všechny zúčastněné než izolovaná, autistická práce. Samotná ekonomická analýza nám však neozřejmí, jak obrovské zvýšení produktivity dělba práce společnosti přináší. To vychází z dalšího empirického zjištění o nesmírné *rozmanitosti* lidských bytostí a světa kolem nich. Je skutečností, že nad základní jednotou druhů a objektů v přírodě existuje velká diverzita. Obzvláště existuje rozmanitost u výše zmíněných faktorů, které vedou ke specializaci: umístění a druhy přírodních zdrojů a schopnosti, dovednosti a záliby lidských bytostí. Slovy profesora Misesa:

Tyto dvě skutečnosti bychom mohli považovat za jednu jedinou skutečnost, a sice různorodost přírody, která činí ze světa soubor nekonečných odlišností. Pokud by povrch Země byl takový, že by fyzikální podmínky výroby byly na každém místě stejné, a pokud by byl každý člověk ... stejný jako všichni ostatní lidé, ... dělba práce by pro jednatého člověka neznamenal žádnou výhodu.¹⁶

Je zřejmé, že podmínky pro směnu, a tím i zvýšenou produktivitu jejich účastníků, nastávají tehdy, *když má každá strana vyšší produktivitu ve vztahu k jednomu ze směňovaných statků* – vyšší produktivitu způsobenou buď lepšími přírodními faktory nebo schopnostmi výrobce. Pokud se jednotlivci vzdají pokusů uspokojit své potřeby izolovaně a pokud každý věnuje svůj pracovní čas činnosti, ve které vyniká, je zřejmé, že se zvýší celková produktivita u každého produktu. Pokud je Robinson schopen vyprodukovat více bobulí za jednotku času a pan Veselý je schopen ulovit více zvěře, je zřejmé, že se zvýší produktivita obou, pokud se Robinson bude věnovat zcela produkci bobulí a pan Veselý lovu zvěře a poté smění některé bobule za nějakou zvěřinu. Kromě toho plná specializace na určitou produkci pravděpodobně zvýší produktivitu dané osoby v této oblasti, a posílí tak relativní výhodu každého.

Komplikovanější případ nastává, pokud je jeden člověk produktivnější ve všech oblastech výroby. Předpokládejme například, že Robinson je produktivnější než pan Veselý v produkci bobulí i v produkci zvěře. Existují v této situaci možnosti pro směnu? Na první pohled bychom mohli odpovědět, že žádné neexistují a že oba budou pokračovat v izolaci. Ve skutečnosti se však Robinsonovi vyplatí specializovat se na tu oblast výroby, ve které má největší *relativní* výhodu, a směřovat tento produkt za produkt, na který se specializuje pan Veselý. Je zřejmé, že méně výkonný výrobce má prospěch z toho, že získá některé z produktů produktivnějšího výrobce. Produktivnější výrobce však z toho má prospěch také, protože se může věnovat produktu, u kterého je jeho produktivita nejvyšší. Pokud má Robinson výrazně vyšší produktivitu v produkci bobulí a méně v produkci zvěře, bude pro něj přesto výhodnější, pokud se bude zcela věnovat produkci bobulí a poté některé bobule směnit s panem Veselým za jeho produkci zvěře. V příkladu zmíněném profesorem Bouldingem:

Doktor, který je výborným zahradníkem, může raději zaměstnat najatého člověka, který je horším zahradníkem než on sám, protože tak může věnovat více času své lékařské praxi.¹⁷

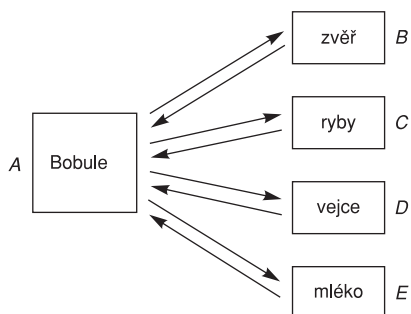
Tento důležitý princip – že směna se může výhodně uskutečnit i v případě, kdy jedna strana je méně výkonná v obou oblastech výroby – je znám jako *zákon sdružování*, *zákon komparativních nákladů* nebo *zákon komparativní výhody*.

I v případě, kdy je jedna strana produktivnější v obou činnostech, se při vše dostupující různosti vyskytuje řada příležitostí pro širokou dělbu práce a rozšíření trhu. Čím více lidí se zapojuje do sítě směny, tím „rozšířenější“ je trh pro každý produkt a tím více převládá směnná hodnota oproti přímé užitné hodnotě při rozhodování výrobce. Předpokládejme, že na opuštěném ostrově je pět lidí a každý se specializuje na tu oblast výroby, ve které má komparativní nebo absolutní výhodu. Předpokládejme, že se soustředují na následující produkty:

- A bobule
- B zvěř
- C ryby
- D vejce
- E mléko

Tržního procesu se účastní více lidí, a tak jsou šance každého jednatelého ke směně nyní výrazně vyšší. To platí přesto, že každá konkrétní směna se uskutečňuje pouze mezi dvěma lidmi a týká se dvou statků. Jak je ilustrováno na obr. 7, může nastat následující síť směny: směnná hodnota nyní zcela

převládá v rozhodování producentů. Robinson (pokud je Robinson A) nyní ví, že pokud se bude specializovat na bobule, nemusí se spoléhat na pana Veselého, že je přijme, ale může je směnít za produkty několika jiných lidí. Náhlá ztráta zájmu pana Veselého o bobule neuvrhne Robinsona do bídy a nepřipraví ho o všechny nezbytnosti, jak by se bylo stalo dříve. Bobule navíc nyní Robinsonovi přinesou pestřejší výběr produktů v mnohem větší hojnosti, přičemž některé z nich by dříve vůbec nebyly bývaly dostupné. Vyšší produktivita a širší trh a důraz na směnnou hodnotu platí pro všechny účastníky trhu.



OBR. 7 Sít' SMĚN A

Jak bude vysvětleno později v částech o nepřímé směně, je zřejmé, že smluvní společnost trhu je ryze *společností spolupráce*. Každá osoba se specializuje na činnost, k níž je nejlépe vybavena, a každá slouží ostatním, aby ve směně sloužila sobě. Produkci pro směnu každá osoba spolupracuje se svými bližními dobrovolně a bez donucení. Narozdíl od hegemonické formy společnosti, ve které jedna osoba nebo jedna skupina osob vykořisťuje ostatní, smluvní společnost nechává každého svobodným, aby na trhu prospíval sobě a v důsledku prospíval také ostatním. Zajímavým aspektem této praxeologické pravdy je, že tento prospěch ostatních nastává bez ohledu na *motiv*y těch, kteří se směny účastní. Pan Veselý se může specializovat na lov a směnu zvěře za jiné produkty, i když může být indiferentní k ostatním účastníkům nebo je může ze srdce nenávidět. Avšak bez ohledu na jeho motivy budou ostatní účastníci mít prospěch z jeho jednání jako nepřímý, avšak nevyhnutelný důsledek jeho vlastního prospěchu. Adam Smith o tomto úžasném procesu, při kterém člověk usilující o vlastní prospěch zároveň přináší prospěch ostatním, prohlásil, že se téměř zdá, jako by tato jednání vedla „neviditelná ruka“.¹⁸

Při vysvětlování původu společnosti tak není nutné vyvolávat mystická spojení či „pocity sounáležitosti“ mezi jednotlivci. Jednotlivci použitím rozumu rozpoznají výhody směny plynoucí z vyšší produktivity při dělbě práce a jednaj tímto výhodným způsobem. Ve skutečnosti je mnohem pravděpodobnější,

že pocity přátelství a společenství jsou spíše *výsledkem* režimu (smluvní) společenské spolupráce než jeho příčinou. Předpokládejme například, že by dělba práce nebyla produktivní nebo že by si lidé neuvědomovali její produktivitu. V takovém případě by existovala jen malá nebo žádná šance pro směnu a každý člověk by se snažil získat své statky v autistické nezávislosti. Výsledkem by beze sporu byl divoký boj o získání vlastnictví vzácných statků, neboť v takovém světě by každý zisk užitečných statků jednoho člověka znamenal ztrátu jiného člověka. Takový autistický svět by byl téměř nevyhnutelně silně poznamenán násilím a trvalou válkou. Každý člověk by mohl získat něco od svých bližních pouze na jejich úkor, a proto by převládalo násilí a velmi pravděpodobně i pocity vzájemného nepřátelství. Stejně jako v případě zvířat zápolících o kosti by takový válčící svět mohl způsobit pouze nenávist a nepřátelství mezi lidmi. Život by byl hořkým „bojem o přežití“. Na druhou stranu ve světě dobrovolné společenské spolupráce prostřednictvím oboustranně výhodných směn, kdy zisk jednoho člověka je ziskem jiného člověka, je zřejmé, že existují velké možnosti pro rozvoj sociálního soucítění a lidského přátelství. Mírová, kooperativní společnost vytváří příznivé podmínky pro pocity přátelství mezi lidmi.

Vzájemné výhody ze směny představují významnou pobídku (jako v případě Robinsona výše) případným *agresorům* (iniciátorům násilných činů vůči ostatním), aby se agrese zdrželi a mírumilovně spolupracovali s ostatními. Jednotlivci pak zjistí, že výhody zapojení se do specializace a směny převažují výhody, které může přinést válka.

Další vlastností tržní společnosti vytvořené dělbou práce je její stálost. Potřeby lidí se obnovují v každém období, a ti se proto musí snažit získat pro sebe znovu zásobu statků pro každé další období. Robinson chce mít stabilní zásobu zvěřiny a pan Veselý chce mít trvalou zásobu bobulí atd. Společenské vztahy zformované dělbou práce proto mají sklon být trvalé, neboť se jednotlivci specializují na různé činnosti a pokračují v produkci v těchto oblastech.

Existuje jeden méně důležitý druh směny, který *nevyžaduje* dělbu práce. Jde o směnu *stejných druhů práce* pro určité činnosti. Předpokládejme, že Robinson, pan Veselý a pan Liška chtějí uklidit ze svých polí kmeny. Pokud by se každý zabýval pouze prací na uklizení svého vlastního pole, trvalo by to velmi dlouho. Pokud však každý z nich vloží část svého času do společné snahy o odvalení klád svého společníka, produktivita činnosti odvalování klád se výrazně zvýší. Každý z nich bude schopen dokončit tuto práci za kratší dobu. To platí obzvláště pro činnosti, jako je válení těžkých klád, které by každý člověk sám vůbec nebyl schopen provést a které je možné provést pouze dohodnutým společným jednáním. V těchto případech každý vynakládá svoji vlastní práci na poli někoho jiného výměnou za to, že na svém poli získá práci

ostatních, která je mu cennější. Taková směna zahrnuje *spojení* stejných druhů práce spíše než dělbu práce na různé druhy pro provedení činností, které jsou mimo možnosti izolovaného jednotlivce. Tento typ kooperativního „odvalování klád“ však povede pouze k dočasným aliancím vycházejícím ze specifických činností a narozdíl od specializace a dělby práce nepovede k ustanovení trvalých směnných pout a společenských vztahů.¹⁹

Rozsah dělby práce se neomezuje na případy, kdy každý jednotlivec vyrábí celý jeden konkrétní produkt, jak tomu bylo ve výše uvedeném případě. Dělbá práce může znamenat specializaci jednotlivců na různé *fáze výroby* nutné k výrobě určitých spotřebních statků. Širší trh pak umožňuje, aby se různí jednotlivci specializovali například na různé fáze výroby šunkového sendviče, jak bylo uvedeno v předchozí kapitole. Celková produktivita se výrazně zvyšuje, když se někteří lidé a některé oblasti specializují na produkci železné rudy, někteří na balení masa, někteří na maloobchod atd. Podstata rozvinutých tržních ekonomik spočívá v rámci kooperativní směny vznikající z takové specializace.²⁰

4. SMĚNNÉ RELACE

Předtím než budeme analyzovat problém směnných relací, měli bychom si připomenout důvod směny – skutečnost, že každý jednotlivec si více cení statků, které získává, než statků, jichž se vzdává. Tato skutečnost postačuje k tomu, aby-chom vyvrátili mylnou představu, že když Robinson a pan Veselý smění pět tisíc bobulí za jednu krávu, existuje určitá „rovnost hodnoty“ krávy a pěti tisíc bobulí. Hodnota existuje v hodnotících myslích jednotlivců a tito jednotlivci uskuteční směnu právě proto, že pro každého z nich existuje *nerovnost* hodnoty krávy a bobulí. Pro Robinsona je hodnota krávy větší než hodnota pěti tisíc bobulí; pro pana Veselého je tato hodnota menší. Proto u každé směny existuje *dvojitá nerovnost hodnot*, a nikoli rovnost, a tudíž není možné jakkoli „měřit“ jakousi „rovnost hodnot“.²¹

Již jsme viděli, jaké jsou třeba podmínky pro to, aby se uskutečnila směna, a rozsah, v jakém se směna za daných podmínek uskuteční. Poté vyvstává otázka: existují principy, které určí *poměry*, ve kterých se směna uskuteční? Proč Robinson směňuje s panem Veselým v poměru pět tisíc bobulí za jednu krávu; nebo dva tisíce bobulí za jednu krávu?

Vezměme hypotetickou směnu 5 000 bobulí za 1 krávu. Toto je poměr nazývaný směnný poměr (5 000 bobulí za 1 krávu). Pokud vyjadřujeme jednu komoditu v komoditě jiné, získáváme *cenu* komodity. Proto *cena jednoho statku vyjádřená v jiném statku je množstvím jiného statku děleným množstvím prvního statku při směně*. Pokud se 2 krávy směňují za 1 000 bobulí, pak je *cena* krav vyjádřená v bobulích („bobulová cena krav“) 500 bobulí za krávu. A naopak *cena* bobulí vyjádřená v kravách („kraví cena bobulí“) je 1/500 krávy za bobuli.

Cena je směnným poměrem mezi dvěma komoditami vyjádřeným jednou z komodit.

Jiným užitečným konceptem při analýze směny je koncept „prodeje“ a „koupě“. Ve výše uvedené směně můžeme říci, že Robinson *prodal* tisíc bobulí a za ně *koupil* dvě krávy. Na druhou stranu pan Veselý *prodal* dvě krávy a *koupil* tisíc bobulí. Při *prodeji* se statku vzdáváme, při *koupi* statek nabýváme.

Soustředme se znovu na cíl směny. Z 1. kapitoly si pamatujeme, že cílem každého jednání je *maximalizovat duševní výnos*, a za tímto účelem každý jednájící sleduje, zda duševní výnos z jednání převyšuje duševní náklady a zda tím přináší duševní zisk. To platí stejně i pro mezilidskou směnu. Cílem každé strany takové směny je maximalizovat výnos, směňovat tak dlouho, dokud očekávaný duševní výnos převyšuje duševní náklady. Duševní výnos každé směny je hodnota statků získaných směnou. Ta je rovna meznímu užítku kupujícího z přidání statků k jeho zásobě. Komplikovanější je problém duševních nákladů směny. *Duševní náklady* zahrnují vše, čeho se jednájící směnou vzdává. To je rovno *nejlepšímu alternativnímu užítí*, které by mohly použité zdroje mít.

Předpokládejme například, že pan Veselý vlastní pět krav a zvažuje, zda jednu krávu ve směně prodá, nebo ne. Na své hodnotové škále se rozhodne, že jeho pořadí hodnot možného užítí krávy je následující:

1. 5 000 bobulí nabídnutých Robinsonem.
2. 100 barelů ryb nabídnutých panem Liškou.
3. 4 000 bobulí nabídnutých panem Novákem.
4. Mezní užitek z krávy při přímém užítí.

V tomto případě první tři alternativy zahrnují směnnou hodnotu krávy a čtvrtá její hodnotu při přímém užítí. Pan Veselý nejlépe využije své zdroje směnou s Robinsonem. 5 000 bobulí od Robinsona bude jeho duševní výnos ze směny, zatímco ztráta 100 barelů ryb bude jeho duševním nákladem. Výše jsme viděli, že k tomu, aby se uskutečnila směna, musí být mezní užitek získaných statků vyšší než mezní užitek obětovaných statků. Nyní vidíme, že aby se uskutečnila *konkrétní* směna, musí být mezní užitek získaných statků rovněž vyšší než ušlý mezní užitek – mezní užitek, který mohl být získán jinou směnou.

Je zřejmé, že pan Veselý bude vždy preferovat nabídku více jednotek jednoho druhu statku před nabídkou méně jednotek stejného statku. Jinými slovy prodávající bude vždy preferovat *nejvyšší možnou prodejní cenu svých statků*. Pan Veselý dá přednost ceně 5 000 bobulí za krávu nabídnutou Robinsonem před cenou 4 000 bobulí za krávu nabídnutou panem Novákem. Lze namítnout, že toto nemusí platit vždy a že to může být kompenzováno jiný-

mi faktory. Vyhlídka na 4 000 bobulí od pana Nováka může být hodnocena výše než vyhlídka na 5 000 bobulí od Robinsona, pokud: (a) duševní újma z práce a času apod. dodání na větší vzdálenost Robinsonovi činí možnost prodeje Robinsonovi méně atraktivní přes vyšší cenu v bobulích; nebo (b) pocit přátelství vůči Robinsonovi nebo nenávisti vůči panu Novákovi způsobí změnu užitku na hodnotové škále pana Veselého. Při další analýze se však ukazuje, že tyto faktory *nejsou* vůbec rušivé. Pravidlo, že jednající vždy preferuje vyšší prodejní cenu za své statky vyjádřenou jinými statky, vždy platí. Je třeba znovu zopakovat, že *statek* není definován svojí fyzickou charakteristikou, ale stejnou užitečností svých jednotek pro jednajícího. Proto zcela zřejmě bobule z větší vzdálenosti, která zahrnuje újmu z práce vynaložené na její přemístění, *není* stejným statkem jako bobule z menší vzdálenosti, i když je to fyzicky stejná bobule. Samotná skutečnost, že vzdálenější bobule je dále, znamená, že není tak užitečná jako bližší bobule, a proto není stejným statkem. Aby bylo možné jednu „cenu“ porovnat s jinou, musí být statky stejné. Pokud pan Veselý preferuje prodej své krávy za 4 000 bobulí od pana Nováka před 5 000 bobulemi od Robinsona, neznámá to, že volí *nižší* cenu za svůj produkt vyjádřenou ve stejném statku (bobulích), ale volí cenu vyjádřenou jedním statkem (bobule od pana Nováka) namísto ceny vyjádřenou ve zcela jiném statku (bobule od Robinsona). Obdobně pokud pocit přátelství nebo nepřátelství způsobuje, že příjem bobulí od Robinsona má jinou hodnotu než příjem bobulí od pana Nováka, nemají tato dvě množství bobulí stejnou užitečnost pro pana Veselého, a tak se stávají *dvěma odlišnými statky*. Pokud tyto pocity způsobí, že prodá panu Novákovi za 4 000 bobulí namísto Robinsonovi za 5 000 bobulí, neznámá to, že si volí nižší cenu za stejný statek; volí si mezi dvěma různými statky – bobulemi od Robinsona a bobulemi od pana Nováka. Proto jednající jednotlivec vždy prodá svůj produkt za nejvyšší možnou cenu vyjádřenou v získaných statcích.

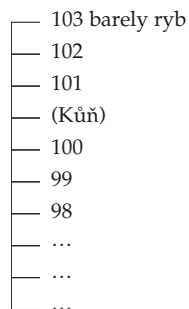
Přesný opak platí pro kupujícího. *Kupující vždy kupuje statky za nejnižší možnou cenu*. Tuto skutečnost můžeme vysledovat v právě uvedeném příkladě, neboť v okamžiku, kdy byl pan Veselý prodávajícím krávy, byl také *kupujícím bobulí*. Pokud byly předmětné statky – bobule – srovnatelné, koupil za nejnižší možnou cenu – řekněme 1/5 000 krávy za bobuli namísto 1/4 000 krávy za bobuli. V případě, kdy si pan Veselý zvolí druhou cenu, nejde u těchto dvou bobulí o stejné, ale odlišné statky. Pokud při nákupu bobulí musí kupující cestovat dále nebo musí kupovat od někoho, koho nemá rád, pak se takový statek stává jiným statkem, než je bližší statek nebo statek prodávaný přítelem.

5. DETERMINACE CENY: ROVNOVÁŽNÁ CENA²²

Jedním z nejzávažnějších problémů v ekonomické analýze je otázka: jaké principy řídí formování cen na svobodném trhu? Jak lze logickým odvozením ze základního předpokladu lidského jednání vysvětlit determinaci všech cen v mezilidských směnách v minulosti, současnosti a budoucnosti?

Nejsnazší je začít s případem *izolované směny*, kdy dvě oddělené strany směňují dva statky. Pan Marek a pan Liška například uvažují o možné směně koně pana Marka za barely ryb vlastněné panem Liškou. Otázka zní: co může ekonomická analýza říci o určujících faktorech směnného poměru mezi oběma statky ve směně?

Jednotlivec se rozhodne, zda uskuteční směnu nebo ne, na základě relativní pozice obou statků na své hodnotové škále. Předpokládejme, že hodnotová škála pana Lišky, vlastníka ryb, je následující:

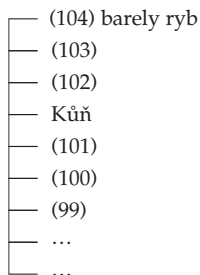


OBR. 8 HODNOTOVÁ ŠKÁLA PANA LIŠKY

(Různým množstvím by bylo možné přiřadit čísla vyjadřující pořadí, avšak ta zde nejsou potřebná.)

Je zřejmé, že pan Liška by byl ochoten získat od pana Marka koně, pokud by se vzdával *100 barelů ryb nebo méně*. 100 barelů nebo méně má pro pana Lišku menší hodnotu než kůň. Na druhou stranu 101 či více barelů ryb má pro něj větší hodnotu než kůň. Pokud je tedy *cena* koně vyjádřená v rybách nabízených panem Liškou *100 barelů nebo méně*, pan Liška uskuteční směnu. Pokud je cena 101 barel nebo více, pak se směna neuskuteční.

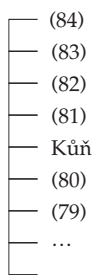
Předpokládejme, že hodnotová škála pana Marka vypadá následovně:



OBR. 9 HODNOTOVÁ ŠKÁLA PANA MARKA

Pak se pan Marek nevzdá koně za méně než 102 barely ryb. Pokud je cena nabízená za jeho koně nižší než 102 barelů ryb, neuskuteční směnu. V tomto případě je zřejmé, že *ke směně nedojde*; neboť při minimální prodejní ceně 102 barelů ryb pana Marka je pro pana Lišku výhodnější ponechat si ryby než získat koně.

Aby došlo k uskutečnění směny, *musí být minimální prodejní cena prodávajícího menší než maximální nákupní cena kupujícího* za daný statek. V tomto případě musí být nižší než cena 100 barelů ryb za koně. Předpokládejme tedy, že tato podmínka je splněna a že hodnotová škála pana Marka vypadá následovně:



OBR. 10 HODNOTOVÁ ŠKÁLA PANA MARKA

Pan Marek prodá koně za 81 nebo více barelů ryb. Toto je tedy minimální prodejní cena koně. Uvážíme-li tuto hodnotovou škálu pana Marka a škálu pana Lišky uvedenou výše, na jaké ceně koně (a obráceně i ryb) se dohodnou? Analýza může o tomto problému říci pouze následující: vzhledem k tomu, že směna musí být ku prospěchu obou stran, *cena statku v izolované směně bude ustanovena někde mezi maximální nákupní cenou a minimální prodejní cenou*, tj. cena koně bude někde mezi 100 a 81 barely ryb. (Obdobně cena ryb bude stanovena někde mezi 1/81 a 1/100 koně za barel.)

Nemůžeme říci, kde přesně bude cena stanovena. To závisí na okolnostech každého konkrétního případu, na převažujících specifických podmínkách. Obzvláště bude záviset na *schopnosti vyjednávání* obou jednotlivců. Je zřejmé, že pan Marek se bude snažit stanovit cenu koně co možná nejvýše, zatímco pan Liška se bude snažit stanovit co nejnižší cenu. To vychází z principu, že prodávající produktu se snaží získat nejvyšší cenu, zatímco kupující se snaží zajistit si nejnižší cenu. Nemůžeme předvídat bod, na kterém se oba dohodnou, pouze můžeme říci, že bude někde v intervalu mezi těmito dvěma body.²³

Nyní postupně odstraňme předpoklad izolované směny. Nejprve předpokládáme, že pan Liška má konkureнта pana Černého, který rovněž nabízí ryby za požadovaného koně pana Marka. Předpokládáme, že ryby nabízené panem Černým mají pro pana Marka stejnou užitečnost jako ryby nabízené panem Liškou. Předpokládáme, že hodnotová škála pana Lišky je stejná jako dříve, avšak hodnotová škála pana Černého je taková, že kůň má větší hodnotu než 90 barelů ryb a méně než 91 barel ryb. Hodnotové škály těchto tří jednotlivců budou následující:

<i>Pan Liška</i>	<i>Pan Černý</i>	<i>Pan Marek</i>
103	93	(84)
102	92	(83)
101	91	(82)
(Kůň)	(Kůň)	(81)
100	90	Kůň
99	89	(80)
98	88	(79)

OBR. 11 HODNOTOVÉ ŠKÁLY TŘÍ JEDNOTLIVCŮ

Pan Černý a pan Liška si konkurují při získávání koně pana Marka. Je zřejmé, že pouze jeden z nich může uskutečnit směnu za koně, a vzhledem k tomu, že jejich statky jsou pro pana Marka identické, rozhodne se pan Marek podle nabídnuté ceny. Pan Marek samozřejmě uskuteční směnu s tím potenciálním kupujícím, který nabídne cenu nejvyšší. Jejich hodnotové škály jsou takové, že pan Liška a pan Černý se mohou vzájemně přepřáčet, dokud je cena mezi 81 a 90 barely ryb za koně. Pokud pan Liška nabídne panu Markovi směnu 82 barelů za koně, pan Černý může konkurovat zvýšením nabídky na 84 barelů ryb za koně. Takto to však může pokračovat, pouze dokud není překročena maximální nákupní cena pana Černého. Pokud pan Liška nabídne 91 barel za koně, již se panu Černému nevyplatí uskutečnit směnu a vypadá z konkurence. Cena ve

směně bude tedy dostatečně vysoká na to, aby vyloučila „méně schopného“ nebo „méně dychtivého“ kupujícího – toho, jehož hodnotová škála mu neumožňuje nabídnout tak vysokou cenu jako druhý „schopnější“ kupující. Nevíme přesně, jaká bude cena, avšak víme, že bude určena v vyjednáváním někde *na úrovni nebo pod maximální nákupní cenou nejschopnějšího kupujícího a nad maximální nákupní cenou druhého nejschopnějšího kupujícího*. Bude někde mezi 100 a 91 barely a směnu uskuteční pan Liška. Vidíme, že přidání dalšího konkurujícího kupujícího produktu výrazně zužuje zónu vyjednávání při determinaci ceny.

Tuto analýzu lze snadno rozšířit na případ jednoho prodávajícího a n kupujících (kdy každý nabízí ve směně stejnou komoditu). Předpokládejme, že máme pět potenciálních kupujících koně, kdy všichni nabízejí ryby a jejich hodnotové škály jsou následující:

Pan Liška	A	B	C	Pan Černý
101	100	98	95	91
(Kůň)	(Kůň)	(Kůň)	(Kůň)	(Kůň)
100	99	97	94	90

OBR. 12 HODNOTOVÉ ŠKÁLY PĚTI POTENCIÁLNÍCH KUPUJÍCÍCH

Pokud je pouze jeden kůň, který bude prodán jednomu kupujícímu, budou se kupující přepíacet, dokud někdo z nich nevypadne z konkurence. Nakonec pan Liška porazí A, druhého nejschopnějšího konkurenta, pouze cenou 100. Vidíme, že v tomto případě je cena ve směně jednoznačně stanovena – jakmile jsou dány různé hodnotové škály – na 100, neboť při nižší ceně bude A stále nabízet více a při vyšší ceně nebude žádný kupující ochoten směnu uskutečnit. V každém případě, i když nejsou hodnotové škály takové, aby jednoznačně determinovaly cenu, přidání dalších konkurentů výrazně zužuje zónu pro vyjednávání. Obecné pravidlo stále platí: cena bude rovná nebo nižší než maximální nákupní cena nejschopnějšího kupujícího a vyšší než maximální nákupní cena druhého nejschopnějšího konkurenta.²⁴

Je také vidět, že zúžení vyjednávací zóny proběhlo směrem nahoru ku prospěchu prodávajícího.

Případ jednostranné konkurence *mnoha prodávajících při pouze jednom kupujícím* je přímým opakem výše uvedeného a může být považován za pouhé obrácení příkladu, kdy uvažujeme cenu ryb namísto ceny koně. Jakmile si více prodávajících ryb konkuruje při uskutečnění směny s jedním kupujícím, zóna determinace ceny ryb se zužuje, ačkoli v tomto případě směrem dolů a ku

prospěchu kupujícího. Jakmile přidáme více prodávajících, každý se bude snažit nabídnout nižší cenu než konkurenti. Proávající budou nabízet nižší cenu než ostatní, dokud všichni až na jednoho nebudou vyloučeni z trhu. V případě mnoha prodávajících a jednoho kupujícího bude cena stanovena někde mezi minimální prodejní cenou druhého nejschopnějšího prodávajícího a minimální prodejní cenou nejschopnějšího prodávajícího – přesněji pod prvně jmenovaným bodem a nad nebo na úrovni posledně jmenovaného bodu. V posledním příkladu výše byl tento bod stlačen dolů tak, že byl jednoznačně určen posledně jmenovanou možností – 1/100 koně za barel.

Doposud jsme uvažovali případy jednoho kupujícího a několika prodávajících a jednoho prodávajícího a několika kupujících. Nyní se dostáváme k případu, který je jako jediný velmi důležitý v moderní, komplexní ekonomice založené na spletné síti směň: *dvoustranné konkurenci kupujících a prodávajících*. Předpokládejme tedy trh s jakýmkoli počtem konkurujících si kupujících a prodávajících. Mohli bychom uvažovat jakýkoli produkt, ale náš hypotetický příklad zůstane u prodeje koní směnou za ryby (kdy koně i ryby budou všemi stranami považováni za homogenní jednotky téhož statku). Následující tabulka ukazuje seznam maximálních nákupních cen různých kupujících, které vycházejí z jejich příslušných hodnotových škál:

<i>Kupující koní</i>	<i>Maximální nákupní ceny</i>
X1.....	100 barelů ryb
X2.....	98
X3.....	95
X4.....	91
X5.....	89
X6.....	88
X7.....	86
X8.....	85
X9.....	83

V následující tabulce jsou uvedeny minimální prodejní ceny různých prodávajících na trhu:

<i>Prodávající koní</i>	<i>Minimální prodejní ceny</i>
Z1.....	81 barelů ryb
Z2.....	83
Z3.....	85
Z4.....	88

Z5.....	89
Z6.....	90
Z7.....	92
Z8.....	96

„Nejschopnějším kupujícím“ ryb bude pan Marek s nákupní cenou 100 barelů. Pan Liška bude „nejschopnějším prodávajícím“ – prodávajícím s nejnižší minimální prodejní cenou – 81 barel. Problém spočívá v nalezení principu, podle kterého bude stanovena cena nebo ceny při směnách koní.

Vezměme si případ X1 – pana Lišku. Je zřejmé, že pro pana Lišku je výhodné uskutečnit směnu při ceně 100 barelů za koně. Pro pana Lišku je však výrazně výhodnější koupit statek za nejnižší možnou cenu. Nesnaží se přeplatit své konkurenty jen kvůli samotnému přeláčení. Bude se snažit získat statek za nejnižší cenu, kterou se mu podaří sjednat. Pan Liška proto raději začne nabízet za koně nejnižší cenu nabízenou svými konkurenty a zvýší ji pouze v případě, kdy bude nutné ji zvýšit, aby nebyl vytlačen z trhu. Obdobně i pan Marek by uskutečnil výhodný prodej při ceně 81 barelu. Má však zájem na tom, aby prodal svůj produkt za cenu nejvyšší možnou. Nižší cenu než konkurent nabídne pouze tehdy, pokud bude nutné tak učinit, aby zabránil svému vytlačení z trhu bez uskutečnění prodeje.

Je evidentní, že kupující začnou vyjednávat nabídnutím nejnižší možné ceny, zatímco prodávající budou začínat požadováním nejvyšší ceny, o níž si myslí, že ji mohou získat. Toto předběžné „testování trhu“ bude patrně zdoluhavější na „novém“ trhu, kde jsou podmínky neznámé, přičemž bude relativně méně zdoluhavé na „starém“ trhu, kde jsou účastníci relativně obeznámeni s výsledky procesu formování cen v minulosti a mohou odhadnout lépe, jaké budou výsledky.

Předpokládejme, že kupující začnou nabízet nízkou cenu 82 barelů za koně. To je cena, za kterou by všichni kupující rádi uskutečnili koupi, avšak pouze jeden prodávající, Z1, by byl ochoten za 82 prodat. Je možné, že Z1 kvůli neznalosti dohodne směnu s některým kupujícím za 82, aniž by zjistil, že mohl získat vyšší cenu. Je rovněž možné, že ostatní kupující kvůli neznalosti umožní kupujícímu realizovat tento šťastný nákup, aniž by se snažili jej přeplatit při koupi tohoto levného koně. Takový výsledek však není příliš pravděpodobný. Nejpravděpodobnější se zdá, že Z1 za tuto nízkou cenu neprodá a že kupující by okamžitě nabídli vyšší cenu při jakémkoli pokusu jednoho z nich uzavřít směnu za takovou cenu. I kdyby se náhodou jedna směna uskutečnila za cenu 82, je zřejmé, že taková cena nemůže dlouho vydržet. Žádný jiný prodávající by směnu za tuto cenu neuskutečnil, a proto by cena dalších směn musela dále vzrůst jako důsledek vyšších nabídek kupujících.

Předpokládejme zde, že za tuto cenu nebude uskutečněna žádná směna z důvodu dalších vyšších nabídek kupujících a znalosti situace prodávajícími. Jak roste nabízená cena, nejméně schopní kupující jako v předchozím případě postupně vypadávají z trhu. Cena 84 přivede na trh dva prodávající, avšak vyloučí X9 ze strany kupujících. Jak roste nabízená cena, snižuje se disproporce mezi množstvím nabízeným k prodeji a množstvím poptávaným ke koupi za danou cenu, avšak dokud je poptávané množství větší než nabízené množství, bude pokračující zvyšování nabídek kupujících dále zvyšovat cenu. Množství nabízené k prodeji za každou cenu se nazývá *nabídka*; množství poptávané ke koupi za každou cenu se nazývá *poptávka*. Při první ceně 82 je nabídka koní na trhu 1; poptávka po koních na trhu je 9. Pouze jeden prodávající by byl ochoten při této ceně prodávat, zatímco všech devět kupujících by za tuto cenu uskutečnilo koupi. Na základě výše uvedených maximálních nákupních cen a minimálních prodejních cen jsme schopni uvést seznam množství statků, které budou poptávány a nabízeny při každé hypotetické ceně.

TABULKA 2

CENA	NABÍZENO	POPTÁVANO	CENA	NABÍZENO	POPTÁVANO
80.....	0 koní	9 koní	91.....	6 koní	4 koně
81.....	1	9	92.....	7	3
82.....	1	9	93.....	7	3
83.....	2	9	94.....	7	3
84.....	2	8	95.....	7	3
85.....	3	8	96.....	8	2
86.....	3	7	97.....	8	2
87.....	3	6	98.....	8	2
88.....	4	6	99.....	8	1
89.....	5	5	100.....	8	1
90.....	6	4	101.....	8	0

Tato tabulka odráží narůstající vstup prodávajících na trh při rostoucí ceně a odchod kupujících při rostoucí ceně. Výše jsme viděli, že dokud poptávka při jakékoli ceně převyšuje nabídku, budou kupující pokračovat v navyšování nabízené ceny a cena dále poroste.

Opak nastává, pokud cena začne blízko své nejvyšší hodnoty. Pokud prodávající nejprve požadují cenu 101 barel za koně, objeví se osm nadšených prodávajících a žádní kupující. Při ceně 99 prodávající naleznou jednoho nedočkavého kupce, avšak k prodeji pravděpodobně nedojde. Kupující zjistí, že

není důvod platit cenu takto vysokou, a ostatní prodávající nabídnou nižší cenu než ten, který se snaží uskutečnit prodej za cenu 99. Pokud je tedy cena tak vysoká, že *nabídka převyšuje poptávku* při dané ceně, nižší nabídky prodávajících cenu sníží. S poklesem přechodné ceny více prodávajících opouští trh a více kupujících na něj vstupuje.

Pokud vyšší nabídky kupujících zvyšují cenu, kdykoli je poptávané množství vyšší než nabízené množství, a nižší nabídky prodávajících snižují cenu, kdykoli je nabídka větší než poptávka, je zřejmé, že cena statku si nalezne klidový stav, kdy se poptávané množství bude rovnat nabízenému množství, tj. kdy se nabídka rovná poptávce. Pouze při této ceně *je trh vyčištěn*, tj. neexistuje podnět pro kupující dále zvyšovat ceny nebo pro prodávající ceny snižovat. V našem příkladu tato konečná neboli *rovnovážná cena* je 89 a při této ceně bude prodáno pět koní pěti kupujícím. Tato rovnovážná cena je cenou statku, která bude stanovena a za kterou budou uskutečněny prodeje.²⁵

Konkrétně se uskuteční prodej pěti nejschopnějším kupujícím za tuto cenu: X1, X2, X3, X4 a X5. Ostatní méně schopní (nebo méně dychtiví) kupující budou vyloučeni z trhu, neboť jejich hodnotové škály jim neumožňují koupit koně za tuto cenu. Obdobně prodávající Z1–Z5 jsou těmi, kdo za 89 prodávají; ostatní prodávající jsou z trhu vyloučeni, neboť jejich hodnotové škály jim neumožňují být na trhu za tuto cenu.

Na tomto trhu koní a ryb je Z5 nejméně schopným prodávajícím, který je schopen zůstat na trhu. Z5, jehož minimální prodejní cena je 89, je pouze schopen uskutečnit prodej za 89. Je to *mezní prodávající* – prodávající na okraji, ten, který by byl vyloučen z trhu i při mírném poklesu ceny. Na druhou stranu X5 je nejméně schopným kupujícím, který je schopen zůstat na trhu. Je to *mezní kupující* – ten, který by byl vyloučen z trhu i při mírném nárůstu ceny. Bylo by nesmyslné, aby ostatní kupující za získání poptávaných statků platili víc, než musí, a zaplatí proto stejnou cenu jako mezní kupující, tj. 89. Obdobně ostatní prodávající nebudou prodávat za cenu nižší, než jakou by mohli získat; budou prodávat za cenu, která umožňuje meznímu prodávajícímu zůstat na trhu.

Schopnější či „dychtivější“ kupující (a prodávající) – *supramarginální* (což zahrnuje mezního) – získají při této směně duševní přebytek, neboť jsou na tom lépe, než kdyby cena bývala byla vyšší (nebo nižší). Statky však mohou být seřazeny pouze na individuální hodnotové škále každého jednotlivce a není možné žádné *měření* duševního zisku ani u jednoho jednotlivce, ani mezi různými jednotlivci, a proto nelze o duševním zisku říci více, než že existuje. (Nemůžeme ani prohlásit, že například duševní zisk ve směně získaný X1 je vyšší než zisk X5.) Vyloučení kupujících a prodávajících se nazývají *submarginální*.

Specifickou vlastností „vyčištění trhu“ dosaženého rovnovážnou cenou je, že pouze při této ceně všichni kupující a prodávající, kteří jsou ochotni uskutečnit směnu, tak mohou učinit. Při této ceně pět prodávajících nalezne pro své koně

pět kupujících; všichni, kdo si přejí nakupovat a prodávat za tuto cenu, tak mohou učinit. Při jakékoli jiné ceně existují buď zklamaní kupující nebo zklamaní prodávající. Při ceně 84 by si přálo za tuto cenu nakupovat osm lidí, avšak jsou k dispozici pouze dva koně. Při této ceně existuje vysoká „neuspokojená poptávka“ neboli *převis poptávky*. Opačně při ceně řekněme 95 najdeme sedm prodávajících toužících prodat koně, avšak pouze tři lidé budou ochotni koně poptávat. Při takové ceně existuje „neuspokojená nabídka“ neboli *převis nabídky*. Jinými výrazy pro převis poptávky a převis nabídky jsou „nedostatek“ a „přebytek“ statku. Kromě univerzální skutečnosti vzácnosti všech statků vytváří cena pod rovnovážnou cenou dodatečný nedostatek nabídky pro poptávající, zatímco cena nad rovnovážnou cenou vytváří přebytek statků nabízených k prodeji ve srovnání s množstvím poptávaným ke koupi. Vidíme, že tržní proces vždy směřuje k eliminaci těchto nedostatků a přebytků a stanovuje cenu, při které poptávající nacházejí nabídku a nabízející nacházejí poptávku.

Je důležité uvědomit si, že tento proces zvyšování nabídek kupujících a snižování nabídek prodávajících se odehrává na trhu vždy, i když se na první pohled u konkrétního případu může zdát, že jsou to pouze prodávající (nebo kupující), kdo stanovují ceny. Statek tak může být prodáván v prodejnách, kde jsou ceny jednoduše „vedeny“ konkrétním prodávajícím. Avšak k takovému procesu nabízení dochází na tomto trhu stejně jako na všech ostatních. Pokud prodávající stanoví ceny pod rovnovážnou cenou, kupující rychle začnou uskutečňovat nákupy a prodávající zjistí, že jim statek začíná chybět, což bude doprovázeno frontami kupujících, kteří chtějí koupit statky, jež nejsou dostupné. Prodávající si uvědomí, že mohou za své statky získat více, a nabízené ceny odpovídajícím způsobem zvýší. Na druhou stranu, když stanoví své ceny nad rovnovážnou cenou, objeví se přebytek neprodaných zásob a budou muset své ceny snížit, aby se „zbavili“ nahromaděných nechtěných zásob a vyčistili trh.

Případ, kdy kupující nabízejí ceny a vyvolávají dojem, že je stanovují, je obdobný. Pokud kupující nabízejí ceny pod rovnovážnou cenou, zjistí, že nemohou při této ceně uspokojit celou svoji poptávku. V důsledku toho budou muset svoji nabízenou cenu zvýšit. Na druhou stranu, pokud kupující stanoví cenu příliš vysoko, naleznou mnoho prodávajících s neprodejnými zásobami a využijí možnosti snížit cenu a vyčistit trh. Bez ohledu na formu trhu je výsledkem tržního procesu vždy tendence směřovat k ustanovení rovnovážné ceny prostřednictvím vzájemných nabídek kupujících a prodávajících.

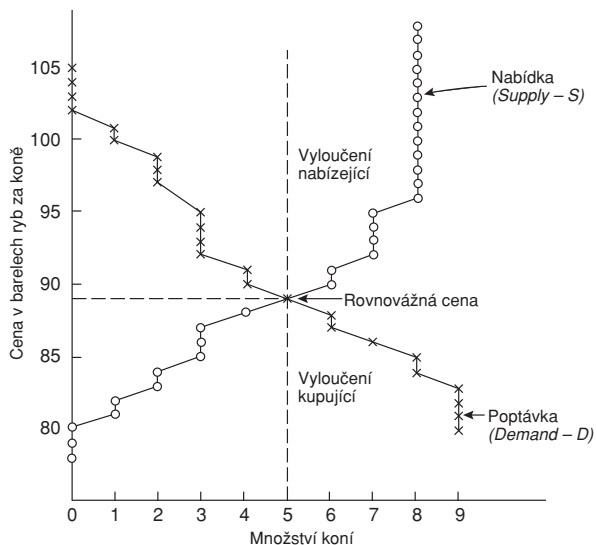
Je zřejmé, že pokud odstraníme předpoklad toho, že nedošlo k žádným předchozím prodejům před ustanovením rovnovážné ceny, nezmění se nijak výsledek naší analýzy. I kdyby kvůli neznalosti nebo chybě došlo k uskutečnění prodeje za cenu 81 nebo 99, budou tyto ceny pomíjivé a dočasně a konečná cena statku bude směřovat k rovnovážné ceně.

Jakmile je ustanoven trh, je zřejmé, že na celém trhu bude panovat jedna cena. To vyplývá ze skutečnosti, že všichni kupující a prodávající mají sklon ke směně za stejnou cenu jako jejich mezní konkurenti. Na trhu bude vždy existovat tendence k ustanovení jedné a jediné ceny statku v danou chvíli. Předpokládejme, že tržní cena byla stanovena na 89 a jeden mazaný prodávající se snaží přesvědčit kupujícího ke koupi za 92. Je zřejmé, že žádný kupující nekoupí za 92, když ví, že na běžném trhu může koupit za 89. Obdobně žádný prodávající nebude ochoten prodat za cenu nižší než tržní, pokud ví, že může snadno uskutečnit prodej za 89. Pokud například neznalý prodávající prodá koně za 87, kupující pravděpodobně vstoupí na trh jako prodávající a prodá koně za 89. Takovéto podněty pro *arbitrážní zisky* (nákup a prodej využívající rozdílné ceny statku) fungují rychle a ustanovují jednu cenu statku na celém trhu. Takovéto tržní ceny se mění pouze tehdy, pokud mění se podmínky nabídky a poptávky mění rovnovážnou cenu a ustanovují podmínku převisu nabídky nebo převisu poptávky tam, kde byl dříve trh vyčištěn.

Jasnější obraz rovnovážných cen určených podmínkami nabídky a poptávky odvodíme z grafického vyjádření na obr. 13.

Je zřejmé, že při růstu cen vstupují na trh noví nabízející s vyšší minimální prodejní cenou, zatímco poptávající s nízkou maximální kupní cenou z trhu odcházejí. Proto se při klesající ceně poptávané množství vždy buď nezmění nebo zvýší, nikdy se nesníží. Obdobně při klesající ceně se nabízené množství musí vždy buď snížit nebo zůstat stejné, nikdy nevzroste. Poptávková křivka proto musí být vždy svislá nebo klesající, zatímco nabídková křivka musí být vždy svislá nebo rostoucí. Křivky se protnou na rovnovážné ceně, kde se nabídka a poptávka rovnají.

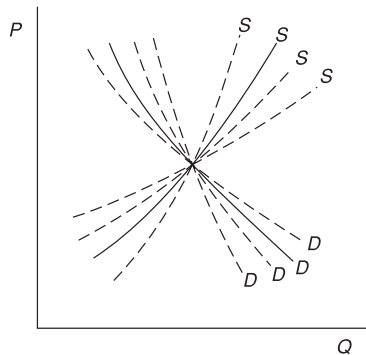
Jakmile je stanoven průsečík křivek nabídky a poptávky, mezní kupující a prodávající – v oblasti bodu rovnováhy – určí, jaká bude rovnovážná cena a jaké bude směňované množství.



OBR. 13 URČENÍ ROVNOVÁŽNÉ CENY

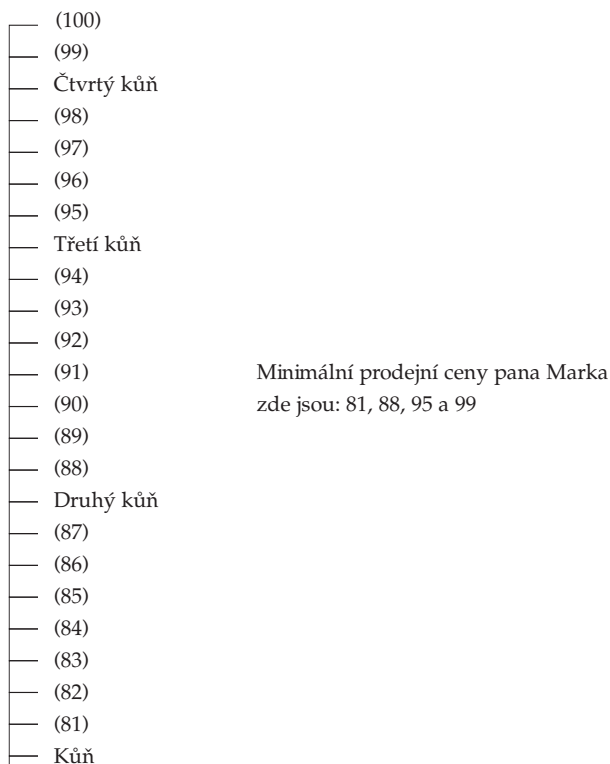
Tabulka nabízeného množství při jakékoli ceně se nazývá *nabídka*, zatímco její grafické vyjádření, jehož body jsou zde pro srozumitelnost spojeny, se nazývá *křivka nabídky*. Obdobně tabulka poptávaného množství pro každý produkt a trh se nazývá *poptávka* a její grafické vyjádření *křivka poptávky*. Je-li dán průsečík, křivky poptávky a nabídky nad a pod tímto bodem mohou mít řadu možných tvarů, aniž by ovlivnily rovnovážnou cenu. Přímými determinanty ceny jsou proto mezní kupující a prodávající, zatímco hodnocení supramarginálních lidí jsou důležitá při určování, *kteří* kupující a prodávající budou na okraji. Hodnocení *vyloučených kupujících a prodávajících* daleko za okrajem nemají přímý vliv na cenu a budou důležitá, pouze pokud je změna poptávky a nabídky přiblíží průsečíku.

Pokud je tedy dán průsečík, křivky nabídky a poptávky (představované plnými a přerušovanými čarami) mohou mít kterýkoli tvar z variant zobrazených na obr. 14.



OBR. 14 MOŽNÉ TVARY KŘIVEK NABÍDKY A POPTÁVKY

Až potud jsme pro účely jednoduchosti a srozumitelnosti předpokládali, že každý poptávající i každý kupující byl omezen na jednu jednotku statku, na jehož cenu jsme se soustředili – koně. Nyní můžeme odstranit toto omezení a doplnit svoji analýzu reálného světa směny tak, že umožníme nabízejícím a poptávajícím směňovat libovolný počet koní, který si přejí. Okamžitě uvidíme, že odstranění našeho implicitního omezení neznámá žádnou podstatnou změnu v analýze. Vraťme se k případu pana Marka, jehož minimální prodejní cena za koně byla 81 barelů ryb. Předpokládejme nyní, že pan Marek má zásobu několika koní. Je ochoten prodat jednoho koně – prvního – za minimální cenu 81 barelů, neboť na jeho hodnotové škále je tento kůň mezi 81 a 80 barely ryb. Jaká bude minimální prodejní cena pana Marka, za kterou se rozloučí se svým druhým koněm? Dříve v této kapitole jsme viděli, že podle zákona mezního užítku se hodnota, kterou člověk připsuje každé zbývající jednotce při klesající zásobě statku zvyšuje; a naopak při rostoucí zásobě statku určitého člověka se mezní užitečnost každé jednotky snižuje. Mezní užitečnost druhého koně (nebo přesněji každého koně poté, co je první kůň prodán) bude vyšší než mezní užitečnost prvního koně. To bude platit i přesto, že každý kůň poskytuje stejnou službu jako všichni ostatní. Obdobně hodnota třetího prodávajícího koně bude ještě vyšší. Na druhou stranu, zatímco mezní užitečnost každého prodávajícího koně roste, mezní užitečnost dodatečných ryb získaných ve směně se snižuje. Výsledkem těchto dvou faktorů je nevyhnutelně zvýšení minimální prodejní ceny každého dalšího prodávajícího koně. Předpokládejme, že minimální prodejní cena prvního koně je 81 barelů ryb. Když dojde na druhou směnu, hodnota vzdání se druhého koně bude vyšší a hodnota stejných barelů ve směně bude nižší. V důsledku toho se zvýší minimální prodejní cena, pod kterou pan Marek neprodá koně, na řekněme 88. Při klesající zásobě prodávajícího se jeho minimální prodejní cena zvyšuje. Hodnotová škála pana Marka může vypadat následovně:



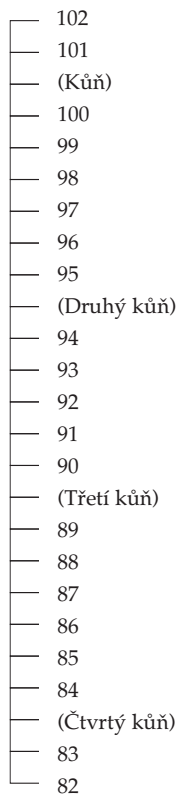
Na tomto základě můžeme vytvořit individuální poptávku pro pana Lišku. Pan Liška bude poptávat: 4 koně za cenu 83 a nižší; 3 koně za cenu mezi 84 a 89; 2 koně za cenu mezi 90 a 94; 1 koně za

Na základě této hodnotové škály je možné zkonstruovat individuální nabídku pana Marka. Bude nabízet 0 koní až do ceny 80, 1 koně za cenu mezi 81 a 87, 2 koně při ceně mezi 88 a 94, 3 koně za cenu 95 až 98 a 4 koně při ceně 99 a vyšší. Totéž lze učinit u každého prodávajícího na trhu. (Pokud má prodávající pouze jednoho koně na prodej, nabídka se sestojí stejně jako dříve.) Je zřejmé, že tržní nabídku lze zkonstruovat jednoduše součtem nabídek jednotlivých prodávajících na trhu při různých cenách.

Podstata předcházející analýzy tržní nabídky se nemění. Výsledkem sestorenění tržní nabídky v tomto případě bude *totéž, jako kdyby existovali čtyři prodávající, každý nabízející jednoho koně za minimální prodejní ceny 81, 85, 95 a 99*. Skutečnost, že jde o jednoho člověka, který nabízí nové jednotky namísto různých lidí, nemění výsledky analýzy. Pouze ještě zesiluje pravidlo, že nabídková křivka musí být vždy svislá nebo rostoucí, tj. *že nabídka se při růstu ceny musí vždy buď nezměnit nebo vzrůst*. Kromě toho platí, že na trh při růstu ceny

vstoupí noví nabízející, či stejní nabízející budou nabízet více jednotek statků. Působení zákona mezní užitečnosti slouží k posílení pravidla, že nabídka se při vyšších cenách nemůže snížit, ale musí vzrůst nebo zůstat stejná.

Přesný opak nastává v případě poptávky. Předpokládejme, že umožníme kupujícím koupit jakýkoli požadovaný počet koní. Pamatujeme si, že maximální nákupní cena pana Lišky za prvního koně byla 100 barelů ryb. Pokud bude uvažovat o koupi druhého koně, mezní užitek z dalšího koně bude nižší než užitek z prvního koně a mezní užitek stejného množství ryb, jichž by se musel vzdát, se zvýší. Pokud se při uskutečnění dalších nákupů snižuje mezní



OBR. 16 HODNOTOVÁ ŠKÁLA PANA LIŠKY

užitek nákupů a zvyšuje mezní užitek obětovaných statků, budou tyto faktory mít za následek nižší maximální nákupní ceny za každého dalšího koupeného koně. Hodnotová škála pana Lišky může proto vypadat jako na obr. 16.

Takovéto individuální poptávky lze sestavit pro každého kupujícího na trhu a lze je sečíst tak, aby tvořily výslednou poptávkovou křivku pro všechny kupující na trhu.

Je zřejmé, že ani zde nedochází k žádné změně podstaty křivky tržní poptávky. Individuální poptávková křivka pana Lišky s výše uvedenými maximálními cenami je analyticky ekvivalentní se čtyřmi kupujícími s maximálními nákupními cenami 83, 89, 94 a 100. Připuštěním možnosti, aby každý kupující poptával více než jednotku, se (díky působení zákona mezní užitečnosti) jen posílí pravidlo, že poptávková křivka je klesající, tj. že *poptávka musí buď vzrůst nebo zůstat stejná při poklesu ceny*. Kromě toho, že nižší ceny přivedou na trh dříve vyloučené kupující, každý jednotlivec bude poptávat více při nižších cenách, neboť maximální nákupní ceny budou při nákupu více jednotek nižší v souladu se zákonem mezního užitku.

Shrňme nyní faktory ovlivňující cenu v mezilidské směně. Pro každý statek na trhu bude situace směřovat k ustanovení jedné ceny a tato cena bude rovnovážnou cenou determinovanou průsečíkem tržní nabídky a poptávky. Za tuto cenu budou uskutečňovat směnu supramarginální a marginální (mezní) kupující a prodávající, zatímco ti méně schopní neboli submarginální budou vyloučeni z prodeje, neboť jejich hodnotové škály jim neumožňují uskutečnit směnu. Jejich maximální nákupní ceny budou příliš nízké nebo jejich minimální prodejní ceny příliš vysoké. Tržní nabídka a poptávka jsou určeny minimálními prodejními cenami a maximálními nákupními cenami všech jednotlivců na trhu. Tyto ceny jsou pak určeny umístěním nakupovaných a prodávaných jednotek na hodnotových škálách jednotlivců, jež jsou ovlivněny zákonem mezního užitku.

Kromě zákona mezního užitku existuje ještě jeden faktor ovlivňující pořadí na individuální hodnotové škále každého jednotlivce. Je zřejmé, že množství, které pan Marek nabídne za jakoukoli cenu, je omezeno *zásobou* statků, kterou má k dispozici. Pan Marek může být ochoten nabídnout čtvrtého koně za cenu 99, avšak pokud tím vyčerpá svoji zásobu koní, žádné zvýšení ceny již jeho nabídku nezvýší. To platí minimálně v případě, kdy pan Marek již nemá žádnou další zásobu k prodeji. V jakýkoli okamžik celková zásoba disponibilních statků představuje horní limit množství statků, které lze na trhu nabídnout. A naopak celková zásoba kupovaných statků bude představovat horní limit celkového množství prodávaných statků, který může kterýkoli jednotlivec na trhu poptávat.

Zatímco tržní nabídka a poptávka stanovují rovnovážnou cenu, zároveň jasně stanovují rovnovážná *množství* obou statků, které budou směňovány. V našem předchozím příkladu jsou celková tržní rovnovážná množství ve směně 5 koní a 5×89 , tedy 445 ryb.

6. ELASTICITA POPTÁVKY²⁶

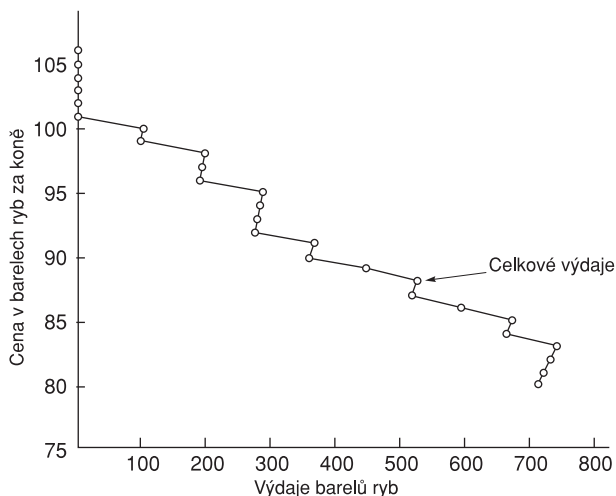
Poptávka nám říká, kolik jednotek kupovaných statků bude nakoupeno za každou hypotetickou cenu. Z tohoto schématu můžeme snadno zjistit *celkový počet jednotek prodáváného statku, který bude za každou cenu vydán*. Z tabulky 2 tak vidíme, že při ceně 95 budou poptáváni tři koně. Pokud jsou tři koně poptáváni při ceně 95 barelů ryb, pak celkový počet jednotek prodáváného statku nabízeného ve směně bude 3×95 , tj. 285 barelů ryb. Toto jsou *celkové výdaje* na prodávaný statek, který bude nabídnut na trhu za tuto cenu.

Celkové výdaje prodáváného statku při každé hypotetické ceně jsou uvedeny v tabulce 3.

TABULKA 3

CENA	KUPUJÍCÍ	
	POPTÁVÁNO	CELKOVÉ VÝDAJE NA PRODÁVANÝ STATEK
80	9 koní	720 barelů ryb
81	9	729
82	9	738
83	9	747
84	8	672
85	8	680
86	7	602
87	6	522
88	6	528
89	5	445
90	4	360
91	4	364
92	3	276
93	3	279
94	3	282
95	3	285
96	2	192
97	2	194
98	2	196
99	1	99
100	1	100
101	0	0

Obr. 17 je grafickým vyjádřením křivky celkových výdajů. Je zřejmé, že jde o logické odvození z poptávkové křivky, a proto je to také křivka výdajů kupujících při každé hypotetické ceně.



OBR. 17 KŘIVKA CELKOVÝCH VÝDAJŮ

Pozoruhodnou vlastností křivky celkových výdajů je skutečnost, že narozdíl od ostatních křivek (jako například poptávkové křivky) může růst libovolným směrem při růstu nebo poklesu ceny. Možnost růstu libovolným směrem vyplývá z působení dvou faktorů určujících pozici křivky. Výdaje = cena × poptávané množství (kupovaných statků). Avšak víme, že při poklesu ceny musí poptávka buď růst, nebo zůstat stejná. Pokles v ceně je proto vyvážen růstem množství a v důsledku toho mohou celkové výdaje prodáváného statku při změně ceny buď vzrůst, nebo poklesnout.

Pro jakékoli dvě ceny můžeme porovnat celkové výdaje prodáváného statku, které budou vydány kupujícími. Pokud nižší cena bude znamenat vyšší celkové výdaje než vyšší cena, pak je křivka výdajů na tomto intervalu definována jako *elastická*. Pokud nižší cena znamená nižší celkové výdaje než vyšší cena, pak je křivka na tomto intervalu *neelastická*. Alternativně můžeme říci, že první případ je případ *vyšší než jednotkové elasticity* a druhý případ *nižší než jednotkové elasticity* a případ, kdy celkové výdaje jsou stejné pro dvě ceny, je *elastická jednotková*, neboli elasticita rovná 1. Přesnost čísel v konceptu elasticity není podstatná, a proto můžeme jednoduše používat termíny „neelastický“, „elastický“ a (v posledním případě) „neutrální“.

Některé příklady ozřejmí tyto koncepty. Předpokládejme, že sledujeme celkové výdaje při cenách 96 a 95. Při 96 budou celkové výdaje 192 barelů; při 95 to bude 285 barelů. Výdaje jsou vyšší při nižší ceně, a proto jsou v tomto intervalu *elastické*. Na druhou stranu si vezměme ceny 95 a 94. Při 94 jsou výdaje 282. Výdaje jsou zde proto *neelastické*. Je zřejmé, že existuje jednoduchý geometrický nástroj pro určení toho, zda je poptávková křivka elastická nebo neelastická mezi dvěma hypotetickými cenami: pokud je křivka výdajů při nižší ceně více napravo, poptávková křivka je elastická; pokud je více nalevo, je poptávková křivka neelastická.

Neexistuje důvod, proč by koncept elasticity musel být omezen na dvě sousední ceny. Lze srovnávat jakékoli dvě ceny ve schématu. Je zřejmé, že prozkoumání celé křivky výdajů ukazuje, že předchází poptávková křivka je v podstatě elastická. Je elastická ve větší části svého rozsahu s výjimkou několika malých mezer. Pokud srovnáme libovolné dvě vzdálenější ceny, je zřejmé, že výdaje budou nižší při vyšší ceně. Pokud je cena dostatečně vysoká, poptávka po libovolném statku bude klesat k nule, a proto i výdaje budou klesat k nule.

Obzvláště zajímavá je elasticita poptávkové křivky v bodě rovnováhy. Při pohybu o krok nahoru na cenu 90 je křivka jasně elastická – celkové výdaje jsou nižší při vyšší ceně. Při pohybu o krok dolů na 88 je křivka rovněž elastická. Tato konkrétní poptávková křivka je elastická v okolí rovnovážné ceny. Jiné poptávkové křivky mohou být samozřejmě při své rovnovážné ceně neelastické.

Narozdíl od toho, co si můžeme myslet, není koncept „elasticity nabídky“ smysluplný tak jako „elasticita poptávky“. Pokud vynásobíme množství nabízené při každé ceně cenou, získáme počet barelů ryb (prodáváného statku), které prodávající poptávají ve směně. Je však snadné vidět, že toto množství se *vždy zvyšuje* s rostoucí cenou a *naopak*. Při 82 je to 82, při 84 je to 168, při 88 je to 352 atd. Důvodem je, že druhá determinanta, nabízené množství, se pohybuje ve *stejném* směru jako cena, nikoli v opačném směru, jak tomu je u poptávaného množství. V důsledku toho je nabídka vždy „elastická“ a tento koncept je nezajímavý.²⁷

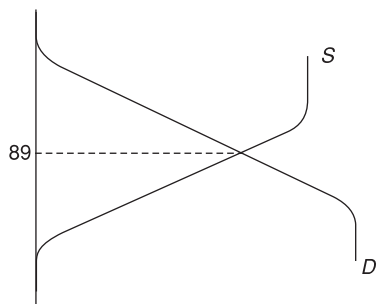
7. SPEKULACE A NABÍDKA A POPTÁVKA

Viděli jsme, že tržní cena je v konečném důsledku určena průsečíkem nabídky a poptávky. Nyní budeme uvažovat o dalších určujících faktorech těchto konkrétních křivek. Můžeme dospět k dalším závěrům ohledně příčin tvaru a pozice nabídky a poptávky?

Pamatujeme si, že při jakékoli dané ceně je množství statku, které jednotlivec prodá nebo koupí, determinováno pozicí prodáváného statku a kupovaného statku na jeho hodnotové škále. Bude statek poptávat, pokud je mezní užitek dodatečné jednotky kupovaného statku vyšší než mezní užitek prodá-

vaného statku, jehož se musí vzdát. Na druhou stranu jiný jednotlivec bude prodávajícím, pokud jsou jeho hodnocení těchto jednotek seřazena obráceně. Viděli jsme, že na tomto základě a také díky zákonu mezního užítka se křivka tržní poptávky nikdy nesníží při snížení ceny a křivka nabídky se nikdy nezvýší při poklesu ceny.

Analyzujeme dále hodnotové škály kupujících a prodávajících. Výše jsme viděli, že dva zdroje hodnoty, kterou může statek mít, jsou přímá užitná hodnota a směnná hodnota a že vyšší hodnota je pro jednatelce rozhodující. Jednotlivec může poptávat ve směně koně z jednoho ze dvou důvodů: kvůli jeho přímé užitné hodnotě, kterou pro něj má, nebo hodnotě, o níž předpokládá, že získá ve směně. V prvním případě bude spotřebitelem služeb koně; v druhém případě jej kupuje s cílem uskutečnit později výhodnější směnu. Předpokládejme tedy v předchozím příkladu, že stávající tržní cena nedosáhla rovnováhy – že je nyní na 85 barelech za koně. Řada poptávajících může zjistit, že tato cena je pod rovnováhou a že mohou získat arbitrážní zisk koupí za 85 a prodejem za výslednou vyšší cenu.

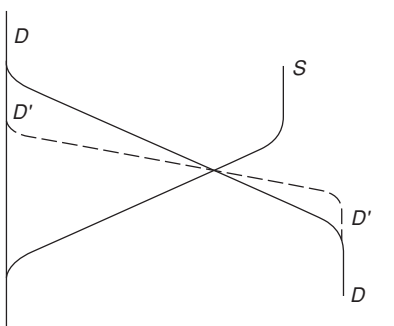


OBR. 18 ZJEDNODUŠENÁ KŘIVKA POPTÁVKY

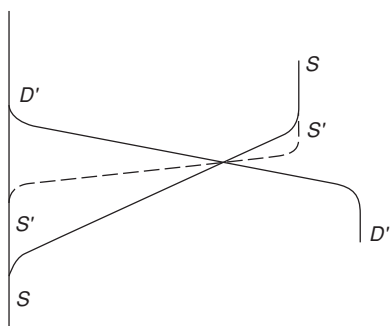
Nyní budeme dále tříbit analýzu z předchozí části, která nezkoumala otázku, zda k prodejm docházelo před dosažením rovnovážné ceny. Teď budeme explicitně předpokládat, že poptávka uvedená v tabulce 2 je poptávkou za účelem přímého užití spotřebiteli. Vyhlazením kroků na poptávkové křivce zobrazené na obr. 13 ji můžeme z důvodu jednoduchosti a výkladu zakreslit na obr. 18. Můžeme říci, že toto je poptávková křivka pro přímé užití. U této poptávkové křivky dochází k přiblížení k rovnováze prostřednictvím *skutečných* nákupů za různé ceny, po kterých nedostatky nebo přebytky odhalí vysoké nebo nízké ceny, dokud není nakonec dosaženo rovnovážné ceny. Pokud kupující odhadnou dopředu konečnou rovnovážnou cenu, nebudou za vyšší cenu kupovat (i když by tak učinili, pokud by *to* byla konečná cena), ale počkají na pokles ceny. Obdobně pokud je cena pod rovnovážnou cenou

a pokud kupující dopředu odhadnou konečnou cenu, budou se snažit koupit některé statky (například koně), aby je prodali se ziskem za konečnou cenu. Pokud vstoupí do hry směnná hodnota, bude poptávková křivka vypadat jako na obr. 19. Původní křivka poptávky vycházející pouze z poptávky pro užití je DD a nová křivka poptávky zahrnující odhad rovnovážné ceny je $D'D'$. Je zřejmé, že takováto očekávání činí poptávkovou křivku mnohem *elastičtější*, neboť více bude kupováno za nižší cenu a méně za vyšší.

Zavedení směnné hodnoty tak může omezit poptávku nad očekávanou rovnovážnou cenou a zvýšit ji pod touto cenou, ačkoli konečná poptávka – po spotřebě – při rovnovážné ceně zůstane stejná.



OBR. 19 KŘIVKA POPTÁVKY
MODIFIKOVANÁ SPEKULACÍ

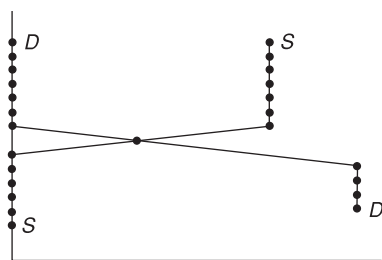


OBR. 20 KŘIVKA NABÍDKY
MODIFIKOVANÁ SPEKULACÍ

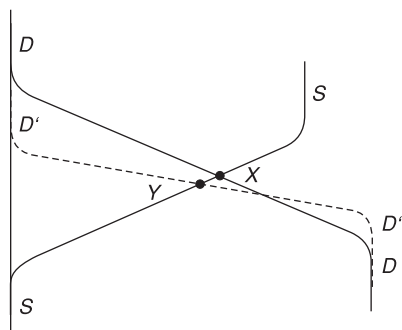
Nyní uvažujme situaci prodávajících. Křivka nabídky na obr. 13 ukazuje množství nabízené při libovolné ceně bez ohledu na možnou rovnovážnou cenu. Můžeme tak říci, že při této křivce nabídky budou prodeje uskutečněny na cestě k rovnovážné ceně a nedostatky nebo přebytky nakonec odhalí cestu ke konečné ceně. Na druhou stranu předpokládejme, že řada prodávajících odhadne konečnou rovnovážnou cenu. Určitě odmítnou prodat za nižší cenu, i když by tak učinili, pokud by *to* byla konečná cena. Na druhou stranu prodají více nad rovnovážnou cenou, neboť budou moci realizovat arbitrážní zisk prodejem svých koní nad rovnovážnou cenou a zpětným nákupem za rovnovážnou cenu. Křivka nabídky s těmito očekáváními se může změnit jako na obr. 20. Křivka nabídky se změní v důsledku očekávání rovnovážné ceny z SS na $S'S'$.

Předpokládejme velmi nepravděpodobný případ, kdy *všichni* poptávající a nabízející jsou schopni *přesně* odhadnout konečnou rovnovážnou cenu. Jak by vypadaly křivky nabídky a poptávky na trhu v takovémto extrémním případě? Vypadaly by následovně: při ceně nad rovnováhou (například 89) by nikdo statek nepoptával a nabízející by nabízeli celou svou zásobu. Při ceně pod

rovnováhou by nikdo statek nenabízel a všichni by poptávali vše, co mohou koupit, jak je uvedeno na obr. 21. Takto jednoznačně správná očekávání nejsou v lidském jednání pravděpodobná, avšak tento příklad ukazuje skutečnost, že čím více těchto předjímacích neboli *spekulativních* prvků vstupuje do nabídky a poptávky, tím rychleji bude tržní cena směřovat k rovnováze. Čím více lidé očekávají konečnou cenu, tím více se bude lišit nabídka a poptávka při jakékoli ceně mimo rovnováhu, tím větší budou nedostatky nebo přebytky a tím rychleji bude ustanovena konečná cena.



OBR. 21 JEDNOZNAČNĚ SPRÁVNÁ
OČEKÁVÁNÍ KONEČNÉ CENY



OBR. 22 KŘIVKA POPTÁVKY MODIFIKOVANÁ
CHYBNÝM OČEKÁVÁNÍM

Doposud jsme předpokládali, že tato *spekulativní* nabídka a poptávka, toto očekávání rovnovážné ceny, jsou správné a viděli jsme, že tato správná očekávání urychlila dosažení rovnováhy. Předpokládejme nicméně, že většina těchto očekávání je chybná. Například dejme tomu, že poptávající očekávají nižší rovnovážnou cenu, než jaká je ve skutečnosti. Změní se tím rovnovážná cena nebo zabrání se tím přesunu k této ceně? Předpokládejme, že poptávka a nabídka jsou zobrazeny na obr. 22. Předpokládejme, že základní poptávková křivka je DD, avšak poptávající očekávají nižší rovnovážnou cenu, a tak mění a snižují křivku poptávky do D'D'. Pokud je křivka nabídky dána na SS, znamená to, že průsečík nabídky a poptávky bude v Y namísto X, řekněme na 85 namísto 89. Je však zřejmé, že toto bude pouze dočasně ustanovená cena. Jakmile se cena ustanoví na 85, poptávající uvidí, že při této ceně vznikají nedostatky, že by chtěli nakoupit více, než kolik je k dispozici, a vyšší nabídky poptávajících zvýší cenu na skutečnou rovnovážnou cenu.

Stejný proces odhalení chyby nastává v případě chyb v očekáváním nabízejících, a tak tržní síly neúprosně směřují k ustanovení skutečné rovnovážné ceny nezdeformované spekulativní chybou, která sama sebe odhalí a eliminuje. Jakmile nabízející nebo poptávající zjistí, že cena ustanovená jejich spekulativní

chybou není skutečně rovnovážná a že vznikají nedostatky nebo přebytky, jejich jednání znovu povede k ustanovení rovnováhy.

Jednání kupujících i prodávajících na trhu lze vztáhnout ke konceptu duševního výnosu, zisku a nákladů. Pamatujeme si, že cílem každého jednotlivce je nejvyšší pozice duševního výnosu, a tudíž uskutečnění duševního zisku ve srovnání s druhou nejlepší alternativou – jeho nákladem. To, zda někdo *koupí* nebo ne, závisí na tom, zda je to jeho nejlepší možná alternativa s danými zdroji – v tomto případě jeho rybami. Jeho očekávaný výnos z jakéhokoli jednání bude srovnáván s jeho očekávanými náklady – druhou nejlepší alternativou. V tomto případě bude výnosem buď (a) uspokojení cílů z přímého užití koně nebo (b) očekávaný prodej koně za vyšší cenu – podle toho, co mu přinese vyšší užitek. Jeho náklady budou buď (a) mezní užitek ryb, jichž se vzdá v přímém užití, nebo (b) (možná) směnná hodnota ryb za nějaký jiný statek nebo (c) očekávaný budoucí nákup koně za nižší cenu – podle toho, co mu přinese nejvyšší užitek. Koně koupí, pokud očekávaný výnos bude vyšší; nekoupí, pokud očekávané náklady budou vyšší. Očekávaný výnos je mezním užitem dodatečného koně pro kupujícího; očekávané náklady jsou mezním užitem ryb, kterých se vzdává. U výnosu i nákladu bude jako mezní užitek statku zvolena vyšší hodnota z přímého užití nebo ze směny.

Uvažujme nyní prodávajícího. Proávající se stejně jako kupující snaží maximalizovat svůj duševní výnos tak, že se snaží dosáhnout vyšší výnos než duševní náklady – užitečnost druhé nejlepší alternativy, které se musí při daném jednání vzdát. Proávající bude vážit mezní užitek dodatečného kupovaného statku (v tomto případě ryb) proti meznímu užítku prodávajícího statku (koně), jehož se vzdává, při rozhodování, zda uskuteční nebo neuskuteční prodej za jakoukoli konkrétní cenu.

Duševním výnosem pro prodávajícího bude vyšší užitek vycházející z jednoho z následujících zdrojů: (a) hodnota kupovaného statku (ryb) v přímém užití nebo (b) spekulativní hodnota směny ryb za koně při nižší ceně v budoucnosti. Nákladem jednání prodávajícího bude nejvyšší obětovaný užitek z následujících alternativ: (a) hodnota koně, jehož se vzdává, v přímém užití nebo (b) spekulativní hodnota prodeje za vyšší cenu v budoucnosti nebo (c) směnná hodnota získání jiného statku za koně. Koně prodá, pokud bude očekávaný výnos vyšší; neprodá ho, pokud budou vyšší očekávané náklady. Vidíme tedy, že situace prodávajících a kupujících jsou srovnatelné. Oba jednají nebo nejednají v souladu se svým odhadem alternativy, která jim přinese nejvyšší užitek. Právě pozice užiteků na dvou hodnotových škálách – jednotlivého kupujícího a prodávajícího – určuje tržní cenu a množství, které bude při této ceně směněno. Jinými slovy, je to u každého statku *užitek* a *jedině užitek*, který určuje cenu a směňované množství. Pouze a jedině užitek určuje povahu poptávky a nabídky.

Je proto zjevně chybné domnívat se, tak jak je to populární, že užitek a „náklady“ jsou stejně a nerozdílně určující pro cenu. „Náklady“ jsou jednoduše užitek druhé nejlepší alternativy, která musí být obětována při každém jednání, a jsou proto součástí užitku na hodnotové škále jednotlivce. Tyto náklady jsou samozřejmě vždy *současným* odhadem *budoucích* událostí, i když tato „budoucnost“ může být velmi blízká. Obětovaný užitek při koupi může být přímá spotřeba ryb, kterou by jednatel realizoval během několika hodin. Nebo to může být možnost směny za krávu, jejíž užitečnost by byla využívána po delší časové období. Není třeba opakovat to, co bylo řečeno v předchozí kapitole, že stávající odhad výnosů a nákladů každého jednání vychází ze současné hodnoty očekávaných budoucích výnosů a nákladů. Jde o to, že odvozené užítky i obětované užítky v jakémkoli jednání se vztahují na nějaký bod v budoucnosti, i když to může být blízký bod, a že *minulé náklady* nehrají v lidském jednání (a tedy ani při určování ceny) žádnou roli. Důležitost této fundamentální pravdy bude ozřejmena v následujících kapitolách.

8. ZÁSoba A CELKOVÁ POPTÁVKA PO DRŽBĚ

Existuje ještě jiný způsob chápání nabídky a poptávky, který je při analýze některých problémů užitečnější než schémata uvedená výše. V jakýkoli okamžik nabízející na trhu nabízejí část své zásoby statku a zadržují nabídku zbytku. Při ceně 86 nabízející nabízejí na trhu tři koně a drží zbývajících pět ve své zásobě. Tato držba je způsobena jedním z faktorů uvedených výše, které působí jako možné náklady směny: buď má přímá užitná hodnota statku (například koně) vyšší užitek než přijetí ryby v přímém užítí; nebo může být kůň směněn za nějaký jiný statek; nebo konečně prodávající očekává, že konečná cena bude vyšší, takže může prodej se ziskem oddálit. Část, kterou prodávající budou na trhu držet, se nazývá jejich *rezervační poptávkou*. Není to poptávka studovaná výše, poptávka po statku *ve směně*; jde o poptávku po *držbě zásoby*. Proto koncept „poptávky po držbě zásoby statků“ bude vždy zahrnovat oba poptávkové faktory; bude obsahovat poptávku po statku ve směně těmi, kdo jej nedrží, *plus* poptávku po držbě zásoby těmi, kdo jej drží. Poptávka po statku ve směně je rovněž poptávkou po držbě, neboť bez ohledu na to, co kupující hodlá se statkem učinit v budoucnosti, musí statek držet od okamžiku, kdy se směnou stane jeho vlastníkem a držitelem. Takto dospíváme ke konceptu „celkové poptávky po držbě“ statku, která se odlišuje od předchozího konceptu poptávky ve směně, ačkoli ji zahrnuje společně s rezervační poptávkou prodávajících.

Pokud známe celkovou existující zásobu statku (zde 8 koní), můžeme prozkoumáním nabídky a poptávky zjistit „celkovou poptávku po držbě“ – neboli *celkovou poptávku* na trhu. Například při ceně 82 bude kupujícími

poptáváno 9 koní ve směně a $8 - 1 = 7$ koní bude drženo prodávajícími, tj. bude poptáváno v držbě prodávajícími. Celková poptávka po držbě koní na trhu je $9 + 7 = 16$ koní. Na druhou stranu při ceně 97 nebudou prodávajícími drženi žádní koně, jejich rezervační poptávka bude tedy 0, zatímco poptávka kupujících bude 2. Celková poptávka po držbě při této ceně bude $0 + 2 = 2$ koně.

Tabulka 4 ukazuje celkovou poptávku po držbě odvozenou z nabídky a poptávky v tabulce 2 společně s celkovou zásobou, která je v tomto okamžiku

TABULKA 4

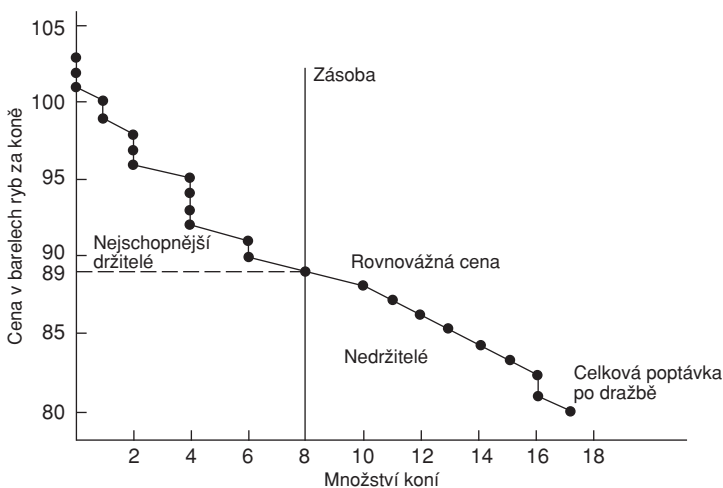
CENA	CELKOVÁ POPTÁVKA PO DRŽBĚ	CELKOVÁ ZÁSoba	CENA	CELKOVÁ POPTÁVKA PO DRŽBĚ	CELKOVÁ ZÁSoba
80.....	17 koní	8 koní	91.....	6 koní	8 koní
81.....	16	8	92.....	4	8
82.....	16	8	93.....	4	8
83.....	15	8	94.....	4	8
84.....	14	8	95.....	4	8
85.....	13	8	96.....	2	8
86.....	12	8	97.....	2	8
87.....	11	8	98.....	2	8
88.....	10	8	99.....	1	8
89.....	8	8	100.....	1	8
90.....	6	8	101.....	0	8

považována za fixní. Obrázek 23 zobrazuje celkovou poptávku po držbě a zásobu.

Je zřejmé, že klesající tvar křivky celkové poptávky je ještě více zdůrazněn než u křivky poptávky. A to z toho důvodu, že poptávka roste nebo zůstává stejná při klesající ceně, zatímco rezervační poptávka prodávajících rovněž roste při klesající ceně. Celková poptávka je výsledkem součtu těchto dvou poptávek. Rezervační poptávka prodávajících jasně roste s klesající cenou ze stejného důvodu, z jakého roste poptávková křivka kupujících. Při nižší ceně je hodnota nakupovaných statků v přímém užití nebo v jiných budoucích směněch relativně zvýšena, a proto prodávající podrží více statku mimo směnu. Jinými slovy, rezervační poptávková křivka je protikladem k nabídkové křivce.

Jinou zajímavou skutečností je, že při rovnovážné ceně 89 je celková poptávka po držbě 8 rovna celkové existující zásobě. Rovnovážná cena tedy nejen vyrovnává nabídku a poptávku na trhu; *vyrovnává rovněž zásobu statku k držbě s poža-*

davky lidí po držbě, a to včetně kupujících a prodávajících. Celková zásoba je zahrnuta v předchozím obrázku jako fixní číslo 8.



OBŘ. 23 ZÁSABA A CELKOVÁ POPTÁVKA PO DRŽBĚ

Je zřejmé, že trh vždy směřuje ke stanovení ceny statku tak, aby se vyrovnala zásoba s celkovým množstvím poptávaným k držbě. Předpokládejme, že cena statku je vyšší než jeho rovnovážná cena. Řekněme, že cena je 92, při níž je zásoba 8 a celková poptávka po držbě 4. To znamená, že existují čtyři koně, jejich držitelé nechtějí držet. Je zřejmé, že *někdo* tuto zásobu držet musí, neboť všechny statky musí být vlastněny; jinak by nemohly být předmětem lidského jednání. Veškerá zásoba musí být vždy někým vlastněna, a proto skutečnost, že zásoba je větší než celková poptávka, znamená, že v ekonomice existuje nerovnováha, že někteří držitelé jsou nešťastní s držbou své zásoby. Budou snižovat cenu, aby tuto zásobu prodali, a cena bude klesat, dokud se zásoba nevyrovná s poptávkou po držbě. Předpokládejme na druhou stranu, že cena je pod rovnováhou, například na 85, kde je poptáváno 13 koní ve srovnání se zásobou 8. Nabídky lidí, kteří vzácnou zásobu chtějí, ale nemají ji, budou zvyšovat cenu, dokud nedosáhne rovnováhy.

V případech, kdy jednotlivci správně očekávají rovnovážnou cenu, bude spekulativní prvek směřovat k tomu, že křivka celkové poptávky bude ještě „elastičtější“ a plošší. Při ceně vyšší než rovnovážné bude jen málo lidí ochotno držet zásobu – kupující budou velmi málo poptávat a prodávající se budou ochotně zbavovat statku. Na druhou stranu při nižší ceně bude poptávka po držbě mnohem vyšší než zásoba; kupující budou vysoce poptávat a prodávající

se budou zdráhat svoji zásobu prodat. Nesoulad mezi celkovou poptávkou a zásobou bude mnohem vyšší a snižování či zvyšování nabídek rychleji nastolí rovnovážnou cenu.

Výše jsme viděli, že při rovnovážné ceně nejschopnější (neboli „nejdychtivější“) kupující uskuteční směnu s nejschopnějšími prodávajícími. Jak vidíme, výsledkem procesu směny je, že zásoba se nakonec dostane do rukou *nejschopnějších vlastníků*. Pamatujeme si, že při prodeji osmi koní nejschopnější kupující, X1–X5, nakoupili od nejschopnějších prodávajících, Z1–Z5. Na konci směny se pak držitelé stávají X1–X5 a Z6–Z8 jsou vyloučeními prodávajícími. Tito jednotlivci skončí s držbou osmi koní, a jsou tedy nejschopnějšími držiteli. Při ceně 89 barelů ryb za koně to byli oni, kdo preferovali na své hodnotové škále koně před 89 barely ryb a jednali na základě této preference. Pro pět těchto jednotlivců to znamenalo směnu jejich ryb za koně; pro tři to znamenalo odmítnutí vzdát se koní za ryby. Ostatních devět jednotlivců na trhu bylo méně schopnými držiteli a skončilo s držbou ryb namísto koní (i když začínali s držbou koní). To byli ti, kteří na své hodnotové škále hodnotili 89 barelů ryb více než jednoho koně. Pět z nich byli původní držitelé koní, kteří je směnili za ryby; čtyři si jednoduše nechali ryby, aniž by koupili koně.

Analýza celkové poptávky a zásoby je užitečným doplňkem analýzy nabídky a poptávky. Každá má výhody při užití v různých oblastech. Jedním relativním nedostatkem analýzy celkové poptávky a zásoby je, že neodhaluje rozdíly mezi kupujícími a prodávajícími. Úvahy o celkové poptávce abstrahují od samotných směn, a tudíž narozdíl od křivek nabídky a poptávky nestanovují množství směn. Pouze odhalují rovnovážnou cenu bez toho, aby ukázaly rovnovážné směňované množství. Soustředí se nicméně ostřeji na fundamentální skutečnost, že cena je určována výhradně *užitkem*. Křivku nabídky lze redukovat na *křivku rezervační poptávky* a na *množství fyzické zásoby*. Analýza poptávky a zásoby pak ukazuje, že křivka nabídky nevychází z nějakého druhu „nákladů“, které jsou nezávislé na užítku vyplývajícím z individuálních hodnotových škál. Vidíme, že základními určujícími faktory ceny jsou hodnotové škály jednotlivců (kupujících a prodávajících) na trhu a že fyzická zásoba jednoduše přijímá své místo na těchto škálách.²⁸

Je zřejmé, že i když v těchto případech přímé směny užitečných statků je užitek statku pro kupující nebo prodávající v současnosti dán jeho subjektivní směnnou hodnotou, jediným *konečným* zdrojem užítka každého statku je jeho přímá užitná hodnota. Pokud je většina užítka koně pro jeho držitele představována rybami nebo krávou, které může získat ve směně, a většinou hodnoty ryb a krav pro jejich držitele je kůň, kterého lze získat směnou atd., pak konečnou determinantou užítka každého statku je jeho přímá užitná hodnota pro jednotlivého spotřebitele.

9. TRVALÉ TRHY A ZMĚNY CENY

Jak můžeme shrnout analýzu našeho trhu koní a ryb? Začali jsme se zásobou osmi existujících koní (a rovněž s určitou zásobou ryb) a situací, kdy relativní pozice koní a ryb na hodnotových škálách různých lidí byly takové, že zakládaly podmínky pro směnu těchto dvou statků. Z původních držitelů prodali „nejschopnější prodávající“ svoji zásobu koní, zatímco „nejschopnější kupující“ mezi těmi, kdo původně žádné koně nedrželi, zakoupili jednotky této zásoby za své ryby. Konečná cena prodeje byla rovnovážnou cenou určenou v konečné fázi jejich různými hodnotovými škálami, které rovněž determinovaly množství směn, které se při této směně uskutečnilo. Čistým výsledkem byl přesun zásoby každého statku do rukou jeho nejschopnějších vlastníků v souladu s relativním pořadím statků na jejich hodnotových škálách. Po provedení směn vlastní zásobu relativně nejschopnější vlastníci *a trh tohoto statku je uzavřen*.

S příchodem rovnováhy směny se přesunuly statky k nejschopnějším vlastníkům, a tak již neexistuje další motiv pro směnu. Trh skončil a již neexistuje aktivní „převládající tržní cena“ žádného statku, neboť již neexistuje motiv pro směnu. Přesto jsou dle naší zkušenosti trhy téměř všech statků neustále obnovovány.

Trh může být znovu obnoven pouze v případě, že dojde ke změně relativní pozice dvou uvažovaných statků na hodnotových škálách alespoň dvou jednotlivců, z nichž jeden je vlastníkem jednoho statku a druhý je vlastníkem druhého statku. Směny pak proběhnou v množstvích a za konečnou cenu určenou průsečíkem *nových* kombinací nabídky a poptávky. Ty mohou stanovit jiné množství směn při staré rovnovážné ceně nebo při nové ceně v závislosti na povaze změn. Nebo se může stát, že nová kombinace – v novém období – bude identická se starou, a proto proběhne stejné množství směn za stejnou cenu jako na starém trhu.

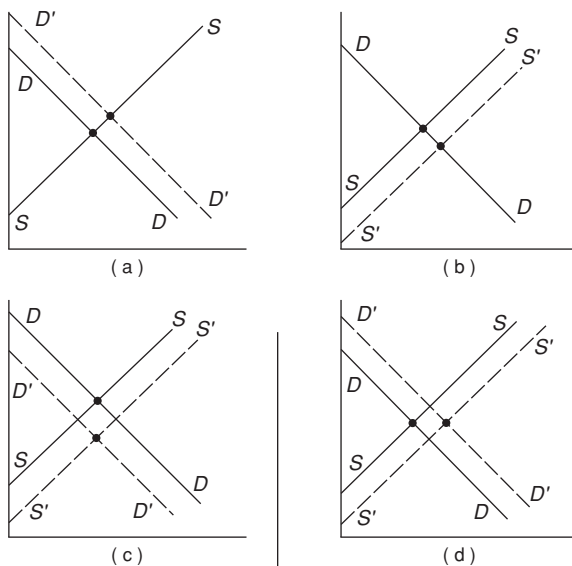
Trh vždy rychle směřuje do pozice rovnováhy, a čím je trh širší a čím je lepší komunikace mezi jeho účastníky, tím rychleji bude tato pozice dosažena pro jakoukoli kombinaci nabídky a poptávky. Růst specializované spekulace navíc bude směřovat ke zlepšení odhadů bodu rovnováhy a urychlí dosahování rovnováhy. Nicméně v případech, kdy trh nedosáhne rovnováhy předtím, než se znovu změní nabídka a poptávka, trh bodu rovnováhy nedosáhne. Stává se trhem *nepřetržitým*, pohybujiícím se k nové pozici rovnováhy předtím, než bylo dosaženo staré rovnováhy.²⁹

Druhy změn nastolené posunem nabídky nebo poptávky mohou být zobrazeny v grafech na obr. 24.

Tyto čtyři grafy zobrazují osm druhů situací, které mohou vzniknout ze změn nabídky a poptávky. Je nutné poznamenat, že tyto grafy lze aplikovat *buď* na trh, který již dosáhl rovnováhy, a je tedy *obnoven* někdy později, *nebo* na jeden trvalý trh, na němž dochází ke změnám podmínek nabídky nebo

poptávky před dosažením bodu rovnováhy. Plné čáry zobrazují staré křivky, zatímco přerušované čáry zobrazují nové křivky.

Ve všech těchto grafech jsou předpokládány přímky pouze pro jednoduchost, neboť tyto křivky mohou mít jakýkoli tvar za předpokladu, že jsou splněna výše uvedená omezení sklonu křivek (klesající křivka poptávky atd.).



OBR. 24 ZMĚNY NABÍDKY A POPTÁVKY

V grafu A se *poptávka* jednotlivců na trhu *zvyšuje*. Při každé hypotetické ceně si lidé přejí přidat do své zásoby více statku než dříve – a je lhostejno, zda tito jednotlivci již nějaké jednotky statku vlastní, či nikoli. Nabídka zůstává stejná. V důsledku toho je nová rovnovážná cena vyšší než původní cena a množství uskutečněných směn za novou rovnovážnou cenu je větší než při původní ceně.

V grafu B se *zvýší nabídka*, zatímco poptávka zůstává stejná. Při každé hypotetické ceně se lidé chtějí zbavit větší části své zásoby. Důsledkem je, že nová rovnovážná cena je nižší než původní cena a rovnovážné *směněné množství* je větší.

Grafy A a B rovněž ilustrují, co se stane, když se křivka poptávky sníží a křivka nabídky sníží, zatímco druhá křivka zůstane stejná. Vše, co je nutné učinit, je přemýšlet o přerušovaných čarách jako o původních křivkách

a o plných čarách jako o nových křivkách. V grafu *A* vidíme, že *pokles poptávky* vede k poklesu ceny a poklesu směřovaného množství. V grafu *B* vidíme, že *pokles nabídky* vede k růstu ceny a poklesu směřovaného množství.

U grafů *C* a *D* je odstraněno omezení, že jedna křivka musí zůstat stejná, zatímco druhá se mění. V grafu *C* se křivka poptávky snižuje a křivka nabídky zvyšuje. To vede s jistotou k *poklesu rovnovážné ceny*, avšak co se stane se směřovaným množstvím, závisí na relativním poměru změn těchto dvou křivek, a tudíž výsledek nelze předvídat ze skutečnosti růstu nabídky a poklesu poptávky. Na druhou stranu pokles nabídky společně s růstem poptávky s jistotou povedou k *růstu rovnovážné ceny*.

Graf *D* vyjadřuje, že *růst poptávky* i nabídky s jistotou povede k *růstu směřovaného množství*, avšak zda dojde k poklesu ceny, závisí na relativním poměru změn. Pokles nabídky i poptávky povede k *poklesu směřovaného množství*. Co se stane s množstvím v grafu *C* a co se stane s cenou v grafu *D*, závisí na specifickém tvaru a změnách předmětných křivek.

Závěry z těchto grafů jsou shrnuty v tabulce 5.

TABULKA 5

Pokud se POPTÁVKA a NABÍDKA	pak se ROVNOVÁŽNÁ a SMĚŘOVANÉ		
	CENA	MNOŽSTVÍ	
zvýší	nezmění	zvýší	zvýší
sníží	nezmění	sníží	sníží
nezmění	zvýší	sníží	zvýší
nezmění	sníží	zvýší	sníží
sníží	zvýší	sníží	
zvýší	sníží	zvýší	
zvýší	zvýší	zvýší
sníží	sníží	sníží

Pokud toto jsou efekty změny poptávky a nabídky mezi jedním a druhým časovým obdobím, je dalším problémem vysvětlení příčin těchto změn samotných. Změna poptávky je dána čistě změnou relativního pořadí užítku těchto dvou statků (kupovaného statku a prodáváného statku) na hodnotových škálách jednotlivých kupujících na trhu. Růst poptávky například znamená obecný vzestup kupovaného statku na hodnotových škálách kupujících. To může být způsobeno buď (*a*) růstem přímé užité hodnoty statku; (*b*) horšími možnostmi směnít prodáváný statek za jiný statek – řekněme v důsledku vyšší ceny krav vyjádřené v rybách; nebo (*c*) zkrácením spekulativního čekání na další pokles ceny statku. Poslední případ byl podrobně diskutován a bylo

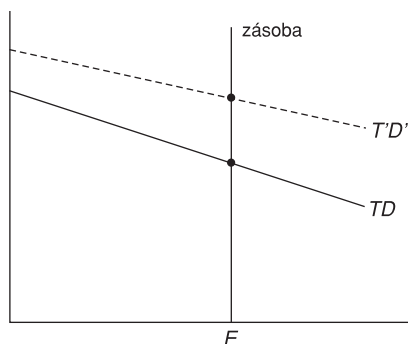
ukázáno, že sám sebe opravuje a vede trh rychleji směrem ke skutečné rovnováze. Můžeme proto nyní tento případ vynechat a dospět k závěru, že růst poptávky je dán buď růstem přímé užitné hodnoty statku nebo vyšší cenou jiných potenciálních kupovaných statků vyjádřenou prodávaným statkem, který kupující nabízí ve směně. Pokles poptávky je dán přesně opačnými případy – poklesem hodnoty v přímém užití nebo většími možnostmi koupit jiný statek za tento prodáváný statek. Druhý případ znamená vyšší směnnou hodnotu – například ryb – v jiných oblastech směny. Změny v možnostech u jiných druhů směny mohou být důsledkem vyšších nebo nižších cen ostatních kupovaných statků nebo mohou být důsledkem skutečnosti, že jsou na trhu za ryby nabízeny nové druhy statků. Náhlé objevení krav nabízených za ryby tam, kde dříve žádné nabízeny nebyly, je rozšířením možnosti směny ryb a povede k obecnému poklesu křivky poptávky po *koních* vyjádřeně v rybách.

Změna křivky tržní nabídky je samozřejmě také výsledkem změny relativních pořadí užitku na hodnotových škálách prodávajících. Tuto křivku však lze rozdělit do množství fyzické zásoby a rezervační poptávky prodávajících. Pokud předpokládáme, že *množství fyzické zásoby je konstantní* mezi dvěma srovnávanými obdobími, pak je posun křivky nabídky čistě důsledkem změny křivek rezervační poptávky. Pokles křivky nabídky způsobený růstem rezervační poptávky po zásobě může být dán buď (a) růstem přímé užitné hodnoty statku pro prodávající; (b) většími možnostmi pro uskutečnění směny za jiné kupované statky; nebo (c) vyššími spekulativními očekáváním vyšší ceny v budoucnosti. Poslední případ zde můžeme vynechat ze stejného důvodu, z jakého jsme jej vynechali v diskusi poptávkové křivky. Naopak pokles rezervační poptávky může být dán buď (a) poklesem přímé užitné hodnoty statku pro prodávající nebo (b) snížením možností směny za jiné kupované statky.

Při konstantní celkové zásobě jsou pak změny křivky nabídky i poptávky dány výhradně změnami poptávky po držbě statku buď prodávajícími nebo kupujícími, jež jsou dány posuny v relativním užitku těchto dvou statků. Proto v obou případech *A* a *B* výše jsou *růst* poptávky a *pokles* nabídky z *S'S'* na *SS* výsledkem zvýšené celkové poptávky po držbě. V jednom případě je zvýšená celková poptávka po držbě na straně kupujících, v druhém případě na straně prodávajících. Příslušný graf je zobrazen na obr. 25. V obou případech zvýšení celkové poptávky po držbě řekněme z *TD* na *T'D'* se *rovnovážná cena zvyšuje*. Na druhou stranu pokud se poptávka snižuje nebo pokud se nabídka zvyšuje, znamená to obecný pokles celkové poptávky po držbě a následně *pokles rovnovážné ceny*.

Graf celkové poptávky a zásoby neposkytuje žádné informace o směňovaném množství, ale pouze o rovnovážné ceně. Proto v grafu *C* obě přerušované čáry představují pokles poptávky po držbě a my si můžeme následně být jisti, že se celková poptávka po držbě snížila, a že tudíž klesla cena. (Opačným

případem by byl posun z přerušovaných do plných čar.) V grafu D však růst nabídky představoval pokles poptávky po držbě a růst poptávky byl růstem poptávky po držbě, a proto si nemůžeme být vždy jisti čistým vlivem na celkovou poptávku po držbě, a tím na rovnovážnou cenu.



OBR. 25 ZVÝŠENÍ CELKOVÉ POPTÁVKY PO DRŽBĚ

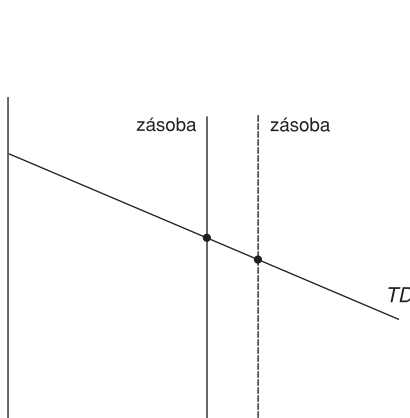
Od začátku analýzy nabídky a poptávky až k tomuto bodu jsme předpokládali existenci konstantní fyzické zásoby. Předpokládali jsme existenci osmi koní a uvažovali jsme o principech, na základě kterých půjde tato zásoba do rukou různých vlastníků. Provedená analýza se týká *všech statků* – všech případů, kdy je existující zásoba směřována za zásobu jiného statku. U některých statků rozbor dále dovést nemůžeme. To se týká těch statků, jejichž zásoba je fixní a nelze ji zvýšit výrobou. Jsou buď jednou vyrobeny člověkem nebo dány přírodou, avšak zásobu nelze zvýšit lidským jednáním. Takovým statkem je například Rembrandtův obraz po malířově smrti. Tento obraz by byl dost vysoko na individuálních hodnotových škálách, aby měl vysokou cenu ve směně za jiné statky. Zásoba nemůže být nikdy zvýšena a její směna a ceny jsou výhradně v souladu s předchozí analýzou směny existující zásoby dány relativním pořadím těchto a jiných statků na různých hodnotových škálách. Nebo předpokládejme, že bylo vyrobeno určité množství diamantů a že již nikde k dispozici žádné další nejsou. Problém by byl znovu problémem směny existující zásoby. V těchto případech neexistuje žádný další problém *výroby* – rozhodování o tom, jaká zásoba by měla být vyrobena za určité časové období. U většiny statků je však problém rozhodnutí, kolik by mělo být vyrobeno, zcela zásadní. Většina zbývajících částí tohoto svazku je ve skutečnosti věnována analýze problému výroby.

Nyní bychom měli přejít k případům, kdy se existující zásoba statků *mění* z jednoho období do druhého. Zásoba se může z jednoho období do následujícího zvýšit z důvodu, že mezitím bylo *nově vyrobeno* určité množství statku.

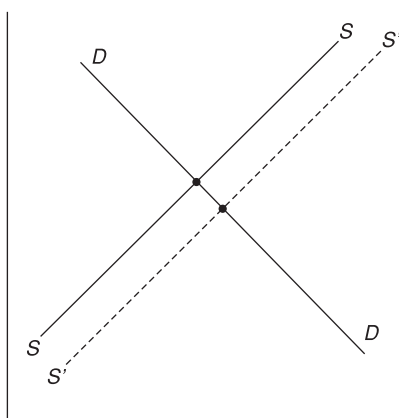
Toto množství nové produkce představuje *přírůstek zásoby*. Tři dny po zahájení výše uváděného trhu koní mohou být vyprodukováni další dva koně, kteří budou přidáni do existující zásoby. Pokud poptávka kupujících a rezervační poptávka prodávajících zůstanou stejné, lze další vývoj ilustrovat na obr. 26.

Zvýšená zásoba sníží cenu statku. Při původní rovnovážné ceně jednotlivci zjistí, že jejich zásoba převyšuje celkovou poptávku po držbě, a v důsledku toho zlevní svoje nabídky k prodeji, což sníží cenu do nové rovnováhy.

Ve smyslu křivek nabídky a poptávky odpovídá růst zásoby při nezměněné poptávce a rezervační poptávce *rovnoměrnému růstu nabídky* o část zvýšené zásoby – v tomto případě o dva koně. Nabízeným množstvím bude předchozí celkové množství zvýšené o přidané dva koně. Držitelé s přebytečnou zásobou při původní rovnovážné ceně musí vzájemně nabízet nižší ceny, aby prodali zvýšenou zásobu. Pokud se vrátíme zpět k tabulce 2, zjistíme, že růst nabídky o 2 snižuje rovnovážnou cenu na 88, kdy je poptávka 6 a nová nabídka je 6.



OBR. 26 EFEKT ZVÝŠENÍ ZÁSOPY



OBR. 27 EFEKT ZVÝŠENÍ NABÍDKY

Schematicky je situace zobrazena na obr. 27.

Zvýšená zásoba se odráží v rovnoměrném růstu křivky nabídky a následném poklesu ceny a růstu směřovaného množství.

Není samozřejmě důvod se domnívat, že ve skutečnosti bude růst zásoby nutně doprovázen nezměněnou křivkou rezervační poptávky. Abychom však mohli studovat různé kauzální faktory, které vzájemně působí při formování skutečných historických výsledků, je nutné izolovat každý z nich a uvažovat o tom, jaký by byl výsledek, kdyby ostatní zůstaly nezměněny. Pokud by zvýšená zásoba byla ve stejný okamžik absorbována ekvivalentním zvýšením

rezervační poptávky, křivka nabídky by se vůbec nezvýšila a cena a směňované množství by se nezměnily. (V celkové poptávce a zásobě by se tato situace odrazila jako růst zásoby doprovázený vyrovnávacím růstem křivky celkové nabídky, přičemž cena by zůstala na původní úrovni.)

Snížení zásoby z jednoho období do druhého může být způsobeno použitím zásoby. Pokud uvažujeme pouze spotřební statky, může být část zásoby spotřebována. Statky jsou obecně používány v procesu spotřeby, a proto pokud v průběhu uvažovaného období neexistuje dostatečná výroba, celková existující zásoba se může snížit. Mezi dvěma časovými okamžiky může být vyprodukován jeden nový kůň, avšak dva mohou zemřít a důsledkem může být trh, na němž existuje o jednoho koně méně. *Pokles zásoby při nezměněné poptávce má přesně opačný efekt, jak jsme viděli na grafech při posunu z přerušovaných k plným čarám.* Při původní rovnovážné ceně existuje přebytek poptávky po držbě ve srovnání s disponibilní zásobou a důsledkem je zvyšování nabízené ceny do nové rovnováhy. Nabídka se rovnoměrně snižuje o pokles zásoby a důsledkem je vyšší cena a menší množství směňovaných statků.

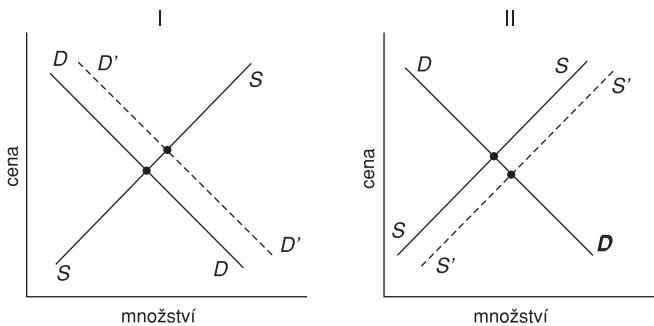
Vztah mezi zásobou, výrobou a časem můžeme shrnout tvrzením, že zásoba v jednom období (za předpokladu, že časové období je definováno jako období, v průběhu něhož zůstává zásoba nezměněna) souvisí se zásobou v předchozím období následovně:

$$\begin{aligned} \text{Pokud se } S_t \text{ rovná zásobě v určitém období } (t) \\ S_{t-n} \text{ rovná zásobě v dřívějším období } (t - n), \text{ která je o } n \text{ jednotek} \\ \text{ času před období } (t) \\ P_n \text{ rovná výrobě statku za období } n \\ U_n \text{ rovná části statku spotřebované za období } n \\ \text{Pak: } S_t = S_{t-n} + P_n - U_n \end{aligned}$$

Pokud v právě uvedeném případě bude původní zásoba 8 koní a je vyprodukován jeden nový kůň, zatímco dva zemřou, bude nová zásoba statku $8 + 1 - 2 = 7$ koní.

Je důležité mít se na pozoru před obvyklým zmatením ohledně termínu „růst poptávky“. Kdykoli je v této práci tato fráze použita sama o sobě, vždy znamená *růst poptávky*, tj. růst množství, které bude poptáváno za jakoukoli hypotetickou cenu. Tento „posun poptávky doprava“ vždy způsobuje růst ceny. Nesmí být nikdy zaměňován s „růstem poptávaného množství“, které nastává například v důsledku růstu nabídky. Růst nabídky snížením ceny vede k tomu, že trh poptává větší nabízené množství. To však *není* růst poptávky, ale pouze *posun po stejné křivce poptávky*. Jde o větší poptávané množství v důsledku atraktivnější nabízené ceny. Tento jednoduchý pohyb po stejné křivce nesmí

být zaměňován s růstem poptávky při *každé* možné ceně. Grafy na obr. 28 osvětlují tento rozdíl:



OBR. 28 RŮST POPTÁVKY A POPTÁVANÉHO MNOŽSTVÍ

Graf I zobrazuje růst poptávky, zatímco graf II zobrazuje zvýšení poptávaného množství na stejné křivce jako důsledek zvýšení nabídky. V obou případech hodnotové škály různých jednotlivců určují konečný výsledek, avšak mohou vzniknout velké zmatky, pokud tyto koncepty nejsou jasně odlišeny při používání termínů jako „růst“ a „pokles“ nabídky.

10. SPECIALIZACE A VÝROBA ZÁSObY

Analýzovali jsme směny, které jsou uskutečňovány se stávající zásobou, a dopady *změn* zásoby statku. Zůstává však otázka: jaké principy určují samu velikost zásoby? Kromě spotřebních a výrobních statků daných přímo přírodou *musí být všechny statky vyrobeny člověkem*. (A i zdánlivě přírodou dané produkty musí být nalezeny a poté použity člověkem, a proto jsou nakonec produktem lidského snažení.) Velikost zásoby jakéhokoli statku závisí na míře, v jaké statek byl a je *vyráběn*. Lidské potřeby jsou u většiny statků trvalé, a proto statky, které jsou užíváním opotřebovávány, musí být neustále nahrazovány novou výrobou. Rozbor míry výroby a jejích determinant má proto při analýze lidského jednání zásadní důležitost.

V tomto okamžiku nemůžeme na uvedenou otázku zcela odpovědět, avšak lze učinit určité obecné závěry ohledně výroby. V první řadě, zatímco jakýkoli jednotlivec může v různou dobu být jak kupujícím, tak i prodávajícím stávající zásoby, při *výrobě* této zásoby musí docházet ke *specializaci*. Všudypřítomnost specializace byla vysvětlena dříve. Čím dále se vyvine ekonomika založená na směně, tím pokročilejší bude proces specializace. Základem pro specializaci jsou různé schopnosti lidí a různá umístění přírodních zdrojů. Výsledkem je, že statky nejprve vznikají výrobou a poté jsou výrobcem prodány ve směně za jiné

statky, které byly vyrobeny stejným způsobem. První prodej jakékoli nové zásoby bude vždy uskutečněn původními výrobci tohoto statku. Nákupy budou uskutečněny kupujícími, kteří použijí statek buď ke svému přímému užití nebo k držbě statku při spekulativním očekávání pozdějšího prodeje za vyšší cenu. V jakýkoli okamžik bude tedy nová zásoba prodávána svými původními výrobci. Stará zásoba bude prodávána: (a) původními výrobci, kteří díky minulé rezervační poptávce akumulovali starou zásobu; (b) minulými kupujícími, kteří ji nakoupili při spekulativním očekávání prodeje za vyšší cenu; a (c) minulými kupujícími, na jejichž hodnotové škále klesla relativní užitečnost statku pro přímé užití.

V jakýkoli okamžik je tedy *tržní nabídka* formována součtem nabídky následujících skupin prodávajících:³⁰

a) Nabídka nabízená *výrobci* statku.

1. Původní nabídka nové zásoby.
2. Nabídka staré zásoby dříve držené výrobci.

b) Nabídka staré zásoby nabízená dřívějšími kupujícími.

1. Prodeje spekulativních kupujících, kteří očekávali prodej za vyšší cenu.
2. Prodeje kupujících, kteří nakoupili pro přímé užití, avšak na jejichž hodnotových škálách klesla relativní užitečnost statku.

Tržní poptávka se v jakýkoli okamžik skládá ze součtu poptávek:

c) Kupujících pro přímé užití.

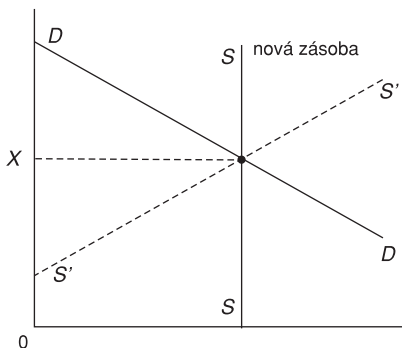
d) Spekulativních kupujících pro prodej za vyšší cenu.

Statky se skládají ze stejně užitečných jednotek, a proto je kupujícím jedno, zda kupují starou nebo novou zásobu. Pokud jim to jedno není, pak „zásoba“ zahrnuje dva rozdílné statky a nejde o stejný statek.

Křivka nabídky skupiny (b) prodávajících již byla kompletně analyzována dříve, například vztah mezi zásobou a rezervační poptávkou spekulativních prodejců a těch, jejichž pozice užitečnosti se změnila. Co však lze říci o nabídce skupiny prodávajících (a) – původních výrobců statku?

Předně, zásoba nově vyrobených statků v rukách výrobců je rovněž *fixní* pro jakýkoli daný okamžik. Řekněme, že v prosinci se výrobci mědi rozhodnou vyrobit 5 000 tun mědi. Na konci tohoto měsíce je jejich zásoba nově vyrobené mědi 5 000 tun. Mohou svého rozhodnutí litovat a být přesvědčeni, že kdyby byli mohli rozhodnout znovu, byli by vyrobili řekněme 1 000 tun. Svoji zásobu však již mají a musí ji použít nejlépe, jak umějí. Charakteristickou vlastností původních výrobců je, že v důsledku specializace je přímá užitná hodnota jejich výrobku pro ně samé pravděpodobně téměř nulová. Čím pokročilejší je specializace, tím menší možnou užitnou hodnotu může mít produkt pro svého výrobce. Představte si například, jaké množství mědi může pro své osobní užití

spotřebovat výrobce mědi nebo jakou přímou užitnou hodnotu má obrovské množství vyrobených automobilů pro rodinu Fordů. Proto se v nabídce výrobců prvek přímého užití v jejich rezervační poptávce vytrácí. Jediným důvodem pro to, aby výrobce držel zásobu, je spekulace – očekávání vyšší ceny za statky v budoucnosti. (V přímé směně existuje rovněž možnost směny za třetí statek – v našem případě například krávy namísto ryb.)



OB. 29 DOPAD NOVÉ ZÁSoby SKUPINY VÝROBCŮ (A)

Pokud na okamžik přijmeme restriktivní předpoklady, že na trhu neexistují žádní prodávající skupiny (b) a že výrobci nemají žádnou stávající ani akumulovanou dřívější rezervační poptávku, pak můžeme tržní nabídku a poptávku zobrazit jako SS , DD na obr. 29. Při nulové rezervační poptávce bude křivka nabídky svislou přímkou (SS) na úrovni nové zásoby. Zdá se však pravděpodobnější, že cena pod rovnováhou bude vyvolávat rezervační poptávku po držbě výrobců v očekávání vyšší ceny (zvanou „vytváření zásob“) a že cena nad rovnováhou povede k čerpání starých zásob, které byly akumulovány v důsledku předchozí rezervační poptávky (zvané „čerpání zásob“). V takovém případě má křivka nabídky známější tvar (přerušovaná čára $S'S'$).

Odstranění přímé užitné hodnoty z kalkulací prodávajících znamená, že veškerá zásoba musí být nakonec prodána, takže *nakonec* není žádná zásoba rezervována z prodeje výrobců. Výrobci uskuteční prodej v okamžiku, kdy očekávají nejvyšší tržní cenu, které mohou dosáhnout – to je v okamžiku, kdy očekávají nejvyšší tržní poptávku po dané zásobě.³¹ Doba, po kterou mohou výrobci rezervovat nabídku, je samozřejmě závislá na trvanlivosti statku; rychle se kazící statek jako například jahody nelze rezervovat po dlouhou dobu a jeho křivka tržní nabídky bude pravděpodobně svislá přímkou.

Předpokládejme, že na trhu bylo dosaženo rovnovážné ceny statku. V takovém případě odpadá spekulativní část rezervační poptávky. Avšak

narozdíl od trhu pro směnu *stávající zásoby* trh *nové výroby* nekončí. Potřeby se v každém následujícím časovém období obnovují, a proto je rovněž v každém období produkována nová zásoba, a pokud je velikost zásoby stejná a poptávka daná, bude prodáváno stejné množství za stejnou rovnovážnou cenu. Předpokládejme, že výrobci mědi vyrábějí 5 000 tun měsíčně; ty jsou prodány (neexistuje rezervační poptávka) při rovnovážné ceně OX na předchozím grafu. Rovnovážné množství je OS . Pokud v dalším měsíci bude vyrobeno 5 000 tun, bude rovnovážná cena stejná. Pokud bude vyrobeno více, jak je vidět výše, bude rovnovážná cena nižší; pokud méně, bude rovnovážná cena vyšší.

Pokud z poptávky rovněž vyloučíme spekulativní prvky, pak je zřejmé, že bude determinována výhradně užitečností statku v přímém užití (ve srovnání s užitečností prodávaného statku). Jedinými dvěma prvky v hodnotě statku jsou jeho přímá užitná hodnota a jeho směnná hodnota, přičemž poptávka se skládá z poptávky po přímém užití a spekulativní poptávky v očekávání prodeje za vyšší cenu. Pokud vyloučíme druhý prvek (například při rovnovážné ceně), jediným konečným zdrojem poptávky je přímá užitná hodnota statku pro jeho kupujícího. Pokud abstrahujeme od spekulativního jednání na trhu, pak je *jediným* určujícím faktorem tržní ceny zásoby statku jeho relativní přímá užitná hodnota pro kupující.

Je zřejmé, jak bylo ukázáno v předchozích částech, že výroba musí probíhat po určité období. Pro získání určité nové zásoby někdy v budoucnosti musí výrobce nejprve provést řadu úkonů, použít práci, přírodu a kapitálové statky, přičemž tento proces od počátečních činností až do výroby konečné zásoby trvá nějakou dobu. Podstatou specializované produkce je tedy *odhad budoucího stavu trhu výrobci*. Při rozhodování o tom, zda vyrobit či nevyrobit určité množství zásoby někdy v budoucnosti, musí výrobce použít svůj úsudek při odhadu tržní ceny, za kterou bude schopen svoji zásobu prodat. Tato tržní cena bude pravděpodobně v nějaké rovnováze, avšak tato rovnováha nebude pravděpodobně trvat velmi dlouho. To platí zejména v případě, kdy (v důsledku stále se měnících hodnotových škál) dochází k neustálým posunům křivky poptávky po statku. Každý výrobce se snaží použít své zdroje – svoji práci a použitelné statky – takovým způsobem, aby při výrobě zásoby získal nejvyšší možný duševní výnos a tím i duševní zisk. To vždy zahrnuje možnost chyby, přičemž chyby při odhadu trhu pro něj znamenají duševní ztrátu. Podstatou výroby na trhu je proto podnikání. Klíčový problém představuje skutečnost, že poptávka a v důsledku toho ani budoucí ceny nejsou a nikdy nemohou být s určitostí a automaticky známy výrobcům. Výrobci musí odhadovat budoucí stav poptávky nejlépe, jak umějí.

Podnikání je rovněž dominantní charakteristikou kupujících a prodávajících, kteří jednají spekulativně a specializují se na odhadování vyšších nebo nižších

cen v budoucnosti. Jejich celé jednání spočívá v tom, že se snaží odhadnout budoucí tržní ceny, a jejich úspěch závisí na tom, jak přesné nebo nepřesné jsou jejich předpovědi. Již dříve bylo uvedeno, že správná spekulace urychluje pohyb směrem k rovnováze a chybná spekulace sama sebe opravuje, a proto činnost těchto spekulantů urychluje příchod rovnovážné pozice.

Přímí uživatelé statku musí rovněž odhadovat vlastní touhu po statku, když si jej kupují. V okamžiku koupě bude okamžik skutečné spotřeby statku ležet někde v budoucnosti, ať již to je i velmi blízká budoucnost. Umístění statku na jejich hodnotové škále je odhadem jeho očekávané budoucí hodnoty v této době, diskontované časovými preferencemi. Je možné, že kupující chybně odhadne hodnotu statku pro sebe v budoucnosti, a čím trvanlivější statek to bude, tím větší bude pravděpodobnost chyby. Je proto pravděpodobnější, že chybu při odhadu vlastního budoucího hodnocení udělá kupující domu než kupující jahod. Podnikání je tedy rovněž vlastností činnosti kupujícího – i v přímém užití. Nicméně v případě specializovaných výrobců má podnikání formu odhadu budoucích potřeb jiných lidí, a to je zjevně mnohem obtížnější a náročnější úkol než odhad vlastních hodnocení.

Lidské jednání probíhá ve fázích a v každé fázi musí jednající člověk co možná nejlépe využít své zdroje ve světle očekávaného budoucího vývoje. Minulost je navždy minulostí. Roli chyby v různých fázích lidského jednání můžeme studovat v poměrně jednoduchém případě člověka, který si kupuje statek pro přímé užití. Řekněme, že odhaduje své budoucí užití tak, že koupí statek – například 10 litrů mléka – směnou za 100 barelů ryb, což je náhodou také jeho maximální kupní cena za 10 litrů mléka. Po koupi dejme tomu zjistit, že z nějakého důvodu se jeho hodnocení změnilo a že mléko je nyní mnohem níže na jeho hodnotové škále. Je nyní konfrontován s otázkou nejlepšího užití 10 litrů mléka. Skutečnost, že udělal chybu při využití svých zdrojů 100 barelů ryb, neodstraňuje problém nejlepšího užití 10 litrů mléka. Pokud je cena stále 100 barelů ryb, bylo by nejlepším jednáním v současné situaci mléko prodat a získat zpět 100 barelů ryb. Pokud je nyní cena vyšší než 100, dosáhne spekulativního zisku a prodá mléko za více ryb. A pokud cena mléka klesla, avšak ryby jsou stále výše na jeho hodnotové škále než 10 litrů mléka, bude maximalizovat svůj duševní výnos prodejem mléka za méně než 100 barelů ryb.

Je důležité uvědomit si, že je absurdní kritizovat takové jednání člověka tvrzením, že utrpěl zjevnou ztrátu X barelů ryb z těchto dvou směn. Pokud by byl správně odhadl budoucí vývoj, nebyl by uskutečnil první směnu. Jeho první směna může být tedy zpětně označena za chybnou. Avšak jakmile ji jednou provedl, musí co nejlépe využít mléka v současnosti a v budoucnosti bez ohledu na minulé chyby, a proto jeho druhá směna byla za daných okolností jeho nejlepší volbou.

Pokud by na druhou stranu cena mléka klesla pod jeho novou maximální kupní cenu, pak je jeho nejlepší alternativou použít mléko v nejhodnotnějších přímém užití.

Stejně tak se výrobce může rozhodnout vyrobit určité množství zásoby, jenže situace na trhu se poté vyvine tak, že výrobce bude svého rozhodnutí litovat. Musí však s touto zásobou udělat to nejlepší, co se dá, jakmile ji jednou vyrobil, a získat z ní maximální duševní výnos. Jinými slovy, pokud uvažujeme jeho jednání od začátku – když *investoval* své zdroje do výroby – jeho jednání bylo zpětně duševní ztrátou, neboť nepřineslo nejlepší dostupnou alternativu z těchto zdrojů. Jakmile je však jednou tato zásoba vyrobena, jsou *toto* jeho dostupné zdroje a její prodej za nejlepší možnou cenu pro něj znamená duševní zisk.

V tomto bodě můžeme shrnout očekávaný (duševní) výnos a očekávané (duševní) náklady, faktory, které vstupují do rozhodování kupujících a prodávajících při jakékoli přímé směně dvou statků.

Výnos kupujících

Buď *A. Přímé užití kupovaného statku
nebo B. Očekávaný budoucí prodej za vyšší cenu (podle toho, co je výše na jeho hodnotové škále)

Výnos prodávajících

Buď *A. Přímé užití prodáváného statku
nebo B. Očekávaná budoucí koupě za nižší cenu (podle toho, co je výše na jeho hodnotové škále)

Náklady kupujících

Buď A. Přímé užití prodáváného statku
nebo B. Očekávaná budoucí koupě za nižší cenu
nebo *C. Směna za jiný statek (podle toho, co je výše na jeho hodnotové škále)

Náklady prodávajících

Buď A. Přímé užití kupovaného statku
nebo *B. Směna za jiný statek
nebo C. Pozdější prodej za vyšší cenu (podle toho, co je výše na jeho hodnotové škále)

Pokud odstraníme dočasný spekulativní prvek, zbývají nám tyto faktory: výnos *A*, náklady *A*, náklady *C* pro kupující; výnos *A*, náklady *A* a náklady *B* pro prodávající. Obdobně pokud považujeme prodávající za specializované původní výrobce – a to bude platit tím více, čím větší bude poměr výroby a akumulované zásoby – náklady *A* u prodávajících vypadnou. Pokud si také pamatujeme, že směna obsahuje dva statky, a proto skupina kupujících jeden statek je skupinou prodávajících jiný statek, náklady *A* jsou odstraněny rovněž jako faktor kupujících. Pouze faktory označené výše hvězdičkou nakonec zůstanou. Výnosem pro kupujícího i pro prodávajícího je očekávaná

užitná hodnota získávaného statku; nákladem je směna za jiný statek, kterého se člověk touto směnou vzdává.

Výnosy a náklady obsažené při *původním rozhodnutí ohledně výroby zásoby* jsou, jak jsme uvedli, jiného druhu a budou zkoumány v následujících kapitolách.

11. DRUHY SMĚNITELNÝCH STATKŮ

Pro účely srozumitelnosti byly příklady směnitelných statků v této kapitole především voleny z hmotných *komodit*, jako jsou koně, ryby, vejce apod. Takové komodity však nejsou jedinými druhy statků, které lze směřovat. A může směniti své *osobní služby* za komoditu *B*. A tak může například poskytnout svoji *práci* farmáři *B* směnou za produkci farmy. A může rovněž poskytnout své osobní služby, které budou představovat přímé *spotřební statky*, směnou za jiný statek. Jednotlivce takto může směniti své lékařské rady nebo hudební představení za jídlo či oblečení. Tyto služby jsou stejně tak spotřebními statky jako jiné statky, které jsou ztělesňovány hmotnými, fyzickými komoditami. Obdobně i práce jednotlivce je stejně tak výrobním statkem jako hmotné kapitálové statky. Ve skutečnosti nejsou hmotné statky ceněny toliko pro svůj fyzický obsah jako pro své *služby* uživateli, ať již jde o spotřebitele nebo výrobce. Jednající oceňuje chléb pro jeho službu při poskytování výživy, dům pro jeho službu poskytování přístřeší, stroj pro jeho službu při výrobě statků nižšího řádu. V konečné analýze jsou hmotné komodity rovněž hodnoceny podle svých služeb, a jsou tedy na stejné úrovni jako nehmotné osobní „služby“.

Ekonomie proto *není* věda, která se zabývá především „materiálními statky“ nebo „materiálním bohatstvím“. Zajímá se obecně o jednání lidí, kteří uspokojí své potřeby, a specificky o proces směny statků jakožto prostředku každého jednotlivce k „tvorbě“ uspokojení jeho potřeb. Těmito statky mohou být hmotné komodity nebo to mohou být nehmotné osobní služby. Principy nabídky a poptávky a determinace cen jsou zcela stejné pro jakýkoli statek, ať již je z jedné kategorie nebo druhé. Předchozí analýza je použitelná pro všechny statky.

Naše analýza tedy zahrnovala následující druhy možných směn:

- a) Komodita za komoditu; jako například koně za ryby.
- b) Komodita za osobní službu; jako například lékařská rada za máslo nebo práce na farmě za jídlo.
- c) Osobní služba za osobní službu; jako například vzájemná pomoc dvou osadníků, lékařská rada za práci za zahrádce nebo výuka za hudební představení.³²

V případech, kdy existuje více konkurujících si homogenních jednotek, je možné sčítat nabídku a poptávku; v případech, kdy jedna nebo obě strany jsou

izolovány nebo jsou jedinými směňujícími, bude zóna determinace ceny stanovena tak, jak bylo popsáno výše. Pokud jeden učitel aritmetiky vyjednává s jedním houslistou o směně služeb, jejich vzájemné pořadí užitečnosti stanoví zónu determinace ceny. Pokud několik učitelů aritmetiky a několik houslistů, kteří poskytují homogenní služby, tvoří trh těchto dvou statků, bude tržní cena stanovena součtem a průsečíkem nabídky a poptávky. Pokud služby různých jednotlivců nejsou poptávajícími považovány za stejně kvalitní, budou hodnoceny samostatně a každá služba bude mít svoji vlastní cenu.³³ Křivka nabídky pak bude nabídkou jednotek komodity vlastněné pouze *jedním* jednotlivcem. Tato individuální nabídková křivka je samozřejmě rostoucí. Pokud je na trhu statku nabízejícím pouze jeden jednotlivec, jeho nabídková křivka je identická s tržní nabídkovou křivkou.

Jedním zřejmým důvodem pro záměnu směny s pouhým obchodováním s materiálními předměty je skutečnost, že mnoho nehmotného majetku *nemůže* ze své podstaty být směňováno. Houslista může *vlastnit* své hudební schopnosti a směňovat jejich jednotky ve formě služby za služby lékaře. Ale jako statky mohou být požadovány jiné osobní vlastnosti, které nelze směňovat. Pan Černý může mít takovýto cíl: získat upřímný souhlas pana Lišky. To je konkrétní spotřební statek, který si nemůže koupit za jiný statek, neboť to, co chce, je upřímný souhlas, a nikoli projev souhlasu, který si lze koupit. V takovém případě je spotřebním statkem majetek pana Lišky, který nelze směniti; lze jej získat jiným způsobem, ale nikoli směnou. Ve vztahu ke směně je tento nehmotný statek *nezcizitelným* vlastnictvím pana Lišky, tj. nelze se jej vzdát. Jiným příkladem je skutečnost, že člověk nemůže trvale převést svoji vůli, i když může převést většinu svých služeb a svého majetku. Jak bylo uvedeno dříve, člověk nemůže svolit k trvalému otroctví uzavřením smlouvy o práci pro jiného člověka do konce svého života. Později může změnit svůj názor a poté nemůže být na svobodném trhu nucen nadále pracovat. Vlastnictví vlastní vůle člověka je nezcizitelné, a proto na svobodném trhu člověk nemůže být nucen pokračovat v ujednání, kterým se vzdává své vůle ve prospěch druhých, i když se k takové úmluvě mohl dříve zavázat.^{34,35} Na druhou stranu pokud dojde k převodu majetku, který *může* být zcizen, stává se tento samozřejmě vlastnictvím – pod jedinou a výhradní jurisdikcí – osoby, jež jej získala ve směně, a žádná další litość původního vlastníka nemůže zakládat nárok na tento majetek.

Ke směně tedy může dojít u zcizitelných statků; může jít o spotřební statky s různými stupni trvanlivosti; nebo to mohou být výrobní statky. Může jít o hmotné komodity nebo nehmotné osobní služby. Existují další druhy směnitelných věcí, které vycházejí z těchto zcizitelných statků. Předpokládejme například, že pan Novák si uloží statek – řekněme 1 000 kilogramů pšenice – do skladu. Zachová si vlastnictví statku, avšak převádí jeho fyzickou držbu do úschovy vlastníkov

skladu, panu Vrbovi. Pan Vrba dá panu Novákovi *skladní list* na pšenici, který potvrzuje, že pšenice tam je v úschově, a dává vlastníkovvi listu *právo* obdržet pšenici, kdykoli předloží list ve skladu. Směnou za tuto službu skladování pšenice mu pan Novák zaplatí určitou částku nějakého jiného statku, například smaragdů. Nárok vychází ze směny komodity za službu – smaragdů za skladování – a cena této směny je determinována podle principů předchozí analýzy. Nyní nicméně vznikl skladní list jako nárok na pšenici. Na svobodném trhu by byl nárok považován za naprosto bezpečný a s jistotou proplacený, a proto by jej pan Novák mohl směniti jako *substitut* za skutečnou fyzickou směnu pšenice. Mohl by najít protistranu, Robinsona, který si přeje koupit pšenici směnou za koně. Dohodnou se na ceně a poté Robinson přijme *nárok* vůči skladu jako dokonalý substitut za skutečný převod pšenice. Ví, že až bude chtít použít pšenici, bude moci *předložit* nárok ve skladu; nárok zde proto funguje jako *substitut statku*. V tomto případě jde o nárok na *současný statek*, neboť statek je možné požadovat, kdykoli si to vlastník přeje.

Zde je povaha a funkce nároku jednoduchá. Nárok je bezpečným dokladem vlastnictví statku. Ještě jednodušší je případ, kdy vlastnictví majetku, například farmy, je převedeno z *A* na *B* převodem písemného *vlastnického práva* nebo dokladu vlastnictví, který může být považován za nárok. Situace se však stává komplikovanější, když je vlastnictví rozděleno na části a tyto části jsou převáděny z osoby na osobu. Předpokládejme, že pan Hošek je vlastníkem železných dolů. Rozhodne se rozdělit vlastnictví a prodat rozdělené části statku neboli *akcie* jiným osobám. Předpokládejme, že vytvoří sto stvrzenek, jejichž celek představuje úplné vlastnictví dolu, a poté prodá všechny, až na deset stvrzenek, různým jiným jednotlivcům. Vlastník dvou akcií se stává 2/100 vlastníkem dolu. V režimu *přímé* směny je pro takovouto činnost jen velmi málo praktického účelu, a proto analýzu této situace provedeme až v následujících kapitolách. Je však zřejmé, že 2/100 vlastník má právo na poměrný podíl na řízení a kontrole spoluvlastněného majetku a na výnosech z něj. Jinými slovy, *akcie* je dokladem spoluvlastnictví, neboli nárokem na spoluvlastnictví statku. Toto vlastnické právo na poměrný díl na užívání statku může být rovněž prodáno nebo koupeno ve směně.

Třetí typ nároku vzniká z *úvěrové směny* (neboli *úvěrové transakce*). Až do tohoto okamžiku jsme diskutovali směny jednoho *současného statku* za jiný, tj. statku, který může být použit *v současnosti* – nebo v libovolný požadovaný okamžik – každým, kdo jej získá ve směně. Při úvěrové transakci je současný statek směňován za *budoucí statek* nebo spíše *nárok na budoucí statek*. Předpokládejme například, že pan Veselý chce nyní získat 100 kilogramů bavlny. Uskuteční následující směnu s panem Lukešem: pan Lukeš dá nyní panu Veselému 100 kilogramů bavlny (současný statek); a na oplátku pan Veselý dá panu Lukešovi *nárok* na 110 kilogramů bavlny za jeden rok. To je nárok na

budoucí statek – 110 kilogramů bavlny za jeden rok. Cena současného statku vyjádřená budoucím statkem je 1,1 kilogramu budoucí bavlny (za jeden rok) za jeden kilogram současné bavlny. Ceny v takovýchto směnách jsou určovány hodnotovými škálami a souladem nabídky a poptávky stejně jako v případě směn současných statků. Další analýza stanovení cen v úvěrových transakcích musí být ponechána na další kapitoly; zde můžeme zdůraznit, jak bylo uvedeno v předchozí kapitole, že každý člověk bude hodnotit homogenní statek tím více, čím dřívější bude jeho vyhlídka jej získat. Současný statek (statek skládající se z jednotek schopných poskytnout ekvivalentní uspokojení) bude vždy hodnocen výše než stejný statek v budoucnosti v souladu s mírou časových preferencí jednotlivce. Je zřejmé, že při stanovení ceny úvěrových směn budou působit různé míry časové preference – nakonec určované relativními pozicemi na hodnotových škálách jednotlivců. Příjemce současného statku – dlužník – bude navíc vždy muset zaplatit *větší množství* statku v budoucnosti *věřiteli* – člověku, který přijímá závazek, neboť stejné množství jednotek má jako současný statek větší hodnotu než jako budoucí statek. Věřitel poskytuje dlužníkovi službu použití statku v *současnosti*, zatímco dlužník platí za tuto službu splacením většího množství statku v budoucnosti.

V den, kdy je nárok splatný, věřitel uplatní nárok a získá samotný statek, čímž ukončí existenci nároku. Mezitím však nárok existuje a může být koupen či prodán směnou za jiné statky. Pan Lukeš jako věřitel se může rozhodnout prodat tento nárok – neboli směnku vlastní – panu Matyášovi směnou za kočárek. Cena této směny bude opět stanovena nabídkou a poptávkou. Poptávka po směnce bude vycházet z její bezpečnosti jakožto nároku na bavlnu. Poptávka pana Matyáše po směnce (nebo poptávka pana Lukeše po držbě) vyjádřená v kočárcích bude dána (a) přímou užitnou a směnnou hodnotou kočárku a (b) mezní užitečností dodatečných jednotek bavlny *diskontované* z dvou možných důvodů: (1) dobou, která zbývá do „splatnosti“ nároku, a (2) odhadovanou bezpečností směnky. Čím méně času zbývá do splatnosti libovolného statku, tím více bude na trhu hodnocen. Rovněž pokud je konečná platba považována za méně než absolutně jistou z důvodu možné neschopnosti ji splatit, bude nárok hodnocen méně v souladu s odhady lidí ohledně pravděpodobnosti jeho nesplacení. Po převodu se směnka stává majetkem nového vlastníka, který se stává věřitelem a je oprávněn uplatnit nárok v okamžik splatnosti.

Pokud je takto nárok převeden ve směně za nějaký jiný statek (nebo *nárok*), *není* to samo o sobě úvěrová transakce. Úvěrová směna zakládá *nedokončenou platbu* na straně dlužníka; v tomto případě pan Lukeš platí panu Matyášovi nárokem za jiný statek a transakce je dokončena. Na druhou stranu pan Veselý

zůstává dlužníkem v důsledku původní transakce, která zůstává nedokončena, dokud neprovede dohodnutou platbu věřiteli v době splatnosti.³⁶

Různými druhy nároků tedy jsou: nároky na současné statky ve formě skladních listů nebo spoluvlastnických podílů na statku; a nároky na budoucí statky vznikající z úvěrových transakcí. Jde o doklady vlastnictví nebo v druhém případě o věci, které *se stanou* doklady o vlastnictví v budoucnosti.

Kromě tří druhů směny uvedených dříve existují tři další druhy, jejichž podmínky a principy jsou obsaženy v předchozí analýze v této kapitole:

- d) Komodita za nárok; příklady této směny jsou: (1) uložení komodity za skladní list – nárok na současný statek; (2) úvěrová transakce, kdy je komodita směňována za nárok na budoucí komoditu; (3) koupě podílu na zásobě komodity směnou za jiný druh komodity; (4) koupě vlastní směnky za dlužníkem směnou za komoditu. Všechny čtyři případy byly popsány výše.
- e) Nárok za službu; příkladem je osobní služba směňovaná za směnku vlastní nebo skladní list nebo zásobu.
- f) Nárok za nárok; příkladem by byly: směna směnky vlastní za jinou; akcií za směnku; jednoho druhu směnky za jiný druh; nebo skladního listu za jakýkoli jiný druh nároku.

Všechny statky lze zařadit do kategorie hmotných komodit, služeb nebo nároků na statky (substitutů statků), takže všech šest možných druhů směn je obsaženo v analýze nabídky a poptávky v této kapitole. V každém případě vstupují do formulování hodnotových škál různé konkrétní ohledy – jako časová preference v případě úvěrové směny – a to umožňuje další diskusi různých specifických druhů směn. Úroveň analýzy prezentované v této kapitole však zahrnuje všechny možné směny statků. V dalších kapitolách, kdy zavedeme *nepřímou směnu*, bude stávající analýza dále platit, avšak provedeme další analýzu výroby a směny v úvěrových směnách (časová preference); ve směnách kapitálových a spotřebních statků a ve směnách služeb práce (mzdy).

12. VLASTNICTVÍ: PŘIVLASTNĚNÍ NEVYUŽITÉ PŮDY

Jak bylo uvedeno výše, původ veškerého majetku lze nakonec vysledovat zpět k přivlastnění nevyužitých přírodních faktorů člověkem a „smísení“ jeho práce s těmito přírodními faktory při výrobě kapitálových nebo spotřebních statků. Pokud sledujeme zpět dary a směny, musíme dospět k člověku a nevlastněným přírodním zdrojům. Ve svobodné společnosti je každá část přírody, která nebyla nikdy použita, *nevlastněná* a stává se vlastnictvím člověka tak, že jí člověk poprvé použije nebo s tímto zdrojem zkombinuje svoji práci.

Jak bude stanoveno vlastnické právo jednotlivce na přírodní faktor? Pokud Kolumbus přistane na novém kontinentu, je legitimní, aby celý nový kontinent nebo dokonce celý prostor „kam až dohlédne“ prohlásil za svůj vlastní? Je zřejmé, že toto by ve svobodné společnosti, o které hovoříme, nenastalo. Kolumbus nebo Robinson by museli zemi *použít*, „kultivovat“ ji nějakým způsobem, než bychom mohli prohlásit, že ji vlastní. Tato „kultivace“ nemusí zahrnovat obdělávání půdy, ačkoli to je jeden z možných způsobů kultivace. Pokud je přírodním zdrojem půda, může ji vyčistit kvůli stavbě domu nebo pastvinám nebo se může starat o les kvůli dřevu atd. Pokud existuje více nevyužitých půdy, než kolik může být využito omezenou nabídkou práce, pak musí nevyužitá půda jednoduše zůstat nevyužitá, dokud se na scéně neobjeví první uživatel. Jakýkoli pokus nárokovat si nový zdroj, který nikdo nevyužívá, musí být považován za agresi proti vlastnickým právům toho, kdo se ukáže jako první uživatel.

Není však požadováno, aby půda byla *nadále* užívána, aby byla nadále vlastnictvím člověka. Předpokládejme, že pan Novák využívá nový pozemek a poté zjistí, že není výnosný, a nechá jej ležet ladem. Nebo předpokládejme, že vyčistí nový pozemek, a tak k němu získá vlastnické právo, avšak později zjistí, že již není vhodný k výrobě, a nechá jej ležet ladem. Ztratil by ve svobodné společnosti vlastnické právo? Nikoli, protože jakmile jednou zkombinoval svoji práci s přírodním zdrojem, zůstává tento zdroj jeho vlastnictvím. Jeho práce byla nenávratně zkombinována s půdou, a půda je tedy navždy jeho nebo jeho nástupců. V dalších kapitolách uvidíme, že otázka toho, zda práce byla nebo nebyla zkombinována s půdou, je irelevantní ve vztahu k její tržní ceně nebo kapitálové hodnotě; v katalaxii není minulost zajímavá. Tato otázka je však důležitá při ustavování vlastnictví majetku, neboť jakmile jednou ke zkombinování dojde, člověk a jeho dědicové si přivlastnili přírodní faktor a jeho uchvácení někým jiným by bylo aktem agrese.

Jak uvádějí Wolowski a Levasseur:

Příroda jím [člověkem] byla přivlastněna pro jeho využití; stala se jeho vlastní; je jeho majetkem. Tento majetek je legitimní; zakládá právo pro člověka stejně posvátné jako svobodné využití jeho schopností. Je jeho, protože pochází zcela z něj a není žádným způsobem něčím jiným než výplodem jeho existence. Před ním nebylo více než hmota; s ním a díky němu existuje směřitelné bohatství. Výrobce zanechal část své osoby ve věci, která se tak stala hodnotnou a může tak být považována za prodloužení schopností člověka jednajícího ve vztahu k externí přírodě. Jako svobodná bytost patří sám sobě; příčina, produktivní síla, je tedy on sám; důsledek, vyprodukované bohatství, je tedy také on sám. Kdo by si dovolil zpochybnit jeho vlastnické právo tak jasně označené pečeti jeho vlastní osobnosti?³⁷

Někteří kritici, zvláště stoupenci Henryho George, tvrdí, že zatímco člověk nebo jeho nástupci mají právo na produkt své vlastní práce nebo toho, co za ní smění, nemají právo na původní přírodní faktor, „dar přírody“. Přivlastnění tohoto daru jedním člověkem je údajně agresí proti společnému dědictví, které si všichni lidé zaslouží užívat rovně. To je však tvrzení, které si protirečí. Člověk nemůže nic vytvořit bez spolupráce původních přírodních faktorů, i kdyby šlo pouze o místo ke stání. Aby mohl vytvořit a vlastnit jakýkoli kapitálový statek nebo spotřební statek, musí si přivlastnit a užívat původní přírodní faktor. Nemůže vytvářet produkty pouze samotnou svojí prací; *musí* zkombinovat svoji práci s původními přírodními faktory. Pokud by tedy bylo člověku odepřeno vlastnictví půdy nebo jiných přírodních faktorů, nemohl by získat vlastnictví plodů své práce.

U otázky půdy je dále obtížné pochopit, co by mohlo být lepším vlastnickým nárokem než první povýšení této půdy z jednoduše nehodnotné věci do sféry výroby. Neboť právě to činí první uživatel. Bere faktor, který byl dříve nevlastněn a neužíván, a tudíž pro každého bezcenný, a mění jej v nástroj výroby kapitálových a spotřebních statků. I když v dalších částech této knihy budou diskutovány otázky jako komunismus ve vlastnictví, lze skutečně jen těžko chápat, proč by sama skutečnost narození měla automaticky někomu propůjčovat poměrnou část světové půdy. První uživatel zkombinoval svoji práci s půdou, zatímco ani nově narozené dítě, ani jeho potomci neudělali s touto půdou zho-la nic.

Problém bude jasnější, pokud budeme uvažovat případ *zvířat*. Zvířata jsou „ekonomickou půdou“, neboť jsou ekvivalentní s fyzickou půdou v tom, že to jsou původní přírodní faktory výroby. Odepíral by někdo vlastnické právo na krávu člověku, který ji nalezne a ochočí, a tak ji začne využívat? Vždyť přesně totéž se děje v případě půdy. Dříve bezcenná „divoká“ půda, jako divoká zvířata, je vzata a transformována člověkem do statků využitelných člověkem. „Zkombinování“ práce zakládá vlastnické právo v jednom případě stejně jako v druhém.

Musíme si také pamatovat, co zahrnuje „výroba“. Když člověk „vyrábí“, nevytváří hmotu. Používá dané materiály a přeskupuje je a přetváří do statků, které si přeje. Krátce řečeno přetváří hmotu směrem ke spotřebě. Jeho nález půdy nebo zvířat a zahájení jejich využívání je rovněž takovou transformací.

I když je hodnota připadající na pozemek v současnosti podstatná, je pozemek „ekonomickou půdou“ pouze díky nekonečné dřívější snaze člověka pracujícího na tomto pozemku. Pokud uvažujeme o legitimitě vlastnictví, je skutečnost, že půda vždy představuje dřívější práci, extrémně důležitá.³⁸

Pokud jsou zvířata také „půdou“ ve smyslu daného původního přírodního faktoru, jsou jimi i voda a vzduch. Viděli jsme, že „vzduch“ je nepřivlastnitel-

ný, že to je spíše podmínka lidského blahobytu než vzácný statek, který lze vlastnit. To však platí pouze pro vzduch k dýchání za běžných podmínek. Pokud například někteří lidé chtějí, aby jejich vzduch byl vyměněn neboli „klimatizován“, pak musí za tuto službu zaplatit a „klimatizovaný vzduch“ se stává vzácným statkem, který je vlastněn svými výrobci.

Pokud dále rozumíme „vzduchem“ médium pro přenos takových věcí, jako jsou rádiové vlny a televizní obraz, pak existuje pouze omezené množství dostupných vlnových délek pro rozhlasové a televizní účely. Tento vzácný faktor je přivlastnitelný a vlastnitelný člověkem. Ve svobodné společnosti vlastnictví těchto kanálů vzniká lidem stejně jako vlastnictví půdy nebo zvířat: první uživatelé získávají vlastnictví. První uživatel vlnové délky 1 000 kilohertz, pan Novák, by byl absolutním vlastníkem této délky ve své vlnové oblasti a bylo by jeho právem pokračovat v jejím užívání nebo ji opustit, prodat apod. Kdokoli by zřídil vysílač na vlastníkově vlnové délce, byl by stejně tak vinen agresí proti vlastnickému právu druhého jako narušitel na cizím pozemku nebo zloděj dobytka.^{39, 40}

Totéž platí pro *vodu*. Voda, alespoň v řekách a oceánech, byla většinou lidí považována rovněž za nepřivlastnitelnou a nevlastnitelnou, ačkoli je považována za vlastnitelnou v případě (malých) jezer a rybníků. Je pravda, že otevřené moře ve vztahu k dopravním cestám je pravděpodobně nepřivlastnitelné, a to z důvodu své hojnosti ve vztahu k dopravním trasám.⁴¹ Toto však *neplatí* pro práva *rybolovu* v oceánech. Ryby s určitostí nejsou k dispozici v neomezených množstvích ve vztahu k potřebám lidí. Proto jsou přivlastnitelné – jejich zásoba a zdroj stejně tak jako samotné ulovené ryby. Národy se ve skutečnosti neustále přou o „práva rybolovu“. Ve svobodné společnosti by práva rybolovu k příslušným částem oceánů byla vlastněna prvními uživateli těchto oblastí a poté by mohla být využívána nebo prodána jiným jednotlivcům. Vlastnictví vodních oblastí, které obsahují ryby, je přímo analogické se soukromým vlastnictvím oblastí půdy nebo lesů, které obsahují zvěř, již lze lovit. Někteří lidé poukazují na problém, že voda teče a nemá jako země pevné místo. To však je zcela neplatná námitka. Země se také „pohybuje“, třeba když se zemina přesunuje při písečných bouřích. Nejdůležitější je, že vodu lze přesně vymezit pomocí zeměpisné délky a šířky. Tyto hranice by vymezovaly oblast vlastněnou jednotlivci s vědomím toho, že ryby a voda se mohou pohybovat z majetku jednoho člověka do majetku jiného. Hodnota majetku by byla měřena s ohledem na toto vědomí.⁴²

Dalším argumentem je, že přivlastnění majetku prvním uživatelem by vedlo k nevhodné alokaci přírodních faktorů. Předpokládejme, že jeden člověk může ohradit, kultivovat a jinak využívat pouze pět akrů určité půdy, zatímco neefektivnější ekonomickou alokací by byly jednotky po patnácti akrech. Pravidlo *prvního vlastnictví prvním uživatelem* dodržované ve svobod-

né společnosti by však neznamenal, že vlastnictví by muselo skončit touto alokací. Právě naopak. V tomto případě by vlastníci buď spojili svá aktiva do jednoho společného podniku nebo by neefektivnější vlastníci vykoupili ostatní a konečná velikost každé jednotky půdy ve výrobě by byla patnáct akrů.

Musíme dodat, že teorie vlastnictví půdy ve svobodné společnosti vyvinutá zde, tj. první vlastnictví prvním uživatelem, nemá nic společného s jinou na první pohled obdobnou teorií vlastnictví půdy – teorií propagovanou J. K. Ingallssem a jeho stoupenci na konci devatenáctého století. Ingalls propagoval *trvajícím* vlastnictví pouze pro současné obyvatele a osobní uživatele půdy. To je však v rozporu s *původním* vlastnictvím prvním uživatelem.

Ingallsův systém by v první řadě způsobil velmi nevhodnou alokaci faktorů půdy. Pozemky, kde by malé „statky“ byly neefektivní, by přesto byly využívány a půda by nemohla vstoupit do jiných druhů užití vysoce poptávaných spotřebiteli. Některá půda by uměle a násilně přestávala být využívaná, neboť půda, která by nemohla být využívána vlastníky *osobně*, by musela ležet ladem. Tato teorie si navíc sama protiřečí, neboť by ve skutečnosti vůbec neumožňovala vlastnictví. Jednou z hlavních podmínek vlastnictví je právo kupovat, prodávat a nakládat s majetkem podle přání vlastníka nebo vlastníků. Malí držitelé by neměli právo prodeje neobývajícím velkým držitelům, a proto by ve skutečnosti vůbec nebyli vlastníky půdy. Důsledkem je, že v otázce vlastnictví se Ingallsova teze v konečné analýze vrací k georgeovskému pohledu, že půdu by měla vlastnit Společnost (údajně ztělesňovaná Státem).⁴³

13. VYNUCENÍ PŘI AGRESI PROTI MAJETKU

Tato práce se rozsáhle zabývá analýzou tržní společnosti neovlivňované použitím krádeže nebo násilí proti osobě nebo majetku člověka. Otázka *prostředků* pro nejlepší dosažení těchto podmínek není nyní uvažována. Pro současné účely není důležité, zda je tato podmínka splněna tím, že se každý člověk sám rozhodne *zdržet se agresivního jednání* vůči ostatním, nebo zda je zřízena nějaká agentura, která to vynucuje. (*Agresivní jednání* lze definovat jako jakékoli jednání – násilí, krádež nebo podvod – zbavující jinou osobu svobody nebo majetku bez jejího souhlasu.) Ať již je donucení zajišťováno jednotlivými lidmi nebo nějakou agenturou, předpokládáme zde, že tato podmínka – existence svobodného trhu – je nějakým způsobem udržována.

Jedním problémem udržování podmínek svobodného trhu je role, kterou hraje vynucovací agentura – jednotlivce nebo firmy – ve smlouvách o směně. Jaké smlouvy musí být vynucovány, aby byly zachovány podmínky svobodného trhu? Již jsme viděli, že smlouvy, jimiž se jednotlivec vzdává své vůle, nemohou být na tomto trhu vynucovány, neboť vůle každého člověka je ze své podstaty nezcizitelná. Na druhou stranu pokud jednotlivec uzavře takovou

smlouvu a směnou obdrží majetek druhého, musí se části nebo celého tohoto majetku vzdát, když se rozhodne smlouvu ukončit. Uvidíme, že podvod může být považován za krádež, neboť jeden jednotlivec získává majetek druhého, avšak nedodržuje svoji část dohody o směně, čímž získává majetek druhého bez jeho souhlasu. Tento případ poskytuje vodítko k roli smlouvy a jejího vynucení ve svobodné společnosti. Smlouva musí být považována za směnu současných nebo budoucích statků mezi dvěma osobami. Lidé by měli mít svobodu uzavřít takovou smlouvu o majetku, jakou chtějí; a aby mohla existovat svobodná společnost, musí být vynucovány všechny smlouvy, kde se jedná o statek, jenž je přirozeně zcizitelný. Nedodržení smlouvy musí být považováno za krádež majetku druhého. Pokud si dlužník koupí statek směnou za platbu v budoucnosti, statek nemůže být považován za jeho majetek, dokud nebyla splněna dohodnutá smlouva a neuskutečnila se platba. Do té doby zůstává majetkem věřitele a nezaplacení by se rovnalo krádeži majetku věřitele.

Důležitou skutečností je, že smlouva *není* vynucována z důvodu, že byl dán slib, který nebyl dodržen. Na svobodném trhu není předmětem činnosti vynucovací agentury nebo agentur vynucovat sliby pouze proto, že to jsou sliby; její činností je vynucování při krádežích majetku, přičemž smlouvy jsou vynucovány právě kvůli existenci implicitní krádeže.

Slib zaplatit majetek je vynutitelným nárokem, neboť vlastník tohoto nároku je ve skutečnosti vlastníkem tohoto majetku a nesplacení nároku je ekvivalentní ke krádeži majetku. Na druhou stranu si vezměme případ slibu příspěvku osobními službami bez předcházející směny majetku. Předpokládejme, že filmový herec se dohodne, že bude vystupovat ve třech filmech pro určité studio v průběhu jednoho roku. Předtím než obdrží směnou nějaké statky (plat), poruší smlouvu a rozhodne se nevykonat práci. Jeho osobní vůle je nezcizitelná, a proto nemůže být na svobodném trhu nucen vykonat tuto práci. Dále neobdržel od filmové společnosti žádný majetek ve směně, a tudíž nespáchal krádež, a tak smlouva nemůže být na svobodném trhu vynucována. Na svobodném trhu by nemohla být vznesena žaloba o „náhradu škody“. Skutečnost, že filmová společnost mohla mít velké plány a investice na základě očekávání, že herec dodrží smlouvu, může být pro ni nešťastná, avšak společnost nemůže očekávat, že herec zaplatí za její neschopnost předvídat a špatný podnikatelský odhad. Je potrestána za to, že v něj vkládala příliš velkou důvěru. Filmový herec neobdržel a nenechal si žádný majetek společnosti, a proto po něm nemůže být požadována náhrada ve formě platby statků jako „náhrady škody“.⁴⁴ Jakákoli taková vynucená platba by byla agresí vůči jeho majetkovým právům na svobodném trhu, a nikoli obranou proti agresí. Může být považováno za morálnější dodržovat sliby než je porušovat, avšak podmínkou svobodného trhu je, že jsou dodržována práva

na život a majetek každého jednotlivce, a nikoli že jsou násilím všem vnučovány nějaké *další* standardy nebo mravy. Jakékoli násilné vynucení takového morálního řádu přesahující odstranění agresivních činů samo o sobě zakládá agresi proti právům jednotlivce na život a majetek a je zasahováním do svobodného trhu.⁴⁵

Bylo by však zajisté v souladu se svobodným trhem, kdyby filmová společnost požádala herce o zaplacení určité částky jako úhrady za porušení smlouvy s tím, že pokud odmítne, nebude jej znovu angažovat a oznámí jednání herce ostatním možným smluvním stranám (jako například filmovým společností). Je pravděpodobné, že jeho vyhlídka na uskutečnění směn v budoucnosti by tím utrpěla. „Černá listina“ je tedy na svobodném trhu přípustná. Jiným legitimním jednáním na svobodném trhu je *bojkot*, kterým *A* naléhá na *B*, aby neuskutečnil směnu s *C* z jakéhokoli důvodu. Jednání *A* a *B* je zcela dobrovolné a neagresivní, neexistuje proto důvod, proč by na svobodném trhu neměl být bojkot povolen. Na druhou stranu jakékoli násilné jednání proti bojkotu je agresí proti právům svobodných osob.

Pokud má být neplnění smluvních dluhů považováno za ekvivalent krádeže, pak na svobodném trhu bude jeho řešení donucovací agenturou obdobné řešení problému krádeže. Je zřejmé – například v případě vloupání – že hlavním úkolem donucovací agentury by bylo vrácení zcizeného majetku jeho vlastníkov. Trest zločinci by byl úkolem vedlejším vzhledem k hlavnímu úkolu. Předpokládejme, že *A* ukradl *B* 100 uncí zlata. Před dopadením donucovací agenturou *A* utratil těchto 100 uncí a nemá žádná aktiva, z nichž by mohl získat 100 uncí. Hlavním úkolem donucovací agentury by mělo být donucení *A* vrátit těchto 100 uncí. Namísto prostého uvěznění by agentura mohla donutit zloděje pracovat a používat jeho výdělek k uhrazení ukradené částky zvýšené o náhradu za ztrátu času. To, zda je tato práce prováděna ve vězení nebo venku, je zde nedůležité. Hlavním faktem je, že ten, kdo porušil práva druhého na svobodném trhu, se ve stejném rozsahu těchto práv vzdává. Prvním ohledem při potrestání agresora, jenž se provinil proti majetku na svobodném trhu, je vynucené vrácení ekvivalentního majetku.⁴⁶ Předpokládejme na druhou stranu, že *B* se dobrovolně rozhodne odpustit *A* a poskytnout *A* majetkový dar; odmítne „vynucení obvinění“ vůči němu. V takovém případě by donucovací agentura proti zloději nic nepodnikla, neboť ten je nyní v pozici příjemce daru.

Tato analýza nabízí vodítko k řešení problému neplaticích dlužníků na svobodném trhu. Pokud se věřitel rozhodne zapomenout na dluh a nevynucovat obvinění, ve skutečnosti dává dlužníkovi ze svého majetku dar a již neexistuje prostor pro vynucování smlouvy. Co když věřitel trvá na zachování svého majetku? Je zřejmé, že pokud dlužník může zaplatit požadovanou částku, avšak odmítá tak učinit, je vinen z čistého podvodu a donucovací agentura by jeho

jednání jako takové hodnotila. Jejím hlavním úkolem by bylo zajistit, aby byla dlužníková aktiva převedena právoplatnému vlastníkovi, věřiteli. Předpokládejme však, že dlužník nemá majetek a byl by ochoten platit, kdyby jej měl. Opravňuje jej to ke zvláštním právům nebo vynucenému zániku dluhu jako v případě zákonu o bankrotech? Samozřejmě ne. Hlavní okolností při nakládání s dlužníkem by byla jeho trvající a primární odpovědnost za úhradu majetku věřitele. Jediným způsobem, jakým by bylo možné toto nakládání eliminovat, by byla dohoda dlužníka s věřitelem jako součást původní smlouvy, že pokud dlužník uskuteční určité investice a nebude mít majetek v den splatnosti, věřitel mu promine dluh; jednoduše poskytuje právo dlužníkovi na částečné spoluvlastnictví majetku.

Ve svobodné společnosti, kterou jsme popsali, není místo pro „převoditelné instrumenty“. Když vláda označí statek za „převoditelný“ a pokud jej *A* ukradne *B* a poté prodá *C*, aniž by *C* věděl o krádeži, *B* si nemůže statek vzít od *C*. Přes skutečnost, že *A* byl zloděj a neměl na statek vlastnické právo, *C* je označen za legitimního vlastníka a *B* nemá žádnou možnost získat zpět svůj majetek. Zákon o převoditelnosti je zřejmým porušením vlastnických práv. Tam, kde jsou vlastnická práva zcela chráněna, není možné krádež takto provést. Kupující by musel kupovat na své riziko a ujistit se, že statek nebyl odcizen; pokud by přesto koupil kradené statky, musel by se pokusit získat náhradu od zloděje, a nikoli na náklady právoplatného vlastníka.

A co kartelové smlouvy? Byly by vynutitelné ve svobodné společnosti? Pokud nedojde ke směně majetku a firmy *A*, *B*, *C*... se mezi sebou dohodnou o stanovení kvót na produkci svého výrobku, tato dohoda by jistě nebyla nelegální, avšak ani vynutitelná. Šlo by o pouhý slib, a nikoli vynutitelný případ implicitní krádeže.⁴⁷

Jedním problémem často vznášeným proti svobodné společnosti individuálních majetkových práv je, že ignoruje problém „externích neefektivností“ nebo „externích nákladů“. Avšak případy „externích neefektivností“ se všechny ukazují jako příklady neschopnosti vlády – vynucovací agentury – adekvátně vynucovat individuální majetková práva. „Vina“ tedy není na instituci soukromého vlastnictví, ale na neschopnosti vlády vynucovat toto vlastnické právo proti různým spletitým formám agrese – například na neschopnosti udržovat svobodnou společnost.

Jedním příkladem tohoto selhání je případ kouře, jakož i znečištění vzduchu obecně. Pokud kouř vypouštěný továrnou znečišťuje vzduch a poškozuje zdraví a majetek ostatních, jde o čin agrese. Je ekvivalentní vandalismu a ve skutečně svobodné společnosti by byl potrestán poté, co by byla obětmi podána žaloba u soudu. Znečištění vzduchu tedy není příkladem nedostatku systému absolutních majetkových práv, ale selháním na straně vlády při jejich ochraně. Všimněte si, že nápravou ve svobodné společnosti není vytvoření ad-

ministrativního státního úřadu, který by předepisoval opatření pro kontrolu kouře. Nápravou je *soudní* řízení trestající a zakazující škodu na osobě a majetku druhých pocházející ze znečištění.⁴⁸

Jak jsme uvedli, ve svobodné společnosti je každý člověk vlastníkem sama sebe. Žádný člověk není oprávněn vlastnit tělo nebo mysl někoho jiného, neboť to je podstatou otroctví. Tato podmínka zcela vyvrací smysluplnost zákona o urážce na cti, tj. hanopisu (psané urážce) nebo pomluvě (ústní urážce). Základem zákazu urážky na cti je, že každý člověk „vlastní svoji vlastní reputaci“, a že tedy každý zlomyslný nebo nepravdivý útok na něj nebo jeho osobu (nebo dokonce i pravdivý útok!) poškozují jeho reputaci, a proto by měl být potrestán. Člověk však nemá žádný takový objektivní majetek jako „reputaci“. Jeho reputace je jednoduše to, co si o něm ostatní myslí, tj. je čistě funkcí *subjektivních* myšlenek ostatních. Proto nemohu poškodit majetková práva člověka tím, že ho veřejně kritizuji. A z důvodu, že nevlastním myslí ostatních lidí, nemohu ani donutit někoho jiného, aby si o člověku myslel něco horšího kvůli mé kritice.⁴⁹

Předchozí postřehy by nám měly jasně připomenout, že vynucovací agentura ve svobodné společnosti bojuje s agresí proti *fyzické* osobě a majetku, *nikoli* proti *hodnotám* majetku. Fyzický majetek je to, co člověk vlastní; nevlastní peněžní hodnoty, které jsou funkcí toho, co by *ostatní* zaplatili za jeho majetek. Vandalismus nebo vykradení továrny je tedy agresí proti fyzickému majetku a je zakázán. Na druhou stranu změna chování člověka od nákupu výrobků této továrny ke kupování výrobků konkurenční továrny může snížit peněžní hodnotu majetku první továrny, avšak zcela jistě nejde o potrestatelný čin. Podmínkou svobodné společnosti je přesně to, že vlastník majetku nemá žádný nezasloužený *nárok* na majetek někoho jiného; proto nemá žádné nezczitelné právo na hodnotu svého majetku, pouze na jeho fyzickou existenci. Co se týče hodnoty, ta závisí na svobodném trhu. To je odpovědí například těm, kdo věří, že „nežádoucím“ podnikům nebo osobám musí být ze zákona zabráněno nastěhovat se do určité lokality, neboť by to mohlo „snížit stávající hodnotu majetku“.

Jednou metodou získávání majetku, kterou jsme doposud nediskutovali, je *podvod*. Podvod zahrnuje případy, kdy jedna strana dohodnuté směny úmyslně odmítne splnit svoji část smlouvy. Získává tak majetek druhé osoby, avšak neobětovává buď žádný z dohodnutých statků nebo méně, než kolik se zavázala. Již ale víme, že úmyslné nezaplacení dlužníka jeho věřiteli je ekvivalentní přímé krádeži majetku věřitele.

Jiným případem podvodného jednání je následující směna: pan Liška se dohodne, že se vzdá patnácti uncí zlata ve prospěch pana Nováka směnou za soupravu určitého konkrétního porcelánu. Když obdrží soupravu, poté co se vzdal zlata, zjistí, že dostal prázdnou bednu namísto statků, které se oba do-

hodli směniti. Pan Novák nepravdivě představoval statky, které smění, a to je také ekvivalentní přímé krádeži majetku pana Lišky. Směna byla provedena podvodně, její skutečná podoba by nebývala byla dohodnuta, pokud by druhá strana nebývala byla podvedena, a proto nejde o případ dobrovolné směny, nýbrž jednostranné krádeže. Z naší definice trhu – vzorce dobrovolných meziosobních směn – proto vyloučíme jak explicitní násilí, tak i implicitní násilí podvodu. V tomto okamžiku se zabýváme pouze analýzou trhu neomezo- vaného podvodu či násilím.

Nediskutovali jsme, jaký druh vynucovací agentury by vznikl nebo jaké prostředky by používala, ale druhy jednání, se kterými by agentura bojovala, a druhy jednání, které by byly přípustné. Na svobodném trhu bude vynucovací agentura nebo agentury bojovat se všemi akty násilí jedné osoby vůči majetku druhé, ať již proti její osobě nebo jejím hmotným statkům. Předpokládáme zde, že ve společnosti neexistují žádné akty agrese buď proto, že je žádní jednotlivci nepáchají, nebo proto, že proti nim úspěšně bojuje a předchází jim nějaký druh vynucovací agentury. Problém se potom mění na problém definice agresivního jednání a jeho odlišení od neagresivního jednání, a právě to jsme zde na různých typických případech učinili. Každý člověk má právo vlastnit svoji vlastní osobu a majetek, který získal výrobou, přivlastněním nevlastněných faktorů, darem nebo dobrovolnou směnou. Neexistuje jasnější a stručnější popis základů svobodné, neagresivní neboli „dobrovolnostní“ společnosti než popis britského politického filosofa Auberona Herberta:

1) Fundamentální přírodní skutečnost, že každá osoba se rodí s vlastnictvím své oddělené mysli a odděleného těla, implikuje vlastnictví této mysli a těla každou osobou a práva řízení této mysli a těla; lze odvodit, že jiná úvaha není možná.

2) Toto vlastnictví sebe sama implikuje znemožnění násilných nebo podvodných agresí na něm páchaných.

3) Jednotlivci mají proto právo chránit se použitím síly proti takovýmto agresím prováděným násilně nebo podvodně a mohou toto jednání sebeobranou delegovat na zvláštní orgán zvaný vláda...

Shrnuto do několika slov, naše pravidlo dobrovolnosti by bylo: „Suverenita jednotlivce musí zůstat nedotčena s výjimkou případu, kdy donucený jednatel narušil agresí suverenitu jiného neagresivního jednotlivce.“

Při rozpracování bodu jedna Herbert pokračuje:

Pokud existuje jedna věc, na níž můžeme bezpečně stavět, je to právě fundamentální přirozená skutečnost, že každá lidská bytost tvoří svým tělem a myslí samostatnou entitu – z čehož musíme dospět k závěru, že tyto entity patří samy sobě, a nikoli jedna druhé. Jak jsem řekl, není možná žádná jiná

úvaha. Pokud entity nepatří samy sobě, dospíváme k nejabsurdnějším závěrům. Lidé *A* nebo *B* by nemohli vlastnit sami sebe; avšak mohli by vlastnit nebo spoluvlastnit *C* nebo *D*.⁵⁰

POZNÁMKY KE KAPITOLE 2

- ¹ Přechod od vraždy k otroctví je diskutován v Oppenheimer, Franz: *The State*, Vanguard Press, 1914, přetištěno 1928, str. 55–70.
- ² Platí, že člověk ze své podstaty nemůže absolutně zaručit vlastní celoživotní službu někomu jinému na základě dobrovolné dohody. Pan Veselý se tedy může dohodnout na práci pod vedením Robinsona po celý život za jídlo, ošacení atd., ale nemůže zaručit, že si to někdy v budoucnosti nerozmyslí a neodejde. V tomto smyslu je vlastní osobnost a vůle člověka „nezcizitelná“, tj. není možné se jí vzdát ve prospěch někoho jiného na jakoukoli dobu v budoucnosti.
- ³ Takováto dohoda *není zárukou* „zajištění“ potravin, neboť nikdo nemůže zaručit stabilní nabídku takových statků. Pouze to znamená, že *A věří*, že *B* je schopen obstatat tyto statky lépe než on sám.
- ⁴ Srov. Mises: *Human Action*, str. 196–99 a pro srovnání otroků a zvířat viz *ibid.*, str. 624–30.
- ⁵ Zde samozřejmě nevznášíme žádné soudy týkající se toho, zda ustanovení společnosti (či takovéto společnosti) je dobrým, špatným nebo indiferentním vývojem.
- ⁶ Tento systém se někdy nazývá „nucená spolupráce“, my však nadále omezíme pojem „spolupráce“ na výsledek dobrovolné volby.
- ⁷ Analýzu směny lze nalézt v Menger, *op. cit.*, str. 175–90. Živou diskusi směny lze nalézt v Bastiat, Frédéric: *Harmonies of Political Economy*, The Register Publishing Co., 1944, I, str. 96–130.
- ⁸ Přesněji řečeno, zákon mezního užítku je rovněž aplikovatelný na případ, kdy nabídku tvoří pouze jedna jednotka. Ve výše uvedeném příkladu můžeme říci, že ke směně dojde, pokud je pro *A* mezní užitek statku *Y* vyšší než mezní užitek statku *X* (opačně pro *B*).
- ⁹ Více o užitém hodnotě a směnné hodnotě viz Menger, *op. cit.*, str. 226–35.
- ¹⁰ Přijetí faktoru od někoho jako daru pouze analyticky posunuje problém o jednu fázi zpět. V nějakém okamžiku si jej musel člověk přivlastnit z oblasti nevyužívaných faktorů, tak jako si Robinson přivlastnil nevyužívanou půdu na ostrově.
- ¹¹ Ohledně vlastnictví sama sebe a získávání majetku srov. klasickou diskusi Johna Locka: „An Essay Concerning the True Original Extent and End of Civil Government, Second Treatise“ v Barker, Ernest, ed.: *Social Contract*, Oxford University Press, 1948, str. 15–30.
- ¹² Problém vlastnictví sebe sama je komplikován otázkou *děti*. Děti nelze považovat za vlastníky sebe sama, neboť zatím nemají dostatek rozumu nutného pro směřování svého jednání. Skutečnost, že děti jsou pod hegemonickou nadvládou svých rodičů, dokud nejsou dost staré na to, aby se staly vlastníky sebe sama, tudíž neodporuje našemu předpokladu čistě svobodného trhu. Děti nejsou schopny vlastnictví sebe sama, a proto moc nad nimi vykonávají někteří jednotlivci; na volném trhu to budou jejich *výrobci*, rodiče. Na druhou stranu vlastnictví rodičů v tomto jedinečném případě není výhradní; rodiče nemohou své děti svévolně zranit či poškodit. Nedlouho po narození děti začínají získávat rozumové schopnosti lidských bytostí a ztělesňují potenciální vývoj řádných vlastníků sebe sama. Proto na svobodném trhu budou děti chráněny před násilným jednáním stejně jako dospělí. O dětech viz *ibid.*, str. 30–38.
- ¹³ Více o agresivním a neagresivním jednání na svobodném trhu viz část 13 dále.
- ¹⁴ Je možné, že Robinson a pan Veselý jen tak pro zábavu budou mezi sebou přenášet padesát bobulí. To však není skutečná směna, ale pouze společná účast na zábavné hře se spotřebními statky.

- ¹⁵ V zásadě je skupina (b) vysvětlitelná rozdíly ve skupinách (a) a (c), které představují její výrobu.
- ¹⁶ Mises, *Human Action*, str. 157 a násl. O všudypřítomnosti rozdílnosti rovněž srov. Harper, F. A.: *Liberty, A Path to Its Recovery*, Foundation for Economic Education, 1949, str. 65–77, 139–41.
- ¹⁷ Boulding, Kenneth E.: *Economic Analysis*, 1. vydání, Harper & Bros., 1941, str. 30; dále *ibid.*, str. 22–32.
- ¹⁸ Ti kritici, kteří Adama Smithe a ostatní ekonomy obviňují z „předpokladu“, že Bůh či Příroda vedou tržní proces „neviditelnou rukou“ ku prospěchu všech účastníků, zcela nechápou podstatu problému. Skutečnost, že trh zajišťuje bohatství každého jednotlivce, který se jej účastní, je závěr vycházející z vědecké analýzy, nikoli předpoklad, z něhož analýza vychází. „Neviditelná ruka“ byla pouhou metaforou použitou při komentování tohoto procesu a jeho důsledků. Srov. Grampp, William D.: „Adam Smith and the Economic Man“, *Journal of Political Economy*, srpen 1948, str. 315–36, obzvláště str. 319–20.
- ¹⁹ Viz Mises: *Human Action*, str. 157–58.
- ²⁰ Takováto specializace fází vyžaduje existenci *nepřímé směny* diskutované v následujících kapitolách.
- ²¹ Srov. Mises, *ibid.*, str. 204–60 a Menger, *op. cit.*, str. 192–94, 305–06.
- ²² Srov. Böhm-Bawerk, str. 195–222. Dále srov. Fetter, *op. cit.*, str. 42–72; a Menger, *op. cit.*, str. 191–97.
- ²³ Pokud jsou ostatní hodnotové škály dány, může být konečná cena samozřejmě determinována v bodě nebo v úzkém intervalu. Pokud je maximální kupní cena pana Lišky 87 a minimální prodejní cena pana Marka 87, bude cena jednoznačně determinována na 87.
- ²⁴ Aukční prodeje jsou příkladem trhů jedné jednotky statku s jedním prodávajícím a mnoha kupujícími. Srov. Boulding, *op. cit.*, str. 41–43.
- ²⁵ Je možné, že bod rovnováhy nebude určen jednoznačně při jedné konkrétní ceně. Struktura nabídky a poptávky může být následující:

Cena	Nabídka	Poptávka
89	5	6
90	6	5

Nerovnost je nejmenší možná, ale jediný bod rovnosti neexistuje. Pokud jsou v takovém případě jednotky dále dělitelné, bude cena čistící trh stanovena někde mezi, tedy například na 89,5 barelů ryb za koně. Pokud jsou oba směňované statky dále nedělitelné, jako například krávy za koně, pak bude rovnovážná cena buď 89 nebo 90 a půjde o nejbližší možné přiblížení rovnováze, a nikoli o rovnováhu samotnou.

- ²⁶ Srov. Benham, *op. cit.*, str. 60–63.
- ²⁷ Zájem některých autorů o elasticitu nabídky vychází z chybného přístupu k celé analýze užítku, nabídky a poptávky. Tito autoři předpokládají, že je možné uvažovat o lidském jednání ve smyslu „nekonečně malých“ rozdílů, a tak na ekonomické problémy aplikovat matematicky elegantní koncepty diferenciálního počtu apod. Takovýto přístup je však chybný a zavádějící, neboť lidské jednání musí o všech záležitostech uvažovat pouze v rámci nespojitých kroků. Pokud je například užitek X tak málo menší než užitek Y, že mohou být považovány za identické nebo zanedbatelně rozdílné, pak je lidské jednání bude považovat za takové, tj. za stejný statek. Vzhledem k tomu, že je konceptuálně nemožné měřit užitek, je i kreslení spojitých křivek užítku zrádné. Ve schématech nabídky a poptávky není na škodu nakreslit spojitou křivku

z důvodu srozumitelnosti, avšak matematické koncepty spojitosti a diferenciálního počtu nejsou použitelné. V důsledku toho je zdánlivě precizní koncept „bodové elasticity“ (procentní růst poptávky dělený „zanedbatelně malým“ procentním poklesem ceny) zcela chybný. Právě tato chybná substituce matematické elegance místo reality lidského jednání propůjčuje zdánlivou důležitost konceptu „elasticity nabídky“ srovnatelnému s konceptem elasticity poptávky.

²⁸ Analýzu celkové poptávky a zásoby lze najít v Wicksteed, Philip H.: *The Common Sense of Political Economy and Selected Papers*, Routledge and Kegan Paul, 1933, I, str. 213–38; II, str. 493–526 a str. 784–88. Dále viz Boulding, *op. cit.*, str. 51–80.

²⁹ Tato situace pravděpodobně nenastane v případě *tržní rovnováhy* popsané výše. Trh obecně velmi rychle „vyčištuje sám sebe“ dosažením rovnovážné ceny a vede k tomu, co bylo nazýváno *čistým stavem klídu* – podmínkami poté, co proběhly všechny směny. Tyto rovnovážné tržní ceny se však (jak bude vidět v následujících kapitolách) pohybují směrem k určité dlouhodobé rovnováze v souladu se strukturou poptávky a efektem na velikost vyrobené zásoby. Nabídková křivka obsažená v tomto *konečném stavu klídu* zahrnuje konečná rozhodnutí o produkci komodity a liší se od křivky tržní nabídky. Při pohybech směrem k tomuto „konečnému stavu“ se podmínky, jako např. křivka poptávky, vždy dočasně mění, a tak ustanovují nový konečný stav jako cíl tržních cen. Konečného stavu není nikdy dosaženo. Viz Mises, *Human Action*, str. 245 a násl.

³⁰ *Součet* schémat nabídky je snadno představitelný proces: pokud při ceně X skupina (a) prodávajících bude nabízet T tun statku a skupina (b) prodávajících bude nabízet T' tun, pak celková tržní nabídka za tuto cenu bude $T + T'$ tun. Stejný postup se použije na každou hypotetickou cenu.

³¹ Je samozřejmě nutné, aby při svých kalkulacích vzali v úvahu i náklady na skladování.
³² O důležitosti služeb viz Perry, Arthur Lantham: *Political Economy*, 21. vydání, Charles Scribner's Sons, 1892, str. 124–39.

³³ To však samozřejmě nepopírá, že existence *několika* houslistů různých kvalit ovlivňuje hodnocení každého z nich spotřebitelem.

³⁴ Pokud na základě takové dohody získal majetek jiného, musí jej na svobodném trhu vrátit. Pokud se A zavázal celý život pracovat pro B směnou za 10 000 gramů zlata, musí vrátit poměrné množství majetku, pokud dohodu ukončí a přestane pracovat.

³⁵ Jinými slovy nemůže uzavřít vynutitelné smlouvy zavazující jeho budoucí osobní jednání. (O vynucování smluv na svobodném trhu viz část 13 dále.) To se týká rovněž *manželských smluv*. Vlastnictví sebe sama je u každého člověka nezczizitelné, a tudíž muž či žena na svobodném trhu nemohou být nuceni pokračovat v manželství, pokud si to nadále nepřejí. A to bez ohledu na předchozí dohody. Manželská smlouva stejně jako pracovní smlouva jednotlivce je na svobodném trhu vypověditelná z vůle *kteřékoli* smluvní strany.

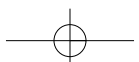
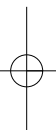
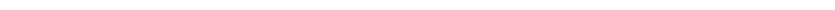
³⁶ Při úvěrové transakci není nutné, aby současný a budoucí statek byly stejné komodity. Člověk může nyní prodat pšenici ve směně za určité množství kukuřice v budoucnosti. Příklad v textu však zdůrazňuje důležitost časových preferencí a je pravděpodobnější, že v praxi nastane.

³⁷ Wolowski, Léon a Levasseur, Émile: „Property“, *Lalor's Cyclopedia of Political Science, etc.*, M. B. Cary & Co., 1884, III, str. 392.

³⁸ Viz živou diskusi v About, Edmond: *Handbook of Social Economy*, Strahan & Co., 1872, str. 19–30. I města ztělesňují množství minulé práce. Srov. Dorau, Herbert B. a Hinman, Albert G.: *Urban Land Economics*, Macmillan & Co., 1928, str. 205–13.

- ³⁹ Pokud kanál musí být určitá šíře vlnových délek umožňující čistý přenos, pak by vlastnictví prvním uživatelem vzniklo k takovémuto pásmu.
- ⁴⁰ Profesor Coase ukázal, že federální vlastnictví vlnových délek bylo přijato ve dvacátých letech 20. století nikoli kvůli zmírnění dřívějšího „chaosu“, ale jako překážka tomuto získávání vlastnických práv vlnových délek, které soudy právě zřizovaly podle principů zvykového práva. Coase, Ronald H.: „The Federal Communications Commission“, *The Journal of Law and Economics*, říjen 1959, str. 5, 30–32.
- ⁴¹ Je stále zřejmější, že letové koridory pro letadla se stávají vzácnými a ve svobodné společnosti by byly vlastněny prvními uživateli – čímž by se zabránilo velkému počtu leteckých neštěstí.
- ⁴² *Tekoucí voda* by měla být vlastněna v poměru míry jejího využití prvním uživatelem – tj. spíše dle vlastnictví na základě „přivlastnění“ než „břehů“. Přivlastňující člověk by pak měl plnou kontrolu nad svým majetkem, mohl by jeho podíl převést atd., což nelze učinit v těch oblastech, například na Západě, kde nyní převažuje přístup k přivlastnění majetku. Viz Rothbard, Murray N.: „Concerning Water“, *The Freeman*, březen 1956, str. 61–64. Dále viz vynikající článek profesora Jerome W. Millimana: „Water Law and Private Decision-Making: A Critique“, *The Journal of Law and Economics*, říjen 1959, str. 41–63; Milliman: „Commonality, the Price System, and Use of Water Supplies“, *Southern Economic Journal*, duben 1956, str. 426–37.
- ⁴³ Ohledně Ingallsa a jeho doktrín viz Martin, James J.: *Men Against the State*, Adrian Allen Associates, 1953, str. 142–52, 220 a násl., 246 a násl. Dále srov. Tucker, Benjamin R.: *Instead of a Book*, 2. vydání, B. R. Tucker, 1897, str. 299–357, kde jsou názory Ingallssova nejnadanějšího žáka. Přes podobnost základů a řadu ekonomických chyb Ingalls-Tuckerova skupina uvedla některé zajímavé a platné kritiky georgeovských názorů. Ty získávají hodnotu ve světle přehnané laskavosti, kterou ekonomové často věnují georgeovským doktrínám.
- ⁴⁴ To platí i v případě, kdy herec se dříve smluvně zavázal, že zaplatí náhradu škody. To to je stále pouze slib; nezmocnil se tak implicitně majetku někoho jiného. Předmětem donucovací agentury ve svobodné společnosti není vynucení dodržování slibů silou, ale náprava agrese vůči osobě a majetku.
- ⁴⁵ Sir Frederick Pollock tak popisuje původní anglické smluvní právo: „Je pravda, že peněžní dluhy byly vynutitelné již od dávných dob. Ale nebylo tomu tak proto, že dlužník slíbil zaplacení půjčky; bylo tomu tak proto, že peníze byly stále považovány za majetek věřitele, jako by stejné mince pouze byly v úschově dlužníka. Věřitel žaloval vrácení peněz ... přesně tímž způsobem, jaký by použil při požadavku na držbu půdy ... a již v době Blackstonové se říkalo, že věřitel měl majetek v dluhu – vlastnictví, které mu dlužník udělil. Poskytnutí úvěru v tomto způsobu myšlení není spolehnutím se na právo požadovat později ... jednání dlužníka, avšak pouze odložení bezprostředního práva držby vlastních konkrétních peněz stejně, jako se vlastník domu vzdává svého práva jej obývat... Základem pro právo žalobce nebyla dohoda nebo slib, ale neoprávněné zadržetí peněz nebo statků žalobce obžalovaným.“ Sir Frederick Pollock: „Smlouva“, *Encyclopædia Britannica*, 14. vydání; Londýn, 1929, VI, str. 339–40.
- ⁴⁶ „V Římě člověk mohl požadovat ukradené statky nebo náhradu vzniklých ztrát prostřednictvím toho, co bychom nazvali občanskoprávní proces, aniž by byl jakkoli ovlivněn vztah mezi zlodějem a veřejností z důvodu krádeže. Pravidlem bylo nejprve náhrada, poté trest.“ Wordsworth Donisthorpe: *Law in A Free State*, Macmillan & Co., 1895, str. 135.

-
- ⁴⁷ Tento důvod pro nevynutitelnost kartelové smlouvy ve svobodné společnosti nemá žádný vztah k odmítání dohod údajně „omezujících obchod“ zvykovým právem. Je však velmi podobný anglické doktríně zvykového práva s konečnou platností vyvinuté v *Mogul Steamship Case* (1892). Viz Letwin, William L.: „The English Common Law Concerning Monopolies“, *University of Chicago Law Review*, jaro 1954, str. 382 a násl.
- ⁴⁸ *Hluk* je rovněž agresivním činem vůči druhému, jde o přenos zvukových vln napadajících ušní bubínky ostatních. Jediná dobrá ekonomická diskuse „externích neefektivností“ je v Mises, *Human Action*, str. 650–53. Uznání rozdílu mezi soudním a administrativním řešením ve svobodné společnosti, jakož i pochopení majetkových práv a vládního vynucování, lze nalézt v klasické diskusi falšování v Donisthorpe, *op. cit.*, str. 132–58.
- ⁴⁹ Obdobně by ani samotný akt *vydírání* nebyl ve svobodné společnosti nezákonný. *Vydírání* je přijímání peněz směnou za službu nezveřejnění určitých informací o druhé osobě. Neobsahuje však násilí ani výhrůžku násilí na osobě nebo majetku.
- ⁵⁰ Herbert, Auberon v Herbert, A. a Levy, J. H.: *Taxation and Anarchism*, The Personal Rights Assn., 1912, str. 24, 36–39; dále v „A Cabinet Minister’s Vade Mecum“ v Goodwin, Michael, ed.: *Nineteenth-Century Opinion*, Penguin Books, 1951, str. 206–07.



KAPITOLA 3

MECHANISMUS NEPŘÍMÉ SMĚNY

1. OMEZENÍ PŘÍMÉ SMĚNY

V předchozí kapitole jsme viděli, že ze směny mají prospěch obě strany a že dělba práce na trhu zvyšuje produktivitu. Jedinou doposud diskutovanou směnou však byla *přímá směna* neboli *barter* – směna jednoho užitečného statku za jiný, vždy pro účely přímého užití jednou stranou směny. I když je přímá směna velmi důležitá pro ekonomickou analýzu, rozsah přímé směny ve společnosti je velmi omezený. Ve velmi primitivní společnosti by například Robinson mohl zaměstnat pana Veselého, aby pracoval na jeho farmě směnou za část produkce farmy. Ve společnosti založené na přímé směně by však neexistoval pokročilý systém výroby a žádná akumulace kapitálu ve vyšších stádiích výroby – vlastně by neexistovala žádná výroba převyšující nejprimitivnější úroveň. Předpokládejme, že *A* je stavitel domů; staví dle smlouvy dům a zaměstnává zedníky, tesaře atd. Jak by bylo v režimu přímé směny možné platit tyto muže? Nemohl by každému dělníkovi dát kousek domu. Musel by se pokusit prodat dům za přesně takovou kombinaci užitečných statků, kterou by přijal každý z dělníků a každý prodejce materiálu. Je zřejmé, že výroba by neprobíhala, že obtíže s ní spojené by byly nepřekonatelné.

Tento problém nedostatku „shody potřeb“ platí kromě neřešitelného problému výroby i pro jednoduchou přímou směnu spotřebních statků. Předpokládejme, že *A* nabízí k prodeji vejce a chce ve směně pár bot. *B* má boty, ale nechce vejce; tito dva se nemohou nijak dát dohromady. Aby někdo mohl prodat i tu nejjednodušší komoditu, musí najít nejen někoho, kdo ji chce koupit, ale někoho, kdo má na prodej komoditu, kterou on chce získat. Trh pro komodity každého jednotlivce je proto extrémně omezený, rozsah trhu pro každý produkt je velmi malý a rozsah dělby práce je zanedbatelný. Někdo s méně dělitelnou komoditou, jako je pluh, je v ještě větší nesnázi.

Předpokládejme, že D má pluh a chce jej směnit za vejce, máslo, boty a různé jiné komodity. Je zřejmé, že svůj pluh nemůže rozdělit na několik kusů, které pak smění za vejce, máslo atd. Hodnota každého kusu pro ostatní by byla téměř nulová. V systému přímé směny by pluh neměl téměř žádnou *prodejnost* ve směně a bylo by jich vyrobeno jen málo, pokud vůbec nějaké.

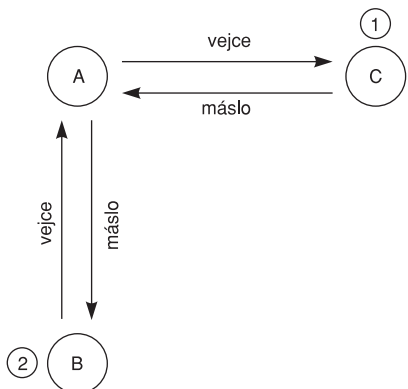
Kromě všech těchto problémů, které činí systém přímé směny prakticky nemožným, by taková společnost nemohla řešit různé problémy odhadů, které (jak jsme viděli v 1. kapitole), musel řešit i Robinson.¹ Neexistovala by žádná společná determinanta jednotek, a proto by neexistoval způsob, jak odhadovat, pro které druhy výroby by měly být použity různé faktory. Je lepší vyrábět automobily, nebo traktory, nebo domy, nebo ocel? Je produktivnější využít k určitému produktu méně lidí a více půdy, nebo méně půdy a více lidí? Je kapitálová struktura udržována, nebo spotřebovávána? Žádná z těchto otázek by nemohla být zodpovězena, neboť ve stádiích za bezprostřední spotřebou by neexistoval způsob porovnání užitečnosti nebo produktivity různých faktorů nebo produktů.

Závěr je zřejmý: na základě přímé směny nemůže být vybudována žádná civilizovaná společnost a přímá směna stejně jako crusoevská izolace mohou vést pouze k nejpřimitivnější ekonomice.²

2. VZNIK NEPŘÍMÉ SMĚNY

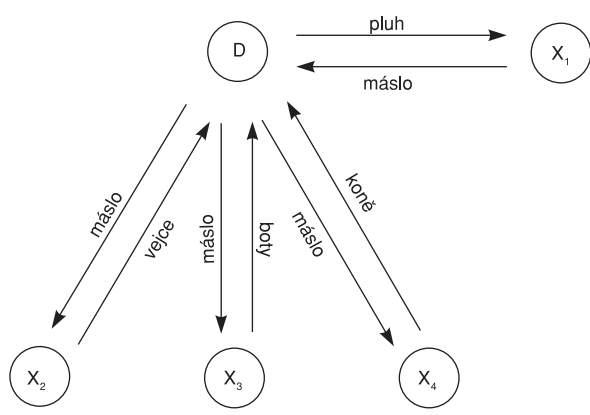
Nesmírná obtížnost přímé směny může být překonána *nepřímou směnou*, kdy jednotlivec kupuje ve směně komoditu nikoli jako spotřební statek pro přímé uspokojení svých potřeb nebo pro výrobu spotřebního statku, ale jednoduše proto, aby *ji znovu směnil* za jinou komoditu, kterou chce spotřebovat nebo použít k výrobě. Na první pohled se to může zdát jako zbytečná a okliková činnost. Ve skutečnosti je však nezbytná pro jakoukoli ekonomiku převyšující primitivní úroveň.

Vezměme si například případ člověka A , který nabízí vejce a chce ve směně pár bot. Výrobce bot B má na prodej boty, avšak nechce žádná další vejce než ta, která má v zásobě. A nemůže získat boty pomocí přímé směny. Pokud A chce koupit pár bot, musí zjistit, jakou komoditu chce B ve směně, a získat ji. Pokud A zjistí, že B chce získat máslo, může A směnit svá vejce za máslo C a *poté* směnit toto máslo za boty B . V tomto případě bylo máslo použito jako *prostředek* nepřímé směny. Máslo má pro A vyšší hodnotu než vejce (řekněme, že směněno bylo sto dvacet vajec za pět kilogramů másla a poté za jeden pár bot) *nikoli* proto, že chce máslo spotřebovat nebo je použít pro výrobu nějakého jiného statku v pozdějších stádiích výroby, ale proto, že máslo velmi usnadnilo získávání bot ve směně. Pro A bylo máslo více *prodejné* než jeho vejce a stálo za koupi z *důvodu* své vyšší prodejnosti. Vzorec směny je ilustrován na obr. 30.



OBR. 30 MECHANISMUS NEPŘÍMÉ SMĚNY

Nebo uvažujme o obrovském přínosu používání prostředku směny pro *D*, majitele pluhu. *D* chce získat různé komodity a zjišťuje, že jeho pluh má velmi omezenou prodejnost, avšak může jej prodat ve směně za určité množství více prodejné komodity, například másla. Máslo je prodejnější, protože narozdíl od pluhu je jeho povaha taková, že zcela neztrácí svoji hodnotu, pokud je rozděleno na menší kusy. *D* nyní použije máslo jako prostředek nepřímé směny a získá různé komodity, které chce spotřebovat.



OBR. 31 DOPAD SMĚNY MĚNĚ PRODEJNÉ KOMODITY ZA VÍCE PRODEJNOU KOMODITU

Pro lidskou zkušenost je zásadní, že existují obrovské rozdíly ve zdrojích, požadovaných statcích a lidských schopnostech, a stejně tak důležitá je

i obrovská variabilita prodejnosti různých komodit. Prodejnost komodity zvyšuje její poptávka k užití více lidmi, její dělitelnost na menší jednotky bez ztráty hodnoty, její trvanlivost a její dopravitelnost na velké vzdálenosti. Je zřejmé, že lidé mohou velmi zvýšit rozsah trhu pro své vlastní produkty a statky jejich směnou za prodejnější komodity a pomocí takových prostředků je směnít za statky, které požadují. Vzorec směn D , výrobce pluhů, je ilustrován na obr. 31.

D nejprve smění svůj pluh za máslo X_1 a poté použije máslo ke směně za různé statky, jež si přeje užívat, s X_2 za vejce, s X_3 za boty, s X_4 za koně atd.

S tím, jak budou prodejnější komodity v jakékoli společnosti voleny jednotlivci jako prostředky směny, jejich volba se rychle soustředí na několik *nejprodejnějších* komodit. Pokud například D uvidí, že vejce jsou prodejnější komoditou než máslo, smění svůj pluh za vejce namísto másla a použije vejce jako prostředek pro další směny. Je zřejmé, že tím, jak se jednotlivci soustředí na několik vybraných komodit jako na prostředky směny, poptávka po těchto komoditách na trhu výrazně vzroste. Komodity používané jako prostředek směny obsahují dodatečnou komponentu ve své poptávce – existuje nejen poptávka po jejich přímém užití, ale rovněž poptávka po jejich užití jako prostředku nepřímé směny. Tato poptávka po jejich užití jako prostředku směny se přidává k poptávce po přímém užití a toto zvýšení celkové poptávky po vybraném prostředku *významně zvyšuje jeho prodejnost*. Pokud máslo začne být jednou z nejprodejnějších komodit, a je proto stále častěji voleno jako prostředek směny, toto zvýšení tržní poptávky po másle dále velmi zvýší jeho prodejnost, která z něj činí vhodnější prostředek směny. Tento proces je kumulativní, nejprodejnější komodity se při něm stávají ještě prodejnějšími, a tak se urychluje jejich užívání jako prostředku směny. Onen proces pokračuje, čímž se stále rozšiřuje mezera mezi prodejností prostředku směny a ostatních komodit, dokud nakonec jedna nebo dvě komodity nejsou mnohem prodejnější než všechny ostatní a nejsou všeobecně užívány jako prostředek směny.³

Ekonomická analýza se nezabývá otázkou, *které* komodity jsou zvoleny jako prostředek směny. To je předmětem studia ekonomické *historie*. Ekonomická analýza nepřímé směny platí bez ohledu na druh komodity používané jako prostředek směny v libovolné komunitě. Historicky se jako prostředek všeobecně užívalo mnoho různých komodit. Lidé v každé komunitě volili nejprodejnější dostupnou komoditu: tabák v koloniální Virginii, cukr v Západní Indii, sůl v Habeši, dobytek v antickém Řecku, hřebíky ve Skotsku, měď ve starověkém Egyptě a mnohé další, jako například perly, čaj, háčky na ryby.⁴ V průběhu staletí se zlato a stříbro (kovové peníze) postupně vyvinuly v komodity nejčastěji užívané jako prostředek směny. Mezi faktory určujícími jejich vysokou prodejnost byla velká poptávka po nich jako po ozdobách, jejich vzácnost ve vztahu k ostatním komoditám, jejich snadná dělitelnost a jejich trvan-

livost. V posledních několika staletích tyto vlastnosti vedly k jejich všeobecnému přijetí jako prostředku směny po celém světě.

Komodita, které se začne *všeobecně užívat* jako prostředku směny, je definována jako *peníze*. Je zřejmé, že zatímco koncept „prostředku směny“ je precizní a nepřímou směnu lze zřetelně odlišit od přímé směny, koncept „peněz“ je méně precizní. Okamžik, kdy se prostředek směny stává „všeobecně“ nebo „běžně“ užívaným, není přesně definovatelný a to, zda je prostředek penězi nebo není, lze rozhodnout pouze historickým výzkumem a názorem historika. Pro účely zjednodušení a protože jsme viděli, že na trhu existuje silná tendence, aby se prostředek směny stal penězi, budeme nadále prostředek směny označovat za *peníze*.

3. NĚKTERÉ IMPLIKACE VZNIKU PENĚŽ

Ustanovení peněz na trhu obrovsky zvyšuje rozsah specializace a dělby práce, nesmírně rozšiřuje trh pro všechny výrobky a umožňuje existenci společnosti na civilizované úrovni výroby. Nejenže jsou odstraněny problémy shody potřeb a nedělitelnosti statků, ale jednotlivci mohou nyní vytvářet stále košatější strukturu vzdálenějších fází výroby, aby dospěli k požadovaným statkům. Složitá a vzdálená stádia výroby jsou nyní možná a specializace se může rozšířit do každé části výrobního procesu, jakož i do každého druhu vyráběného statku. Výrobce automobilu může automobil prodat ve směně za peníze, například máslo nebo zlato, a poté částečně směnit zlato za práci, částečně za ocel, částečně za chrom, částečně za gumové pneumatiky atd. Výrobci oceli mohou směnit zlato částečně za práci, částečně za železo, částečně za stroje atd. Různí dělníci, pronajímatelé atd., kteří získají zlato ve výrobním procesu, je pak mohou použít jako prostředek pro nákup vajec, automobilů nebo oblečení, které požadují.

Celá moderní společnost je tak vybudována na použití peněz, a nesmírná důležitost jejich používání se stane v další analýze ještě jasnější.⁵ Je zřejmé, že je chybou mnoha autorů, kteří se snaží vysvětlit moderní ekonomické teorie pouze pomocí analýzy přímé směny a poté na konci analýzy zavedou peníze, čímž považují úkol za splněný. Analýza přímé směny je naopak praktická pouze jako úvodní pomůcka k analýze společnosti nepřímé směny; přímá směna nechává jen malý prostor pro trh nebo pro výrobu.

Velká různorodost lidských schopností a přírodních zdrojů vede k obrovským výhodám dělby práce a existence peněz umožňuje rozdělení výroby na drobné úseky, kdy každý člověk prodává svůj výrobek za peníze a používá peníze pro nákup produktů, které si přeje. V oblasti spotřebních statků může lékař nebo učitel prodávat své služby za peníze a poté za tyto peníze nakoupit statky, které požaduje. Ve výrobě může člověk vyrobit kapitálový statek, prodat ho za peníze a použít získané zlato k nákupu práce,

půdy a kapitálových statků vyššího řádu potřebných k výrobě. Peněžní důchod převyšující výdaje za faktory může použít k nákupu spotřebních statků pro své vlastní potřeby. V jakékoli fázi výroby jakéhokoli statku člověk zaměštnává faktory půdy a práce, směňuje peníze za jejich služby a za potřebné kapitálové statky a poté prodává produkty za peníze, aby přispěly k další nižší fázi výroby. Tento proces pokračuje, dokud nejsou spotřebiteli prodány konečné spotřební statky. Tito spotřebitelé na druhou stranu získávají své peníze *nákupem* při prodeji svých vlastních statků – buď trvanlivých spotřebních statků nebo služeb ve výrobě. Služby mohou zahrnovat službu práce, prodej služby jejich půdy, prodej jejich kapitálových statků nebo dědictví od těch, kteří dříve přispěli těmito službami.⁶

Téměř všechny směny jsou prováděny za peníze, a ty se tak objevují v celém ekonomickém systému. Výrobci spotřebních statků, jakož i vlastníci trvanlivých spotřebních statků, vlastníci kapitálových statků a prodávající služeb práce, ti všichni prodávají své statky za peníze a pomocí peněz si kupují faktory, které potřebují. Používají svůj čistý peněžní příjem k nákupu spotřebních statků vyrobených ve společnosti ostatními. Všichni jednotlivci jakožto výrobci a vlastníci nabízejí statky (komodity a služby) a poptávají ve směně peníze. A jakožto výrobci kupující faktory a jakožto spotřebitelé nabízející peníze poptávají ve směně téměř nekonečné spektrum statků. Ekonomika je tedy „peněžní ekonomikou“ a téměř všechny statky jsou srovnávány s peněžní komoditou a jsou za ni směňovány. Tato skutečnost je důležitá pro každou analýzu společnosti převyšující nejprimitivnější úroveň. Složitý vzorec směn v peněžní ekonomice můžeme shrnout následujícím způsobem:

Lidé vystupující jako:

VÝROBCI	
Prodávají: Spotřební statky Výrobní statky Práci Půdu Kapitálové statky Za peníze	Kupují: Výrobní statky Práci Půdu Kapitálové statky Za peníze

SPOTŘEBITELÉ

Kupují:
 Spotřební statky
 Za peníze

4. PENĚŽNÍ JEDNOTKA

Viděli jsme, že každý statek je „nabízen“, pokud jej lze rozdělit do jednotek, které jsou vzájemně homogenní. Statky lze nakupovat a prodávat pouze v těchto jednotkách, přičemž statky, které nejsou dělitelné a jsou jedinečné, lze popsat tak, že jsou nabízeny pouze v množství jedné jednotky. Hmotné komodity jsou obecně obchodovány v *hmotnostních jednotkách*, jako jsou tuny, kilogramy, unce, grány, gramy atd. Peněžní komodita není žádnou výjimkou z tohoto pravidla. Nejobecněji obchodovaná komodita v komunitě je vždy kupována a prodávána v jednotkách hmotnosti. Pro jednotky hmotnosti, jakož i ostatní metrické stupnice je charakteristické, že každá jednotka je převoditelná do všech ostatních jednotek. Jedna libra se rovná 16 uncí; jedna unce se rovná 437,5 gránu nebo 28,35 gramu. Pokud pan Novák prodá svůj traktor za 15 liber zlata, lze to rovněž popsat jako prodej za 240 uncí zlata nebo 6 804 gramy zlata atd.

Je zřejmé, že velikost jednotky peněžní komodity, zvolená pro libovolnou transakci, není důležitá pro ekonomickou analýzu a je čistě otázkou pohodlí pro smluvní strany. Všechny jednotky budou hmotnostními jednotkami a budou převoditelné do liber, uncí atd. násobením nebo dělením nějakým konstantním číslem, a proto budou stejným způsobem převoditelné i jedna do druhé. Jedna libra zlata se bude rovnat 16 uncím a bude se samozřejmě směňovat za 16 uncí, pokud by taková směna byla na trhu poptávána. Ekonomická nedůležitost názvů nebo velikosti jednotek je vidět na následujícím příkladu. Předpokládejme, že obyvatelé Slezska při směně užívají jednotku známou jako *Ostravan* odpovídající 20 gránům zlata, zatímco obyvatelé Čech užívají *Pražany* odpovídající 10 gránům. Obyvatelé příslušných oblastí mohou v těchto jednotkách uskutečňovat své směny a provádět kalkulace, například pan Novák prodá svoje auto za „2 000 *Ostravanů* zlata“ nebo krátce „2 000 *Ostravanů*“ nebo pan Novák může uvažovat peněžní cenu vajec jako „1/2 *Ostravanu* za tucet“. Na druhou stranu pan Liška si může koupit dům za „10 000 *Pražanů*“. Je zřejmé, že používání různých jmen bude situaci komplikovat, ale bude ekonomicky *nedůležité*. „*Ostravan*“ je stále jednotka hmotnosti a je pouze zkratkou pro „20 gránů zlata“. Je zřejmé, že na trhu se 1 *Ostravan* bude směňovat za 2 *Pražany*.⁷

Abychom se vyhnuli komplikacím a osvětlili analýzu, budeme v této práci používat názvy peněžních jednotek vyjádřené ve všeobecně přijímaných jednotkách hmotnosti (jako jsou unce, gramy atd.) spíše než v náhodných názvech s pouze místním významem (jako dolary nebo franky).

Čím větší hodnotu mají jednotky komodity, tím menší je velikost jednotky používaná při každodenních transakcích; platina tedy bude obchodována v uncích, zatímco železo se obchoduje v tunách. Relativně hodnotnější peněžní komodity jako zlato a stříbro budou obchodovány

v menších jednotkách hmotnosti. Ani zde nemá tato skutečnost žádnou ekonomickou důležitost.

Forma, v níž je jednotka hmotnosti libovolné komodity obchodována, závisí na její užitečnosti pro konkrétní požadovaný účel. Železo může být prodáváno ve formě tyčí nebo ingotů, sýr v obdélníkovém nebo trojúhelníkovém tvaru atd. Zatímco ostatní komodity budou obchodovány ve formách vhodných pro výrobu nebo spotřebu, peníze budou obchodovány ve formách vhodných pro směnu nebo skladování do uskutečnění směny. Historicky existovalo nespočet podob peněz.⁸ V nedávných staletích byly pro skladování nebo pro směnu ve větších transakcích užívány velké pruty zlata nebo stříbra, zatímco menší oběžné kusy známé jako *mince* se používaly pro menší transakce.

5. PENĚŽNÍ PŘÍJEM A PENĚŽNÍ VÝDAJE

V peněžní ekonomice prodává každý jednotlivec statky a služby, které vlastní, za peníze a používá peníze pro nákup požadovaných statků. Každá osoba zaznamenává své peněžní směny za nějaké časové období. Takovýto záznam lze nazvat její *platební bilancí* za takové období.

Jedním záznamem mohou být transakce se statky prodanými za peníze za určité období jiným jednotlivcům. Předpokládejme například, že pan Černý sestaví přehled statků prodaných za peníze za září 1961. Předpokládejme, že prodal své služby tesaře panu Novákovi při stavbě jeho domu a ve stejném období prodal své služby údržbáře pánům Novákovi a Liškovi. Rovněž prodal své staré rádio panu Kučerovi. Jeho přehled přijatých peněz, tj. peněz *nakoupených* za *prodané* statky a služby, je následující:

Září 1961 – Jakub Černý

<i>Koupené peníze</i>	<i>Za prodané statky a služby</i>
20 uncí zlata	Práce tesaře pro pana Nováka
5 uncí zlata	Práce údržbáře pro pana Nováka a pana Lišku
1 unce zlata	Staré rádio pro pana Kučeru
26 uncí zlata	

Z přehledu vidíme, že prodejem svých statků a služeb za toto období pan Černý nakoupil 26 uncí zlata. Tyto celkové nakoupené peníze představují jeho *peněžní příjem* za toto období.

Je zřejmé, že čím vyšší peněžní příjem člověk za nějaké období obdrží, tím více peněz bude moci utratit za požadované statky. *Za jinak neměnných okolností* (důležitý předpoklad, který bude později rozebrán) *se bude snažit získat co možná nejvyšší peněžní příjem v jakémkoli období.*

Pan Černý získal svůj příjem prodejem svých služeb práce a trvanlivých spotřebních statků. Na svobodném trhu existují další způsoby získání peněžního příjmu. Vlastník půdy ji může prodat pro zemědělské účely, pro její dobré umístění, pro průmyslové nebo jiné účely. Vlastník kapitálových statků je může prodat těm, kteří je chtějí použít jako výrobní faktory. Hmotnou půdu a kapitálové statky je možné prodat přímo za peníze nebo si vlastník může ponechat vlastnictví statku, zatímco prodá vlastnictví jeho služeb za určité časové období. Každý statek se kupuje pro služby, které je schopen poskytnout, a proto neexistuje důvod, proč by nešlo koupit určité období služby nějakého statku. To lze učinit samozřejmě pouze tam, kde je to technicky možné. Majitel pozemku nebo šicího stroje či domu je může „pronajmout“ na určité období směnou za peníze. Zatímco *pronájem* ponechává právní vlastnictví statku v ruce „pronajímatele“, vlastníkem služby statku *pro toto období* se stává „nájemce“. Na konci doby pronájmu je statek vrácen původnímu vlastníkovi, který jej může používat nebo prodat zbývající služby.

Kromě prodeje statků a služeb může člověk získat peníze darem. Člověk si *nekupuje* peníze, které získává jako dar. Jeho peněžní příjem za určité časové období se rovná součtu nakoupených peněz a peněz obdržených jako dary. (Jedním běžným způsobem získání peněz darem je dědictví, výsledek odkazu zemřelého.)

Přehled peněžních příjmů pana Vrby za období červen až prosinec 1961 může vypadat následovně:

	<i>Peněžní příjem</i>	<i>Z prodeje statků a služeb</i>
	28 uncí zlata	Pronájem pozemku panu Novákovi
<i>NAKOUPENO</i>	200 uncí zlata	Prodej (jiného) pozemku panu Janečkovi
	15 uncí zlata	Prodej mlátičky panu Kovářovi
		<i>Z darů</i>
<i>ZÍSKÁNO DAREM</i>	<u>400 uncí zlata</u>	Dědictví po strýci
	753 uncí zlata	

Jak jsme viděli v předchozí kapitole, aby mohl člověk nejprve získat statek nebo službu, které později může prodat za peníze, musí je nejprve buď sám vyrobit nebo je koupit od někoho, kdo je vyrobil (nebo kdo je dříve koupil od původního výrobce). Pokud mu byly peníze darovány, musel je původní vlastník získat výrobou statku atd. V konečné analýze je prvním prodávajícím kapitálového statku nebo trvanlivého spotřebního statku původní výrobce a další kupující museli nejprve sami vyprodukovat nějakou službu, aby mohli

získat peníze pro jeho koupi. Prodávající služby práce samozřejmě tuto službu přímo produkuje. Prodávající samotného pozemku si musel nejprve přivlastnit nepoužívanou půdu, kterou našel a transformoval. Na svobodném trhu peněžní ekonomiky výrobci komodit a služeb prodávají své statky za peněžní komoditu a poté používají získané peníze k nákupu jiných požadovaných statků. Peníze takto získávají všichni kromě výrobců původního zlata na trhu – těch, kdo ho vytěžili a prodali. Výroba peněžní komodity stejně jako jiných cenných komodit však sama vyžaduje použití půdy, práce a kapitálových statků a za ty je nutno zaplatit v penězích. Zlatokop pak nezískává peníze darem, ale musí zlato aktivně hledat a produkovat, aby získal své peníze.

Pomocí peněz získaných těmito různými způsoby jednotlivci kupují požadované statky. Činí tak jakožto spotřebitelé a výrobci. Jako spotřebitelé kupují spotřební statky, které požadují; v případě trvanlivých statků mohou koupit celý statek nebo si mohou pronajmout služby statků na nějakou konkrétní dobu. Jako výrobci používají peníze k nákupu služeb výrobních faktorů potřebných pro výrobu spotřebních statků a kapitálových statků nižšího řádu. Některé faktory mohou koupit přímo, aby využili *všech* jejich očekávaných budoucích služeb; u jiných si mohou pronajmout jejich služby na určité období. Mohou si koupit kapitálové statky, které fungují jako „suroviny“; mohou si koupit kapitálové statky nazývané „stroje“ a jiné pronajmout; mohou si pronajmout nebo koupit pozemky, na kterých potřebují pracovat. Stejně jako si spotřebitelé nemohou dost dobře pronajmout krátkodobé netrvanlivé statky, nemohou si výrobci dost dobře pronajmout kapitálové statky zvané „suroviny“ nebo „zásoby“, které jsou rychle spotřebovávány v průběhu výroby. Na svobodném trhu si nemohou služby práce koupit přímo, jak bylo vysvětleno v předchozí kapitole. Osobní vůle člověka je nezczizitelná, a proto člověk nemůže být ve společnosti založen na dobrovolnosti donucen pracovat pro někoho jiného proti své stávající vůli, a tudíž není možné uzavřít smlouvu na koupi jeho budoucí vůle. Služby práce proto lze koupit pouze jako „pronájem“, neboli průběžně hrazeným systémem.

Kdokoli si může sestavit přehled svých nákupů jiných statků za peníze za jakékoli období. Celkové množství peněz, jichž se vzdává v těchto směnách, jsou jeho *peněžní výdaje* neboli *peněžní úhrady* za toto období. Zde je třeba poznamenat, že přehled výdajů, jakož i přehled příjmů lze rozepsat pro jednotlivé transakce nebo je lze seskupit podle různých kategorií. V přehledu pana Černého výše jsme mohli jeho příjem vyjádřit jako 25 uncí za práci obecně a 1 unci za jeho rádio. Jak široké či úzké kategorie se stanoví, závisí čistě na rozhodnutí toho, kdo sestavuje přehled. Součet samozřejmě není nikdy ovlivněn druhem zvolené klasifikace.

Stejně tak jako se peněžní příjem rovnal *součtu peněz nakoupených* za prodané statky a služby *a* peněz získaných jako dary, peněžní výdaje se rovnají *součtu*

peněz *prodaných* za nakoupené statky a služby a peněz poskytnutých jako dar. Přehled peněžních výdajů pana Černého za září 1961 tak může vypadat následovně:

Září 1961 – Jakub Černý
Vydané peníze

<i>Prodané peníze</i>	<i>Za nakoupené statky a služby</i>
12 uncí zlata	Potraviny
6 uncí zlata	Ošacení
3 unce zlata	Pronájem domu
2 unce zlata	Zábava
<i>Darované peníze</i>	
1 unce zlata	Charita
<hr style="width: 20%; margin-left: 0;"/>	
24 unce zlata	

V tomto přehledu pan Černý vydává peníze čistě jako *spotřebitel* a jeho celkové peněžní výdaje za toto období činí 24 unce. Pokud by chtěl, mohl by přehled dále rozepsat na položky, jako jsou jablka, 1/5 unce; klobouk, 1 unce atd.

Zde můžeme poznamenat, že celkový peněžní příjem jednotlivce za určité období lze označit za jeho *vývozy* a prodané statky lze označit jako „vyvezené statky“; na druhou stranu jeho celkové peněžní výdaje lze označit za *dovozy* a nakoupené statky a služby jako „dovezené statky“. Tyto termíny se týkají statků nakoupených výrobcí nebo spotřebiteli.

Nyní si prohlédněme a srovnáme přehled příjmů a výdajů pana Černého za září 1961. Celkový peněžní příjem pana Černého byl 26 uncí zlata, jeho peněžní výdaje 24 unce. To musí znamenat, že 2 unce z 26 vydělaných za toto období *zbyly nevydané*. Tyto 2 unce zůstávají ve vlastnictví pana Černého, a jsou tedy přidány k předchozí zásobě zlata, kterou pan Černý již vlastnil. Pokud zásoba peněz pana Černého byla 1. září 1961 6 uncí zlata, jeho zásoba peněz 1. října 1961 je 8 uncí zlata. Zásoba peněz vlastněná jakoukoli osobou v jakýkoli okamžik se nazývá jeho *držbou peněz* neboli *peněžním zůstatkem* v tento okamžik. 2 unce příjmu, který nebyl vydán za statky a služby, představují *čisté* zvýšení peněžního zůstatku pana Černého za měsíc září. Za jakékoli období je tedy peněžní příjem každého člověka roven součtu jeho peněžních výdajů a jeho zvýšení peněžního zůstatku.

Pokud tento přehled příjmů-výdajů rozdělíme do kratších časových úseků, obrázek toho, co se děje s peněžním zůstatkem v rámci delšího období, se patrně dramaticky změní oproti jednoduchému zvýšení o 2 unce. Předpokláde-

jme, že celý peněžní příjem pana Černého přichází ve dvou částkách prvního a patnáctého září, zatímco výdaje nastávají každý den v různých částkách. V důsledku toho jeho peněžní zůstatek drasticky naroste 1. září, řekněme na 6 + 13 uncí, neboli celkem 19 uncí. Poté se peněžní zůstatek každý den postupně snižuje, dokud se znovu nerovná 6 dne 15. září; poté znovu prudce vzroste na 19, až se nakonec sníží na 8 na konci měsíce.

Podoba nabídky a poptávky pana Černého na trhu je jasná. Pan Černý nabízel různé statky a služby na trhu a *poptával* ve směně peníze. Tímto peněžním příjmem *poptával* různé statky a služby na trhu a nabízel ve směně peníze. Peníze se *musí stát součástí peněžního zůstatku* dříve, než mohou být vydány za statky a služby.⁹

Předpokládejme naopak, že výdaje pana Černého za září byly 29 uncí namísto 24 uncí. To bylo doprovázeno snížením předchozího peněžního zůstatku pana Černého o 3 unce a ponecháním 3 uncí v jeho držbě peněz. V tomto případě se jeho peněžní výdaje za toto období rovnaly *součtu* jeho peněžního příjmu a snížení jeho peněžního zůstatku. Stručně řečeno vždy platí následující vzorec pro každého jednotlivce za libovolné časové období:

peněžní příjem = peněžní výdaje + čistý nárůst peněžního zůstatku – čistý pokles peněžního zůstatku

Ve výše uvedené rovnici můžeme alternativně za příjem dosadit vývozy a za výdaje dovozy.

Předpokládejme pro jednoduchost, že celková zásoba peněžní komodity v komunitě se za určité období nezměnila. (To není nerealistický předpoklad, neboť nově vytěženého zlata je málo ve srovnání se stávající zásobou.) Je zřejmé, že stejně jako veškerý cenný majetek i všechny peníze musí být v každý okamžik *někým* vlastněny. V jakýkoli okamžik je součet držby peněz všemi jednotlivci roven celkové *zásobě* peněz v komunitě. Pokud uvažujeme pana Černého ve *skupině* pěti osob žijících ve vesnici, přičemž jejich peněžní zůstatky 1. září byly 6, 8, 3, 12 a 5 uncí, pak celková zásoba peněz držená v tento den ve vesnici byla 34 uncí. Pokud by byla k dispozici data, šlo by provést stejný druh součtu pro svět jako celek, a tak zjistit celkovou zásobu peněz. *Je zřejmé, že zvýšení 2 uncí v peněžním zůstatku pana Černého za září muselo být vyváжено snížením 2 uncí v peněžním zůstatku jednoho nebo více jednotlivců.* Zásoba peněz se nezměnila, a tak zvýšení peněžního zůstatku pana Černého muselo být dosaženo snížením peněžního zůstatku ostatních jednotlivců. Obdobně pokud by se peněžní zůstatek pana Černého snížil o 3 unce, muselo by to být vyrovnáno přírůstkem 3 uncí k peněžnímu zůstatku jednoho nebo více jednotlivců.

Je důležité si uvědomit, že přírůstky nebo úbytky v peněžním zůstatku jsou vždy dobrovolnými činy na straně příslušných jednotlivců. V každém období se někteří jednotlivci rozhodnou zvýšit své peněžní zůstatky a jiní se rozhod-

nou je snížit, přičemž každý učiní to rozhodnutí, které mu podle jeho přesvědčení nejvíce prospěje.¹⁰ Celá staletí však mylný, ale oblíbený názor tvrdil, že ten, jehož peněžní příjmy jsou vyšší než výdaje (vývozy vyšší než dovozy), má „příznivou obchodní bilanci“, zatímco ten, jehož výdaje jsou vyšší než příjmy za určité období (dovozy vyšší než vývozy) má „nepříznivou platební bilanci“. Takovýto pohled naznačuje, že aktivní, důležitou částí platební bilance je část „obchodní“ (vývozy a dovozy) a že změny v peněžních zůstatcích jednotlivců jsou jednoduchým pasivním „vyvažujícím faktorem“, který slouží k tomu, aby celkové platby byly vždy vyrovnané. Jinými slovy předpokládá, že jednotlivec utrácí tolik, kolik chce, za statky a služby a že přírůstek nebo úbytek jeho peněžního zůstatku se objevuje jako dodatečný efekt. Platí však opak: změny peněžního zůstatku jsou aktivně určovány každým jednotlivcem při jeho tržním jednání. Pan Černý se tak rozhodl zvýšit svůj peněžní zůstatek o 2 unce a prodal své služby práce, aby získal peníze, a vzdal se nákupu spotřebních statků v rozsahu 2 uncí. A naopak v dalším příkladu, když utratil o 3 unce více, než kolik vydělal za měsíc, se rozhodl, že jeho peněžní zůstatek je příliš vysoký a že by raději jeho část vydal za spotřební statky a služby. *Proto nikdy není třeba mít starost o platební bilanci někoho jiného. „Nepříznivá“ platební bilance nějaké osoby bude trvat tak dlouho, dokud si jednotlivec bude přát snižovat svůj peněžní zůstatek (a ostatní si budou přát koupí jeho peněz za statky). Jeho horním limitem je samozřejmě bod, kdy se jeho peněžní zůstatek sníží na nulu. Pravděpodobně však ukončí snižování svého peněžního zůstatku dlouho před tímto bodem.*¹¹

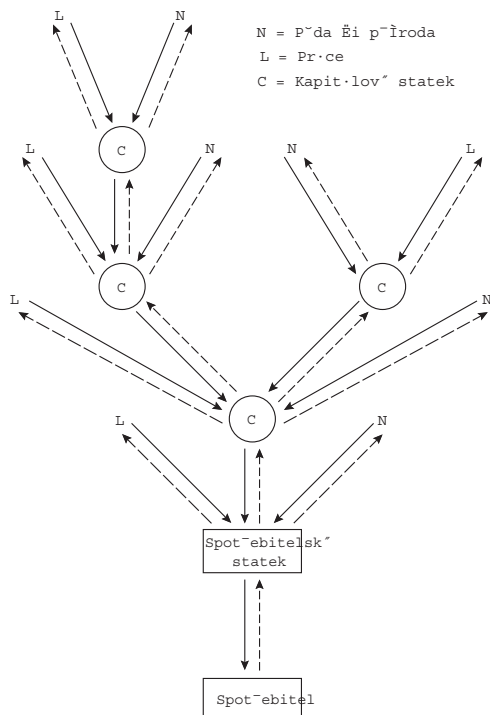
6. VÝDAJE VÝROBCŮ

Předchozí část se soustředila na pana Černého, jehož celé peněžní výdaje byly za *spotřební* statky. Kromě prodeje starých, dříve vyrobených statků jeho peněžní příjem pocházel z prodeje současných produktivních služeb práce. Jeho výdaje byly vynaloženy čistě na spotřebu; jeho příjem byl téměř zcela odvozen z jeho výroby služeb práce. Každý člověk musí být spotřebitelem, a proto se tato analýza spotřebních výdajů týká všech osob. Většina lidí získává svůj příjem z prodeje svých služeb práce. Pokud však vyloučíme dříve vyrobené statky, neboť někdo je musel nejprve vyrobit, všechny ostatní peněžní příjmy musí být odvozeny z nové výroby kapitálových statků nebo spotřebních statků. (Nebereme zde v úvahu prodávající půdy nebo jejich služeb, jejichž vlastnictví je odvozeno z nalezení a kultivace nepřivlastněné půdy.)

Pozice výrobců kapitálových statků a spotřebních statků se liší pouze od pozice prodávajících služeb práce. Pan Černý, který prodává pouze služby práce, například nemusí vydávat žádné peníze na nákup kapitálových statků. Svoji energii umožňující produkci a prodej služeb práce na trhu odvozuje čistě

ze svých výdajů za požadované spotřební statky. Avšak výrobci kapitálových statků a spotřebních statků – jádro jakékoli civilizované společnosti, neboť samotné služby práce mohou vyrobit pouze velmi málo – nejsou a nemohou být v takové šťastné pozici. Aby člověk mohl vyrábět spotřební statek, musí získat služby práce a služby půdy a kapitálových statků, aby mohl využít dostupného technologického „know-how“ pro výrobu statku. Pokud sledujeme problém zpět, zjistíme, že k výrobě kapitálového statku musí potenciální výrobce získat potřebnou půdu, práci a kapitálové statky. Každý takový jednotlivý výrobce (nebo skupina jednotlivců ve společenství) získává požadované faktory a poté směřuje kombinaci těchto faktorů do výroby kapitálového statku. Tento proces se opakuje pro řadu jednotlivců, dokud není dosaženo nejnižší fáze výroby a spotřební statek není vyroben. Výrobce kapitálového statku musí získat potřebné faktory (půdu, práci a kapitál) jejich nákupem za peníze a při dokončení kapitálového statku (nižšího řádu) jej prodá za peníze. Tento kapitálový statek je dále použit pro výrobu kapitálového statku ještě nižšího řádu, který je pak prodán za peníze. Tento proces pokračuje, dokud konečný výrobce spotřebního statku neprodá tento statek za peníze konečnému spotřebiteli.

Zjednodušená schematická ilustrace tohoto procesu je uvedena na obr. 32.



OBR. 32 FÁZE PROCESU VÝROBY PRO KONEČNÉHO SPOTŘEBITELE

Plné čáry zobrazují pohyb *statků* ve směně při nákupu faktorů výrobcí v každé fázi, jejich zpracování do kapitálových statků nižšího řádu a poté prodej výrobcům nižšího řádu. Přerušované čáry v opačném směru zobrazují pohyby *peněz* ve stejných směnech. Výrobce kapitálového statku použil peníze, které vlastnil, pro nákup výrobních faktorů. Tyto vlastněné faktory poté použil společně s najatými službami práce k výrobě kapitálového statku nižšího řádu, který vlastnil, dokud jej nemohl prodat za peníze jinému výrobcí. Výrobce spotřebního statku prošel stejným postupem s výjimkou toho, že jeho poslední prodej za peníze směřoval ke konečnému spotřebiteli.

Ty výrobce, kteří používají své peníze k *investování* do nákupu faktorů (přímého nebo pronájmu), nazveme *kapitalisty*. Kapitalisté vyrábějí a vlastní kapitálové statky v různých stádiích, směňují je za peníze, dokud jejich produkty nedosáhnou spotřebitelů. Ti, kteří se účastní výrobního procesu, jsou tedy kapitalisté a prodávající půdy a služeb práce. Kapitalisté jsou jediní, kdo

vydávají peníze za výrobní statky, a proto je zde můžeme označovat jako „výrobce“.

Dominantní charakteristikou výrobního procesu je zcela zřejmě to, že každý jednotlivec musí vyrábět v očekávání prodeje svého výrobku. Investice do výroby je činěna v očekávání pozdějšího prodeje výrobcům nižšího řádu a konečně spotřebitelům.

Je zřejmé, že spotřebitel musí mít ve svém peněžním zůstatku peníze, aby je mohl vydat za spotřební statky, a výrobce musí obdobně mít peníze, aby je mohl investovat do faktorů. Odkud spotřebitel získává peníze? Jak bylo ukázáno výše, může je získat z darů nebo z prodeje dříve vyrobených statků, ale v konečné analýze je vždy musí získat z prodeje nějaké produktivní služby. Čtenář se může podívat na koncové body přerušovaných šipek; to jsou prodávající služeb práce a služeb půdy. Tito pracující a vlastníci půdy používají takto získané peníze k nákupu konečných výrobků výrobního systému. Kapitalisté-výrobci rovněž získávají příjem v každé fázi výrobního procesu. Principy regulující tyto příjmy vyžadují bližší zkoumání, které bude provedeno dále. Zde můžeme poznamenat, že čistý příjem získaný vlastníky kapitálových statků není pouhým výsledkem příspěvku kapitálových statků k výrobě, neboť tyto kapitálové statky jsou opět produktem jiných faktorů.

Kde tedy výrobci získávají své peníze pro investice? Samozřejmě ze stejných zdrojů. Z příjmu získaného při výrobě mohou jednotlivci kromě nákupu spotřebních statků kupovat výrobní faktory a účastnit se výrobního procesu jako výrobci statku, který není pouze jejich službou práce. Aby mohl jednotlivec získat peníze pro investice, musí *uspořit peníze* omezením svých možných výdajů na spotřebu. Tyto uložené peníze se nejprve stávají součástí jeho peněžního zůstatku a poté jsou *investovány* do nákupu faktorů v očekávání pozdějšího prodeje vyrobeného statku. Je zřejmé, že investice může pocházet pouze ze zdrojů, jež jsou uspořeny jednotlivci z jejich možných spotřebních výdajů. Výrobci omezují své spotřební výdaje, spoří peníze a „začínají podnikat“ investováním svých prostředků do faktorů, které jim v budoucnosti přinesou produkty.¹²

Zatímco všichni lidé musí vydat část svého peněžního příjmu na spotřebu, někteří se rozhodnou stát se výrobci kapitálových nebo spotřebních statků a uspořit peníze na investice do potřebných faktorů. Příjem každého člověka lze vydat na spotřebu, na investice do výroby nebo na zvýšení jeho peněžního zůstatku. Pro libovolné období platí, že *peněžní příjem = spotřební výdaje + investiční výdaje + zvýšení peněžního zůstatku - snížení peněžního zůstatku*. (Investiční výdaje lze definovat jako sumu peněžních výdajů na investice do výrobních faktorů.)

Vezměme si hypotetický případ pana Františka Nováka a jeho „platební bilance“ za listopad 1961. Předpokládejme, že jeho příjem z různých zdrojů

v průběhu tohoto měsíce je 50 uncí. V průběhu měsíce se rozhodne vydat 18 uncí na spotřební statky; přidat 2 unce do svého peněžního zůstatku a investovat dalších 30 uncí do „podnikání“ při výrobě nějakého statku. Je důležité zdůraznit, že toto podnikání může být výrobou libovolného statku; může jít o ocelárnu, farmu nebo obchod s obuví. Může jít o nákup pšenice v jednom ročním období v očekávání prodeje v jiném období. To vše je produktivní podnikání, neboť v každém případě je produkován statek, tj. statky se posouvají o krok blíže ve svém postupu ke konečnému spotřebiteli. Investice je činěna vždy v očekávání pozdějšího prodeje. Proto se investoři *podnikáním* zabývají.

Předpokládejme, že pan Novák vydá uspořené prostředky na investici do továrny na papír. Jeho přehled příjmů a výdajů za listopad může vypadat takto:

Listopad 1961 – František Novák

<i>Příjmy</i>	<i>Výdaje</i>
Z prodeje půdy 20 uncí	Potraviny 7 uncí
Z prodeje budovy 30 uncí	Ošacení 4 unce
	Ubytování 4 unce
	Zábava 3 unce
<hr/>	<hr/>
Celkem 50 uncí	Spotřební výdaje 18 uncí
	Za papírenské stroje 12 uncí
	Za celulózu 10 uncí
	Za služby práce 8 uncí
	Investiční výdaje 30 uncí
	Zvýšení peněžního zůstatku 2 unce
	<hr/>
	Celkem 50 uncí

Tato čísla jsou samozřejmě pouze ilustrativní; existuje nespočet jiných možností; například by mohlo dojít ke snížení peněžního zůstatku umožňujícího vyšší investici.

Investiční výdaje jsou vždy vydávány v očekávání budoucího prodeje. Jsou nakupovány faktory, ty jsou pak transformovány do produktu a produkt je poté prodán podnikatelem za peníze. „Podnikatel“ vydává peníze v očekávání schopnosti prodat produkt za určitou cenu v určitý den v budoucnosti. Předpokládejme, že pan Novák investuje 30 uncí v očekávání schopnosti transformovat své faktory do produktu (v tomto případě papíru) a prodat produkt za 40 uncí někdy v listopadu 1962. Pokud se jeho očekávání ukáže jako správné, uspěje při prodeji papíru za 40 uncí v budoucnosti a jeho peněžní příjem v ob-

dobí, které obsahuje příslušný den v listopadu 1962, bude obsahovat „40 uncí z prodeje papíru“.

Je zřejmé, že za jinak neměnných podmínek se bude investor snažit získat nejvyšší možný příjem ze své investice stejně tak, jako se každý snaží získat nejvyšší možný příjem z jiných typů prodeje. Pokud pan Novák stojí před příležitostí investovat svých 30 uncí do různých možných výrobních procesů a očekává, že jeden mu přinese 40 uncí za rok, jiný 37 uncí a jiný 34 atd., rozhodne se pro investici slibující nejvyšší výnos. Základním rozdílem mezi člověkem podnikatelem a člověkem spotřebitelem je skutečnost, že u spotřebitele neexistuje snaha mít vývozy vyšší než dovozy. Dovozy člověka jsou jeho nákupy spotřebních statků, a jsou tedy cílem jeho činnosti. Statky, které dováží, jsou zdrojem jeho uspokojení. Na druhou stranu podnikatel „dováží“ pouze výrobní statky, které jsou pro něj z definice nepotřebné. Může z nich mít prospěch pouze jejich prodejem nebo prodejem jejich produktu, a proto jeho dovozy jsou pouze nutným prostředkem jeho pozdějších „vývozu“. Proto se snaží získat nejvyšší možný čistý příjem, neboli jinými slovy získat nejvyšší možný přebytek vývozu nad dovozy. Čím vyšší je příjem z podnikání, tím více je vlastník podniku schopen vydat (tj. dovážet) na spotřební statky, které požaduje.

Je však zřejmé, že člověk *uvažovaný jako celek* nemá konkrétní potřebu vyvážit více, než dováží, neboli mít „příznivou platební bilanci“. Snaží se vyvážit více, než dováží *výrobních statků* ve svém podnikání; poté používá tento přebytek k výdajům na *dovoz spotřebních statků* pro své osobní potřeby. V celkovém pohledu se může jako pan Černý výše rozhodnout svůj peněžní zůstatek zvýšit nebo snížit podle toho, co považuje za vhodné a žádoucí.¹³ Vezměme si příklad pana Nováka, poté co založil svůj podnik. Za určitou dobu se může rozhodnout snížit svůj peněžní zůstatek o 5 uncí. I když se co nejvíce snaží získat nejvyšší čistý příjem z podniku, a tak co možná nejvíce zvyšovat svůj peněžní zůstatek z *tohoto zdroje*, v celku se může klidně rozhodnout svůj peněžní zůstatek snížit.

František Novák

<i>Příjem</i>	<i>Výdaje</i>
Z podniku 150 uncí	Na podnik, na výrobní faktory (výrobní statky) 100 uncí
	Na spotřební statky 55 uncí
	155 uncí
	Snížení peněžního zůstatku 5 uncí

7. MAXIMALIZACE PŘÍJMU A ALOKACE ZDROJŮ

Viděli jsme, že v peněžní ekonomice se lidé *za jinak neměnných okolností* snaží získat nejvyšší možný peněžní příjem: pokud jde o investory, snaží se získat nejvyšší čistý výnos; pokud prodávají své služby práce, prodají je za nejvyšší mzdu. Čím vyšší je peněžní příjem, tím více peněz mají k dispozici pro výdaje za spotřební statky. Než přistoupíme k hlubší analýze peněžní ekonomiky, je důležité prozkoumat podmínku „za jinak neměnných okolností“ neboli *ceteris paribus*.

V 1. kapitole jsme zkoumali skutečnost, že při každém jednání se lidé snaží získat největší výhodu, tj. dosáhnout cíle, který se nachází nejvýše na jejich hodnotové škále. To jsme rovněž nazývali „maximalizací duševního výnosu“ neboli „duševního příjmu“. To je praxeologická pravda, obecný zákon, který platí pro veškeré lidské jednání bez žádných předpokladů. Ustanovení nepřímé směny neboli peněžní ekonomiky umožňuje každé osobě získat celou řadu spotřebních statků, které by sama v izolaci či barterem nemohla získat nebo mohla získat jen s obtížemi. Jak jsme ukázali v této kapitole, tyto spotřební statky se získávají výrobou a prodejem statku za peněžní komoditu a následným použitím peněz pro jejich nákup. Přes tento vývoj však v žádném případě není možné koupit a prodat všechny statky na trhu. Některé statky lze získat tímto způsobem, jiné nikoliv. Jak bylo vysvětleno v 2. kapitole, některé statky nelze osobě zcizit, a proto nemohou být směňovány. Nemohou vstoupit do peněžních vztahů; nelze je koupit nebo prodat za peníze. Tato skutečnost neznamená, že by je jednotlivci kvůli tomu znevažovali nebo uctívali. Pro některé lidi je řada nesměnitelných spotřebních statků velmi cenná a zaujímá vysokou příčku na jejich hodnotové škále. Pro jiné tyto statky znamenají málo ve srovnání se spotřebními statky, které lze koupit ve směně. Umístění na hodnotové škále závisí zcela na dobrovolné volbě každého jednotlivce. Je nesmysl vinit „peníze“ z toho, že někteří lidé hodnotí směnitelné statky vysoce ve srovnání s některými nesměnitelnými statky. V existenci peněžní ekonomiky neexistuje žádná síla, která by člověka nutila činit takové volby; peníze jednoduše lidem umožňují získat mnohem více směnitelných statků. Avšak existence trhu ponechává na každém jednotlivci rozhodnutí o tom, jak bude hodnotit peníze a statky, které si lze za peníze koupit, vůči jiným statkům, které jsou nesměnitelné.

Existence peněžní ekonomiky má ve skutečnosti opačný účinek. Jak víme ze zákona užitku, mezní užitek jednotky jakéhokoli statku se zmenšuje s jeho rostoucí zásobou. Zavedení peněz vede k obrovskému zvýšení nabídky směnitelných statků, a proto je zřejmé, že tato vysoká nabídka umožňuje lidem užívat nesměnitelné statky v mnohem větším rozsahu, než by tomu bylo jinak. *Samot-*

na skutečnost, že směnitelné spotřební statky jsou hojnější, umožňuje každému jednotlivci více využívat nesměnitelných spotřebních statků.

Existuje mnoho možných příkladů řazení směnitelných a nesměnitelných statků na hodnotových škálách lidí. Předpokládejme, že člověk vlastní pozemek, na němž stojí historická památka, již si cení z estetických důvodů. Předpokládejme rovněž, že má nabídku na prodej majetku za určité množství peněz při vědomí toho, že kupující má v úmyslu památku zničit a využít pozemek pro jiné účely. Při rozhodování o tom, zda prodat majetek nebo ne, musí srovnávat, jakou pro něj má hodnotu zachování památky vůči hodnotě spotřebních statků, které by si nakonec mohl za peníze koupit. To, která hodnota převáží, závisí na konstrukci hodnotové škály jednotlivce v daný okamžik. Je však zřejmé, že hojnost spotřebních statků, které má již k dispozici, povede ke zvýšení hodnoty (nesměnitelného) estetického statku ve srovnání s daným množstvím peněz. Narozdíl od běžného obvinění, že zavedení peněžní ekonomiky vede člověka k ignorování nesměnitelných statků, je efekt přesně opačný. Strádající člověk nebude zdaleka tolik preferovat nesměnitelný statek před směnitelným jako člověk, jehož „životní úroveň“ vyjádřená směnitelnými statky je vyšší.¹⁴

Podobné příklady jsou velmi důležité pro lidské jednání, avšak málo důležité pro zbytek tohoto svazku, který se především zabývá analýzou trhu v systému nepřímé směny. V této analýze peněžní směny – části praxeologie nazývané *katalaxie* – o tomto problému nelze říci o moc více. Pro katalaxii jsou však důležitější jiné příklady takových voleb. Uvažujme případ člověka, který má tři nabídky na nákup svých služeb práce: jednu za 30 uncí měsíčně, druhou za 24 unce a třetí za 21 uncí. Člověk – a zde se vracíme k původnímu problému této části – si samozřejmě zvolí přijetí nabídky 30 uncí *za předpokladu*, že duševní nebo přesněji nesměnitelné faktory jsou v různých alternativách „shodné“. Pokud je člověk indiferentní k jakýmkoli změnám podmínek práce mezi těmito třemi nabídkami, pak do jeho volby nevstupují žádné jiné faktory kromě peněžního příjmu a volného času, a pokud tedy bude vůbec pracovat, zvolí si příjem 30 uncí. Na druhou stranu, může významně rozlišovat různé druhy práce samotné a různé podmínky; a tak práce vynášející 30 uncí může být nabízena firmou, kterou nemá rád. Nebo nabídka práce za 24 unce může mít kladné vlastnosti, které se člověku velmi líbí. V 1. kapitole jsme viděli, že práce je hodnocena nejen peněžním výnosem, ale také tím, jestli ji jednatel má rád nebo nerad. Hodnocení práce samé je nesměnitelným pozitivním nebo negativním statkem, neboť je pro jednatelovo neoddělitelnou součástí práce samotné. Lze je srovnávat s peněžní odměnou, avšak nelze je směnit nebo ignorovat. Ve výše uvedeném případě člověk musí společně s potenciálním peněžním příjmem hodnotit na své hodnotové škále také nesměnitelné „spotřební statky“ spojené s různými zaměstnáními. To, co

v podstatě srovnává, jsou dva „balíky“ užitečnosti: (a) užitečnost 30 uncí za měsíc plus práci, kterou považuje za nemorální, či při které má nevhodné podmínky, proti (b) užitečnosti 24 uncí za měsíc plus práci v zaměstnání, které se mu líbí. Volba bude učiněna v souladu s hodnotovou škálou každého jednotlivce; jeden si může vybrat práci za 30 uncí, zatímco jiný si zvolí práci za 24 unce. Důležitou skutečností pro katalaxii je, že člověk si vždy volí balík *peněžního příjmu a jiných duševních faktorů* a že bude maximalizovat svůj peněžní příjem, pouze pokud jsou duševní faktory neutrální ve vztahu k jeho volbám. Pokud nejsou, pak si ekonom musí být vždy vědom i těchto duševních faktorů.

Jiným obdobným příkladem je případ potenciálního investora. Předpokládejme, že investor stojí před výběrem různých alternativních výrobních projektů, do kterých investuje své uspořené peníze. Může investovat řekněme 100 uncí s výhledem čistého zisku 10 % ročně v jednom projektu, 8 % ve druhém a 6 % ve třetím. Při neměnných ostatních nesměnitelných duševních faktorech bude investovat do té výroby, kde očekává nejvyšší čistý peněžní zisk – v tomto případě výroby s 10% ziskem. Předpokládejme však, že má velký odpor k výrobku, který by poskytoval výnos 10 %, zatímco má velmi rád proces a výrobek slibující výnos 8 %. Každá potenciální investice zde s sebou opět nese neoddelitelný pozitivní nebo negativní duševní faktor. Radost z výroby jednoho produktu proti nechuti vyrábět jiný je *nesměnitelným spotřebním statkem*, pozitivním nebo negativním, který jednající člověk musí vzít v úvahu při rozhodování o uskutečnění své investice. Nebude jednoduše srovnávat 10 % a 8 %, ale „10 % plus neoblíbený výrobní proces a výrobek“ proti „8 % plus oblíbený výrobní proces“. Závisí na jeho individuální hodnotové škále kterou alternativu zvolí. V případě podniku stejně jako v případě práce musíme říci, že podnikatel si zvolí jednání, které maximalizuje jeho potenciální peněžní příjem *za předpokladu*, že ostatní nesměnitelné faktory jsou neutrální ve vztahu k různým alternativám. Ve všech případech se samozřejmě člověk rozhodne tak, aby maximalizoval *duševní* příjem na své hodnotové škále, na které jsou všechny směnitelné a nesměnitelné statky.¹⁵

Při rozhodování o jednání, které bude maximalizovat duševní příjem, tak člověk zvažuje všechny relevantní faktory, směnitelné i nesměnitelné. Při rozhodování o tom, zda pracovat a v jakém zaměstnání, musí člověk rovněž zvažovat také téměř univerzálně požadovaný spotřební statek, volný čas. Předpokládejme, že na základě peněžního výnosu a souvisejících nesměnitelných hodnot se pracovník ve výše uvedeném příkladu rozhodne pracovat za 24 unce. Jak pracuje v tomto zaměstnání, mezní užitečnost peněžní mzdy na jednotku času, kterou vydělává (ať již to jsou 24 unce měsíčně nebo $1/4$ unce na hodinu atd.), se sníží. Mezní užitečnost peněžního příjmu bude klesat s tím, jak získává více peněz, neboť peníze jsou statkem. Pokud jsou peníze poptávány

pro nepeněžní použití (například jako šperky) nebo pro užití jako přírůstek peněžního zůstatku jednotlivce (viz dále diskusi složek poptávky po penězích), zvýšení jejich zásoby povede k poklesu jejich mezní užitečnosti stejně jako v případě jakéhokoli jiného statku. Pokud jsou peníze poptávány pro nákup spotřebních statků, užitečnost spotřebních statků „s cenou jedné unce“ bude rovněž klesat při získání dalších uncí. První unce peněz vydaná za spotřební statky bude uspokojovat nejnaléhavější potřeby na hodnotové škále jednotlivce, další vydaná unce druhé nejvyšší potřeby atd. (Samozřejmě to nebude platit pro statek s cenou vyšší než jedna unce, avšak tento problém lze překonat zvětšením peněžních jednotek tak, aby byla každá jednotka homogenní ve vztahu k tomu, co za ni lze koupit.) Mezní užitečnost peněžního příjmu tudíž klesá s rostoucím příjmem.

Na druhou stranu s rostoucím vstupem práce se snižuje zásoba možných jednotek volného času a zvyšuje se mezní užitečnost obětovaného volného času. Jak jsme viděli v 1. kapitole, práce bude nabízena až do bodu, kdy mezní užitečnost získaná prací již nepřeváží mezní užitečnost volného času na hodnotové škále jednotlivce. V peněžní ekonomice práce ustává v okamžiku, kdy mezní užitečnost dodatečného peněžního příjmu na jednotku času již nepřevyšuje mezní užitečnost volného času obětovaného práci po dodatečnou dobu.¹⁶

Člověk alokuje svůj čas mezi produktivní práci a volný čas, mezi práci za peníze a práci na nesměnitelných předmětech, v souladu s principem maximalizace svého duševního příjmu. Při rozhodování mezi prací a volným časem srovnává mezní výhody práce s mezními výhodami volného času.

Člověk jako potenciální investor musí obdobně srovnávat nejen peněžní či jiné výhody a nevýhody každé možné investice, ale také to, zda vůbec investovat, či nikoli. *Každý člověk musí alokovat své peněžní zdroje jedním ze tří způsobů: do výdajů za spotřebu, do výdajů na investice a do zvýšení svého peněžního zůstatku.* Předpokládejme, že pro výše uvedeného investora je projekt s výnosem 10 % nejvýše na jeho hodnotové škále při zvážení všech faktorů. Pak se ale musí rozhodnout: má vůbec investovat, nebo by si měl nyní koupit spotřební statky, nebo by měl zvýšit svůj peněžní zůstatek? Mezní výhodou uskutečnění investice bude potenciální peněžní výnos srovnávaný se souvisejícím nesměnitelným užitekem, nebo újmou. Výhodou peněžního výnosu bude to, že bude mít více peněz v budoucnosti, které bude moci vydat za spotřební statky. Pokud má nyní 100 uncí peněz a investuje je, za rok může mít 110 uncí, které bude moci vydat za spotřební statky. Na druhou stranu to, co mluví proti investici, je skutečnost časové preference vysvětlená v 1. kapitole, skutečnost, že se vzdává možné spotřeby *v současnosti*. Pokud předpokládáme, že za unci peněz si koupí stejné množství statku jako za unci za rok (předpoklad, který v dalších kapitolách odstraníme), pak bude jedna unce peněz mít

nyňí vřdy *větší* hodnotu než unce za rok jednoduše proto, že užívání *daného statku* je vřdy preferováno co možná nejdřívě. Proto při rozhodování o tom, zda vřbec investovat, musí člověk srovnávat *dodatečný* výnos se svojí touhou spotřebovávat nyňí spíše než v budoucnosti. Musí se rozhodnout: pokud si cením 100 uncí nyňí víc než 100 uncí za rok, cením si 100 uncí nyňí více nebo méně než 110 uncí za rok? Rozhodne se podle své hodnotové škály. Obdobně musí srovnávat obojí s mezní užitečností zvýšení svého peněžního zůstatku (z čeho se skládá, bude vysvětleno dále).

Každá jednotka peněžní komodity v zásobě člověka (jeho vlastněné peněžní zdroje) je vřdy alokována do tří kategorií užití v souladu s jeho hodnotovou škálou. Čím více peněz alokuje na spotřebu, tím nižší bude mezní užitečnost spotřebovávaných statků. Každá další vydaná jednotka bude věnována na statek potřebný méně naléhavě. A každá další jednotka takto vydaná bude sniřovat jeho dostupnou zásobu investičních statků a jeho disponibilní peněžní zůstatek, a proto v souladu se zákonem užitečnosti bude zvyšovat mezní užitečnost obětovanou v každém z těchto užití. Totěř bude platit pro každé jiné užití; čím více peněz vydá na každé užití, tím nižší bude mezní užitečnost z tohoto užití a tím vyšší bude mezní užitečnost ostatních obětovaných užití. Každý člověk bude alokovat své peněžní zdroje podle stejných zásad, podle nichř hypotetický člověk alokoval svoji zásobu koní v 1. kapitole; každá jednotka bude použita pro nejužitečnější dosud nedosařený cíl. V souladu s těmito principy – maximalizací peněžního příjmu – alokuje každý člověk svoji peněžní zásobu. V souladu se svojí hodnotovou škálou každý člověk hodnotí příslušné mezní užitečnosti získávané z každé peněžní jednotky v každém užití a jeho alokace peněžních výdajř zobrazená v jeho platební bilanci bude determinována těmito hodnoceními.

Stejně jako v obecné kategorii investičních výdajř existují různé projekty s různými očekávanými výnosy, existuje v rámci obecné kategorie spotřeby nespočet různých spotřebních statků. Na základě jakých principř alokuje člověk své výdaje mezi různé druhy dostupných spotřebních statků? Přesně podle odpovídajících principř. Jeho první jednotka peněz určená na spotřební statky bude vydána za statek, který uspokojuje nejvíce hodnocený cíl, další jednotka za druhý nejvýře hodnocený cíl atd. Každý díl koupeného spotřebního statku sniřuje mezní užitečnost tohoto statku pro člověka a zvyšuje mezní užitečnost všech ostatních obětovaných statků. Člověk alokuje své peněžní zdroje v rámci kategorie spotřeby přidělováním každé peněžní jednotky na ty statky, které mají nejvyšší mezní užitečnost na jeho hodnotové škále. Hodnocení relativních mezních užitečností determinuje alokaci jeho peněžních výdajř. Je zřejmé, že můřeme odstranit slova „v rámci kategorie spotřeby“ v předminulé větě a dospěřeme k pravidlu, které řídí veřkerou alokaci peněz člověkem v rámci kategorií a mezi nimi.

Naši analýzu lze ještě dále zobecnit. Každý člověk v každý okamžik vlastní určitou zásobu užitečných statků, určitou zásobu zdrojů neboli *aktiv*. Tyto zdroje zahrnují nejen peníze, ale také *spotřební statky*, *neosobní výrobní statky* (půdu a kapitálové statky), *osobní energii* a *čas*. Člověk bude alokovat *každý* z těchto zdrojů podle stejných principů, podle kterých alokoval peníze – tak, aby každá jednotka byla použita s nejvyšším potenciálním mezním užitekem na jeho hodnotové škále.

Zde poznamenejme, že osobní služby práce nemusí být vždy prodávány investujícímu „zaměstnavateli“, který kupuje službu práce za peníze a poté se snaží prodat výsledný výrobek. V mnoha případech člověk, který investuje, rovněž pracuje přímo ve výrobě produktu. V některých případech investor vydá ušetřené prostředky na výrobní faktory a pronajme si práci někoho, kdo řídí samotnou výrobu. V jiných případech investor rovněž vydává svůj pracovní čas do výrobního procesu. Je zřejmé, že toto je stejně tak „práce“ jako práce zaměstnance, který nevlastní ani neprodává žádný výrobek.

Jaké principy řídí, zda potenciální investor použije svoji práci při své vlastní investici do výroby (tj. bude zaměstnávat sám sebe), nebo zda investuje pouze své peníze a prodá svoji práci jinde jako zaměstnanec? Principem bude zřejmě opět nejvyšší duševní výhoda z tohoto jednání. Předpokládejme, že pan Novák nalezne to, co považuje za nejlepší a nejvýnosnější investiční projekt, u kterého odhaduje čistý peněžní příjem 150 uncí v průběhu následujícího roku za předpokladu, že na tomto projektu sám nepracuje, ale najímá si ostatní pro jeho řízení. Rovněž odhaduje, že pokud by měl sám projekt řídit namísto najímání manažera, byl by schopen získat další příjem z projektu ve výši 50 uncí ročně. Při použití jeho vlastní práce bude čistý příjem z projektu 200 uncí ročně. Toto číslo bude tím vyšší, čím budou jeho schopnosti řízení lepší než schopnosti člověka, kterého nahradí, a tím nižší, čím je méně komparativně schopný. V tomto případě bude čistý příjem 200 uncí zahrnovat příjem z investice 150 uncí a 50 uncí jako pracovní příjem za řízení. To, zda bude takto jednat, závisí (odhlédneme-li od volného času) na tom, zda může prodat svoje služby práce za vyšší příjem jinde. Tento „vyšší příjem“ bude samozřejmě vyjádřen duševním příjmem, avšak pokud v tomto případě považujeme nesměnitelné faktory za neutrální, pak bude „vyšší příjem“ vyšším příjmem peněžním. Pokud, *ceteris paribus*, může pan Novák vydělat 60 uncí jako zaměstnanec jiného investujícího výrobce, pak přijme toto zaměstnání a najme někoho jiného, kdo bude pracovat na jeho investici. Jeho celkový peněžní příjem pak bude: 150 uncí z projektu plus 60 uncí z prodeje jeho služeb práce výrobcí, celkem 210 uncí. Pokud převáží nesměnitelné duševní faktory, jako například vysoká preference zaměstnávání sama sebe při využívání vlastní práce, pak může přimnout příjem 200 uncí.

Z této analýzy je zřejmé, že běžný koncept produktivního pracovníka omezený na člověka, který pracuje na poli nebo na výrobní lince, je zcela chybný. Pracovníci jsou všichni ti, kdo vydávají svoji práci ve výrobním procesu. Tato práce je poskytována za peněžní příjem (který může být srovnáván s jinými duševními faktory). Pokud je služba práce prodávána investujícímu zaměstnavateli, který vlastní konečný statek vyrobený spolupracujícími faktory, může jít o jakoukoli požadovanou práci od práce kopáče až po práci prezidenta společnosti. Na druhou stranu pracovní příjem může být výsledkem sebezaměstnání investujícího podnikatele. Tento druh pracovníka je také vlastníkem konečného produktu a jeho čistý peněžní výnos z prodeje produktu zahrnuje jeho pracovní příjem, jakož i výnos z investovaných peněz. Čím větší a složitější je podnik a výrobní proces, tím rozvinutější bude specializace schopností v řízení, a tím menší bude proto tendence podnikatele zaměstnávat sebe sama. Čím menší je podnik, tím pravděpodobněji bude docházet k zaměstnávání sebe sama.

Doposud jsme se zabývali principy alokace práce a peněz. Ostatní směnítelné zdroje, které může člověk vlastnit (a jsou to právě *směnítelné* zdroje, kterými se zabývá katalaxie), jsou spotřební statky a neosobní výrobní statky (půda a kapitálové statky).

Spotřební statky v zásobě člověka jsou *trvanlivé*. Netrvanlivé statky a služby mizí v průběhu své spotřeby. Jak jsme viděli v 2. kapitole, každý statek má buď *přímou užitnou hodnotu* pro svého vlastníka nebo *směnnou hodnotu* nebo kombinaci obou. V každý okamžik musí každý vlastník spotřebního statku hodnotit na své hodnotové škále, zda je vyšší směnná hodnota statku nebo jeho nejvyšší přímá užitná hodnota. V peněžní ekonomice je problém směnné hodnoty jednodušší, neboť zvláště důležitou je směna za *peníze*. Užitek nejvyšší přímé užitné hodnoty na jeho hodnotové škále bude srovnáván s užitek množství peněz, které by za statek mohl získat ve směně. Předpokládejme například, že pan Matyáš vlastní dům; zjistí, že by mohl dům prodat za 200 uncí zlata. Nyní hodnotí pořadí přímého užití vůči směnné hodnotě na své hodnotové škále. Mohl by tak mít tři alternativní přímá užití pro dům: (a) bydlet v něm; (b) bydlet v něm část doby a nechat bratra bydlet v něm část doby; (c) bydlet v něm část doby bez účasti bratra, a tyto tři alternativy může srovnávat se směnnou hodnotou:

Hodnotová škála pana Matyáše

Pořadí

1. Přímé užití (a)
2. Směna statku za 200 uncí peněz
3. Přímé užití (b)
4. Přímé užití (c)

V tomto případě se pan Matyáš rozhodne bydlet v domě a neprodávat ho. Jeho rozhodnutí bude dáno výhradně jeho hodnotovou škálou; někdo jiný by mohl hodnotit výše směnu než přímé užití, a proto by dům prodal za peníze.

Pro jakýkoli *daný statek* bez dalších předpokladů zřejmě platí, že prodávající se snaží získat nejvyšší možnou cenu v penězích. Důkaz je analogický s analýzou ve 2. kapitole, kdy se prodávající daného statku vždy snažil získat nejvyšší cenu, s výjimkou toho, že zde jsou trhy zjednodušeny prováděním směny pouze za peníze, a proto je důležitá *peněžní cena*. *Peněžní příjem, který člověk získá z prodeje statku, se vždy bude rovnat peněžní ceně prodeje krát množství jednotek statku*. Pokud prodá jeden dům za peněžní cenu 200 uncí za dům, pak jeho celkový peněžní příjem za statek bude 200 uncí. Jeho snaha prodal za nejvyšší cenu samozřejmě neznamená, že *vždy* prodá za tuto cenu. Nejvyšší peněžní cena za statek může být stále nižší, než je pro něj duševní hodnota přímého užití, jak tomu bylo v případě pana Matyáše. Je však možné, že pokud peněžní cena za prodej domu vzroste na 250 uncí, směnná hodnota domu bude hodnocena výše než *přímé užití (a)* a pan Matyáš pak dům prodá.

Je zřejmé, že pokud vlastník spotřebního statku je také původním výrobcem, přímá užitná hodnota pro něj bude téměř nulová. Specializovaný výrobce, který vyrábí a vlastní domy nebo televizní přijímače či pračky, zjišťuje, že přímá užitná hodnota jeho zásoby pro něj prakticky neexistuje. Pro něj je jediným důležitým faktorem směnná hodnota a jeho zájem spočívá *výhradně* v maximalizaci jeho peněžního příjmu z prodeje zásoby zboží, a tudíž ze získání nejvyšších peněžních cen při prodeji každého statku. Nesměnitelné faktory, které mohou být podstatné pro potenciálního investora nebo pracovníka v určité výrobě, budou zanedbatelné pro výrobce, který již má zásobu statků, neboť ten již vzal nesměnitelné faktory v úvahu, když uskutečňoval původní investici nebo svoji původní volbu povolání. Pro výrobce spotřebního statku je maximalizace jeho duševního příjmu z tohoto výnosu představována získáním nejvyšší možné peněžní ceny za tento prodej.

Kdy vlastník prodá statek a kdy pronajme jeho služby? Samozřejmě zvolí takové jednání, o němž je přesvědčen, že mu přinese nejvyšší peněžní příjem nebo přesněji nejvyšší současnou hodnotu peněžního příjmu.

A co vlastník zásoby *neosobních výrobních statků*? Jak bude on alokovat tyto statky, aby získal nejvyšší duševní příjem? Za prvé je zřejmé, že výrobní statky pro něj nemohou mít z definice žádnou přímou užitnou hodnotu jako spotřební statky. Avšak mohou dost dobře mít přímou užitnou hodnotu jako *výrobní statky*, tj. jako výrobní faktory při posunu produktu dále v procesu transformace do spotřebního statku. Pro jakoukoli danou zásobu výrobního statku nebo pro jakoukoli jednotku této zásoby může existovat směnná hodnota, hodnota při užití pro transformaci do jiného produktu, který by poté měl směnnou hodnotu, nebo obojí. Pro vlastníka výrobních statků dále platí, že nesměnitel-

né faktory budou obecně hrát zanedbatelnou roli. Skutečnost, že již investoval a pravděpodobně pracoval při výrobě nebo nákupu těchto statků, znamená, že již bral v úvahu možné pozitivní nebo negativní duševní hodnoty z práce samotné. V ekonomice nepřímé směny je důležitá pouze směna vyrobených statků za peníze, neboť existuje jen velmi málo prostoru pro barter. Vlastník výrobních statků má proto zájem hodnotit, zda mu statky přinesou vyšší peněžní příjem při přímé směně za peníze, nebo při své transformaci výrobou do produktu „nižšího řádu“ a prodeji tohoto produktu za peníze.

Vezměme si pana Topiče jako příklad volby, kterou činí vlastník výrobních statků. Pan Topič investoval do následujících faktorů, které proto vlastní:

10 jednotek výrobního statku X
 5 jednotek výrobního statku Y
 6 jednotek výrobního statku Z

Díky svým technologickým znalostem ví, že může tyto jednotky spolupracujících faktorů X , Y a Z transformovat do 10 jednotek finálního produktu P . (Různé „jednotky“ jsou samozřejmě čistě fyzikálními jednotkami různých statků, a jsou proto naprosto nesouměřitelné.) Odhaduje, že by byl schopen tyto jednotky P prodat po 15 uncích za celkový peněžní příjem 150 uncí.

Na druhou stranu vidí, že by mohl prodat (nebo znovu prodat) tyto faktory přímo za peníze, aniž by je transformoval do P , a to následovně:

10 jednotek X po 6 uncích zlata za jednotku (peněžní cena X), peněžní příjem za zásobu X	60 uncí
5 jednotek Y po 9 uncích zlata za jednotku, peněžní příjem	45 uncí
6 jednotek Z po 4 uncích zlata za jednotku, peněžní příjem	24 unce

Jeho celkový peněžní příjem z prodeje zásoby každého výrobního statku samostatně a přímo je 129 uncí. Pan Topič však také musí vzít v úvahu peněžní výdaje, které by mu vznikly při nákupu služeb práce pro tuto transformaci. Ve svobodné ekonomice nemůže vlastnit zásobu pracovníků. Pokud jeho výdaje na službu práce budou menší než 21 unce, pak se mu vyplatí faktory transformovat a prodat produkt P za 150 uncí; pokud požadované výdaje na službu práce přesáhnou 21 uncí, pak se mu vyplatí prodat výrobní statky přímo za peníze.

V každém z těchto potenciálních prodejů je samozřejmě zájmem prodávajícího být schopen získat nejvyšší možnou cenu, a tak získat nejvyšší peněžní příjem z každého statku.

Předpokládejme nyní, že pan Topič se rozhodl pokračovat ve výrobě a že nyní má ve své zásobě 10 jednotek P . Neexistuje žádná vyhlídka okamžitého využití P jako výrobního faktoru při výrobě jiného produktu. Pro jeho vlastníka tedy existuje pouze jediná alternativa – prodej produktu za peníze za nejvyšší dosažitelnou cenu. V případech, kdy P je trvanlivé, má však stále možnost odložit prodej, pokud věří, že peněžní cena v budoucnosti bude vyšší, a za předpokladu, že tato vyšší cena vyrovná jeho újmu z čekání (jeho časovou preferenci) a náklady na skladování P do uskutečnění prodeje.

Vlastník výrobního statku, ať je to pro něj produkt nebo faktor, jej může pronajmout, pokud nechce prodat celý statek. Aby to mohl učinit, statek musí být samozřejmě relativně trvanlivý. Stejně jako v případě spotřebních statků se zde vlastník rozhoduje o přímém prodeji statku nebo pronájmu jeho služeb na určitou dobu v souladu se svým hodnocením toho, která alternativa mu přinese nejvyšší peněžní příjem (přesněji nejvyšší současnou hodnotu).

Analyzovali jsme jednání vlastníka zásoby spotřebních statků nebo výrobních statků při snaze dosáhnout nejvýše ceněných cílů, tj. maximalizaci jeho duševního příjmu. Nesměnitelné faktory budou pro něj obecně mít zanedbatelnou důležitost, neboť již byly diskontovány v okamžiku uskutečnění investice. Pokud odhlédneme od hodnoty trvanlivého spotřebního statku při přímém užití některými vlastníky, bude cílem vlastníků maximalizace jejich peněžního příjmu ze zásoby statku. Peněžní příjem z prodeje statku je peněžní cena statku násobená prodaným množstvím, což znamená, že prodávající se bude snažit dosáhnout nejvyšší peněžní ceny za svoji zásobu.

Na tomto místě můžeme alespoň stručně začít odpovídat na otázku, pro jež již zodpovězení jsme neměli informace ve 2. kapitole: co určuje *velikost* dané zásoby statků při daném chování vlastníka této zásoby? S výjimkou osobní energie musely být tyto statky *dříve někým vyrobeny* (nebo dříve nalezeny a transformovány v případě čistě přírodou daných faktorů). Tato předchozí výroba byla provedena buď stávajícím vlastníkem, nebo někým v minulosti, od koho tuto zásobu statků získal směnou nebo darem. Minulá investice musela být uskutečněna z výše popsaných důvodů: očekávání budoucího peněžního výnosu z investice kompenzujícího újmu z čekání při spotřebě v budoucnosti namísto v současnosti. Tento předchozí investor očekával, že bude schopen prodat statek za peněžní příjem vyšší než peněžní výdaje, které musel vynaložit na výrobní faktory. Jako příklad si vezměme pana Topiče se zásobou deseti jednotek P . Jak získal tuto zásobu? Investováním peněz do nákupu výrobních faktorů a následnou výrobou v očekávání dosažení určitého čistého peněžního příjmu, tj. v očekávání toho, že peněžní příjem z prodeje P bude vyšší o určitou částku než peněžní výdaje investované do určitých faktorů. Jak však dříve vyrobená zásoba faktorů X , Y a Z vznikla? Stejným procesem. Různí investoři se zabývali výrobou těchto faktorů v očekávání čistého peněžního

příjmu z investice (celkového peněžního příjmu z investice vyššího než celkové peněžní výdaje). Toto investiční rozhodnutí vysvětluje existenci celé zásoby všech výrobních statků a trvanlivých spotřebních statků v komunitě v každý daný okamžik. Kromě toho byla zásoba čistě přírodou daných faktorů získána nalezením a využitím dříve nevyužitých faktorů vlastníkem nebo někým jiným ve výrobním procesu. Zásoba peněžní komodity byla stejně jako zásoba spotřebních a výrobních statků výsledkem investičního rozhodnutí investujícího výrobce, který očekával, že jeho peněžní příjem bude vyšší než jeho peněžní výdaje. Na druhou stranu je zásoba *osobní energie* vlastněné jakýmkoli člověkem jeho neodmyslitelnou součástí jakožto lidské bytosti.

Analyzovali jsme všechny druhy směnitelných zdrojů, které osoba může vlastnit, zkoumali, co řídí jejich užití při maximalizaci duševního příjmu a v jakém rozsahu tato maximalizace zahrnuje snahu o maximalizaci peněžního příjmu z využití zdroje. Při analýze determinant peněžního příjmu z prodeje jsme viděli, že jde o množství a peněžní cenu, a zjistili jsme, jak lze vysvětlit množství „dané zásoby“ libovolného statku. Co zbývá nevysvětleno, jsou peněžní ceny. Vše, co o nich doposud víme, je, že *prodávající* libovolného statku – spotřebního nebo výrobního statku nebo služby práce – si jej přeje prodat za *nejvyšší možnou peněžní cenu*. Nesměnitelné statky na hodnotové škále vlastníka toto pravidlo mohou modifikovat, avšak tyto modifikace budou obecně důležité pouze pro prodávající služeb práce.

Doposud jsme uvažovali člověka jako někoho, kdo prodává daný statek. Co člověk jako *kupující* statku? (Zde se odvoláváme na diskusi v dřívějších částech této kapitoly.) Jako kupující používá peníze na investiční výdaje a na spotřební výdaje. Při naší diskusi spotřebních výdajů jednotlivce jsme viděli, že se o nich rozhodoval s ohledem na „jednotkovou cenu“ statku. Co však určuje, jaká je jeho jednotková cena? Jaké množství vajec nebo klobouků či másla atd. člověk dostane za unci peněz? To lze zjistit pouze z *peněžní ceny*, kterou kupující musí zaplatit za statek. Pokud člověk může koupit tucet vajec za 1/10 unce, pak má jedna unce cenu 10 tuctů vajec. Je zřejmé, že člověk jako kupující spotřebních statků za peníze se bude snažit koupit každý statek za *nejnižší možnou peněžní cenu*. Pro člověka, který vlastní peníze a snaží se koupit spotřební statky, platí, že čím nižší jsou peněžní ceny statků, které chce koupit, tím *vyšší je jeho duševní příjem*; neboť čím více statků může koupit, tím větší užití může za stejné množství peněz získat. Kupující proto hledá nejnižší peněžní ceny statků, které kupuje.

Duševní příjem člověka prodávajícího za peníze je tak *ceteris paribus* maximalizován prodejem statku za nejvyšší dosažitelnou peněžní cenu; duševní příjem člověka kupujícího za peníze je maximalizován koupí statku za nejnižší dosažitelnou peněžní cenu.

Shrňme nyní výsledky analýzy v této kapitole. Viděli jsme, jak na trhu z přímé směny vznikne všeobecný směnný prostředek; poznali jsme mechanismus směn za peníze v ekonomice nepřímé směny; popsali jsme, že každý jednotlivec má jistou strukturu peněžních příjmů a peněžních výdajů. Poté jsme zkoumali, co zahrnuje maximalizace duševního příjmu v peněžní ekonomice, jak tento princip řídí jednání lidí v různých funkcích – jako vlastníků různých druhů zdrojů a pracovníků nebo investorů. Viděli jsme, v jakém rozsahu snaha o dosažení nejvíce ceněných cílů v různých případech zahrnuje maximalizaci peněžního příjmu a v jakých případech tomu tak není. Dospěli jsme k závěru, že tato maximalizace peněžního příjmu vždy vede prodávajícího k tomu, aby hledal nejvyšší peněžní cenu za statek, a kupujícího, aby hledal nejnižší možnou cenu za statek, s výjimkami, jako je například pracovník, který odmítne vyšší peněžní cenu za svoji práci z důvodu nesměnitelných podmínek souvisejících s prací, nebo investora, který obětuje vyšší potenciální příjem ve prospěch určité výroby, kterou má sám raději. Odhlédneme-li od těchto výjimek, vede sledování pravidla „Kupuj na nejlevnějším trhu a prodávej na nejdražším“ k uspokojení nejvyšše ceněných cílů každého jednotlivce, ať jde o spotřebitele nebo o výrobce.

Ačkoli víme, že člověk se snaží maximalizovat svůj duševní příjem, a tudíž i svůj peněžní příjem, stále *ceteris paribus* nevíme, čím je determinován peněžní příjem, který získává. Víme, že nesměnitelné hodnoty jsou jednoduše dány hodnotovými škálami jednotlivců. A ačkoli víme, že *ceteris paribus* člověk prodá svoji službu nebo statek za vyšší raději než za nižší peněžní cenu a příjem, nevíme stále, co určuje konkrétní výši peněžních cen. Co určuje peněžní ceny spotřebních statků, služeb práce, kapitálových statků a přírodních faktorů? Co určuje peněžní cenu celého trvanlivého statku a peněžní cenu „pronajatých“ služeb? A při enormní důležitosti investice jakožto determinanty dané zásoby každého statku, co určuje mezeru mezi hrubým peněžním příjmem ze statků a peněžními výdaji na faktory potřebné k jejich výrobě? Pouze očekávání této mezery mezi peněžním příjmem z prodeje produktu a peněžními výdaji na faktory vedou k investicím a výrobě. Jaké jsou pak vztahy, které se ustanovují mezi různými cenami?

Jinak řečeno veškeré lidské jednání využívá vzácné zdroje k dosažení nejvyšše ceněných a stále nedosažených cílů, tj. maximalizaci duševního příjmu. Viděli jsme, jak tak činí jednotlivci v izolaci a jednotlivci při přímé směně – i když ti mohou existovat jen ve velmi omezeném rozsahu. Viděli jsme, jak tak činí v mnohem větším rozsahu v peněžní ekonomice; a viděli jsme, že specifickými složkami maximalizace duševního užitku v peněžní ekonomice jsou v konečném důsledku nesměnitelné hodnoty, množství statků v zásobě a peněžní ceny, za které lze tyto statky na trhu směnit. Vysvětlili jsme fungování nesměnitelných hodnot a stručně jsme naznačili, jak je určováno

množství dané zásoby každého statku. Nyní musíme prozkoumat klasický problém v analýze nepřímé směny: *determinaci peněžních cen*. Analýza peněžních cen navíc umožní zkoumání důvodů a determinant „mezery“ mezi očekávaným hrubým peněžním příjmem z prodeje a výdaji na faktory, která vede lidi k investicím do výroby zásob.

POZNÁMKY KE KAPITOLE 3

- ¹ Viz například 1. kapitolu výše, str. 50???
- ² Jasný a přesný kontrast mezi podmínkami člověka v tržní společnosti a v primitivní společnosti lze nalézt v About, *op. cit.*, str. 5–17.
- ³ Další analýzu tohoto procesu vzniku obecného prostředku směny lze nalézt v Mises: *The Theory of Money and Credit*, str. 30–33, a *Human Action*, str. 402–4. Dále viz Menger, *op. cit.*, str. 257–63. Historický popis viz Laughlin, J. Laurence: *Money, Credit, and Prices*, University of Chicago Press, 1931, I, 3–15, 28–31.
- ⁴ Srov. Smith, Adam: *The Wealth of Nations*, Modern Library, 1937, str. 22–24; Menger, *op. cit.*, str. 263–71; Laughlin, *op. cit.*, str. 15–23, 38–43.
- ⁵ O důležitosti peněz pro civilizovanou společnost srov. Wicksteed, *op. cit.*, I. 140 a násl.
- ⁶ Další části se budou podrobněji zabývat příjmem peněžního důchodu ve výrobním procesu. Zde musíme uvést, že zatímco majitel a prodávající kapitálových statků musí platit za půdu, práci a kapitálové statky při jejich výrobě, v předchozí analýze vlastník kapitálu získává příjem pouze jakožto držitel statků za nějaké časové období.
- ⁷ Názvy jednotek mohou být a také byly něčím vymyšleným v závislosti na zvycích, jazycích atd. Názvy jako dolary, franky, marky, šekely jsou toho příkladem. „Dolar“ vznikl jako obecně používaný název váhy stříbra v uncích raženého hrabětem Šlikem v Čechách. Hrabě, který žil v Jáchymově údolí (neboli Joachimsthal), začal razit unce stříbra v roce 1518 a jejich jednotnost a ryznost si získala reputaci v celé Evropě. Staly se známé jako jáchymovské toлары, nakonec zkráceně jako *tolary*. Název „dolar“ je odvozen z „tolar“. Srov. Conant, Charles A.: *The Principles of Money and Banking*, Harper & Bros., 1905, I, 135–40; Menger, *op. cit.*, str. 283.
- ⁸ Zlato například bylo obchodováno jako peníze v surové podobě valounů, jako zlatý prach v sáčcích nebo jako klenoty či jiné ozdoby. Jedním zajímavým příkladem tvaru peněz byly železné peníze střední Afriky. Železo bylo cennou komoditou používanou jako motyka. Peníze byly vyrobeny tak, aby byly dělitelné do dvou částí snadno tvarovatelných do motyk. Viz Laughlin, *op. cit.*, str. 40.
- ⁹ To platí také v případech, kdy je příjem postupný a výdaje jsou nespojitě částky, i pro libovolnou jinou podobu příjmů a výdajů.
- ¹⁰ Tato část se omezuje na diskusi výdajů za spotřební statky. Další části diskutují výdaje výrobců za výrobní statky. Bude však vysvětleno, že i nechtěné ztráty z peněžních zůstatků utrpěné výrobci jsou čistě dobrovolným jednáním, které se později ukázalo jako chybné.
- ¹¹ Rovněž bylo prosazováno tvrzení, že člověk, který vydává většinu svého příjmu či celý příjem za potraviny a ošacení, musí rovněž mít „nepříznivou obchodní bilanci“, neboť jeho peněžní výdaje musí být na určité minimální výši. Pokud však člověk vydá celý svůj peněžní zůstatek, nemůže již nadále mít „nepříznivou bilanci“ bez ohledu na to, jaké statky kupuje nebo jaká je jeho životní úroveň.
- ¹² Výrobci si rovněž mohou vypůjčit uspořené prostředky ostatních, v této části je však celý proces zapůjčování a vypůjčování vynechán pro srozumitelnost analýzy. Půjčky budou analyzovány v dalších kapitolách.
- ¹³ Zmatek mezi *celkovým* jednáním jednotlivce a jeho jednáním jako podnikatele vedl autory k závěru odvozenému z chování podnikatele, že „národy jsou na tom lépe“, pokud vyváží více, než dováží.
- ¹⁴ Termíny „nesměnitelné“ a „směnitelné“ statky jsou nadřazené termínům „ideální“ a „materiální“. Druhá z klasifikací je chybná ze dvou důvodů kromě toho, že nevyjadřuje zásadní rozdíl mezi oběma druhy statků. Za prvé, jak bylo uvedeno výše, řa-

da směnitelných statků jsou nehmotné služby spíše než hmotné „materiální“ věci. Za druhé řada nesměnitelných statků hodnocených některými osobami by byla těžko považována jinými za „ideální“, a proto je třeba méně barvitého termínu.

- ¹⁵ Přesvědčení klasických ekonomů, především Johna Stuarta Milla, jakož i jejich kritiků, že ekonomika musí pracovat s mýtickým „ekonomickým člověkem“, kterého zajímá pouze získávání peněžního příjmu, je tedy zcela chybné.
- ¹⁶ Konkrétní výsledek se samozřejmě liší podle jednotlivce a podle *jednotky času*, která je uvažována. Při uvažování příjmu za hodinu přijde bod, kdy se práce zastaví, poměrně rychle; při uvažování ročního příjmu nemusí přijít nikdy. Jinými slovy, bez ohledu na peněžní příjem za hodinu člověk pravděpodobně přestane pracovat po určitém počtu odpracovaných hodin, zatímco si pravděpodobně vezme rok volna, pouze pokud je jeho roční příjem velmi vysoký.

_____ ; _____ ; _____ ; _____ .

KAPITOLA 4

CENY A SPOTŘEBA

1. PENĚŽNÍ CENY

Ukázali jsme si, jak nesmírně důležité jsou v ekonomice s nepřímou směnou peněžní ceny zboží. Na systému těchto cen je závislý jak peněžní příjem výrobce či pracovníka, tak i duševní příjem spotřebitele. Čím jsou ceny určovány? Při odpovědi na tuto otázku můžeme do značné míry vycházet z většiny toho, co jsme uvedli v 2. kapitole této knihy. Tam jsme si všimli, jak jsou v podmínkách přímé směny určovány ceny jednoho statku, vyjádřené pomocí statků ostatních. Důvodem, proč jsme věnovali tolik pozornosti situaci, která ve skutečnosti existuje jen velmi omezeně, je, že podobnou analýzu můžeme použít i v podmínkách nepřímé směny.

Trhy, na nichž se ustavují ceny, byly v barterové společnosti (předpokládáme, že tento systém může fungovat) představovány nespočtelným množstvím trhů, kde se jeden statek směňoval za všechny ostatní statky. Zavedením peněžní ekonomiky se počet trhů výrazně snižuje. Velké množství nejrůznějších statků je směňováno za peněžní komoditu a peněžní komodita za velké množství nejrůznějších statků. Každý trh (s výjimkou ojedinělých příkladů barteru) potom zahrnuje peněžní komoditu jako jednu ze svých dvou součástí.

Ponecháme-li stranou půjčky a nároky na statky (které budou uvažovány níže), jsou za peníze prováděny následující typy směn:

Staré spotřební statky	Za peníze
Nové spotřební statky a služby	Za peníze
Kapitálové statky	Za peníze
Práce	Za peníze
Půda	Za peníze

U trvanlivých statků může být každá jednotka prodávána *in toto*, nebo může být pronajmuta k poskytování služeb na určité časové období.

Z druhé kapitoly si pamatujeme, že cena jednoho statku, vyjádřená pomocí statku jiného, se rovná množství onoho jiného statku dělenému množstvím směňovaného prvního statku. Pokud by například bylo směňováno 150 barelů ryb za 3 koně, pak by cena koně vyjádřená v rybách, tj. „rybí cena koně“, v této směně byla 50 barelů ryb za koně. Nyní předpokládejme, že jsou v peněžní ekonomice směňováni 3 koně za 15 uncí zlata (peněz). *Peněžní cena* koní je v této směně 5 uncí za koně. Peněžní cena směňovaného zboží se tudíž rovná množství jednotek zlata dělenému množstvím jednotek daného statku. Výsledkem je nějaký číselný poměr.

Abychom si ujasnili, jakým způsobem mohou být jakékoli peněžní ceny vypočítávány, předpokládejme, že se uskutečnily následující směny:

15 uncí zlata za 3 koně
 5 uncí zlata za 100 barelů ryb
 $\frac{1}{8}$ unce zlata za tucet vajec
 24 unce zlata za 3 hodiny práce člověka X

V těchto různých směnách byly takovéto peněžní ceny:

$$\begin{aligned} \frac{15 \text{ uncí}}{3 \text{ koně}} &= \frac{5 \text{ uncí}}{1 \text{ kůň}} \\ \frac{5 \text{ uncí}}{100 \text{ barelů ryb}} &= \frac{1 \text{ unce}}{20 \text{ barelů ryb}} = \frac{1/20 \text{ unce}}{1 \text{ barel ryb}} \\ \frac{1/8 \text{ unce}}{2 \text{ tucty vajec}} &= \frac{1/16 \text{ unce}}{1 \text{ tucet vajec}} \\ \frac{24 \text{ unce}}{8 \text{ hod. práce člověka X}} &= \frac{3 \text{ unce}}{1 \text{ hod. práce člověka X}} \end{aligned}$$

Poslední poměry v řádcích vyjadřují peněžní cenu jednotky každého statku v jednotlivých směnách.

Je zřejmé, že při používání peněz ve všech směnách slouží peněžní ceny jako *společný jmenovatel* všech směnných poměrů. S výše uvedenými peněžními cenami může tudíž každý vypočítat, že pokud je 1 kůň směňován za 5 uncí a 1 barel ryb za $\frac{1}{20}$ unce, pak může být 1 kůň nepřímě směňován za 100 barelů ryb nebo za 80 tuctů vajec či za $\frac{5}{3}$ hodin práce atd. Namísto nesčetného množství izolovaných trhů každého jednotlivého zboží za každé jiné zboží může být každý statek směňován za peníze a směnné poměry jakéhokoli statku za jakýkoli jiný statek mohou být jednoduše odhadovány sledováním jejich peněžních cen. Na tomto místě musíme zdůraznit, že tyto směnné poměry jsou pouze hypotetické a že mo-

hou být počítány pouze díky existenci směn za peníze. Jen díky používání peněz jsme schopni činit hypotetické odhady těchto „barterových poměrů“ a jen díky existenci směn za peníze je možné, aby jedno zboží bylo nakonec směřeno za jiné v onom hypotetickém poměru.¹ Mnozí autoři se dopustili chyby, když se domnívali, že při studiu tvorby peněžních cen mohou nějakým způsobem abstrahovat od peněz a že pouze pomocí této analýzy dokáží dostatečně přesně popsat situaci, „jako kdyby“ směny opravdu barterovým způsobem proběhly. Peníze a peněžní ceny jsou totiž přítomny ve všech směnách, a proto při zkoumání procesu ustanovování cen v ekonomice s nepřímou směnou nelze od peněz abstrahovat.

Pouze v případě přímé směny bude na trhu vždy existovat tendence k ustanovení *jednotné peněžní ceny pro každé jednotlivé zboží*. Známe již základní pravidlo, které praví, že každý prodejce se snaží prodat své zboží za nejvyšší možnou cenu a že každý kupující se snaží nakoupit zboží za co nejnižší možnou cenu. Jednání kupujícího a prodávajícího vždy rychle povedou v jakémkoli daném okamžiku k ustavení jediné ceny na trhu. Jestliže je „vládnoucí“ tržní cenou 100 barelů ryb například 5 uncí – tzn. jestliže prodávající a kupující věří, že mohou prodat a koupit ryby, které si přejí, v poměru 5 uncí za 100 barelů – potom žádný kupující nezaplatí 6 uncí a žádný prodávající nepřijme za ryby 4 unce. Obdobný vývoj bude zaznamenán u všech statků na trhu a ustaví se pravidlo, že v celé tržní ekonomice bude v daném okamžiku každý homogenní statek prodáván a kupován za jednu určitou peněžní cenu.

Jaké síly potom určují, na jaké úrovni bude ustavena jednotná peněžní cena pro každé jednotlivé zboží? Brzy uvidíme, jak již bylo vyloženo ve 2. kapitole, že těmito určujícími faktory jsou individuální hodnotové škály vyjádřené nabídkou a poptávkou.

Musíme mít na paměti, že v průběhu určování „rybí ceny koně“ v přímé směně ryb za koně se ve stejném okamžiku také ustavuje „koňská cena ryb“. Co je tedy při směnách v peněžní ekonomice „zbožová cena peněz“ a čím je určována?

Uvažujme předchozí seznam typických směn za peníze. Tyto směny stanovují peněžní ceny čtyř rozdílných statků na trhu. Obrátme nyní postup a děme množství směňovaného zboží množstvím peněz. Odtud získáme:

$\frac{1}{5}$ koně	20 barelů ryb	16 tučtů vajec	$\frac{1}{3}$ hodiny práce
1 unce	1 unce	1 unce	1 unce

Podobným způsobem pokračuje seznam či „matice“ dále, a to pro každou z nesčíslného množství směn zboží za peníze. *Opakem k peněžní ceně zboží je „zbožová cena“ peněz, která je vyjádřena právě tímto zbožím*. Peníze jsou tudíž v určitém smyslu jediným zbožím, hovoříme-li o jejich ceně, které zůstává ve

stejném stavu, v jakém bylo každé zboží za dob barteru. Každý statek měl v barterové ekonomice pouze svou tržní cenu vyjádřenou *všemi ostatními statky*: rybí cena vajec, koňská cena filmů atd. V peněžní ekonomice má každé zboží, kromě peněz, nyní *jednu* tržní cenu vyjádřenou v penězích. Peníze mají, na druhou stranu, stále téměř nekonečnou *matici „zbožových cen“*, která dává vzniknout „zbožové ceně peněz“. Celá tato matice nám udává celkovou „zbožovou cenu peněz“. Vezmeme-li v úvahu celou matici zbožových cen, zjistíme, co lze koupit za jednu unci peněz vyjádřenou jakoukoli kombinací statků, které chceme koupit. To znamená, že víme, jaká bude „hodnota jedné unce“ peněz (která v tak velké míře figuruje ve spotřebitelských rozhodnutích).

Můžeme také říci, že peněžní cena jakéhokoli statku prozrazuje, jaká bude její „kupní síla“ na trhu. Předpokládejme, že nějaký člověk vlastní 200 barelů ryb. Odhaduje, že vládnoucí tržní cena ryb je 6 uncí za 100 barelů, a že tudíž může prodat svých 200 barelů za 12 uncí. „Kupní síla“ 100 barelů na trhu je tedy 6 uncí peněz. Obdobně, kupní síla koně může být 5 uncí apod. *Kupní síla zásoby jakéhokoli zboží je rovna množství peněz, které si může „koupit“ na trhu*, a je tím pádem přímo určována svou peněžní cenou, kterou lze za toto zboží získat. *Kupní síla jednotky jakéhokoli množství nějakého zboží je rovna jeho peněžní ceně*. Jestliže je tržní peněžní cena tuctu vajec (tj. jednotky množství vajec) $1/8$ unce zlata, pak kupní síla tuctu vajec je také $1/8$ unce. Podobně, kupní síla koně byla v našem příkladu výše 5 uncí, kupní síla hodiny práce 3 unce atd.

Pro každé zboží, kromě peněz, pak platí, že kupní síla jejich jednotky je tožná s peněžní cenou, za kterou může být získána na trhu. *Jaká je však kupní síla peněžní jednotky?* Samozřejmě, že například kupní síla unce zlata může být uvažována pouze v relaci k *veškerému* zboží, které může být za unci nakoupeno či které může jedna unce alespoň pomoci koupit. *Kupní síla peněžní jednotky se skládá z matice všech jednotlivých zbožových cen ve společnosti vyjádřených v této jednotce.*² Má podobu obrovské matice, o které jsme již hovořili výše: $1/5$ koně za unci; 20 barelů ryb za unci; 16 tuctů vajec za unci atd.

Je zřejmé, že peněžní komodity a determinanty jejich kupní síly představují komplikaci pro model nabídky a poptávky, kterým jsme se zabývali ve 2. kapitole, a který musí být tudíž dále rozpracován. Nemůže jít o pouhou přesnou kopii poptávky a nabídky v barterových podmínkách, protože poptávka a nabídka peněz je velmi specifická. Dříve než začneme zkoumat „cenu“ peněz a její determinanty, musíme nejprve učinit velkou odbočku a věnovat se určení peněžních cen veškerého ostatního zboží v ekonomice.

2. URČENÍ PENĚŽNÍCH CEN

Vezměme nejprve typický statek a analyzujeme determinanty jeho peněžní ceny na trhu. (Zde odkazují čtenáře zpět na detailnější analýzy ceny ve 2. kapitole.) Uvažujme homogenní statek, máslo typu *A*, ve směně za peníze.

Peněžní cena je určována jednáním učiněným dle individuální hodnotové škály. Typická preferenční škála kupujícího může například vypadat následovně:

—	7 gránů zlata
—	(1. čtvrtka másla)
—	6 gránů zlata
—	5 gránů zlata
—	(2. čtvrtka másla)
—	4 grány zlata
—	3 grány zlata
—	(3. čtvrtka másla)
—	2 grány zlata

Množství uvedená v závorkách jsou ta, která daný člověk nevlastní, ale uvažuje o jejich přidání ke svému majetku. Ostatní jsou součástí jeho majetku. V tomto případě je *maximální peněžní cena*, kterou je kupující ochoten zaplatit za první čtvrtku másla, 6 gránů zlata. Za jakoukoli tržní cenu 6 a méně gránů smění tyto grány za máslo. Za tržní cenu 7 a více gránů nákup neučiní. Maximální cena, za kterou je ochoten koupit druhou čtvrtku másla, bude podstatně nižší. Tento závěr je vždy pravdivý a pramení ze zákona užítku: jakmile přidá čtvrtku másla ke svému majetku, mezní užitek každé čtvrtky klesá. Na druhou stranu úbytkem gránů zlata pro něj mezní užitečnost každého zbývajících gránu roste. Obě tyto síly způsobují s růstem nakupovaného množství pokles maximální nákupní ceny každé další jednotky.³ Z této preferenční škály můžeme sestavit *poptávku* daného kupujícího, množství každého statku, které by spotřeboval při každé hypotetické peněžní ceně na trhu. Pro ty, kdo si přejí vidět tabulku v grafické formě, můžeme nakreslit poptávkovou křivku. Samostatný přehled poptávky výše uvažovaného kupujícího ukazuje tabulka 6.

TABULKA 6

TRŽNÍ CENA	POPTÁVANÉ (KOUPENÉ) MNOŽSTVÍ
Grány zlata za čtvrtku másla	Čtvrtky másla
8	0
7	0
6	1
5	1
4	2
3	2
2	3

13

Víme, že díky zákonu užitku individuální poptávková křivka musí být buď „svislá“ při klesající hypotetické ceně, anebo klesající (tzn. že poptávané množství při poklesu peněžní ceny musí být stejné či větší), nikoli rostoucí (tedy nikoli nižší).

Pokud takto nutně vypadá poptávka každého kupujícího, je jasné, že existence více než jednoho kupujícího bude mít velkou tendenci *posilovat* takové chování. Jsou dvě a pouze dvě možné klasifikace preferenčních škál různých lidí: buď jsou všechny identické, nebo se naopak všechny liší. V extrémně nepravděpodobném případě, kde relevantní preferenční škály každého člověka jsou identické s ostatními (extrémně nepravděpodobné, protože existuje nesmírně široká paleta lidských hodnocení), pak například kupující *B*, *C*, *D* atd. budou mít stejnou preferenční škálu, a tudíž i stejnou poptávku, jako kupující *A*, kterého jsme právě popsali. V takovém případě bude tvar agregátní tržní poptávkové křivky (součet poptávkových křivek jednotlivých kupujících) shodný s křivkou kupujícího *A*, ačkoli agregátní množství bude samozřejmě o mnoho vyšší. Preferenční škály kupujících se však jistě budou téměř vždy lišit, což znamená, že jejich maximální nákupní ceny kterékoli čtvrtky másla se budou lišit. Výsledkem je, že při poklesu tržní ceny bude více a více kupujících různých jednotek zboží přitahováno na tento trh. Tento efekt výrazně zesílí sklon křivky tržní poptávky.

Jako příklad pro sestavování tržní poptávky z individuálních preferenčních škál vezmeme kupujícího označeného výše jako kupující *A* a předpokládejme, že na trhu jsou ještě dva další kupující, *B* a *C*, s následujícími preferenčními škálami:

<i>Kupující B</i>	<i>Kupující C</i>
6 gránů	5 gránů
(1. čtvrtka másla)	4 grány
5 gránů	(1. čtvrtka másla)
(2. čtvrtka másla)	3 grány
4 grány	(2. čtvrtka másla)
3 grány	(3. čtvrtka másla)
2 grány	2 grány
(3. čtvrtka másla)	(4. čtvrtka másla)
(4. čtvrtka másla)	(5. čtvrtka másla)
1 grán	1 grán

Z těchto preferenčních škál můžeme zkonstruovat individuální poptávky.

TABULKA 7

Kupující B		Kupující C	
CENA	POPTÁVANÉ MNOŽSTVÍ	CENA	POPTÁVANÉ MNOŽSTVÍ
Grány za čtvrtku másla	Čtvrtky másla	Grány za čtvrtku másla	Čtvrtky másla
7	0	5	0
6	0	4	0
5	1	3	1
4	2	2	3
3	2	1	5
2	2		
1	4		

Zjišťujeme, že žádná z různých typů individuálních poptávek nemůže nikdy být při klesající hypotetické ceně rostoucí.

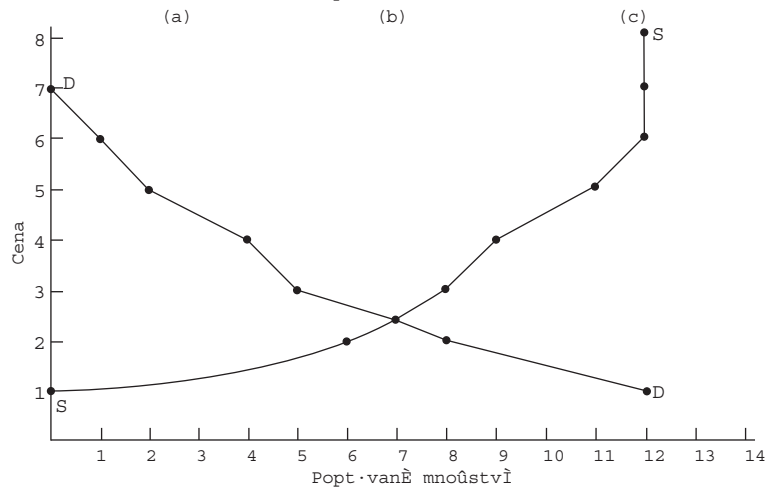
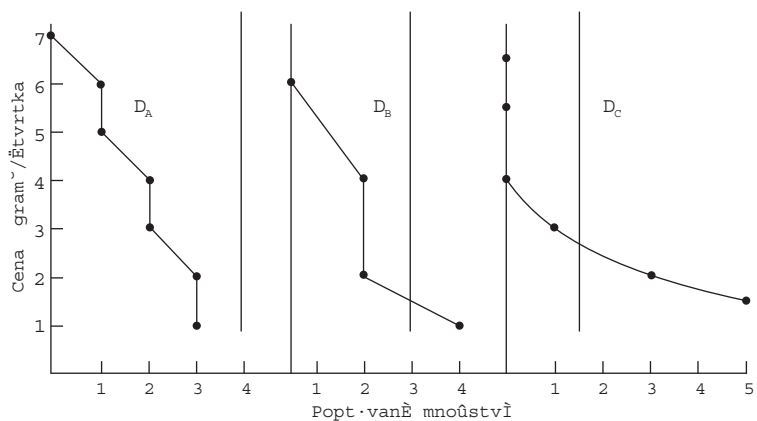
Nyní můžeme shrnout individuální poptávky A, B a C do *tržní poptávky*. Tržní poptávka vychází z celkového množství statku, který bude nakupován všemi kupujícími na trhu za jakoukoli danou peněžní cenu tohoto statku. Tržní poptávku kupujících A, B a C ukazuje tabulka 8.

TABULKA 8

AGREGÁTNÍ TRŽNÍ POPTÁVKA	
CENA	POPTÁVANÉ MNOŽSTVÍ
8	0
7	0
6	1
5	2
4	4
3	5
2	8

112

Obrázek 33 je grafickým znázorněním těchto tabulek a jejich příspěvku k utváření tržní poptávky.

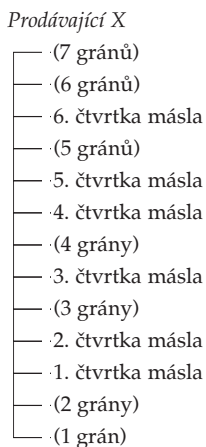


$$\text{Tržní poptávka} = (D_A + D_B + D_C)$$

$$\text{Nabídka} = (x + y)$$

OBR. 33 TRŽNÍ NABÍDKA A TRŽNÍ POPTÁVKA – EFEKT SČÍTÁNÍ

Principy formování tržní nabídky jsou jednoduché, ačkoli síly formující preferenční škály se liší.⁴ Každý nabízející seřazuje na své preferenční škále každou jednotku, kterou chce prodat, a každé množství peněz, které chce ve směně obdržet. Preferenční škála prodávajícího pak může vypadat následovně:

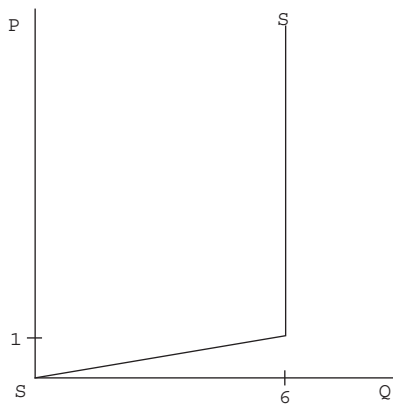


Pokud by tržní cena byly 2 grány zlata, neprodal by tento prodávající žádné máslo. Dokonce i první čtvrtka másla je na jeho preferenční škále zařazena nad 2 grány zlata. Při ceně 3 gránů zlata by prodal 2 čtvrtky, z nichž každá leží na jeho preferenční škále pod třemi grány. Při ceně 4 gránů by prodal 3 čtvrtky atd. Je zřejmé, že nabídková křivka musí být svislá či rostoucí, tj. nižší cena musí vést k nižší či stejné nabídce, nikdy však vyšší. To samozřejmě odpovídá výroku, že jestliže hypotetická cena *roste*, pak je nabídková křivka svislá či rostoucí. Důvodem je opět zákon užítku: jakmile se prodávající zbavuje svých zásob, jejich mezní užitečnost pro něj roste, zatímco mezní užitečnost jím získaných peněz bude klesat. Samozřejmě že pokud je pro prodávajícího mezní užitečnost jeho zásob nulová a pokud pro něj mezní užitečnost peněz při jejich nabývání klesá pouze pomalým tempem, pak tento zákon nemusí změnit nabízené množství v průběhu jednání člověka na trhu. Nabídková křivka pak může být téměř v celém průběhu svislá. Nabízející Y tak bude mít například následující preferenční škálu:

Prodávající Y

- (6 gránů)
- (5 gránů)
- (4 grány)
- (3 grány)
- (2 grány)
- 6. čtvrtka másla
- 5. čtvrtka másla
- 4. čtvrtka másla
- 3. čtvrtka másla
- 2. čtvrtka másla
- 1. čtvrtka másla
- (1 grán)

Tento prodávající si bude přát prodat za více než minimální cenu jednoho gránu každou drženou jednotku. Jeho nabídková křivka bude mít tvar jako na obr. 34.



OBR. 34 NABÍDKOVÁ KŘIVKA PRODÁVÁJÍCÍHO Y

Minimální prodejní cena prodávajícího X byla 3 grány za první a druhou čtvrtku másla, 4 grány za třetí čtvrtku, 5 gránů za čtvrtou a pátou čtvrtku a 6 gránů za šestou čtvrtku. Minimální prodejní cena prodávajícího Y byla 1 grán za první a každou následující čtvrtku. V žádném případě nemůže být při klesající ceně nabídková křivka klesající, tzn. v žádném případě nemůže snížení ceny vést k většímu množství nabízených jednotek. Pro účel našeho

výkladu předpokládejme, že nabízející na trhu másla sestávají pouze z X a Y s výše uvedenými preferenčními škálami. Jejich individuální a agregátní tržní nabídky ukazuje tabulka 9.

TABULKA 9

Cena	NABÍZENÉ MNOŽSTVÍ		
	X	Y	Trh
8	6	6	12
7	6	6	12
6	6	6	12
5	5	6	11
4	3	6	9
3	2	6	8
2	0	6	6
1	0	0	0

Křivka této tržní nabídky je znázorněna výše v obr. 33.

Zjišťujeme, že *průsečík* křivek tržní nabídky a tržní poptávky, tj. cena, při které se nabízené množství rovná poptávanému, se nachází v bodě *mezi* dvěma cenami. To je nutně způsobeno nedostatečnou *dělitelností* jednotek. Pokud je například jednotka grán nedělitelná, nelze zavést nějakou prostřední cenu, a *rovnovážná cena na trhu* bude *buď 2 nebo 3 grány*. Je to nejlepší možné přiblížení k ceně, při které by byl trh *dokonale vyčištěn*, tj. takové ceně, při níž by potenciální nabízející za tuto cenu a poptávající při této ceně byli spokojeni. Nicméně předpokládejme, že peněžní jednotka může být dále dělena, a že cena tudíž je řekněme $2\frac{1}{2}$ gránu. Nejenže nám tento krok zjednoduší výklad o formování ceny, ale jedná se také o realistický předpoklad, jelikož jednou z důležitých charakteristik peněžní komodity je právě její *dělitelnost* na malé jednotky, které mohou být směřovány na trhu. Je to právě dělitelnost peněžní jednotky, která nám umožňuje kreslit spojité křivky mezi body nabídky a poptávky.

Peněžní cena na trhu bude konvergovat k rovnovážné ceně – v tomto případě k $2\frac{1}{2}$ gránu. Při vyšší ceně bude nabízené množství větší než množství poptávané. To povede k tomu, že část nabídky nebude prodána a prodávající, aby vyprodali zásoby, budou své zboží nabízet za nižší ceny. Poněvadž na trhu může přetrvat jen jedna cena a kupující vždy hledají nejvýhodnější podmínky, bude výsledkem celkové snížení ceny směrem k bodu rovnováhy. Naopak, je-li cena pod $2\frac{1}{2}$ gránem, existují při této ceně na trhu potenciální

kupující, jejichž poptávka zůstane neuspokojena. Tito poptávající se přeplácejí a spolu s prodávajícími, kteří hledají nejvyšší možnou cenu, působí na růst tržní ceny směrem k bodu rovnováhy. Úsilí o dosažení co nejvyššího užítku uvádí do pohybu síly, jež ustanovují peněžní ceny v určitém rovnovážném bodě, k němuž se další uskutečňované směny blíží. Peněžní ceny zůstanou pro další směny statku v bodě rovnováhy, a to až do té doby, dokud se poptávka či nabídka nezmění. Změny v nabídce a poptávce ustavují novou rovnovážnou cenu, ke které se tržní cena opět začne pohybovat.

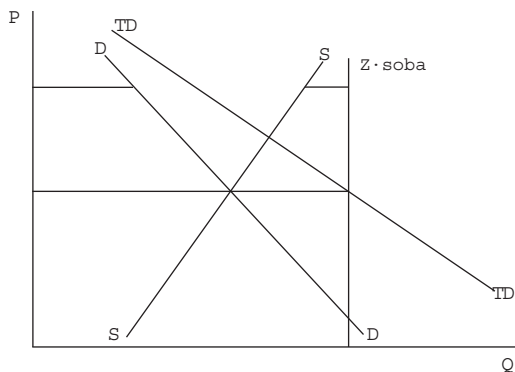
To, jaká bude rovnovážná cena, záleží na podobě nabídky a poptávky. Jejich vzájemné působení bude předmětem dalšího výkladu.

Zásoba určitého zboží se skládá z veškerého existujícího množství tohoto zboží. Část tohoto množství bude nabízena ke směně, zbytek zůstane k dispozici ve formě *rezerv*. Připomeňme si, že při jakékoli hypotetické ceně tvoří součet poptávky po koupi a *rezervační* poptávky nabízejících *celkovou poptávku* (*total demand – TD*) po držbě ze strany obou těchto skupin.⁵ Celková poptávka po držbě zahrnuje poptávku ve směně současných ne-vlastníků a rezervační poptávku po držbě současných vlastníků. Poněvadž nabídková křivka je s růstem ceny rostoucí, případně je svislá, bude rezervační poptávka prodávajících s růstem ceny klesat či nebude existovat. V obou případech celková poptávka po držbě s růstem ceny klesá.

Dochází-li k růstu rezervační poptávky, celková poptávka po držbě je daleko větší – křivka je mnohem elastičtější – než obyčejná poptávková křivka, neboť se k ní přičítá část tvořená rezervační poptávkou.⁶

Platí tedy, že čím vyšší je tržní cena zásoby statku, tím méně jej jsou lidé na trhu ochotni držet a vlastnit a tím více se jej snaží prodat. A naopak, čím nižší cenu statek na trhu má, tím více jej lidé chtějí vlastnit a tím méně se jej snaží prodat.

Celková poptávková křivka se vyznačuje tím, že *vždy* protíná dostupnou fyzickou zásobu při stejné rovnovážné ceně, při které se protíná poptávková křivka s křivkou nabídkovou. Průsečík křivky celkové poptávky a křivky zásoby přinese stejnou rovnovážnou tržní cenu jako průsečík nabídky a poptávky, ovšem směřované množství z grafu nevyčteme. Vypovídá však ještě o jedné skutečnosti. Jelikož všechny jednotky existující zásoby musí být v držení nějakého člověka, tržní cena každého statku musí být taková, aby se celková poptávka po držbě zásoby rovnala zásobě samotné. Pak bude statek v rukou vlastníků, kteří jej nejvíce chtějí vlastnit nebo jsou nejschopnějšími vlastníky. Budou to přesně ti, kteří jsou ochotni za zásobu statku nabídnout nejvíce. Vlastníka, který by prodal svou zásobu statku přesně v okamžiku, kdy by cena nepatrně vzrostla, budeme nazývat *mezním vlastníkem*: člověka, který statek nevlastní a byl by jej ochoten koupit, kdyby cena nepatrně klesla, nazveme *mezním neovlastníkem*.⁷

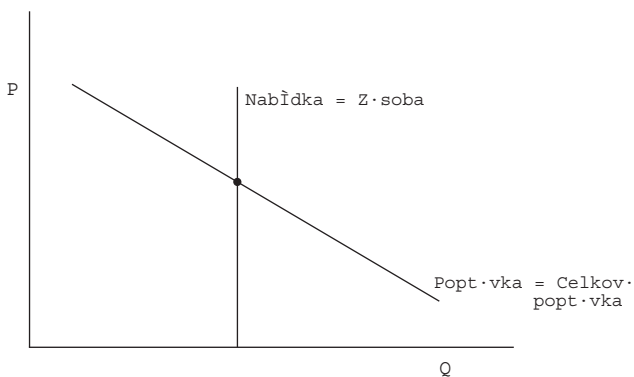


OBR. 35 KŘIVKY NABÍDKY, POPTÁVKY, CELKOVÉ POPTÁVKY A ZÁSOPY STATKU

Obrázek 35 zachycuje křivky nabídky, poptávky, celkové nabídky a zásoby statku.

Křivka celkové poptávky se skládá z poptávky a rezervační nabídky. Obě křivky s poklesem ceny klesají. Rovnovážná cena je totožná pro průsečík křivek S a D i pro průsečík křivek TD a zásoby.

Neexistuje-li rezervační poptávka, bude nabídková křivka svislá a bude se rovnat zásobě statku. V tomto případě bude graf vypadat následovně.

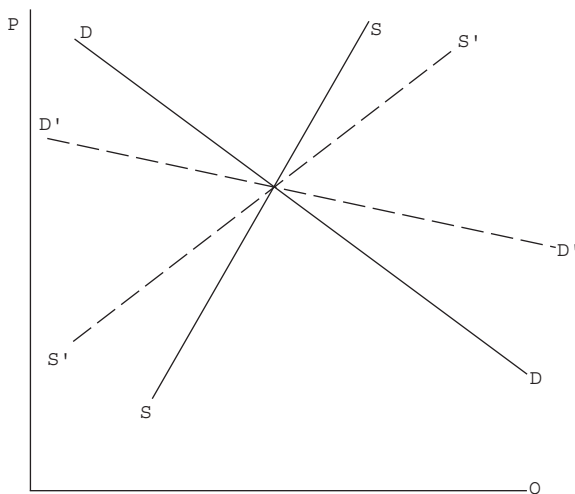


OBR. 36 DŮSLEDKY NEEEXISTENCE REZERVAČNÍ POPTÁVKY

3. PODOBA KŘÍVEK NABÍDKY A POPTÁVKY

Na trhu je každá cena statku určena nabídkou a poptávkou jednotlivých kupujících a prodávajících. Jejich jednání vede k ustavení jednotné tržní ceny na úrovni průsečíku nabídky a poptávky, která se mění pouze tehdy, když se mění nabídka či poptávka.⁸ Nyní vyvstává otázka: Co určuje podobu samotných křivek nabídky a poptávky? Lze něco říci o hodnotových škálách a z nich vyplývající podobě nabídky a poptávky?

Nejprve je možné uvést, že analýzu spekulace, kterou jsme provedli ve 2. kapitole, lze přímo použít i v případě peněžních cen. Není proto nutné tutéž analýzu na tomto místě znovu uvádět.⁹ Postačí, když stručně shrneme, že dokud je rovnovážná cena správně spekulanty očekávána, nabídka a poptávka budou tuto skutečnost odrážet: při vyšší než rovnovážné ceně budou poptávající kupovat méně, než by jinak činili kvůli svému očekávání poklesu peněžní ceny v budoucnosti. Při nižší ceně budou kupovat více, neboť očekávají nárůst peněžní ceny. Podobně budou prodávající prodávat více při ceně, o které se domnívají, že brzy poklesne, a prodávat méně při ceně, u níž očekávají nárůst. Hlavním účelem spekulace je učinit nabídkovou a poptávkovou křivku elastičtější, tedy posunout je v obr. 37 z DD na D'D'a z SS na S'S'. Čím více lidí se účastní této (správné) spekulace, tím budou křivky elastičtější, a tím rychleji bude následně dosaženo rovnovážné ceny.



OBR. 37

Dále jsme viděli, že převážná část chyb ve spekulaci jednoznačně směřovala k opravě sebe samých. Pokud spekulativní poptávka a nabídka ($D'D' - S'S'$) ve většině případů odhadne nesprávnou rovnovážnou cenu, a tudíž dojde k průsečíku při jiné než rovnovážné ceně, vyjde brzy najevo, že tato cena trh nevyčistí. Dokud rovnovážný bod, daný průsečíkem spekulativní nabídky a poptávky, není totožný s bodem, který je dán průsečíkem běžných křivek upravených o spekulativní prvky, trh bude mít opět tendenci přivést cenu (a prodávané množství) do skutečného bodu rovnováhy. Pokud například spekulativní nabídka a poptávka ustaví cenu vajec na 2 grány, a při neexistenci spekulace bude cena na úrovni 3 gránů, pak je při ceně 2 gránů poptávané množství větší než nabízené a zájem kupujících nakonec vytlačí cenu na 3 grány.¹⁰

Nechme nyní spekulaci stranou a vraťme se k poptávce kupujícího. Předpokládejme, že na své preferenční škále řadí jednotku nějakého statku nad určitý počet uncí zlata. Jaké mohou být možné zdroje jeho poptávky po tomto statku? Jinými slovy, jaké pro něj mohou být zdroje užítka daného statku? Existují pouhé tři zdroje užítka, které může mít jakýkoli statek pro jakéhokoli člověka.¹¹ Prvním z nich je (a) očekávání pozdějšího prodeje daného statku za vyšší peněžní cenu. Jedná se o celkem krátce trvající spekulativní poptávku, jež je užitečnou cestou k odhalení podstatnějších poptávkových faktorů. Tuto poptávku jsme právě analyzovali. Druhým zdrojem poptávky je (b) přímé využití jako spotřebního statku. A třetím zdrojem poptávky je (c) přímé využití jako výrobního statku. Zdroj z bodu (b) se týká pouze spotřebních statků a zdroj (c) pouze výrobních statků. První jmenované statky jsou okamžitě spotřebovány, druhé jsou použity ve výrobním procesu a spolu s dalšími kooperujícími faktory transformovány do kapitálových statků nižších řádů, které jsou poté prodávány za peníze. Třetí zdroj se tedy vztahuje pouze na výrobce investující do nákupů výrobních statků. Druhý zdroj vychází od spotřebitelů. Pomineme-li dočasně spekulativní zdroj, důvod (b) je zdrojem individuální poptávky po všech spotřebních statcích a důvod (c) je zdrojem poptávky po všech výrobních statcích.

Co však prodávající spotřebních a výrobních statků? Proč on ve směně poptává peníze? Proávající poptává peníze kvůli mezní užitečnosti, kterou pro něj mají. Z tohoto důvodu řadí získané peníze nad držbu statků, které prodává. Složky a determinanty užitečnosti peněz budou analyzovány dále v textu.

Kupující určitého statku jej tedy poptává pro jeho okamžitou užitnou hodnotu, a to buď ve spotřebě, či ve výrobě. Proávající poptává peníze pro jejich mezní užitečnost ve směně. Toto však není vyčerpávající popis veškerých složek křivek tržní nabídky a poptávky. K tomu nám stále chybí vysvětlit řazení statků na preferenční škále prodávajícího a řazení peněz na preferenční škále kupujícího. Pokud prodávající drží své zásoby, místo aby je prodal, co je

pak zdrojem jeho *rezervační poptávky* po takovém statku? Viděli jsme, že množství statku, rezervovaného v jakémkoli okamžiku, je množství zásob, které prodávající odmítá prodat za danou cenu. Zdroje rezervační poptávky jsou u prodávajícího dva: (a) očekávání pozdějšího prodeje za vyšší cenu – toto je spekulativní faktor, který byl již výše analyzován, a (b) přímé užití statku prodávajícím. Tento druhý faktor není příliš často používán pro výrobní statky. Je tomu tak proto, že prodávající produkuje výrobní statky na prodej a není obvykle připraven je okamžitě využít přímo k následné výrobě. Přesto v některých případech tato možnost dalšího přímého užití pro následnou výrobu existuje. Například výrobce surové ropy ji může prodat, anebo, klesne-li peněžní cena pod určité minimum, ji může využít ve svém vlastním podniku k výrobě benzínu. V případě spotřebního zboží, kterým se zde zabýváme, může být přímé užití také uskutečnitelné. Zvláště v případě prodeje nějakého starého, již dříve prodejcem přímo užívaného spotřebního statku, jako je například starý dům, obraz atd. Nicméně s ohromným rozvojem specializace v peněžní ekonomice budou tyto případy stále méně časté.

Necháme-li stranou důvody označené (a) jako přechodný faktor a uvědomíme-li si, že zdroj (b) se obvykle nevyskytuje v případech spotřebních a výrobních statků, je stále zřejmější, že mnoho křivek tržních nabídek je téměř svislých. V takovém případě, *poté* co bylo investováno do výroby a zásoba statků je k dispozici, si výrobce často přeje ji prodat za jakoukoli peněžní cenu, kterou může dostat, bez ohledu na to, jak nízká může tato tržní cena být. Toto samozřejmě není v žádném případě totéž jako říci, že bude *investováno do další výroby*, jestliže prodávající *očekává* z prodeje výrobku velmi nízkou peněžní cenu. Ve druhém případě je problémem určit, kolik se má *v současnosti* investovat do výroby zboží, které má být v nějakém množství vyrobeno a prodáno *v budoucnosti*. V případě křivky tržní nabídky, napomáhající ke každodennímu ustavování rovnovážné ceny, pracujeme s již danými zásobami a s rezervační poptávkou po této zásobě. Na druhou stranu, v případě výroby se zabýváme investičním rozhodováním o tom, kolik zásob má být vyrobeno pro nějaké *pozdější období*. To, o čem jsme dosud mluvili, byla křivka tržní nabídky. Zde je úkolem a pro prodávajícího rozhodnout, *jak naloží se stávajícími zásobami*, s již vyrobenými statky. Problematika výroby bude řešena v 5. kapitole a v následujícím textu.

Další možností, která se může na trhu objevit, je předchozí opakovaný vstup kupujícího na trh a prodej již jednou koupeného statku. Aby k tomu mohlo dojít, je zřejmé, že statek *musí* být *trvanlivý*. (Například houslový koncert je natolik netrvanlivým statkem, že jej zaplativší posluchači nemohou znovu prodat.) Celková existující zásoba statku se poté vyrovná s novou nabídkou výrobců *zvýšenou* o rezervační poptávku výrobců, nabídkou poskytovanou starými vlastníky a rezervační poptávkou starých vlastníků (tj. množství

starých kupujících zůstane zachováno). Křivka tržní nabídky starých vlastníků bude s růstem ceny růst či bude svislá. Rezervační poptávka starých vlastníků naopak bude klesat či zůstane konstantní. Jinými slovy, jejich chování je obdobné chování jejich protějšku z řad výrobců. Křivka agregátní tržní nabídky bude formována jednoduchým součtem nabídkových křivek výrobců a starých vlastníků. Celková poptávka po držbě se bude rovnat poptávce kupujících plus rezervační poptávce (je-li nějaká) výrobců a starých vlastníků.

Jsou-li statkem starožitné židle, které již nemohou být vyráběny, pak křivky tržní nabídky jsou *identické* s nabídkovými křivkami starých vlastníků. Neexistuje nová výroba, a proto neexistují nové přírůstky zásob.

Je jasné, že čím větší je poměr starých zásob k nové produkci, za jinak nezměněných okolností, tím více poroste důležitost nabídky starých vlastníků v porovnání k novým výrobcům. Význam starých zásob bude mít tendenci růst tím víc, čím větší bude trvanlivost daného statku.

Existuje jeden typ spotřebního statku, o jehož nabídkové křivce budeme hovořit v pozdější části týkající se práce a mezd. Je jím *osobní služba*, jako jsou služby lékaře, právníka, houslisty, sluhy atd. Tyto služby, jak jsme již výše zmínili, jsou samozřejmě netrvanlivé. Nejedná se o předměty materiální povahy, jako jsou „komodity“. Osobní služby jsou přímým výtvozem úsilí samotného nabízejícího, který je vyrábí okamžitě dle svého rozhodnutí. Nabídková křivka je závislá na rozhodnutí, zda vyprodukovat a nabídnout osobní úsilí, či nikoli. Nejde tedy o prodej již vyrobených zásob. V této oblasti neexistují „zásoby“, jelikož tyto služby jsou spotřebovány bezprostředně pro jejich produkci. Je zjevné, že koncept „zásob“ je aplikovatelný pouze na hmotné předměty. Cena osobních služeb je však určována průsečíkem nabídky a poptávky, stejně jako je tomu v případě hmotných statků.

Pro všechny statky platí, že ustanovení rovnovážné ceny vede k ustanovení *stavu klidu*, ve kterém přestane docházet ke směnám. Poté, co je cena ustavena, bude prodej probíhat do okamžiku, kdy se zásoby dostanou do rukou nejschopnějších vlastníků ve shodě s jejich preferenčními škálami. Kde pokračuje nová výroba, bude však *pokračovat* i tržní proces, protože od výrobců na trh přicházejí nové zásoby. Tento příliv pozměňuje stav klidu a vytváří prostor pro nové směny; výrobce, kteří touží prodat své zásoby, a spotřebitele, kteří je chtějí koupit. Na druhou stranu, jsou-li celkové zásoby neměnné a neprobíhala nová výroba, stav klidu bude pravděpodobně zvyšovat svou důležitost. Jakékoli změny v ceně či jakékoli nové směny budou výsledkem změn v hodnocení, tj. změn v relativní pozici peněz a statku na preferenčních škálách minimálně dvou jedinců na trhu, které je vedou k tomu, aby činili další směny statku za peníze. Samozřejmě že tam, kde dochází ke směnám v hodnocení (a k těm dochází v měnícím se světě téměř neustále), budou trhy starých zásob opět pokračovat.¹²

Příkladem neobvyklého typu zboží, při němž může být trh nikoli kontinuální, ale přerušovaný, je starožitná židle, jejíž zásoby jsou silně limitovány a jejíž peněžní cena je relativně vysoká. Zásoby jsou vždy rozděleny do rukou nejdychtivějších vlastníků a intenzita obchodování bude pravděpodobně velmi nízká. Kdykoli si některý ze sběratelů začne cenit starožitné židle méně než jistého obnosu a jiný sběratel si cení tohoto obnosu méně než vlastnění daného kusu nábytku, pravděpodobně se uskuteční směna. Nicméně přesto má většina statků, dokonce i ty nereprodukovatelné, díky neustálým změnám v oceňování a díky velkému počtu účastníků na trhu, živý a kontinuální trh.

Zkrátka, kupující se rozhodují kupovat spotřební statky v různých cenových rozpětích (ponechme stranou dříve analyzované spekulativní faktory). Je to zapříčiněno jejich *poptávkou po statku pro přímé užití*. Rozhodují se, zda se mají zdržet nákupu kvůli své *rezervační poptávce po penězích*, které si chtějí raději nechat než utratit za onen konkrétní statek. Prodávající nabízejí ve všech případech statky kvůli své *poptávce po penězích*. Ty případy, kdy si prodávající nechávají zásoby pro sebe (necháme-li stranou spekulace na růst cen), jsou způsobené jejich poptávkou po přímé spotřebě těchto statků. Hlavními faktory, které determinují nabídku a poptávku jakéhokoli spotřebního statku, a to *všemi subjekty na trhu*, jsou vyrovnání preferenčních škál jejich poptávek po statku pro přímou spotřebu statku a jejich poptávek po penězích, ať již za účelem jejich rezervování či pro směnu. Ačkoli se budeme rozhodováním o výrobě a investicích více zabývat později, je již nyní jasné, že investiční rozhodování vycházejí z poptávky po očekávaném výnosu peněz *v budoucnosti*. Rozhodnutí *neinvestovat*, jak jsme viděli výše, je zapříčiněno existencí poptávky po užití zásob peněz *v přítomnosti*.

4. ZISKY ZE SMĚNY

Obdobně jako v příkladu uvedeném v 2. kapitole jsou prodávajícími, kteří prodávají při rovnovážné ceně, ti, jejichž preferenční škály je činí nejschopnějšími a nejdychtivějšími prodávajícími. Obdobně těmi nejschopnějšími a nejdychtivějšími kupujícími budou ti, kteří zboží za rovnovážnou cenu kupují. Při ceně $2^{1/2}$ gránu zlata za čtvrtku másla budou prodávajícími ti, pro které má $2^{1/2}$ gránu zlata vyšší hodnotu než jedna čtvrtka másla. Kupujícími budou ti, jejichž hodnocení je opačné. Ti, kteří jsou ze směny či nákupu vyloučeni svými vlastními preferenčními škálami, jsou „méně schopnými“ či „méně dychtivými“ kupujícími a prodávajícími a můžeme je označit za „submarginální“. „Marginálními“ či „mezními“ kupujícími a „marginálními“ prodávajícími jsou ti, jejichž poptávky, resp. nabídky jim stěží umožní zůstat na trhu. Marginálním prodávajícím je ten, jehož minimální prodejní cena je právě $2^{1/2}$. Jen nepatrně nižší prodejní cena by jej vytlačila z trhu. Marginálním kupujícím je ten, jehož maximální nákupní cena je právě $2^{1/2}$ a jen nepatrně vyšší prodejní cena by jej

vytlačila z trhu. Podle zákona jedné ceny jsou všechny směny uskutečňovány při rovnovážné ceně (jakmile je ustavena), tj. mezi hodnoceními mezního kupujícího a hodnocením mezního kupujícího – průsečík jejich nabídky a poptávky určuje mezní bod. Z přirozenosti lidského jednání je zřejmé, že všichni kupující budou ze směny získávat (či se domnívají, že ze směny získají). Ti, kteří se zdrží nákupu statku, usoudili, že by na směně prodělali. Tato tvrzení platí pro všechny statky.

Velkou pozornost věnovali někteří autoři „duševnímu přebytku“, který získávají skrze směnu nejspolehlivější kupující a prodávající. Byla učiněna řada pokusů, jak změřit a porovnat tyto „přebytky“. Kupující, který by býval koupil stejné množství za 4 grány, dosahuje samozřejmě subjektivního prospěchu tím, že je může koupit za $2\frac{1}{2}$ gránu. Totéž platí pro prodávajícího, který si všemožně přál prodat stejné množství za 2 grány. Nicméně duševní přebytek „supramarginálního“ jedince nemůže být porovnáván či poměřován s duševním přebytkem mezního kupujícího a prodávajícího. Proto je třeba si pamatovat, že mezní kupující a prodávající také dosahují duševního přebytku. Dosahují ho ve směně, neboť jinak by nebyla uskutečněna. Preferenční škály každého jednotlivce jsou *ryze ordinální* a neexistuje způsob jakéhokoli měření vzdáleností mezi jednotlivými pořadími. Ve skutečnosti je jakýkoli pokus měnit tuto vzdálenost odsouzen k nezdaru. V důsledku toho neexistuje ani způsob, jak činit meziosobní srovnávání a měření. Nelze tudíž ani najít základ, na němž bychom mohli postavit tvrzení, že jedna osoba získává více prospěchu než druhá.¹³

Nemožnost měření užítku či prospěchu můžeme ilustrovat následujícím způsobem. Předpokládejme, že rovnovážná tržní cena vajec byla ustavena na 3 grány za tucet. Následují preferenční škály několika vybraných kupujících a potenciálních kupujících:

A	B	C
4 grány	5 gránů	$3\frac{1}{2}$ gránu
$3\frac{1}{2}$ gránu	(1 tucet vajec)	3 grány
(1 tucet vajec)	$4\frac{1}{2}$ gránu	(1 tucet vajec)
3 grány	4 grány	$2\frac{1}{2}$ gránu
$2\frac{1}{2}$ gránu	$3\frac{1}{2}$ gránu	
	3 grány	
	$2\frac{1}{2}$ gránu	

Peněžní ceny jsou rozděleny do jednotek po $\frac{1}{2}$ gránu. Pro zjednodušení předpokládejme, že každý kupující bude uvažovat o nákupu *jedné jednotky* – jednoho tuctu vajec. C je jasným submarginálním kupujícím. Z nákupu je zcela vyloučen, protože 3 grány jsou na jeho preferenční škále výše než tucet vajec. Nicméně A a B nákup uskuteční. Nyní je marginálním kupujícím A, který je jen

tak tak schopen nákup uskutečnit. Při ceně $3\frac{1}{2}$ gránu byl již vzhledem k podobě své preferenční škály z trhu vyloučen. Na druhou stranu je B supramarginálním kupujícím. Tucet vajec by nakoupil dokonce, i kdyby cena byla zvýšena až na $4\frac{1}{2}$ gránu. Můžeme ale říci, že B získává z nákupu *více než* A ? *Ne, nemůžeme.* Každá preferenční škála, jak bylo výše vysvětleno, je zcela ordinální. Vyjadřuje pouze pořadí. Dokonce ačkoli B dává přednost vejcím před $4\frac{1}{2}$ gránem a A dává přednost $3\frac{1}{2}$ gránu před vejci, stále nemáme kritérium pro srovnání těchto přebytků. Vše, co můžeme říci, je, že při ceně *vyšší* než 3 grány má B ze směny duševní přebytek, zatímco A se stává submarginálním a žádný přebytek nemá. Ale dokonce i když na chvíli připustíme, že koncept „vzdálenosti“ mezi pořadími dává smysl, vše, co se dozvíme, je, že při nákupu za 3 grány může mít A daleko větší přebytek užítku než B , ačkoli B bude mít přebytek užítku i při nákupu za $4\frac{1}{2}$ gránu. Nelze provádět žádné meziosobní srovnávání užitků a relativní pořadí peněz a statků na různých škálách nemůže být pro taková srovnávání užito.

Ti autoři, kteří se marně snaží měřit duševní zisky ze směny, se soustředili na „spotřebitelské přebytky“. Nejnovější pokusy se snaží založit svá měření na ceně, kterou by člověk zaplatil za statek, pokud by se nacházel v situaci, že by byl statku zbaven. Tyto metody jsou absolutně scestné. Skutečnost, že A by býval koupil oblek za 80 gránů zlata či za tržní cenu 50 gránů, zatímco B by býval koupil oblek, pokud by cena dosahovala 52 gránů, nám, jak jsme viděli, neumožňuje činit jakákoli měření duševních přebytků, ani nás neopravňuje říci, že zisk člověka A byl nějakým způsobem „větší“ než zisk B . I kdybychom dokonce mohli identifikovat mezní a supramarginální kupující, nikdy bychom nemohli tvrdit, že zisk jednoho je vyšší než druhého. Tento fakt je konečným důvodem pro odmítnutí veškerých pokusů o měření spotřebitelských či jiných duševních přebytků.

Tento postup trpí ještě několika dalšími fundamentálními metodologickými vadami. Za prvé, individuální preferenční škály zde jsou odděleny od konkrétního jednání. Ekonomie ale pracuje s obecnými aspekty skutečného jednání, a nikoli s vnitřními duševními pochody jednajících lidí. Existenci jednotlivých preferenčních škál odvozujeme na základě *reálného jednání*. Nevíme nic o té části preferenční škály, která nebyla odhalena skutečným jednáním. Otázka, kolik by někdo zaplatil, pokud by mu hrozilo odnětí veškerých zásob zboží, je čistě akademickou otázkou, která nemá žádný vztah k lidskému jednání. A stejně jako další obdobné konstrukce nemá ani tato v ekonomii místo. Kromě toho je tento specifický koncept opakem klasického ekonomického omylu, kdy se s celou nabídkou statku zachází, jako by byla relevantní pro individuální jednání. Musíme pochopit, že pouze *mezní* jednotky jsou pro jednání relevantní a že v žádném případě neexistuje determinující vztah mezi mezním užítkem jednotky a celkovou nabídkou.

Je pravda, že celková užitečnost nabídky s její velikostí roste. To lze vyvodit z přirozené povahy statku. Deset jednotek statku bude na individuální preferenční škále zařazeno výše než čtyři jednotky. Ale takovéto řazení nemá absolutně žádný vztah k pořadí užitečnosti *každé jednotky*, je-li nabídka 4, 9, 10 či jakkoli jinak velká. To platí bez ohledu na velikost jednotky. Můžeme pravdivě prohlásit pouze triviální poznatek týkající se pořadí, jako například že pět jednotek bude mít větší užitek než jedna jednotka a že první jednotka bude mít větší užitek než druhá, třetí atd. jednotka. Nelze ale najít způsob, jak seřadit jednotlivý užitek a „balík“ užitku.¹⁴ Samozřejmě i celkový užitek má svůj smysl a význam, ale pouze za předpokladu, že se aktuální rozhodnutí týkají celé nabídky. Tehdy se nemusí jednat jen o hypotetický koncept. V takovém případě jde stále o *mezní* užitečnost, ačkoli mezní množství či množství jednotky je nyní celou nabídkou.

Absurdnost přístupu, který měří spotřebitelské přebytky, bude jasnější, vezmeme-li v úvahu, a to bychom logicky mohli, *všechny* spotřební statky najednou a pokusíme-li se nějakým způsobem měřit nepochybně existující „spotřebitelský přebytek“, který vychází ze skutečnosti, že existuje celková výroba pro směnu jako taková. O to se však nikdo nikdy nepokusil.¹⁵

5. MEZNÍ UŽITEČNOST PENĚŽ

A. SPOTŘEBITEL

Stále jsme ještě nevysvětlili jeden velmi důležitý problém: postavení peněz na různých individuálních hodnotových škálách. Víme, že pořadí jednotek statků na těchto hodnotových škálách je určeno relativním pořadím mezních užitečností daných jednotek. V případě barteru bylo zřejmé, že relativní pořadí byla výsledkem lidských hodnocení mezní důležitosti přímého využití různých statků. Ale v případě peněžní ekonomiky je přímá užitná hodnota peněžní komodity zastíněna její směnnou hodnotou.

V 1. kapitole, 5. oddílu, jsme si pomocí zákona mezního užitku ukázali, že mezní užitečnost jednotky statku je určována následujícím způsobem: (1) pokud je jednotka majetkem člověka, její mezní užitečnost se rovná hodnotě na jeho preferenční škále, kterou tento jedinec přisuzuje nejméně důležitému cíli, nebo užití, kterého by se při ztrátě jednotky musel *vzdát*. (2) Pokud jednotka ještě není jeho majetkem, pak mezní užitečnost *přídání* jednotky je rovna hodnotě nejdůležitějšího cíle, ke kterému může jednotka sloužit. Na tomto základě člověk alokuje své zásoby rozličných jednotek statku. Nejprve na nejdůležitější užití, a až poté na následná méně důležitá užití. Naproti tomu se jako prvního vzdává užití nejméně důležitého. Ve 3. kapitole jsme viděli, jak každý člověk alokuje své zásoby peněz na různé účely. Peněžní komodita má množství různých užití a počet těchto užití se ještě tím více násobí, čím rozvin-

utější a pokročilejší je peněžní ekonomika, dělba práce a kapitálová struktura. Musí být učiněna veškerá rozhodnutí týkající se řady spotřebních statků, množství investičních projektů, současné spotřeby proti očekávané vyšší návratnosti v budoucnosti a přírůstku peněžní hotovosti. Říkáme, že každý jednotlivec alokuje každou jednotku peněžní komodity nejprve na její nejdůležitější užití, poté na další nejdůležitější užití atd. Tímto je určována alokace peněz na každé možné užití a na každý druh výdajů. Nejméně důležitého užití se jednotlivec vzdává jako prvního, stejně jako u ostatních komodit.

Naším zájmem není na tomto místě prozkoumat veškeré aspekty analýzy mezní užitečnosti peněz, mezi které patří například rozhodování o výši peněžní hotovosti. Takový výklad musíme ponechat na později. Zajímáme se zde o mezní užitečnost peněz týkající se rozhodování o spotřebě. Každý člověk je spotřebitel. Analýzy se tudíž vztahují na každého, kdo se účastní peněžní směny.

Každou následující jednotku, kterou spotřebitel alokuje na různé druhy nákupů, si přeje alokovat na nejvýše ceněné možné užití. Jeho *duševní příjem* je mezním užitek – hodnotou nejdůležitějšího možného užití. Jeho *duševním nákladem* je druhé nejdůležitější užití, kterého se musí vzdát; užití, které musí být obětováno, aby bylo dosaženo nejdůležitějšího cíle. Proto je nejvýše zařazený užitek, kterého se spotřebitel musí *vzdát*, definován jako *náklad* určitého jednání.

Užitek, který člověk získá, či očekává, že jej z aktu směny získá, je mezní užitek z přidání nakoupeného statku, tj. nejdůležitějšího užití jednotek, kterého může být dosaženo. Užitek, kterého se vzdává, je nejvyšší užitek, jaký by byl mohl získat z jednotek statku, kterých se ve směně vzdává. Když nějaký spotřebitel kupuje statek, mezní užitek z takového přidání statku je pro něj nejvýše ceněným užitím, na které by jednotky mohl použít. Toto je duševní příjem, který člověk ze směny očekává. Na druhou stranu to, čeho se vzdává, je užití peněžních jednotek, které „prodává“ či se jich vzdává. Jeho *nákladem* je poté hodnota nejdůležitějšího užití, na které mohl vynaložit své peníze.¹⁶ Každý člověk při svém jednání usiluje o dosažení takového duševního příjmu, který by převýšil duševní náklady. Jinými slovy se snaží dosáhnout duševního zisku. To platí i pro spotřebitelské nákupy. Pokud se volba spotřebitele ukáže jako nesprávná a on sám zjistí, že by byl udělal lépe, kdyby byl sledoval onen druhý postup jednání, kterého se původně zřekl, dojde k odhalení chyby.

Nyní, když spotřebitel přidává ke svým nákupům nějaký statek, mezní užitečnost, kterou pro něj přidávaný statek má, se v souladu se zákonem mezního užtku musí *zmenšovat*. Na druhou stranu, když se při prodeji vzdává jednotek statku, mezní užitečnost takového statku pro něj v souladu se stejným zákonem roste. Nakonec musí statek přestat nakupovat, protože mezní

užitečnost statku, kterého se vzdává, začne převyšovat mezní užitečnost statku nakupovaného. Toto s určitostí platí pro přímou směnu. Ale co pro peníze?

Je zřejmé, že v peněžní ekonomice nejsou peníze pouze užitečným statkem, ale jedním z nejužitečnějších statků. Jsou používány jako prostředek v prakticky každé směně. Zjistili jsme, že jednou z nejdůležitějších lidských aktivit je alokace peněžních zásob na různě chtěná užití. Proto je jasné, že *peníze se řídí zákonem mezního užítka stejně jako jakákoli jiná komodita*. Peníze jsou komoditou, která je dělitelná do stejnorodých jednotek. Skutečně jedním z důvodů, proč byla nějaká komodita vybrána jako peníze, je její okamžitá dělitelnost na relativně malé homogenní jednotky. První peněžní jednotka bude alokována na své nejdůležitější a nejvíce ceněné užití, druhá jednotka na druhé nejvíce ceněné užití atd. Každá jednotka peněz, které se jedinec musí vzdát, bude vydána na úkor nejméně ceněného užití, kterému dříve sloužila či by byla sloužit mohla. Odtud platí pro peníze, stejně jako pro jiné komodity, že *při růstu jejich zásoby jejich mezní užitek klesá a při poklesu zásob se jejich mezní užitek pro člověka zvětšuje*.¹⁷ Mezní užitek jejich přidání je roven pořadí nevyšší hodnotě účelu, kterému peněžní jednotka může sloužit; hodnota jejich mezního užítka se rovná hodnotě nevyšší ceněného cíle, který by musel být obětován, pokud by jednotka byla vydána.

Co je oněmi různými cíli, k jejichž dosažení mohou peníze sloužit? Jsou jimi: (a) nepeněžní užití peněžní komodity, jakým je například užití zlata na okrasu; (b) výdaje na množství různých druhů spotřebních statků; (c) investice do rozličných alternativních kombinací výrobních faktorů a (d) přidání k peněžní hotovosti. Každá z těchto rozsáhlých kategorií užití zahrnuje obrovské množství typů a množství statků a každá jednotlivá alternativa má své pořadí na individuální hodnotové škále. Je zřejmé, co je oním užitím spotřebních statků: poskytují okamžité uspokojení přání jednotlivce, a jsou tedy okamžitě zařazeny na jeho hodnotovou škálu. Dále je zřejmé, že jsou-li peníze užity na nepeněžní účely, stávají se z prostředku směny spotřebním statkem. Investice, kterým se budeme věnovat níže, usilují o vyšší míru budoucí spotřeby, a to skrze současné investování do kapitálových statků.

Co je užitečného na udržení či nárůstu peněžní hotovosti? Tato otázka bude zkoumána v pozdějších kapitolách. Na tomto místě můžeme jen konstatovat, že touha udržet hotovost pramení z nevyhnutelné *nejistoty* ohledně správného času nákupu ať kapitálových či spotřebních statků. Důležitá je také základní *nejistota* podoby budoucí hodnotové škály jednotlivce, jeho přání držet hotovost, jejímž prostřednictvím by uspokojil případné změny. Nejistota je skutečně fundamentálním rysem lidského jednání. A nejistota, týkající se měnících se cen či měnících se hodnotových škál, je jedním z aspektů této základní nejistoty. Pokud jednotlivec například očekává v blízké budoucnosti růst kupní síly peněžní jednotky, bude mít sklon odkládat své nákupy směrem

k takovému dni. Zvýší proto množství své současné hotovosti. Na druhou stranu, pokud očekává pokles kupní síly, bude mít tendenci nakupovat více nyní, a sníží tak svou hotovost. Příkladem všeobecné nejistoty je typické přání jednotlivce držet určité množství hotovosti „na horší časy“ či pro případ náhlé nouze, která by vyžadovala nějaké neočekávané peněžní výdaje. Jeho „pocit většího bezpečí“ v takových případech ukazuje, že hodnota peněz nevyčází jednoduše pouze z uskutečňování směny. Již pouhá *držba* peněz v rukou jednotlivce je díky jejich vysoké prodejnosti pro majitele službou.

Skutečnost, že peníze držené v hotovosti člověku poskytují službu, odhaluje omyl, kterého se někteří autoři dopouštějí, když rozlišují mezi „obíhajícími“ penězi a penězi „zahálenými v nahromaděných zásobách“. Za prvé, veškeré peníze jsou *vždy* součástí něčí hotovosti. Nikdy se „nepohybují“ v nějakém záhadném „oběhu“. Jsou drženy v hotovosti člověka A. Poté, co si A koupí vejce od B, přesouvají se do hotovosti B. Za druhé, bez ohledu na délku časového úseku je jakákoli jednotka součástí něčí hotovosti a poskytuje mu službu, tudíž nikdy „nezahálí“.

Jaký je tedy mezní užitek a jaké jsou náklady, vyplývající z aktu směny peněz za spotřební zboží? Když spotřebitel utratí 5 gránů zlata za tucet vajec, pak předpokládá, že nejhodnotnějším užitím pěti gránů zlata je získání tuctu vajec. To je jeho mezní užitek z přidání pěti gránů zlata. Tento užitek je jeho očekávaným duševním příjmem ze směny. Co jsou potom jeho „náklady obětované příležitosti“? Či jednodušeji, jaké jsou „náklady“ směny, tj. ušlý užitek druhé nejlepší alternativy? Je to nejhodnotnější užití, kterého by býval mohl s pěti grány zlata dosáhnout. Mohla by to být některá z následujících alternativ, a to dle nejvyššího umístění na jeho hodnotové škále: (a) výdaj na nějaký jiný spotřební statek, (b) užití peněžní komodity za účelem přímé spotřeby, (c) výdaj na soubor investic do výrobních faktorů se záměrem zvýšit budoucí peněžní příjem a spotřebu, (d) přidání k peněžní hotovosti. Měli bychom si povšimnout, že jelikož se tyto náklady týkají rozhodování o mezní jednotce, a to jakékoli velikosti, jedná se také o „mezní náklady“ rozhodnutí. Tyto náklady jsou subjektivní a jsou zařazeny na preferenčních škálách jednotlivců.

Povaha nákladů či ušlého užitku, rozhodnutí utratit peníze za určité spotřební zboží je zřejmá v případě, kde náklady jsou hodnotou, která by mohla být odvozována z jiného aktu spotřeby. Totéž platí o obětovaném užitku. Pokud je nákladem obětovaná investice, pak tím, co subjekt obětuje, jsou očekávané budoucí přírůstky spotřeby vyjádřené pomocí individuálních měr časových preferencí. Tímto se budeme podrobněji zabývat níže. Nakoupí-li jednotlivec v jakékoli míře určitý statek, například vejce, pak čím více kupuje, tím nižší bude jeho mezní užitek z každé následně přidané jednotky. To je samozřejmě v souladu se zákonem mezního užitku. Na druhou stranu čím více peněz utratí za vejce, tím větší bude jeho mezní obětovaný užitek, a to ať jde

o jakýkoli druhý nejlepší statek – například máslo. Tudíž, čím více peněz vydává za vejce, tím menší bude jeho mezní užitek z vajec a tím větší budou jeho mezní náklady z nákupu vajec, tj. hodnota, které se musí vzdát. Nakonec mezní náklady převýší mezní užitek z nákupu. Jakmile se toto stane a mezní náklady z nákupu vajec převýší mezní užitek z přidání komody, subjekt přeorientuje své nákupy na máslo. Dále pokračuje stejný proces. Při jakékoli zásobě peněz je člověk vydává nejprve na svoji spotřebu – výdaje na každý statek se řídí stejným zákonem. V některých případech se z mezních nákladů spotřeby spotřebního statku stává v určitém momentě investice a člověk může investovat nějaký obnos peněz do výrobních faktorů. Takové investování pokračuje až do okamžiku, kdy mezní náklady investice vyjádřené obětovanou spotřebou či peněžní hotovostí převýší současnou hodnotu očekávaných výnosů. Někdy je nejvýše ceněným užitím zvýšení peněžní hotovosti, a to do té doby, než se mezní užitek z takového užití stane nižším než mezní náklady jiného užití. Takovým způsobem jsou peněžní zásoby lidí alokovány na veškerá nejlépe ceněná užití.

Tímto způsobem jsou také konstruovány individuální poptávky po každém spotřebním statku. Tržní poptávky jsou potom součtem individuálních poptávek na trhu. Takto jsou při daných zásobách veškerých spotřebních statků určovány jejich tržní ceny (slovo *dané* bude analyzováno v následujících kapitolách).

Můžeme si myslet a mnozí autoři i předpokládají, že peníze zde hrají úlohu při měření užitků různých jednotlivců. Avšak není to pravda. Mezní užitečnost peněz se liší od člověka k člověku, stejně jako mezní užitečnost jakéhokoli jiného statku. Skutečnost, že za unci zlata je na trhu možné koupit rozmanité statky a že takové možnosti mohou být dostupné pro všechny, nám však nedává informaci o způsobech, jakými seřazují jednotliví lidé tyto rozdílné kombinace statků. *Na poli hodnot či pořadí nelze měřit ani porovnávat.* Peníze umožňují porovnávat pouze *ceny*, a to stanovením peněžních cen pro každý statek.

Může se zdát, že proces, jakým jednotlivci seřazují a srovnávají své hodnotové škály a dávají tak vzniknout cenám spotřebních statků, není dále třeba analyzovat. Nicméně tento problém není ani zdaleka tak jednoduchý. Ekonomie se řadu let vyhýbala obtížím, které se této problematice úzce dotýkaly, a stavěla se tak do nepřítli lichteného světla. V barterovém systému bychom nenašli žádnou analytickou překážku. Veškerá možná spotřební zboží by byla každým jednotlivcem srovnána a seřazena, byly by sestaveny poptávky atd. Dle relativních užitků by byly odvozeny individuální poptávky, po jejichž součtu bychom získali tržní poptávku. Ale v peněžní ekonomice vyvstává závažná analytická obtíž.

K určení ceny statku musíme analyzovat jeho tržní poptávku. Ta je determinována individuálními poptávkami. Ty jsou determinovány hodnotovými škálami jednotlivců, kde jsou umístěny jednotky statku a jednotky peněz ve svých rozličných alternativních využitích, jež jsou dána různým užitím peněz. *To ale zpětně závisí na daných cenách ostatních statků.* Hypotetická poptávka po vějcích musí považovat za dané peněžní ceny másla, oblečení apod. *Jak ale potom mohou být použity hodnotové škály k vysvětlení tvorby peněžních cen, když samy tyto hodnotové škály a užitky závisí na existenci peněžních cen?*

B. PENĚŽNÍ REGRESE

Je zřejmé, že tento velmi podstatný problém *cyklického argumentu* (X závisí na Y a Y závisí na X) se neobjevuje pouze v rozhodnutích spotřebitelů, ale ve všech rozhodnutích o směně v peněžní ekonomice. Uvažujme tedy *prodávajícího* zásob spotřebního zboží. Musí se rozhodnout, zda danou nabízenou cenu jednotky ze své zásoby prodá, či ještě posečká. Jeho dychtivost po získání peněz prodejem ve směně je zapříčiněna užitím, které by pro něj peníze měly. Tyto peníze by upotřebil na nejdůležitější užití, které určí jeho ocenění peněz nebo mezní užitečnost jejich přidání. Ale *mezní užitečnost přidání peněz prodávajícímu zásob* je založena na *jejich stávající peněžní podstatě* a jejich schopnosti kupovat ostatní statky, které si prodávající přeje – jak spotřební, tak výrobní faktory. Mezní užitečnost prodávajícího tedy také závisí na předchozí existenci peněžních cen pro různé statky v ekonomice.

Totéž platí pro pracujícího, majitele půdy, investora či vlastníka kapitálových statků. Při prodávání svých služeb či statků má přidání peněz svou mezní užitečnost, která je důležitou počáteční podmínkou pro rozhodování zmíněných subjektů o prodeji jejich statků. Je tudíž determinantou jejich nabídkových křivek, zobrazujících nabídku statků za peníze. A přesto mezní užitečnost vždy závisí na již dříve existující matici peněžních cen. Prodávající jakéhokoli statku či služby za peníze tak řadí mezní užitečnost peněz, které obdrží, proti mezní užitečnosti ponechání si statku či služby. Kdokoli vydá peníze za účelem koupě určitého statku či služby, řadí mezní užitečnost držby peněz proti mezní užitečnosti získání statku. Tyto preferenční škály různých kupujících a prodávajících determinují individuální nabídky a poptávky a odtud i veškeré peněžní ceny. Přesto, aby bylo možné na preferenční škále seřadit peníze a statky, musí již peníze mít pro každou osobu určitou mezní užitečnost a tato mezní užitečnost *musí* stát na faktu předchozí existence peněžních cen rozličných statků.¹⁸

Řešení tohoto zásadního problému *cyklického argumentu* nabídl profesor Ludwig von Mises ve své vynikající teorii peněžní regrese.¹⁹ Tato teorie peněžní regrese může být vysvětlena na základě zkoumání časových úseků, které jsme v jednotlivých částech naší analýzy uvažovali. Definujme si „den“ jako časový

úsek právě postačující k určení peněžních cen veškerých statků ve společnosti. V den X je potom peněžní cena každého statku určována interakcí nabídky peněz a poptávky po penězích a nabídky a poptávky po statku. Každý kupující a prodávající seřazuje peníze a daný statek podle toho, jaké pro něj mají relativní mezní užítky. Peněžní cena je tedy na *konci* dne X určována mezními užítky peněz a statku, a to takovými, jaké měly na *počátku* dne X . Mezní užitečnost peněz je však, jak jsme viděli výše, založena na *již dříve* existující matici peněžních cen. Peníze jsou považovány za užitečné. Pro svůj užitek jsou poptávány. A to vše díky *již existujícím* peněžním cenám. Odtud je peněžní cena statku v den X určena mezním užitekem statku v den X a mezním užitekem peněz v den X . Mezní užitek peněz v den X přitom závisí na cenách statků v den $X-1$.

Ekonomické analýzy peněžních cen tudíž nejsou prováděny v kruhu. Pokud dnešní ceny závisí na mezní užitečnosti dnešních peněz, pak mezní užitečnost peněz je závislá na peněžních cenách *včera*, tzn. v každé peněžní ceně, v kterýkoli den, je obsažena určitá *časová složka*, a cena je tudíž částečně určována včerejšími peněžními cenami. Toto nemusí explicitně znamenat, že dnešní cena vajec je částečně determinována včerejší cenou vajec, dnešní cena másla tou včerejší atd. Naproti tomu časová složka, neodmyslitelná od jakékoli dnešní specifické ceny, je *představována celkovou maticí* včerejších peněžních cen veškerých statků a samozřejmě i následného oceňování peněžní jednotky jednotlivými subjekty ve společnosti. Nicméně uvážíme-li *celkovou matici* dnešních cen, pak je při jejich určování základní časovou složkou celková matice včerejších cen.

Tato časová složka je zcela určována na peněžní straně. V *případě barteru neexistuje* v cenách kteréhokoli dne *žádná časová složka*. Při směně koní za ryby rozhodují tržní subjekty o relativních mezních užitech, a to pouze na základě přímých užití těchto komodit. Tato přímá užití jsou okamžitá a nevyžadují žádné dříve existující ceny na trhu. Tudíž mezní užítky přímých statků, jako jsou koně a ryby, neobsahují žádné dřívější časové složky. V systému barteru tedy problém cyklické argumentace neexistuje. Kdyby v takové společnosti byly veškeré předchozí trhy a znalosti o předchozích cenách vymazány, zavládl by zde samozřejmě v počátku zmatek. A to po dobu, kdy by každý jednotlivec prozkoumal své preferenční škály a pokusil se odhadnout preferenční škály ostatních. Ale žádné větší potíže se znovu se rychle ustavujícími trhy by nenastaly. V peněžní ekonomice je tomu jinak. Jelikož mezní užitečnost peněžní komodity zde závisí na již dříve existujících cenách, vymazání existujících trhů a znalostí o peněžních cenách by přímé znovuuštění peněžní ekonomiky znemožnilo. Ekonomika by byla zničena a vržena zpět do velmi primitivního stadia barterové směny. Návrat k ustavení peněžní ekonomiky, tak jak původně vypadala, by mohl být jen velmi pomalý.

Nyní může vyvstat otázka: Víme sice, že v procesu určování peněžních cen se nejedná o cyklický argument. Neodsouává využití minulých cen naše vysvětlení pouze dál a dál do minulosti? Pokud jsou dnešní ceny zčásti určovány cenami včerejšími a včerejší těmi předvčerejšími atd., není tato peněžní regrese pouhým nekonečným posunem zpět? A nezůstane tak část cenových determinant nevysvětlena?

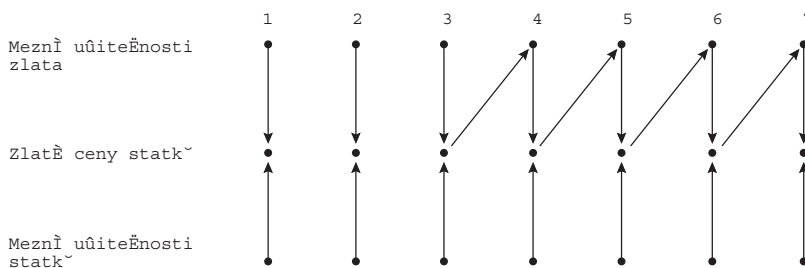
Odpovědí je, že regrese není nekonečná a klíčem k jejímu zastavení je právě učiněné odlišení podmínek v peněžní ekonomice a podmínek barterové směny. Pamatujeme si, že užitečnost peněz se skládá ze dvou hlavních složek: užitečnosti peněz jako zprostředkovatele směny a užitečnosti peněžní komodity v jejím přímém komoditním užití (jakým je například užití zlata jako ozdoby). V moderní ekonomice, poté co byla peněžní komodita plně rozvinuta jako zprostředkovatel směny, má její užití jako zprostředkovatele silnou tendenci zastínit její přímé užití ve spotřebě. Poptávka po zlatě jako penězích dalece převyšuje poptávku po zlatě v podobě šperků. Nicméně i druhé zmíněné užití a poptávka po něm nadále existuje a má určitý vliv na celkovou poptávku po peněžní komoditě.

Každý den v peněžní ekonomice vstupuje mezní užitečnost zlata, a odtud i poptávka po něm, do procesu určování všech peněžních cen. Dnešní mezní užitečnost zlata a dnešní poptávka po něm závisí na souboru včera existujících peněžních cen, který je opět závislý na včerejší mezní užitečnosti zlata a včerejší poptávce po něm atd. Vracíme-li se nyní v čase zpět, musíme nakonec dospět k původnímu bodu, kdy lidé poprvé začali užívat zlato jako zprostředkovatele směny. Uvažujme *první* den, kdy lidé opustili systém čistého barteru a začali užívat zlato jako zprostředkovatele směny. V tento den peněžní cena, či raději „zlatá“ cena (tedy cena vyjádřená ve zlatě), každého dalšího zboží závisela částečně na mezní užitečnosti zlata. Mezní užitečnost měla *časovou složku*, jmenovitě předchozí soubor „zlatých“ cen, které byly určovány barterem. Jinými slovy, když poprvé začalo být zlato užívané jako zprostředkovatel směny, závisela jeho mezní užitečnost, tak jak ji chápeme, na existenci předchozího souboru „zlatých“ cen ustanovených *barterovou* směnou. Vrátime-li se ale ještě o den zpět, *do posledního dne barteru*, „zlaté“ ceny rozličných statků neměly v tento den, stejně jako ostatní ceny, *žádnou* časovou složku. Byly určeny, stejně jako veškeré ostatní barterové ceny, pouze mezní užitečností zlata a ostatních statků v tento den. Mezní užitečnost zlata, tehdy užívaného *pouze* pro přímou spotřebu, tudíž neměla *žádnou* časovou složku.

Určování peněžních cen („zlatých“ cen) jsme tudíž zcela vysvětlili. Nenajdeme zde žádnou cyklickou argumentaci ani žádnou nekonečnou regresi. Do každé „zlaté“ ceny vstupuje poptávka po zlatu. A dnešní poptávka po zlatu, užívaném jakožto *prostředek směny*, obsahuje časovou komponentu založenou

na včerejší matici „zlatých“ cen. Tato časová složka se vrací až k poslednímu dni barterové směny. To znamená ke dni, po němž se zlato začalo používat jako prostředek směny. Tento poslední den nemělo zlato pro takový účel ještě žádnou užitečnost. Poptávka po zlatu byla pouze poptávkou po jeho přímém užití. A určování „zlatých“ cen tudíž nemělo v tento ani žádný předchozí den jakoukoli časovou složku.^{20, 21}

Kauzálně-časový vzorec regrese můžeme zobrazit jako diagram v obr. 38. Po sobě jdoucí dny jsou očíslovány 1, 2, 3 atd. Šipky pro každou periodu zobrazují základní kauzální faktory, které determinují „zlaté“ ceny statků na trhu. Pro každý časový úsek jsou zlaté ceny statků určovány především relativními mezními užitky zlata a ostatních statků na individuálních preferenčních škálách. Mezní užitky zlata jsou přitom založeny na „zlatých“ cenách předcházející periody. Tato časová složka, znázorněná šipkou, se táhne zpět až do období barteru, kdy bylo zlato užíváno jen pro přímou spotřebu či výrobní účely, nikoli jako prostředek směny. V tomto smyslu neexistuje žádná časová závislost na předcházejících „zlatých“ cenách a časová šipka mizí. V našem diagramu jsou dny 1, 2 a 3 dobou barterové směny. V den 4 a v následující dny se již zlato používá jako prostředek směny.



OBR. 38 KAUZÁLNĚ-ČASOVÝ VZOREC PENĚŽNÍ REGRESE

Jedním z nejvýznamnějších úspěchů regresní teorie je zjištění skutečnosti, že peníze *musí* vzniknout způsobem popsáným ve 3. kapitole, tj. musí se vyvinout z komodity, která je poptávána pro své přímé užití; z komodity, která je užívána stále více a více jako všeobecný prostředek směny. Poptávka po statku jakožto prostředku směny musí být odvozena z dříve existující matice cen vyjádřených pomocí ostatních statků. Prostředek směny proto může *vzniknout pouze tak*, jak bylo výše popsáno a diagramem znázorněno. Může vzejít pouze z takové komodity, která byla *přímo užívána v situaci barteru*, a měla proto matici cen vyjádřených pomocí jiných statků. *Peníze musí nutně vzniknout*

z komodity s již dříve existující kupní silou, jakou má například zlato a stříbro. Nemohou být vytvořeny z „ničeho“ jakousi „společenskou smlouvou“ či vládním nařízením.

Na druhou stranu z této analýzy *nevyplývá*, že kdyby stávající peníze ztratily své přímé užití, nemohly by být dále užívány jako peníze. Tedy kdyby mělo zlato, poté co bylo ustaveno jako peníze, náhle ztratit svou hodnotu užití jako ozdoby či jako průmyslového materiálu, nemuselo by ještě nutně ztratit svou povahu jakožto peněz. Od okamžiku, kdy byl prostředek směny ustaven jako peníze, pokračuje proces ustavování peněžních cen. I když ztratí zlato v den X své přímé užití, stále zde budou dříve existující peněžní ceny ustavené v den $X-1$. Tyto ceny zformují základ pro mezní užitečnost zlata v den X . Obdobně peněžní ceny, určené tímto způsobem v den X , zformují základ pro mezní užitečnost peněz v den $X+1$. Ode dne X dále může být zlato poptáváno pouze pro svou směnnou hodnotu, a nikoli pro své přímé užití. Proto, zatímco je absolutně nutné, aby peníze *vznikly* z komodity s přímým užitím, není absolutně vůbec nutné, aby přímé užití trvalo i poté, co byly peníze ustaveny.

Pomocí individuálních preferenčních škál jsme tedy úplně vysvětlili peněžní ceny spotřebních statků. Tyto preferenční škály byly vysvětleny až do bodu naplnění subjektivních hodnocení užiteků z užití každého statku. Ekonomie se nezajímá o specifická naplnění těchto cílů, ale o vysvětlení různých fenoménů jednání, založených na *jakémkoli* daném cíli. Proto je její úkol na tomto poli zcela splněn tím, že vrací tento fenomén zpět na subjektivní hodnocení užitečných statků.²²

C. UŽITEK A NÁKLADY

Nyní souhrnně ukážeme, jak můžeme shrnout poznatky o užitku a nákladech v rozhodování kupujících a prodávajících spotřebních statků – či raději potenciálních kupujících a prodávajících (srov. 2. kapitolu, str. 139 a ?????? a násl.):

Prodávající:

Příjmy: mezní užitek z přidání peněžní jednotky = hodnota přiřazená nejvíce ceněnému očekávanému užití

Náklady:

- 1) mezní užitek statku v přímém užití
 - nejvýše zařazené užití, které by muselo být obětováno,

nebo

- 2) mezní užitek z držby statku za účelem jeho očekávaného budoucího prodeje za vyšší cenu
 - ten, který je zařazen na preferenční škále výše

Není-li žádný ze zmiňovaných nákladů přítomen, jedná se o prodej bez nákladů.

Kupující:

Příjmy: mezní užitek z přidání jednotky statku = nejvýše zařazené přímé užití jednotky

Náklady: mezní užitek peněžní jednotky – hodnota odpovídající nejvýše zařazenému užití, které by uskutečněním směny muselo být obětováno

Cílem účastníka směny je dosáhnout vždy duševního zisku z jednání. Toho dosáhne tehdy, jestliže jeho mezní příjem přesáhne jeho mezní náklady. Jedině poté, co bylo učiněno rozhodnutí, akce proběhla a byly odhaleny následky, může účastník směny zjistit, zda bylo jeho rozhodnutí správné. Jinými slovy, zda jeho duševní příjem skutečně přesáhl jeho náklady. Je možné, že jeho náklady převyšují jeho příjem. V takovém případě na směně trátí.

Je dobré rozlišovat mezi dvěma polohami, při nichž účastník hodnotí své jednání, a to mezi *ex ante* a *ex post*. *Ex ante* je pozice, kde se jedinec musí rozhodnout o postupu svého jednání. Pro lidské jednání je to relevantní a dominantní úvaha. Jednající člověk uvažuje alternativní postupy a jejich následky. *Ex post* představuje jím zaznamenané pozorování výsledků jeho minulého jednání. Je to hodnocení jeho minulých jednání a jejich následků. V poloze *ex ante* člověk vybere vždy nejvýhodnější postup jednání a vždy dosáhne duševního zisku s příjmy převyšujícími náklady. V poloze *ex post* může z postupu jednání získat, ale i ztratit. Příjem může, ale nemusí přesáhnout náklady. Záleží na tom, jak dobrým podnikatelem byl při svém počátečním jednání. Je zřejmé, že jeho soudy *ex post* jsou pro něj užitečné hlavně pro zvažování jeho budoucích *ex ante* úvah.

Předpokládejme, že konečný spotřebitel nakoupí výrobek a poté shledá, že se ve svém nákupu zmýlil a že pro něj má daný statek malou či nulovou hodnotu. Takto si nějaký člověk může koupit koláč a poté zjistit, že mu vůbec nechutná. *Ex ante* (očekávaný) užitek koláče byl větší než mezní užitek peněz obětovaných ve směně. *Ex post* člověk shledal, že učinil chybu a že pokud by měl celou akci učinit znovu, koláč by si nekoupil. Za nákup je zodpovědný spotřebitel, a musí tedy stejně jako zisk nést i náklady své dobrovolné transakce. Nikdo samozřejmě nemůže znovu žít svou minulost. Může ale například využít takové znalosti k tomu, aby se vyhnul opětovné koupi daného koláče. Mělo by být jasné, že koláč, jakmile je jednou koupen, může mít malou či vůbec žádnou hodnotu, ačkoli za něj bylo původně zaplacené několik gránů zlata. *Nákladem* koláče je obětovaný mezní užitek tří gránů zlata, které za něj byly zaplacené. Tyto náklady, vydané *v minulosti*, však nedávají koláči žádnou *současnou* hodnotu.

Přesto, že se to zdá samozřejmé, ekonomie tuto pravdu stále opomíná. Jmenovitě například v devatenáctém století, a to ve formě rozličných „nákladových“ teorií hodnoty. Tyto nákladové teorie tvrdí, že hodnota statků je určována náklady nebo obětmi způsobenými jejich koupí v minulosti. Naopak je zřejmé, že hodnota může být statku udělena pouze skrze přání jednotlivců užít statek přímo v *současnosti* či skrze současné očekávání, že statek někomu prodáme v *budoucnu*.²³

Výše zmíněné shrnutí jednání kupujícího však můžeme dále pozměnit. Uvažujme případ, kdy kupující není konečným spotřebitelem, ale spíše spekulativním kupujícím, který očekává růst cen v budoucnu. V tomto případě bude jeho vyšší příjem mezní užitečností z držby statku za účelem jeho budoucího prodeje při vyšší ceně (po odečtení nákladů skladování).

D. PLÁNOVÁNÍ A ROZSAH VOLBY

Mělo by být zřejmé, že ustavení peněz významnou měrou rozšiřuje rozsah volby, která je každému k dispozici. Množství alternativních užití, která mohou být jednotkou peněz uspokojena, je daleko širší než počet užití, ke kterým by mohly jednotlivé statky sloužit. Koně či domy mohou být alokovány do několikaletých užití, suroviny do rozličných oblastí výroby. Peníze však mohou být alokovány do výdajů na jakýkoli jednotlivý druh statku směnitelného ve společnosti – ať se jedná o hmotný statek či nehmotnou službu, o spotřební či kapitálový statek, přírodní statek nebo jde jen o nárok na takové statky. Peníze slouží ke značnému rozšíření volby a samy se stávají klíčovým *prostředkem* pro alokaci do nejužší ceněných alternativních cílů.²⁴

Možná by stálo za to se na tomto místě zamyslet nad tím, co každý člověk při svém jednání činí. Vždy se zabývá alokací prostředků do svých nejužší ceněných alternativních cílů v pořadí odpovídajícím jeho preferenční škále. Jednání člověka obecně, a jeho jednotlivé postupy *ve směně* zvláště, jsou z jeho strany vždy výsledkem určitých očekávání – očekávání nejužšího postupu, který tento člověk může sledovat. Sleduje vždy takovou cestu, u níž *očekává*, že její pomocí dosáhne svých nejužší zařazených cílů v určitém časovém horizontu (který se může v některých případech blížit okamžiku), a tudíž při svém jednání dosáhne duševního zisku. Ukáže-li se, že jednal chybně a že by mu jiný postup jednání býval přinesl vyšší duševní zisk, potom utrpěl ztrátu. *Ex ante* odhaduje svou situaci – současnou i očekávanou budoucí, volí ze svých ohodnocení a pomocí svých znalostí se snaží dosáhnout na ta nejužší. Na základě těchto *plánů* následně vybírá postupy jednání. Plány jsou jeho rozhodováním zahrnujícím budoucí jednání. Jsou založeny na pořadí individuálních cílů a předpokládané znalosti, jak takových cílů dosáhnout. Každý jednatel je tudíž neustále zaměstnáván *plánováním*. Toto plánování může nabývat různých podob – od velkolepé investice do nové ocelářské továrny po

rozhodnutí malého chlapce o útratě dvou korun za sladkost. I to je plánováním.²⁵ Je proto chybné tvrdit, že společnost s fungujícím svobodným trhem je „neplánovaná“. Naopak, každý jednotlivec tvoří své vlastní plány.

Není však výsledkem skutečnosti, že jednotlivé plány jaksi nejsou koordinovány, „chaos“? Naopak, systém směny v první řadě koordinuje individuální plány tak, že z každé směny *obě* strany získávají. Za druhé, značná část této knihy je věnována výkladu a analýze principů a pravidel, které určují rozličné fenomény směny v peněžní ekonomice: ceny, výstup, náklady atd. Struktura peněžní ekonomiky představuje spletitý systematický obrázek odvozený na základě existence lidského jednání a nepřímé směny. To ji činí na míle vzdálenou chaosu.²⁶

6. VZÁJEMNÉ VZTAHY MEZI CENAMI SPOTŘEBNÍCH STATKŮ

Spotřebitel je v jakýkoli časový okamžik konfrontován s dříve existujícími peněžními cenami různých spotřebních statků na trhu. Na základě své užitkové škály určuje zařazení různých jednotek řady statků a peněz. Toto zařazení vyjadřuje, jaké množství peněz za každý z rozličných statků utratí. Přesněji, *bude utrácet peníze za každé jednotlivé zboží až do doby, kdy mezní užitek z přidání jednotky statku již nepřevýší mezní užitek, který pro něj na trhu má peněžní cena tohoto statku*. To je zákon jednání spotřebitele v tržní ekonomice. Jakmile člověk utratí peníze za statek, mezní užitek nových jednotek pro něj klesá, zatímco mezní užitek obětovaných peněz se zvyšuje. Děje se tak až do okamžiku, kdy přestane za daný statek utrácet. V takových případech, kde mezní užitek dokonce jen jedné jednotky statku je nižší než mezní užitek jeho peněžní ceny, nenakoupí jednotlivec z takového statku nic.

Tímto způsobem je určována individuální poptávka po každém statku, a následně i agregátní tržní poptávka všech kupujících. Poloha tržní poptávky určuje, jaká bude v nejbližší budoucnosti tržní cena. Budeme-li uvažovat jednání rozdělená do časových úseků sestávajících ze „dnů“, pak jednotliví kupující ustaví své škály a poptávky na základě cen existujících v den 1. Tyto poptávky pak dále určí, jaké budou ceny v den 2.

Na tomto místě je možné vrátit se zpět k diskusi z 2. kapitoly, oddílu 9 a 10. Analýzu, která je tam aplikována na podmínky barterové směny, lze použít i na peněžní ceny. Na konci každého dne vytvářejí poptávka (či raději celková poptávka) a existující zásoby tržní rovnovážnou cenu pro tento den. V průběhu daného dne tyto faktory v peněžní ekonomice určují peněžní ceny rozličných statků. Analýza změn v cenách statku se zde dá použít způsobem, jaký byl vloženo v 2. kapitole. V peněžní ekonomice se dále vyvíjejí nejdůležitější trhy přirozeně tak, jak každý den pokračuje výroba statků. Změny v nabídce a poptávce či změny v celkové poptávce a rozsahu zásob mají přesně tentýž přímý

dopad jako při barteru. Nárůst celkové tržní poptávky oproti předešlému dni vede k růstu peněžní ceny pro tento den. Nárůst zásob, které jsou k dispozici, vede k nižší tržní ceně atd. Stejně jako v barterové ekonomice jsou zásoby každého statku na konci každého dne přemístěny do rukou nejdychtivějších vlastníků.

Až do tohoto bodu jsme se zaměřovali na určování peněžních cen všech spotřebních statků, aniž bychom věnovali příliš pozornosti vztahům mezi těmito cenami. Vzájemné vztahy by nicméně měly být zřejmé. Dostupné statky jsou seřazovány na preferenčních škálách, a to společně s možností držet v hotovosti peněžní komoditu. Poté, podle pořadí a podle zákona užitku, alokuje jednotlivec své peněžní jednotky na nejvýše ceněná užití, jakými jsou rozličné spotřební statky, investice do různých faktorů či jejich přidání k peněžní hotovosti. Ponechme nyní stranou otázku volby rozdělení mezi spotřebu a investice a otázku přidání k peněžní hotovosti. Vrátime se k nim v dalších kapitolách. Věnujme se pouze vztahům mezi cenami spotřebních statků navzájem.

Zákon vzájemných vztahů spotřebních statků zní: *Čím více je pro jakýkoli daný statek k dispozici substitutů, tím bude poptávka (individuální i tržní) po tomto statku elastičtější.* Podle definice „statku“ nemohou být dva statky „dokonalé substituty“. Jakmile by spotřebitel nahlížel na dva statky jako na zcela identické, byly by, z definice, jedním statkem. *Všechny* spotřební statky jsou na druhou stranu *částečnými* substituty. Jestliže někdo zařadí na své preferenční škále nesčíslné množství dostupných statků a porovnává klesající užitky každého z nich, zachází s nimi jako s částečnými substituty. Změna v řazení jednoho statku nutně vede ke změně v zařazení všech ostatních statků, jelikož všechna pořadí jsou ordinální a relativní. Vyšší cena jednoho statku (vyplývající, řekněme, z poklesu vyrobených zásob) povede k přesunu poptávky spotřebitelů od tohoto k ostatním spotřebním statkům, jejichž poptávky tudíž porostou. Opačně, zvýšená nabídka a následný pokles ceny určitého statku povedou k přesunutí poptávky spotřebitelů po ostatních statcích k tomuto jednomu statku. Poptávka po ostatních statcích tedy poklesne (pro některé samozřejmě více než pro jiné).

Je chybné předpokládat, že pouze technologicky podobné statky jsou vzájemnými substituty. Čím více peněz utratí spotřebitelé za vepřové, tím méně vydají za hovězí. Nebo čím více vydají na cestování, tím méně utratí za nákupy televizí. Předpokládejme, že snížením nabídky vepřového roste na trhu jeho cena. Je zřejmé, že poptávané množství a cena hovězího budou touto změnou ovlivněny. *Pokud je poptávka po vepřovém v této oblasti více než jednotkově elastická*, pak vyšší cena zapříčiní nižší výdaje na vepřové a více peněz bude přesunuto k takovým substitutům, jakým je hovězí. Poptávka po hovězím vzroste a cena hovězího bude mít tendenci se zvyšovat. Na druhou stranu, *je-li poptávka po vepřovém neelastická*, utratí spotřebitelé za vepřové více peněz.

Výsledkem pak bude pokles poptávky po hovězím, a následně i pokles jeho ceny. Takové vztahy mezi statky, které jsou vzájemnými substituty, jsou nicméně do určité míry platné pro všechny statky, jelikož všechny statky jsou substituty. Každý statek totiž soutěží s ostatními o peněžní zásoby spotřebitelů. Některé statky jsou samozřejmě „blížejšími“ substituty než ostatní a vztahy mezi nimi jsou silnější než vztahy mezi jinými. Leč blízkost substituce závisí spíše na specifických poměrech spotřebitele a jeho preferencích než na technologické podobnosti.

Podle míry, v jaké jsou jeden pro druhého substituty, jsou spotřební statky v následujících vztazích: Pokud vzroste zásoba A , a cena A tudíž klesne, potom (1) je-li poptávka po A elastická, povede to k poklesu poptávek po B , C , D atd. a následně k poklesu jejich cen; (2) je-li poptávka po A neelastická, pak vzroste poptávka po B , C , D atd. a následně vzrostou jejich ceny; (3) má-li poptávka neutrální (či jednotkovou) elasticitu, potom zůstane množství peněz vydaných na A nezměněno a na poptávky či ceny po ostatním zboží nebude mít změna žádný vliv.

Jak se začala peněžní ekonomika rozvíjet a civilizace vzkvétat, docházelo ke stále většímu nárůstu typů dostupných statků, a tedy i množství statků, které mohou být substituovány za jiné. Poptávky po různých statcích se tím stávaly elastičtější, ačkoli přetrvávaly rozdíly mezi vysoce elastickými a vysoce neelastickými poptávkami. V situaci, kdy znásobení množství substitutů učiní poptávkové křivky po jednotlivých statcích elastickými, začne převládat první typ interakce. Kromě toho, jakmile se na trhu objeví nové typy statků, odkloní peněžní poptávku od ostatních produktů – substitutů, a přivodí tedy první typ reakce.

Vzájemné substituční vztahy spotřebních statků byly působivě vyloženy v následující pasáži, napsané Philipem Wicksteedem:

Je dostatečně jasné, že jde-li nějaká žena na trh a neví, zda koupí nové brambory nebo kuřata, či nikoli, může způsob jejího rozhodnutí určit cena, za kterou jsou k dostání... Cena je prvním a nejzřetelnějším označením vlastností alternativ, jichž se žena vzdává, učiní-li zamýšlený nákup. Je ale téměř stejně zřejmé, že nikoli pouze cena tohoto konkrétního zboží, ale i cena řady dalších věcí ovlivní její rozhodování. Když budou staré kvalitní brambory k dostání za nižší cenu, kupující bude pak méně nakloněn nákupu nových brambor za cenu vyšší, protože je mu k dispozici dobrá alternativa za příznivých podmínek... Dejme tomu, že hospodyně zamýšlí potěšit skupinu svých sousedů tím, že jim připraví k večeři několik kuřat. Je však možné, že je počty obdobnou přízní, ač půjde o méně honosné jídlo, nahradí-li kuřata několika porcemi tresky. V takovém případě neovlivní její volbu pouze cena kuřat, ale i cena tresek.

Na čem ale význam ... [cenového rozdílu mezi kuřetem a treskou] závisí? Pravděpodobně na ceně takových věcí, které nemají ani s kuřetem, ani s treskou viditelnou souvislost. Otec a matka si mohou velmi cenit vzdělání a výsledků svých dětí a mohou být ochotni podstatně snížit své výdaje na ostatní věci, aby uspokojili potřeby svých dětí. Takoví rodiče si mohou přát vydat... na pohoštění svých hostů o mnoho méně, než vyžaduje společenská etiketa, a namísto toho zařídit svým dětem hodiny francouzštiny či houslí. V takovém případě může být otázka, zda koupit nové či staré brambory, nebo zda pohostit přátele kuřetem, treskou či vůbec ničím, ovlivněna podmínkami, za jakých je možné zajistit uspokojivou kvalitu hodin francouzštiny či houslí.²⁷

Zatímco všechny spotřební statky si v nákupech spotřebitele konkurují, existují také statky, které jsou jeden k druhému *komplementární*. Užití těchto statků jsou k sobě pro spotřebitele tak úzce spojena, že pohyby v jejich poptávkách jsou vzájemně silně provázány. Příkladem komplementárních spotřebních statků jsou *golfové hole* a *golfové míčky*. Tedy dva statky, jejichž poptávky společně rostou i klesají. Zde například růst v nabídce golfových míčků zapříčiní *pokles* v jejich ceně, což povede k růstu poptávky po golfových *holích*, stejně tak jako k růstu poptávaného množství golfových míčků. Toto vše povede k *nárůstu* ceny golfových holí. Znamená to tedy, že jsou-li dva statky navzájem *komplementární*, pak při nárůstu zásob *A*, a tedy *poklesu* ceny *A*, poptávka po *B* vzroste, a tudíž *vzroste* i jeho cena. Jestliže pokles ceny nějakého statku pokaždé zvýší poptávané množství tohoto statku (podle zákona poptávky), pak toto bude vždy stimulovat poptávku po komplementárním statku a povede k nárůstu jeho ceny.²⁸ Při tomto účinku nehraje elasticita poptávky po původním statku žádnou roli.

Nyní shrneme vzájemné vztahy mezi spotřebními statky:

Vzájemně nahraditelné statky (substituty):

Jestliže vzroste zásoba *A* a cena *A* *poklesne*, pak:

Poptávková křivka po A je:

<i>Neelastická:</i>	Poptávka po <i>B, C, D...</i> a cena <i>B, C, D...</i> <i>vzroste</i>
<i>Elastická:</i>	Poptávka po <i>B, C, D...</i> a cena <i>B, C, D...</i> <i>klesne</i>
<i>Neutrální:</i>	Žádný vliv na <i>B, C, D...</i>

Komplementární statky (komplementary):

Jestliže vzroste zásoba *A* a cena *A* *poklesne*, pak:

Poptávka po *B, C, D...* a cena *B, C, D...* *vzroste*

(Pokud není poptávková křivka po *A* svislá. V takovém případě nedojde k žádnému efektu.)

Všechny statky jsou vzájemnými substituty, zatímco jen méně jich je komplementy. Jsou-li statky též komplementární, potom bude komplementární účinek smíchan se substitučním efektem a jen povaha každého jednotlivého případu určí, který z účinků převáží.

Diskuse o vzájemných vztazích spotřebních statků se zatím věnovala pouze dopadům zapříčiněným změnami v zásobách, neboli nabídkovou stranou. Výsledky se budou lišit, vyskytnou-li se změny namísto v množství zásob na straně poptávky. Předpokládejme, že tržní poptávka po statku A vzroste – posune se doprava. To znamená, že pro každou hypotetickou cenu množství nakoupeného A , a tudíž množství peněz utracených za A , vzroste. Ale při dané nabídce (zásobách) peněz ve společnosti to znamená, že poklesne poptávka po jednom či více ostatních statcích.²⁹ Více peněz vydaných za statek A , při daných peněžních zásobách, znamená, že méně peněz bude vydáno za statek B , C , D ... Poptávkové křivky po těchto posledně zmíněných statcích se „posunou doleva“ a ceny těchto statků poklesnou. Proto výsledkem schopnosti všech statků být si navzájem substituty je, že růst poptávky po A vedoucí k růstu ceny A bude mít za následek pokles poptávek a pokles cen statků B , C , D ... Tento vztah uvidíme jasněji, uvědomíme-li si, že poptávky jsou determinovány individuálními preferenčními škálami a že růst mezního užítku jednotky A nutně znamená relativní pokles užítku ostatních spotřebních statků. S mírou, v jaké jsou dva statky navzájem komplementární, se objevuje další účinek. Vzroste-li poptávka po golfových holích, bude tento nárůst pravděpodobně doprovázen růstem poptávky po golfových míčcích, protože obě jsou ovlivněny relativním růstem touhy hrát golf. Přijdou-li změny z poptávkové strany, ceny komplementárních statků budou mít tendenci společně růst či klesat. V takovém případě bychom neměli říkat, že růst poptávky po A vedl k růstu poptávky po jeho komplementu B . K oběma nárůstům totiž došlo na základě zvýšené poptávky po spotřebním „balíku“, do něhož jsou oba statky svázány.

Nyní můžeme shrnout obě skupiny vzájemných vztahů spotřebních statků, tedy jak ve změnách zásob, tak v poptávce (rezervační poptávku nabízejících nechme na tomto místě stranou, jelikož tento spekulativní prvek má tendenci blížit se správným odhadům své základní složky – spotřebitelské poptávky).

Tabulka 10 ukazuje reakci ostatních statků B , C , D na změny determinant statku A , v souvislosti s mírou jejich schopnosti působit jako substituty či komplementy. Označení $A +$ znamená, že ceny ostatních statků reagují ve stejném směru jako cena statku A . Označení $A -$ znamená, že ceny ostatních statků reagují ve směru opačném.

TABULKA 10

ZMĚNY V CENÁCH STATKŮ B, C, D...

Statky B, C, D... jsou vůči statku A:	Změna v zásobě statku A	Změna poptávky po A
Vzájemnými substituty	+ je-li poptávka po A <i>elastická</i> - je-li poptávka po A <i>neelastická</i> Nulová je-li poptávka 0 po A <i>jednotkově</i> <i>elastická</i>	-
Vzájemnými komplementy	-	+

V některých případech mohou být *staré* zásoby nějakého statku hodnoceny jinak než *nové*, a mohou se tak tudíž stát samostatnými statky. Takže zatímco dobře uskladněné staré hřebíky mohou být považovány za stejný statek jako nově vyrobené hřebíky, starý automobil Ford nebude považován za stejný statek jako nově vyrobený automobil téže značky. Nicméně mezi posledně jmenovanými dvěma statky bude určitě těsný vztah. Klesne-li nabídka nových fordů a jejich cena stoupne, spotřebitel se začne přiklánět k nákupu starých fordů, jejichž cena následně vzroste. Staré a nové komodity, které jsou si technologicky podobné, mají tedy sklon být vzájemně velmi blízkými substituty. Jejich poptávky a ceny budou ve velmi těsném vztahu.

Již celá řada knih zabývajících se ekonomickou vědou se věnovala teorii spotřebitele. Tu zakládala na „předpokladu“, že spotřebitel uvažuje o každém spotřebním statku zcela nezávisle na ostatních statcích. Ve skutečnosti, jak jsme si ukázali, přání získat rozličné statky jsou nutně vzájemně závislá, jelikož všechny tyto statky jsou umístěny na hodnotových škálách spotřebitelů. Užitek každého ze statků je poměřován k užtkům statků ostatních. Tyto seřazené hodnoty statků a peněz umožňují sestavit individuální a poté agregátní, v penězích vyjádřené poptávky po každém jednotlivém statku.

7. CENY TRVANLIVÝCH STATKŮ A SLUŽEB, KTERÉ POSKYTUJÍ

Proč si člověk kupuje spotřební statek? Jak jsme si ukázali v 1. kapitole, člověk věří, že spotřební statek, který si přeje či o který usiluje, mu umožní uspokojit jeho nejnaléhavější přání a pomůže mu dosáhnout cílů, jichž si cení. Jinými slovy, statek je hodnotný díky očekávaným *službám*, které poskytne.

Hmotné statky, jako potraviny, šaty, domy atd., a nehmotné osobní služby, jakými jsou zdravotní péče či koncert, potom mají v životě spotřebitele obdobný charakter. Oboje spotřebitel hodnotí podle služeb, které poskytují a které mu přinášejí uspokojení.

Každý druh spotřebního statku přináší určité množství služeb za jednotku času. Můžeme je nazývat *jednotkové služby*. Jsou-li tyto služby směřitelné, mohou být prodávány samostatně. Na druhou stranu, jestliže je statek fyzickou komoditou a je trvanlivý, pak může být spotřebiteli prodáván v celku, čímž představuje očekávaný budoucí přírůstek mnoha jednotkových služeb.

Jaké jsou vnitřní vztahy mezi trhy a cenami jednotkových služeb a mezi trhy a cenami trvanlivých statků?

Je zřejmé, že za jinak stejných okolností bude *trvanlivější* statek hodnotnější než *méně* trvanlivý statek, poněvadž zahrnuje více budoucích jednotkových služeb. Předpokládejme, že existují dva televizní přijímače, jejichž služby jsou pro diváka totožné. Předpokládaná životnost televizoru *A* je ale 5 let, zatímco televizoru *B* 10 let. Ačkoli jsou jejich služby totožné, *B* spotřebiteli nabízí dvakrát více služeb než *A*. Cena televizoru *B* na trhu pak bude dvojnásobkem ceny *A*.³⁰

Problém odděleného prodeje služeb statku či statku samotného u netrvanlivých statků vůbec nevzniká. Jelikož tyto statky představují služby týkající se relativně krátkého časového úseku, jsou téměř vždy prodávány jako celek. Máslo, vejce, jogurty atd. jsou prodávány jako celek a nesou veškeré své služby. Jen málokdo by uvažoval o „pronájmu“ vajec. Na druhou stranu nejsou osobní služby nikdy prodávány jako celek. Důvodem je, že v podmínkách svobodného trhu neexistuje otroctví. Tudíž nikdo si nemůže koupit lékaře, právníka či klavíristu, který by mu bez další odměny po celý zbytek života poskytoval své služby. Osobní služby jsou tudíž vždy prodávány v samostatných jednotkách.

Problém, zda by služby měly být prodávány odděleně od statku či společně se statkem jako celek, vyvstává v případě trvanlivých komodit, jako jsou domy, klavíry, smokingy, televize apod. Ukázali jsme si, že statky jsou prodávány nikoli jako celá třída, například „chléb“ nebo „vejce“, ale jako oddělené homogenní jednotky z nabídky, jako „bochníky chleba“ či „tucty vajec“. Vraťme se však k naší analýze. Statek tedy lze prodat jako celou fyzickou jednotku – dům, televize apod. – či jako jednotkovou službu, kterou poskytuje po určité dobu. Takový prodej jednotek služby trvanlivého statku nazýváme *nájem* či *pronájem* statku. Cenou jednotky služby je pak tzv. *nájemné* (*renta*).

Jelikož je statek sám pouhým balíkem očekávaných jednotkových služeb, pak je správné založit naši analýzu na *jednotce služby*. Je jasné, že poptávka a cena jednotky služby spotřebního statku budou určovány přesně týmiž principy, které jsme již vyložili v předcházejících částech této kapitoly.

Trvanlivý spotřební statek představuje jednotky služeb, které v průběhu času postupně přibývají. Předpokládejme tedy, že očekávaná životnost domu je 20 let. Dále předpokládejme, že roční nájemné domu je tržní cenou, která je určena tržní nabídkou a poptávkou a jejíž výše je 10 uncí zlata. Jaká však bude tržní cena samotného domu, kdyby měl být prodán? Vzhledem k tomu, že roční cena nájemného je 10 uncí (a pokud se očekává její trvání), pak kupující domu obdrží hodnotu 20×10 , neboli 200 uncí, jako budoucí příjem z nájemného. Cena domu jako celku se bude nevyhnutelně blížit k současné hodnotě 200 uncí. Pro zjednodušení na tomto místě předpokládejme, že neexistuje fenomén časových preferencí, a tudíž že se současná hodnota 200 uncí rovná 200 uncím. V takovém případě bude mít cena domu jako celku tendenci dosáhnout výše 200 uncí.

Předpokládejme, že tržní cena domu jako celku je 180 uncí. V takovém případě bude o koupi domu usilovat mnoho lidí. Při koupi za 180 uncí a jeho následném pronájmu za 200 uncí lze totiž očekávat dosažení peněžního zisku. Tento postup je podobný jednání spekulativních kupců, kteří kupují statek s očekáváním jeho budoucího prodeje za vyšší než původní cenu. Na druhou stranu budou současní majitelé těchto domů (nebo *tohoto* domu, neexistuje-li na trhu jiný dům, který by byl považován za stejný statek) velmi neochotní je prodat za danou cenu, jelikož daleko výnosnější je dům pronajmout než prodat. Za těchto podmínek, tj. prodeje tohoto typu domu za cenu 180 uncí, bude tudíž existovat značný převis poptávky nad nabídkou. Tlak převisu poptávky povede k růstu ceny směrem k 200 uncím. Předpokládejme na druhou stranu, že tržní cena je vyšší než 200. V takovém případě bude nedostatečná poptávka po koupi, jelikož by bylo levnější platit nájemné namísto platby celé sumy za nákup. Naopak vlastníci budou chtít daleko více dům prodat než pronajmout, jelikož prodejní cena je pro ně příznivější. Při ceně vyšší než 200 bude přebytek nabídky nad poptávkou tlačit cenu dolů, k bodu rovnováhy.

Je-li tedy každý typ tržní ceny určován způsobem, popsáním v předchozích částech této kapitoly, pak trh také určuje peněžní *vztahy*. Je nám jasné, že existuje jednoznačný vztah mezi cenou jednotky služby trvanlivého spotřebního statku a cenou statku jako celku. Je-li tento vztah narušen či v určitém čase neplatí, pak jednání subjektů na trhu povede k jeho ustavení. Důvodem je skutečnost, že naděje na peněžní zisk trvá do ustavení takového vztahu a snaha peněžní obnos získat nevyhnutelně vede k odstranění této příležitosti. Dochází k „arbitráži“ stejným způsobem, jakým je na trhu ustavena *jednotná cena* pro stejný statek. Existují-li pro jeden statek dvě ceny, lidé se budou snažit o nákup statku na levnějším trhu a prodej většího množství statku na trhu dražším. To bude trvat do okamžiku, kdy působení nabídky a poptávky ustaví na každém trhu „rovnovážnou“ cenu a vyloučí možnost arbitráže. V případě trvanlivého statku a jeho služeb existuje *vztah rovnováha-cena*, jež ustanovuje

trh. *Tržní cena statku jako celku se rovná současné hodnotě součtu jeho očekávaných (budoucích) nájemních příjmů či nájemních cen.*

Očekávané budoucí nájemní příjmy samozřejmě nejsou nutně jednoduchou extrapolací současných nájemních cen. Jelikož se ceny samozřejmě stále mění, tak půjde téměř vždy o případ, kdy se nájemní ceny budou v budoucnu měnit. Koupí-li si někdo trvanlivý statek, kupuje si jeho služby na časový úsek sahající do budoucnosti, a zajímá se proto více o *budoucí než současné* nájem. Současné nájem bere toliko jako možné vodítko pro budoucnost.³¹ Předpokládáme nyní, že lidé na trhu obecně odhadují, že nájem za tento dům budou pro příští, řekněme, dekádu o mnoho nižší než nájem současné. Cena domu pak nebude 20 x 10 uncí, ale bude se rovnat nějaké nižší odpovídající hodnotě.

V tento okamžik bychom měli definovat „cenu statku jako celku“ jako *kapitálovou hodnotu* statku na trhu, ačkoli riskujeme možnost záměny s konceptem „kapitálového statku“. *Kapitálová hodnota* jakéhokoli statku (ať spotřebního, tak kapitálového statku nebo přírodního faktoru) je peněžní cenou, za kterou je, jako trvanlivý statek, v současnosti prodáván na trhu. Tento koncept lze aplikovat na trvanlivé statky představující budoucí služby.³² Kapitálová hodnota spotřebního statku se bude blížit rovnosti se současnou hodnotou souhrnu očekávaných příjmů z najímané jednotky.

Kapitálová hodnota je v jakémkoli čase založena na očekáváních o budoucích nájemních cenách. Co se stane, jsou-li tato očekávání chybná? Předpokládáme například, že trh pro příštích pár let očekává růst nájemních cen daného domu, a proto ustaví kapitálovou hodnotu nad 200 uncemi. Dále předpokládáme, že nájemní ceny ve skutečnosti naopak poklesnou. To znamená, že původní kapitálová cena na trhu byla nadhodnocením nájemního příjmu z domu. Ti, kteří dům prodali, řekněme za 250, získali. Naproti tomu ti, kteří dům koupili, aby jej dále pronajímali, na obchodu prodělali. Výsledkem spekulativních obchodů tedy je, že ti, jejichž předpovědi byly lepší než předpovědi jejich kolegů, získali, zatímco ti, kteří jsou v předpovědích méně zdatní, prodělali.

Je zřejmé, že takové peněžní zisky *nepocházejí* jednoduše ze správných předpovědí, *ale z předpovědí, které jsou správnější než předpovědi ostatních jednotlivců*. Kdyby byli všichni jednotlivci předpovídali správně, pak by se byla počáteční kapitálová hodnota na trhu pohybovala pod 200, řekněme na úrovni 150, aby tak zohlednila následné nižší nájemní ceny. V daném případě by žádný takový peněžní zisk nevznikl.³³ Mělo by být jasné, že zisky a ztráty jsou následky svobodného jednání těch jednotlivců, kteří získávají či ztrácejí. Člověk, který si koupil statek za účelem pronajmání jej za příliš vysokou cenu, může z přílišného optimismu týkajícího se peněžní návratnosti jeho investice vinit jen sebe. Člověk, který prodává za kapitálovou hodnotu, která je vyšší než konečný nájemní příjem, je za svou prozíravost odměněn. I odměny je však

dosaženo jen skrze dobrovolná rozhodnutí všech zúčastněných stran. A jakmile jsou ti, již učinili úspěšná rozhodnutí, skutečně odměněni, a neúspěšní penalizováni, trh, podle proporce mezi dobrými a špatnými soudy, ustaví a bude nadále udržovat tak vysokou kvalitu předpovědi, jaké je v lidských silách možné dosáhnout.

Na trhu se každý den ustavuje rovnováha, která je rovnovážným vztahem mezi tržní kapitálovou hodnotou a sumou *očekávaných* budoucích nájmů. Jedná se o obdobný jev, jakým je *tržní rovnovážná* cena statku, kterou den co den ustavuje nabídka a poptávka. Na druhou stranu, rovnovážný vztah mezi současnou kapitálovou hodnotou a *skutečnými* budoucími nájmami je pouze dlouhodobá tendence na trhu, kterou svými doporučeními podporují ti, jejichž předpovědi jsou úspěšné. Tento vztah je *konečnou* rovnováhou, podobnou *konečným rovnovážným* cenám, které stanovují cíl, k němuž se ceny den co den blíží.

Studium kapitálové hodnoty a nájemních cen vyžaduje rozšíření analýz nabídky a poptávky. Určení ceny nájemní jednotky nepředstavuje žádný problém. Nicméně určení ceny kapitálové hodnoty musíme, vzhledem k její závislosti na nájemní ceně a vztahu k ní, modifikovat. *Poptávka* po trvanlivém statku nebude nyní pouze poptávkou po přímém užití, ale z jiného hlediska *také poptávkou po investici do budoucího pronájmu*. Má-li někdo pocit, že tržní cena kapitálové hodnoty statku je nižší než příjem, který by mohl obdržet z budoucích nájmů, statek koupí a vstoupí na nájemní trh jako nabízející. Obdobně i *rezervační poptávka* po statku jako celku se nebude týkat jen přímého užití či spekulativních nárůstů cen, ale bude *také* poptávkou po budoucím pronájmu statku. Věří-li majitel statku, že je prodejní cena (kapitálová hodnota) nižší než obnos, který by mohl získat z nájemného, od nabídky zatím ustoupí a statek bude pronajímat. Kapitálová hodnota statku bude v takové výši, aby vyčistila celkové zásoby, a souhrn veškerých poptávek po tomto statku bude v rovnováze. Stejně jako předtím bude rezervační poptávka kupujících odpovídat jejich rezervační poptávce po penězích, zatímco jak prodávající statku jako celku, tak prodávající jeho jednotkových služeb budou ve směně poptávat peníze.

Jinými slovy, majitel jakéhokoli spotřebního statku činí volbu – statek přímo spotřebovat, anebo jej za peníze prodat. V případě trvanlivých spotřebních statků s nimi mohou jejich majitelé učinit cokoli z následujícího: přímo je užít, prodat je jako celek anebo je *pronajmout* – prodat jednotky jejich služeb na určitou časovou periodu. Již jsme si ukázali, že je-li přímé užití na něčí hodnotové škále nejvýše, pak tento člověk statek užije a ponechá jeho zásobu mimo trh. Je-li na jeho hodnotové škále nejvýše prodej statku jako celku, pak vstoupí jako nabízející na „kapitálový“ trh daného statku. Je-li na jeho hodnotové škále nejvýše pronájem, pak vstoupí jako nabízející na „nájemní“ trh daného statku. Na

čem závisí, která z posledně zmíněných alternativ bude na jeho hodnotové škále nejvýše? Na tom, jak jednotlivec odhadne postup, jenž pro něj bude znamenat největší peněžní příjem. Nabídkové křivky na kapitálových i nájemních trzích budou buď rostoucí, nebo svislá, jelikož čím vyšší je očekávaný příjem, tím menší bude obnos rezervovaný pro přímé užití. Je jasné, že nabídky na těchto dvou trzích spolu vzájemně souvisí. Ustaví-li se mezi nimi rovnovážná cena, pak vznikne tendence k dosažení rovnováhy.

Obdobně ti, kteří statek nevlastní, budou v každém čase volit mezi (a) nakoupením statku a ponecháním si svých peněz, (b) přímou koupí statku a (c) pronajmutím si statku. Vyberou tu z možností, která je na jejich hodnotové škále zařazena nejvýše, což závisí částečně na jejich poptávce po penězích a na jejich odhadu toho, který druh nákupu bude levnější. Rozhodnou-li se pro nákup, budou kupovat na trhu, který odhadují jako levnější. Potom mohou statek přímo užít či jej znovu prodat na trhu dražším. Je-li tedy kapitálová hodnota statku 200 a kupující odhaduje, že celkové nájemní ceny budou 220, koupí dům přímo za 200. Pak jej může přímo začít užívat nebo vstoupí jako nabízející na nájemní trh se záměrem získat očekávaných 220 uncí. Posledně zmíněná volba opět záleží na jeho hodnotové škále. Jedná se o další příklad arbitrážního jednání, které jsme již vysvětlili. Účelem je sestavit poptávkové křivky pro oba typy trhů s trvanlivými statky.

Na tomto místě musíme zdůraznit, že v některých případech má nájemní smlouva stejné charakteristiky jako smlouva kapitálová a obsahuje odhad budoucí návratnosti. Je to případ *dlouhodobého* nájemního kontraktu. Předpokládejme, že *A* má v plánu pronajmout na třicet let dům člověku *B*, a to za danou roční cenu. Pak, namísto průběžných změn nájemní ceny, je nájemní cena *pevně stanovena* původní smlouvou. Poptávka a nabídka zde opět odpovídají různým individuálním odhadům, týkajícím se změn vývoje různých jiných nájmu plynoucích ze stejného druhu statku. Existují-li tedy dva identické domy a očekává-li se, že nájmu z domu *A* po následujících třicet let bude 300 uncí, pak dlouhodobá nájemní cena domu *B* se bude blížit výši 10 uncí za rok. I zde existuje opět mezi trhy podobné propojení. *Cena právě ustaveného dlouhodobého nájemného bude mít tendenci se vyrovnat se současnou hodnotou souhrnu očekávaných měnících se nájmu identických statků*. Pokud se všeobecně očekává, že souhrn nájemného bude 360 uncí, pak zaznamenáme značnou poptávku po koupi dlouhodobých kontraktů za 300 uncí. Nabídka při této ceně klesá. Vše se děje až do okamžiku, kdy se dlouhodobá nájemní cena dostane na 12 uncí za rok a částky se tak vyrovnají. Všimněme si na tomto místě, že všudypřítomná nejistota budoucího vývoje opět zapříčiní, že ti, kteří jsou ve svých předpovědích zdatnější, získávají, a méně zdatní ztrácejí.³⁴

Ve skutečnosti existují časové preference, a současná hodnota budoucích nájmu je proto vždy v důsledku určitého diskontování nižší než součet

takových nájmu. Kdyby tomu tak nebylo, kapitálová hodnota velmi trvanlivých statků, tj. statků, které lze jen velmi málo opotřebit, by byla téměř nekonečná. Majetek, u něhož očekáváme, že bude trvat a bude poptáván stovky let, by měl téměř nekonečně vysokou prodejní cenu. Důvodem, proč k něčemu takovému nedochází, je, že *časové preference* diskontují budoucí statky podle délky uvažovaného časového úseku. Tím, jak dospět k míře časových preferencí, se budeme zabývat v pozdějších kapitolách. Nicméně následující ilustrace ukazuje vliv časových preferencí na kapitálovou hodnotu statku. Předpokládejme, že se jedná o trvanlivý statek s očekávanou životností 10 let a s očekávanou nájemní hodnotou 10 uncí za každý rok. Je-li míra časových preferencí 10 % ročně, pak budou budoucí nájmy a jejich *současné* hodnoty následující:

Roky:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Očekávané nájmy:	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Současná hodnota:	9	8,1	7,3	6,7	6,0	5,4	4,9	4,4	4,0	3,6

(předpokládejme první platbu na konci roku jedna od dnešního data)

Součet těchto současných hodnot = 59,4 unce = kapitálová hodnota, oproti prostému součtu 100 uncí budoucích nájmu.

S postupem času se složený diskont zvětšuje a v konečném důsledku snižuje současnou hodnotu na zanedbatelnou výši.

Je důležité si uvědomit, že faktor časových preferencí *nepřináší* peněžní zisky či ztráty, tak jak to činí relativně správné předpovědi nejisté situace. Je-li míra časových preferencí 10 %, pak nákup výše zmíněného statku za 59,4 unce, jeho držba a pronájem na 10 let s vidinou získání 100 uncí *nepředstavuje* peněžní zisk. Současné peníze měly prostě tento vztah k budoucím penězům, a to, co tento člověk vydělal, byla jednoduše výše budoucího příjmu, kterou trh ocenil na 59,4 unce současných peněz.

Jednání podnikatelů v případě trvanlivých spotřebních statků můžeme shrnout takto: budou mít sklon *investovat* do přímých nákupů (již existujících) trvanlivých spotřebních statků, budou-li věřit, že současná tržní kapitálová hodnota statku je nižší než souhrn budoucích nájmu (diskontovaných dle časových preferencí), které by získali. Takovéto statky přímo prodají, budou-li věřit, že současná kapitálová hodnota je vyšší než diskontovaný souhrn budoucích nájmu. Ti, jejichž předpovědi jsou lepší než předpovědi ostatních, získají, a ti, jejichž předpovědi jsou slabší, utrpí ztrátu. Pokud jsou tyto předpovědi správné, možnost „arbitráže“ vymizí.

Provedli jsme analýzu podnikatelských zisků a ztrát z arbitráže v případě přímého prodeje a pronájmu. Přesto se ještě musíme hlouběji zabývat zákony,

kteří upravují příjmy z podnikání – příjmy, o jejichž získání v procesu výroby výrobci usilují. Tomuto problému se budeme věnovat v následujících kapitolách.³⁵

8. SROVNÁVÁNÍ BLAHOBYTU A KONEČNÉ USPOKOJENÍ SPOTŘEBITELE

Vzhledem k naší analýze lidského jednání v peněžní ekonomice se může zdát, že všeobecné pravdy, prezentované v 1. kapitole, již nadále neplatí. Naopak, v 1. kapitole jsme je aplikovali na situace izolovaného Robinsona. Logicky jsme začali s takovými situacemi, abychom poté byli schopni analyzovat komplexnější vzájemné vztahy existující v peněžní ekonomice. Nicméně skutečnosti, formulované v 1. kapitole, lze klidně logicky přenést nejen na peněžní vztahy, ale také přímo na veškeré situace v monetární ekonomice, v nichž peníze žádnou úlohu nehrají.

Analýzy první kapitoly mohou být použity v podmínkách peněžní ekonomiky ještě v jiném smyslu. V analýzách směny se můžeme v prvé řadě zabývat tím, jak spotřebitel alokuje peníze do jejich nejvýše ceněných užití – vycházející z hodnotových škál jednotlivce. Nesmíme však zapomínat, jaký je *konečný* cíl peněžních výdajů spotřebitelů. Tím je skutečné užití nakoupených statků při dosahování nejvýše ceněných cílů. Pro účely analýz *trhu* jsme ztratili o máslo zájem, jakmile pan Novák koupil tři čtvrtky másla (předpokládáme-li, že neexistuje možnost pana Nováka znovu vstoupit na trh se záměrem prodat dané máslo). Maloobchodní prodej másla nazýváme prodejem *spotřebního statku*, poněvadž se jedná, na cestě výroby másla, o jeho *poslední prodej za peníze*. Nyní je statek v rukou konečného spotřebitele. Spotřebitel uvažoval o koupi vzhledem ke své hodnotové škále a na jejím základě se rozhodl.

Uvažujeme-li o lidském jednání v jeho celistvosti, nesmíme nikdy zapomenout na skutečnost, že takový nákup spotřebitele *není* konečným bodem existence másla. Někdo musí máslo donést do domu. Poté pan Novák umístí jednotky másla do jejich nejvýše ceněných užití: chléb s máslem, máslový dort, máslo na housec atd. Aby paní Nováková mohla použít máslo do dortu či na chléb, upeče například dort či připraví chléb a přinese jej na stůl, kde jej pan Novák sní. Vidíme, že analýzy 1. kapitoly jsou pravdivé i v případě takových užitečných statků, jako jsou koně, máslo či cokoli jiného. V rukou spotřebitele jsou podle své užitečnosti alokovány do svých nejvýše ceněných užití. Můžeme si také povšimnout, že *když bylo máslo naposled prodáno za peníze*, nebylo ve skutečnosti spotřebním statkem, ale *statkem kapitálovým* – ačkoli bylo statkem nižšího řádu než v jakékoli předchozí fázi své výroby. Kapitálové statky jsou vyrobené statky, které, aby mohly poskytovat spotřební statky, musí být stále více kombinovány s ostatními faktory. Spotřební statek je pak statek, jenž posléze přináší konečné uspokojení pro spotřebitele. Z ryze praxe-

ologického hlediska se máslo stává spotřebním statkem až tehdy, je-li konečným spotřebitelem skutečně snědeno či jinak „zkonsumováno“.

Z hlediska řádné praxeologie – celistvé formální analýzy lidského jednání se všemi jeho aspekty – je nepřípustné nazývat statek při jeho posledním prodeji spotřebiteli „spotřebním statkem“. Z pohledu praxeologické odnože zahrnující tradiční ekonomii – *katalaxii*, tj. vědu o peněžních směnách, se nicméně název „spotřební statek“ ukázal jako vyhovující pro poslední etapu prodeje statku. Jedná se o poslední etapu statku v peněžním vztahu – ve většině případů poslední okamžik, kdy je producentům umožněno investovat jejich peníze do faktorů. Nazývat statek v této finální peněžní fázi „spotřebním statkem“ je možné, budeme-li mít vždy na paměti výše zmíněná omezení. Vždy si musíme pamatovat, že bez závěrečných fází a bez finální alokace spotřebiteli by neexistoval žádný *raison d'être* pro celý proces peněžní směny. Ekonomie si nemůže dovolit odmítnout se zabývat konečnou etapou spotřeby jen proto, že se odehrává mimo peněžní vztah. Jedná se přece o konečný záměr a cíl peněžních transakcí uskutečňovaných jednotlivci ve společnosti.

Pozornost věnovaná tomuto bodu objasní řadu zmatků. Vyvstává zde například otázka týkající se příjmu spotřebitelů. Ve 3. kapitole jsme se zabývali peněžním příjmem spotřebitelů a univerzálním cílem maximalizace duševního příjmu a do určité míry jsme si ukázali jejich vzájemný vztah. Každý se pokouší maximalizovat duševní příjem, což zahrnuje ohromné množství veškerých spotřebních statků na jeho hodnotové škále, ať směnitelných, tak nesměnitelných. Směnitelné statky se obecně vyskytují v peněžním vztahu, a proto mohou být koupeny za peníze. Nesměnitelné statky naopak za peníze být koupeny nemohou. Uvedli jsme některé z následků skutečnosti, že se jedná o *duševní*, nikoli *peněžní* příjem, který je maximalizován, a dále ukázali, jak tato skutečnost ovlivňuje výši úsilí a velikost práce, stejně jako investice do výrobních statků. Je také pravda, že duševní příjem, jenž je čistě subjektivní, nelze měřit. Kromě toho dokonce ani nemůžeme, z praxeologického hlediska, porovnávat pořadí duševního příjmu a užitku osoby jedné s duševním příjmem a užitkem osoby jiné. Nemůžeme říci, že příjem či „užitek“ člověka *A* je větší než příjem či „užitek“ člověka *B*.

Můžeme, minimálně teoreticky, měřit peněžní příjmy, a to tak, že sečteme částku peněžního příjmu, který každá osoba obdrží, ale v žádném případě se nejedná o měřítko duševního příjmu. Navíc nám ani nedává, jak bychom si mohli myslet, žádný exaktní údaj o množství služeb, které každý jednotlivec obdržel čistě ze *směnitelných* spotřebních statků. Příjem 50 uncí zlata za jeden rok, vyjádřených ve službách ze směnitelných statků, pro jednot-

livce nemusí, a s největší pravděpodobností nebude znamenat totéž jako příjem 50 uncí za nějaký jiný rok. Kupní síla peněz se vzhledem k veškerým ostatním komoditám neustále mění a neexistuje způsob pro měření takovýchto změn.

Samozřejmě že můžeme (ovšem spíše jako historici než jako ekonomové) zhruba porovnat „reálný“ příjem spíše než příjem peněžní mezi obdobími. Kdyby tak pan Novák obdržel jeden rok příjem 1 000 uncí, další rok 1 200 uncí a ceny by celkově během roku vzrostly, „reálný příjem“ pana Nováka vyjádřený statky, které je možno koupit za peníze, by vzrostl mnohem méně než činí nominální nárůst peněžního příjmu, či by možná dokonce poklesl. Nicméně, jak dále uvidíme, neexistuje žádná přesná metoda měření nebo dokonce způsob určení kupní síly peněz a jejich změn.

I když se omezíme na stejný časový úsek, peněžní příjmy nejsou neomylným vodítkem. Existuje například celá řada spotřebních statků, které lze získat pomocí peněžní směny, *ale i* mimo peněžní vztahy. Pan Novák takto může utratit 18 uncí měsíčně za jídlo, nájem a údržbu domácnosti, zatímco pan Liška utratí za měsíc jen 9 uncí. To nutně neznamená, že pan Novák obdržel dvakrát tolik týchž služeb než pan Liška. Pan Novák třeba bydlí v hotelu, který mu poskytuje tyto služby výměnou za peníze. Na druhou stranu pan Liška může být ženatý a může získávat služby týkající se domácnosti a vaření jinak než za peníze. Duševní příjem pan Lišky z těchto služeb se může rovnat či být větší než pana Nováka, přestože jeho peněžní výdaje byly nižší.

Duševní příjmy nemůžeme měřit, ani v případě, že se omezíme pouze na statky v rámci peněžních vztahů. *A a B* mohou žít ve stejném typu domu. Jak z toho ale mohou ekonomové-pozorovatelé usoudit, že tito dva lidé z domu získávají stejné množství potěšení? Je zřejmé, že stupeň potěšení se s největší pravděpodobností bude lišit, ale samotná existence příjmu či majetku neposkytuje žádné vodítko k určení směru či velikosti tohoto rozdílu.

Z toho plyne, že zákon klesajícího mezního užítku peněz se vztahuje pouze na hodnocení *každé jednotlivé* osoby. Nemůžeme srovnávat tyto užítky mezi různými osobami navzájem. Nemůžeme tedy tvrdit, jak činili mnozí autoři, že dodatečný dolar přináší menší potěšení milionáři než chudému člověku. Kdyby najednou milionář zchudl, každý dolar by pro něj měl větší hodnotu, než je tomu dnes. A obdobně kdyby se z chudáka stal boháč, pak by, při zachování jeho dnešních hodnotových škál, pro něj měl každý dolar nižší hodnotu, než jakou má dnes. Toto je ovšem na míle vzdálené od pokusu srovnávat různá individuální potěšení či subjektivní hodnocení. Je samozřejmě možné, že boháč se ze služeb jednoho dolaru těší daleko více než chudý, ale přísně asketický člověk.

9. NĚKTERÉ Z OMYLŮ SOUVISEJÍCÍCH S UŽITKEM

Autoři zabývající se užitkem obecně vyznávají teorii, že spotřebitel se chová tak, aby mezní užitečnost, již mu přináší nějaký statek, vyrovnal s cenou daného statku. Abychom tomuto tvrzení lépe rozuměli, prozkoumejme hodnotovou škálu pana Nováka při rozhodování o koupi jednoho či více obleků (a předpokládejme, že všechny obleky jsou stejné kvality – jedná se o stejný „statek“).

Předpokládejme, že jeho hodnotová škála vypadá následovně:

—	3,4 gránu zlata
—	3,3 g. z.
—	(1. oblek)
—	3,2 g. z.
—	3,1 g. z.
—	(2. oblek)
—	3,0 g. z.
—	2,9 g. z.
—	2,8 g. z.
—	(3. oblek)
—	2,7 g. z.

Dále předpokládejme, že tržní cena obleku je 2,9 gránu. Pan Novák si nekoupí jeden ani tři, ale dva obleky. *Pan Novák bude nakupovat až do poslední jednotky, při které klesající mezní užitečnost, již pro něj oblek má, převyšší rostoucí mezní užitečnost peněz.*³⁶ Toto je jasné. Nyní, pokud autor staví svůj výklad na vysoce dělitelných statcích, jako je máslo, a na malých peněžních jednotkách, jako jsou haléře, pak je snadné přeskočit bez přemýšlení k závěru, že spotřebitel bude s každým statkem zacházet takovým způsobem, aby při dané tržní ceně vyrovnal mezní užitek ze sumy peněz s mezním užitkem ze statku. Nicméně by mělo být zřejmé, že k takovému „vyrovnání“ nelze nikdy dojít. V případě obleku je druhý oblek stále zařazen podstatně výše než 2,9 gránů. Tedy nejedná se o žádné vyrovnání. Dokonce i v případě nejvíce dělitelných statků bude stále existovat *rozdíl v zařazení* dvou užitků, tedy nedojde k vyrovnání. Člověk si může, při ceně 10 haléřů za gram másla, koupit 11 gramů másla, a to na jeho hodnotové škále nemusí být zařazeno nic mezi jedenáctým gramem a deseti haléři. Přesto stále nelze hovořit o *rovnosti*, ale o *rozdílu v zařazení*. Poslední koupený gram byl zařazen výše než poslední suma utracených peněz. Je samozřejmé, že se spotřebitel snaží utratit své peníze tak, aby přivedl tyto dvě veličiny co nejlíže k sobě. Nikdy se ale nemohou rovnat.

Mimoto, mezní užitečnost každého jednotlivého statku, poté co jsou učiněny všechny nákupy, se v zařazení liší od všech ostatních. Vezmeme jeden grán zlata a uvažujme o něm jako o peněžní jednotce. Řekněme, že tržní ceny různých statků jsou následující:

vejce – 1 tučet za grán
 máslo – 1 čtvrtka za grán
 chléb – 1 bochník za grán
 čokoláda – 1 tabulka za grán

Nyní každý jednotlivec bude kupovat každou komoditu až do okamžiku, kdy ještě mezní užitek jednotky převyšuje mezní užitek gránu zlata. Pro někoho to může znamenat nákup 5 čtvrtek másla, 3 bochníků chleba, 2 tabulek čokolády atd. To by znamenalo, že šestá čtvrtka másla či třetí bochník chleba by přinášely nižší užitek než grán zlata, kterého by se kupující musel vzdát. Nicméně mezní užitečnost každého statku se ve svém zařazení bude stejně lišit od mezní užitečnosti všech ostatních statků, a nebude se tak žádné jiné rovnat.

Další, ještě kurióznější teorie říká, že v rovnováze se poměr mezních užitečností různých statků rovná poměru jejich cen. Aniž bychom se detailněji zabývali způsobem, jímž tito autoři ke svému závěru dospěli, můžeme jej označit za absurdní, jelikož užitky nevyjadřují množství, a proto je nelze dělit.

Tyto omyly mají něco společného: představu, že jednotlivec se bude chovat tak, aby *vyrovnal* mezní užitek, který každý statek přináší, ve svých veškerých užitích. V případě peněz by z toho vyplývalo, že mezní užitek jednotky peněz je stejný, ať se jedná o jakoukoli oblast, na niž by ji každý jednotlivec vydal. To je nesprávné. Právě jsme si ukázali, že mezní užitky různých statků se navzájem nerovnaj. Jednotky statku následující za sebou jsou alokovány na užití, které subjektu přináší největší uspokojení, poté na druhé největší uspokojení atd. Existuje-li pro statek několik způsobů užití, kdy každé zapojuje velké množství jednotek, mezní užitek jednotky při každém užití bude klesat, a to s růstem nabídky. Jakmile jsou statky koupeny, mezní užitek každého nakoupeného statku klesá a člověk může své peníze alokovat nejprve na první užití, pak na jiné a poté opět na první. Nicméně ani v jednom případě nedochází k jakémukoli vyrovnání mezních užiteků.

Dogma vyrovnávání mezních užiteků můžeme nejlépe objasnit v následující pasáži, pocházející od možná původního autora takového způsobu argumentace:

Nechť s je celkovou zásobou nějaké komodity a nechť je možné ji použít dvěma odlišnými způsoby. Potom můžeme označit velikost těchto užití jako x_1 a y_1 . Podmínkou je, že x_1 plus y_1 se rovná s . Uvažujme člověka, který postupně vydává malé množství této komodity. Jedná se o nevyhnutelnou tendenci lidské podstaty vybrat takový postup, jenž se v daný moment jeví jako nejvýhodnější. Proto zůstane-li člověk spokojený s rozdělením, jež učinil, znamená to, že žádná jiná alternativa by mu nepřinesla větší potěšení. To se rovná

tvrzení, že přírůstek komodity by přinesl přesně stejně velký užitek v jednom i v druhém užití. Necht' Δu_1 , Δu_2 jsou přírůstky užítka, jež může přinést jeden ze dvou různých způsobů spotřeby přírůstku komodity. Je-li rozdělení dokončeno, měli bychom dostat, že $\Delta u_1 = \Delta u_2 \dots$ Stejně odůvodnění... je možné samozřejmě aplikovat na jakákoli dvě užití, a tudíž na všechna užití zároveň. Tím pádem získáme soustavy rovnic, v nichž vystupuje méně jednotek, než kolik je způsobů užití komodity. Celkovým výsledkem je, že pokud je komodita spotřebovávaná dokonale moudrou bytostí, musí být spotřebovávaná s maximálním výnosem užítka.³⁷

Hlavní chyby zde spočívají v představě o užítku jako o jistém množství, určité funkci přírůstku komodity a o řešení problému pomocí nekonečně malých přírůstků. Oba tyto postupy jsou chybné. Užítiky nelze vyjádřit jako množství. Jsou pořadím, a postupně užívaná množství komodity jsou vždy nespojitými, nikoli nekonečně malými jednotkami. Jsou-li jednotky nespojitě, pak se pořadí každé jednotky liší od každé další a nemůže dojít k vyrovnání.

Řada chyb, objevujících se v diskusích o užítku, vychází z předpokladu, že užitek je nějakým druhem množství, které je alespoň principiálně možné měřit. Hovoříme-li například o „maximalizaci“ užítku spotřebitelem, *nemáme* na mysli určitou zásobu či množství něčeho, co má být maximalizováno. Máme na mysli *nejvyšší zařazení* na individuální hodnotové škále. Obdobné argumenty platí i pro předpoklad nekonečně malých jednotek. Ten, po přijetí víry v užitek jakožto v množství, vede k nesprávnému chápání mezního užítka. Oba dva zmíněné předpoklady vedou k tomu, že se s mezním užítkem mylně zachází jako s matematickou derivací integrálu „celkového užítka“ několika jednotek statku. Ve skutečnosti žádný takový vztah neexistuje, stejně jako neexistuje nic takového, jako je „celkový užitek“. Existuje pouze mezní užitek jednotky nabývající *větších rozměrů*. Velikost jednotky závisí na její důležitosti pro jednotlivé lidské jednání.³⁸

Toto představuje jedno z vážných nebezpečí používání matematických metod v ekonomii, poněvadž tyto metody s sebou nesou pokřivený předpoklad spojitosti a nekonečně malých přírůstků. Většina autorů zabývajících se ekonomikou považuje tento předpoklad za neškodnou, potenciálně velmi užitečnou fikci a poukazuje na jeho velký úspěch na poli fyziky. Přehlíží přitom obrovské rozdíly, které jsou mezi světem fyziky a světem lidského jednání. Problémem není získání mikroskopických nástrojů měření, se kterými přišla fyzika. Základní rozdíl spočívá v tom, že fyzika se zabývá neživými předměty, které se sice *pohybují*, ale *nejednají*. Pohyby těchto objektů lze zkoumat pomocí přesných, kvantitativních zákonů, dobře vyjádřitelných pomocí matematických funkcí. A právě proto, že tyto zákony popisují jistou dráhu pohybu, zave-

dení zjednodušených předpokladů spjitosti a nekonečně malých přírůstků nezpůsobuje žádnou škodu.

Nicméně lidské bytosti se takovýmto způsobem nepohybují. Jednají účelově, používají prostředky k dosažení cílů. Zkoumání příčin lidského jednání se pak radikálně liší od zkoumání zákonů pohybu fyzikálních předmětů. Lidské bytosti především jednají na základě takových věcí, které jsou pro jejich jednání *relevantní*. Lidská bytost není schopna rozeznat nekonečně malý přírůstek, a proto je pro ni bezvýznamný a pro její jednání nedůležitý. Je-li tedy jedna unce statku nejmenší jednotkou, jejímž rozlišením se budou lidé obtěžovat, pak jedna unce je základní jednotkou a my nemůžeme jednoduše předpokládat, že nekonečné spjitosti dosáhneme rozdělením unce na malé části.

Klíčovým problémem teorie užitku, který matematici opomíjeli, byla *velikost jednotky*. Za předpokladu matematické spjitosti to žádný problém není. Těžko by jím mohl být, když matematická představa velikosti jednotky je nekonečně malá, a tudíž doslova *bezrozměrná*. Nicméně v praxeologické analýze lidského jednání se toto stává základní otázkou. Relevantní velikost jednotky se mění podle jednotlivé situace a v každé z takových situací se tato relevantní jednotka stává jednotkou *mezní*. Není zde žádný jiný než jednoduše ordinální vztah mezi užitky různě velkých jednotek.

Tendence zabývat se problémy lidského jednání skrze rovnosti užitku a nekonečně malé přírůstky je též patrná v současných studiích o „indiferenčních mapách“. Téměř celá dnešní matematická ekonomie, zabývající se teorií spotřebitele, stojí na předpokladu „indiference“. Jeho základem je obrovské množství kombinací dvou statků, k nimž je jednotlivec ve svých hodnoceních indiferentní. Navíc rozdíly mezi nimi jsou nekonečně malé, což umožňuje kreslit hladké křivky a tečny. Hlavním omylem je, že „indiference“ *nemůže být základem jednání*. Kdyby byl skutečně člověk indiferentní mezi dvěma možnostmi, nedokázal by mezi nimi volit, a volba by se proto neprojevila v jednání. Nás však zajímá analýza lidského jednání. Každé jednání představuje volbu, která je založena na preferencích – preferenci jedné alternativy před alternativami ostatními. V ekonomii tedy nenachází koncept indiference své uplatnění, stejně tak jako v žádné jiné praxeologické vědě. Je-li člověku jedno, užije-li například 250 nebo 251 gramů másla, protože jednotka je příliš malá na to, aby ji člověk vzal v úvahu, pak pro něj tato alternativa nebude důvodem, aby jednal. Bude máslo užívat v jednotkách čtvrtek namísto jednotlivých gramech. Ze stejného důvodu neexistují v lidském jednání ani nekonečně malé přírůstky. Přírůstek je pouze tím, co je pro lidi významné, a přírůstky proto budou vždy konečné a nespojitě.

Omylem v úvahách, založených na „indiferenci“, je nedocenění skutečnosti, že problém, který je důležitý na poli *psychologie*, nemusí mít pro oblast praxeologie, kam ekonomie patří, žádný význam. Psychologie se zabývá problémem, *jak* či proč jednotlivci utvářejí své hodnotové škály.

U takové otázky je důležité uvažovat o tom, zda je jednotlivec rozhodný, nebo zda inklinuje k „indiferentnímu“ postoji vůči různým alternativám. Leč praxeologie je vědou logickou, založenou na existenci jednání jako takového. Zajímá se o vysvětlování a interpretaci skutečného jednání v jeho nejobecnějším smyslu spíše než jeho konkrétním obsahem. Její rozbor preferenčních škál je tudíž dedukcí z přirozenosti lidského jednání, nikoli spekulativním popisem vnitřních pochodů v něčí mysli. Pro praxeologii je následně také nedůležité, jestli člověk, při rozhodování mezi možnostmi *A* a *B*, učiní volbu neústupně a odhodlaně, či jestli si hodí korunou. To je otázka pro psychologii. Praxeologie se zabývá pouze skutečností, že člověk zvolil například *A* raději než *B*, a tudíž že *A* je na jeho hodnotové škále zařazeno výše než *B*. Teorie užitku se nezabývá psychologickými či vnitřními procesy uvnitř mysli, ale je částí oddělené vědy, založené na logických následcích prosté existence jednání.

Praxeologie není založena ani na behaviorální psychologii. Ve skutečnosti platí-li, že pokud se praxeologie psychologie dotýká, její principy jsou opakem principů behaviorálních. Jak jsme měli možnost vidět, praxeologie ani zdaleka nepozoruje jednání způsobem, jakým pozorujeme a zaznamenáváme pohyby kamenů. Praxeologie stojí na základním rozlišení mezi jednáním lidským a pohyby anorganických předmětů, tedy na tezi, že lidské jednání je *motivováno* dosažením určitých cílů. Člověk používá k dosažení svých cílů zdroje a prostředky. Lidská mysl se z naší analýzy nevytrácí. Praxeologie totiž v podstatě spočívá na základním axiomu jednání, tedy jednání vyvolaném a uskutečněném právě lidskou myslí. Nicméně praxeologie se nezajímá o obsah těchto cílů ani o způsob jejich vytýčení či uspořádání. Zajímá se o rozbor logických důsledků existence těchto cílů.

Někteří autoři uměle oddělují hodnotové škály od skutečného jednání a jdou ve skutečnosti až tak daleko, že se pokoušejí odhalit indiferenční mapy lidí prostřednictvím dotazníků. Tyto pokusy, krom toho, že se na ně vztahuje výtko o neplatnosti indiference v praxeologii, zcela nevzaly v úvahu skutečnost, že hodnotové škály se mohou neustále měnit, a že se i reálně mění. Proto nemají takové dotazníky pro ekonomickou praxi žádný význam. Ekonomie se nezajímá o preferenční škály sestavené na základě dotazníků, ale o hodnoty vyplývající ze skutečného jednání. Ke všem pokusům o oddělení hodnotových škál od jednání se vyjádřil Ludwig von Mises takto:

...škála hodnot není nic jiného než myšlenkový konstrukt. Hodnotová škála se ukazuje jen ve skutečném jednání. Můžeme ji poznat jen na základě pozorování skutečného jednání. Proto je nepřijatelné ji oddělovat od skutečného jednání a používat ji k posuzování a hodnocení skutečných jednání.³⁹

Jelikož indiference není pro lidské jednání relevantní, znamená to, že dvě alternativy volby nemohou být na hodnotové škále jednotlivce zařazeny na stejnou úroveň. Jestliže jsou zařazeny na stejnou úroveň, pak se nemůže jednat o alternativy volby, a tudíž nejsou pro jednání důležité. Proto nejenže jsou různé možnosti ordinálně řazeny na hodnotové škále každého jednotlivce, ale nenajdeme na žádné úrovni větší množství alternativ. Každá alternativa má své odlišné zařazení.

Teoretikové, zabývající se indiferencí, používají k důkazu o významnosti indiference pro lidské jednání známý případ Buridanova osla. Jedná se o bajku o oslovi, který stojí hladový ve stejné vzdálenosti od dvou stejně vyhlížejících kopek sena či žíznivý ve stejné vzdálenosti od dvou džberů s vodou. Jelikož obě kupky, i oba džbery s vodou, jsou ve všech směrech stejně atraktivní, osel si nedovede žádný vybrat, a tudíž zemře hladem. Tento příklad má prokázat, jak velmi je indiference pro jednání významná, a naznačit způsob, jakým se indiference v jednání *odhaluje*. K umocnění zmatků napomohl Schumpeter, když tohoto osla označil jako „zcela racionálního“.⁴⁰

V první řadě není nic složitějšího, než si představit osla či člověka, který by mohl být méně racionální. Porovnává totiž tři, nikoli dvě možnosti volby. Tou třetí je zemřít hladem na místě, kde stojí. Dokonce i u samotných zastánců teorie indiference by byla tato třetí možnost na hodnotové škále jednajícího subjektu zařazena níže než zbývající dvě. Subjekt proto *nezvolí* smrt hladem.

Je-li levé i pravé vědro stejně atraktivní a osel či člověk nenajdou žádný důvod, proč preferovat jedno před druhým, nechají rozhodnutí o tom, které nakonec zvolí, na čisté náhodě, jako je třeba hod korunou. Pro jedno se ale rozhodnout musí a také rozhodnou. Opět se zajímáme o preferenci, *kteřá se volbou odhalí*, a nikoli o *psychologii* preferencí. Ukázal-li hod korunou na levý džber s vodou, pak nakonec byl levý džber s vodou umístěn na hodnotové škále jednajícího výše, což se projevilo tím, že k němu vykročil. Příklad Buridanova osla je dalek toho, stát se důkazem významnosti indiference. Je naopak skvělým dokladem skutečnosti, že indiference nemůže hrát v jakékoli analýze lidského jednání žádnou roli.

Dalším způsobem, jak se pokusit ospravedlnit indifferenční analýzu, je předpokládat, že člověk, pan Novák, zvolí každou ze dvou možností *A* a *B* zhruba v poměru 50 % případů, bude-li se tato volba opakovat. Přesun mezi těmito dvěma alternativami je údajně důkazem, že pan Novák je k nim skutečně indiferentní. Co z toho však lze usoudit? Je zřejmé, že v některých případech bylo na hodnotové škále pana Nováka *A* *preferováno* před *B* a v jiných se jejich postavení změnilo a *B* bylo *preferováno* před *A*. V žádném případě neexistovala mezi těmito dvěma alternativami indiference. Změna ve výběru varianty ukazuje na změnu v preferenční škále, a nikoli indifferenci na konstantní hodnotové škále. Samozřejmě, že kdybychom se zabývali psychologíí, mohli bychom rozvinout diskusi o intenzitách preferencí

a třeba říci, že člověk byl, vzhledem k rysům své osobnosti, relativně indiferentní spíše než silně nakloněný jedné ze dvou alternativ. V praxeologii se ale nezajímáme o konkrétní obsah jeho hodnotových škál, ani o rysy jeho osobnosti. Zajímají nás hodnotové škály, které jsou odhalovány skrze jednotlivé volby.

DODATEK A: KLESAJÍCÍ MEZNÍ UŽITEK PENĚŽ

Řada autorů sice připouští platnost zákona klesajícího mezního užítku, ale odmítá jeho aplikaci na oblast peněz. Člověk tak například může alokovat jednu unci peněz na jím nejvíce preferovanou užití. Předpokládejme však, že koupit automobil stojí 60 uncí zlata. Potom získání šedesáté unce, která člověku umožní automobil koupit, bude mít podstatně vyšší hodnotu než získání padesáté osmé či padesáté deváté unce, které by mu koupí neumožnily.

Tento argument stojí na mylné představě odpovídající argumentu o „rostoucím mezním užítku vajec“, kterým jsme se již zabývali v 1. kapitole.⁴¹ Tam jsme odhalili chybnost tohoto argumentu. Nelze říci, že čtvrté vejce člověku umožní upéct koláč, který by s prvními třemi vejci upéct nemohl, a tedy mezní užitek těchto vajec roste. Viděli jsme, že „statek“ a následně „jednotka“ statku jsou definovány pomocí jakéhokoli množství, v jakém jednotka poskytuje *stejně použitelnou nabídku*. To je klíčový koncept. Čtvrté vejce nebylo stejně použitelné, a tudíž ani vzájemně zaměnitelné s prvním vejcem. Proto nelze za jednotku označit *jediné* vejce. Jednotky statku musí být ve své použitelnosti stejnorodé. Jen na takové jednotky můžeme zákon užítku aplikovat.

V případě peněz je situace obdobná. Použitelnost peněžní komodity spočívá v jejich užití ve směně spíše než v jejich přímém užití. Proto musí být „jednotka“ peněz, ve vztahu k hodnotovým škálám jednotlivců, stejnorodá, co se týče směnné hodnoty, jako všechny ostatní jednotky. Jestliže jiná unce umožní nákup automobilu a vzniklá situace odpovídá námi diskutovanému problému, pak za „jednotku“ peněžní komodity nesmíme považovat jednu unci, ale 60 uncí.

Dále je třeba vzít v úvahu a vysvětlit „diskontinuitu“, protože různě objemné nákupy *změní velikost peněžní jednotky*, na kterou se vztahují preference, volby a zákon užítku.⁴² Přesně to každý člověk každodenně dělá. Předpokládejme například, že člověk zvažuje, jak naloží s šedesáti uncemi zlata. Pro zjednodušení předpokládejme, že člověk stojí před volbou rozdělit 60 uncí na pětiuncové jednotky. To nazveme alternativou *A*. V takovém případě se člověk rozhodne přidělit každých 5 uncí jednotlivým nejvyšším pořadím na své užitkové škále. Prvních 5 uncí alokuje či utratí za nejvýše hodnocené užití, které může 5 uncí poskytnout. Dalších 5 uncí použije na další nejhodnotnější užití a tak dále. A nakonec věnuje svých dvanáctých 5 uncí na uspokojení své dvanácté nejvýše ceněné potřeby. Nicméně před ním také stojí alternativa *B*. Tou je

možnost utratit celých 60 uncí za jakékoli jedno užití, které je na jeho preferenční škále nejhodnotnější. Půjde o nejdříve hodnocené užití *jednotky* představující 60 uncí peněz. Rozhodnutí o tom, kterou alternativu zvolí, bude záležet na srovnání užítku nejvyššího umístění užití celkové sumy šedesáti uncí (řekněme užítku z nákupu auta) s užítkem „balíku“ – výdaji pěti uncí na a , pěti uncí na b atd. Jelikož člověk zná vlastní preferenční škálu – jinak by se nikdy k ničemu nemohl rozhodnout – není již problém předpokládat, že může porovnat užitek tohoto celého balíku s užítkem z nákupu auta, stejně jako dokáže zařadit na svou hodnotovou škálu užitek z každých pěti uncí. Jinými slovy, za jednotku zvolí 60 uncí a určí, která alternativa se na jeho hodnotové škále nachází výše: nákup auta nebo jistý balík rozdělení pětiuncových (či jinak velkých) jednotek. V každém případě je 60 uncí rozděleno na užití, o kterých se každý člověk domnívá, že mu přinesou nejvyšší užitek. Totéž platí pro každé jeho rozhodnutí týkající se směny peněz.

Na tomto místě musíme zdůraznit skutečnost, že neexistuje žádný numerický vztah – kromě čistě ordinálního pořadí – mezi mezními užítky různých pětiuncových jednotek a užítky šedesátiuncových jednotek. Toto platí dokonce i v případě balíku kombinací různých rozdělení, která jsme uvažovali. Vše, co jsme schopni říci, je, že mezní užitek z 60 uncí bude zjevně vyšší než *jakýkoli* z užítků z 5 uncí. Neexistuje ale žádný způsob, jak by bylo možné vyčíslit rozdíl. Zda zařazení užítku takového *balíku* je, či není vyšší nebo nižší než užitek z koupě auta, může být navíc určeno pouze samotným jednotlivcem.

Již několikrát jsme zopakovali, že užitek lze pouze řadit, ale nikdy měřit. Neexistuje zde žádný numerický vztah mezi užítkem větších a menších jednotek statku. Dále neexistuje ani žádný numerický vztah mezi užítky jedné jednotky a několika jednotek stejné velikosti. Proto není možné najít způsob sčítání či kombinování mezních užítků s cílem vytvořit nějaký „celkový užitek“. Ten může být pouze *mezním* užítkem větší jednotky a ani zde neexistuje číselný vztah mezi tímto užítkem a užítky malých jednotek.

Jak konstatuje Ludwig von Mises:

Hodnota může být správně uvažována pouze ve vztahu ke specifickým hodnocením... Celkovou hodnotu lze uvažovat, pouze pokud jde o konkrétní situace jednotlivce... má-li si vybrat mezi celkovým dosažitelným množstvím určitého ekonomického statku. Jako i jakýkoli jiný akt hodnocení, je i tento sám o sobě kompletní... Je-li zásoba ohodnocena jako celek, pak můžeme říci, že se užitek poslední dosažitelné jednotky zásoby shoduje s její celkovou hodnotou, jelikož celková nabídka je jedním nedělitelným množstvím.⁴³

Máme potom dva zákony užítku, oba vycházející z nezvratných podmínek lidského jednání: za prvé *velikost jednotky statku je daná, (mezní) užitek každé jednotky s růstem nabídky jednotek klesá*; za druhé *mezní užitek rozsáhlejší jednotky*

je větší než (mezní) užitek menší jednotky. První je zákon klesajícího mezního užítku. Druhý byl nazván zákonem rostoucího celkového užítku. Vztah mezi těmito dvěma zákony a mezi prvky, se kterými oba pracují, je čistě vztahem mezi jednotlivými zařazeními, tj. vztahem ordinálním. Takto jsou 4 vejce (nebo čtvrtky másla či unce zlata) ceněna na hodnotové škále více než 3 vejce, která jsou následně ceněna více než 2 vejce, 2 vejce více než 1 vejce atd. Toto ilustruje druhý zákon. Jedno vejce bude ceněno více než druhé vejce, které bude ceněno více než třetí vejce atd. Toto ilustruje první zákon. Ale mezi jednotlivými položkami neexistuje žádný aritmetický vztah, pouze jejich pořadí.⁴⁴

Skutečnost, že jednotky statku musí být homogenní ve své použitelnosti v případě peněz znamená, že daná matice peněžních cen zůstane neměnná. Použitelnost jednotky peněz spočívá v hodnotě jejího přímého užití a zvláště v její směnné hodnotě, která tkví v její schopnosti nakoupit množství nerůznějšího zboží. Během našeho studia peněžní regrese a mezního užítku peněz jsme viděli, že ohodnocení a mezní užitek peněžní komodity se zakládá na již existující struktuře peněžních cen pro různé statky. Je zřejmé, že peníze se při jakémkoli daném použití výše uvedeného zákona nemohou v průběhu času měnit. Pokud by se měnily a například pátá jednotka peněz by byla kvůli nastalé změně v peněžních cenách hodnocena výše než čtvrtá, pak „jednotky“ již nejsou stejně použitelné, a nemohou být proto považovány za homogenní.

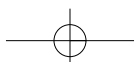
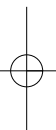
Jak jsme si ukázali výše, je tato schopnost peněžní jednotky nakupovat množství rozličných statků nazývána *kupní silou peněžní jednotky*. Tato kupní síla peněz se skládá z *matice* všech daných peněžních cen na trhu v určitý čas a je uvažována jako cena statků za jednotku peněz. Jak jsme viděli výše ve větě o regresi, dnešní kupní síla peněžní jednotky je určena dnešními mezními užítky peněz a statků, vyjádřenými poptávkou, zatímco dnešní mezní užitek peněz a statků je přímo závislý na včerejší kupní síle peněz.⁴⁵

DODATEK B: O HODNOTĚ

Ekonomie používá výraz „hodnota“ v tak rozsáhlé míře, že by nemělo účel jej nyní rušit. Nicméně tento termín bez pochyby vyvolává zmatek, protože je používán různými způsoby. Je důležitější odlišovat subjektivní používání termínu ve smyslu *hodnocení* a preferencí od „objektivního“ užívání ve smyslu *kupní síly* či ceny na trhu. Podle této kapitoly znamená „hodnota“ v této knize subjektivní individuální „hodnotící“ proces zařazování statků na individuální „hodnotové škály“.

Termín „hodnota kapitálu“ v této kapitole znamená kupní sílu trvanlivého statku, vyjádřenou v penězích na trhu. Můžeme-li na trhu prodat dům za 250 uncí zlata, pak jeho „kapitálová hodnota“ je 250 uncí. Rozdíl mezi tímto a subjektivním typem hodnoty je zřejmý. Je-li statek hodnocen subjektivně, je zařazen nějakým subjektem ve vztahu k ostatním statkům na jeho hodnotové škále. Je-

li statek „ohodnocen“ ve smyslu nalezení jeho kapitálové hodnoty, pak hodnotící subjekt *odhaduje*, za kolik by mohl statek prodat v peněžním vyjádření. Jestliže pan Novák řekne: „Budu schopen prodat tento dům příští týden za 250 uncí“, potom „oceňuje“ kupní sílu domu, nebo „objektivní směnnou hodnotu“, na 250 uncí zlata. Nezařazuje tímto dům a zlato na svou vlastní hodnotovou škálu, ale odhaduje peněžní cenu domu na určitý bod v budoucnosti. V dalším textu uvidíme, že oceňování je v ekonomice s nepřímou směnou základem pro celý ekonomický systém. Na oceňování a víře v peněžní zisky spočívá nejen nájímání a prodej spotřebních statků, ale také aktivity všech investujících výrobců, kteří jsou základem celého výrobního systému. Uvidíme, že termín „kapitálová hodnota“ se vztahuje nejen na trvanlivé spotřební statky, ale též na veškeré mimolidské faktory výroby, jako je například půda a kapitálové statky, a to samostatně či v různých agregátech. Užití a nákup těchto faktorů závisí na tom, jak podnikatelé ocení své možné zisky v podobě peněžního příjmu na trhu. Kapitálová hodnota těchto faktorů na trhu se bude vyrovnávat s diskontovaným součtem jejich budoucích výnosů peněžních příjmů.⁴⁶



POZNÁMKY KE KAPITOLE 4

- ¹ Výjimkou jsou přímé směny dvou statků učiněné na základě jejich hypotetických směnných poměrů na trhu. Nicméně tyto směny jsou relativně izolované a nepodstatné a závisí na peněžních cenách těchto dvou statků.
- ² Mnoho autorů interpretuje „kupní sílu peněžní jednotky“ jako jakousi „cenovou hladinu“, tedy měřitelnou jednotku sestávající z jakéhosi průměru „souhrnu všech statků“. Nejvýznamnější ekonomové však této mylné představě nepropadli: „Když mluví o hodnotě peněz či o cenové hladině bez bližšího určení, mají na mysli matici cen, ať již statků či služeb v celé jejich specifičnosti, a nemají na mysli žádný druh statistického průměru.“ Viner, Jacob: *Studies in the Theory of International Trade*, Harper & Bros., 1937, str. 314. Možno srovnat s Schumpeter, Josef, A.: *History of Economic Analysis*, Oxford University Press, 1954, str. 1094.
- ³ Tabulky v textu jsou pro větší přehlednost zjednodušené a nejsou zcela přesné. Předpokládejme například, že člověk již zaplatil 6 zlatých gránů za 1 čtvrtku másla. Rozhodne-li se koupit další čtvrtku, pak se *všechny* jeho peněžní jednotky posunou na vyšší příčky, jelikož jedinec teď disponuje nižší zásobou peněz, než jakou měl předtím. Naše tabulky tedy plně nezobrazují růst mezního užítku peněz při jejich vydávání. Nicméně tato oprava posiluje, spíše než modifikuje náš závěr o tom, že maximální poptávaná cena s růstem množství klesá. Nyní vidíme, že klesne ještě více, než jsme si popsali.
- ⁴ Tržní nabídku srovnej s Wieser, Friedrich: *Social Economics*, George Allen & Unwin, 1927, str. 179–184.
- ⁵ Odkazují na tomto místě čtenáře na odstavec „Zásoba a celková poptávka po držbě“ v 2. kapitole této knihy.
- ⁶ Není-li na straně prodávajících žádná rezervační poptávka, pak je celková poptávka po držbě *totožná* s klasickou poptávkou.
- ⁷ Důkaz, že pomocí dvou soustav křivek získáme stejnou rovnovážnou cenu, vychází z následujícího: Necht' je při jakékoli ceně poptávané množství D, nabízené množství S, velikost existujících zásob K, velikost rezervační poptávky R a celková poptávka po držbě T. Z definice vždy platí, že:

$$S = K - R,$$

$$T = D + R.$$
 Při rovnovážné ceně, kde se S a D protínají, se samozřejmě S rovná D. Potom, jestliže $S = D$, pak $T = K - R + R$ neboli $T = K$.
- ⁸ V takových případech, kde existuje určité pásmo mezi hodnocením mezního kupujícího a hodnocením mezního prodávajícího, rovnovážná cena samozřejmě může být spíše *pásmem* než konkrétní cenou. Více k analýze jednoho kupujícího a jednoho prodávajícího v 2. kapitole této knihy, str. ??????91-93. Ve výjimečných případech, kde musí obecně vystupovat velmi malé množství kupujících a prodávajících, existuje pásmo, v němž je trh vždy vyčištěn, a existuje prostor pro „vyjednávací schopnosti“ při manévrování. Nicméně na četných trzích peněžní ekonomiky jsou dokonce i jen jeden kupující a jeden prodávající více nakloněni tomu, mít jednu stanovenou cenu či alespoň velmi úzké pásmo mezi svými maximálními nákupními a maximálními prodejními cenami.
- ⁹ Viz výše, 2. kapitola, str. 112-117?????
- ¹⁰ Tato analýza a analýza 2. kapitoly dokazují nesprávnost tvrzení některých autorů, že spekulace „ospravedlňuje sebe samu“ tím, že zkresluje účinky nabídkových a poptávkových faktorů a vede k ustavení pseudorovnovážných cen na trhu. Opak je prav-

- dou. Spekulativní chyby při odhadech se napravují samy a očekávání vede daleko rychleji k ustavení pravé rovnovážné tržní ceny.
- ¹¹ Tuto analýzu je možné porovnat s analýzou přímé směny ve 2. kapitole této knihy, str. 139?????
- ¹² Viz 2. kapitolu této knihy, str. 123-124?????????
- ¹³ V některých situacích můžeme činit stejná srovnání jako historici a užívat při nich nepřesné soudy. Nicméně nemůžeme tak činit jako praxeologové či ekonomové.
- ¹⁴ Více o této problematice najdete v Rothbard: „Toward a Reconstruction, etc.“*op. cit.*, str. 224–243, nebo v Mises: *Theory of Money and Credit*, str. 38–47.
- ¹⁵ Je zajímavé, že ti, kdo se pokoušejí měřit přebytek spotřebitelů, explicitně vylučují uvažování *všech* statků nebo jakéhokoli statku, který „vyčnívá“ v rozpočtu spotřebitelů. Takový postup je možná vyhovující, ale nelogický. Přehlíží totiž základní obtíže dané analýzy. Nicméně se jedná o typickou marshallovskou tradici v ekonomii. Výroky hlavních současných Marshallových stoupenců lze nalézt v Robertson, D., H: *Utility and All That*, George Allen & Unwin, 1952, str. 16.
- ¹⁶ Viz 2. kapitolu, str. 139?????????
- ¹⁷ Více na toto téma viz níže Dodatek A: Klesající mezní užitek peněz.
- ¹⁸ Je pravda, že „ten, kdo uvažuje o získání či rozdělení peněz, se samozřejmě ze všeho nejvíce zajímá o jejich budoucí kupní sílu a o budoucí cenovou strukturu. Nedokáže ale vyřknout soud o budoucí kupní síle peněz jiným způsobem než zkoumáním jejich uspořádání v nejbližší minulosti“. Mises: *Human Action*, str. 407.
- ¹⁹ Viz Mises: *Theory of Money and Credit*, str. 97–123, a *Human Action*, str. 405–408. Dále též Schumpeter, *op. cit.*, str. 1090. Tento problém zabraňoval rozvoji ekonomické vědy až do doby, kdy Mises přišel s řešením. Nezdár při řešení problému vedl u řady ekonomů ke ztrátě víry v možnost vůbec kdy vybudovat uspokojivou ekonomickou analýzu peněžních cen. Vedl je k opouštění základních analýz peněžních cen a k úplnému oddělení cen statků od jejich peněžních složek. V rámci svého mylného postupu předpokládali, že individuální ceny jsou zcela určovány jako při barterové ekonomice, tedy bez peněžních složek. Naproti tomu nabídka peněz a poptávka po penězích určovala imaginární výplod, nazývaný „celková peněžní hladina“. Ekonomové se začali odděleně specializovat na „teorii cen“, která zcela abstrahovala od peněz konajících jejich skutečnou funkci, a na „teorii peněz“, která abstrahovala od individuálních cen a zabývala se pouze mýtickou „cenovou hladinou“. Prve jmenovaní se zabývali nejprve jednotlivou cenou a jejími determinanty, druzí pouze „ekonomikou jako celkem“ bez vztahu k jednotlivým složkám – to se nazývalo „mikroekonomie“ a „makroekonomie“. Takové mylné předpoklady ve skutečnosti nevyhnutelně vedly k chybným závěrům. Jistě je legitimní a při zpracovávání analýzy o reálném světě v ekonomii potřebné izolovat různé části za účelem soustředění se na to, co analýza sleduje. Ale není legitimní v takovém oddělení realitu zkreslovat tak, že konečná analýza nepředstavuje správný obraz o jednotlivých částech a jejich vzájemných vztazích.
- ²⁰ Vrátime-li se v čase a přiblížíme-li se tak až k původním dnům barteru, směnné využití zlata v porovnání s přímým užitím zlata, jež odráží poptávka po zlatě, relativně slábne, až nakonec společně s posledním dnem barteru zanikne. Spolu s ním zanikne i jeho časová složka.
- ²¹ Měli bychom zdůraznit, že rozhodujícím konečným bodem regrese *není* zastavení užívání zlata jako „peněz“, ale zastavení jeho užívání jakožto *prostředku směny*. Je zřejmé, že koncept „všeobecného“ prostředku směny (peněz) zde není důležitý. Dokud je zlato používáno jako prostředek směny, zlaté ceny mají nadále časové složky. Je

samozejmě pravda, že pro komoditu, která je užívána pouze jako *limitovaný* prostředek směny, musíme při posuzování její užitečnosti brát v úvahu pouze limitovanou matici cen.

- ²² Profesor Patinkin kritizuje Misesa za údajné zakládání regresního teorému na představě, že se mezní užitek peněz vztahuje na mezní užitek ze statků směňovaných za peníze, nikoli na mezní užitek z držby peněz. Obviňuje Misesa z nekonsistentnosti naplňování této představy v různých částech jeho *Theory of Money and Credit*. Misesův koncept mezního užitku peněz se ve skutečnosti vztahuje na držbu peněz. Mises podotýká, že regresní teorém je odlišný, jmenovitě že mezní užitek držby je sám založen na předchozím faktu, že peníze mohou být směňovány za statky, tj. na předchozích peněžních cenách statků. Je proto důležité se vymanit z tohoto kruhu – prostřednictvím regresního teorému. Abychom zkrátka mohli zjistit mezní užitek z držby peněz, ceny statků musí existovat.
- Patinkin se ve své vlastní teorii velmi chabým způsobem pokouší ospravedlnit tento kruh výrokem, že při analyzování trhu (tržním „experiment“) začíná u užitku a při analyzování užitku začíná u ceny (individuální „experiment“). Skutečností ale je, že Patinkin je zcela uvězněn v cyklické argumentaci, což metodologie stavící na příčině a následku (narozdíl od matematického druhu vzájemné podmíněnosti) okamžitě odhalí. Patinkin, Don: *Money, Interest and Prices*, Row, Peterson & Co., 1956, str. 71–72, 414.
- ²³ Jak uvádí Wicksteed: „Očekávané hodnoty regulují úsilí, ale hodnoty nejsou tvořeny předchozím úsilím.“ a „Hodnota toho, co vlastníte, není ovlivněna hodnotou toho, čeho jste se museli zříci či vzdát, abyste tento majetek získali. Ale rozsah výhod, kterých se hodláte vzdát, abyste získali nějakou věc, je určen hodnotou, kterou očekáváte, že věc bude mít, až ji budete mít.“ Wicksteed, *op. cit.*, I, str. 88–93.
- ²⁴ Jak uvidíme v 11. kapitole, zvláštnost peněz spočívá v tom, že jakmile jsou jednou na trhu jako peníze ustaveny, zvyšování jejich nabídky nepřináší všeobecný prospěch.
- ²⁵ „Plánování“ nemusí nutně znamenat, že člověk o rozhodnutí a následném jednání dlouze a hluboce přemítá. Může své rozhodnutí učinit téměř okamžitě. Přesto se stále jedná o plánované jednání. Jelikož je veškeré jednání účelové, a nikoli reflexivní, pak musí jednání vždy předcházet rozhodnutí jednat, včetně jeho hodnocení. Proto se vždy jedná o plánování.
- ²⁶ Ekonomie „musí v každém případě zahrnovat studium způsobů, jakými členové... společnosti spontánně spravují své vlastní zdroje, a vztahů, do kterých spolu budou spontánně vstupovat“. Wicksteed, *op. cit.*, I, str. 15–16.
- ²⁷ Wicksteed, *op. cit.*, I, str. 21–22.
- ²⁸ Výjimku tvoří případy, kdy je poptávková křivka statku je zcela svislá. Tehdy zde nenalezneme žádný dopad na komplementární statek.
- ²⁹ Zanedbáváme na tomto místě analýzu případu, kdy růst poptávky je zapříčiněn poklesem peněžní hotovosti nebo poklesem investic.
- ³⁰ Chceme-li být zcela přesní, pak toto není správné. K výhradám se vrátíme níže v textu. Jelikož důsledkem časových preferencí je skutečnost, že současné služby mají vyšší hodnotu než v budoucnosti, a v blízké budoucnosti vyšší hodnotu než ve vzdálené budoucnosti, cena *B* bude *nížší* než dvojnásobek ceny *A*.
- ³¹ Je třeba mít na paměti, že zcela jistě neexistuje nic takového, jako je „současná“ cena ustavená na trhu. Uvažuje-li člověk o ceně statku, uvažuje o ceně, na které se subjekty při poslední zaznamenané transakci na trhu dohodly. „Současná“ cena je v realitě vždy historicky zaznamenaná cena nejbližší minulosti (řekněme, dohodnutá před půl

- hodinou). Jednající člověk se pokaždé zajímá o to, jak různé budou ceny v různých okamžicích budoucnosti.
- ³² O odlišných užitích termínu „hodnota“ hovoří níže Dodatek B: O hodnotě.
- ³³ Konceptem peněžního zisku a ztráty a jejich vztahu ke kapitalizaci se budeme zabývat níže.
- ³⁴ Srovnej s Fetter, *op. cit.*, str. 158–160.
- ³⁵ Diskusi o hodnotě trvanlivých statků lze nalézt ve skvělém podání Böhm-Bawerka: *Positive Theory, etc.*, str. 339–357, dále Fetter, *op. cit.*, str. 111–121, a Wicksteed, *op. cit.*, I, str. 101–111.
- ³⁶ Zanedbáváme možné přesuny v pořadí vycházející z růstu užitku peněz. Jen by celou věc zkomplikovaly.
- ³⁷ Jevons, W. Stanley: *The Theory of Political Economy*, 3. vydání, Macmillan & Co., 1888, str. 59–60.
- ³⁸ Viz Dodatek A: Klesající mezní užitek peněz a Rothbard: „Toward a Reconstruction, etc.“, *loc. cit.*
- ³⁹ Mises: *Human Action*, str. 102. Dr. Bernardelli správně připomíná: „Ptá-li se mě někdo *in abstracto*, zda je moje láska k vlasti větší než má touha po svobodě, jsem při hledání odpovědi jaksi ztracen. Kdybych se měl ale skutečně rozhodnout mezi výletem do své země a nebezpečím ztráty svobody, stupeň intenzity mé touhy se stane zcela zřejmý.“ Bernardelli, F. Harro: „What has Philosophy to Contribute to the Social Sciences, and to Economics in Particular?“, *Economica*, listopad, 1936, str. 451. Dále též náš výklad „spotřebitelského přebytku“ ve 4. kapitole.
- ⁴⁰ Schumpeter, *op. cit.*, str. 94 a n. a 1064.
- ⁴¹ Viz 1. kapitolu, str. 64.??????
- ⁴² Srovnej s vynikajícím rozbořem velikostí jednotek ve Wicksteed, *op. cit.*, I, str. 96–101 a str. 84.
- ⁴³ Mises: *Theory of Money and Credit*, str. 46–47. Dále též Bernardelli, F. Harro: *The End of the Marginal Utility Theory?*, *Economica*, květen 1938, str. 205–07 a Bernardelli: *A Reply to Mr. Samuelson's Note*, *Economica*, únor 1939, str. 88–89.
- ⁴⁴ Musíme mít vždy na paměti, že „celkový“ a „mezní“ nemají vždy stejný význam či vzájemný vztah, jaký mají v matematice. „Celkový“ je zde jinou formou „mezního“. Chybné chápání této skutečnosti trápilo ekonomii již od doby Jevonse a Walrase.
- ⁴⁵ Další analýzy určování kupní síly peněz a poptávky a nabídky peněz lze najít v 11. kapitole „Peníze a jejich kupní síla“.
- ⁴⁶ Analýzu hodnocení a oceňování lze najít v Mises: *Human Action*, str. 328–30.

KAPITOLA 5

VÝROBA: STRUKTURA

1. NĚKTERÉ ZÁKLADNÍ PRINCIPY JEDNÁNÍ

Analýza výroby – tj. činností, jejichž výsledkem jsou nakonec spotřební statky – je velice komplikovaná, týká-li se komplexního, peněžního tržního hospodářství. Nejlépe tedy bude učinist nyní shrnutí těch nejpoužitelnějších základních principů, jež jsme formulovali v 1. kapitole. Tam jsme je uplatnili pouze na cruseovskou ekonomiku; lze je však aplikovat na jakýkoli typ ekonomiky a jsou nepostradatelným klíčem k pochopení komplexního moderního hospodářství. Mezi tyto principy patří následující:

1) Každý jedná tak, aby očekávané duševní výnosy nebo očekávaný užitek z jednání převýšily jeho duševní náklady. Takové náklady je možné charakterizovat jako ušlý užitek druhé nejlepší alternativy, kterou lze za daných podmínek zvolit. Jak duševní výnosy, tak duševní náklady jsou pro každého jednotlivce pouze a jenom subjektivní veličinou. Jelikož každé jednání pracuje s jednotkami nabídky nějakého statku, můžeme takové subjektivní odhady označovat jako mezní užítky a mezní náklady, kde slovo *mezní* označuje jednání v jednotlivých krocích.

2) Každý se rozhoduje v *přítomné* situaci na základě současných hodnotových škál tak, aby získal *očekávané* výsledky *v budoucnu*. To znamená, že se každý snaží dopracovat se k nějakému uspokojivému budoucímu stavu. Každý má určitý časový horizont, ke kterému směřuje své jednání. K budoucímu dosažení svých cílů používá, podle svých technologických možností, *prostředků* dostupných v současnosti.

3) Každý upřednostňuje a bude usilovat o uspokojení daného cíle v současnosti oproti jeho uspokojení v budoucnosti. Tomu se říká zákon časové preference.

4) Všechny statky jsou každým jednotlivcem alokovány na základě své užitečnosti pro daného jedince. Zásoba statků je směřována nejprve k uspokojení těch nejsilnějších pocíťovaných potřeb, dále k uspokojení takových potřeb,

kteří jsou pocítováni o něco méně naléhavě atd. Definice pojmu *statek* je taková, že statek se skládá z jedné nebo více jednotek vzájemně zaměnitelného zboží. To znamená, že každá jednotka bude vždy ceněna stejně jako kterákoli jiná. Pokud se někdo vzdá jedné jednotky nějakého statku, pak opustí zároveň *nejméně cenné využití* této jednotky. Z toho vyplývá, že hodnota každé jednotky nějakého statku je rovna hodnotě jeho *nejméně užitečného přítomného použití*. Tento mezní užitek klesá s růstem nabídky jednotlivých statků. Mezní užitek *dodatečné* jednotky nějakého statku se rovná užítku jednotky v jejím dalším nejvíce ceněném užití, tj. užítku *nejhodnotnějšího z dosud neuspokojených cílů*. Tato pravidla nám definují zákon klesajícího mezního užítku a zákon alokace statků.

5) Při technické kombinaci výrobních faktorů (mění-li se množství jednoho z nich a množství všech ostatních zůstává konstantní) existuje bod optima, tj. bod, při kterém je dosaženo maximálního průměrného produktu sledovaného produkčního faktoru. Toto se nazývá zákon výnosů; vyplývá ze samé podstaty lidského jednání.

6) A jak víme z 2. kapitoly, cena jakéhokoli statku na trhu bude mít tendenci být na celém trhu *jednotná*. Cena je určována strukturou nabídky a poptávkou, které samy jsou determinovány hodnotovými škálami jednotlivců na trhu.

2. ROVNOMĚRNĚ PLYNOUCÍ EKONOMIKA (ERE)

Analýza produkčních aktivit v peněžní tržní ekonomice je velice komplexní záležitostí. Vysvětlení těchto aktivit, zejména determinace cen a odtud výnosnosti produkčních faktorů, jejich alokace a tvorby kapitálu, můžeme provést pouze v případě, že použijeme jako nástroje myšlenkovou konstrukci *rovnoměrně plynoucí ekonomiky (evenly rotating economy – ERE)*.

Tato konstrukce vychází z poznání, že v reálném světě dochází v ekonomice k neustálým změnám. Hodnotové škály jednotlivců, technologické postupy a dostupná množství prostředků se neustále mění. Tyto změny nepřetržitě posouvají ekonomiku v různých směrech. Mění se hodnotové škály a spotřebitelé přesouvají svoji poptávku z jednoho zboží na druhé. Technologické postupy se mění a výrobní faktory jsou využívány jiným způsobem. A různé typy změn mají různý vliv na ceny. Změny časových preferencí mají vliv na úrokovou sazbu a strukturu kapitálu. A co je klíčové: před tím, než se vyčerpají efekty jakékoli změny, přijde změna další. Co však musíme uvažovat při logických úvahách, jsou efekty, ke kterým by došlo, kdyby důsledky jedné změny nebyly zastíněny jinými změnami. Jinými slovy, co by se stalo, kdyby se hodnotové škály, technologické postupy a dostupné zdroje nezměnily a zůstaly konstantní. Co by se stalo s cenami a výrobou a jejich vzájemným vztahem? A to vše za stálých hodnot, technologií a zdrojů. V takovém případě by ekonomika měla tendenci směřovat ke stavu, ve kterém *neustále rovnoměrně plyne*, tzn. ke stavu, ve kterém mají tytéž aktivity tendenci neustále se opako-

vat. Velikost produkce každého statku zůstává nezměněna, ceny zůstávají nezměněny, celková populace zůstává nezměněna atd. A tak, pokud hodnoty, technologie a zdroje zůstávají nezměněny, mohou nastat dva stavy ekonomiky: a) období transformace do stavu, ve kterém bude ekonomika neustále rovnoměrně plynout, a b) neměnný stav rovnoměrně plynoucí ekonomiky, který lze popsat jako stav *konečné rovnováhy*. Je nutné jej ale odlišit od rovnovážných tržních cen, které se každodenně neustále ustavují v interakcích nabídky a poptávky. *Konečná rovnováha je stav, ke kterému má ekonomika vždy tendenci se dopracovat*. Pokud naše vstupní data – hodnoty, technologie a zdroje – zůstanou konstantní, ekonomika se bude pohybovat směrem ke konečné rovnováze a zůstane v ní. Ve skutečném životě se však vstupní data neustále mění, a proto před dosažením takového stavu se ekonomika vydá směrem k dosažení nějaké jiné konečné rovnováhy.

Z toho vyplývá, že konečná rovnováha se neustále mění a takového stavu nelze nikdy v praxi dosáhnout. Přes tuto neodmyslitelnou nemožnost jejího dosažení má však konečná rovnováha velký praktický význam. Za prvé, plní úlohu mechanického králíka, kterého honí pes – v praxi jej není možné chytit, neboť neustále mění svoji polohu, ale může nám vysvětlit, kterým směrem se pes vydá. Za druhé, komplexnost tržního světa je natolik rozsáhlá, že nemůžeme analyzovat ceny výrobních faktorů a příjmy v reálném, neustále se měnícím světě, pokud nejdříve nerozebereme jejich determinanty v rovnoměrně plynoucím světě, kde není změn, a efekty zadaných podmínek se tak mohou projevit úplně a dokonale.

Samozeřejmě v této fázi výzkumu nás nezajímá žádné etické zhodnocení našich znalostí. Rovnovážnému stavu nepřisuzujeme žádnou etickou hodnotu. Jedná se pouze o koncept pro vědecké vysvětlení lidské činnosti.

Čtenář se může zeptat, jak takový „nerealistický“ koncept, jako je konečná rovnováha, může být vůbec přípustný, když jsme již prezentovali a ještě budeme prezentovat závažné námitky proti využívání různých nerealistických a antirealistických předpokladů v ekonomii. Tak například, teorie „dokonalé konkurence“, tak častá mezi ekonomy v současné době, je, jak ještě ukážeme, založena na naprosto nesmyslných předpokladech. Teorie vybudovaná na jejich základě je nejenom nekriticky aplikována na problémy reálného světa, ale je ve skutečnosti používána jako etický koncept, na jehož základě je kritizována jakákoli reálná „odchylka“ od této teorie. Koncepty „indiferenčních křivek“ a nekonečně malých změn jsou dalšími příklady falešných předpokladů, které jsou používány jako základy vysoce rozpracovaných teoretických struktur. Ovšem koncept rovnoměrně plynoucí ekonomiky, pokud je používán s rozvahou, nemůže být terčem podobné kritiky. A to díky tomu, že je to cíl, k němuž skutečný systém stále směřuje, *konečný stav klidu*, v němž by (při dané technologii a zdrojích) všichni jednot-

livci dosáhli na svých hodnotových škálách nejvyšších možných pozic. Proto se jedná o legitimní a realistickou koncepci.

Vždy však musíme mít na paměti, že ačkoli je konečná rovnováha cílem, ke kterému se ekonomika pohybuje v jakémkoli časovém okamžiku, změny v datech mění pozici konečné rovnováhy, a tím mění i směr pohybu ekonomiky jako celku. Proto *v dynamickém světě neexistuje nic, co by situaci konečné rovnováhy eticky nadřazovalo*. Naopak, protože existuje neuspokojenost potřeb (jinak by neexistovalo žádné lidské jednání), takový stav neměnnosti by byl dost nešťastný, jelikož by to znamenalo, že žádné další dodatečné uspokojení by nebylo možné. Dále si musíme uvědomit, že konečná rovnováha by byla, ačkoli nikdy nenastane, *výsledkem* tržních aktivit, a nikoli *podmínkou* takových aktivit. Příliš mnoho autorů, kteří si povšimli, že v ERE by neexistovaly žádné zisky a ztráty, například nějak usoudilo, že taková situace je *podmínkou* veškerých legitimních tržních aktivit. Těžko lze najít větší nepochopení trhu nebo větší zneužití konceptu rovnováhy.

Jiným nebezpečím vyplývajícím z použití tohoto konceptu je to, že se jedná o čistě statický model, který ve své podstatě nemá časový rozměr, což jsou podmínky velmi vhodné pro využití matematických metod. Matematika spočívá ve využití *rovníc*, které zachycují vzájemné vztahy mezi dvěma nebo vícero „funkcemi“. Samy o sobě takové matematické vztahy nejsou příliš důležité, protože nevytvářejí žádné kauzální vztahy. Ale jsou velmi důležité ve fyzice, protože tato věda pojednává o určitých pozorovaných pravidelnostech pohybu částic, který musíme považovat za ničím nemotivovaný. Tyto částice se pohybují v souladu s jistými přesně pozorovatelnými a přesnými kvantitativními zákony. Matematika je v takovém případě nutná k formulování zákonů mezi těmito proměnnými a pro formulování teoretických vysvětlení těchto jevů. Naopak v lidském jednání je situace naprosto odlišná, ne-li úplně opačná. Zatímco ve fyzice mohou být kauzální vztahy pouze předpokládány teoreticky a poté přibližně verifikovány pomocí přesných měření pozorovaných pravidelností, v praxeologii *známe* fungující kauzální působení. Touto kauzální silou je lidské jednání, *motivované*, účelové chování, jež směřuje k nějakému cíli. Obecné a univerzální aspekty takového chování mohou být logicky analyzovány. Ovšem nesetkáváme se s „funkčními“, kvantitativními vztahy mezi jednotlivými proměnnými, ale s lidským rozumem a vůlí způsobujícími určitou činnost, která není „determinovatelná“ nebo redukovatelná na působení vnějších sil. Dále, jelikož se data o lidském jednání neustále mění, neexistují žádné přesné, kvantitativní vztahy v historii lidstva. Ve fyzice jsou kvantitativní vztahy neboli zákony konstantní. Považujeme je za stabilní po celou dobu lidské historie – v minulosti, přítomnosti i budoucnosti. V oblasti lidského jednání žádné takové kvantitativní konstanty neexistují. Neexistují žádné neměnné vztahy platné pro různá období lidské historie. Jedinými „přírodními zákony“ (pokud

můžeme použít tento trochu obstarožní, ale dokonale přiléhavý výraz pro takové neměnné pravidelnosti) v lidském jednání jsou pravidelnosti *kvalitativní* spíše než *kvantitativní* povahy. Takový charakter mají přesně zákony formulované například praxeologií a ekonomikou – existence jednání, používání prostředků k dosažení cílů, časová preference, klesající mezní užitek atd.¹

Matematické rovnice jsou vhodné a užitečné v těch případech, kde existují konstantní kvantitativní vztahy mezi nemotivovanými proměnnými. Jejich využití v ekonomii a praxeologii je jednoduše nevhodné. Zde je na místě verbální a logická analýza jednání a jeho procesů v čase. Není překvapivé, že hlavní úsilí „matematické ekonomie“ směřovalo k popisu stavu konečné rovnováhy systémem rovnic. Pro tento stav, jelikož se neustále obnovuje, se zdá, že by mohlo existovat nějaké oprávnění k popisu situace pomocí soustavy rovnic. Avšak tyto rovnice v nejlepším případě nemohou udělat více než popsat rovnovážný stav.

Kromě toho, že nepomáhá více než prostý verbální popis a porušuje vědecký princip zvaný *Ockhamova břitva* – tj., že věda by měla být co nejjednodušší a nejsrozumitelnější, jak je to jen možné – obsahuje v sobě používání matematiky závažné chyby a nedostatky. V první řadě nikdy nemůže popsat *cestu*, kterou ekonomika dosáhne rovnovážného stavu. Tento úkol může být vyřešen pouze verbální, logickou analýzou kauzálního jednání lidí. Je zřejmé, že tento úkol je velmi důležitý, neboť právě tato analýza je pro lidské chování klíčová. Jednání se vyvíjí v určité trajektorii a ta není popsitelná v neměnném neustále se obnovujícím světě. Ve světě existuje nejistota; zanedlouho zjistíme, že ani není možné sledovat analýzu statické, rovnoměrně plynoucí ekonomiky do jejích logických důsledků. Koncept rovnoměrně plynoucí ekonomiky je pouze pomocným nástrojem, který nám pomáhá analyzovat reálné jednání. Protože tedy matematika je alespoň zhruba schopna popsat statický stav, měli matematicky orientovaní ekonomové sklon zaobírat se především tímto stavem, a tím nám poskytli obzvláště zavádějící obrázek reálného světa. Konečně, matematické rovnice popisující rovnoměrně plynoucí ekonomiku zachycují pouze statickou situaci, a neberou v úvahu čas.² Takové rovnice se diametrálně liší od matematických rovnic ve fyzice, které popisují *proces změny v průběhu času*. Právě díky schopnosti takové deskripce konstantních, kvantitativních, dynamických vztahů mezi *pohyby* jednotlivých prvků slouží matematika tak dobře svému účelu v přírodních vědách. Jak jiná je ekonomie, v níž matematika v nejlepším případě může pouze neadekvátně popsat bezčasový konečný výsledek!³

Používání matematického konceptu „funkce“ je zvláště nevhodné ve vědách popisujících lidské chování. Na jedné straně jednání jako takové *není* funkcí něčeho, neboť „funkce“ implikuje jednoznačnou, přesnou mechanickou pravidelnost a determinaci. Na druhé straně užití matematiky simultánních

rovnice pro popis nemotivovaných pohybů ve fyzice zdůrazňuje jejich vzájemnou determinaci. Avšak v oblasti lidského jednání ovlivňuje známá kauzální síla výsledek činnosti nelineárně. Tento velký omyl autorů, kteří při studiu lidského jednání inklinují k používání matematiky, se naplno projevil v útoku profesora George Stiglera na jednoho z největších ekonomů Eugena Böhm-Bawerka:

... u něj není nikdy garantován axiom continuity uživatelské funkce a poptávkových funkcí (který je nerealistický pouze v malé míře a je nezbytný pro analytickou práci). A ještě důležitější jeho slabinou je fakt, že Böhm-Bawerk nepochopil některé z nezákladnějších poznatků moderní ekonomické teorie, tj. koncept vzájemné determinace a rovnováhy (které byly vyvinuty díky používání teorie simultánních rovnic). Zavrhuje vzájemnou determinaci ve prospěch staršího konceptu příčiny a následku.⁴

„Slabina“, na kterou je v tomto výňatku poukazováno, však není na straně Böhm-Bawerka, ale naopak na straně těch, kteří se jako profesor Stigler zbytečně a chybně pokoušejí budovat ekonomii stejným způsobem, jako je vystavěna matematická fyzika, zvláště pak klasická mechanika.⁵

Vrátíme se nyní ke konceptu rovnoměrně plynoucí ekonomiky. Chybou matematické ekonomie je pojetí ERE jako reálného anebo dokonce ideálního stavu věcí, zatímco se jedná pouze o myšlenkový koncept, který nám umožňuje analyzovat trh a lidské aktivity na něm. Je nepostradatelný, protože se jedná o cíl, byť pohyblivý, všeho jednání a směn. Na druhou stranu, věci nikdy nezůstanou beze změny tak dlouho, aby se k němu mohlo dospět. Nemůžeme si plně představit ve všech důsledcích stav věcí beze změny nebo nejistoty, a tedy bez lidského jednání. Rovnoměrně plynoucí stav by se například neslučoval s existencí peněz – média, které je bytostně v samém srdci struktury směny. Peníze jsou poptávány a drženy pouze proto, že je lze mnohem lépe umístit na trhu než jakoukoli jinou komoditu, tj. proto, že jejich držitel si je jistější, že je bude moci směnit. Ve světě, kde by poptávky a ceny zůstávaly neustále stejné, by taková poptávka po penězích byla zbytečná. Peníze jsou poptávány a drženy pouze proto, že dávají větší jistotu nalezení trhu, a díky tomu, že existuje nejistota ohledně osobní poptávky v budoucnu. Pokud by někdo například znal přesně své výdaje v budoucnu – a ty by v rovnoměrně plynoucím systému znal – pak by neexistoval sebemenší důvod, aby držel nějaké peněžní zůstatky. Peníze by byly investovány tím způsobem, aby jejich výnosy přicházely přesně v těch částkách, jež jsou v daný čas potřeba pro výdaje. Ale pokud by si nikdo nepřál držet peníze, pak by žádné neexistovaly a neexistovaly by ani peněžní ceny. Celý peněžní systém by se zhroutil. A tak je rovnoměrně plynoucí ekonomika nerealistická, nemůže ve skutečnosti existovat

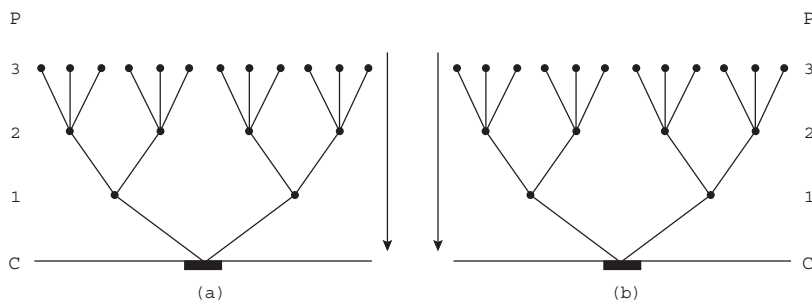
a nemůžeme ani jakkoli uvažovat o jejím vytvoření. Myšlenka ERE je ale v analýze reálné ekonomiky nepostradatelná. Díky představě světa, ve kterém se všechny změny vyčerpaly, můžeme analyzovat směr skutečných změn.

3. STRUKTURA VÝROBY: SVĚT SPECIFICKÝCH FAKTORŮ

Klíčem k porozumění procesu výroby je pochopení otázky *specificity* výrobních faktorů – problému, kterého jsme se dotkli krátce již v 1. kapitole. *Specifickým* faktorem nazveme takový, který je vhodný pouze pro výrobu jednoho výrobku. Čistě *nespecifickým* výrobním faktorem by byl ten, který by byl vhodný pro produkci *jakéhokoli* výrobku. Je jasné, že ne každý výrobní faktor je čistě nespecifický, protože v takovém případě by všechny výrobní faktory byly vzájemně zaměnitelné, tj. existovala by potřeba pouze jednoho výrobního faktoru. Ukázali jsme si již ale, že lidské jednání implikuje existenci více než jednoho výrobního faktoru. Dokonce ani existence *jednoho* čistě nespecifického výrobního faktoru není představitelná, pokud budeme uvažovat „vhodnost k produkci“ v *hodnotovém* významu, a nikoli ve významu čistě *technologickém*.⁶ Skutečně, pokud analyzujeme tento problém, pak zjišťujeme, že nemá smysl hovořit o tom, že daný výrobní faktor je „stejně vhodný“ pro nějaké výroby v čistě technologickém významu, protože neexistuje žádný způsob porovnávání fyzických kvantit jednotlivých výrobků. Pokud faktor *X* lze využít k výrobě tří jednotek produktu *A* nebo dvou jednotek produktu *B*, neexistuje žádný způsob, jak porovnat tyto jednotky. Pouze *ocenění* zákazníky umožňuje sestavit hierarchii jednotlivých zboží, když vzájemná interakce takových ocenění jednotlivými zákazníky stanovuje spotřebitelské ceny. (Relativně) nespecifické výrobní faktory jsou pak alokovány k produkci takových výrobků, které spotřebitelé ocenili nejvíce. Je obtížné si představit jakýkoli statek, který by byl čistě nespecifický a stejně hodnotný ve všech možných způsobech svého užití v procesu výroby. Proto rozlišujeme především mezi *specifickým* výrobním faktorem, který může být použit pouze pro jeden druh produkce, a *nespecifickým* výrobním faktorem (s různým stupněm převoditelnosti), který může být využit ve více než jednom výrobním procesu.

Uvažujme nyní svět, ve kterém je každý výrobek produkován *pouze* několika *specifickými* výrobními faktory. V takovém světě, který je představitelný, byt výsoce nepravděpodobný, by každý člověk, každý kus země, každý kapitálový statek byl neodvolatelně přiřazen k produkci jednoho určitého zboží. Neexistovalo by žádné alternativní využití nějakých statků z jednoho druhu produkce v jiném. V celém světě výroby by existovaly malé, nebo neexistovaly žádné „ekonomické problémy“, tj. neexistoval by problém alokování vzácných zdrojů k dosažení alternativních cílů. Je pravda, že spotřebitelé by stále museli alokovat své vzácné peněžní zdroje k získání nejpřeforovanějších

spotřebních statků. V mimotržní oblasti by každý (opět jako zákazník) musel alokovat svůj vzácný čas a energii při užívání různých spotřebních statků. Stále by v oblasti výroby obchodovatelných statků existovalo *jedno* alokační rozhodnutí, které by každý musel podstoupit: kolik času věnovat práci a kolik času využít jinak. Ale neexistoval by zde žádný problém rozhodnout se, v *jaké* oblasti pracovat, jak využít určitý kus země či jak alokovat kapitálové statky. Využití jednotlivých zdrojů by záleželo především na poptávce spotřebitelů po produktech ke konečné spotřebě.



OBR. 39 STRUKTURA VÝROBY VE SVĚTĚ ČISTĚ SPECIFICKÝCH FAKTORŮ

Struktura výroby v takovém světě čistě specifických výrobních faktorů by vypadala zhruba tak, jak je zobrazeno na obr. 39. Na diagramu vidíme dva typické spotřební statky *A* a *B*. Každý z nich, zobrazený jako vyplněný obdélník na spodní části obrázku, je vytvářen kombinací několika faktorů o stupeň výše označených jako *P1*, neboli výrobními faktory prvního řádu. Kapitálové statky prvního řádu jsou dále produkovány jinými výrobními faktory tentokrát druhého řádu atd. Proces logicky postupuje směrem vzhůru, až jsou všechny kapitálové statky plně a beze zbytku produkovány půdou a prací, ačkoli tato fáze již na obrázku není zobrazena. Úsečky spojující jednotlivé body zobrazují kauzální řetězce výrobního procesu. Na obrázku jsou všechny výrobní faktory čistě *specifické*, protože žádný statek není využíván v různých úrovních procesu výroby nebo ve výrobních procesech různých statků. Šipky umístěné uprostřed obrázku označují kauzální směr *úsilí*, které směřuje od kapitálových statků nejvyšších řádů přes statky prostředních řádů až ke spotřebním statkům. V každé fázi využívá práce výrobní faktory dané přírodou k produkci kapitálových statků, jež jsou dále opět kombinovány s prací a přírodou danými výrobními faktory a transformovány do kapitálových statků stále nižších a nižších řádů, dokud není dosaženo spotřebních statků.

Poté, co jsme vysledovali směr produktivního úsilí, musíme také vysledovat směr pohybu peněžních důchodů. Ten je naprosto opačný – tj. od

spotřebitelů zpět k výrobcům. Spotřebitelé kupují spotřební statky za cenu, která je určena trhem, a tím umožňují výrobcům získat jistý důchod. Dva z hlavních problémů teorie výroby jsou metody, kterými je alokován důchod, a s ním svázaný problém, jak jsou oceňovány výrobní faktory. Nejprve uvažujeme pouze „nejnižší“ řád výroby, jehož výsledkem je *finální* produkt. V tomto stadiu je zapojeno množství výrobních faktorů, které nyní uvažujeme jako čistě specifické. Existují tři typy takových výrobních faktorů: práce, původní přírodní zdroje a vyprodukované kapitálové statky.⁷ Předpokládejme, že určitý den spotřebitelé nakoupí určité množství zboží X, řekněme za 100 uncí zlata. Při určitém množství prodaného zboží se cena tohoto celkového množství rovná (hrubému) důchodu získanému za prodej tohoto zboží. Jak bude těchto 100 uncí zlata alokováno mezi výrobní faktory?

Ze všeho nejdříve musíme učinit předpoklad ohledně *vlastnictví* spotřebního statku krátce předtím, než je prodán. Je zřejmé, že tento vlastník nebo vlastníci budou prvními, kdo získá oněch 100 uncí zlata. Předpokládejme, že v poslední fázi výroby existovalo sedm výrobních faktorů účastnících se výroby: dva typy práce, dva typy půdy a tři druhy kapitálových statků. Existují dvě alternativy, co se týče konečného vlastnictví vyrobeného statku (*předtím*, než je prodán spotřebiteli): (a) vlastníci všech zúčastněných výrobních faktorů *společně* vlastní konečný statek, (b) vlastník každého zúčastněného výrobního faktoru prodává jeho služby někomu jinému a ten (sám o sobě také může přispět některým z faktorů) poté prodává výsledný spotřební statek spotřebiteli. Ačkoli druhý případ je mnohem častější (de facto téměř výlučný), je vhodnější při analýze začít první variantou.

Ti, kteří vlastní výsledný produkt, ať již hovoříme o jakékoli variantě, jsou „kapitalisté“, neboť oni jsou vlastníci kapitálových statků. Je však mnohem lepší vyhradit výraz „kapitalisté“ pro ty, kteří díky uspořenému finančnímu kapitálu kupují výrobní faktory. To podle definice nenastává v první alternativě, ve které jsou vlastníci výrobních faktorů spoluvlastníky výsledných produktů. Výraz „vlastník výrobku“ je plně dostačující pro určení vlastníků kapitálových statků, ať už v jakékoli alternativě. „Vlastníci výrobků“ jsou také „podnikateli“, neboť nesou hlavní podnikatelské břímě přizpůsobení se nejistým budoucím podmínkám. Avšak nazývat je pouze „podnikateli“ v sobě nese riziko toho, že pozapomeneme na jejich status kapitalistů či vlastníků výrobků a na to, že tuto svoji funkci budou zastávat i v rovnoměrně plynoucí ekonomice.

4. SPOLUVLASTNICTVÍ VÝROBKU VLASTNÍKY VÝROBNÍCH FAKTORŮ

Nejprve tedy prozkoumejme případ spoluvlastnictví vlastníky všech výrobních faktorů účastnících se poslední fáze výroby.⁸ Je jasné, že získaný důchod

100 uncí zlata je ve společném vlastnictví všech vlastníků výrobních prostředků. Nyní čistě arbitrárně stanovme, že suma 80 uncí přísluší vlastníkům kapitálových statků a zbytek, tj. 20 uncí, přísluší vlastníkům práce a přírodou poskytnutých faktorů. Je zřejmé, že ať bude alokace jakákoli, na svobodném trhu bude odpovídat dobrovolným smlouvám uzavřeným jedním každým zúčastněným majitelem výrobních faktorů. Dále je jasné, že existuje velký rozdíl mezi tím, co se stane s peněžním příjmem *pracovníka* a *vlastníka půdy* na jedné straně a s příjmem *vlastníka kapitálu* na straně druhé. Kapitálové statky totiž mají být vždy produkovány za použití práce, půdy a jiných kapitálových statků. Zatímco tedy ten, kdo přispěl pouze svojí „pracovní“ energií (což zahrnuje energii věnovanou vedení a řízení stejně tak jako „práci“ v obvyklém smyslu slova), získal čistý příjem, pak vlastník kapitálových statků již předtím vydal nějaké množství peněz na výrobu či nákup *svých* výrobních faktorů.

Protože pouze výrobní faktory mohou získat příjem od spotřebitelů, pak *cena spotřebního statku*, tj. *příjem vzniklý prodejem spotřebního statku*, se rovná *sumě cen připadajících na jednotlivé výrobní faktory*, neboli *sumě příjmů připadajících jednotlivým výrobním faktorům*. V případě společného vlastnictví je toto tvrzení do značné míry tautologií, neboť *pouze výrobní faktor* může získat příjem z prodeje zboží. Je to totéž, jako bychom řekli, že 100 uncí se rovná 100 uncím.

Ale co oněch 80 uncí, které jsme v našem příkladě arbitrárně přidělili vlastníkům kapitálových statků? Komu v konečném důsledku připadnou? Protože v našem příkladu předpokládáme společné vlastnictví výsledných výrobků těmi, kteří dodali výrobní faktory na jejich výrobu, pak také kapitálové statky, které jsou *také* produkty výroby, jsou *samy* spoluvlastněny vlastníky výrobních faktorů druhého řádu. Řekněme, že každý ze tří kapitálových statků prvního řádu byl vyroben za pomoci pěti kooperujících výrobních faktorů: dvou typů práce, jednoho typu půdy, dvou typů kapitálových statků. Všichni vlastníci těchto výrobních faktorů tak vlastní dohromady 80 uncí. Předpokládejme dále, že každý z kapitálových statků prvního řádu získal následující ocenění:

Kapitálový statek A: 30 uncí

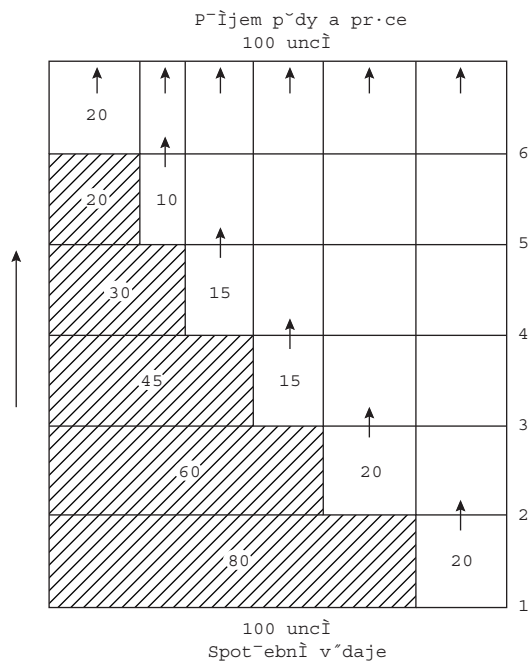
Kapitálový statek B: 30 uncí

Kapitálový statek C: 20 uncí

Důchod připadající na každý kapitálový statek bude vlastněn pěti vlastníky výrobních faktorů druhého řádu.

Z provedené analýzy jednoznačně vyplývá, že *v konečném důsledku nikdo nezískává svůj příjem jakožto vlastník kapitálových statků*. Protože každý kapitálový statek se nakonec analyticky rozpadá do původních přírodou

poskytnutých výrobních faktorů a práce, je zřejmé, že žádné peníze nemohou zůstat na vlastníka kapitálových statků. Všechny 100 uncí musí být rozděleny mezi zbytek pouze mezi vlastníky přírodou daných výrobních faktorů a poskytovatele práce. Odtud 30 uncí připadajících na kapitálový statek *A* bude rozděleno mezi jeho pět spoluvlastníků, přičemž, řekněme, 4 unce připadající na jeden z kapitálových statků třetího řádu nutných k produkci kapitálového statku *A* budou rozděleny mezi vlastníky půdy, práce a kapitálových statků čtvrtého řádu atd. Nakonec budou všechny důchody alokovány pouze mezi práci a přírodou dané výrobní faktory. Obrázek 40 ilustruje tento proces.



OBR. 40 PŘÍJEM PŘIPADAJÍCÍ NA JEDNOTLIVÉ VÝROBNÍ FAKTORY

Na vodorovné ose diagramu je zobrazeno 100 uncí zlata, které jsou získány prodejem spotřebního statku zákazníkům. Některé z těchto peněz případnou vlastníků kapitálových statků, některé vlastníků půdy a některé poskytovatelům pracovní síly. (Proporce, které připadají na jednotlivé skupiny, jsme v tomto příkladu arbitrárně stanovili; pro vlastní analýzu nemají konkrétní čísla žádnou důležitost). Množství důchodu připadajícího na vlastníky kapitálových statků je vyznačeno jako *vyšrafovaná* část diagramu. Naopak, část

ka připadající na *oba* zbývající faktory, tj. práci a přírodou dané výrobní faktory, je vyznačena jako nevyšrafovaná část diagramu. V nejnižším (prvním) obdélníku získají vlastníci práce a půdy 20 uncí, což je zdůrazněno šipkou směřující směrem vzhůru a doprovázeno ještě další šipkou v horní části diagramu, jehož vrchní strana ukazuje množství peněz, které získají jednotliví vlastníci výrobních faktorů. Šíře horní linie (100 uncí) musí odpovídat velikosti spodní linie (100 uncí), neboť množství peněz souhrnně získané vlastníky výrobních faktorů musí odpovídat množství peněz vydaných spotřebiteli.

Pokud se posuneme na druhou řádku, budeme sledovat osud 80 uncí, které v prvním dělení připadly vlastníkům kapitálových statků prvního řádu. Předpokládáme, že 60 uncí připadne vlastníkům kapitálových statků druhého řádu a 20 uncí vlastníkům práce druhého řádu a vlastníkům výrobních faktorů daných přírodou. A opět, stejně jako v předchozím případě nevyšrafovaná oblast 20 uncí je vyznačena šipkou vyjadřující konečné umístění peněz vlastníkům výrobních faktorů a opět je šipka zopakována na horní části diagramu. Stejný postup se opakuje, jak se posunujeme výše a výše v řádech kapitálových statků. V každé úrovni se část důchodu připadající na vlastníky kapitálových statků snižuje, neboť stále větší část peněz připadla práci a vlastníkům přírodních statků. Na závěr v nejvyšší dosažené úrovni je zbývajících 20 uncí získaných vlastníky kapitálových statků rozděleno pouze mezi vlastníky přírodních faktorů a práce, protože nakonec musíme dojít do stadia, kdy žádný kapitálový statek ještě nebyl vyprodukován a existuje pouze práce a příroda. Výsledným efektem je, že všech 100 uncí je ve svém důsledku alokováno v nevyšrafované oblasti, mezi vlastníky práce a přírodních zdrojů. Velká šipka směřující směrem vzhůru na levé části grafu označuje obecný směr toku peněz.

K samozřejmě pravdivému tvrzení, že příjem z prodeje spotřebního statku se rovná výdajům spotřebitele na daný statek, můžeme přidat obdobné tvrzení pro každou úroveň výroby, že *důchod z prodeje kapitálových statků se rovná důchodu připadajícímu jeho výrobním faktorům*.

Ve světě, který jsme prozkoumávali, kde všechny výrobky v jakékoli fázi výroby jsou spoluvlastněny vlastníky výrobních faktorů, je jasné, že *první* práce je vykonána na nejvyšší úrovni výroby. Vlastníci půdy a práce musí *investovat* svou půdu a práci do výroby kapitálových statků nejvyšších řádů (v našem případě pátého). Tito vlastníci pak kapitálový statek dodají vlastníkům práce a půdy v následující nižší fázi výroby. Ti pak vyprodukují kapitálové statky čtvrtého řádu, které pak spolu s prací a půdou vyprodukují další kapitálové statky nižšího řádu atd. Konečně je dosaženo nejnižšího řádu a výrobní faktory produkují spotřební statky, které jsou pak prodávány spotřebitelům.⁹

V případě spoluvlastnictví zde nevyrostá žádná zvláštní třída vlastníků kapitálových statků. Všechny kapitálové statky, které jsou vyprodukovány, jsou vlastněny vlastníky práce a půdy. Kapitálové statky určitého řádu jsou vlastněny vlastníky práce a půdy na vyšší úrovni spolu s vlastníky kapitálových statků na vyšší úrovni atd. Ve svém souhrnu je každý kapitálový statek a celá kapitálová struktura na jakékoli úrovni výroby spoluvlastněna vlastníky práce a půdy. Stejně tak důchod generovaný prodejem spotřebního statku spotřebitelům připadá pouze vlastníkům práce a půdy. Neexistuje žádná zvláštní skupina vlastníků kapitálu, které by mohla patřit část důchodu.¹⁰

Je samozřejmé, že proces výroby spotřebovává čas a že o čím složitější a komplexnější proces se jedná, tím více času spotřebuje. Během tohoto času všechny výrobní faktory musí být zapojeny do výroby bez nároku na odměnu, tj. musí pracovat v očekávání budoucích příjmů. Své příjmy obdrží mnohem později.

Příjem, který případně na jednotlivé výrobní faktory ve světě čistě specifických produkčních faktorů, závisí pouze a zcela na poptávce spotřebitelů po daném konečném produktu. Pokud spotřebitelé vydají 100 uncí za daný produkt, pak společný příjem výrobních faktorů bude 100 uncí. Pokud vydají 500 uncí, pak vlastníci výrobních faktorů získají tuto sumu. Pokud spotřebitelé daný výrobek nebudou poptávat vůbec, pak výrobci, kteří udělali takovou podnikatelskou chybu, že se zabývali produkcí statku, jež lidé nechtějí, nezískají za svůj produkt nic. Společný peněžní příjem vlastníků výrobních faktorů se se mění souběžně s poptávkou spotřebitele po jejich produktech.

Na tomto místě přirozeně vyvstává otázka: co se stane s vlastníky výrobních faktorů, kteří budou mít nulový příjem? Musí „zemřít hladem“? Na tuto otázku pro konkrétního jednotlivce nemůžeme z principu odpovědět, protože ekonomie vysvětluje „funkční“ výtěžky ve výrobě a nedokáže hovořit o celkových příjmech jednotlivých osob. Jinými slovy řečeno, konkrétní osoba může získat nulový příjem z prodeje statku, který nikdo nechce, ale ve stejný okamžik může získat značné příjmy z vlastnictví nějakého kusu půdy. V případech, kde neexistuje takovéto vlastnictví v jiných oblastech, může daný jednatel provozovat izolovanou výrobu, která nepřináší žádný peněžní příjem, nebo pokud má nakumulovány nějaké peněžní zdroje, může je použít na nákup zboží a služeb. Stejně tak může tyto peněžní zdroje investovat do půdy nebo kapitálových statků či do výrobní organizace, která je vlastní, v nějaké jiné oblasti výroby. Jeho práce je v našem případě sice specifickým výrobním faktorem, ale peníze jsou využitelné v jakékoli oblasti výroby.

Předpokládejme však nejhorší případ – člověka, který nemá žádné peněžní zůstatky, žádné kapitálové statky a jehož práce je specifickým výrobním faktorem produkce a není po ní téměř nebo vůbec žádná poptávka.¹¹ Není takový jedinec příkladem nešťastníka, jehož zavedla na scestí existence trhu a dělba práce na něm převládající? Nedal službou spotřebiteli všanc své štěstí a svou

existenci? A i když připustíme, že lidé si trh sami zvolili, neukáže se tato volba být pro mnohé z nich tragickou?

Odpověď na tyto otázky je taková, že neexistuje sebemenší důvod vinit z takových problémů tržní proces. I v tomto nerealistickém případě na tom takový jednotlivec není hůře, než by byl v izolaci či v situaci barterového obchodu. Vždy se může odvrátit od trhu k izolaci, pokud si myslí, že trh není uspokojivým nástrojem k dosažení jeho cílů. Již prostý fakt, že považujeme tuto možnost za absurdní, je důkazem obrovských výhod, které tržní uspořádání obecně přináší všem jeho účastníkům. Na základě pozorování můžeme téměř s jistotou říci, že bez moderních rozvinutých trhů by naprostá většina lidí v izolaci nebyla vůbec schopna získat statky k prosté obživě. Tato možnost ale v každém případě zůstává otevřena pro každého, kdo z jakéhokoli důvodu dobrovolně preferuje izolaci od velkých výhod, jichž lze dosáhnout v tržním systému. Pak jsou ovšem stížnosti nespokojenců proti tržnímu mechanismu nemístné a chybné. Jakákoli osoba nebo skupina osob může na svobodném trhu kdykoli zpřetrhat sociální tržní vazby a obrátit se k jakékoli formě družstevního nebo kolektivního uspořádání. Lidé se mohou rozhodnout ustoupit do naprosté soukromé izolace nebo mohou zvolit nějakou formu skupinové izolace či si mohou začít opětovně vytvářet svůj vlastní trh. V jakémkoli případě jsou na svobodném trhu jejich volby pouze na nich samých a rozhodují se pouze na základě svých preferencí bez použití či hrozby použití násilí.¹²

Náš příklad „nejhoršího možného případu“ nám umožňuje analyzovat jednu z nejoblíbenějších námitek proti svobodné společnosti: totiž, že „nechává lidem svobodu strádat a zemřít hladem“. Za prvé, již z faktu, že toto přesvědčení je tak rozšířené, je možné jednoduše usuzovat, že bude existovat dostatečné množství lidí, kteří svojí charitativní činností přispějí dary těmto nešťastníkům. Existuje nicméně mnohem fundamentálnější odmítnutí tohoto mýtu. To spočívá v poznání, že argument „svobodou ke smrti hladem“ je založen na falešném spojení pojmů „svoboda“ a „dostatek spotřebních statků“. Tyto dva pojmy je ovšem nutné chápat jako konceptuálně naprosto odlišné. Svoboda je smysluplně definovatelná pouze jako absence meziosobních omezení. Robinson Crusoe na pustém ostrově je naprosto svobodný, protože zde neexistuje žádná osoba, která by jej omezovala. Ale v žádném případě nemusí žít v naprosté hojnosti. Naopak, je velmi pravděpodobné, že bude neustále na hranici smrti hladem. Zdali člověk bude žít na hranici bídy nebo v dostatku, závisí především na úspěchu, který má on nebo měli jeho předkové v boji s přírodou a v transformaci přírodních zdrojů do kapitálových nebo spotřebních statků. A proto jsou tyto dva problémy logicky oddělené. Robinson Crusoe je naprosto svobodný, a přitom umírající hladem, zatímco je jisté možné, ačkoli nijak pravděpodobné, aby někdo jiný byl otrokem a zároveň žil v blahobytu poskytnutém mu jeho pánem. Nicméně mezi těmito po-

jmy existuje určitá důležitá spojitost. Viděli jsme totiž, že svobodné trhy mají tendenci poskytovat hojnost všem svým účastníkům a naopak, jak ještě uvidíme, násilné intervence do tržního uspořádání a zneužívání moci mají tendenci vést k všeobecné chudobě. Říci, že jedinec má „svobodu zemřít hladem“, *neznamená* odsouzení tržního mechanismu, ale pouhé konstatování přírodního faktu: každé dítě přichází na tento svět bez jakéhokoli kapitálu nebo jiných zdrojů. Naopak, jak ještě uvidíme níže, je to právě svobodný trh ve svobodné společnosti, který je jediným nástrojem ke snížení chudoby a zvýšení blahobytu.

5. NÁKLADY

Na tomto místě je vhodné do naší analýzy zabudovat koncepci „nákladů“. Již jsme viděli, že nákladem nebo „mezním“ nákladem jakéhokoli rozhodnutí je druhý nejvyšší užitek z alternativního jednání, který je nutné obětovat ve prospěch provedeného rozhodnutí. Pokud musí být rozhodnuto o použití prostředků M na různé cíle E_1 , E_2 a E_3 , s tím, že cíl E_1 má nejvyšší prioritu na individuální hodnotové škále, pak se jednotlivec pokusí alokovat své prostředky tak, aby obdržel nejvýše hodnocené výsledky a vyhnul se těm, které hodnotí méně, ačkoli se bude snažit obsáhnout se svými dostupnými prostředky tolik cílů, kolik jen bude moci. Pokud alokuje svoje prostředky do E_1 a E_2 , a musí se tak vzdát E_3 , je pak E_3 mezním nákladem jeho rozhodnutí. Pokud se rozhodne chybně a dosáhne naopak cíle E_3 místo E_2 , pak *ex post* – zpětně – zjistí, že utrpěl ztrátu ve srovnání s možností, kterou měl také k dispozici.

Jaké jsou tedy náklady, které vstupují do rozhodování vlastníků výrobních faktorů? Nejprve musíme zdůraznit, že tyto náklady jsou ryze subjektivní a vnější pozorovatel je nemůže přesně určit, stejně jako je nemůže *ex post* ocenit nějaký účetní.¹³ Za druhé, *jelikož* výrobní faktory, jako je půda, a vyrobené kapitálové statky mohou mít v našem modelu pouze jedno využití, což vyplývá z jejich čisté specifčnosti, je jasné, že náklady jejich použití jsou pro jejich vlastníka *nulové*. Z podstaty našeho problému vyplývá, že jediné jejich alternativní využití je nechat půdu ležet ladem bez jakýchkoli výnosů. Využití práce však náklady má, a to v podobě volného času, jehož se pracovník vzdává. Tato hodnota je však v peněžních jednotkách nevyjádřitelná a liší se pro každého jednotlivce, protože meziosobní porovnávání hodnotových škál dvou a více lidí není možné.

Poté, co je finální výrobek dokončen, následuje analýza, která byla uvedena v předchozí kapitole. Ve většině případů je prodej výrobku za tržní cenu, ať už je jakákoli, *bez nákladů*, kromě vzácných případů, kdy je výrobek spotřebován přímo výrobcem, nebo v případě, že je očekáván ve velmi blízké budoucnosti vzrůst jeho ceny. Tento prodej je *bez nákladů* při správném úhlu pohledu – tím je pohled jednatelova člověka v konkrétním čase. Skutečnost, že by se býval vůbec neangažoval v pracovní činnosti, kdyby byl předem znal cenu, které

dosáhne na trhu, může ukazovat na příklad velmi špatného úsudku; současnou situaci to však neovlivní. V ní je veškerá práce již vynaložena, všechny výrobky jsou již dokončeny a původní – subjektivní – náklady byly již vynaloženy a zmizely spolu s původním rozhodováním. V současné situaci není jiné alternativy než prodej zboží za tržní ceny a z tohoto pohledu je tento prodej bez nákladů.¹⁴ Je proto zřejmé, že v okamžiku, kdy je výrobek vytvořen, „náklady“ nemají žádný vliv na jeho cenu. Minulé náklady, které již vyprchaly, jsou z pohledu určení současných cen irelevantní. Časté debaty o „prodeji pod náklady“ se tak dostávají do pravého světla. Je nepochybné, že z pohledu správného významu slova „náklady“ nic takového jako prodej pod náklady nemůže existovat. Prodej již vyprodukovaných statků je velmi pravděpodobně bez nákladů, a pokud přece jenom nějaké náklady obsahuje a cena je nižší než tyto náklady, pak prodejce s prodejem raději počká a prodej neuskuteční.

To, že náklady mají svůj význam v oblasti výroby, nikdo nepopírá. Nejde však o vliv přímo na cenu, nýbrž na vyrobené množství nebo lépe na stupeň, ve kterém budou zapojeny výrobní faktory. Již jsme v našem příkladu viděli, že půda a kapitálové statky budou plně využívány proto, že neexistuje žádný zisk z toho, jsou-li ponechány bez využití.¹⁵ Ale pracující člověk nese náklady obětovaného volného času. Peněžní důchod, který za svou práci očekává, je rozhodující veličinou pro jeho rozhodnutí, jak mnoho a zda vůbec bude nabízet svoji práci ve výrobě. Peněžní příjem poměřuje na své subjektivní hodnotové škále s náklady ušlého volného času a podle toho se rozhoduje, jaké množství práce do výroby vloží. Výše nákladů na jednotlivých hodnotových škálách je pak jednou z determinant množství, které bude vyrobeno. Toto množství pak samozřejmě hraje později roli při určení tržní ceny, neboť nabízené množství je oceňováno spotřebiteli v souladu se zákonem klesajícího mezního užítku. To ale v žádném případě neznamená, že náklady určují cenu nebo že náklady spolu s užítkem určují cenu. Můžeme v krátkosti shrnout zákon ceny (který smí být v této souvislosti formulován pouze vzhledem ke specifickým výrobním faktorům a spoluvlastnictví kapitálových statků, nicméně který později shledáme platným pro jakékoli uspořádání výroby): jednotlivci oceňují existující množství zboží podle svých hodnotových škál, a tak stanovují ceny spotřebních statků; nabízené množství statků je vyrobeno na základě předchozích rozhodnutí výrobců, kteří podle svých hodnotových škál ocenili svůj očekávaný peněžní příjem od spotřebitelů a své subjektivní náklady (což jsou jednoduše ušlé užítky) účasti ve výrobě. V případě spotřebních statků je ocenění užítku obecně (ačkoli ne vždy) prováděno spotřebiteli; v případě výroby je ocenění prováděno výrobcí. Z analýzy však jasně vyplývá, že determinantami ceny jsou pouze subjektivní užítky jednotlivců při oceňování daných podmínek a ex-

istujících alternativ. Neexistují žádné „objektivní“ nebo „reálné“ náklady, které určují nebo spoluurčují cenu.¹⁶

Pokud se podíváme na náklady práce podrobněji, pak zjistíme, že jejím jediným prvkem není pouze ušlý volný čas. Existuje ještě jiný, ačkoli v této souvislosti často opomíjený prvek: člověk se vzdává *současných statků* ve prospěch očekávaného *budoucího* příjmu. Pracovníci se tak nejen musí vzdát svého volného času ve prospěch práce, ale ještě k tomu na její výnosy nějakou dobu počkat. Čas je tak v procesu výroby klíčovým momentem a jeho analýza musí být obsažena v jakékoli teorii výroby.

Pokud se vlastníci výrobních faktorů pustí do výrobního procesu, jehož výnosy budou ze své podstaty realizovány v budoucnosti, pak se vzdávají volného času a také jiných spotřebních statků, kterých by si mohli užívat buď zcela bez práce nebo by je mohli získat z kratších výrobních procesů. K tomu, aby mohli *investovat* půdu a práci do procesu výroby, pak musí omezit *současnou* spotřebu oproti tomu, co je maximálně možné, což zahrnuje vzdání se okamžité spotřeby nebo vzdání se spotřeby umožněné kratšími procesy výroby. *Současná* spotřeba je obětována ve prospěch očekávání *budoucí* spotřeby. A jelikož víme, že podle obecného zákona časové preference je danému uspokojení dána přednost vždy dříve, než později, bude stejná výše uspokojení vždy preferována co nejdříve. *Současná* spotřeba tak bude obětována pouze v očekávání *vyšší budoucí* spotřeby, přičemž velikost bonusu bude záviset na časové preferenci. Toto vzdání se současné spotřeby se nazývá *úspora* (viz diskuse výše v 1. kapitole).

Ve světě, v němž jsou produkty výroby spoluvlastněny vlastníky výrobních faktorů, musí původní vlastníci půdy a práce vytvářet vlastní úspory; neexistuje žádné peněžní vyjádření jejich celkové výše, dokonce ani v peněžní ekonomice ne. Vlastníci půdy a práce se vzdají určitého množství současné či dříve dostupné spotřeby a spoří proto, aby mohli uspořený čas a práci investovat do výroby finálních statků. Svůj příjem si tak vydělají řekněme s ročním zpožděním, tj. poté, co je výrobek prodán spotřebitelům a ti za něj poskytnou výměnou 100 uncí zlata. Nelze však určit velikost úspor a investic v peněžních jednotkách.

6. VLASTNICTVÍ VÝROBKŮ KAPITALISTY: SPLYNUTÉ STUPNĚ VÝROBY

Do této chvíle jsme uvažovali případ, kdy vlastníci půdy a práce, tj. vlastníci původních výrobních faktorů, omezují svoji možnou spotřebu a investují výrobní faktory ve svém vlastnictví do výrobního procesu, který po určitém čase produkuje spotřební statky, jež jsou na prodej za peníze. Nyní však budeme uvažovat odlišnou situaci, ve které vlastníci výrobních faktorů *neolastní* výsledný produkt výroby. Jak v takovém případě bude situace vypadat? Nejprve zapomeňme na různá stadia výroby a na chvíli předpokládejme,

že všechny fáze výrobního procesu mohou být soustředěny do jedné. Jednotlivec nebo skupina jednotlivců jednajících společně pak může, *v současnosti*, nabídnout platbu majitelům půdy a práce, a zakoupit si tak službu jimi vlastněných výrobních faktorů. Výrobní faktory pak pracují a produkují výrobek, který v souladu s uzavřenou smlouvou patří nové skupině vlastníků výrobků. Tito vlastníci výrobků zakoupili službu výrobních faktorů půdy a práce a s nimi nejprve vyrobili výrobek, který pak prodali spotřebitelům.

Co bylo příspěvkem této skupiny vlastníků výrobků neboli „kapitalistů“ k výrobnímu procesu? Následující: úspory a omezení spotřeby byly místo vlastníky půdy a práce provedeny právě *kapitalisty*. Kapitalisté původně uspořili řekněme 95 uncí zlata, které by bývali mohli utratit za spotřební statky. Neudělali to však a místo toho *postoupili* peníze původním vlastníkům výrobních faktorů. *Zaplatili* za jejich služby během jejich práce, a poskytli jim tedy peníze předtím, než byl produkt ve skutečnosti vyroben a prodán spotřebitelům. Kapitalisté tak podstatně přispěli k procesu výroby. Ulehčili vlastníkům původních výrobních faktorů od nutnosti omezit současnou spotřebu a čekat na budoucí statky. *Místo toho* jim kapitalisté poskytli současné statky *ze svých vlastních úspor* (tj. peníze, kterými si mohou koupit současné spotřební statky). Na oplátku jim vlastníci výrobních faktorů poskytli služby výrobních prostředků, a kapitalisté se tak stali vlastníky vyrobených produktů. Přesněji by se dalo říci, že kapitalisté se stali vlastníky kapitálové struktury, tj. celé výrobní struktury kapitálových statků, tak jak je budována. Podle našeho předpokladu, že jeden kapitalista nebo skupina kapitalistů vlastní veškeré stupně výroby jakéhokoli produktu, kapitalisté neustále v průběhu času předávají vlastníkům výrobních faktorů současné statky. Postupně jsou vyrobeny kapitálové statky nejvyššího řádu, přetransformovány na kapitálové statky nižšího řádu atd., až je nakonec vyroben finální spotřební statek. V jakémkoli časovém okamžiku je celá struktura výroby vlastněna kapitalisty. Je třeba zdůraznit, že když jeden kapitalista vlastní celou strukturu výroby, tyto *kapitálové statky jsou mu samy o sobě k ničemu*. Předpokládejme například, že kapitalista již v procesu výroby postoupil 80 uncí zlata vlastníkům původních výrobních faktorů. Má tak ve svém vlastnictví množství kapitálových statků pátého, čtvrtého a třetího řádu. Žádný z těchto kapitálových statků mu ovšem nemůže nijak posloužit, nevstoupí-li do dalších stádií výroby, která vyústí v konečný výrobek a jeho prodej spotřebiteli.

Populární literatura připisuje kapitalistům ohromnou „moc“ a v jejich vlastnictví kapitálových statků vidí velkou důležitost, protože prý toto vlastnictví jim dává oproti jiným lidem velké výhody. Jak ale vidíme, takové tvrzení je daleko od skutečnosti. Blíže k pravdě může být spíše opak, neboť kapitalista už

snižil svoji možnou spotřebu a najal si výrobní faktory k produkci kapitálových statků. Vlastníci výrobních faktorů již získali peníze, kterých by se jinak bývali museli vzdát a čekat (a čelit nejistotě), zatímco kapitalisté mají pouze množství kapitálových statků, které se mohou ukázat jako bezcenné, pokud se nezapojí do další produkce statků, jež mohou být prodány spotřebitelům.

O jakou směnu se přesně jedná, když kapitalista kupuje služby výrobních faktorů? Kapitalista dává peníze (tj. současné statky) výměnou za služby výrobních faktorů (práce a půdy), které ho zásobí kapitálovými statky, čili jinými slovy, *statky budoucími*. Kapitálové statky, za které platí, jsou přestupními stanicemi na cestě k finálnímu výrobku – spotřebnímu statku. V době, kdy jsou půda a práce najímány k výrobě kapitálových statků, jsou kapitálové statky, které vzniknou jejich použitím, a tím také samy služby práce a půdy *budoucími* statky. Ztělesňují očekávané příjmy z prodeje statků v budoucnu – statků, které pak mohou být spotřebovány. Kapitalista, který kupuje služby půdy a práce v roce 1 k výrobě statků, které se nakonec stanou spotřebními statky připravenými k prodeji v roce 2, předem vyplácí peníze (tj. současné statek) výměnou za budoucí statek – neboli za současné očekávání peněžního výnosu v budoucnosti z prodeje statku konečné spotřeby. Současný statek je tak vyměňován za očekávaný budoucí statek.

Dle zadání příkladu předpokládáme, že kapitalisté nevlastní *žádný* původní výrobní faktor, oproti prvnímu případu, ve kterém jsou produkty spoluvlastněny vlastníky výrobních faktorů. Zde kapitalisté původně vlastnili peníze, kterými nakoupili služby půdy a práce, aby mohli vyrobit kapitálové statky, které byly pak následně transformovány s pomocí půdy a práce na spotřební statky. V tomto případě jsme tedy předpokládali, že kapitalista nevlastní v žádném časovém okamžiku žádný z kooperujících faktorů práce nebo půdy. V reálném světě však zajisté mohou být a existují kapitalisté, kteří pracují na manažerské úrovni ve výrobním procesu a zároveň vlastní půdu, na které podnikají. Analyticky je však nezbytné oddělovat tyto rozdílné funkce. Ty kapitalisty, kteří vlastní pouze kapitálové statky a finální produkci, můžeme nazvat „čistými kapitalisty“.

Na tomto místě použijme ještě jedno dočasné omezení naší analýzy – a to, že všechny výrobní statky a služby jsou pouze *najímány*, nikoli kupovány. To je vhodný předpoklad, který budeme udržovat ještě i dlouho poté, co již opustíme předpoklad plně specifických výrobních faktorů. Předpokládáme tedy, že čistí kapitalisté nikdy nekoupí jako celek výrobní faktor, který by sám o sobě mohl vynést několik jednotek služby faktoru. Mohou si pouze *najmout* služby faktorů za jednotku času. Tato situace je naprosto analogická podmínkám, které jsme popsali ve 4. kapitole, v oddílu 7 výše, ve které spotřebitelé nakupovali nebo si „pronajímali“ jednotky služeb statků místo to-

ho, aby si kupovali statky jako celky. Ve svobodné ekonomice takové najímání a pronajímání jednotek služby statků musí samozřejmě nastat vždy v případě práce. Pracovník, jako svobodný člověk, *nemůže být zakoupen*, tzn. nemůže získat určitou částku peněz za to, že někdo získá sumu všech jeho budoucích očekávaných služeb, čímž by se navždy dostal pod vládu toho, kdo si jej koupil. Takové konání by splňovalo podmínky otroctví a dokonce ani „dobrovolné otroctví“, které jsme popsali, nemůže být ve svobodné společnosti vynucováno vzhledem k nezczitelnosti osobní vůle. Majitel pracovní síly nemůže být zakoupen, ale *služba* jeho práce může být na určitou dobu zakoupena; pracovník se tedy může dát najmout.

7. SOUČASNÉ A BUDOUCÍ STATKY: ČISTÁ ÚROKOVÁ MÍRA

Odložme v této chvíli hlavní část analýzy oceňování výrobních služeb a faktorů na později. Na tomto místě již však můžeme vidět, že nákup práce a půdy je analogický. Klasická diskuse o produktivních příjmech chápe práci jako zdroj mzdy a půdu jako zdroj renty a předpokládala, že každá se řídí naprosto odlišnými zákonitostmi. Ve skutečnosti jsou příjmy práce a půdy analogické. Obojí jsou původní a produktivní výrobní faktory; a v případě, kdy je půda pronajímána místo toho, aby byla kupována, jsou oba faktory najímány podle časových jednotek, a nikoli přímo prodány. Obecně jsou ekonomickými autory tito kapitalisté, kteří kupují práci a půdu v očekávání budoucích peněžních příjmů z prodeje konečných produktů spotřebitelům, nazývání „podnikateli“. Podnikateli jsou ovšem pouze v reálné, nejisté ekonomice. V *rovnoměrně plynoucí ekonomice*, ve které se veškeré tržní aktivity donekonečna opakují, a tudíž neexistuje žádná nejistota, *podnikání* jako takové mizí. Neexistuje v ní žádná neznámá budoucnost, která by se musela předpovídat. Kdybychom pak nazývali tyto kapitalisty jednoduše podnikateli, pak bychom v rovnoměrně plynoucí ekonomice mlčky vyloučili existenci kapitalistů jako takových, tedy skupiny lidí, která spoří a najímá si výrobní faktory, a tak tvoří kapitál a vyrábí spotřební statky, které pak prodává spotřebitelům. Nelze však najít jediný důvod, proč by čistí kapitalisté nemohli v ERE existovat. I v případě, že konečné výsledky a spotřebitelská poptávka jsou dopředu jisté, *kapitalisté stále poskytují současné statky majitelům práce a půdy*, a tím jim ulehčují situaci v tom, že nemusí čekat až na okamžik, kdy jsou budoucí statky vyrobeny a konečně transformovány na spotřební statky. Jejich funkcí tak v ERE zůstává poskytování současných statků a nesení břemena čekání na budoucí příjmy po dobu výrobního procesu. Předpokládejme tedy, že částka, kterou zaplatil kapitalista, byla 95 uncí a že z konečného prodeje získal 100 uncí. 5 uncí, které připadly kapitalistovi, jsou odměnou za jeho funkci dodávky současných statků a čekání na budoucí příjmy. V krátkosti, kapitalista koupil v roce 1 budoucí statky za 95

uncí a prodal transformované výrobky v roce 2 za 100 uncí, kdy se z nich stal *současný* statek. Jinými slovy, v roce 1 tržní cena předpokládaného (jistého) příjmu 100 uncí byla 95 uncí. Je zřejmé, že to odráží obecný fakt časové preference a z toho vyplývající preferenci daného statku v současnosti před *současným výhledem* na jeho *budoucí* získání.

V peněžní ekonomice, kde do všech transakcí vstupují peníze, může být rozdíl mezi budoucím a současným statkem vyjádřen za všech okolností v jednom statku: penězích. Je tomu tak proto, že peníze jako komodita jsou současným statkem a protože nároky na budoucí statky lze téměř vždy vyjádřit v podobě budoucího peněžního příjmu.

V naší diskusi jsme uvažovali, že výrobní faktory jsou čistě *specifické* pro určitý druh výroby. Pokud ale kapitalisté ušetřili nějaké peníze („peněžní kapitál“), mohou je použít na nákup služby výrobního faktoru z jakéhokoli druhu produkce. *Peníze, všeobecný ekvivalent směny, jsou úplně nespecifické.* Jestliže například kapitalista může investovat 95 uncí ve výrobě, kterou jsme zmínili dříve, a získat tak za rok 100 uncí, a nebo může investovat 95 uncí v jiném produkčním procesu a získat místo toho 110 uncí za rok, pak bude investovat do takového procesu, který přinese větší výnos. Procesem, do kterého bude investovat, je ten, který jeho investici přinese nejvyšší výnosovou míru.

Zavedení konceptu *míry* výnosu je nutné, aby kapitalista mohl porovnávat různé potenciální investice v různých časových obdobích vyžadujících různé částky peněz. Z jakékoli částky, kterou ušetří, se bude snažit vydělat co nejvyšší čistý výnos, tj. nejvyšší čistou výnosovou míru. Absolutní hodnota výnosu musí být zohledněna časovým hlediskem a toho dosáhneme tak, že určíme výnosovou míru za jednotku času. Výnos 20 uncí, který přinese investice 500 uncí za dva roky, znamená 2 % ročně, zatímco výnos 15 uncí ze stejného množství za jeden rok znamená výnos 3 % ročně.

Po projevení všech okolností a vyčerpání všech změn bude v případě ERE čistá výnosová míra investic peněžního kapitálu ve všech druzích výroby *stejná*. Pokud mohou kapitalisté získat 3 % ročně v jednom výrobním procesu a 5 % ročně v druhém, pak odbourají své investice v prvním z nich a přesunou je do druhého, dokud se výnosové míry nevyrovnají. V ERE neexistuje žádná podnikatelská nejistota a čistá výnosová míra je čistý poměr mezi cenou současných a budoucích statků. Tato výnosová míra je *úrokovou měrou*. Tato *čistá úroková míra* bude v ERE pro všechna období jednotná a pro všechny druhy výroby zůstane konstantní.¹⁷

Předpokládejme, že někdy nastane situace, kdy úrokové míry získané v různých druzích produkčních procesů nebudou stejné. Pokud kapitalisté všeobecně získávají úrok 5 %, ale v jednom produkčním procesu je možné získat 7 %, pak dojde k přílivu kapitalistů právě do tohoto odvětví a ti se bu-

dou snažit získat výrobní faktory z daného odvětví nabídnutím jejich vyššího ocenění. Pokud do té doby faktory získávaly 93 unce ze sta uncí dosaženého příjmu, jiní kapitalisté mohou nabídnout 95 uncí, a vytlačit tak původní kapitalisty z odvětví. Aby k tomu nedošlo, musí stávající kapitalisté zvýšit cenu, kterou platí za výrobní faktory, na konečných 95 uncí (pro jednoduchost zanedbáváme „nehezká“ procentuální čísla, která získáme používáním jiných investic než 100 uncí). Stejný vyrovnávací proces nastane v případě kapitalistů a firem v rámci jednoho produkčního procesu – ve stejném „odvětví“. Vždy existuje konkurenční tlak, který vede k jednotné úrokové míře v ekonomice. Musíme zdůraznit, že tento typ konkurence neexistuje pouze mezi firmami ve stejném odvětví nebo mezi firmami produkujícími „podobné“ zboží. Jelikož peníze jsou všeobecným ekvivalentem směny a mohou být investovány do jakéhokoli výrobku, tato blízká konkurence zahrnuje celou délku a šířku výrobního procesu.

Podrobnější diskuse o determinaci úrokové míry bude provedena níže v 6. kapitole. Ale jedna věc by zde měla být zjevná. Klasičtí autoři se hluboce zmýlili ve své analýze procesů získávání příjmů ve výrobě. Věřili, že mzdy jsou „odměnou“ za práci, renty „odměnou“ za půdu a úroky „odměnou“ za kapitálové statky a tyto tři jsou rovnocenné a nezávislé výrobní faktory. Nicméně tato analýza úroku je naprosto chybná. Jak jsme již viděli a ještě dále uvidíme, kapitálové statky *nemají* nezávislou produktivitu. Jsou to výtvary půdy a práce (a času). Kapitálové statky tedy neplodí žádný úrokový příjem, a jak jsme již viděli výše v naší analýze, *žádný* příjem nepřipadá na vlastníky kapitálových statků *jako takových*.¹⁸

Pokud vlastníci půdy a práce obdrží veškerý příjem (tj. 100 uncí), když výrobek spoluvlastní, proč potom souhlasí s prodejem svých služeb za sumu o 5 uncí nižší, než je částka, jež představuje „plnou hodnotu“? Není toto forma nějakého „vykořisťování“ ze strany kapitalistů? Odpovědí je opět tvrzení, že kapitalisté *nezískávají* příjem ze svého vlastnictví kapitálových statků nebo proto, že by kapitálové statky plodily nějaký druh peněžního příjmu. Kapitalisté získávají svůj příjem jako *kupci budoucích statků výměnou za dodání současných statků majitelům výrobních faktorů*. Je to právě *časový element*, výsledek různých individuálních měř časové preference, a *nikoli* domnělá nezávislá produkční schopnost kapitálových statků, ze kterých se odvozuje úroková míra a úrokový příjem.

Kapitalisté získávají svůj úrokový příjem za to, že nabízejí služby současných statků vlastníkům výrobních faktorů v předstihu před tím, než jsou realizovány plody jejich výroby. Tímto nákupem získávají jejich výrobky a prodávají je *později, když je transformují na statky současné*. Kapitalisté tak prodávají současné statky za statky budoucí (kapitálové statky), drží budoucí statky a zpracovávají je, dokud se nestanou současnými statky. Vzdali se v součas-

nosti peněz za to, že v budoucnosti získají vyšší částku, a úroková míra, kterou získali, je tak áziem či diskontem budoucích statků ve srovnání se statky současnými, tj. prémie, která je přiřazena k současným statkům oproti statkům budoucím. Ještě uvidíme níže, že tento směnný poměr mezi současnými a budoucími statky není jednotný pouze v procesu výroby, ale v celém tržním systému. Je vlastně „společenskou mírou časové preference“ neboli „cenou času“ na trhu jako výslednicí všech individuálních ohodnocení statků.

Jak je takové ážio neboli čistá úroková míra determinováno na konkrétních trzích, uvidíme později. Zde jednoduše uzavřeme tuto část konstatováním, že existuje nějaké ážio, které se jednotně ustaví v celé ekonomice, jež je čistou úrokovou mírou při jistých očekáváním ohledně budoucích statků v porovnání se statky současnými.

8. PENĚŽNÍ NÁKLADY, CENY A ALFRED MARSHALL

V ERE se tedy bude každý statek prodávat spotřebitelům za jistou „konečnou rovnovážnou“ cenu a v jistých celkových množstvích. Tyto příjmy připadnou částečně kapitalistům ve formě úrokových příjmů a částečně vlastníkům půdy a práce. Platby výrobcům jsou také populárně nazývány „náklady“. Jedná se ale o *peněžní* náklady či peněžní výdaje, což samozřejmě není totéž co „náklady“ ve významu duševního subjektivního nákladu obětované příležitosti. Peněžní náklady mohou být stejně tak *ex post* jako *ex ante*. (V ERE samozřejmě platí, že náklady *ex ante* a *ex post* jsou stejné.) Nicméně obě pojetí jsou svázána v případě, že duševní náklady jsou vyjádřeny (jak jen to jde) v peněžních jednotkách. Platba za výrobní faktory může být 95 uncí, a může být tak považována za náklad, zatímco kapitalista, který získá jako úrok 5 uncí, může považovat 100 uncí za náklady obětované příležitosti, neboť mohl investovat jinde a vydělat úrok 5 % (ve skutečnosti o trochu více).

Jestliže *pro tento okamžik* zahrneme pod *peněžní náklady* platby za výrobní faktory a úroky,¹⁹ pak se v ERE peněžní náklady rovnají celkovým peněžním tržbám každé firmy v každé výrobní oblasti. Firma získává podnikatelský *zisk* v případě, že její výnosy jsou vyšší než úroky, a nese podnikatelskou *ztrátu* v případě, že její výnosy jsou nižší. V našem výrobním procesu zaplatí spotřebitelé 100 uncí (peněžní tržby) a peněžní náklady jsou 100 uncí (příjem výrobních faktorů plus úrokové příjmy) a tatáž rovnost bude existovat pro ostatní zboží a v ostatních výrobních procesech. Znamená to v podstatě, že v ERE neexistují podnikatelské ztráty a zisky, protože nedochází k žádným změnám dat a neexistuje nejistota v podobě možných změn. Jestliže se celkové peněžní příjmy rovnají celkovým peněžním nákladům, pak z toho vyplývá, že celkové peněžní příjmy *na jednotku* se rovnají celkovým peněžním nákladům na jednotku. To vyplývá z jednoduché aritmetiky. Ale peněžní příjmy na jednotku se rovnají z definice *ceně statku*; a celkové peněžní

náklady na jednotku nazýváme *průměrnými náklady* statku. Platí tedy, že *v ERE se cena bude rovnat průměrným peněžním nákladům každého statku.*

Jakkoli se to může zdát divné, opravdu mnoho ekonomů vydedukovalo z tohoto tvrzení velmi kuriózní závěry. Odvodili, že jelikož „v dlouhém období“ (tzn. v ERE) se náklady rovnají příjmům či „náklady se rovnají cenám“, vyplývá pryč z toho, že *náklady determinují cenu.* Cena zboží v případě, který jsme diskutovali výše, je 100 uncí údajně *proto, že* náklady na jeho výrobu (průměrné peněžní náklady) činí 100 uncí zlata. Toto je považováno za zákon determinace cen „v dlouhém období“. A přitom by se zdálo průzračně zřejmé, že právě přesný opak je pravdou. Cena konečného produktu je určena oceněním a poptávkou spotřebitelů a tato cena *určuje, jaké budou náklady.* Pokud spotřebitelé oceňují výrobek, který jsme uvažovali výše, na 50 uncí místo 100 uncí, což může být způsobeno třeba změnou jejich preferencí, pak právě „v dlouhém období“, kdy jsou odstraněny efekty nejistoty, se „náklady výroby“ (zde náklady výrobních faktorů plus úrokové platby) budou rovnat konečné ceně. Již výše jsme viděli, že příjem z výrobních faktorů je závislý na spotřebitelské poptávce a mění se přesně podle jejich změn. Platby za výrobní faktory jsou *výsledkem* prodeje spotřebitelům a *nedeterminují tyto prodeje dopředu.* Náklady výroby jsou tak ponechány na milosti konečné ceny, a nikoli naopak. Je ironií, že je to právě v ERE, kde by měl být tento hybný mechanismus vidět nejjasněji. Právě v ERE vidíme nejzřetelněji, jak spotřebitelé platí a těmito platbami určují cenu konečného výrobku. Díky těmto cenám a ničemu jinému je možné platit výrobní faktory a úroky. A proto celkové platby a celkové „náklady výroby“ jsou determinovány cenou, a nikoli naopak. Peněžní náklady jsou protikladem základního, určujícího faktoru; jsou závislé na ceně produktu a poptávce spotřebitelů.

V reálném světě nejistoty je obtížnější tyto souvislosti vidět, neboť cena je za výrobní faktory placena *před tím,* než dojde k prodeji výrobků, protože kapitalisté spekulativně přesouvají peníze k výrobním faktorům v *očekávání,* že budou schopni získat je zpět plus něco navíc k pokrytí úroků a zisku prodejem výrobků spotřebitelům.²⁰ Zda se tak stane, nebo ne, závisí pouze a jenom na jejich předvídavosti ohledně stavu spotřebitelské poptávky a budoucích cen spotřebních statků. V reálném světě okamžitých tržních cen sama existence podnikatelských ztrát a zisků zabrání tomu, aby náklady a příjmy, náklady a ceny byly identické, a všem je zřejmé, že ceny jsou výlučně určovány oceněním zásoby statků na trhu – tj. užitky – a nikoli peněžními náklady. Přestože ale většina ekonomů uznává, že v reálném světě (tzv. v „krátkém období“) nemohou náklady determinovat cenu, podléhají zvyku jednotlivých podnikatelů uvažovat o „nákladech“ jako determinantách cen a aplikují tento zvyk na ERE, a tím i na základní dlouhodobé tendence v ekonomice. Tento fatální omyl vychází z toho, že se dívají na ekonomiku pohledem individuálního podnikatele, a nikoli pohledem ekonomů. Z hlediska podnikatele jsou

„náklady“ z velké části určovány silami mimo jeho kontrolu; ekonom však musí sledovat, jak jsou peněžní náklady určovány, a tím, že bere v úvahu veškeré vzájemné vztahy v ekonomice, musí rozpoznat, že jsou determinovány konečnými cenami, které reflektují spotřebitelskou poptávku a hodnocení.

Zdroj tohoto omylu se mnohem lépe ukáže níže, až budeme uvažovat svět nespécifických stejně jako specifických výrobních faktorů. Nicméně, základy naší analýzy a její závěry zůstanou stejné i v takovémto realističtějším a komplexnějším případě.

Klasická ekonomie žila v představě, že cena výsledného produktu je určena „výrobními náklady“ nebo ještě lépe, pohybovala se mezi touto teorií a „pracovní teorií hodnoty“, která vypichovala peněžní náklady práce s tím, že tuto část výrobních nákladů prohlašovala za determinantu ceny. Beze zmínky přecházela určení cen takových výrobků, jako jsou staré obrazy, které již existují a nepotřebují žádnou další výrobu. Správný vztah mezi cenami a náklady, tak jak byl vyložen výše, byl vysvětlen spolu s dalšími vynikajícími příspěvky k ekonomické teorii „rakouskými“ ekonomy, mezi jinými Rakušany Carlem Mengerem, Eugenem von Böhm-Bawerk a Friedrichem von Wieser a Angličanem W. Stanley Jevonsem. Teprve s významnými díly rakouské školy v 70. a 80. letech 19. století byla ekonomie skutečně ustavena jako věda.²¹

Bohužel, ekonomická věda zažívala *úpadek* svého poznání téměř stejně tak často jako jeho rozvoj. Obrovský posun vytvořený rakouskou školou byl v této oblasti stejně jako v jiných zcela zablokován a obrácen vlivem osobnosti Alfreda Marshalla, který se pokusil rehabilitovat klasickou ekonomii a integrovat ji s rakouským pohledem, čímž zneuctil přínos Rakušanů. Bohužel to byl marshallovský, a nikoli rakouský přístup, který nejvíce ovlivnil pozdější autory. Tento vliv je částečně zodpovědný za dnešní pověru, rozšířenou mezi ekonomy, že rakouská ekonomická škola je zcela mrtvá a již nemá, čím by přispěla; že vše, čím byla přínosná v minulosti, bylo shrnuto a integrováno v Marshallových *Principech*.

Marshall se pokusil rehabilitovat teorii ceny klasických ekonomů vycházející z nákladů tak, že připustil, že v „krátkém období“ v daném místě určuje cenu poptávka spotřebitelů. Ale v dlouhém období, u důležitých obnovitelných statků, jsou určující výrobní náklady. Podle Marshalla determinují cenu jak peněžní náklady, tak užitek, stejně jako obě čepel nůžek stříhají společně. Jedna z čepelí je však prý důležitější v krátkém období, druhá v dlouhém období. Uzavírá, že

...jako obecné pravidlo platí, že čím kratší období uvažujeme, tím větší pozornost musí být věnována vlivu poptávky na hodnotu zboží; a čím delší období, tím důležitější bude vliv výrobních nákladů na hodnotu. ... Skutečná hodnota v jakémkoli okamžiku, tržní hodnota, jak je často nazývána, je často ovlivněna mnohem více pomíjivými ději a podněty, jejichž trvání je nestálé

a krátkodobé, než takovými skutečnostmi, jejichž působení je trvalé. Ale v dlouhém období se vlivy těchto vrtkavých a nepravidelných příčin ve velké míře navzájem vyruší; v dlouhém období trvalé skutečnosti dominují hodnotě statků úplně.²²

Je naprosto jasné, co z této úvahy vyplývá: pokud se zabýváme pouze „krátkodobými“ tržními cenami, je naše zkoumání nanejvýš povrchní a zabírá se pouze příčinami nestálými a přechodnými – což dělají Rakušané. Ale pokud se zabýváme „skutečně základními“ problémy, skutečně trvalými a permanentními příčinami cen, musíme se soustředit na výrobní náklady – což činí klasičtí ekonomové. Tento pohled na Rakušany – jejich údajné odmítání „dlouhého období“ a jejich „jednostranné odmítání nákladů“ – se v ekonomii od té doby natrvalo ustálil.

Marshallova analýza trpí závažnými metodologickými nedostatky – především téměř beznadějným zmatením pojmů „dlouhé období“ a „krátké období“. Považuje „dlouhé období“ za něco, co fakticky existuje, co může být permanentním, přetrvávajícím, pozorovatelným jevem stojícím za nestálým, v zásadě nedůležitým kolísáním tržních cen. Připouští sice (na str. 350), že „dokonce i ty nejtrvalejší příčiny mohou být samy předmětem změny“, ale jednoznačně naznačuje, že to je *mnohem méně* pravděpodobné než pohyb tržních cen; v tom vlastně spočívá jejich příslušnost k dlouhému období. Pojímá tak dlouhodobá data jako podklad pro přechodné tržní ceny stejným způsobem, jako je základní mořská hladina podkladem pod neustálým pohybem vln.²³ Pro Marshalla jsou data v dlouhém období něčím, co může být nalezeno a označeno nějakým pozorovatelem, a dokonce, protože se mění mnohem pomaleji než tržní hodnoty, co je možné pozorovat lépe a přesněji.

Marshallova koncepce dlouhého období je však naprosto chybná, a tím je podkopána celá teoretická struktura, kterou na tomto předpokladu vystavěl. Dlouhé období ze své podstaty *neexistuje ani nemůže existovat*. To ale neznamená, že analýza „dlouhého období“ neboli ERE není důležitá. Naopak, pouze díky konceptu ERE můžeme podrobit katalaktické analýze takové klíčové problémy, jako jsou podnikatelský zisk, struktura výroby, úroková míra a oceňování výrobních faktorů. ERE je cílem (třebas neustále unikajícím), ke kterému se ekonomika posouvá. Ale klíčem k pochopení situace je to, že ERE *není pozorovatelná* nebo reálná tak jako skutečné tržní ceny.

Již jsme si vysvětlili rysy rovnoměrně plynoucí ekonomiky. ERE je stavem, který nastane a setrvává panuje, pokud existující tržní data (tj. hodnocení, technologie a zdroje) zůstávají neměnná. Je to teoretický konstrukt, který ekonomům umožňuje ukázat, jakým směrem bude mít ekonomika tendenci se pohybovat v jakémkoli časovém okamžiku. Stejně tak ekonomům umožňuje izolovat různé prvky v analýze ekonomiky reálného světa. K analýze deter-

minujících sil v proměnlivém světě je nutné konstruovat hypotetický svět bez změny. To je naprosto odlišný postup, ve skutečnosti naprosto opačný, od tvrzení, že dlouhé období existuje nebo že je nějakým způsobem stálejší či *trvalejší* než skutečná tržní data. Naopak, skutečné tržní ceny jsou jedinými, které *kdy existovaly* a existují, a jsou výslednicí skutečných podmínek na trhu (spotřebitelské poptávky, dostupných zdrojů atd.), které se neustále mění. „Dlouhé období“ *není* stabilnější. Jeho vstupní data se nutně mění spolu s daty na trhu. Skutečnost, že se náklady rovnají cenám v „dlouhém období“, neznamená, že náklady se budou skutečně rovnat cenám, ale že existuje taková tendence, která je však v realitě neustále *přerušována* naprosto vrtkavými změnami tržních dat, na které upozorňoval Marshall.²⁴

Shrňme ještě jednou naši hlavní myšlenku. „Dlouhé období“ čili ERE je zcela nereálné, a nikoli trvalejší a reálnější než skutečný trh. Je velmi užitečným teoretickým konstruktem, který ekonomům umožňuje poukázat na směr, kterým se ekonomika vydá v jakémkoli časovém okamžiku – konkrétně směrem eliminace zisků a ztrát, za předpokladu, že vstupní ekonomická data zůstanou stejná. Proto je koncept ERE tak vhodným pomocníkem v analýze zisků a ztrát ve srovnání s úrokem. Ale pouze aktuální tržní data jsou jedinou existující realitou.

Tím netvrdíme, že subjektivní náklady ve smyslu nákladů obětované příležitosti a ušlého užitku nejsou v analýze produkce výroby důležité. Rakušané nikdy nic takového nepopírali. Zvláště újma z práce a čekání – jak jsou obsaženy v časových preferencích – určují, jaké množství energie lidí a jaké množství jejich úspor vstoupí do výrobního procesu. Toto v nejširším smyslu bude určovat nebo pomůže určit celkovou nabídku všeho zboží, které bude vyráběno. Ale tyto náklady jsou samy o sobě subjektivními užitky, takže obě „čepule nůžek“ jsou plně závislé na subjektivních užitcích jednotlivců. Jde o *monistické*, a nikoli *dualistické* vysvětlení. Náklady nadto nemají žádný přímý vliv na relativní množství zásoby *jednotlivého statku*, jež bude vyrobena. Spotřebitelé budou oceňovat jednotlivé dostupné zásoby statků. Jaké množství produktivní energie a úspor vstoupí do výroby jednoho statku a kolik do jiného, tedy v jakých relativních množstvích se bude každý statek vyrábět, to bude záviset na rozhodnutích jednotlivých podnikatelů, kde budou očekávat největší zisk. Tato očekávání jsou založena na předpokládaném směřování spotřebitelské poptávky.

V důsledku těchto očekávání se budou *nepespecifické* faktory přesouvat do výroby takových statků, kde, *za jinak stejných podmínek*, budou jejich vlastníci získávat nejvyšší zisk. Vysvětlení takového procesu bude podáno dále.

Marshallovo pojmání subjektivních nákladů bylo také velice chybné. Místo pojmu nákladů obětované příležitosti zavedl termín „reálné náklady“, které mohly být vyjádřeny v měřitelných jednotkách. Peněžní náklady

výroby se tak staly „nutnými nabídkovými cenami“, které museli podnikatelé zaplatit, aby „vynaložili adekvátní nabídku úsilí a čekání“ k produkci nabídky zboží. Tyto reálné náklady pak byly považovány za základní, přetrvávající prvek, který stanovuje peněžní náklady výroby, a umožnily Marshallovi mluvit o trvalejší, dlouhodobé a normální situaci.²⁵

Obrovskou Marshallovou chybou, jež prostoupila práce jeho následovníků a současných autorů, bylo pojmání nákladů a výroby výlučně z pohledu izolovaného jednotlivého podnikatele nebo izolovaného jednotlivého odvětví, a nikoli z pohledu ekonomiky jako celku ve všech jejích souvislostech.²⁶

Marshall (nutně) pracuje s konkrétními cenami různého zboží a snaží se ukázat, že údajné „výrobní náklady“ tyto ceny v dlouhém období určují. Je ale naprosto chybné spojovat konkrétní statky s náklady práce versus volného času, nebo náklady čekání versus spotřeby, jelikož ty jsou jen *obecným* jevem, který se uplatňuje a prostupuje napříč celým ekonomickým systémem. Cena nutná k tomu, aby přilákala do výroby nespécifický faktor, je nejvyšší cenou, kterou takový faktor může vydělat někde jinde – tj. nákladem obětované příležitosti. A co může vydělat jinde, je ze své podstaty ovlivněno tamním stavem spotřebitelské poptávky. Ušlé náklady volného času a spotřeby obecně pouze pomáhají určovat velikost práce a úspor, které se do výroby zapojí. Vše toto bude vyloženo v následujícím textu.

9. STANOVENÍ CENY A TEORIE VYJEDNÁVÁNÍ

Již jsme viděli, že celkové příjmy prodejců budou mít sklon rovnat se celkovým platbám za faktory a tato rovnost se ustaví v rovnoměrně plynoucí ekonomice. V ERE budou mít úrokové příjmy kapitalistů v celé ekonomice naprosto stejnou míru. Zbývající příjmy z výroby a prodeje produkce spotřebitelům případnou vlastníkům původních výrobních faktorů: práce a půdy.

Naším dalším úkolem bude analyzovat určování cen služeb výrobních faktorů a určení úrokové míry, jež bude mít tendenci ustavit se v ekonomice (a již by bylo dosaženo v rovnoměrně plynoucí ekonomice). Až doposud jsme naši analýzu zaměřovali na strukturu kapitálových statků, a přitom jsme postupovali, *jako kdyby* celá výroba byla uskutečňována v jednom společném výrobním stupni. Existuje několik fází výroby, ale jak jsme viděli výše, výnosy z výroby nakonec přejdou (a zcela jistě tomu tak bude v případě ERE) do výnosů původních výrobních faktorů: půdy a práce. Později v textu rozšíříme tuto analýzu tak, aby zahrnovala případ *mnoha* fází ve výrobním procesu, a pokusíme se postavit tento typ časové analýzy výroby proti současnému velice módnímu pohledu na výrobu jako na činnost „mimo čas“, který tvrdí, že analýza původních výrobních faktorů je prý příhodná pro primitivní hospodářství, ale nikoli

pro moderní ekonomiku. Jako dovětek k tomu rozvineme dále analýzu kapitálu a času ve výrobním procesu.

Jak bude tedy vypadat proces oceňování výrobních faktorů ve světě čistě specifických výrobních faktorů? Předpokládali jsme, že mohou být prodávány pouze *služby* výrobních faktorů, a nikoli výrobní faktory jako takové. V případě práce to plyne z povahy svobodné společnosti; v případě práce a půdy předpokládáme, že kapitalističtí vlastníci výrobků si je najímají nebo půjčují místo toho, aby vlastnili jakýkoli z výrobních faktorů. V příkladě, který jsme používali výše, připadlo 95 uncí společně vlastníkům výrobních faktorů. Podle jakých *principů* ale můžeme určit, jak je tento společný příjem alokován mezi *jednotlivé* služby výrobních faktorů? Pokud jsou všechny výrobní faktory čistě specifické, pak můžeme použít to, co je často nazýváno jako *teorie vyjednávání*. Jsme ve velmi analogické pozici k obchodování *dvou osob* z 2. kapitoly. Nemáme tu totiž relativně určité ceny či proporce, nýbrž směnné poměry s velkými rozdíly mezi „mezními páry“ cen. Maximální cena jednoho je značně vzdálena od minimální ceny druhého.

V našem příkladě máme, dejme tomu, 12 výrobních faktorů práce a půdy, z nichž každý je k výrobě daného statku nezbytný. A dále žádný z faktorů nemůže být využit v jiném druhu výroby. Problém, který vlastníci těchto výrobních faktorů řeší, je nalezení správného podílu každého z nich na celkovém společném příjmu. Cílem každého z nich je získat o něco málo méně než 100 % celkového příjmu získaného od spotřebitelů. Jaký bude konečný výsledek, to praxeologie neřeší. Žádná teorie vyjednávání, prakticky vzato, neexistuje. Dá se říci jen tolik: vzhledem k tomu, že každý z vlastníků výrobních faktorů se chce účastnit výroby a získat nějaký příjem, nakonec pravděpodobně dojde k nějakému dobrovolnému smluvnímu vyrovnání. Může se jednat o formální společenství, pokud vlastníci výrobních faktorů budou společně vlastnit výsledný produkt, nebo může jít o *implicitní* výsledek situace, kdy čistý kapitalista nakoupí na trhu služby výrobních faktorů.

Ekonomové byli vždy velmi nešťastní z takových vyjednávacích situací, protože v nich je ekonomické analýze znemožněno říci cokoli přesnějšího. Nesmíme se však podvolit pokušení tuto situaci pojímat jako v nějakém ohledu „vykořisťovatelskou“ nebo negativní a jen proto, že nedává prostor ekonomické analýze, ji nazývat tragédií pro reálné hospodářství. Jakákoli dohoda, na kterou různé osoby přistoupí, pro ně bude výhodná; jinak by na ni nepřistupovaly.²⁷

Všeobecně se předpokládá, že při snaze získat svůj podíl má výrobní faktor práce menší „vyjednávací sílu“ než vlastníci půdy. Jediný význam, který můžeme najít ve spojení slov „vyjednávací síla“, je to, že někteří vlastníci výrobních faktorů mohou mít minimální rezervační cenu použití výrobního faktoru ve svém vlastnictví, pod kterou by do výrobního procesu vůbec nevs-

toupili. V takovém případě tyto výrobní faktory budou muset získat alespoň tuto rezervační cenu, zatímco faktory, které nemají žádnou rezervační cenu, budou zaměstnány i v případě, že jejich příjem bude jen nepatrně nad nulou. Je jasné, že vlastník práce má vždy nějakou minimální rezervační mzdu, tj. mzdu, pod kterou nebude pracovat. V našem případě, kdy jsme (jak uvidíme, velmi nerealisticky) předpokládali, že každý výrobní faktor je specifický, je pravda, že pracovník nemůže získat příjem v jiném typu výroby. Ale vždy si může užívat volného času a to stanovuje minimální nabídkovou cenu práce. Na druhou stranu využitím půdy neobětujeme žádný volný čas. A kromě velmi vzácných případů, kdy vlastníci oceňují estetický požitek z ponechání některé části půdy bez hospodářského využití, neexistuje žádný příjem, který by půda mohla přinést kromě svého zapojení do výroby. Půda proto nemá žádnou rezervační cenu a její vlastník by musel souhlasit i s příjmy blízkými nule, než aby půdu ponechal bez využití. Proto je vyjednávací pozice vlastníků práce téměř vždy větší než vlastníků půdy. V reálném světě je práce, jak ještě uvidíme níže, ryze nespecifický výrobní faktor, a proto teorii vyjednávání nelze použít na vyjednávání o příjmech práce.²⁸

Pokud jsou jeden nebo dva výrobní faktory specifické pro určitý druh výroby, neexistuje nic dalšího, co by ekonomická analýza mohla dodat k alokaci společného příjmu z prodeje jejich produktu. Výsledek je závislý na dobrovolném vyjednávání mezi nimi. Vyjednávání a nedeterminované stanovování cen se také vyskytují mezi dvěma nebo více nespecifickými faktory v těch řídkých případech, kdy proporce, které musí být mezi faktory dodrženy, jsou identické v každém použití. V takovém případě zde také neexistuje přesná determinace ceny pro každý faktor zvlášť a výsledek musí být stanoven vzájemným vyjednáváním.

Předpokládejme například, že stroj, který obsahuje dvě nutné části, může být použit v několika oblastech výroby. Tyto dvě části však musí být vždy použity v určitém pevném poměru. Předpokládejme, že dva jedinci (nebo více) vlastní tyto dvě části, tj. dva rozdílní jednotlivci svoji práci a půdou vyrábějí různé části tohoto stroje. Stroj bude prodán nebo použit v tom druhu výroby, kde přinese nejvyšší peněžní příjem. Ale cena, která bude zaplacená za tento stroj, bude z pohledu dvou faktorů – dvou jeho klíčových částí – nutně kumulativní. Cena každé části a alokace příjmu mezi oněmi dvěma vlastníky musí být rozhodnuta v procesu vyjednávání. Ekonomie zde nemůže stanovit jednotlivé ceny. Je tomu tak proto, že proporce mezi nimi jsou vždy stejné, a to i v tom případě, kdy společný produkt může být využit několika způsoby.²⁹

Nejenom, že je teorie vyjednávání v reálném světě zřídka kdy využitelná, ale zóny neurčitosti mezi jednotlivými oceněními, a tím i zóny neurčitosti ve stanovování cen, mají tendenci radikálně ztrácet svoji důležitost s tím, jak se ekonomika vyvíjí směrem od barterového obchodu k modernímu peněžnímu

hospodářství. Čím větší je množství a různost statků k dispozici a čím větší je množství lidí s různým hodnocením, tím menší a bezvýznamnější budou zóny neurčitosti.³⁰

Na tomto místě můžeme do analýzy zahrnout ještě jeden řídký, ryze empirický prvek: na této zemi byla práce mnohem vzácnějším zdrojem než půda. Stejně jako v případě Robinsona Crusoea, tak i v moderní ekonomice si lidé mohli vybrat, kterou půdu využít k různým účelům a kterou nechat nevyužitou, a vlastnili i půdu „bez renty“, tj. půdu, která nevytváří žádný příjem. Samozřejmě s postupujícím ekonomickým rozvojem, jak počet obyvatel a využití zdrojů roste, tento nadbytek půdy postupně (s výjimkou objevů nové úrodné půdy) mizí.

POZNÁMKY KE KAPITOLE 5

- ¹ O dalším rozdílu jsme již diskutovali – totiž, že matematika, speciálně pak vyšší matematika, stojí z větší části na předpokladech možnosti provádět nekonečně malé změny. Takové předpoklady mohou být naprosto oprávněné v oblastech, kde je zkoumáno nemotivované chování. Ale lidské jednání znemožňuje uvažovat nekonečně malé změny právě proto, že jsou nekonečně malé, a mají tak nulový vliv na lidské jednání. Jednání, jež zkoumá ekonomická věda, se tedy musí vždy odehrávat v konečných, nespojitých krocích. Proto je naprosto nekorektní říci, že stejné předpoklady, které jsou formulovány při studiu fyzikálních částic, mohou být učiněny i při studiu lidského jednání. V lidském chování můžeme považovat takové předpoklady ne za nerealistické, ale za *antirealistické*.
- ² Matematictí ekonomové a „ekonometri“ se bez úspěchu celá léta pokoušeli analyzovat rovnovážnou trajektorii stejně tak jako podmínky samotné rovnováhy. Ekonometr F. Zuethen před nedávnem připustil, že takové pokusy nemohou uspět. Vše, co matematický aparát může popsat, je bod konečné rovnováhy. Viz poznámka F. Zeuthena na 16. evropském kongresu Ekonometrické společnosti, v *Econometrica*, duben, 1955, str. 199–200.
- ³ Brilantní kritiku používání matematiky v ekonomii lze najít v Mises: *Human Action*, str. 251, 347–54, 697–99, 706–11. Viz také Mises: *Comments about the Mathematical Treatment of Economic Problems*, Studium Generale, VI, 2 (1953), (Springer Verlag: nepublikovaný překlad Heleny Radzké); Niksa, *loc. cit.*; Ischboldin, *loc. cit.*, Paul Painlevé, *The Place of Mathematical Reasoning in Economics*, v Louise Sommer, ed., *Essays in European Economic Thought* (Princeton: D. Van Nostrand, 1960), pp. 120–32; a Wieser, *op. cit.*, pp. 51 a násl. Pro další diskusi logických metod v ekonomii viz *Human Action* a opomíjenou práci, J. E. Cairnes: *The Character and Logical Method of Political Economy*, (2. vyd., Macmillan & Co., 1888). Viz také Marian Bowley: *Nassau Senior and Classical Economics* (New York, Augustus M. Kelley, 1949), pp. 55–65. Pokud byla v této práci použita nějaká matematika, bylo to v souladu s tím, co říká Cairnes: „Nechci v žádném případě popírat, že lze použít geometrické diagramy a matematické vzorce za účelem ukázání ekonomických zákonitostí ke kterým se došlo jiným způsobem. ... Co popírám je doktrína profesora Jevonse a ostatních – že ekonomické poznatky mohou být tímto způsobem rozšířeny; že matematika může být použita při vytváření ekonomických poznatků, stejně jako byla použita při vytváření mechanických či fyzikálních poznatků. Dokud nebude prokázáno, buď že duševní pocity lze vyjádřit přesnou kvantitativní formou,

- nebo že na druhé straně ekonomické jevy nezávisí na duševních pocitech, nelze se podle mě tomuto mému závěru vyhnout." Cairnes, *op. cit.*, pp. iv-v.
- ⁴ Stigler, George J.: *Production and Distribution Theories*, Macmillan & Co., 1949, str. 181. K útoku Carla Mengera na koncepci vzájemné determinace a k jeho kritice matematické ekonomie obecně viz Hutchinson, T. W.: *A Review of Economic Doctrines, 1870–1929*, The Clarendon Press, 1953, str. 147–48, a také zajímavý článek Emila Kaudera „Intellectual and Political Roots of the Older Austrian School“, *Zeitschrift für Nationalökonomie*, XVII, 4 (1958), 412 nn.
- ⁵ Stigler k výše uvedenému odstavci připojuje poznámku pod čarou, která je míněna jako rána z milosti vůči Böhm-Bawerkovi: „Böhm-Bawerk nebyl matematikem,“ Stigler, *op. cit.* Musíme dodat, že matematika je pouhým služebníkem logiky a rozumu, nikoli jejím pánem. Není nutné „být matematikem“ k tomu, abychom si uvědomili její nepoužitelnost a neaplikovatelnost ve vědách o lidském jednání, stejně tak jako není nutné být např. „zemědělcem“ k tomu, abychom poznali, že klasické zemědělské techniky lze těžko využívat na palubě zaoceánské lodi. Ve skutečnosti vzdělání v matematice bez toho, aby se věnovala dostatečná pozornost epistemologii věd o lidském jednání, povede s velkou pravděpodobností k velice nešťastným výsledkům, pokud se na ně matematika aplikuje, jak demonstruje tento případ. Velikost Böhm-Bawerka jako ekonoma nepotřebuje být dnes obhajována. Pro velice citlivou analýzu Böhm-Bawerka viz Schumpeter, Joseph A.: „Eugen von Böhm-Bawerk, 1851–1914“ v *Ten Great Economists*, Oxford University Press, str. 143–90. Pro zcela dogmatické a nepodložené zlehčování velikosti Böhm-Bawerka jako ekonoma viz recenzi Howarda S. Ellise Schumpeterovy knihy v *Journal of Political Economy*, říjen 1952, str. 434.
- ⁶ Ekonomická literatura byla značně zmatena těmi autory, kteří pojednávají o problémech výroby z pohledu čistě technologického namísto hodnotového. Excelentní pojednání tohoto problému lze najít v Robbins, L.: „Remarks upon Certain Aspects of the Theory of Costs“, *Economic Journal*, březen 1934, str. 1–18.
- ⁷ Musíme zároveň zdůraznit, že tato charakteristika *neznamená*, že bychom přejali omyl klasické ekonomie, která považovala tyto tři skupiny za homogenní. Jednoznačně jsou heterogenní a pro účely ocenění a charakteristiky lidského jednání jsou jako takové pojímány. Pouze stejný statek, homogenní z hlediska ocenění ekonomickými subjekty, je vnímán jako jednolitý „faktor“ a všechny faktory jsou – svým přínosem k tvorbě zisků – pojímány výrobci stejně. Kategorie „půda, práce a kapitálové statky“ jsou ale pro hlubší analýzu problémů výroby základní, zejména pro analýzu různých návratností a pro analýzu vztahu času a výroby.
- ⁸ Musíme si vždy uvědomovat, že „výrobní faktory“ obsahují *veškeré* služby, které přispívají k tomu, aby se polotovar stal spotřebním statkem. To znamená, že takové služby, jako jsou „marketing“, reklama apod., jsou stejně tak legitimními produktivními službami jako kterékoli jiné výrobní faktory. Omyl falešného rozlišování mezi „náklady výroby“ a „náklady prodeje“ byl s konečnou platností demonstrován v Mises: *Human Action*, str. 319.
- ⁹ Ke struktuře výroby viz také Wieser, *op. cit.*, str. 47 a další.
- ¹⁰ V praxi mohou být jeden nebo více lidí vlastníky jakýchkoli výrobních faktorů. A tak i původní výrobní faktory mohou být také spoluvlastněny několika osobami. Nižak to však nenaruší naši analýzu. Jedinou změnou v naší analýze by bylo to, že spoluvlastníci výrobních faktorů by museli alokovat důchody připadající na daný faktor v souladu se svou dobrovolně uzavřenou smlouvou. Nicméně způsob alokace by zůstal stejný.

- ¹¹ Ve skutečnosti tato situace nemůže nastat, protože, jak ukážeme dále, práce je vždy nespécifickým výrobním faktorem.
- ¹² Domníváme se proto, že termín „suverenita spotřebitele“ je vysoce nevhodným termínem a místo něj by byl pro popis tržního systému mnohem vhodnějším termín „individuální suverenita“ či „suverenita jedince“. Analýze konceptu „suverenity spotřebitele“ se budeme věnovat v 10. kapitole.
- ¹³ Vynikající diskusi o nákladech lze najít v Thirlby, G. F.: „The Subjective Theory of Value and Accounting Costs“, *Economica*, únor 1946, str. 33 a násl., a zejména v Thirlby: „Economists' Cost Rules and Equilibrium Theory“, *Economica*, květen 1960, str. 148–53.
- ¹⁴ Jak říká Thirlby: „Náklady jsou pomíjivé. Náklady konkrétního rozhodnutí ztrácejí svůj význam s jeho provedením, jelikož tím se možnost alternativního způsobu jednání uzavřela.“ Thirlby: „The Subjective Theory of Value and Accounting Costs“, *Economica*, únor 1946, str. 34. Jevons, A.: „Práce jednou provedená již nemá vliv na budoucí cenu jakéhokoli zboží: je již jednou vykonaná a navždy ztracená. V obchodě je minulost navždy minulostí a v každém okamžiku začínáme nanovo, posuzující hodnotu věcí s ohledem na budoucí užítky. Výroba je ze své podstaty kupředu, a nikoli nazad hledící.“ Jevons, *op. cit.*, str. 164.
- ¹⁵ Nepochybně zde budou existovat výjimky, jako v případech, že vlastník získává nějaké potěšení z toho, že nechá půdu nebo kapitálové statky nevyužité – například estetický požitek z pohledu na nekultivovaný prales. Takové požitky jsou pak také nákladem, při rozhodování o využívání půdy.
- ¹⁶ Je však velmi nešťastné, že tyto poznatky, formulované „rakouskou ekonomickou školou“ (která zahrnuje i některé Američany a Angličany) téměř před třemi čtvrtinami století, byly skoro úplně zastíněny módní eklektickou doktrínou, která tvrdila, že „reálné“ náklady a užitek nějak spoluurčují ceny a že „náklady“ jsou důležitější „v dlouhém období“. Jak často byla prostá analogie Alfreda Marshalla o tom, že užitek a náklady jsou „dvěma ostrými jedněch nůžek“, používána jako náhražka skutečné analýzy! Emil Kauder nabídl zajímavou interpretaci důvodů neschopnosti britského myšlení akceptovat v průběhu minulých staletí subjektivní přístup k hodnotě. Připisuje důraz na práci a reálné náklady, v protikladu k subjektivnímu užítku a štěstí, kalvinistickým kořenům britských klasiků představovaných především Smithem a Lockem. Zvláště zajímavá je jeho zmínka o silně evangelickém založení A. Marshalla. Implicitně je v jeho analýze obsažen i druhý důvod neschopnosti klasických ekonomů sledovat subjektivistickou cestu, a to jejich snaha nalézt neměnné měřítko hodnoty. Jejich hledání v sobě obsahovalo „vědecký“ záměr imitovat metody přírodních věd. Kauder, Emil: „The Retarded Acceptance of the Marginal Utility Theory“, *Quarterly Journal of Economics*, November 1953, str. 564–75.
- ¹⁷ Termín „čistá úroková míra“ odpovídá Misesovu termínu „ordinary rate of interest“. Viz *Human Action*, *passim*.
- ¹⁸ Zde odkazujeme čtenáře na velké dílo v historii ekonomického myšlení, Böhm-Bawerk, Eugen von: *Capital and Interest*, Bretano's, 1922, kde je vyložena správná teorie úroku; a zvláště jsou tam brilantně vyvráceny různé nesprávné teorie. To neznamená, že autor tohoto pojednání souhlasí se všemi Böhm-Bawerkovými teoriemi úroku tak, jak jsou prezentovány v jeho *Positive Theory of Capital*.
- ¹⁹ Striktně řečeno, tento předpoklad je nesprávný a v této části jej zavádíme pouze proto, abychom situaci zjednodušili. Úrok může být nákladem obětované příležitosti pro některé investory, ale není peněžním nákladem, ani není nákladem obětované příležitosti pro kapitalisty jako agregovanou skupinu. K důsledkům tohoto široce přijí-

- maného omylu v ekonomické literatuře viz Gabor, André a Pearce, I. F.: „The Place of Money Capital in the Theory of Production“, *Quarterly Journal of Economics*, listopad 1958, str. 537–57 a Gabor a Pearce: „A New Approach to the Theory of the Firm“, *Oxford Economic Papers*, říjen, 1952, str. 252–65.
- ²⁰ Viz Menger, *op. cit.*, str. 149.
- ²¹ Velmi zajímavý výzkum Emila Kaudera naznačuje, že základní kameny rakouské teorie mezního užítku (základ pohledu, že cena určuje náklady, a nikoli naopak či vzájemně) byly zformulovány již francouzskými a italskými ekonomy sedmnáctého a osmnáctého století a že anglická klasická škola odklonila ekonomii na špatnou kolej; kolej, ze které se ekonomie vymanila pouze díky Rakušanům. Viz Kauder, Emil: „Genesis of the Marginal Utility Theory“, *Economic Journal*, září, 1953, str. 638–50; a Kauder: „The Retarded Acceptance of the Marginal Utility Theory“, *loc. cit.*
- ²² Marshall, Alfred: *Principles of Economics*, 8th edition, Macmillan & Co., 1920, str. 349.
- ²³ Tato analogie, ačkoli není v tomto kontextu používána, byla často využívána klasickými ekonomy v souvislosti s cenami a „cenovou hladinou“, což jsou aplikace stejně chybné.
- ²⁴ K této Marshallově chybě viz Hayek, F. A.: *The Pure Theory of Capital*, University of Chicago Press, 1941, str. 21, 27–28. Marshall se zde dopouští slavného omylu „koncepčního realismu“, kdy jsou teoretické koncepty považovány za skutečně existující entity. Pro jiné příklady viz Yeager, Leland B.: „Some Questions on Growth Economics“, *American Economic Review*, duben, 1954, str. 62.
- ²⁵ Marshall, *op. cit.*, str. 338 a následující.
- ²⁶ Je třeba okamžitě upozornit na skutečnost, že toto není v žádném případě stejná kritika jako kritika neokeynesovců, kteří tvrdí, že ekonomové musí pracovat se širokými agregáty, a nikoli s individuálními případy. Přístup neokeynesovců je ještě horší, protože začíná s „celky“, které nemají žádnou oporu v realitě. My hájíme teorii, která se zabývá tím, jak všichni jednotlivci v ekonomice vzájemně jednají. A je to právě „rakouský“, a nikoli „walrasovský“ přístup, který je k tomuto účelu vhodný. Walrasovský přístup se zabývá pouze vzájemnými vztahy mezi jednotlivci („přístup všeobecné rovnováhy“), avšak pouze v rovnoměrně plynoucí ekonomice, a to s matematickými abstrakcemi.
- ²⁷ Od doby Böhm-Bawerka bylo řečeno jen velmi málo o vyjednávání, co by mělo nějakou hodnotu. Viz Böhm-Bawerk: *Positive Theory*, str. 198–99. To je možné demonstrovat na J. Penově „A General Theory of Bargaining“, *American Economic Review*, duben, 1952, str. 24 a další. Penova vlastní teorie má minimální význam, protože explicitně spočívá na předpokladu měřitelnosti užítku. *Ibid.*, str. 34.
- ²⁸ Porovnejte diskusi ve většině učebnic, kde vyjednávání zaujímá při vysvětlení tržních cen velice důležité místo, *pouze* pokud se týká vysvětlení příjmů práce.
- ²⁹ Viz Mises: *Human Action*, str. 336.
- ³⁰ Jakákoli zóna neurčitosti in oceňování musí sestávat ze souběhu absolutně svislé nabídkové křivky a absolutně svislé tržní poptávkové křivky po zboží a službách tak, že rovnovážná cena není jedním bodem, ale množinou bodů. Jak tvrdí Hutt: „Záleží výhradně na náhodném souběhu... neobvyklé a vysoce nepravděpodobné poptávkové křivky s absolutně rigidní nabídkovou křivkou.“ Hutt, W. H.: *The Theory of Collective Bargaining*, The Free Press, 1954, str. 90 a 79–109.

KAPITOLA 6

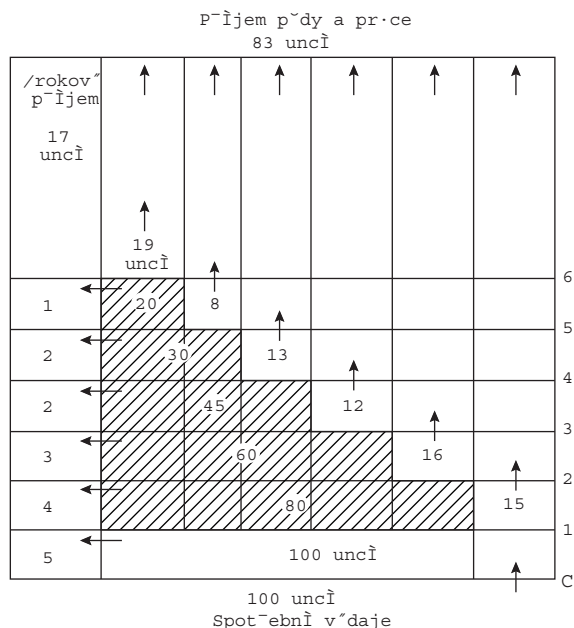
VÝROBA: ÚROKOVÁ MÍRA A JEJÍ URČENÍ

1. VÍCE FÁZÍ VÝROBY: ČISTÁ ÚROKOVÁ MÍRA¹

Do této chvíle jsme pojednávali o struktuře výroby, jako by byla sjednocena do jedné fáze. Jedna nebo více firem *vertikálně integrovaly* veškeré fáze výroby výsledného produktu (se všemi faktory výroby specifickými), než byl prodán spotřebitelům. To je jistě nerealistický předpoklad. Pojdme nyní uvažovat výrobní situaci v reálném světě, kde (a) výrobní faktory jsou jak nespecifické, tak specifické a (b) výroba je rozdělena do několika fází tak, jak výrobní faktory postupují z vyšších stadií výrobního procesu do nižších.² Místo toho, abychom uvažovali, že jedna firma – nebo jedna skupina kapitalistů – kupuje výrobní faktory a udržuje si vlastnictví výrobku až do doby jeho prodeje spotřebitelům, budeme nyní předpokládat, že existuje množství různých firem a množství různých skupin kapitalistů, mezi nimiž dochází k prodeji jednotlivých výrobků v různém stadiu rozpracovanosti. Není nutné činit žádné restriktivní předpoklady o tom, jak jednotlivé fáze výroby na sebe navazují, nebo o tom, jaká je konkrétní časová dimenze jednotlivých fází. Z důvodů pohodlí se vrátíme k našemu příkladu a k obr. 40. Budeme předpokládat, že v každé linii obrázku probíhá směna výrobků a služeb. Dále budeme předpokládat, opět pouze z důvodů pohodlí, že každé stadium výroby zabírá stejné časové období.

Nyní tedy místo toho, aby došlo k získání úrokových plateb jako celku na konci výrobního procesu, kapitalista nebo kapitalisté získávají úrokové platby *v každé fázi*.³ Jestliže každá fáze trvá jeden rok, pak celý proces výroby daného statku zabírá šest let. Pokud jsou všechny fáze spojeny dohromady neboli vertikálně integrovány, pak jeden kapitalista (nebo skupina kapitalistů) přinese vlastníkům původních faktorů produkce peníze o šest let dříve, než by je získali, a sám pak čeká po celou tuto dobu na získání peněz z výroby. (Striktně vzato, jelikož práce a půda budou nájímány kontinuálně tak, jak se produkt

bude posouvat k finálním fázím výroby, pak nejdříve najatá práce a půda budou zaplacený řečněme v roce 1 a nejpozději najatá práce a půda budou zaplacený v roce 6.) V případě oddělených fází výroby bude každý kapitalista vyplácet peníze vždy pouze na jeden rok dopředu.



OBR. 41 PŘÍJEM PŘIPADAJÍCÍ VÝROBNÍM FAKTORŮM V RŮZNÝCH FÁZÍCH VÝROBY

Nyní se podívejme na obrázek 41. Předchozí diagram musíme poněkud modifikovat. Je přidána nejnižší část o stu uncích a úrokový příjem, který připadá kapitalistům v této fázi výroby, je naznačen šipkou, která směřuje doleva. Šipka, která směřuje směrem nahoru, reprezentuje množství peněz, které v této fázi připadá vlastníkům původních výrobních faktorů, půdy a práce, a vyšrafovaná část připadá vlastníkům kapitálových statků vyšších řádů, tj. meziproductů. Předchozí diagram nezachycoval úrokový příjem, ale jednoduše zobrazoval, jak se veškerý příjem přesouval k vlastníkům původních výrobních faktorů, neboť v předchozí diskusi ještě nebyl obsažen časový prvek výroby.

Struktura výroby a plateb zachycená v tomto základním diagramu je následující: spotřebitelé utratí 100 uncí na nákup zboží. Z těchto 100 uncí připadne 5 uncí jako úrokový příjem prodejcům spotřebních statků a 95 uncí je zaplacený vlastníkům výrobních faktorů. V našem příkladě připadne 15 uncí práci a půdě (tj. původním

faktorům výroby) a 80 uncí případně na nákup služeb kapitálových statků vyšších řádů. Ve druhé fázi tak kapitalisté obdrží 80 uncí z prodeje svých produktů.

Z těchto 80 uncí je 16 použito na nákup půdy a práce, 4 případně jako úroková platba kapitalistům v druhé fázi výroby. Zbývajících 60 uncí je použito na nákup kapitálových statků vyššího řádu. Stejný proces se opakuje, dokud v nejvyšší fázi neobdrží kapitalisté nejvyšších řádů výroby příjem 20 uncí, z něhož si 1 unci nechají pro sebe a 19 uncí zaplatí za práci a půdu. Celková částka připadající na práci a půdu je 83 uncí, částka připadající na úrokové platby je 17 uncí.

V předchozí části o úrocích jsme ukázali, že peníze jsou vždy nespecifické a výsledkem je, že v ERE je úrokový příjem z peněžních investic (neboli čistá úroková míra) stejný kdekoli v ekonomice bez ohledu na to, o jaký se jedná typ výrobku nebo jaké jsou podmínky výroby. Zde vidíme posílení tohoto principu. Nejenom že *úroková míra musí být stejná pro každý statek, ale musí být stejná i pro každé stadium výroby každého statku*. V našem obrázku je úrokový příjem, který získávají vlastníci produktů, stejný pro všechny výrobní fáze. V nejnižší fázi výrobci investovali 95 uncí do výrobních faktorů (obou druhů – původních i kapitálových) a získali 100 uncí, tj. 5 uncí čistého příjmu. To reprezentuje návratnost $5/95$, což je přibližně 5,2 %. V ERE, kterou nyní uvažujeme, neexistují žádné zisky nebo ztráty z nejistoty, a proto tato hodnota reprezentuje čistou úrokovou míru.⁴ Kapitalisté na vyšší úrovni investují 60 plus 16 neboli 76 uncí do výrobních faktorů a získají čistý výnos 4 unce, což je opět přibližně 5,2 %. Takto lze pokračovat. V každé fázi výroby je až na odchylky způsobené zaokrouhlováním úroková míra naprosto jednotná. Na nejvyšším stupni výroby investovali kapitalisté 19 uncí do práce a půdy a získali čistý příjem 1 unci, což je opět přibližně 5,2 %.

Úroková míra musí být stejná pro každou fázi výrobního procesu. Předpokládejme například, že úroková míra by byla vyšší ve vyšších výrobních stadiích než v nižších. Kapitalisté by ukončili výrobu v nižších fázích výroby a přesunuli by se do vyšších fází, kde je úroková sazba vyšší. Jaký by byl dopad takového přesunu? Můžeme odpovědět tím, že zdůrazníme *důsledky* různých výší úrokových měr. Vyšší úroková míra ve fázi *A* než ve fázi *B* znamená, že rozdíl mezi *cenou* výrobních faktorů vstupujících do výroby ve fázi *A* a prodejní cenou jejich produktů je v procentním vyjádření *vyšší* než tento cenový rozdíl ve fázi *B*. A tak, pokud porovnáme 4. fázi s 1. fází na obr. 41, můžeme zjistit, že cenový rozdíl je 43 a 45 v prvním případě a 95 a 100 v druhém případě, což v obou případech znamená čistý úrokový výnos přibližně 5,2 %. Nyní však předpokládáme, že součet cen výrobních faktorů ve 4. fázi je 35 místo 43 a součet cen výrobních faktorů v 1. fázi je 98 místo 95. (Součet cen výrobních faktorů zde samozřejmě *nezahrnuje* úrokový příjem.) Kapitalisté, kteří by investovali do 4. fáze, by pak získali čistý výnos 8 uncí neboli 23 %, zatímco investoři v 1. fázi by

získali 2 %. Kapitalisté by přestali investovat v 1. fázi a přesunuli by se do 4. fáze. V důsledku tohoto přesunu by agregátní poptávka po výrobních faktorech v 1. fázi poklesla, a tudíž by poklesly jejich ceny. Mezitím by vyšší investice ve 4. fázi zvýšily cenu výrobních faktorů, takže by kumulativní cena z 35 uncí vzrostla. Výroba ve 4. fázi by tak vzrostla a zvýšená nabídka výrobků by snížila jejich prodejní cenu, která by z 43 uncí spadla. Taková arbitráž by pokračovala do té doby, dokud by se procentuální rozdíl v obou fázích nevyrovnal.

Je důležité si uvědomit, že *úroková míra se rovná cenovému rozpětí v jednotlivých fázích výroby*. Příliš mnoho autorů považuje úrokovou míru pouze za cenu úvěru na úvěrovém trhu. Ve skutečnosti, jak uvidíme níže, se úroková míra vyskytuje ve všech časových trzích a trh s úvěry je jen jedním z časových podtrhů, který má pouze odvozený význam.⁵

Nejenom že úroková míra bude stejná ve všech fázích výroby jakéhokoli produktu, ale v ERE bude *stejná ve všech fázích výroby všech statků*. V reálném světě nejistoty *směřuje* jednání podnikatelů vždy k ustavení jednotné úrokové míry na všech časových trzích v celé ekonomice. Důvod pro tuto jednotnost je jasný. Jestliže 3. výrobní fáze statku X získá 8 % a 1. výrobní fáze statku Y získá 2 %, pak kapitalisté budou mít tendenci omezit své investice ve druhém případě a přesunout jejich větší část do první oblasti. Cenové rozdíly se mění podle těchto pohybů, protože reagují na změny poptávky a nabídky. Tím se úrokové míry sjednocují.

Nyní můžeme opustit restriktivní předpoklad stejné délky jednotlivých fází výroby. Jakákoli fáze jakékoli výroby bude tak dlouhá nebo tak krátká, jak vyžadují technologické aspekty výroby či organizační struktura daného odvětví. Technika výroby může například vyžadovat každoroční výnos v jakékoli fázi výroby. Na druhou stranu, firma může „vertikálně integrovat“ dvě fáze a předem vyplácet peníze vlastníkům výrobních faktorů za období zahrnující *obě* fáze výroby předtím, než vyrobený produkt prodá. Čistý výnos v každé fázi se přizpůsobí délce jednotlivých fází. Dejme tomu, že jednotná úroková míra v ekonomice je 5 %. To jest 5 % za určitou jednotku času, řekněme jeden rok. Výrobní proces nebo investice trvajících v rovnovážném stavu dva roky tak budou vydělávat 10 %, což je ekvivalent 5 % *každý rok*. Stejně tak se bude odvozovat návratnost pro jakýkoli časový úsek. To znamená, že *nepravdělnosti a integrace výrobních fází neovlivní vyrovnávací proces ani v nejmenším*.

Již teď je jasné, že klasická trojice „práce, půda a kapitál“, která vydělává „mzdu, rentu a úrok“, musí být podstatně modifikována. *Není pravda, že kapitál je nezávislým výrobním faktorem nebo že vydělává svým vlastníkům stejným způsobem jako půda a práce*. Jak jsme viděli výše a ještě budeme diskutovat dále, kapitál není nezávislý výrobní statek. Kapitálové statky jsou nezbytné a klíčové pro výrobu, ale jejich výroba je v dlouhém období ro-

zložitelná na půdu, práci a čas. Práce a půda navíc nejsou homogenní výrobní faktory, ale pouze kategorie *typů* různých faktorů. Každá půda a práce má své vlastní fyzikální parametry a svoji vlastní energii k tomu, aby mohla sloužit k výrobě; a každá získává z výroby svůj vlastní příjem, jak o tom ještě budeme mluvit dále. Kapitálové statky mají také neomezenou variabilitu, ale v ERE žádný příjem nezískávají. To, co vydělává, je konverze budoucích statků do statků současných; z důvodu univerzální časové preference jsou budoucí užítky vždy diskontovány vůči užítkům současným. *Vlastnictví* a držba kapitálových statků od data 1, kdy jsou nakoupeny služby výrobních faktorů, až do data 2, kdy jsou prodány produkty výroby, jsou přesně tím, co provádějí investoři. Je to ekvivalent nákupu budoucích statků (služby výrobních faktorů) za peníze a později následného prodeje současných statků za peníze. Druhá fáze nastává v okamžiku, kdy jsou prodány spotřební statky, neboť ony *jsou* současnými statky. Pokud jsou za peníze prodávány meziprodukty, statky nižšího řádu, pak se nejedná o současné statky, ale o *méně vzdálené budoucí statky*. Jinými slovy, kapitálové statky byly přeměněny z *více vzdálených budoucích* statků na *méně vzdálené budoucí* statky. Čas takových transformací je kompenzován mírou časové preference. To znamená, že pokud tržní míra časové preference, tj. úroková míra, je 5 % ročně, pak když mají současné statky dnes na trhu cenu 100 uncí, nárok na ně za rok má dnes hodnotu 95 uncí. Čili *současná hodnota* nároku na statky v hodnotě 100 uncí za rok je 95 uncí. Na tomto základě můžeme odhadnout hodnotu statků v různých časových okamžicích. To znamená, že současná hodnota statků v současnosti oceňovaných na 100 uncí je při jejich dodání za půl roku zhruba 97,5 unce. Výsledným efektem je jednotnost úrokových měř v průběhu času.

Kapitalisté přinášejí vlastníkům výrobních faktorů současné statky výměnou za statky budoucí. Později prodávají statky, které již dozrály do stavu současných statků nebo alespoň méně vzdálených budoucích statků, výměnou za současné statky (peníze). Postoupili vlastníkům výrobních faktorů současné statky a počkali, až budoucí statky (tj. tyto výrobní faktory) se transformují do statků, které jsou *blíže současným* než ty, které nakoupili. Funkcí kapitalistů je tedy funkce *časová* a jejich příjem je pak přesně tím příjmem, který reprezentuje žito současných statků ve srovnání se statky budoucími. Tento úrokový příjem tak *není* odvozen od konkrétních, heterogenních kapitálových statků, ale obecně od investování času.⁶ Pochází z ochoty obětovat současné statky za nákup budoucích statků (neboli služeb výrobních faktorů). Jako důsledek nákupu získávají vlastníci faktorů již v současnosti peníze za produkt, který se stane prodejním až v budoucnosti.

Kapitalisté tedy omezují svoji současnou spotřebu a využívají tyto *úspory* k tomu, aby nabídli peníze (současné statky) vlastníkům výrobních faktorů, kteří produkují pouze budoucí statky. Právě tuto službu – poskytnutí času –

kapitalisté nabízejí vlastníkům výrobních faktorů a za ni vlastníci výrobních faktorů platí ve formě úrokové míry.

2. URČENÍ ČISTÉ ÚROKOVÉ MÍRY: ČASOVÝ TRH⁷

Je zřejmé, že úroková míra hraje klíčovou roli v systému výroby v komplexní peněžní ekonomice. Jak je však určována? Čistá úroková míra, kterou se nyní zabýváme, bude mít tendenci, jak jsme již viděli, se vyrovnávat ve všech stádiích výroby v celé ekonomice, a tak v ERE být jednotná.

Úroveň čisté úrokové míry je určována na trhu, kde dochází k výměně současných statků za statky budoucí, na trhu, který, jak ještě uvidíme, postupuje mnoha částmi celého ekonomického systému. Ustavení peněz jako všeobecného směnného prostředku velice zjednodušilo mezičasový trh ve srovnání s podmínkami barterového obchodu, kde existovaly mezičasové trhy zvláště pro každou komoditu. V peněžní ekonomice je mezičasový či časový trh zcela vyjádřen v penězích. Peníze jsou současným statkem *par excellence*. Pokud odhlédneme od spotřební hodnoty samotného kovu, pak jsou peníze jediným úplně obchodovatelným statkem v celé společnosti. Jsou klíčem ke směně za spotřební statky v jakémkoli okamžiku, který si jejich vlastník přeje. Jsou tedy současným statkem. A jelikož jednou prodané spotřební statky obvykle nevstupují znovu do směny, jsou peníze převažujícím současným statkem na trhu. A navíc, jelikož peníze jsou prostředkem *všech* směn, pak jsou také médiem směny na časovém trhu.

Co jsou to budoucí statky, které lze za peníze získat? *Budoucí statky jsou takové statky, u nichž očekáváme, že se stanou současnými statky někdy v budoucnu.* Proto mají určitou současnou hodnotu. Z důvodu časové preference je statek v současnosti cennější než *výhled* na to, že bude dostupný jako současný statek někdy v budoucnu. Jinými slovy, statek dostupný dnes je cennější než současná hodnota téhož statku budoucího. Jelikož peníze jsou všeobecným prostředkem směny pro všechny časové i jiné trhy, jsou peníze současným statkem a budoucí statky jsou *současným očekáváním budoucích peněžních příjmů*. Ze zákona časové preference plyne, že *současné peníze jsou cennější než očekávání zisku stejného množství peněz v budoucnosti*. Jinými slovy se budou budoucí peníze (jak budeme nazývat současná očekávání budoucích peněžních zisků) směňovat za současné peníze s diskontem.

Tento rozdíl mezi současnými a budoucími statky (nebo opačně prémie vyžadovaná k současným statkům oproti budoucím) je úrokovou mírou. Pokud tedy se na časovém trhu směňuje 100 současných uncí zlata za výhled zisku 105 uncí zlata za rok, pak je úroková míra přibližně 5 % za rok. To je míra časového diskontu budoucích peněz oproti současným.

Co přesně míníme „výhledem na získání peněz v budoucnosti“? Tento výhled by měl být velmi pečlivě analyzován proto, abychom vysvětlili všech-

ny faktory, které určují úrokovou míru. Především, jakékoli výhledy do budoucnosti v reálném světě jsou vždy více či méně *nejisté*. Tato nejistota vlastní reálnému světu nutně způsobuje, že úroky, zisk a ztráty jsou vzájemně propleteny a vytvářejí komplexní situaci, kterou budeme analyzovat níže. Abychom izolovali časový trh od prvků podnikatelství, musíme uvažovat svět jistoty v rovnoměrně plynoucí ekonomice, kde všechny předpovědi vycházejí a kde je čistá úroková míra v celé ekonomice stejná. Čistá úroková míra pak bude aktuální mírou časového diskontu, neboli poměrem cen současných a budoucích statků.

Jaké konkrétní typy budoucích statků vstupují na časový trh? Existují dva. Jedním z nich jsou *písemné nároky na určité množství peněz k nějakému budoucímu datu*. Směna na časovém trhu pak probíhá následovně: A dodá peníze B výměnou za příslib budoucích peněz. Všeobecně užívaný termín pro subjekt A, kupce budoucích peněz, je „zapůjčovatel“ či „věřitel“, zatímco pro subjekt B, tj. prodejce budoucích peněz, je používán termín „vypůjčovatel“ neboli „dlužník“. Důvodem je to, že tyto *úvěrové transakce* narozdíl od *peněžních transakcí* jsou v současnosti *neukončené*. Pokud si někdo koupí za peníze oblek, pak vymění peníze za oblek. Transakce je ukončena. Při úvěrové transakci však obdrží pouze písemný dlužní úpis neboli slib, který jej opravňuje nárokovat si určitou částku peněz k nějakému budoucímu datu. Transakce tak zůstává nedokončena až do budoucího data, kdy B jako dlužník „splatí svůj dluh“ tím, že převede na věřitele dohodnutou sumu peněz.

Ačkoli je úvěrový trh velmi významným příkladem časového trhu, v žádném případě se nejedná o jediný a ani ne o dominantní trh. Existuje mnohem subtilnější, ale zato důležitější typ transakcí, které prostupují celým výrobním systémem, ale které často nejsou rozpoznány jako mezičasové transakce. Jedná se o nákup výrobních statků, které jsou průběžně transformovány, aby se nakonec objevily jako spotřební statky. V okamžiku, kdy kapitalista nakoupí služby výrobních faktorů (nebo, jako uvidíme dále, výrobní faktory samotné), pak kupuje určité množství a hodnotu čistého produktu diskontovanou na *současnou* hodnotu tohoto produktu. Služby půdy, práce a kapitálu jsou totiž nakupovány jako *budoucí statky* proto, aby byly transformovány do *konečné podoby současných statků*.

Předpokládejme například, že kapitalista-podnikatel najme nějakou službu práce, a předpokládejme dále, že můžeme odhadnout, že toto množství služby práce vyústí do čistého příjmu 20 uncí zlata, které případnou vlastníkovu produktu. Uvidíme níže, že existuje tendence k platbám za služby ve výši čistého příjmu z jejich produktu; ale tento příjem je *diskontován* časem, který uplyne do prodání výrobku. Proto když služba práce přinese příjem 20 uncí za 5 let, je jasné, že vlastník práce nemůže od kapitalisty očekávat platbu plných 20 uncí *nyiní*, předem. Obdrží své příjmy diskontované áziem za uběhlou dobu, tj.

úrokovou mírou. Úrokový příjem pak bude získán kapitalistou, který na sebe převzal úkol poskytnutí současných peněz. Kapitalista pak čeká pět let, než získá po prodeji dokončeného produktu své peníze.

Čistý kapitalista vyplácí kapitál předem, podporuje jej, a touto svojí funkcí ve výrobním systému hraje určitou zprostředkovatelskou roli. Prodává peníze (současné statky) vlastníkům výrobních faktorů výměnou za služby jejich výrobních faktorů (perspektivních budoucích statků). Ty si ponechává a postupně najímá další a další práci, dokud je netransformuje do spotřebních statků (současných statků), které veřejnosti prodává za peníze (současné statky). Prémii, kterou získává prodejem současných statků ve srovnání s tím, co platil za budoucí statky, je *úroková míra* získaná díky proběhlé transakci.

Časový trh se tak neomezuje pouze na úvěrový trh. Prostupuje celou strukturou výroby komplexní ekonomiky. Veškeré výrobní faktory jsou budoucími statky: poskytují svým vlastníkům očekávání zušlechtění ve směru ke konečnému cíli, ke spotřebě, tedy k cíli, který je *raison d'être* celého podnikání. Jedná se o časový trh, kde prodej budoucích statků nezakládá žádnou úvěrovou transakci, tak jako na trhu úvěrovém. Transakce jsou samy o sobě kompletní a nevyžadují žádné dodatečné platby od třetí strany. V tomto případě získává kupující budoucích statků – kapitalista – svůj příjem díky transformaci budoucích statků na statky současné, a nikoli předložením dlužních úpisů původním prodejčům budoucího statku.

Časový trh, trh, kde se směňují současné statky za statky budoucí, se skládá z několika částí. V jedné části směňují kapitalisté své úspory (současné statky) za služby množství výrobních faktorů (budoucí statky). Tato část je nejdůležitější částí na časovém trhu. Jinou je trh spotřebních úvěrů, kde spořicí subjekty vyměňují v úvěrových transakcích peníze za dlužní úpisy budoucích peněz. Spořicí subjekty jsou nabízející současných peněz, vypůjčovatelé jsou nabízejícími budoucích peněz ve formě dlužních úpisů. Zde se zabýváme pouze těmi subjekty, které si půjčují za účelem nákupu spotřebních statků, a *nikoli* výrobci, kteří si půjčují ve snaze investovat do výroby. Vypůjčovatelé úspor pro účely produkčních úvěrů nejsou nezávislými subjekty na časovém trhu, ale naopak naprosto závislými subjekty na ážiu mezi současnými a budoucími statky tak, jak je determinováno ve výrobním procesu, kde se vyrovnávají poměry mezi cenami spotřebních a výrobních statků a mezi různými fázemi výrobních statků. Tuto závislost uvidíme níže.

3. ČASOVÉ PREFERENCE A INDIVIDUÁLNÍ HODNOTOVÉ ŠKÁLY

Dříve než se podíváme na jednotlivé komponenty časového trhu, podívejme se na základní kořeny celého problému: hodnotové škály jednotlivců. Jak jsme již viděli při analýze oceňování a poptávky, poskytují individuální hodno-

tové škály klíč k vysvětlení všech událostí na trhu. O nic méně tomu tak není u úrokových měř. Zde je klíčem povaha časových preferencí jednotlivců. Uvažujme hypotetického jednotlivce a abstrahujme od jakékoli role, kterou může v ekonomickém systému hrát. Tento jedinec má nutně klesající mezní užitek z peněz, tzn. že každá dodatečná jednotka peněz má pro něj menší hodnotu. To je nutnou skutečností. Opačně, což také plyne z klesajícího mezního užítka peněz, každá následující peněžní jednotka, které se musí vzdát, má pro něj vyšší hodnotu. Stejný zákon užítka platí pro budoucí peníze, tj. pro výhled budoucích peněz. Na současné i budoucí peníze se aplikuje obecné pravidlo, že více je preferováno před méně, tj. *více* peněz přináší vyšší užitek než *méně* peněz. Tyto obecné zákonitosti můžeme ilustrovat prostřednictvím hypotetické hodnotové škály tohoto jednotlivce:

Jan Liška

	(19 uncí v budoucnu) (za 10 let)
..... 4. jednotka 10 uncí	(18 uncí v budoucnu)
.....	(17 uncí v budoucnu)
.....	(16 uncí v budoucnu)
..... 3. jednotka 10 uncí	(15 uncí v budoucnu)
.....	(14 uncí v budoucnu)
.....	(13 uncí v budoucnu)
..... 2. jednotka 10 uncí	(12 uncí v budoucnu)
.....	(11 uncí v budoucnu)
..... 1. jednotka 10 uncí	(10 uncí v budoucnu)
..... (1. přidaná jednotka 10 uncí)	(10 uncí v budoucnu)
..... (2. přidaná jednotka 10 uncí)	(10 uncí v budoucnu)

Na této hodnotové stupnici předvádíme, že všechny možné alternativy volby jsou seřazeny na jedné škále, a ilustrujeme tak pravdu zákona klesajícího mezního užítka. „1. jednotka deseti uncí“ označuje postavení na hodnotové škále, které zaujímá nutnost vzdát se prvních deseti uncí (jednotky zde byly zvoleny arbitrárně). „2. jednotka 10 uncí“, které je nutné se vzdát, je na škále výše atd. „1. jednotka přidaných 10 uncí“ se vztahuje k užítku, který by přineslo jejich plánované získání (to, že je text v závorkách, znamená, že statek, o kterém je řeč, není nyní ve vlastnictví jedince). Výše tedy máme škálu hodnot Jana Lišky vzhledem k času, tj. jeho časové preference. Předpokládejme, že tržní úroková míra jsou 3 %, tj. je možné získat 13 uncí budoucích peněz (zde uvažujeme za deset

let) prodejem 10 uncí současných peněz. Abychom zjistili, co bude v tomto případě dělat, máme to privilegium, že se můžeme podívat na škálu jeho časových preferencí. Vidíme, že 13 uncí budoucích peněz je preferováno před prvními 10 uncemi, ale také druhými 10 uncemi, nikoli však třetími deseti uncemi. Takže při tržní úrokové míře 3 % za rok se náš Jan Liška rozhodne ušetřit 20 uncí zlata a prodat je za budoucí statky na časovém trhu. Stává se tak nabízejícím současných statků na časovém trhu do výše 20 uncí.⁸

Pokud by byla tržní úroková míra 2 %, což znamená, že 12 budoucích uncí by bylo cenou za současných 10 uncí, pak by se Jan Liška stal *nabízejícím 10 uncí současných peněz*. Vidíme, že nikdy není *nabízejícím budoucích peněz*, protože v jeho konkrétním případě neexistuje množství budoucích peněz převyšující 10 uncí, které jsou jím zařazeny níže než „1. přidaná jednotka 10 uncí“.

Předpokládejme nyní například, že Martin Rychlý má následující hodnotovou škálu:

Martin Rychlý

.....	.(19 uncí v budoucnu) (za 10 let)
.....	.2. jednotka 10 uncí
.....(18 uncí v budoucnu)
.....(17 uncí v budoucnu)
.....	.1. jednotka 10 uncí
.....(16 uncí v budoucnu)
.....(15 uncí v budoucnu)
.....(14 uncí v budoucnu)
.....(1. přidaná jednotka 10 uncí)
.....(13 uncí v budoucnu)
.....(12 uncí v budoucnu)
.....(2. přidaná jednotka 10 uncí)
.....(11 uncí v budoucnu)
.....(3. přidaná jednotka 10 uncí)
.....(10 uncí v budoucnu)

Pokud je tržní úroková míra 3 %, pak je hodnotová škála pana Rychlého taková, že nebude na trhu nabízet žádné úspory. Naopak, 13 uncí v budoucnosti je *méně než* „1. přidaná jednotka 10 uncí“, což znamená, že pan Rychlý bude ochoten vyměnit 13 uncí budoucích peněz za 10 uncí současných peněz. Tím se narozdíl od pana Lišky stává nabízejícím budoucích peněz. Pokud by úroková míra byla 1 %, pak by nabízel 22 unce budoucích peněz výměnou za 20 uncí současných peněz, a tím by zvýšil nabídku současných peněz za nižší cenu.

Můžeme si všimnout, že 10 uncí současných peněz nelze nalézt níže než 10 uncí budoucích peněz. Důvodem je to, že časové preference každého člověka jsou pozitivní, tj. 1 unce současných peněz bude vždy preferována před jednou uncí budoucích peněz. A proto nikdy nenastane situace nulové nebo záporné čisté úrokové míry. Mnoho ekonomů udělalo velkou chybu, když věřilo, že úrokové míry determinují časové preference a míru úspor, a nikoli naopak. To je naprosto chybné. Úrokové míry zde diskutované jsou jednoduše hypotetickými škálami, které *indikují* a odhalují škály časových preferencí každého jednotlivce. V agregátním vyjádření právě interakce časových preferencí, a tím i hra nabídky a poptávky všech jednotlivců na časovém trhu určuje čistou úrokovou míru na trhu. Zcela to odpovídá způsobu, jakým hodnocení jednotlivých lidí určují podobu agregátní poptávky a nabídky na trzích statků, jimiž jsou následně určeny tržní ceny. A opět jsou to pouze užitky a jenom užitky, zde ve formě časových preferencí, které určují tržní výsledek. Jeho vysvětlení nespočívá v žádné formě „vzájemně se determinujících procesů“ preferencí a tržních souvislostí.

Pokračujeme-li v naší analýze, můžeme znázornit časové preference Jana Lišky a Martina Rychlého v podobě jejich pozice na časových trzích. Nabídka a poptávka Jana Lišky je zachycena v tabulce 11 a Martina Rychlého v tabulce 12.

Situace pana Rychlého je obzvláště zajímavá. Z jeho časové hodnotové škály můžeme zjistit, že při úrokové míře 9 % je 19 uncí budoucích peněz nad 2. jednotkou 10 uncí současných peněz, a proto také nad první jednotkou. Za této úrokové míry se jeho nabídka současných peněz na časovém trhu, tj. jeho úspory, rovná 20 uncím. Jelikož jeho ocenění první jednotky (10 uncí – arbitrární velikost jednotky, kterou jsme pro tuto analýzu zvolili) je mezi 16 a 17 uncemi budoucích peněz při tržní úrokové míře 6 %, návratnost 16 uncí je tak u něj méně ceněna než současných 10 uncí. Proto za takové výše úrokové sazby nebude tím, kdo spoří a nabízí současné peníze. Na druhou stranu nebude ani nabízejícím budoucích statků (tj. poptávajícím současných statků na časovém trhu). Aby byl nabízejícím budoucích statků, muselo by být jeho

TABULKA 11

ÚROKOVÁ MÍRA %	NABÍDKA SOUČASNÝCH PENĚZ = POPTÁVKA PO BUDOUCÍCH PENĚZÍCH = ÚSPORY UNCE ZLATA	NABÍDKA BUDOUCÍCH PENĚZ = POPTÁVKA PO SOUČASNÝCH PENĚZÍCH = ÚSPORY UNCE ZLATA
9.....	40	0
8.....	30	0

7.....	30	0
6.....	30	0
5.....	20	0
4.....	20	0
3.....	20	0
2.....	10	0
1.....	0	0

TABULKA 12

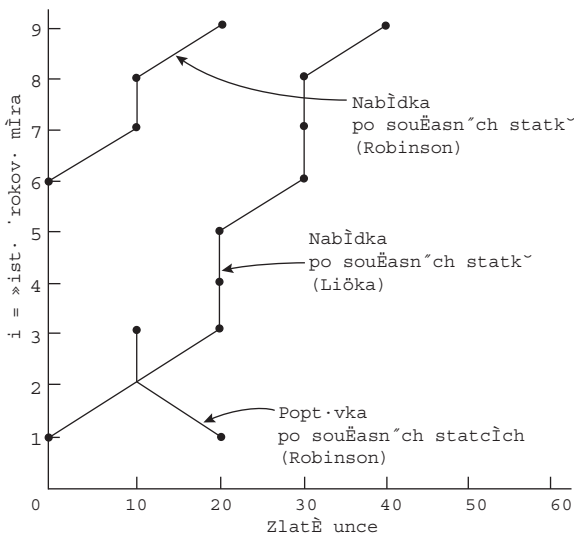
ÚROKOVÁ MÍRA %	NABÍDKA SOUČASNÝCH PENĚZ = POPTÁVKA PO BUDoucÍCH PENĚZÍCH = ÚSPORY UNCE ZLATA	NABÍDKA BUDoucÍCH PENĚZ = POPTÁVKA PO SOUČASNÝCH PENĚZÍCH = ÚSPORY UNCE ZLATA
	9.....	20
8.....	10	0
7.....	10	0
6.....	0	0
5.....	0	0
4.....	0	0
3.....	0	10
2.....	0	10
1.....	0	20

budoucích statků, kterých by se musel vzdát za dané úrokové míry, nižší než současné peníze, které by mohl dostat. Jinými slovy, to, čeho se vzdává v podobě budoucích peněz, musí jím být ceněno méně než užitek z „1. dodatečné jednotky 10 uncí“. Pokud bude tržní úroková míra mezi 4 a 6 %, pak taková situace nenastane. 14 až 16 uncí budoucích peněz, kterých by se musel vzdát a nabídnout je na trhu, je pro něj cennější než dodatečných 10 uncí současných peněz, které by ze směny získal. V případě pana Rychlého je zlomovým bodem okamžik, kdy hypotetická úroková míra klesne na 3 %, neboť 13 uncí budoucích peněz je pro něj méně cenných než 10 uncí současných peněz. Pak bude nabízet budoucí unce na trhu. Pokud bude úroková míra 1 %, bude nabízet 20 uncí budoucích statků.⁹

Mělo by být zřejmé, že jednotlivec je v každém časovém okamžiku buď čistým tvůrcem úspor (tj. poptávajícím budoucích statků), nebo čistým nabízejícím budoucích statků, nebo na časovém trhu není vůbec. Tyto tři kategorie se vzájemně vylučují.

Obrázek 42 ukazuje nabídku a poptávku pana Lišky a pana Rychlého v grafické formě. Úroková míra je na svislé ose, peníze na vodorovné. Nabídka současných statků je zároveň poptávkou po statcích budoucích a poptávka po současných statcích je zároveň nabídkou statků budoucích.

Nemůžeme porovnávat užítky nebo hodnoty mezi jednotlivými osobami, ale můžeme s jistotou tvrdit, že rozvrh časové preference pana Rychlého je *vyšší* než pana Lišky. Jinými slovy, nemá smysl porovnávat hodnocení nebo užítky, které tyto dva muži přisuzují jakékoli konkrétní jednotce nějakého statku, ale je možné porovnávat (pokud je známe) jejich hodnotové *škály* čistě dle demonstrováných časových preferencí. Rozvrh či škála časové preference pana Rychlého je *vyšší* než pana Lišky, tj. při jakékoli hypotetické úrokové míře je hodnotová škála pana Rychlého taková, že se bude zbavovat méně svých současných statků výměnou za statky budoucí, než by činil pan Liška.¹⁰



OBR. 42 POROVNÁNÍ ČASOVÝCH PREFERENCÍ

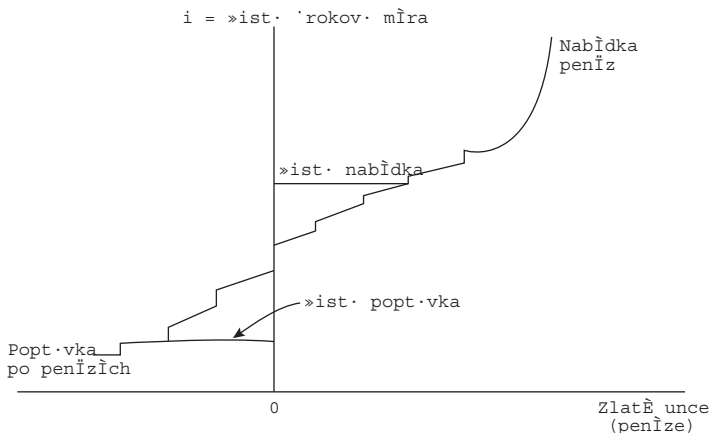
Nyní prozkoumáme poněkud blíže typickou škálu časových preferencí neboli časovou nabídku a poptávku. Především musíme připomenout, že není sebemenší důvod, aby vybraná jednotka byla 10 uncí. Jelikož peníze jsou patrně *nejdělitelnějším* statkem, pak je možné rozdělit jednotky do mnohem menších částí. Jelikož dále existuje na trhu možnost arbitráže, bude úroková míra výnosnosti investic do budoucích statků oproti statkům současným stejná

pro různé velikosti jednotek. Díky tomu můžeme znázorňovat časové preference relativně hladkými křivkami, dokonce i pro jednotlivce.

Klíčovou charakteristikou škály časových preferencí je, že poté, co člověk nabídne na trh jisté množství současných peněz, žádná myslitelná úroková sazba ho již nepřesvědčí, aby nakoupil větší množství budoucích statků. Důvod je následující: jak se ve vlastnictví některého jedince množství současných peněz snižuje a budoucích peněz roste, mezní užitek současných peněz roste a současně se snižuje mezní užitek budoucích peněz. Každý jednotlivec musí v současnosti spotřebovávat, a to drasticky omezuje množství jeho úspor bez ohledu na úrokovou míru. Výsledkem je, že po dosažení určitého bodu se časové preference ve prospěch současných statků přiblíží k nekonečnu a linie reprezentující nabídku současných statků se stane naprosto svislou. Na druhém konci škály bude zákon časových preferencí způsobovat, že při určité nízké úrokové míře nebude jednotlivec vůbec spořit. V jakém bodě se nabídková křivka dotkne svislé osy, závisí na hodnotových škálách jednotlivců, ale v jednom bodě tak musí v důsledku působení zákona časových preferencí nastat. Člověk nemůže preferovat 10 uncí nebo méně budoucích peněz před 10 uncemi současných peněz.¹¹

Co se stane poté, co individuální nabídková křivka protne svislou osu, závisí zcela na časových preferencích jednotlivců. V některých případech, tak jako u Jana Lišky výše, mezní užitek z peněz u jednotlivce klesá rychleji než u budoucích peněz, a nebude tedy při nízké úrokové míře vstupovat na trh jako čistý poptávající současných statků. Na druhou stranu vyšší škála časových preferencí u pana Rychlého způsobí, že při nižších úrokových měřácích se stává nabízejícím budoucích statků výměnou za statky současné (viz obr. 42).

Můžeme samozřejmě nakreslit typickou nabídkovou a poptávkovou křivku konvenčně, jak jsme to udělali na obr. 42. Na druhou stranu však také můžeme tento obrázek modifikovat tak, abychom získali jednu kontinuální křivku zobrazující aktivitu jednotlivce na časovém trhu. Nazveme ji „individuální křivka časového trhu“. Při vyšších úrokových mírách až k průsečíku se svislou osou je tato křivka individuální nabídkovou křivkou současných statků. Pod tímto průsečíkem se vlastně jedná o poptávkovou křivku (viz obr. 43).

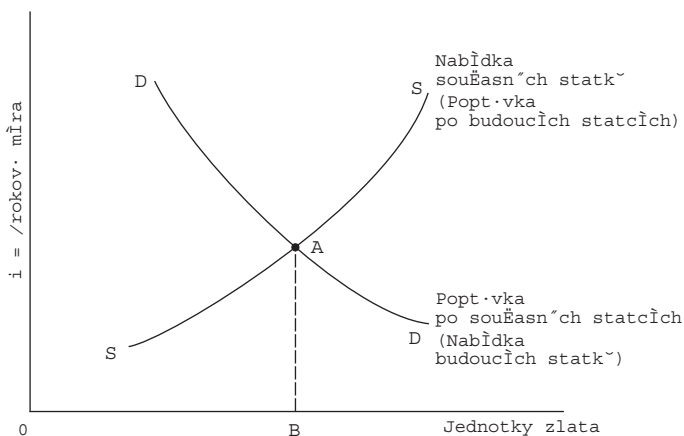


OBR. 43 INDIVIDUÁLNÍ KŘIVKA ČASOVÉHO TRHU

Každý jednotlivec má na časovém trhu podobný typ časové preferenční škály, která odráží jeho individuální časové preference. Škály všech budou takové, že při vyšších úrokových mírách bude existovat větší tendence k čistým úsporám a při nižších úrokových mírách zde bude nižší tendence spořit, až se dotýčný stane čistým poptávajícím. Při každé hypotetické úrokové míře je možné buď čistě spořit, čistě poptávat nebo zůstat mimo trh a tyto možnosti jsou otevřeny pro každého jednotlivce. Při některých změnách v úrokové míře nebude žádná reakce (svislá křivka), ale nikdy nebude existovat situace, kdy by s nižší úrokovou sazbou byla nabídka vyšší, resp. poptávka nižší.

Časové preference všech jednotlivců na trhu tvoří tržní poptávku a nabídku současných statků vyjádřenou ve statcích budoucích. Množství nabízených současných statků bude spolu s úrokovými sazbami růst, zatímco poptávané množství současných statků bude s růstem úrokových měr klesat.

Typický diagram tohoto celkového trhu je zachycen na obr. 44. Agregováním všech individuálních nabídek a poptávek na trhu získáme křivky SS a DD . DD je poptávková křivka po současných statcích vyjádřená nabídkou budoucích statků. S poklesem úrokové míry klesá (čili je klesající). SS je nabídková křivka současných statků vyjádřená poptávkou po statcích budoucích. S rostoucí úrokovou mírou roste (čili je rostoucí). Průsečík těchto dvou křivek určuje rovnovážnou úrokovou míru – úrokovou míru, jež by se ustavila v ERE. Tato čistá úroková míra je determinována pouze časovými preferencemi jednotlivců ve společnosti a žádnými jinými faktory.



OBR. 44 AGREGÁTNÍ KŘIVKY ČASOVÉHO TRHU

Průsečík těchto dvou křivek určuje rovnovážnou úrokovou míru BA a rovnovážnou míru úspor OB . OB je celkové množství peněz, které bude uspořeno a investováno do budoucích peněz. Při vyšších úrokových sazbách, než je BA , by nabídka současných statků převyšovala nabídku budoucích statků pro směnu a tento přebytek úspor by si vzájemně konkuroval, dokud by cena současných statků vyjádřená v jednotkách statků budoucích neklesla zpět k rovnováze. Pokud by úroková sazba byla nižší než BA , pak by poptávka po současných statcích vytvořená těmi, kteří nabízejí statky budoucí, převýšila nabídku úspor a konkurence v poptávce by nakonec vytlačila úrokovou míru zpět směrem k rovnováze.

Omylů v analýze úrokových měř se snad vyrojilo více než v celém zbytku ekonomie. A trvalo velmi dlouhou dobu, než byla v ekonomii pochopena klíčová úloha časových preferencí při určování čistých úrokových měř; a trvalo ještě déle, než ekonomové pochopili, že časové preference jsou *jediným* determinujícím faktorem. Odpor k přijetí této monistické kauzální interpretace zamožuje ekonomii dodnes.¹²

4. ČASOVÝ TRH A STRUKTURA VÝROBY

Časový trh stejně jako jiné trhy se skládá z jednotlivců, jejichž časové preferenční škály společně formují tržní nabídku a poptávku. Potíž s časovým trhem (a peněžním trhem) je ta, že je ve skutečnosti rozdělen na množství rozdílných podtrhů. Jsou sice agregovatelné do jednoho celkového trhu, ale jednotlivé segmenty jsou samy o sobě zajímavé a velmi významné. Proto si zasluhují vlastní

samostatnou analýzu. Samy o sobě se také samozřejmě skládají z jednotlivých nabídek a poptávek.

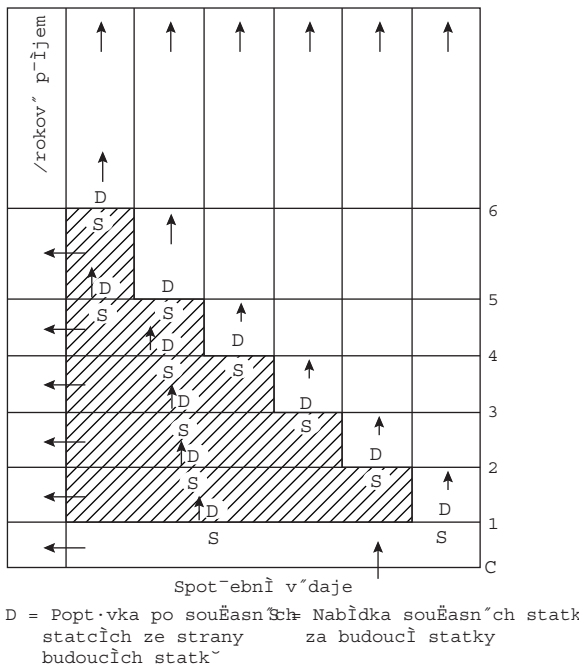
Jak jsme již naznačili výše, časový trh můžeme rozdělit na dva hlavní podtrhy: *výrobní strukturu* a trh se *spotřebními úvěry*. Nejdříve zaměříme svoji pozornost na strukturu výroby. Nejlépe bude, když ještě jednou využijeme klasické znázornění struktury výroby. Jedná se o diagram, který jsme zobrazili na obr. 41, ale s jedním klíčovým rozdílem. Původně obrázek zachycoval typickou výrobní strukturu jakéhokoli spotřebního statku. *Nyní tento obrázek představuje agregátní výrobní strukturu všech statků*. Peníze se pohybují směrem od spotřebních statků skrze jednotlivá stadia výroby, zatímco výrobky postupují opačně směrem od vyšších stadií k nižším, až jsou konečně prodány jako spotřební statky. Schéma výroby nemění skutečnost, že existují jak specifické, tak nespécifické výrobní faktory. Jelikož je výrobní struktura agregována, je stupeň specifity jednotlivého produktu nedůležitý pro analýzu časového trhu.

Žádný problém nevznikne ani ze skutečnosti, že různé výrobní procesy odpovídající různým výrobkům mají nestejnou délku produkce. Není to problémem proto, že tok z jednoho výrobního stadia do druhého může být agregován pro jakýkoli počet procesů.

Existují však dva významné problémy, které se zdají být způsobeny procesem agregace výrobních struktur v celé ekonomice. Jedním z nich je skutečnost, že v různých procesech nemusí být nutně možná výměna kapitálových statků za peníze na každém výrobním stupni. Některé firmy mohou v sobě „vertikálně integrovat“ jeden nebo více stupňů produkce, a tedy zpracovávat současné statky po delší časové období. Ukážeme si ale, že tato skutečnost nepůsobí v případě jednotlivých procesů žádné problémy.

Druhou obtíží je nákup a využívání *trvanlivých kapitálových statků*. Předpokládali jsme a stále ještě předpokládáme, že žádné kapitálové statky ani půda nejsou *kupovány* – jsou pouze *najímány*, tj. „půjčovány“ od svých vlastníků. Nákup trvanlivých statků způsobuje jisté komplikace v analýze, ale opět, jak ještě uvidíme, toto nepovede k žádné podstatné změně v našich závěrech.

Diagram časového trhu na obr. 45 neobsahuje konkrétní čísla, která by ukazovala velikost plateb mezi jednotlivými sektory, a nahrazuje je písmeny *D* a *S*, která označují místa, kde dochází k transakcím mezi budoucími a současnými statky (časovým transakcím), a také ukazují na skupiny, které se těchto



OBR. 45 AGREGÁTNÍ VÝROBNÍ STRUKTURA VŠECH STATKŮ

transakcí zúčastňují. Písmena *D* označují poptávající současných statků a písmena *S* jsou nabízející současných statků za statky budoucí. Nejdříve začneme v dolní části diagramu – výdaji spotřebitelů za spotřební statky. Pohyb peněz je zobrazen šipkami, které ukazují, že peníze přecházejí od spotřebitelů k prodejčům spotřebních statků. Toto ale *nejsou* časové transakce, protože se jedná o směnu *současných statků* (peněz) za *současné statky* (spotřební statky).¹³

Výrobci spotřebních statků jsou nutně kapitalisté, kteří investovali do služeb výrobních faktorů, aby vyrobili tyto statky, a kteří je pak prodali. Jejich investice do výrobních faktorů se skládala z nákupů služeb půdy a práce (původních výrobních faktorů) a kapitálových statků prvního řádu (vyrobených výrobních faktorů). V obou těchto širokých kategoriích transakcí (obchodů, které jsou prováděny o jeden stupeň níže, než je prodej spotřebních statků) jsou současné statky směňovány za statky budoucí. V obou případech nabízejí kapitalisté *současné peníze* výměnou za služby výrobních faktorů, jejichž výnosy budou materializovány teprve v budoucnu, a které jsou tedy teprve *budoucími statky*.

A tak jsou kapitalisté, kteří vyrábějí spotřební statky a které budeme nazývat „kapitalisté prvního řádu“, prováděním svých investic vtaženi do časových transakcí. Jednotlivé součásti tohoto podtrhu časového trhu jsou pak:

Nabídka současných statků: kapitalisté₁

Nabídka budoucích statků: vlastníci půdy, vlastníci práce, kapitalisté₂
(poptávka po současných statcích)

Kapitalisté₁ jsou kapitalisté prvního řádu, kteří vyrábějí spotřební statky. Kupují kapitálové statky od vlastníků kapitálových statků druhého řádu neboli od kapitalistů₂. Jednotlivé *S* a *D* naznačují tyto provedené transakce a šipka mířící směrem vzhůru naznačuje směr toku peněz.

V následující fázi musí kapitalisté₂ nakoupit služby výrobních faktorů. Nabízejí současné statky a kupují budoucí statky; statky, které jsou ještě více vzdáleny od budoucího bodu, kdy je vyráběný produkt dodán.¹⁴ Tyto budoucí statky jsou nabízeny jednotlivými vlastníky půdy, zaměstnanci a kapitalisty₃. Pokud tedy shrneme druhou fázi, pak:

Nabídka současných statků: kapitalisté₂

Nabídka budoucích statků: vlastníci půdy, vlastníci práce, kapitalisté₃

Tyto transakce jsou také vyznačeny příslušnými *S* a *D* a šipky směřující směrem vzhůru naznačují pohyb peněz z těchto transakcí.

Tento model se opakuje až do poslední fáze výroby. V poslední fázi, která je zde označena jako šestá, nabízejí kapitalisté šestého řádu budoucí statky, a to kapitalistům pátého řádu, ale zároveň nabízejí současné statky vlastníkům půdy a práce výměnou za jejich extrémně vzdálené budoucí statky. Transakce dvou nejvyšších fází výroby jsou následující (s tím, že poslední fáze je označena jako *n*-tá, a nikoli šestá):

5. fáze:

Nabídka současných statků: kapitalisté₅

Nabídka budoucích statků: vlastníci půdy, vlastníci práce, kapitalisté_N

n-tá fáze:

Nabídka současných statků: kapitalisté_N

Nabídka budoucích statků: vlastníci půdy, vlastníci práce

Nyní můžeme shrnout náš časový trh jakékoli výrobní struktury o *n* fázích:

Nabízející budoucích statků

<i>Nabízející současných statků</i>	<i>(poptávající současných statků)</i>
Kapitalisté ₁	Všichni vlastníci půdy
Kapitalisté ₂	Všichni pracující
Kapitalisté ₃	Kapitalisté ₂
.....	Kapitalisté ₃
.....
.....
Kapitalisté _N	Kapitalisté _N

Abychom jasně ilustrovali podobu této výrobní struktury, vrátíme se zpět k numerickému příkladu, který jsme použili i v obr. 41, a sečteme množství současných statků nabízených a obdržených jednotlivými stranami časového trhu. Můžeme použít stejných čísel, ale označíme jimi *agregátní* výrobní strukturu, ačkoli čtenář stále může považovat jednotky za unce zlata i v tomto případě. Skutečnost, že nestejně délky výroby a vertikální integrace firem nám při agregaci nečiní žádné problémy, nám umožňuje využít náš diagram pro obě situace – jako popis jednotlivého produkčního procesu i jako popis ekonomiky jako celku. Jelikož úrokové míry budou v ERE stejné pro všechny výrobky i výrobní stadia, můžeme agregovat odpovídající si stadia výroby všech statků. Pokud tedy bude úroková míra 5 %, pak můžeme říci, že pro určité výrobní stadium jednoho statku jsou platby kapitalistů vlastníkům výrobních faktorů 50 uncí a jejich příjmy z výroby jsou 52,5 uncí. Stejně tak můžeme předpokládat, že agregátní platby v celé ekonomice jsou ve stejné fázi 5000 uncí a příjmy 5250 uncí. Stejná úroková míra odpovídá i výnosům z investic, ať už je uvažujeme odděleně nebo agregátně.

V tabulce jsou pak uvedeny nabídky a poptávky současných statků z obr. 41. Tento obrázek budeme nyní uvažovat jako popis celé ekonomiky:

<i>(Střadatelé)</i>	<i>Poptávající současných statků</i>
<i>Nabízející současných statků</i>	<i>Nabízející budoucích statků</i>
Kapitalisté ₁ 95 uncí → 15 uncí vlastníci půdy a práce; kapitalisté ₂80 uncí	
Kapitalisté ₂ 76 uncí → 16 uncí vlastníci půdy a práce; kapitalisté ₃60 uncí	
Kapitalisté ₃ 57 uncí → 12 uncí vlastníci půdy a práce; kapitalisté ₄45 uncí	
Kapitalisté ₄ 43 unce → 13 uncí vlastníci půdy a práce; kapitalisté ₅30 uncí	
Kapitalisté ₅ 28 uncí → 8 uncí vlastníci půdy a práce; kapitalisté _N20 uncí	
Kapitalisté _N 19 uncí → 19 uncí vlastníci půdy a práce;.....	
318 uncí	83 unce
	235 uncí

Vodorovné šipky zobrazují v každé fázi pohyby peněz tak, jak se přesunují od těch, kteří spoří, ke svým poptávajícím příjemcům v každé fázi.

Z této tabulky jednoduše odvodíme *čistý* peněžní příjem pro jednotlivé skupiny účastníků: jejich *hrubý* příjem minus jejich peněžní platby, pokud zahrneme celé období všech jejich transakcí na časovém trhu. Případ vlastníků půdy a práce je velice jednoduchý: získají své peníze výměnou za budoucí statky, které budou získány využitím jejich výrobních faktorů ve výrobě; tento příjem je jejich *hrubým a zároveň i čistým* příjmem z produkčního procesu. Celkový čistý příjem vlastníků půdy a práce jsou 83 unce. To je suma peněžních příjmů různých vlastníků půdy a práce v každé fázi výroby.

Případ kapitalistů je mnohem komplikovanější. Platí současnými statky za statky budoucí a pak prodávají statky méně vzdálené budoucnosti kapitalistům na nižší fázi. Jejich *čistý* peněžní příjem je tak získán odečtením peněžních výdajů od jejich hrubého příjmu za celé období výroby. V našem případě jsou čisté peněžní příjmy kapitalistů zobrazeny v následující tabulce:

Čisté příjmy kapitalistů vyrábějících kapitálové statky

Kapitalisté ₂	80 – 76 = 4 unce
Kapitalisté ₃	60 – 57 = 3 unce
Kapitalisté ₄	45 – 43 = 2 unce
Kapitalisté ₅	30 – 28 = 2 unce
Kapitalisté _N	20 – 19 = 1 unce
	12 uncí

Celkový čistý příjem kapitalistů vyrábějících kapitálové statky (druhého až N-tého řádu) je 12 *uncí*. A co kapitalisté₁, kteří mají z obchodu s jinými kapitalisty čistý příjem záporný ve výši 95 uncí? Ti jsou uspokojeni, jak víme z obr. 41, nikoli z úspor jiných kapitalistů, nýbrž z výdajů spotřebitelů, které jsou celkově 100 uncí, což tedy znamená, že čistý příjem kapitalistů₁ činí 5 uncí.

Na tomto místě je nutné zdůraznit, že obecná podoba struktury výroby a časového trhu bude naprosto stejná v reálném světě jako v ERE. Rozdíl bude v množstvích, která vstupují do jednotlivých sektorů, a ve vztazích mezi různými cenami. Ještě uvidíme, o jaké rozdíly se jedná; například míra návratnosti nebude v reálném světě pro všechny kapitalisty ani sektory stejná. Ale celkové *schéma* plateb, struktura nabízejících a poptávajících bude stejná.

Při analýze účetních výkazů nákladů a výnosů viděli mnozí autoři, že je možné konsolidovat různé příjmy a uvažovat pouze čisté příjmy. A samozřejmě existuje pokušení vyškrtnout mnohé kapitalistické transakce jednoduše jako „duplikace“. Pokud by toto bylo vykonáno, pak by celkový čistý příjem na trhu byl: kapitalisté 17 uncí (12 uncí pro kapitalisty kapitálových statků a 5 uncí pro kapitalisty spotřebních statků); půda a práce 83 unce. Celkový čistý příjem

by pak byl 100 uncí. To je naprosto přesně tolik, kolik jsou celkové výdaje spotřebitelů za dané období.

Celková spotřeba je 100 uncí a celkové výdaje také. Proto zde neexistují žádné čisté úspory. Úsporami se budeme detailněji zabývat později. Na tomto místě zmíníme pouze tolik, že v nekonečné smyčce ERE budou nulové čisté úspory, tak jak jsme je zmiňovali výše, znamenat pouze to, že existuje právě tolik hrubých úspor, aby udržely strukturu výroby netknutou, produkční procesy fungující a množství spotřebních statků za dané období konstantní.

Je zajisté legitimní a často užitečné uvažovat nulové čisté úspory nebo nulové čisté příjmy, ale není to vždy osvětlující. Využívání tohoto nástroje bylo v současné ekonomii extrémně zavádějící.¹⁵ Využívání čistých čísel z „národního“ účetnictví (je mnohem lepší pojednávat o „společenském důchodu“, který pokrývá tržní jednání lidí užívajících peníze a neomezuje se na národní hranice) vedlo některé autory k přesvědčení, že skutečně důležitým prvkem, který udržuje výrobní strukturu, jsou spotřebitelské výdaje. V našem příkladu z ERE získávají různorodé výrobní faktory a kapitalisté své čisté příjmy, které zpětně vracejí do spotřeby a tím udržují výrobní strukturu a budoucí životní úroveň neboli výstup spotřebních statků. Co z takového konceptu plyne, je jasné: ke zvětšení a rozšíření kapitálové struktury jsou sice úspory kapitalistů nezbytné, ale dokonce i bez jakýchkoli úspor postačují samotné spotřebitelské výdaje dostatečně k tomu, aby udržely výrobní kapitálovou strukturu nedotčenou.

Takový závěr se zdá být podezřele jednoduchý: nejsou spotřebitelské výdaje přes všechno, co bylo řečeno, smyslem a cílem výrobních aktivit? Tato teze je však naprosto mylná. Neexistuje žádný jednoduchý automatický proces v kapitálových výdajích, a to především opustíme-li oblast ERE. A právě v reálném světě působí tato koncepční chyba katastrofu. Díky tomu, že výroba je rozdělena do jednotlivých fází, neplatí, že spotřebitelské výdaje jsou dostačující silou k udržení kapitálové struktury. Pokud uvažujeme udržení kapitálové struktury, pak musíme uvažovat *veškerá rozhodnutí* nabízet současné statky na časovém trhu. Tato rozhodnutí jsou *agregována* a navzájem se nevyruší. Celkové množství úspor v ekonomice tak není nula, ale je to agregace všech současných statků nabízených vlastníkům budoucích statků v produkčním procesu. Je to suma nabídek kapitalistů prvního až n-tého řádu, která dosahuje 318 uncí. To jsou celkové hrubé úspory – nabídka současných statků za budoucí statky ve výrobě – a ty se také rovnají celkovým hrubým investicím. Investice jsou představovány množstvím peněz, které jsou vydány za budoucí statky – výrobní faktory – a nutně se musejí rovnat úsporám. Celkové výdaje na výrobu tak jsou 100 uncí (spotřeba) a 318 uncí (investice = úspory), což se rovná 418 uncí. Celkový hrubý příjem z produkce se rovná hrubému příjmu kapitalisty₁ (100 uncí) plus hrubému příjmu ostatních kapitalistů (235 uncí)

plus hrubému příjmu vlastníků půdy a práce (83 unce), což se rovná 418 *uncím*.

Systém, který je zobrazen na našem obrázku výrobní struktury, je pak zobrazením ekonomiky, ve které je jako hrubý příjem vyděláno 418 *uncí* a ty jsou pak utraceny, přičemž 100 *uncí* je utraceno za spotřební statky a 318 *uncí* je uspořeno a investováno do určitého řádu výrobní struktury. V této rovnoměrně plynoucí ekonomice je vyděláno a utraceno 418 *uncí* zlata při neexistenci „hromadění“ peněz nebo k „rozpouštění“ hotovosti, tj. za celé období nedojde k žádným čistým změnám peněžních zůstatků.¹⁶

Není tedy pravda, že nejsou potřeba žádné úspory k údržbě kapitálu, aby tak jeho struktura zůstala nezměněná. Vidíme, že velká část úspor a investic – v našem příkladě třikrát větší množství, než bylo utraceno na spotřebu – je nutné pouze k tomu, aby udržela výrobní strukturu nedotčenou. Tuto skutečnost pochopíme ještě lépe, když si uvědomíme, *kdo* získává příjem a *kdo* je oprávněn rozhodnout, zda spotřebovat nebo investovat. Teoretikové čistého příjmu implicitně předpokládají, že jediná důležitá rozhodnutí v oblasti rozhodování, zda spotřebovat nebo spořit (tj. investovat), jsou činěna vlastníky výrobních faktorů při rozdělování jejich čistých příjmů. Jelikož čistý příjem kapitalistů je relativně malý, pak tento přístup přikládá jejich významu při udržování struktury kapitálu velmi malý význam. My však vidíme, že to, co udržuje strukturu kapitálu, jsou *hrubé* výdaje a *hrubé* investice, a nikoli čisté investice. Kapitalisté v každé fázi výroby tak hrají nezastupitelnou úlohu v udržování kapitálu díky svým úsporám a investicím, díky vysokým úsporám z hrubého příjmu.

Podívejme se například na kapitalisty₁. Podle teoretiků čistého příjmu je jejich role relativně malá, neboť jejich čistý příjem je relativně malý a činí 5 *uncí*. Ale jejich skutečný příjem je 100 *uncí* a *je to právě jejich rozhodnutí, kolik z tohoto příjmu uspoří a kolik spotřebují, které je zcela klíčové*. V ERE samozřejmě jednoduše prohlásíme, že uspoří a investují 95 *uncí*. Ale pokud opustíme oblast ERE, pak si musíme uvědomit, že zde neexistuje žádné automatické pravidlo o provedení takové investice. Neexistuje žádný přírodní zákon, který by kapitalistům ukládal reinvestovat tuto sumu. Předpokládejme, že by se kapitalista rozhodl přerušit plynulý tok ERE tím, že by všech 100 *uncí* utratil za vlastní spotřebu místo toho, aby opětně investoval 95 *uncí*. Je zřejmé, že celá tržně vytvořená struktura by byla zničena. Žádný příjem by nepřípadl vlastníkům kapitálových statků vyšších řádů, a tak by veškeré kapitálové procesy vyšších řádů, veškerá výroba s výjimkou nejkratších výrobních procesů musela být zničena. Již jsme viděli a ještě mnohem podrobněji uvidíme, že civilizace se rozvíjí tím, že se neustále zvyšuje a přidává kapitál, což výrobní procesy prodlužuje. Získat větší množství výrobků je možné pouze tím, že zapojíme do výroby více kapitálu v delších procesech. Pokud by tedy kapitalisté přestali spořit (tj.

investovat) ve prospěch vlastní spotřeby, pak by veškerá kapitálová struktura musela být zlikvidována a ekonomika by se vrátila na úroveň barbarství, kdy existovaly pouze ty nejkratší a nejprimitivnější výrobní procesy. Životní úroveň, dostupnost a pestrost zboží by se katastrofálně propadly na primitivní úroveň¹⁷.

Co by mohlo být důvodem pro takový urychlený odklon od spoření a investování ve prospěch spotřeby? Jediným důvodem by na svobodném trhu mohlo být náhlé a masivní zvýšení časových preferencí kapitalistů, a to v tom smyslu, že současné uspokojení by se stalo neodolatelným oproti budoucímu uspokojení. Jejich vyšší časové preference by znamenaly, že existující úroková míra není dostatečná na to, aby je přiměla spořit a investovat ve stejných proporcích jako předtím. Díky tomu by spotřebovávali větší díl svého hrubého příjmu a investovali by menší.

Každý se na základě svých časových preferencí rozhoduje o tom, jaká část jeho disponibilního příjmu bude věnována spoření a jaká část bude věnována spotřebě. *Agregátní nabídka a poptávka na časovém trhu (determinována časovými preferencemi) určuje agregátní společenský poměr mezi (hrubými) úsporami a spotřebou.* Je jasné, že čím vyšší budou časové preference, tím vyšší bude podíl spotřeby a úspor, zatímco při nižších časových preferencích bude tento poměr nižší. Současně však, jak jsme viděli, vedou vyšší časové preference v ekonomice k vyšším úrokovým sazbám a nižší časové preference vedou k nižším úrokovým sazbám.

Z toho jednoznačně vyplývá, že *samotné časové preference jednotlivců na trhu určují současně jak rovnovážnou tržní úrokovou míru, tak poměr mezi spotřebou a úsporami (individuálními i agregátními).*¹⁸ Obě tyto veličiny jsou dvěma stranami téže mince. V našem příkladě vzrůst časových preferencí způsobí pokles úspor, a to jak absolutní, tak relativní, a také růst úrokové míry.

Omyly vyplývající z užívání čísel o čistých důchodech vedly ekonomy k tomu, že do svých čísel popisujících důchod či produkt zahrnuli některé „hrubosti“. V současnosti je velmi populárním koncept, který se nazývá „hrubý národní produkt“, a jeho protiváha „hrubé národní výdaje“. Tyto koncepty byly zavedeny, protože se projevovaly zjevné nedostatky konceptu čistých důchodů.¹⁹ Současná „hrubá“ čísla jsou však vrcholem nelogičnosti, protože vůbec hrubá nejsou; jsou hrubá pouze zčásti. Zahrnují totiž pouze hrubé nákupy kapitalistů trvanlivých statků a spotřebu jejich vlastního dlouhodobého kapitálu, jež jsou odhadovány prostřednictvím odpisů, které jsou stanoveny vlastníky těchto statků. Problémy trvanlivých kapitálových statků se budeme zabývat později. Na tomto místě stačí, když řekneme, že principiálně neexistuje příliš velký rozdíl mezi kapitálem trvanlivým a méně trvanlivým. Oba druhy jsou spotřebovávány během výrobního procesu a oba musí být spláceny z hrubého příjmu a hrubých úspor kapitalistů nižších řádů. Při ohodnocování platebního schématu výrobní struktury je proto nepřipust-

né nechat spotřebu netrvanlivých kapitálových statků mimo celkový obraz investic. Je naprosto nelogické vyčlenit ze skupiny trvanlivé statky, které jsou samy o sobě pouze diskontovanou sumou svých netrvanlivých služeb a neliší se tedy od netrvanlivých statků.

Myšlenka, že kapitálová struktura je bez úspor zachována nezměněná, jako kdyby existovala automaticky, je použitím „čistého“ přístupu posílena. Kdyby nulové úspory dostačovaly k tomu, aby struktura kapitálu zůstala nedotčená, pak by se mohlo zdát, že agregátní hodnota kapitálu je permanentní veličinou a nemůže se snížit. Toto pojetí trvalosti kapitálu prostoupilo celou ekonomickou teorií zvláště díky pracím J. B. Clarka a Franka H. Knighta a díky vlivu, který měl Knight na tzv. „neoklasickou“ školu v Americe. Tuto teorii lze udržet, jen když zahrneme celou analýzu výrobních fází a samozřejmě odmítneme vliv času ve výrobě.²⁰ Vše prostupující vliv času je zvýrazněn právě koncepcí period či fází produkce a v konceptu determinace úrokových měr a poměru investic a spotřeby časovými preferencemi jednotlivců. Knightova doktrína nepřipouští jakoukoli roli času ve výrobě a tvrdí, že „dnešní“ produkce (v moderní komplexní ekonomice) je bezčasová a že časové preference mají nulový vliv na úrokovou míru. Tato doktrína byla výstižně nazvána „mytologií kapitálu“. Mezi mnoha jinými chybami vede k přesvědčení, že neexistuje žádný ekonomický problém spojený s nahrazováním a udržováním struktury kapitálu.^{21, 22}

Obecným omylem, který je podpořen přístupem čistého příjmu, je tvrzení, že nejdůležitější kategorií výdajů ve výrobním systému jsou spotřebitelské výdaje. Mnozí autoři šli tak daleko, že přímo spojili ekonomickou prosperitu se spotřebitelskými výdaji a depresi hospodářství s poklesem spotřebitelských výdajů. Úvahy o „hospodářském cyklu“ si ponecháme na pozdější kapitoly, ale již nyní je jasné, že existuje malé nebo dokonce neexistuje žádné spojení mezi prosperitou a spotřebitelskými výdaji; a skutečně téměř opak je pravdou. Pro prosperitu jednotlivých podniků je klíčový rozdíl cen mezi jednotlivými fázemi výroby – tj. úroková míra, která je získávána. Je to právě úroková míra, která přiměje kapitalisty ke spoření a k investování současných statků do výrobních faktorů. Úroková míra je, jak jsme již prokázali, stanovena dle podoby časových preferencí jednotlivců ve společnosti. Celkové množství peněz utracených za spotřební statky nemá s návratností kapitálu mnoho společného. Co je naopak klíčové, jsou rozdíly mezi cenami výrobků a sumou cen výrobních faktorů v různých fázích výroby – rozdíly, které mají tendenci se v celé ekonomice vyrovnávat.

Ve skutečnosti není nutné se jakkoli obávat o udržení dostatečné velikosti spotřebitelských výdajů. Vždy musí existovat spotřeba; jak jsme již viděli, vždy existuje nesnížitelné množství peněžních prostředků, které člověk vydá na současnou spotřebu. Samotná podstata lidského jednání zajišťuje existenci tohoto nesnížitelného minima. A dokud existuje peněžní ekonomika a použít-

vají se peníze, budou použity na nákup spotřebních statků. Část peněz utracená za kapitál v různých fázích výroby *in toto* nám dává představu o skutečně *důležité* skutečnosti – reálné produkci spotřebních statků v ekonomice. Celkové množství utracených peněz nám ale nedává představu žádnou. Peníze a jejich hodnota budou systematicky prostudovány v jedné z pozdějších kapitol. Je však zřejmé, že množství vydaných jednotek se může velmi lišit podle toho, jaké je množství komodity, která je používána jako peníze. 100, 1 000, 10 000 nebo 100 000 uncí zlata může být utraceno za spotřební statky a přitom to nenaznačuje nic kromě toho, zda je množství peněz v ekonomice menší nebo větší. Celkové množství peněz vydaných na spotřebu nám nedává žádnou představu o množství statků, které jsou v ekonomice dostupné.

Důležitou skutečností tak jsou časové preference a z nich vyplývající poměr mezi výdaji na spotřební a výrobní statky (investice). Čím nižší je podíl spotřebních statků, tím vyšší budou investice do kapitálové struktury a po určité době nabídka spotřebních statků a produktivnější ekonomika. Odvrácenou stranou téže mince je efekt časových preferencí na určení cenových rozdílů, jež determinují úrokovou míru a příjem kapitalistů, kteří v ekonomice spoří-investují. Již jsme popsali důsledky snížení investic nejnižšího řádu a dále v textu budeme analyzovat celkový dopad snížení časových preferencí na výrobu a úroky a následky různých změn v množství peněz na časové preference a výrobní strukturu.

Předtím, než budeme pokračovat v analýze časových preferencí a výrobní struktury, však dokončíme popis jednotlivých částí časového trhu.²³

Čistí poptávající současných statků na časovém trhu jsou různé skupiny pracovníků a vlastníků půdy – tj. prodávající služeb původních výrobních faktorů. Jejich cena na trhu, jak ještě uvidíme, se ustaví na úrovni *hodnoty mezního produktu jejich jednotek diskontované* převažující úrokovou mírou. Čím vyšší bude úroková míra, tím nižší bude cena jejich služeb, nebo jinak, tím vyšší bude *diskont* jejich hodnoty mezního produktu vzhledem ke konečnému spotřebnímu statku. Pokud tedy hodnota mezního produktu jednotky práce nebo kusu země je 10 uncí za určité období a úroková míra je 10 %, pak tedy cena za jeho využití bude přibližně 9 uncí za dané období, pokud je výsledný produkt k dispozici za jeden rok. Vyšší úroková míra by vedla k nižší ceně a naopak nižší úroková míra by vedla k vyšší ceně s tím, že nejvyšší dosažitelná cena je lehce pod úrovní hodnoty mezního produktu (*marginal value product* – MVP), neboť úroková míra nemůže nikdy úplně zmizet.

Zdá se velmi pravděpodobné, že poptávka po současných statcích ze strany původních výrobních faktorů bude velmi neelastická vůči změnám úrokových sazeb. S velkým základním množstvím bude diskontování různými úrokovými měrami pro vlastníky původních výrobních faktorů znamenat nepatrný

rozdíl.²⁴ Velké změny úrokových sazeb, které by znamenaly enormní změnu podmínek pro kapitalisty a také velké rozdíly v jejich úrokových příjmech a ziskovosti různě dlouhých výrobních procesů, mají na výdělky vlastníků původních výrobních faktorů minimální vliv.

Na časovém trhu uvažujeme o všech výrobních faktorech vcelku; úroková míra prostupuje na časovém trhu jeho veškeré aspekty, a to včetně nákupů služeb půdy a práce. A proto pokud uvažujeme nabídku určitých výrobních faktorů na trhu, uvažujeme ji v její *celistvosti*, a nikoli jako jednotlivé nabídky pro jejich různá specifická využití. Skupina naprosto stejných pozemků může mít třeba tři různá užití: řekněme například pěstování pšenice, chov ovcí nebo jako místo pro stavbu ocelárny. Nabídka pro jednotlivé užití bude elastická (tj. relativně plochá) a bude determinována cenou jejího druhého nejlepšího užití – tj. použitím, u kterého je diskontovaná MVP druhá nejvyšší. V tomto příkladu se nezabýváme nabídkou výrobního faktoru pro *určité* odvětví či užití; uvažujeme nabídku všech uživatelů *agregát-ně*, tj. nabídkovou křivku na časovém trhu výměnou za současné statky. Proto zkoumáme chování všech vlastníků homogenních kusů půdy (nebo jednoho, pokud je daný kus země jedinečný, což většinou je). Půda má velmi pravděpodobně *nulovou* rezervační cenu, tj. má pro svého vlastníka velmi malou subjektivní hodnotu. Několik málo vlastníků může přikládat hodnotu tomu, že daný kus půdy je panenský, ale v praxi bude důležitost této rezervační poptávky po půdě pravděpodobně nepatrná. Rezervační cena bude pravděpodobně vyšší v oblastech, kde ji její vlastník může využít k pěstování vlastní potrawy.

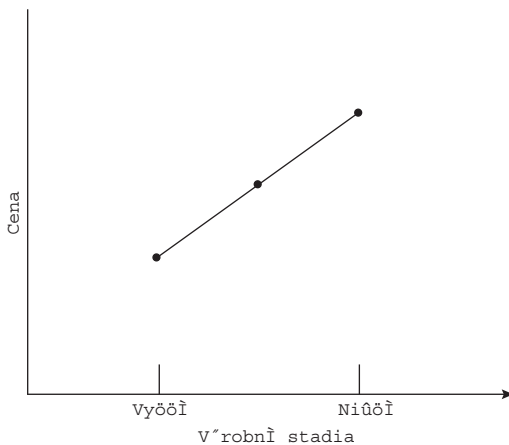
Práce je také velmi pravděpodobně neelastická ve vztahu k úrokovému diskontu, ale pravděpodobně méně než půda, neboť práce má svoji rezervační poptávku, neboli subjektivní užitnou hodnotu, dokonce i na agregátním pracovním trhu. Tato osobitá rezervační poptávka vyvěrá z hodnoty volného času jako spotřebního statku. Vyšší ceny za služby práce přimějí více jednotek práce vstoupit na pracovní trh, zatímco nižší ceny budou zvyšovat relativní hodnotu volného času. Zde však opět změny, které budou vyvolány relativně velkými změnami úrokových sazeb, nebudou v žádném případě tak velké, takže křivka agregátní nabídky práce (nebo spíše jednotlivé křivky pro každý homogenní typ práce) budou mít tendenci být ve vztahu k úrokové míře neelastické.

Dvěma kategoriemi nezávislých poptávajících současných statků směnou za budoucí statky jsou tak *vlastníci pozemků* a *pracovníci*. Nabízející současných statků na časovém trhu jsou kapitalisté, kteří ze své potenciální spotřeby část uspoří, aby pak tyto úspory investovali do budoucích statků. Ale může se objevit otázka: *nepoptávají* kapitalisté také spotřební statky stejně tak, jako je nabízejí?

Je pravda, že kapitalisté poté, co investují do některého výrobního stupně, poptávají současné statky výměnou za statky, které vyprodukovali. Tato konkrétní poptávka je také vzhledem k úrokové míře neelastická, protože kapitálové statky nemohou mít pro kapitalistu žádnou subjektivní užitnou hodnotu. Tato poptávka je však striktně odvozená a závislá. V prvé řadě je produkt, za který chce kapitalista koupit současný statek, statkem budoucím, ale je zároveň statkem o jednu fázi produkce *blíže současnosti*, než byl produkt, který kapitalista nakoupil, aby mohl vyrábět. Jinými slovy, kapitalista₃ bude prodávat své produkty kapitalistovi₂, ale nakupoval od kapitalisty₄, vlastníků půdy a práce. Každý kapitalista v každé výrobní fázi tak *poptává* statky, které jsou *více* vzdálené budoucnosti než současné statky, které nabízí po dobu trvání dané výrobní fáze. Kapitalista je proto *čistým nabízejícím současných statků* a *čistým poptávajícím budoucích statků*. A proto jsou jeho aktivity určovány jeho rolí jako nabízejícího. Čím vyšší úrokovou míru bude schopen vydělat, tj. čím větší bude rozdíl cen, tím vyšší bude jeho tendence investovat do výroby. Pokud by nebyl ve své podstatě nabízejícím současných statků, pak by toto nebylo možné.

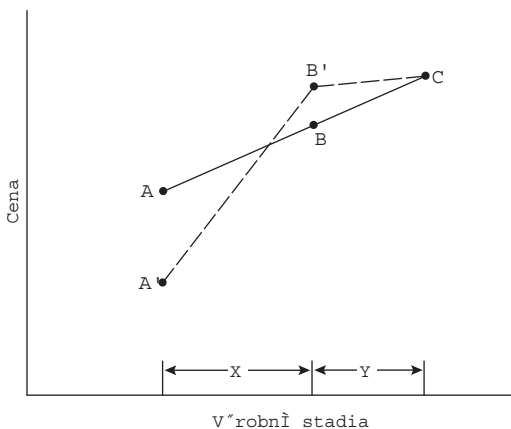
Vztah mezi jeho rolí nabízejícího a poptávajícího současných statků můžeme ilustrovat na obr. 46.

Tento obrázek je jiným vhodným zobrazením výrobní struktury. Na vodorovné ose jsou vyneseny různé fáze výroby, kde body nalevo jsou vyšší výrobní fáze a body napravo nižší výrobní fáze. Řád výroby se zleva doprava snižuje, až je konečným výsledkem spotřební statek. Na svislé ose nalezneme ceny a může se bez ztráty obecnosti jednat jak o výrobní strukturu jednoho zvláštního statku, tak všech statků agregátně. Ceny, které nalezneme v každé fázi, jsou *celkovými (kumulativními)* cenami výrobních faktorů, ale *nezahrnují* úrokový příjem kapitalistů. V každé fázi směrem doprava jsou ceny vyšší než v předchozí fázi a rozdíl mezi jednotlivými fázemi představuje úrokový výnos kapitalistů v každé jednotlivé fázi. V našem konkrétním obrázku je zobrazen úrokový výnos ze dvou po sobě jdoucích výrobních fází a konstantní sklon křivky naznačuje, že tento výnos je stejný.



OBR. 46 VZTAH MEZI CELKOVOU CENOU VÝROBNÍCH FAKTORŮ A FÁZEMI PRODUKCE

Překresleme nyní tento obrázek do obr. 47.²⁵ Původní výrobní struktura je vyznačena body A, B a C. Kapitalista X kupuje výrobní faktory za cenu A a prodává své produkty za cenu B, zatímco kapitalista Y kupuje za cenu B a prodává své produkty za cenu C. Nejdříve uvažujme nejvyšší stadium



OBR. 47 EFEKT TENDENCE K VYTVÁŘENÍ JEDNOTNÉ ÚROKOVÉ MÍRY V EKONOMICE

výroby, které zde máme zobrazeno – kapitalistu X. Kupuje výrobní faktory v bodě A, ve kterém nabízí jejich vlastníkům současné statky. Kapitalista X by byl samozřejmě nejraději, kdyby cena těchto výrobních faktorů byla co nejnižší,

třeba na úrovni A' místo A . Rozdíl cen neboli úrok nemůže být určen, dokud nedojde k prodeji, a tím nejsou určeny prodejní ceny. Aktivita kapitalistů jako nabízejících současných statků výměnou za úrokový příjem tak není s nákupem výrobních faktorů zcela dokončena. A nemůže být. Kapitalisté musí transformovat výrobní faktory do produktů a prodat tyto produkty za peníze, aby mohli získat úrokový výnos za to, že původně nabídli současné statky. Nabízející budoucích statků (vlastníci půdy a práce) *dokončí* své transakce ihned poté, jakmile obdrží od kapitalistů peníze. Naopak transakce kapitalistů nejsou ukončeny do té doby, dokud neuvidí znovu peníze. Jejich poptávka po spotřebních statcích je proto striktně odvozena z jejich předchozí nabídky.

Kapitalista X , jak jsme již uvedli, prodává své produkty v bodě B kapitalistovi nižšího řádu. Samozřejmě by preferoval co nejvyšší cenu za své produkty, třeba B' místo B . Pokud bychom se podívali pouze na tento prodej, mohli bychom mít pokušení říci, že kapitalisté X , jako poptávající současných statků, preferují vyšší cenu a tím i nižší diskont svých produktů, tj. nižší úrokovou míru. Takový pohled by ale byl velmi povrchní, protože musíme brát v úvahu obě jeho transakce, které, pokud chceme mít celkový pohled, musíme brát jako *komplexní* proces. Kapitalisté preferují kupovat levně a prodávat drah, tj. preferují strmou křivku neboli *vyšší míru diskontu*. Jinými slovy kapitalisté preferující vyšší úrokovou míru jsou tak *vždy nabízejícími* současných statků. Samozřejmě důsledkem této konkrétní změny (cenového rozdílu $A'B'$) je to, že kapitalista nižšího řádu, kapitalista Y , trpí podél křivky $B'C$ zmenšením svého cenového rozdílu. To je samozřejmě pro kapitalistu X naprosto přijatelné do té doby, dokud se jeho příjem zvyšuje. Každý kapitalista usiluje o růst svého úrokového výnosu, a nikoli o růst úrokového výnosu obecně. Jak jsme však již viděli, *po dlouhou dobu nemohou přetrvávat velké rozdíly v úrokových příjmech mezi jednotlivými fázemi výroby nebo mezi jednotlivými druhy výroby*. Pokud by nastala situace $A'B'C'$, pak by došlo k odchodu kapitalistů Y z trhu a vstupu kapitalistů X na trh, rostoucí poptávka by zvyšovala cenu na úroveň nad A' , prodej v B' by rostly a poptávka by se snižovala a nabídka v C' by se také snižovala, dokud by se úrokové míry nevyrovnaly. Vždy existuje tendence k takovému vyrovnávání a vyrovnávací proces by byl nakonec dokončen v ERE.

5. ČASOVÉ PREFERENCE, KAPITALISTÉ A INDIVIDUÁLNÍ ZÁSOBA PENĚŽ

Pokud tvrdíme, že časové preference všech jednotlivců ve společnosti určují úrokovou míru a podíl úspor ke spotřebě, pak máme na mysli *všechny* jednotlivce, a nikoli nějakou vydělenou skupinu nazývanou „kapitalisté“. Existuje pokušení, neboť výrobní struktura je analyzována podle jednotlivých skupin – pracovníků, majitelů půdy a kapitalistů – mluvit o existenci tří naprosto oddělených skupin *lidí* ve společnosti, které by odpovídaly této klasifikaci. Pokud

provádíme analýzu trhu, pak se ve skutečnosti zabýváme *funkcemi*, a nikoli jednotlivými *osobami*. V realitě neexistuje žádná vrstva kapitalistů, která by byla oddělena od pracujících a vlastníků půdy. A není to jenom kvůli tomu, že i kapitalisté musí být také spotřebiteli. Je to především kvůli tomu, že *všichni* spotřebitelé *mohou být kapitalisty*, pokud si to přejí. Budou kapitalisty, pokud jim jejich časové preference budou takové chování diktovat. Diagramy časového trhu, jaké jsme viděli výše, platí pro každého, a nikoli jenom pro nějakou speciální a oddělenou skupinu, známou jako kapitalisté. Vzájemné působení různých agregátních nabídek a poptávek skrze celý časový trh určuje rovnovážnou tržní úrokovou míru. Při takové úrovni úrokové míry budou někteří lidé nabízet současné statky a jiní je budou poptávat. Někteří se nebudou na časovém trhu vyskytovat vůbec. Ti, jejichž časové preference jim při existující úrokové míře umožní nabízet současné statky neboli *spořit*, budou kapitalisty.

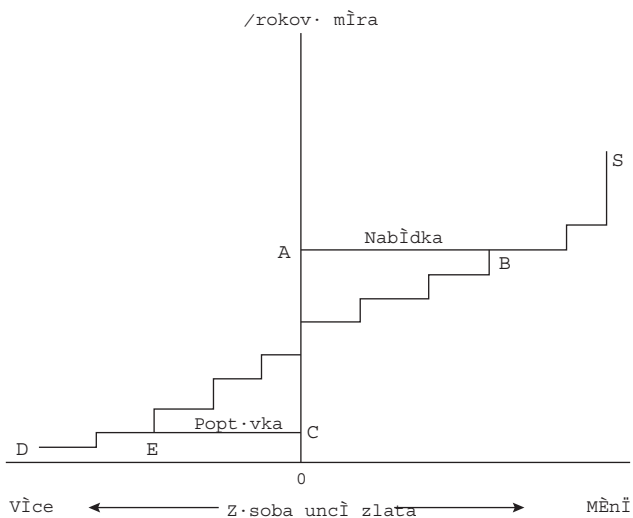
Role kapitalistů se ozřejmí, pokud si položíme následující otázku: kde oni sami berou peníze k tomu, aby spořili a investovali? Za prvé je mohou získat v tom, co lze nazvat „současnou“ výrobou, tj. mohou získat peníze díky svému současnému působení jako pracovníci, vlastníci půdy a jako kapitalisté. Poté, co získají peníze, musí se rozhodnout, jak je rozdělit mezi jednotlivé druhy statků a mezi spotřebu a investice. Za druhé, zdrojem peněz mohou být peníze získané v *minulých* kolech výroby. Byly tedy v minulosti „nahromaděny“ a nyní jsou „rozpuštěny“. V této analýze se však touto možností zabývat nebudeme. Jediným dalším, tedy třetím zdrojem jsou *nové* peníze a tato možnost bude prozkoumána později.

Pro tento okamžik budeme proto předpokládat, že peníze, ze kterých se rekrutují úspory, mohou být získány pouze ze současných příjmů z výroby. Některé příjmy byly získány díky roli kapitalisty a některé díky roli vlastníka původních výrobních faktorů.

Čtenář si na tomto místě mohl povšimnout zjevného paradoxu: jak může být pracovník nebo vlastník půdy poptávajícím současných statků a najednou se změnit a být nabízejícím současných statků na investice? Toto se zdá být obzvláště záhadné, neboť výše jsme tvrdili, že nikdo nemůže být současně nabízejícím a poptávajícím současných statků, že každého jeho časové preference vřadí do jedné skupiny, ale nikoli do obou z nich zároveň. Řešením této hádanky je to, že obě činnosti *se neuskutečňují ve stejný časový okamžik*, ačkoli jsou obě dvě v ERE uskutečňovány ve stejném rozsahu a donekonečna.

Znázorníme nyní opět typické časové preference (viz obr. 48). Při tržní úrokové míře OA bude daný jedinec nabízet úspory AB ; při úrokové míře OC bude poptávat peníze CE . Analyzujeme však poněkud podrobněji vodorovnou osu. Bod O je bod počátku. Je to bod, od kterého se odvíjí jednání každého jedince, ve kterém se takřikajíc rozhoduje podle svých časových preferencí. Je to

pozice odpovídající počáteční velikosti jeho peněžní zásoby. V bodě 0 má člověk určitou zásobu peněz a uvažuje o tom, jak velké zásoby peněz se vzdát ve prospěch budoucích statků či jak velké množství nové zásoby získat vzdáním se určitého množství budoucích statků. Předpokládejme, že daný člověk spoří.



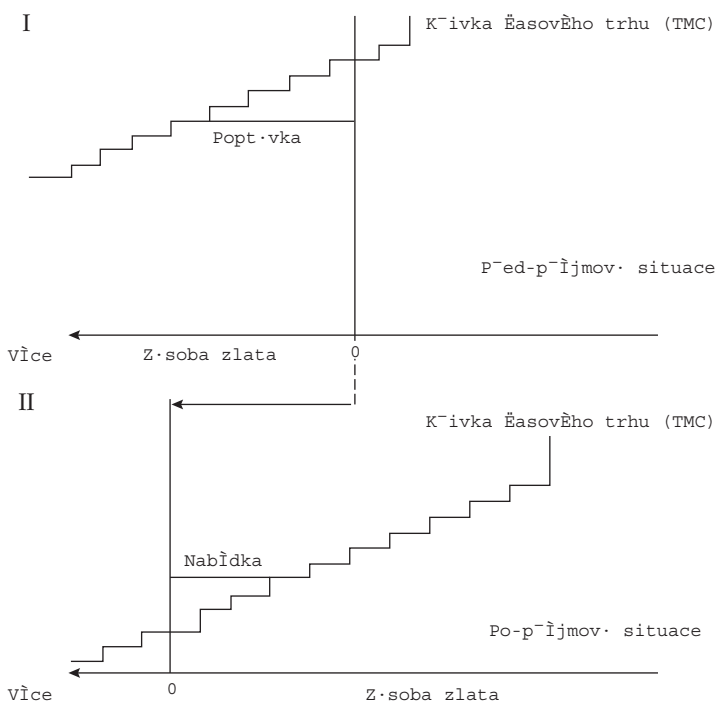
OBR. 48 VZTAH INDIVIDUÁLNÍCH ČASOVÝCH PREFERENCÍ K PENĚŽNÍ ZÁSOBĚ

Jak se pohybujeme podél křivky směrem doprava, jedinec se vzdává více a více svých současných peněz ve prospěch budoucích statků; tím se zvyšuje jeho minimální úrokový příjem. Čím více napravo se nachází, tím nižší bude jeho konečná peněžní zásoba. Na druhou stranu, uvažujme stejného jedince, pokud by byl poptávajícím současných statků. Jak se posouváme doleva, zvyšuje se jeho zásoba současných statků a jedinec se vzdává více budoucích statků. Pokud uvažujeme obě strany od bodu počátku, pak vidíme, že čím více doprava, tím menší peněžní zásoba jedinci zbývá; čím dále doleva, tím je jí naopak více.

Při daných časových preferencích je daný jedinec v pozici tím většího nabízejícího peněz, čím jich má více, a naopak je v pozici tím většího poptávajícího, čím méně peněz má. Předtím, než pracovník nebo vlastník půdy prodá služby svého výrobního faktoru, má již nějaké množství peněz – peněžní zůstatky, které zjevně nesníží pod určité minimum. Poté, co prodá své služby, získá svůj příjem z výroby a ten přidá ke své existující peněžní zásobě. Pak tento příjem alokuje mezi spotřebu a úspory-investice – předpokládáme, že žádné hromadění ani rozpouštění nahromaděných peněz neexistuje. Když nyní alokuje

člověk svůj příjem, nachází se v naprosto jiné pozici a v jiném časovém okamžiku. Zvýšilo se totiž značně množství peněz, které drží.

Uvažujme obr. 49, což je graf individuálního časového trhu se dvěma různými body počátku, tj. se dvěma různými peněžními zásobami – jedna zobrazuje stav před tím, než jsou peníze vydělány (I), a druhá hned poté (II).

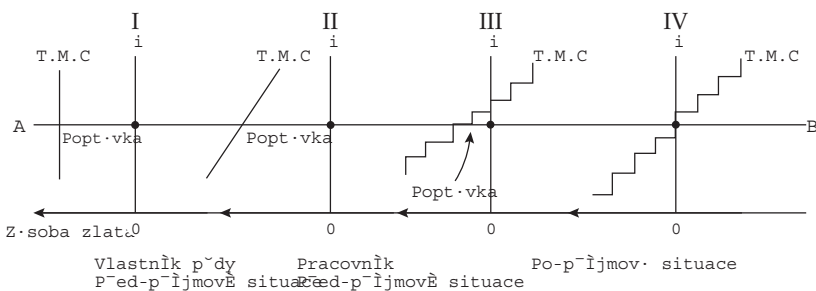


OBR. 49 EFEKT ZMĚNY INDIVIDUÁLNÍ PENĚŽNÍ ZÁSOPY NA ALOKACI PENĚŽ MEZI ÚSPORY A SPOTŘEBU

Zde vidíme, jak pracovník nebo majitel půdy může být poptávajícím v jednom časovém okamžiku, za jednoho stavu svých peněžních zůstatků, a nabízejícím v jiném časovém okamžiku. S velmi malými peněžními zůstatky, jak je zobrazeno na prvním grafu, je poptávajícím. Poté, co získá peníze ve výrobě, jeho peněžní zůstatky se výrazně zvýší, a tak se bod počátku jeho rozhodování o alokaci peněz posune výrazně doleva. Může se tak velice jednoduše stát nabízejícím svého příjmu. Samozřejmě v mnoha případech bude stále ještě poptávajícím či se nebude na časovém trhu vyskytovat vůbec. Abychom vytvořili pojmosloví k rozlišení těchto dvou pozic, můžeme nazvat původní

pozici „předpříjmovou“ (předtím, než prodal své služby za peníze) a druhou pozici jako „popříjmovou“ – situaci, kdy alokuje své peněžní příjmy. Oba body počátku jsou pro jeho skutečné jednání relevantní.

Již jsme viděli výše, že předpříjmová poptávka vlastníka půdy po penězích je velmi pravděpodobně v praxi neelastická neboli svislá, zatímco poptávka pracovníka bude pravděpodobně elastičtější. Někteří jedinci budou v popříjmové situaci za tržní úrokové míry nabízejícími, někteří budou poptávajícími a někteří budou neutrální. Čtyři diagramy na obr. 50 zobrazují různé před- a popříjmové situace za různých individuálních křivek časových trhů a stejné tržní úrokové míry, která se vztahuje na všechny zobrazené situace.



OBR. 50 RŮZNÉ INDIVIDUÁLNÍ KŘIVKY ČASOVÉHO TRHU PŘI DANÉ ÚROKOVÉ MÍŘE

Linie *AB* přes celou stránku je naše předpokládaná tržní úroková míra vzniklá jako výslednice časových preferencí jednotlivců. Za této úrokové míry jsou jak vlastník půdy, tak pracovník poptávajícími současných peněz (předpříjmový stav, diagramy I a II). Oproti tomu diagramy III a IV ukazují popříjmový stav, kdy je za dané úrokové míry účastník peněžního trhu buď poptávajícím, nebo neutrálním účastníkem, tj. někým, kdo ani nenabízí, ani nepoptává peníze.

Uzavíráme tím, že každý člověk může být kapitalistou, pokud jím chce být. Může potřebné prostředky získat pouze jako produkt předchozích kapitalistických investic nebo z minulých „nahromaděných“ peněžních zůstatků či pouze ze svého příjmu v pozici pracovníka nebo majitele půdy. Může samozřejmě také získat potřebné prostředky kombinací těchto zdrojů. *Jedinou věcí, která zabraňuje lidem býti kapitalisty, jsou jejich vlastní časové preference, jinými slovy jejich silnější přání spotřebovávat statky v současnosti.* Marxisté a jiní, kteří postulují existenci rigidní stratifikace – v podstatě *kastují* společnost – se dopouštějí obrovské chyby. Stejná osoba může být ve stejném časovém okamžiku zároveň pracovníkem, vlastníkem půdy i kapitalistou.²⁶

Mohlo by se namítnout, že pouze „bohatí“ si mohou dovolit být kapitalisty, tj. ti, kteří mají vysoké peněžní zůstatky. Tento argument má zdánlivou logiku, neboť z našich diagramů, které jsme viděli výše, vyplývá, že pro jakéhokoli jedince s danými časovými preferencemi platí, že vyšší zásoba peněz povede k vyšší nabídce úspor a nižší peněžní zásoba k nižší nabídce úspor. *Ceteris paribus* platí totéž o změnách peněžního příjmu, které jsou vyvolány přílivem dodatečných peněz. My však *nemůžeme* předpokládat, že člověk s (popříjmovými) aktivy 10 000 uncí zlata bude nutně spořit více než člověk s aktivy 100 uncí. *Nemůžeme srovnávat časové preference meziosobně* o nic více, než jsme schopni formulovat meziosobní zákony pro jakýkoli jiný typ užitku. To, co můžeme označit jako ekonomický zákon v případě jednoho člověka, nemůžeme tvrdit v situaci, kdy porovnáváme dvě nebo více osob. Každá osoba má své vlastní časové preference, které jsou stejně jako jiné prvky její hodnotové škály ryze její osobní záležitostí. Každý jsme již slyšeli o příslovečné šetrnosti francouzského zemědělce ve srovnání s bohatým playboyem, který vždy skončí v dlužích. Obecné pozorování, že to jsou obvykle bohatí, kteří spoří více peněz, může být zajímavým historickým postřehem, ale neposkytuje nám žádné ekonomické zákonitosti. Smyslem ekonomické vědy však je právě nabízet tyto ekonomické zákonitosti. Dokud má člověk nějaké peníze (a nějaké mít musí, pokud se chce v určitém rozsahu účastnit na tržní ekonomice), může být kapitalistou.

6. POPŘÍJMOVÍ POPTÁVAJÍCÍ

Do této chvíle jsme analyzovali poptávku pracovníků a vlastníků půdy po současných statcích na časovém trhu stejně jako odvozenou poptávku kapitalistů. Tuto agregátní poptávku můžeme nazvat *poptávkou výrobců* po současných statcích na časovém trhu. Je to poptávka těch, kteří prodávají své služby nebo služby svých statků za současné statky. Tato poptávka je vždy *předpříjmovou poptávkou*, jak jsme ji výše definovali, tj. nastává ještě před získáním peněžních příjmů z výrobního systému. Vzniká úplně z prodeje služby výrobních faktorů (budoucích statků) za současné peníze. Ale na časovém trhu existuje ještě jiná komponenta čisté poptávky po současných statcích. A to je komponenta *popříjmová*; je to ta poptávka, která vznikne poté, co je ekonomickými subjekty obdržen příjem získaný z výroby. Tato poptávka nemůže být poptávkou výrobců, protože vlastníci budoucích statků takovou poptávku realizovali na trhu *před* svými prodeji. Jedná se naopak o *poptávku spotřebitelskou*.

Toto rozdělení časového trhu se uskutečňuje následujícím způsobem: pan Novák prodá 100 uncí zlata budoucích peněz (řekněme rok od současnosti) panu Liškovi za 95 uncí současných peněz. Tyto budoucí peníze mají podobu dlužního úpisu pana Nováka, slibujícího zaplatit 100 uncí zlata za jeden rok. Pan Novák tento *nárok* na budoucí peníze vyměňuje za současné

peníze – 95 uncí. Diskont budoucích peněz vůči současným penězům je přesně roven diskontům v jiných částech časového trhu, které jsme studovali dříve, až na to, že tento případ je mnohem očividnější. Úroková míra, která se v konečném důsledku ustaví na časovém trhu, je určována agregátními čistými poptávkami a čistými nabídkami na celém časovém trhu a ty, jak jsme viděli, jsou určovány časovými preferencemi všech subjektů na časovém trhu. A tak v případě zobrazeném na obr. 50 v diagramu III máme za dané tržní úrokové míry případ čistého (popříjmového) poptávajícího.

Forma, kterou se projevuje jeho poptávka, je prodej dlužních úpisů budoucích peněz – obecně se pak tato činnost nazývá „půjčování“ současných peněz. Na druhou stranu, osoba, jejíž křivka časového trhu je zobrazena na diagramu IV, má takové časové preference, že není za stávající úrokové míry ve své popříjmové pozici ani čistým nabízejícím, ani čistým poptávajícím – nevyskytuje se na časovém trhu vůbec.

Čistí vypůjčovatelé jsou pak lidé, kteří mají za stávajících úrokových měr relativně vysoké míry časové preference v porovnání s ostatními, a to tak vysoké, že si za této úrokové míry budou vypůjčovat určité peněžní částky. Musíme zdůraznit, že zde hovoříme *pouze* o spotřebních výpůjčkách – výpůjčkách, které zvýší současnou peněžní zásobu pana Nováka určenou ke spotřebě. Prodeje budoucích peněz pana Nováka se liší od prodejů vlastníků půdy a pracovníků v jednom aspektu; u nich se jedná o transakce dokončené, zatímco u pana Nováka se jedná o transakce ještě nedokončené. Jeho dlužní úpisy vytvářejí nárok na budoucí peníze na straně kupujícího (zapůjčovatele) pana Lišky a ten, aby dokončil transakci a získal úrokový příjem, musí předložit tento nárok v době jeho splatnosti a vyžadovat zaplacení slíbených peněz.

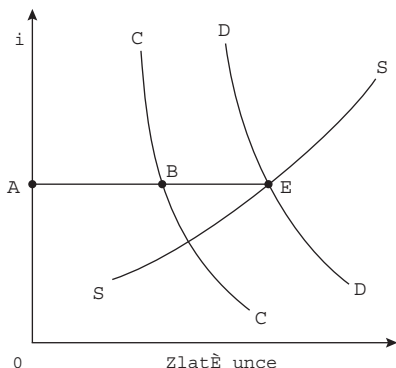
Pokud to shrneme, nalezneme následující komponenty časového trhu:

- I. *Nabídka současných statků výměnou za statky budoucí:*
Úspory (všech lidí)
- II. *Poptávka po současných statcích těmi, kdo nabízejí statky budoucí:*
 - a) *Poptávka výrobců*
Vlastníci půdy a pracovníci
 - b) *Spotřebitelská poptávka*
Vypůjčující si spotřebitelé

Tyto poptávky jsou agregovány bez ohledu na to, zda jsou před- či popříjmové. Obojí se projevují v relativně krátkém časovém úseku a v ERE se neustále periodicky opakují.

Ačkoli jsou spotřebitelská poptávka a poptávka výrobců agregovány a ustavují tržní úrokovou míru, velice důležitý aspekt výrobního systému se

ukazuje v okamžiku, kdy jsou tyto poptávky v analýze uvažovány odděleně. Na obr. 51 je zobrazeno ustavení úrokové míry na časovém trhu.



OBR. 51 URČENÍ ROVNOVÁŽNÉ ÚROKOVÉ MÍRY NA ČASOVÉM TRHU

Na svislé ose je zobrazena úroková míra; na vodorovné pak unce zlata. Křivka *SS* je křivkou nabídky úspor, která je určována individuálními časovými preferencemi. Křivka *CC* je křivkou spotřebitelské úvěrové poptávky po současných statcích, která je tvořena množinou bodů čistého agregátního poptávaného (popříjmového) množství při různých úrokových mírách. Křivka *DD* je křivkou celkové poptávky po současných statcích tvořenou všemi nabízejícími budoucím statků. Sestává z křivky *CC* plus křivky, která na obrázku není zobrazena – poptávky po současných statcích ze strany vlastníků původních výrobních faktorů, tj. práce a půdy. Obě křivky *CC* a *DD* jsou determinovány časovými preferencemi jednotlivců. Rovnovážná úroková míra bude určena trhem, a to v bodě průniku křivek *SS* a *DD* – v bodě *E*.

Bod průniku *E* ukazuje dvě důležité veličiny: úrokovou míru, která je stanovena ve velikosti $0A$, a celkovou nabídku úspor, která je stanovena ve velikosti AE . Klíčovým prvkem produkčního systému je ale pozice křivky *CC*: čím větší je při jakékoli úrovni úrokové míry *CC*, tím větší množství celkových úspor bude určeno na spotřební úvěry na úkor výroby. V našem diagramu je celkové množství úspor určených pro investice do výroby vyznačeno jako BE .

Relativní síla spotřební poptávky a poptávky výrobců po současných statcích ve společnosti závisí na konfiguraci časových preferencí různých jednotlivců na trhu. Již jsme viděli, že poptávka výrobců po současných statcích má tendenci být vzhledem k úrokové míře neelastická; křivka spotřebních úvěrů bude naopak vykazovat pravděpodobně vyšší elasticitu. Z toho vyplývá, že na straně poptávky se budou projevovat změny v časových preferencích

převážně ve spotřebitelské poptávce. Na straně nabídky povede růst časových preferencí k posunu křivky SS doleva s tím, že za dané úrokové míry bude méně uspořeno i investováno. Efekt změn časových preferencí na úrokovou míru a na strukturu výroby budou diskutovány níže.

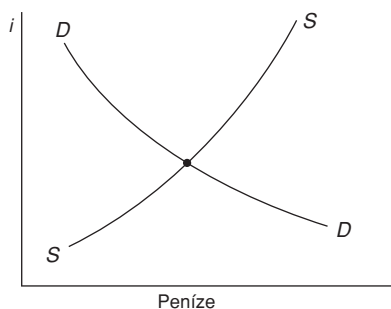
Je jasné, že hrubé úspory, které udržují výrobní strukturu nedotčenou, jsou úsporami „produktivními“, tj. takovými, které vstupují do produktivních investic a které neobsahují „spotřební“ úspory, jež vstupují do spotřebních úvěrů. Z pohledu výrobního systému můžeme považovat výpůjčky spotřebitelů za negativní úspory, neboť se jedná o množství peněz, o které *osobní spotřební výdaje překračují osobní příjmy*. Naopak úspory jsou množstvím peněz, o které osobní příjmy překračují osobní spotřebu. V takovém případě jsou spotřební úspory takřkajíc vyrušeny negativními úsporami spotřebitelů, kteří si na svoji spotřebu vypůjčují.

Rozdělení časového trhu na podčást spotřebitelů a výrobců je dobrou ilustrací toho, jak je úroková míra na trhu vyrovnávána. Spojitost mezi výnosy z investic a peněžními úvěry není na první pohled zřejmá. Z naší analýzy je však zjevné, že obojí jsou součástí jednoho časového trhu. Mělo by být také jasné, že v dlouhém období nemůže existovat žádná odchylka úrokové míry na trhu spotřebních úvěrů a úrokové míry na trhu investic. Oba podtrhy jsou součástí jednoho časového trhu. Jestliže by například úroková míra u spotřebních úvěrů byla vyšší než úroková míra na trhu s investicemi, pak by se úspory přesunuly od nákupu budoucích statků ve formě výrobních faktorů k mnohem výnosnějšímu nákupu dlužních úpisů. Tento posun by způsobil pokles ceny výrobních faktorů, tj. vzrostla by úroková míra na investičním trhu. Na trhu spotřebních úvěrů by naopak úroková míra klesla, a to jako důsledek konkurence většího množství úspor v oblasti spotřebních úvěrů. Každodenní arbitráž pak bude mít tendenci vyrovnávat úrokovou míru na obou částech trhu. Proto bude mít úroková míra tendenci být stejná v celé ekonomice, jakoby ve třech rozměrech – „horizontálně“: v každém výrobním procesu; „vertikálně“: v každé fázi výroby; „do hloubky“: na trhu spotřebních úvěrů a ve výrobní struktuře.

7. MÝTUS DŮLEŽITOSTI TRHU VÝROBNÍCH ÚVĚRŮ

Dokončili jsme analýzu určení čisté úrokové míry tak, jak by se vytvořila v rovnoměrně plynoucí ekonomice – míry, ke které mají trhy tendenci se dopracovat v reálném světě. Již jsme ukázali, jak je určována časovými preferencemi na časovém trhu, a již jsme také rozebrali mnohé složky časového trhu. Závěry však mnohé čtenáře nepochybně matou. Kde je onen trh výrobních úvěrů? Tento trh je vždy mnohými autory zdůrazňován a to vede často až k přehlížení ostatních trhů. Ve skutečnosti se termín „úroková míra“ obecně vztahuje k peněžním úvěrům, včetně úvěrů spotřebitelům a výrobcům.

Nicméně se mnohem více zdůrazňuje trh úvěrů výrobcům, který je obvykle kvantitativně větší a ve výrobě mnohem významnější. Úroková míra peněžních úvěrů potenciálním výrobcům je považována za významnou úrokovou míru. A ve své podstatě módní neoklasická doktrína tvrdí, že trh výrobních úvěrů určuje úrokovou míru, a to v podobě znázorněné na obr. 52, kde křivka *SS* je křivkou nabídky úspor *vstupujících na úvěrový trh* a křivka *DD* je *poptávkou po těchto úvěrech* ze strany podnikatelů a výrobců. Jejich průsečík pak údajně určuje úrokovou míru.



OB. 52 NEOKLASICKÁ KONCEPCE URČENÍ ÚROKOVÉ MÍRY

Poznamenejme, že tento druh přístupu zcela pomíjí *hrubé úspory výrobců*, a co více, pomíjí také *poptávku po současných statcích ze strany vlastníků původních výrobních faktorů*. Místo toho, aby byli kapitalisté hlavními nabízejícími současných statků, jsou zobrazováni jako poptávající současných statků. A co podle neoklasické doktríny určuje tvar křivek *SS* a *DD*? Tvar *SS* je určen časovými preferencemi, což je přípustné tvrzení. Na druhou stranu je tvar *DD* dán „mezní efektivností kapitálu“, tj. očekávanou úrokovou mírou z provedených investic.

Tento přístup je však naprosto chybný, protože se dívá na ekonomiku povrchním pohledem průměrného podnikatele. Podnikatel si vypůjčuje na trhu výrobních úvěrů od jednotlivců, kteří spoří, a určuje velikost úvěru podle své očekávané míry „zisku“ či výnosové míry. Jednotliví autoři předpokládají, že podnikatel má k dispozici vějíř investičních projektů, z nichž některé vynesou řekněme 8 %, jiné 7 %, další 3 % apod., a že za každé hypotetické úrokové míry si bude vypůjčovat tak, aby investoval do těch projektů, kde jejich výnos bude alespoň takový, jaká je úroková míra, nebo vyšší. Jinými slovy, pokud je úroková míra 8 %, pak si vypůjčí tolik peněz, aby mohl investovat do projektů, které vynesou více než 8 %; pokud úroková míra činí 4 %, pak bude investovat do mnohem více projektů – těch, které mu vynesou více než 4 % atd. Tímto způsobem bude poptávková křivka po úsporách pro každého jednotlivce a tím

více agregátní křivka trhu klesat (jako obvyklá poptávková křivka), tj. poptávané množství poroste s klesající úrokovou mírou. Průnik nabídky a poptávky pak vytváří tržní úrokovou míru.

Na první pohled by se tento přístup mohl zdát smysluplný. Obvykle se stává, že podnikatel předpokládá různé výnosové míry pro různé investice a že si na trhu vypůjčuje od jednotlivců, kteří spoří, a že je v obecném povědomí považován za „kapitalistu“ nebo podnikatele, zatímco ti, kteří půjčují peníze, jsou pouhými střadateli. To pak dává smysl křivce *DD* na obr. 52, tj. křivce poptávky kapitalistů nebo podnikatelů po penězích (současných statcích). A zdá se, že tím je možné obejít záhadnou komplexitu reality a soustředit se pouze a jednoduše na úrokovou míru pro podnikatelské úvěry – úvěry od střadatelů podnikatelům – která je tím, co většinu autorů zajímá. Je to právě tato úroková míra, která je obecně ekonomy ze široka diskutována.

Ačkoli populární, je tento přístup chybný od samého počátku, jak dokážeme v této části naší analýzy. Nejprve se podívejme poněkud podrobněji na samu konstrukci křivky *DD*. Co je základem pro domnělý vějíř dostupných podnikatelských projektů s různými výnosovými měrami? *Proč přináší nějaká investice vůbec nějaký čistý peněžní výnos?* Obvyklou odpovědí na tyto otázky je to, že každá dodatečná investiční příležitost má nějakou „mezní hodnotovou produktivitu“, jako třeba 10%, 9%, 4% atd., že přirozeně jako první budou realizovány investice nejproduktivnější, a že tedy, spolu s růstem úspor, bude hodnotová produktivita dalších investic stále nižší a nižší. Tato úvaha poskytuje základ pro domnělou „podnikatelskou poptávkovou křivku“, která je klesající (při rostoucích úsporách klesá úroková míra). Kardinálním omylem této úvahy je chyba, která se v ekonomii vyskytuje již velice dlouhou dobu – připisování *hodnotové* produktivity peněžním investicím. Není pochyb o tom, že investice zvyšují *fyzickou* produktivitu výrobních procesů stejně jako produktivitu vztaženou na člověkohodiny. To je také důvodem, proč se investice a jim odpovídající prodloužení výrobních procesů vůbec provádějí. Ale co to má co dělat s hodnotovou produktivitou nebo s peněžním výnosem investic, zvláště v dlouhém období v ERE?

Předpokládejme například, že určité fyzické množství výrobních faktorů (zde ponecháme stranou otázku, jak takové množství může být měřeno) produkuje 10 jednotek určitého statku za časovou periodu a při ceně 2 unce zlata za jednotku statku. Nyní předpokládejme, že je provedena investice do kapitálových statků vyšších řádů, a to v takovém rozsahu, že se produktivita výroby zvětší pětikrát a stejné množství výrobních faktorů může nyní vyrobit 50 jednotek daného statku za časovou jednotku. Prodejní cena vyšší nabídky produktu bude nižší; předpokládejme, že bude snížena na polovinu, tj. jednu unci za jednotku. Hrubý příjem za jednotku času se tak zvýší z 20 uncí na 50. Znamená to, že hodnotová produktivita vzrostla dvaapůlkrát, stejně jako

fyzická produktivita vzrostla pětkrát? Samozřejmě, že nikoli. A to kvůli tomu, že rozhodujícím faktorem není hrubý příjem, ale *cenový rozdíl* mezi prodejní cenou statku a agregátní cenou výrobních faktorů. Vzrůst fyzické produktivity zcela jistě zvýší příjmy v krátkém období, ale to odpovídá situaci zisků a ztrát v reálném světě nejistoty. *Dlouhodobá tendence* bude úplně jiná. Dlouhodobou tendencí (naplňující se v ERE), je vyrovnávání cenových rozdílů. Jak může existovat jakýkoli trvalý zisk, pokud agregátní ceny výrobních faktorů placené výrobci vzrostou řekněme z 18 uncí na 47 uncí? To je přesně to, co se stane na trhu, jakmile konkurenti začnou investovat do ziskového oboru. Cenový rozdíl, tj. *úroková míra*, bude opět 5 %.

Produktivita výrobních procesů tak nemá žádnou základní vazbu k výnosové míře podnikatelských investic. Výnosová míra závisí na cenovém rozdílu mezi jednotlivými fázemi produkce a tyto cenové rozdíly budou mít tendenci se vyrovnávat. Velikost cenových rozdílů, tj. velikost úrokové míry, je určena, jak jsme již dostatečně viděli, časovými preferencemi všech jednotlivců v ekonomice.

Ve skutečnosti neoklasická doktrína tvrdí, že úroková míra, čímž se obvykle míní trh výrobních úvěrů, je spoluurčována časovými preferencemi (jež určují nabídku individuálních úspor) a mezní (hodnotovou) produktivitou investic (jež určuje poptávku po úsporách ze strany investorů), která je dále určena výnosovou mírou, jíž je možné dosáhnout u jednotlivých investic. Již jsme však viděli, že *skutečné výnosové míry jsou ve své podstatě úrokovými měrami* a že jejich velikost je dána časovými preferencemi. Neoklasici mají částečně pravdu pouze v jednom – že úroková míra na trhu výrobních úvěrů je závislá na úrokových mírách investic. Avšak stěží si uvědomují rozsah této závislosti. Je jasné, že tyto *výnosové míry*, které budou vyrovnávány do jedné úrovně, *konstitují významnou úrokovou míru ve výrobní struktuře*.^{27, 28}

Pokud odmítneme neoklasickou analýzu, pak se můžeme ptát: jaká je tedy role trhu výrobních úvěrů a úrokové míry na něm ustavené? Jedná se o roli plně a rozhodně závislosti na úrokové míře, jak jsme ji určili výše, a vyjadřuje se, jak jsme již viděli, ve vyšší výnosnosti investic na jedné straně a na trhu spotřebních úvěrů na straně druhé. Tyto dva trhy jsou vzájemně nezávislými a důležitými podtrhy obecného časového trhu s tím, že první z nich je tím, který je důležitý pro systém výroby.

V tomto obraze má tedy trh výrobních úvěrů pouze podřízenou a závislou úlohu. Ve skutečnosti, z pohledu fundamentální analýzy, trh s výrobními úvěry vůbec nemusí existovat. Abychom tento závěr prozkoumali, představme si svět podnikání bez takového trhu. Jak by taková situace vypadala? Jednotlivci spóří a spotřebovávají méně, než je jejich příjem. Poté *přímo investují* tyto úspory do výrobní struktury, kdy jejich motivací pro provedení investic je úrokový výnos – cenový rozdíl – investic. Tato míra je spolu s mírou na trhu

spotřebních úvěrů určována jednotlivými složkami časového trhu, které jsme popsali výše. V tomto případě tedy neexistuje trh výrobních úvěrů. Neexistují žádné úvěry od střadatelů k investorům. A je jasné, že výnosová míra ve výrobní struktuře neustále existuje. Je dána faktory, které nemají co dělat s obvyklými diskusemi ekonomů o trhu výrobních úvěrů.

8. AKCIOVÁ SPOLEČNOST

Je zřejmé, že trh výrobních úvěrů zdaleka není tím nejdůležitějším. Má spíše doplňkový význam. Je velice jednoduché předpokládat funkční výrobní systém, ve kterém by tento trh vůbec neexistoval. Někdo by však mohl namítnout, že to snad velmi dobře platí pro primitivní ekonomiku, kde každou firmu vlastní právě jeden kapitalista-investor, který investuje své vlastní úspory. Co se ale stane v naší moderní komplexní ekonomice, kde jsou úspory a investice funkčně *odděleny*, tj. jsou provozovány dvěma zcela rozdílnými skupinami lidí – úspory jsou shromažďovány rozptýlenými jednotlivci a investice jsou prováděny relativně malou skupinou ředitelů firem? Proto se nyní zaměříme na tuto druhou možnou situaci. Až do tohoto okamžiku jsme se podrobně nevěnovali otázce, zda každý výrobní faktor nebo podnik je vlastněn jednou osobou nebo skupinou osob. Uvažujme tedy ekonomiku, ve které jsou výrobní faktory *společně vlastněny* mnoha lidmi, jak se velice často stává v moderním světě, a uvidíme, jaké rozdíly to do naší analýzy přináší.

Dříve než se pustíme do rozboru dopadů, které budou mít spoluvlastněné společnosti na trh výrobních úvěrů, musíme trochu odbočit a analyzovat podstatu těchto společností samých. Ve *společně* vlastněné firmě místo toho, aby každý kapitalista prováděl své vlastní investice a prováděl svá vlastní investiční a výrobní rozhodnutí, dochází k tomu, že různí jednotlivci spojí své peníze v jedné organizaci neboli *firmě* a společně provádějí rozhodnutí o investicích spojených úspor. Tato firma pak provádí nákupy půdy, práce a kapitálových statků a později prodává produkty spotřebitelům nebo kapitalistům nižších řádů. Firma je tak společným vlastníkem služeb výrobních faktorů a zvláště pak *produktu*, který je vytvářen a je připraven k prodeji. Firma je vlastníkem produktu do té doby, než je prodán za peníze. Jednotlivci, kteří do firmy vložili své peníze, jsou pak postupně spoluvlastníky: a) původního peněžního kapitálu – spojených peněžních prostředků, b) služeb výrobních faktorů, c) produktu výrobních faktorů a d) peněz získaných z prodeje těchto produktů. V rovnoměrně plynoucí ekonomice odpovídá vlastnictví aktiv této struktuře, beze změny období za období. V realitě je ve spoluvlastněné firmě variabilita výrobních aktiv vlastněných firmou velická. Každá firma se obvykle zabývá několika výrobními procesy, každý z nich trvá různě dlouho, a je také pravděpodobné, že firma se bude zabývat různými stadii jednoho procesu ve stejném časovém okamžiku. Firma bude pravděpodobně vyrábět tak, aby její

výstup byl kontinuální a aby její prodeje nových produktů nastávaly každý den.

Je proto zřejmé, že pokud firma provádí svoji činnost kontinuálně, její činnost pak v každém okamžiku bude směsí investování a prodeje výrobků. Její aktiva v každém časovém okamžiku budou směsí hotovosti připravené k investování, nakoupených výrobních faktorů, rozpracovaných výrobků, peněz získaných z prodeje výrobků. Výsledkem je zdání, že firma produkuje automaticky, jako kdyby byla výrobní činnost bez časového rozměru neboli okamžitá, tj. nastávající ihned po nákupu výrobních faktorů.

Taková myšlenka je však naprosto nepodložená. V investicích a výrobě neexistuje žádná automatická kontinuita. Výroba pokračuje, neboť vlastníci neustále rozhodují o jejím pokračování. Pokud by nebyli přesvědčeni o ziskovosti této činnosti, pak by mohli, a někdy tak skutečně činí, změnit, omezit nebo úplně opustit výrobu a investice. Proces výroby vyžaduje od provedení investice až ke konečnému produktu *čas*.

Ve světle naší analýzy můžeme klasifikovat aktiva, která jsou ve vlastnictví firem (ať už vlastněných individuálně nebo spoluvlastněných), následovně:

A. *Peníze*

B. *Výrobní aktiva*

Souhrn výrobních faktorů, jako je půda a kapitálové statky zahrnující budoucí služby (což bude analyzováno dále); různé fáze meziproductů; dokončené výrobky

Na trhu je tomuto balíku statků přiděleno určité peněžní ohodnocení. Jak je to provedeno, prozkoumáme podrobněji později.

Na tomto místě se vraťme k jednoduchému případu jednorázové investice do výrobních faktorů v jednom časovém okamžiku a prodeji výsledného produktu o rok později. Tyto předpoklady jsou obsaženy v naší původní analýze výrobní struktury; a ještě uvidíme, že stejný rozbor může být aplikován na mnohem komplexnější případ směsi aktiv z různých fází výroby, a dokonce i na ty případy, kdy se jedna firma angažuje v několika rozdílných výrobních procesech a produkuje různé statky. Nejdříve uvažujme skupinu jedinců, kteří spojí své peněžní prostředky (uspořené peníze) v rozsahu 100 uncí, nakoupí za tyto peníze výrobní faktory, z nich získají výrobek, který pak prodají na trhu za 105 uncí o rok později. Úroková míra v této společnosti dosahuje 5 % za rok, a výsledná výnosová míra provedené investice tak odpovídá této podmínce. Vzniká pak otázka: *na jakém principu si mají jednotliví vlastníci vzájemně rozdělit své podíly na aktivech?* Téměř vždy se bude jednat o případ, kdy je každý jednotlivec přímo zainteresován na tom, aby věděl, jaký je jeho podíl na

společných aktivech. Jednotlivé firmy jsou tak vystavěny na principu, že jednotlivé podíly a dělba vlivu jsou známy všem spoluvlastníkům.

Na první pohled by tato situace sváděla k prohlášení, že se jedná pouze o záležitost vyjednávání, stejně jako v případě produktu spoluvlastněného všemi vlastníky výrobních faktorů. Takové řešení se však na tomto místě použít nedá. V případě, který jsme rozebírali výše, neexistoval žádný princip, podle kterého by bylo možné oddělit vlastnictví jednoho člověka od druhého. Celá skupina zúčastněných ve výrobním procesu pracovala, přispívala svojí půdou atd., a neexistovala tak jediná cesta kromě prostého vyjednávání, jak rozdělit příjem plynoucí z prodeje výsledného produktu. V případě, kterým se zabýváme na tomto místě, přispívá každý zúčastněný určitou sumou peněžního kapitálu. A proto jsou podíly jednotlivců stanoveny velice jednoduše od samého počátku podnikání. Řekněme, že 100 uncí kapitálu je shromážděno pěti lidmi následujícími způsoby:

A	40 uncí
B	20 uncí
C	20 uncí
D	15 uncí
E	5 uncí

Jinými slovy *A* přispívá 40 % kapitálu, *B* 20 %, *C* 20 %, *D* 15 % a *E* 5 %. Každý jednotlivý vlastník firmy tak vlastní stejné procento všech aktiv podle toho, jakou částkou přispěl na počátku. Toto platí v každém kroku až do prodeje konečného produktu za peníze. 105 uncí, které byly vydělány prodejem, bude buď reinvestováno nebo „dezinvestováno“ v podnikání. V každém případě bude vydělaných 105 uncí rozděleno ve stejném procentním vyjádření, jako byl investován počáteční kapitál.

Tato přirozená struktura firmy je podstatou *akciové společnosti*. V akciové společnosti obdrží každý vlastník *akcií* – certifikát vlastnictví v proporcí k množství prostředků investovaných v celkovém kapitálu společnosti. A tak *A*, *B* ...*E* z našeho příkladu mohou emitovat 100 akcií, přičemž každá z nich odpovídá hodnotě neboli aktivu 1 unce. *A* tak získá 40 akcií, *B* 20, *C* 20 atd. Po prodeji produktu pak bude mít každá akcie hodnotu o pět procent vyšší, než je její původní kmenová hodnota neboli *par*.

Předpokládejme, že po prodeji výrobku, nebo vlastně kdykoli před tímto prodejem, by jiná osoba *F* měla snahu investovat v této společnosti. Řekněme, že by si přála investovat 30 uncí zlata. V takovém případě by se investice peněžních úspor do společnosti zvýšila ze 100 uncí (před prodejem výrobku) nebo 105 uncí (po prodeji výrobku) o 30 uncí. Bude vydáno 30 nových akcií, které získá *F*, a kapitálová hodnota firmy vzroste o 30 uncí. V naprosté většině případů, kdy reinvestování získaných prostředků pokračuje kontinuálně, bude

v každém časovém okamžiku kapitálová hodnota firemních aktiv zahrnovat souhrnnou hodnotu všech produktivních aktiv včetně hotovosti, půdy, kapitálových statků a dokončených produktů. Kapitálová hodnota firmy je tak v každém časovém okamžiku zvětšována investicí nových prostředků a je udržována reinvesticemi ze strany vlastníků po prodeji dokončených produktů.

Účasti na kapitálu jsou obecně známé jako *kapitálové podíly*. Celková *jmenovitá* hodnota kapitálu je množství peněz, které byly zaplacený na počátku v době zakládání společnosti. Od tohoto okamžiku se celková kapitálová hodnota aktiv mění s tím, jak jsou vydělávány peníze, nebo ve světě nejistoty s tím, jaké ztráty jsou utrženy, a jak je ve firmě reinvestován či dezinvestován kapitál. Celková hodnota kapitálového podílu se podle toho mění a s tím se také mění hodnota jednotlivých akcií.

Jak se bude skupina vlastníků rozhodovat o řízení společnosti? Tato rozhodnutí, která musí být prováděna společně, budou čněna pomocí nějakého hlasovacího mechanismu. Přírozeným mechanismem, který se zde přímo nabízí, je síla hlasu podle vlastnictví jednotlivých akcií – jedna akcie se rovná jeden hlas s tím, že většina akcií rozhoduje. Přesně tento mechanismus je v akciových společnostech používán, stejně jako v jejich moderní formě – *korporaci*.

Samozeřejmě se některé společnosti liší od zde nastíněného uspořádání. Mezi dvěma nebo více lidmi může na různých *principech* vzniknout *partnerství*. Obvykle však platí, že pokud jeden z partnerů získá více, než je jeho proporcionální podíl na investovaném kapitálu, je to proto, že přispívá větším množstvím práce nebo půdy do společného podnikání. Jak ještě uvidíme, sazba placená za práci „pracujícím partnerům“ se bude blížit sazbě, kterou by bylo možné vydělat prací jinde, a totéž platí o půdě nebo jiném původním výrobním faktoru, kterým přispěje jiný partner. Protože forma partnerství se zpravidla vyskytuje mezi malým množstvím lidí, nemusí nabývat tak formálního uspořádání jako u akciových společností. Přesto bude partnerství fungovat podobně. Zároveň však poskytuje prostor pro některé jevy, které se ve formalizovaném prostředí akciových společností nevyskytují. Například jeden z partnerů může získat větší podíl, než by odpovídalo jím vloženému kapitálu, protože si ho ostatní partneri váží a ctí ho. Jedná se ve své podstatě o dar od ostatních členů partnerství. Akciové společnosti spočívají mnohem více na formálních principech.

Velkou výhodou akciových společností je to, že poskytují přímější kanál pro nové investice uspořeného kapitálu. Již jsme viděli, jak jednoduché je přilákat nový kapitál emisí nových akcií. Je také velice jednoduché pro jednotlivé vlastníky získat jejich kapitál z firmy zpět. Tato jednoduchost pak velice zvyšuje pokušení investovat do dané společnosti. Později prozkoumáme ocenění akciové společnosti v reálném světě nejistoty. Tam existuje velký prostor pro

různé názory ohledně ocenění jednotlivých aktiv firmy, a proto jsou také rozdíly v ocenění jednotlivých akcií. V rovnoměrně plynoucí ekonomice však budou veškeré odhady peněžní hodnoty totožné (principy těchto odhadů budou vysvětleny později), a proto se na hodnotě akcií každé firmy všichni shodnou a ta se nebude měnit.

Ačkoliv trh s podíly v akciových společnostech nabízí přímou cestu, jak akumulovat úspory, je zároveň silně závislý na cenových rozdílech. Úspory nebo rozpouštění úspor kapitalistů je určováno časovými preferencemi, které ustavují cenové rozdíly v ekonomice. Hodnota kapitálu, který bude investován do podnikání, tj. do jeho produktivních aktiv, bude představovat sumu budoucích příjmů z kapitálu diskontovaných úrokovou mírou. Pokud jsou cenové rozdíly pět procent, úroková míra získaná na akciovém trhu (poměr výdělků na akcii k její tržní ceně) bude mít tendenci rovnat se úrokové míře, dosažené na jiných místech časového trhu – v našem případě tedy pět procent.

Stále uvažujeme situaci, kdy kapitalisté nabízejí svůj vlastní uspořené kapitál a využívají ho k nákupu výrobních faktorů v očekávání čistého peněžního výnosu. Jedinou komplikací vznikající u akciových společností nebo korporací je, že mnoho kapitalistů přispívá svým kapitálem a vlastní tak firemní aktiva společně a že cena určitého množství akcií bude určena trhem. Úroková míra získaná jednotlivým držitelem akcie tak bude stejná jako míra úrokového výnosu pro firmu jako celek. Jestliže celá firma získá výrobní faktory za celkovou cenu 100 uncí a prodá produkt o rok později za 105 uncí (tj. při pětiprocentní úrokové míře), pak například 1/5 z celkového podílu na firmě se bude prodávat za celkovou částku 20 uncí a získá jednu pětinu výnosu – jednu uncí. Úrokové míry dílčích podílů tak budou mít tendenci dosahovat stejného výnosu jako celkový vložený kapitál.²⁹

Většinové rozhodování dle celkového množství kapitálu používané akciovými společnostmi však neznamená, že práva minoritních akcionářů nejsou chráněna. Především platí, že proces shromažďování zdrojů je zcela dobrovolný pro všechny zainteresované strany. Za druhé mají všichni vlastníci neboli akcionáři jeden společný zájem (tj. růst svých peněžních příjmů a aktiv), ačkoli se mohou lišit v prostředcích, vedoucích k dosažení tohoto cíle. Za třetí se členové minoritní skupiny, pokud si tak přejí, mohou akcií na akciovém trhu zbavit a odejít tak ze společnosti.

Ve skutečnosti si jednotliví partneři mohou upravit mechanismus hlasování a vlastnické uspořádání, jak chtějí, a může tak existovat velké množství variant tohoto uspořádání. Jedna z forem, kdy má každý ze společníků jeden hlas, bez ohledu na velikost jeho majetkového podílu, si absurdně, ale účinně přisvojila název družstvo (*co-operative*). Je však jasné, že partnerství, akciová společnost a korporace jsou všechny ze své podstaty *kooperativní* společnosti založené na sdružení lidí.³⁰

Mnoho lidí si myslí, že ekonomická analýza je sice aplikovatelná na jednotlivě vlastněné firmy, ale že její výsledky neplatí pro současnou moderní ekonomiku plnou akciových společností. Těžko může být něco dále od pravdy. Zavedení akciových společností nijak podstatně nezměnilo naši analýzu úrokové míry nebo procesu tvorby úspor a investic. A co oddělení „řízení“ od vlastnictví v akciových společnostech? Je skutečně pravda, že v akciových společnostech si vlastníci k jejich řízení najímají manažery, narozdíl od individuálních vlastníků, kteří dávají přednost svým vlastním manažerským schopnostem? Manažer ovšem není nic jiného než jiný druh najatého pracovníka. Prezident společnosti je stejně jako kdokoli jiný najat jejími vlastníky a stejně jako kdokoli jiný zužitkovává v pracovním procesu svoji práci. A cena této práce je určována naprosto stejně jako práce kohokoli jiného, jak ještě uvidíme níže. Na trhu bude příjem individuálního vlastníka *také* obsahovat onu složku mzdy manažerské práce, kterou pouhý vlastník akcií neobdrží. Vidíme tedy, že místo toho, aby se ekonomická analýza současné společnosti a trhu stala nedostatečnou, pomáhá forma akciových korporací této analýze tím, že odděluje a zjednodušuje jednotlivé funkce ve výrobě – specificky se to týká manažerských dovedností.

Ve dle nabízení kapitálu (investiční funkce) mají korporativní kapitalisté ještě funkci *podnikatelskou*: ta představuje klíčový prvek při rozhodování o tom, jaký výrobní proces bude zvolen k uspokojování potřeb zákazníků. V reálném světě nejistoty vyžaduje určitou zkušenost odhadnout, kam se ubírá trh, aby se současné investice místo zisku neproměnily v budoucnosti ve ztrátu. Ekonomickou podstatou zisku a ztráty se budeme zabývat dále v textu. Zde postačí tvrzení, že aktivní podnikatelský prvek se v reálném světě vyskytuje kvůli přítomnosti nejistoty. Zabývali jsme se určením čisté úrokové míry – té úrokové míry, k níž se úrokové míry ve skutečném světě přibližují, a která by se ustavila ve světě jistoty neboli v ERE. V ERE, kde jsou známé veškeré okolnosti (technologie, tržní poptávky a nabídky atd.), které nastanou v budoucnosti, je investiční funkce pasivní a vyčkávací. Mohou zde také existovat manažerské nebo dohlížecí posty, ale ty mohou být popsány v běžných pojmech odměny za práci. V ERE ale nebude existovat podnikatelský prvek, protože budoucí události jsou známé a jisté.

Někteří autoři tvrdí, že akciové společnosti způsobily oddělení úspor a investic. Akcionáři prý šetří a manažeři provádějí investice. To je ale naprostý omyl. Manažeři jsou *najmutými agenty*, kteří jsou pod plnou kontrolou akcionářů. Jakýkoli individuální investor, který není spokojen s rozhodnutími většiny vlastníků, se může svého vlastnictví na trhu zbavit. A proto jsou to *vlastníci akcií*, kteří spoří, a *vlastníci akcií*, kteří investují své úspory.³¹

Někteří lidé tvrdí, že kvůli tomu, že většina akcionářů nemá „zájem“ na činnosti svých společností, nekontrolují a neřídí firmu efektivně, ale toto řízení

přenechávají v rukou najatých manažerů. Vlastníkům zájem je věcí jeho osobních preferencí a je pod jeho plnou kontrolou. Tím, že bude dávat přednost nezájmu, umožní manažerům pokračovat libovolně v jejich činnosti. Ale základní nástroje kontroly a řízení jsou vždy na jeho straně a vlastník tak má vždy (pokud o to stojí) plnou kontrolu nad jím najatými agenty.³² Typický názor tak tvrdí: „Maximalizace dividendového výnosu pro akcionáře jako skupinu není jediným možným a výlučným cílem. Místo něj se mohou manažeři snažit zvýšit dlouhodobé příjmy, konkurenční pozici firmy a svou vlastní prestiž.“³³ Snaha o dosažení „dlouhodobých příjmů“ je ale identická s maximalizací příjmů akcionářů, a co může více zvýšit „prestiž“ manažerů? Jiní teoretikové upadli do nesmyslných fantazií při uvažování o „korporacích“ – což je pouhé jméno, které jsme dali instituci, která je vlastněna reálnými vlastníky – jako kdyby korporace jednaly a existovaly „samy o sobě“.³⁴

9. AKCIOVÁ SPOLEČNOST A TRH VÝROBNÍCH ÚVĚŘŮ

Nyní jsme již připraveni k tomu, abychom přistoupili k analýze vlivu existence akciových společností na trh výrobních úvěrů.

Vezměme si firmu, kterou jsme zmínili v minulé podkapitole, s celkovým množstvím kapitálu a tržní kapitalizací 130 uncí, která je vlastněná šesti akcionáři. Společnost získává pro své vlastníky čistý výnos 5 % ročně a tento úrokový výnos je dosahován všemi firmami v ekonomice.

Již jsme viděli, jak firma rozšířila svůj kapitál o 30 uncí díky prodeji nových akcií panu F. Co se stane, pokud společnost vstoupí na trh výrobních úvěrů? Uvažujme, že si půjčí 20 uncí na trhu výrobních úvěrů na dobu pěti let. Vyměnila tím budoucí statek – slib zaplacení peněz v budoucnosti – za současné peníze. Současné peníze byly dodány někým, kdo spořil – panem G. Je tedy jasné, že pan G spořil a je tak v této transakci kapitalistou, zatímco akcionáři A až F jsou zde v roli nabízejících budoucích statků. Právě akcionáři budou investovat získaný kapitál do výrobního procesu. Na první pohled se tak může zdát, že se jedná o jasný příklad oddělení úspor a investic.

Avšak podívejme se na průběh této transakce dále. G dodal firmě nový kapitál v hodnotě 20 uncí na dobu pěti let. Vlastníci A až F tento kapitál investují do budoucích statků, tj. do výrobních faktorů. Jinými slovy: v rozsahu 20 uncí jsou A až F prostředníky pro investování úspor dodaných věřiteli. Jaká bude u takového úvěru stanovena úroková míra? Je zřejmé, že tato úroková míra bude v ERE rovná 5 %, tj. bude plně závislá na míře výnosnosti, která převládá v cenových rozdílech ve struktuře výroby. Důvod by měl být zřejmý. Již jsme viděli, jak je úroková míra určována ve výrobní struktuře; a my jsme předpokládali, že bude všude dosahovat 5 %. Nyní předpokládejme, že firma nabídne panu G 3 % jako úrokovou míru z úvěru. Pan G by ji však za takových podmínek své peníze nepůjčil, neboť by mohl získat 5 % jako akcionář, buď v té

samé, nebo jiné firmě. Na druhé straně firma panu G nezaplátí v žádném případě více než 5 %, protože výnos z jejích investic je pouze 5 %. Je-li maximum, které může dlužník nabídnout, 5 %, a minimum, které bude věřitel akceptovat, také 5 %, pak není jiné volby než se dohodnout na 5 %, pokud se má transakce uskutečnit.

Navíc je jasné, že věřitel na trhu výrobních úvěrů (pan G) se ve své podstatě nijak neodlišuje od pana F , tj. od toho, kdo do firmy investoval jako akcionář. Oba dva se vzdali své spotřeby ve prospěch úspor; oba dva vyměnili svůj uspořené kapitál za budoucí statky a odpovídající úrokový příjem. Časové preference pánů F a G , spolu s jinými lidmi, jsou agregovány na časovém trhu za dané úrokové míry. Oba dva – F i G – jsou při tržní úrokové míře čistými střadateli. Úroková míra je tak určována různými časovými preferencemi a finální míra je pak určena nabídkou úspor na jedné straně a poptávkou po současných statcích na straně druhé. Poptávkové křivky se skládají výhradně z výrobní poptávky pracovníků, vlastníků půdy a spotřebitelské poptávky vypůjčujících si spotřebitelů. F i G jsou čisté střadatelé, jejichž zájmem je investovat do aktiv s nejvyšším výnosem. Není tak podstatného rozdílu mezi metodou investování pana F a metodou, kterou svůj kapitál investuje pan G . *Rozdíl mezi kupováním akcií a půjčováním firmám je pouze technický.* Rozlišení mezi úsporami a investováním, které nastalo ve druhém případě, není vůbec důležité. Úrokový výnos z investic, který je stanoven celkovými úsporami a celkovou poptávkou po výrobních faktorech, zcela určuje úrokovou míru na trhu výrobních úvěrů, stejně jako míru výnosu z akcií. Trh výrobních úvěrů je naprosto nedůležitý z pohledu fundamentální analýzy; je proto zbytečné konstruovat poptávkové a nabídkové křivky pro tento trh, neboť cena pro tento trh je determinována na jiném místě.³⁵

Způsob, jakým je uspořené kapitál nasměrován do investic *skrze* akcie nebo úvěry, není důležitý. Jediným rozdílem jsou právní okolnosti. A dokonce i právní rozdíl mezi vlastníkem a věřitelem není podstatný. Úvěr od pana G zvýšil disponibilní kapitál firmy ze 130 uncí na 150. Investice 150 uncí vynese za rok 5 % neboli 7,5 unce. Podívejme se na tuto situaci a ujistěme se, kdo je skutečným vlastníkem tohoto kapitálu. (Viz obr. 53)

Na tomto obrázku znázorňuje levý obdélník aktiva v kterémkoli časovém okamžiku. Pravý obdélník ukazuje, že 130 uncí aktiv má svůj zdroj v kapitálu vlastníků a 20 uncí jsou závazky – tj. dluhopisy držené věřiteli. Co ale znamená toto znázornění? Například to, že kdyby tato firma ukončila činnost a odešla z trhu, pak 20 uncí z jejích aktiv by připadlo věřitelům a 130 uncí z aktiv vlastníkům. Dále to znamená, že 7,5 unce, vyplacených jako čisté příjmy za rok, bude rozděleno na 6,5 unce, které připadnou vlastníkům, a 1 unci, která připadne věřitelům. Každý tak získá 5 % ze svých

Aktiva 150	Závazky 20
	Vlastní kapitál 130

OBR. 53 ROZDĚLENÍ VLASTNICTVÍ AKTIV V AKCIOVÉ SPOLEČNOSTI

úspor. Když tedy každý získá 5 %, proč nejsou věřitelé zároveň vlastníky? Nejsou ve skutečnosti *vlastníky* 20 uncí firemních aktiv a nevlastní čisté výnosy z těchto 20 uncí? Které funkce mají vlastníci *navíc* oproti věřitelům? I z pohledu čistě právního získávají věřitelé *první nárok* na uspokojení svých pohledávek a jsou vyplácní před majiteli. Nejsou tedy vlastníky aktiv. Protože nevlastní akcie, nemají právo hlasovat na valných hromadách a nemohou zasahovat do řízení společnosti. Existuje však mnoho případů, kdy akciové společnosti vydávají akcie *bez hlasovacích* práv nebo s omezenými hlasovacími právy, jejichž vlastníci nemohou hlasovat, přestože dostávají svůj odpovídající podíl na zisku.

Musíme ovšem říci, že ekonomicky a ani podle práva mezi vlastníky akcií a poskytovateli výrobních úvěrů neexistuje významný rozdíl: obě skupiny poskytují kapitál, obě získávají úrokový příjem, který je určován na obecném časovém trhu, a obě vlastní svůj odpovídající podíl na firemních aktivech. Rozdíly mezi oběma skupinami jsou tak pouze v jejich označení. Je sice pravda, že tato naše analýza se dá aplikovat pouze na případ ERE, uvidíme však, že reálná ekonomika a její nejistota sice mnoho věcí zkomplikuje, nicméně podstatu naší analýzy nezmění.³⁶

V současné literatuře se začíná projevovat postupně sílicí uznání rovnosti akcionářů a věřitelů. To je v rozporu se starší tradicí, která stanovovala zásadní rozdíly mezi těmito dvěma skupinami. Je ale zajímavé, že tato nová literatura popisuje identitu těchto dvou skupin naprosto rozdílným způsobem: místo aby pojímala věřitele jako vlastníky, pojímá vlastníky jako věřitele. Jinými slovy, je správné uvažovat o věřitelích jako o faktických spoluvlastnících firmy,

ale nová literatura pojímá vlastníky jako pouhé věřitele a tím udržuje onu starou tradici, v níž jsou za skutečné vládcе firem označováni manažeři. Ti jsou vykreslováni jako vlastníci firmy, kteří vyplácejí úrokové platby svým věřitelům a dividendy akcionářům, a to stejným způsobem, jakým se provádějí platby za jiné výrobní faktory. V realitě jsou však manažeři pouhými najatými pracovními silami a je na vlastnících (tj. akcionářích), aby rozhodli o reinvesticích získaných příjmů ve firmě a o „vybírání zisků“ ve formě „dividend“.

Obecně vnímaný rozdíl mezi „dividendami“ a „zadržnými zisky“ není vhodným nástrojem pro provedení ekonomické analýzy. Zadržené zisky nejsou nutně zisky reinvestovanými; mohou být ponechány mimo investice ve formě hotovosti pro budoucí výplatu dividend. Dividendy na druhé straně nejsou nutně použity na spotřebu – mohou být investovány do jiných firem. Proto je takové rozdělení zavádějící. Zisky jsou buď reinvestovány, nebo nikoli, a všechny firemní příjmy představují výnosy jednotlivých vlastníků.

Úspory mohou předtím, než vstoupí na trh s výrobními úvěry (nebo spotřebními úvěry), projít skrze prostředníky. *Nalezení* produktivní investice je jedním z úkolů podnikatele a je často mnohem pohodlnější pro všechny zúčastněné, když jednotlivec, místo aby prováděl rozhodnutí o vhodném způsobu investování sám, půjčí své peníze instituci, která se na investování specializuje. Tyto instituce tak mohou fungovat jako místa, kde se shromažďují úspory mnoha drobných střadatelů, jejichž jednotlivé investice by byly tak malé, že by pro ně bylo hledání produktivní investice příliš nákladné. Takové instituce pak provádějí investice ve větším rozsahu. Typickým příkladem je *investiční společnost*, která prodává své vlastní akcie jednotlivcům a pak využívá získaný kapitál k nákupu akcií jiných společností. V ERE se budou rovnat výnosy získané z individuálních úspor přes prostředníky minus náklady na zprostředkování a výnosy z přímých investic. Cena zprostředkování bude určena trhem jako jakákoli jiná cena. Tzn. pokud je úroková míra na trhu 5 %, náklady zprostředkování 1 %, pak ti, kteří v ERE využijí k investování prostředníky, získají 4% výnos ze svých úspor.

Opět jsme tedy ukázali, že popisování trhu s výrobními úvěry jako nezávislého určujícího faktoru tržní úrokové míry ve výrobním systému, je zbytečné.

V mnoha případech je výhodné označit různými jmény úrokovou míru na úvěrovém trhu a úrokovou míru ve formě míry výnosu, který vznikne jako výsledek cenových rozdílů (marží). První z nich můžeme nazvat *úvěrová úroková míra* (která je stanovena v době, kdy se sjednává úvěr) a druhou můžeme označit jako *přirozenou úrokovou míru* (tj. výnos pocházející „přirozeně“ z investic v produkčním procesu místo toho, aby byl explicitně obsažen v nějakém kontraktu). Tyto dvě úrokové míry budou samozřejmě v ERE zcela shodné.

Po celou dobu jsme činili jeden předpoklad, který lze změnit. Předpokládali jsme, že se jednotlivci budou vždy snažit získat nejvyšší výnos. Z toho vycházely všechny argumenty pro arbitráž a následný jednotný výnos v ERE. Každý investor se podle tohoto předpokladu bude pokoušet získat maximum z jím uskutečněných investic. Toto ale vždy nemusí být pravda a kritické ekonomie stále neúnavně poukazují na to, že ekonomové berou v úvahu výhradně peněžní výnosy. Avšak ekonomie uvažuje i jiné druhy výnosů. A skutečně: praxeologická analýza tyto výnosy explicitně zahrnuje. Jak jsme již několikrát zdůraznili, každý jednotlivec se snaží maximalizovat *duševní* výnosy, což lze chápat jako maximalizaci peněžních výnosů pouze pokud ostatní duševní výnosy jsou neutrální. Jednoduchost, s níž se ekonomie vyrovnává s nepeněžními výnosy, může být ukázána na následujícím příkladu. Předpokládejme, že úroková míra ve společnosti je 5 %. Předpokládejme dále, že existuje výrobní proces, který se většině lidí nelíbí, a to včetně investorů. Ve společnosti, kde je například výroba zbraní považována za nečestnou, samozřejmě jednoduchá arbitráž nepovede k vyrovnání příjmů ve zbrojním průmyslu s ostatními odvětvími v ekonomice. Nehovoříme zde ale o nižším užitku spotřebitelů na zbrojním trhu, kteří by samozřejmě reagovali snížením své poptávky po zbraních. Hovoříme o zvláštní nelibosti výrobců a speciálně investorů. Díky této duševní nelibosti budou investoři požadovat vyšší výnos ve zbrojním průmyslu než v jiných odvětvích. Je například možné, že budou ve zbrojním průmyslu požadovat úrok ve výši 10 %, a to přesto, že všeobecná úroková míra je 5 %. Jaké výrobní faktory pak budou muset za tento vyšší úrok zaplatit? Nikterak nepředjímáme výsledky naší následující analýzy pokud tvrdíme, že vlastníci *nespecifických* výrobních faktorů (přesněji řečeno *služeb* těchto faktorů), tj. takových, které mohou být zaměstnány jinde, nebudou zcela jistě akceptovat nižší peněžní ohodnocení ve zbrojním průmyslu. V ERE pak budou jejich ceny ve zbrojním průmyslu stejné jako v jiných odvětvích. A dokonce mohou být ještě vyšší, a to pokud jejich vlastníci budou sdílet nechuť investorů k působení ve zbrojním průmyslu. Tíhu nižších cen tak ponese v každé fázi výrobního procesu *čistě specifické* výrobní faktory zaměstnané v daném odvětví, tedy ty, které v něm musí být zaměstnány, pokud se mají do výrobního systému vůbec zapojit. V dlouhém období v ERE se nikdy nemůže jednat o kapitálové statky, protože kapitál se musí vždy obnovovat a tyto zdroje mohou postupně nebo rychle opustit dané odvětví v závislosti na trvalosti daného kapitálového statku a délce procesu jeho produkce. Specifickým faktorem může být teoreticky práce. V praxi je ale tato situace velmi nepravděpodobná, protože práce je téměř vždy nespecifickým výrobním faktorem, který se může pohybovat mezi jednotlivými obory. A tak je pravděpodobné, že specifickým faktorem bude *půda*, která tak ponese tíhu nízkých příjmů.

Opak by nastal v případě průmyslového odvětví, které je mezi investory velmi populární, ať už z jakéhokoli důvodu. V takovém případě budou investoři akceptovat nižší úrokovou míru v daném výrobním procesu oproti jiným výrobám. Síla konkurence na trhu pak bude nespécifické výrobní faktory držet na stejné cenové úrovni jako ve zbytku ekonomiky, ačkoli jejich ohodnocení by mohlo být také nižší než v ostatních odvětvích (v případě, že by sdílely touhu investorů působit v daném odvětví). Vyšší ceny jsou tak získány v různých fázích výrobního procesu vlastníky specifických výrobních faktorů, obecně opět vlastníky půdy.

Úroková míra tak na různých podtržích a ve svých různých formách vždy směřuje k rovnosti. V ERE budou úrokové míry vyrovnány v celé ekonomice. Tento závěr však musí být upraven tím, že úrokové míry se budou lišit podle své „duševní“ složky, ať už kladné nebo záporné, v závislosti na tom, zda mezi investory existuje výrazná obliba daného odvětví, nebo naopak nechutí k němu.³⁷ Můžeme říci, že v případě výrazné obliby investoři „spotřebovávají“ požitek z investování v daném výrobním procesu a za tento požitek pak platí cenu v podobě nižších měr návratnosti. V případě velké nechuti jsou placeni za to, že tuto svoji nechutí překonávají. Musíme ale zdůraznit, že rozdíly ve výnosech se neprojevují v případě, že pouze *jedna osoba* obzvláště upřednostňuje (nebo naopak nesnáší) určitou oblast činnosti, ale pouze pokud to platí pro významnou část investorů, jejichž preference jsou tak vychýleny na jednu (nebo na druhou) stranu. Tento typ spotřeby je svázán s výrobním procesem a objevuje se přímo ve výrobě. Tím se odlišuje od normální spotřeby, která nastává na konci výrobního procesu.

10. SÍLY OVLIVŇUJÍCÍ ČASOVÉ PREFERENCE

Praxeologie nemůže nikdy nabídnout konečné a úplné vysvětlení lidských preferencí. Ty jsou dány v mysli každého z nás, a proto musí být ve finální analýze pojímány ekonomem jako vstupní data. Nicméně praxeologická analýza nám může poskytnout některé pravdy o časových preferencích, a to pokud použijeme předpoklady *ceteris paribus*. Jak jsme již viděli, každá osoba má časové preference vzhledem ke své zásobě peněz. Nižší peněžní zásoba bude způsobovat vyšší míru časové preference pro každou peněžní jednotku ve vlastnictví dané osoby až do té míry, kdy časová preference poroste do nekonečna v případě, že peněžní zásoba – nebo lépe řečeno peníze určené ke spotřebě – jsou dostatečně malé. Zde se mění jedna veličina (peněžní zásoba člověka) a jiná veličina (časová preference) zůstává stejná. Tímto způsobem můžeme sledovat efekty změny jedné determinanty – peněžní zásoby.

Není to však *peněžní* zásoba člověka, která hraje roli ve vztahu k jeho časovým preferencím, nýbrž *reálná* hodnota jeho peněžní zásoby. V ERE, kde kupní síla peněžních jednotek zůstává konstantní, jsou tyto dvě veličiny shod-

né. *Ceteris paribus*, růst peněžních příjmů člověka – reálných přírůstků k jeho peněžní zásobě – sníží jeho míru časové preference. Historicky není samozřejmě sebemenší důvod, proč by jeho časové preference měly zůstat neměnné. Je však důležité vědět, že za daných časových preferencí jeho míra časové preference poklesne.

Existují také jiné elementy, které vstupují do determinace časových preferencí. Předpokládejme například, že si lidé budou jisti, že svět skončí v jistém časovém okamžiku v blízké budoucnosti. Co by se stalo s časovými preferencemi a úrokovou mírou? Lidé by přestali nabízet a investovat do čehokoli, co by uspokojovalo potřeby v budoucnosti delší než té úplně nejkratší. Budoucí statky by se staly téměř bezcenné oproti statkům současným. Časové preference ve prospěch současných statků by se zvětšily a čistá úroková míra by vzrostla téměř k nekonečnu. Na druhou stranu, pokud by se všichni lidé stali nesmrtelnými a zdravými, například v důsledku objevu nějakého nového léku, časové preference by se snížily, velmi by vzrostly investice a čistá úroková míra by prudce poklesla.

11. ČASOVÁ STRUKTURA ÚROKOVÉ MÍRY

Je jasné, že přirozené úrokové míry jsou vysoce flexibilní. Mají tendenci dosáhnout jednotnosti a velice snadno se mění, jak se mění podnikatelská očekávání. V reálném světě se ceny výrobních faktorů a meziproductů stejně jako ceny konečných productů neustále mění podobně jako ceny akcií a jejich výnosnost. Je také jasné, že úroková míra z krátkodobých úvěrů se mění velice rychle spolu s měnicími se podmínkami. Jak se mění přirozená úroková míra, nové krátkodobé úvěry se této změně mohou velice rychle přizpůsobit.

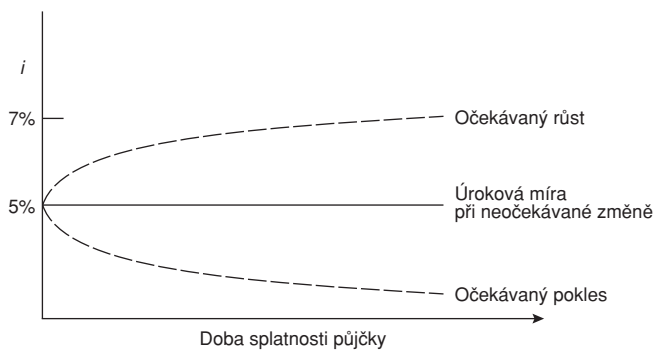
Problémy však mohou nastat v případě *dlouhodobých* výrobních úvěrů. Představují jednoznačně prvek strnulosti v systému, který může zareagovat na neustálé změny teprve po dlouhé době. Dvacetiletý úvěr s fixní úrokovou mírou se koneckonců nemění po celou dobu svého trvání. Nejedná se tedy o prvek, který není možné přizpůsobit změnám podmínek a ohodnocení? Tento povrchní pohled však není správný. Dlouhodobé dlužní úpisys mohou být také nakupovány nebo prodávány na trhu. Většina těchto dlouhodobých dluhů je nazývána *dluhopisy*, které jsou prodávány na vzkvétajícím a flexibilním dluhopisovém trhu. Fixní úroková míra na počátku je nepodstatná. 100uncový dlouhodobý úvěr je nasmlouván s úrokovou mírou 5 % neboli s 5 uncemi za rok. Pokud obecná úroková míra vzroste, lidé budou mít tendenci prodávat tyto bondy, které jim vynesou pouze 5 %, a investovat své peníze jinde – ať už přímo ve firmách, akciích firem nebo krátkodobých úvěrech. Tato zvýšená tendence prodávat dluhopisy – zvýšená nabídka – bude snižovat cenu *bondů* do té míry, dokud úrokový *výnos* kupujícího nebude stejný, jako je úroková míra kdekoli jinde. Tzn. pokud se obecná úroková míra zvýší z 5 % na 10 %, pak se

cena bondů sníží ze 100 uncí na 50 a fixní roční výnos 5 uncí bude dávat 10% roční úrokovou míru. Důležitou skutečností v investicích do bondů není původní úroková míra nebo fixní výnos vzhledem k nominální hodnotě bondu, nýbrž úrokový výnos vzhledem k tržní ceně bondu. Obecné snížení úrokových měr bude na druhé straně znamenat růst cen bondů nad jejich nominální hodnotu, což sníží jejich výnosovou míru pod pět procent. Jak se blíží den splatnosti, tržní cena bondu se bude rychle přibližovat nominální hodnotě, až se nakonec bude prodávat za nominální hodnotu, neboť částka peněz, kterou majitel získá, bude nominální hodnota.

Je jasné, že v ERE se bude úroková míra pro všechna období rovnat. *Tendence* k této rovnosti v čase však může být zpochybněna v případě *očekávaných budoucích změn* v úrokové míře. Ačkoli bylo tomuto tématu věnováno překvapivě málo pozornosti, převládající teorie tvrdí, že na úvěrovém trhu nebude existovat žádná tendence k vyrovnávání úrokových měr, pokud je v blízké budoucnosti očekávána změna úrokových sazeb.³⁸ Předpokládejme tedy, že úroková míra je nyní 5 % a očekává se, že na této úrovni zůstane. Pak úroková míra z úvěrů všech dob splatnosti bude stejná – 5 %. Avšak předpokládejme, že se očekává postupný růst úrokové míry v budoucnosti, řekněme o 1 % každým rokem, dokud nedosáhne za čtyři roky 9 %. V tomto případě, protože se očekává růst krátkodobé úrokové míry (řekněme úrokové míry na úvěry trvající jeden rok a méně) po dobu následujících čtyř let, tak současná dlouhodobá úroková míra – řekněme na úvěrech delších než pět let – bude průměrem očekávaných budoucích krátkodobých měr během této doby. Pak tedy současná úroková míra na pětiletý úvěr bude činit 5 % plus 6 % plus 7 % plus 8 % plus 9 % děleno pěti, což je 7 %. Dlouhodobá úroková míra bude průměrem krátkodobých měr v relevantním období. Z toho vyplývá, že dlouhodobé úrokové míry budou proporcionálně vyšší než krátkodobé úrokové míry, pokud se očekává jejich růst, a nižší, pokud se očekává jejich pokles (viz obr. 54).

Toto je ovšem teorie, která přímo vyvolává řadu otázek. Předpokládejme, že růst úrokových měr je očekávaný. Proč by měl být tento růst zohledněn pouze v *krátkodobých úrokových sazbách*? Proč by toto očekávání nemělo být zohledněno také v dlouhodobých úrokových sazbách a ty tak neměly růst?³⁹ Teorie spočívá na zcela neudržitelném předpokladu, který se snaží dokázat, že neexistuje žádná tendence k tomu, aby se krátkodobé a dlouhodobé úrokové míry rovnaly. Předpoklad, že změny v úrokových mírách nastanou pouze v krátkém období, je naprosto neprokazatelný a jde proti tomu, co jsme ukázali, tj. proti tomu, že krátkodobé a dlouhodobé úrokové míry mají tendenci se pohybovat společně. Dále spočívá tato teorie na implicitním předpokladu, že jednotlivci zůstanou vypůjčovatelé v krátkém období při úrokové míře 5 %, zatímco jejich kolegové budou získávat 7 % na

dlouhodobém trhu pouze proto, že očekávají, že v konečném důsledku, kdyby zůstali na krátkodobém trhu, by získali také v průměru 7 %. Co brání tomu, aby současní vypůjčovatelé na krátkodobém trhu prodali své současné bondy s výnosem 5 %, nakoupili bondy s výnosem 7 %, počkali do té doby, než vzrostou výnosy na krátkodobém trhu na 7 % za dva roky a pak přestoupili zpět na krátkodobý trh, kde by mohli získat 8 nebo 9 %? Pokud by toto někdo udělal, pak by nezískal 7 %, jak navrhuje tato teorie (a to buď přímo na dlouhodobém trhu nebo nepřímou na krátkodobém trhu), ale vydělal by 7 % plus 7 % plus 7 % plus 8 % plus 9 %, což



OBR. 54 DLOUHODOBÁ ÚROKOVÁ MÍRA JAKO PRŮMĚR KRÁTKODOBÝCH ÚROKOVÝCH MĚR

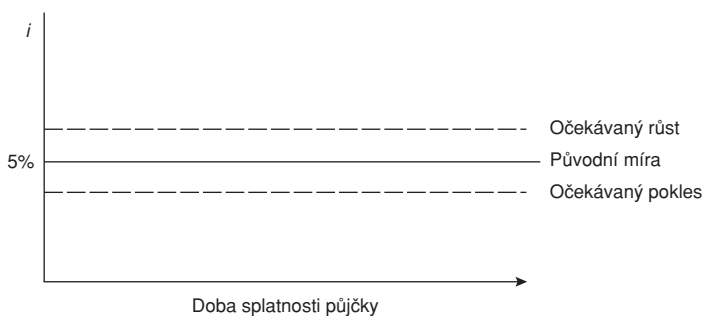
je roční průměr 7,6 %. Tím, že by to někdo udělal, by nastartoval *neodolatelný* arbitrážní pohyb mezi dlouhodobým a krátkodobým trhem s tím, že úroková míra v krátkém období by začala růst díky prodeji úvěrů na trhu a úroková míra v dlouhém období by začala klesat, *dokud by se úrokové míry nevyrovnaly v celé své struktuře*.

Naprostu obdobný proces by se nastartoval v případě očekávaného poklesu budoucích úrokových měr. Dlouhodobé sazby nemohou v rovnováze zůstat pod úrovní krátkodobých sazeb, protože by nastal současný pohyb z dlouhodobého trhu do krátkodobého, dokud by se úrokové sazby nevyrovnaly, a tím by byla znemožněna možnost arbitráže.

Úroková míra tak má vždy tendenci být skrze celou časovou strukturu jednotná. Co se pak stane, pokud se očekává v budoucnosti *změna* úrokových sazeb? V takovém případě nastane podobný proces jako v případě spekulací na pohyb cen jednotlivých komodit. Spekulanti vyženou ceny úrokových měr výše v případě jejich očekávaného růstu a naopak srazí je dolů v případě jejich očekávaného poklesu. Jednoduše, čím dříve je očekáván růst nebo pokles úrokových měr, tím větší vliv bude mít toto očekávání na spekulanty a tím větší dopad bude toto očekávání mít na současný pohyb úrokových sazeb.

V případě komodit bude určité jejich množství pozdrženo v očekávání růstu poptávky a ceny a pak puštěno na trh, což způsobí mnohem rychlejší pohyb cen do nové rovnováhy ustavené fundamentálními faktory za nabídkou a poptávkou. Podobně bude snaha podržet určité množství peněz mimo investice ve formě peněžních zůstatků, dokud úroková míra nedosáhne svých očekávaných vyšších úrovní, nebo naopak bude existovat pohyb směrem od peněžních zůstatků k dluhopisům, pokud bude očekáván pohyb úrokové míry směrem dolů. Toto jednání urychlí pohyb směrem k úrokové míře, která je ustavena novou strukturou základních časových preferencí. Stejně jako spekulativní chyby na komoditním trhu způsobují ztráty a další pohyby směrem k „reálné“ fundamentální ceně, tak spekulativní chyby budou mít tendenci se i na tomto trhu opravovat a postupně se dopracovat k výši, která odpovídá fundamentálním časovým preferencím.

Časová struktura úrokových měr tak bude spíše vypadat, jak je zobrazeno na obr. 55.



OBR. 55 ČASOVÁ STRUKTURA ÚROKOVÝCH MĚR

Absurdita oddělování dlouhodobých a krátkodobých časových měr se stane naprosto zřejmou, pokud si uvědomíme, že základní úroková míra je přirozená výnosová míra investic, a nikoli úroková míra na trhu výrobních úvěrů. Již jsme viděli základní identitu výnosové míry na úvěrovém trhu s výnosovou mírou na akciovém trhu. Pokud uvažujeme akciový trh, pak je zřejmé, že neexistuje žádný rozdíl v sazbách mezi krátkodobými a dlouhodobými investicemi. Různé firmy se angažují ve výrobních procesech různé délky; akciový trh tak vyrovnává úrokové míry ze všech investic a vymazává rozdíly v časové struktuře tak důkladně, že pro mnoho autorů je velmi těžké vůbec uchopit pouhý koncept fází výroby. Ale jelikož jsou mechanismy na úvěrovém a akciovém trhu v zásadě stejné, je jasné, že v příčinném vysvětlení neexistuje žádný rozdíl mezi krátkodobými nebo dlouhodobými úrokovými měrami. Ti autoři, kteří tvrdí, že mezi nimi existuje zásadní rozdíl, jsou svedeni obecným

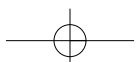
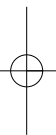
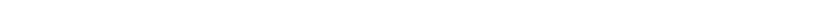
přesvědčením, že časový trh je exkluzivně trhem úvěrovým, ačkoli ve skutečnosti je úvěrový trh pouze trhem odvozeným.⁴⁰

V praxi se může snadno stát, že krátkodobé nebo dlouhodobé úrokové míry se změní dříve a zbytek trhu následuje. Který trh se však mění první, vychází z konkrétních podmínek.⁴¹

DODATEK: SCHUMPETER A NULOVÁ ÚROKOVÁ MÍRA

Profesor Joseph Schumpeter byl průkopníkem teorie úroku, která tvrdila, že úroková míra v rovnoměrně plynoucí ekonomice bude nulová. Z provedené analýzy by mělo být patrné, proč úroková míra (*čistá* úroková míra v ERE) nemůže být nikdy nulová. Je totiž determinována časovými preferencemi jednotlivců, které jsou všechny kladné. Aby svoji pozici uhájil, musel Schumpeter stejně jako Frank Knight tvrdit, že kapitál se v ERE udržuje samovolně. Pokud neexistuje žádný problém s udržováním kapitálu, pak není nutné platit žádné úroky, aby byla zachována kapitálová struktura. Tento pohled, který jsme již výše rozebrali, je nepochybně odvozen ze statických teorií J. B. Clarka a zdá se, že existuje z *definice*, protože hodnota kapitálu je v ERE z definice udržována. Ale to není v žádném případě odpovědí. Důležitou otázkou je: *jak* je neměnnosti kapitálové struktury dosaženo? A jedinou možnou odpovědí je to, že je udržována rozhodnutími kapitalistů, která jsou činěna díky existenci úrokové míry. Pokud by úroková míra byla nulová, následovala by úplná spotřeba kapitálu.⁴²

Tato Misesova-Robbinsonova kritika Schumpeterovy teorie nulové úrokové míry, kterou jsme prezentovali výše, byla napadena dvěma Schumpeterovými stoupenci.⁴³ Za prvé, odmítají, že neměnnost kapitálové struktury je v Schumpeterově ERE předpokládána z definice. Místo toho „vyplývá z podmínek celého systému“. Jaké jsou to tedy podmínky? V první řadě neexistuje nejistota ohledně budoucnosti. Což se zdá být skutečně podmínkou jakékoli ERE. Ale Clemence a Doody přidávají: „Neexistují časové preference, dokud je nezavedeme jako zvláštní podmínku, přičemž mohou být podle našeho uvážení jak záporné, tak kladné. Není zde žádný prostor pro další diskusi.“ S takovým pohledem na časové preference opravdu není o čem diskutovat. Celkový základ čistého úroku – neboli požadovaných úrokových plateb – jsou časové preference, a pokud budeme předpokládat, že časové preference buď neexistují nebo mají mizivý vliv, pak z toho velice jednoduše vyplývá, že čistá úroková míra je nulová. Takový „důkaz“ předkládaný uvedenými autory vyplývá především z ignorování mocného a univerzálního jevu časových preferencí.⁴⁴



POZNÁMKY KE KAPITOLE 6

- ¹ Diskuse v této kapitole se zabývá čistou úrokovou mírou, která je determinovaná časovými preferencemi. Pro vliv kupní síly na tržní úrokovou míru viz 11. kapitola o penězích.
- ² Produkční teorii a fáze výroby lze najít v důležitých dílech F. A. Hayeka, zvláště pak *Prices and Production*, 2nd ed., Routledge and Kegan Paul, 1935 a *Profits, Interest and Investment*, Routledge and Kegan Paul, 1939.
- ³ Viz Böhm-Bawerk: *Positive Theory*, str. 304–305, 320.
- ⁴ V ERE v našem příkladu je čistá úroková míra úrokovou mírou, protože (jak ještě uvidíme) odchylky od čisté úrokové míry nastávají pouze díky existenci nejistoty.
- ⁵ V množství komentářů k *Obecné teorii* J. M. Keynese si nikdo nepovšiml o mnohém vypovídající pasáže, ve které Keynes kritizuje Misesovu analýzu tohoto tématu. Keynes tvrdí, že Misesova „zvláštní“ nová teorie úroku „smíchala mezní efektivnost kapitálu“ (čistou mírou návratnosti z investic) s úrokovou mírou. Ale problémem je to, že „mezní efektivnost kapitálu“ je úrokovou mírou! Je cenou na časovém trhu. A byla to právě tato „přirozená“ míra, a nikoli úroková míra z úvěrů, která byla po mnoho let ústřední otázkou úrokové teorie. Základy této teorie byly položeny Böhm-Bawerkovým dílem *Capital and Interest*, a proto by pro Keynese neměla být překvapivá. Viz Keynes, John Maynard: *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Harcourt, Brace & Co., 1936, str. 192–93. (V českém jazyce *Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz*, Nakladatelství Československé akademie věd, 1963.) Je to především přílišná pozornost věnovaná relativně nedůležitým problémům, která vytváří jednu z největších vad keynesovské teorie úroku.
- ⁶ Jak napsal Böhm-Bawerk: „Úrok... může být získán z jakéhokoli kapitálu, bez ohledu na to, jakého druhu budou statky, ze kterých se kapitál skládá: od statků, které nic nepřinášejí po ty, které jsou přirozeně výnosné, od rychle se kazících až po statky dlouhodobé, od těch, které mohou být nahrazeny, po ty, které nemohou, od peněz až po komodity.“ Böhm-Bawerk: *Capital and Interest*, str. 1.
- ⁷ Viz Mises: *Human Action*, str. 521–42.
- ⁸ To je velmi zjednodušené zobrazení hodnotové škály. Z didaktických důvodů jsme vynechali fakt, že *druhá* jednotka třinácti budoucích uncí bude méně hodnotná než první, třetí jednotka méně hodnotná než druhá atd. A tak bude ve skutečnosti poptávka po budoucích statcích nižší, než je zde zachyceno. Avšak podstata naší analýzy je tím nedotčena, protože můžeme předpokládat jakkoli velkou poptávku. Jediným podstatným závěrem je, že poptávková křivka má takový tvar, že jednotlivci budou s rostoucí úrokovou mírou poptávat více budoucích statků. Tento závěr platí i pro naši zjednodušenou verzi.
- ⁹ Čtenář si může odmyslet závorky okolo budoucích peněz na dolním konci hodnotové škály, protože pan Rychlý uvažuje o jejich nabízení stejně tak jako o jejich poptávání.
- ¹⁰ Stejným způsobem, ačkoli nelze porovnávat užítky, můžeme porovnávat (pokud je ovšem známe) jednotlivé poptávkové křivky po statcích.
- ¹¹ Nelze namítat, že by člověk mohl preferovat *použití* peněz v budoucnosti místo jejich využití v současnosti. To není na tomto místě problémem, který řešíme. Naším problémem je jejich *dostupnost* k použití. Pokud by někdo chtěl „uspořít“ peníze pro nějakou budoucí potřebu, může je „hromadit“ místo toho, aby je vydal za budoucí statky, a tak je bude mít neustále k dispozici. Od tohoto „hromadění“ peněz jsme abstrahovali a budeme se jím zabývat v kapitole o penězích. Kromě toho nemá ve světě jistoty rovnoměrně plynoucí ekonomiky sebemenší místo.

- ¹² Důležitost časových preferencí byla poprvé zachycena Böhm-Bawerkem v jeho *Capital and Interest*. Důležitost časových preferencí si však uvědomilo jen několik málo ekonomů, zejména Frank A. Fetter a Ludwig von Mises. Viz Fetter: *Economic Principles*, str. 235–316, id., „Interest Theories, Old and New“, *American Economic Review*, duben, 1914, str. 66–92, a Mises, *Human Action*, str. 476–534.
- ¹³ Skutečnost, že spotřebitelé mohou fyzicky spotřebovat celé statky nebo jejich části v pozdější době, náš závěr nemůže ovlivnit, protože jakákoli další spotřeba nastává mimo peněžní oblast. My však analyzujeme právě oblast peněz.
- ¹⁴ Nepříliš důležitá komplikace vychází z větší vzdálenosti výrobních faktorů vyššího řádu od konečného prodeje. Jak jsme již výše naznačili, *vzdálenější* budoucí statky budou jednoduše diskontovány trhem ve větší míře, ačkoli stejnou roční úrokovou mírou. Úroková *míra*, tj. diskontní míra budoucích statků za jednotku času, zůstává stejná bez ohledu na stupeň vzdálenosti statku v čase. Tento fakt slouží k vyřešení jednoho výše zmíněného problému – vertikální integrace firem mezi více fázemi výroby. Jestliže je rovnovážná úroková míra 5 % za rok, pak výrobce v jedné výrobní fázi získá 5 % ze své investice, zatímco výrobce, který zpracovává současné statky ve třech výrobních fázích – tři roky – získá 15 %, neboli 5 % ročně.
- ¹⁵ Velice nedávno byl do národního účetnictví vnesen větší realismus tím, že začaly být uvažovány „peněžní toky“ mezi kapitalisty.
- ¹⁶ Problém hromadění hotovosti a její rozpouštění bude podrobně pojednán v kapitole 11 o penězích a není v této fázi analýzy uvažován.
- ¹⁷ Viz Wicksell, Knut: *Lectures on Political Economy*, Routledge and Kegan Paul, 1934, I, 189–91.
- ¹⁸ Více o vztazích úrokové míry, tj. cenových rozdílů neboli *spreadů*, a poměrech mezi investicemi a spotřebou nalezneme dále v textu.
- ¹⁹ O hrubém a čistém produktu viz Gilbert, Milton a Jaszi, George: „National Product and Income Statistics as an Aid in Economic Problems“ v Fellner, W. a Haley, B. F., eds.: *Readings in the Theory of Income Distribution*, Blakiston, 1946, str. 44–57; a Kuznetz, Simon: *National Income, A Summary of Findings*, NBER, 1946, str. 111–21 a zvl. str. 120.
- ²⁰ Jestliže je mýtické entitě jako je agregátní hodnota kapitálu připisována trvalost, pak se stává spolu s prací nezávislým výrobním faktorem a vynáší úrok.
- ²¹ Omyl „čistého“ přístupu ke kapitálu je alespoň tak starý jako Adam Smith a přetrvává do dneška. Viz Hayek: *Prices and Production*, str. 37–49. Tato kniha je excelentním příspěvkem do analýzy výrobní struktury, hrubých úspor a spotřeby a jejich aplikace na hospodářský cyklus, založeným na teoriích produkce a hospodářského cyklu Böhm-Bawerka a Misesa. Viz také Hayek: „The Mythology of Capital“ v *Readings in the Theory of Income Distribution*, str. 355–83, *idem*, *Profits, Interest and Investment, passim*.
- ²² Pro kritiku analogických pohledů J. B. Clarka viz Frank A. Fetter: „Recent Discussions of the Capital Concept“, *Quarterly Journal of Economics*, listopad, 1900, str. 1–14. Fetter úspěšně kritizuje Clarkovo chybné vysvětlení úroku ze spotřebních statků, jeho předpoklad permanentního kapitálového fondu a předpoklad „synchronizace“ ve výrobě.
- ²³ Viz Böhm-Bawerk: *Positive Theory*, str. 299–322, 329–38.
- ²⁴ Úroková míra však bude hrát velkou roli pro toho, kdo je vlastníkem a prodejcem dlouhodobých statků. Půda je samozřejmě trvalá již ze své definice. Dosud jsme uvažovali s prodejem *služeb* jednotlivých výrobních faktorů, tj. s „najímáním“ či „pronajímáním“ výrobních faktorů a abstrahovali jsme od prodeje nebo hodnocování dlouhodobých výrobních faktorů, které v sobě nesou budoucí služby. Trvalá půda je, jak ještě uvidíme, „kapitalizována“, tzn. že hodnota výrobního faktoru jako celku je diskontovaná sumou budoucích MVP a právě zde bude úroková míra hrát

- velkou roli. Ceny dlouhodobých statků však nemají vztah k nabídce služeb půdy, které jsou kupovány za současné peníze.
- ²⁵ Striktně vzato sklon křivky nebude samozřejmě konstantní, neboť výnos představuje stejná procenta, a nikoli stejné absolutní hodnoty. Sklony však zde považujeme za konstantní z důvodů jednoduchosti při prezentaci analýzy.
- ²⁶ Tento marxistický omyl vyvěrá z velmi podobného omylu zavedeného do ekonomie Adamem Smithem. Viz Meek, Ronald L.: „Adam Smith and the Classical Concept of Profit“, *Scottish Journal of Political Economy*, červen 1954, str. 138–53.
- ²⁷ Pro brilantní rozbor různých forem „produktivní“ teorie úroku (neoklasický pohled, že investice získávají úrokový příjem proto, že kapitálové statky produkují *hodnotu*) viz následující články Franka A. Fettera: „The Roundabout Process of the Interest Theory“, *QJE*, 1902, str. 163–80, kde odmítá Böhm-Bawerkův velice nešťastný omyl týkající se produktivní teorie úroku, „Interest Theories, Old and New“, *op. cit.*, str. 68–92, který obsahuje rozsáhlé rozvinutí teorie časových preferencí spojené s kritikou ústupků Irvinga Fishera produktivní doktríně, a viz také „Capitalization vs. Productivity, Rejoinder“, *AER*, 1914, str. 555–62. Fetterovou jedinou chybou v teorii úroku bylo odmítnutí Fisherova tvrzení, že časové preference (nebo, jak to nazval Fisher, „netrpělivosti“) jsou univerzální a *nutnou* skutečností lidského jednání. Pro demonstaci této důležité pravdy viz Mises, *Human Action*, str. 480 a další.
- ²⁸ O Keynesově chybě v tomto bodě viz str. 454 této kapitoly a pozn. 35.
- ²⁹ Akciové podíly neboli jednotky vlastnických práv „mají charakteristickou jednotnost, každá jednotka je naprosto stejná jako jednotka jiná. ... Máme tak matematický podíl jedné množiny práv. Tato charakteristická jednotnost nám umožňuje vytvořit organizované trhy s komoditami a cennými papíry, tj. burzy. S těmito jednotnými jednotkami... vlastnických práv máme možnost akcelarovat proces změny vlastnických práv a členství ve skupinách. ... A pokud to průběh tržních obchodů dovolí, máme k dispozici peněžní vyjádření jejich hodnoty. Jejich vlastníci může okamžitě využít svoji finanční sílu pro zvýšení svého blahobytu.“ Hastings, Lyon: *Corporations and Their Financing*, D. C. Heath, 1936, str. 11. Vlastnické *podíly* stejně tak jako vlastnictví samotné jsou tak snadno obchodovatelné.
- ³⁰ Literatura o tzv. „družstevních hnutích“ je obzvláště nízké kvality. Nejlepším zdrojem je *Co-operatives in the Petroleum Industry*, ed. od K. E. Ettingera, Petroleum Industry Research Foundation, 1947, zvl. část I, Ludwig von Mises: „Observations on the Co-operative Movement“.
- ³¹ Viz Mises: *Human Action*, str. 301–05, 703–05.
- ³² Vývoj v minulých letech podává významný důkaz o pravdivosti tohoto tvrzení.
- ³³ Hoover, Edgar M.: „Some Institutional Factors in Business Decisions“, *AER, Papers and Proceedings*, květen 1954, str. 203.
- ³⁴ Viz například Gerhard Colm: „The Corporation and the Corporation Income Tax in the American Economy“, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, květen, 1954, str. 488.
- ³⁵ Jak brilantně napsal Frank Fetter: „Smluvní [úrok] vychází z ekonomického úroku [tj. „přirozeného úroku“ čili cenové marže mezi fázemi] a má tendenci se mu přibližovat. ... Je to ekonomický úrok, který se pokoušíme logicky vysvětlit pomocí ekonomické podstaty statků. Smluvní úrok je druhotným problémem – obchodním a právním – a spočívá v otázce, ke komu má směřovat prospěch z výnosů, které přicházejí z vlastnictví statků. Je úzce spojen s otázkou vlastnictví.“ Fetter: „Recent Discussions of the Capital Concept“, *op. cit.*, str. 24–25.

- ³⁶ „Věřitel je vždy skutečným partnerem dlužníka, neboli virtuálním vlastníkem zaručeného nebo zastaveného majetku.“ Mises: *Human Action*, str. 536. Viz také Fetter: „Recent Discussions of the Capital Concept“, *op. cit.*, str. 43.
- ³⁷ Podobná duševní složka se může objevit na trhu spotřebních úvěrů – např. pokud existuje silná preference nebo silná nechuť k některému dlužníkovi.
- ³⁸ Viz Lutz, Friedrich A.: „The Structure of Interest Rates“ in *Readings in the Theory of Income Distribution*, str. 499–532.
- ³⁹ Od doby napsání tohoto textu publikoval profesor Luckett Lutzovu kritiku, která je částečně podobná. Viz Luckett, Dudley G.: „Professor Lutz and the Structure of Interest Rates“, *QJE*, únor, 1959, str. 131–44. Viz také Culbertson, J. M.: „The Term Structure of Interest Rates“, *ibid.*, listopad, 1957, str. 485–517.
- ⁴⁰ Je pozoruhodné, že ve svých empirických studiích časové struktury úrokových měr našel Charles Walker neodolatelnou tendenci úrokových měr se vyrovnávat. Aby mohl prokázat, že jde o důkaz právě opačné teorie, byl nucen znásobit své předpoklady. Walker, Charles E.: „Federal Reserve Policy and the Structure of Interest Rates on Government Securities“, *QJE*, únor, 1954, str. 19–42. Walkerův článek má významnou zásluhu v tom, že demonstroval neschopnost vlády udržet úrokový diferenciál oproti tržním silám, které mají tendenci tyto rozdíly vymazávat. Viz Luckett, *op. cit.*, str. 143.
- ⁴¹ Viz Mises: *Human Action*, str. 514.
- ⁴² Viz Mises: *Human Action*, str. 527–29. Viz také Robbins, Lionel: „On a Certain Ambiguity in the Conception of Stationary Equilibrium“ v Clemence, Richard V. ed., *Readings in Economic Analysis*, Addison-Wesley Press, 1950, I, 179.
- ⁴³ Clemence, Richard V. a Doody, Francis S.: *The Schumpeterian System*, Addison-Wesley Press, 1950, str. 28–30.
- ⁴⁴ Stejně jako všichni ostatní teoretici, kteří se pokusili odmítnout existenci časových preferencí, Clemence a Doody se snaží uklidit stranou existenci trhu *spotřebních úvěrů*. Jak poznamenal Frank A. Fetter před mnoha lety, pouze časové preference mohou poskytnout jednotné vysvětlení pro spotřební i pro výrobní úvěry. Spotřební úvěry jednoduše nemají vztah k „produkčnímu“ vysvětlení úroku a existují zjevně díky časovým preferencím. Viz Clemence and Doody, *op. cit.*, str. 29, poznámka.

KAPITOLA 7

VÝROBA: OBECNÉ OCEŇOVÁNÍ VÝROBNÍCH FAKTORŮ

1. IMPUTACE DISKONTOVANÉ HODNOTY MEZNÍHO PRODUKTU

Do této doby jsme se zabývali tím, jak bude determinována úroková míra v rovnoměrně plynoucí ekonomice, tj. tím, jak bude mít vždy *tendenci* se chovat v reálném světě. Nyní prozkoumáme možnost oceňování různých výrobních faktorů, a to stejným způsobem, tj. jak se budou mít tendenci chovat v reálném světě a jak by se chovaly v rovnoměrně plynoucí ekonomice.

Kdykoli jsme se dotkli oceňování výrobních faktorů, hovořili jsme o ceně jejich *jednotkových služeb*, tj. jejich *rentě*. Abychom mohli vyloučit úvahy o oceňování výrobních faktorů jako „celků“, jako zosobnění série budoucích jednotkových služeb, vždy jsme předpokládali, že žádný podnikatel nekupuje výrobní faktory (ať už půdu, pracovní sílu nebo kapitálové statky) přímo, ale kupuje pouze jejich služby. Tento předpoklad pro tuto chvíli ponecháme v platnosti. Později však toto omezení opustíme a budeme uvažovat oceňování „celého výrobního faktoru“.

V 5. kapitole jsme viděli, že pokud jsou všechny výrobní faktory specifické, neexistuje žádný oceňovací princip, který jsme jako ekonomové schopni nabídnout. Prakticky jedině, co může ekonomická analýza v případě takového oceňování výrobních faktorů říci, je to, že dobrovolné vyjednávání mezi jednotlivými vlastníky výrobních faktorů tento problém vyřeší. Dokud jsou výrobní faktory čistě specifické, nemůže ekonomická analýza říci mnoho o determinantách jejich oceňování. Jaké podmínky musí být splněny, abychom mohli být více konkrétní ohledně oceňování výrobních faktorů?

V současnosti módní přístup k tomuto problému spočívá na kombinaci *fixních* a *variabilních* proporcí výrobních faktorů, které jsou používány při produkci jednotky výrobku. Pokud mohou být výrobní faktory kombinovány

pouze v určitých proporcích k výrobě určitého množství výrobků, pak se tvrdí, že nemůže existovat žádná jednoznačně určená cena. Pokud se mohou tyto proporce při výrobě určitého množství statků měnit, pak oceňování jednotlivých výrobních faktorů může být izolováno a přesně určeno. Pojďme prozkoumat tento přístup. Předpokládejme, že výrobek v hodnotě 20 uncí je produkován třemi výrobními faktory a každý je pro tuto výrobu specifický. Předpokládejme dále, že proporce výrobních faktorů se mohou měnit. A to tak, že produkt o hodnotě 20 uncí může být vyroben buď 4 jednotkami výrobního faktoru *A*, 5 jednotkami výrobního faktoru *B* a 3 jednotkami výrobního faktoru *C*; nebo 6 jednotkami výrobního faktoru *A*, 4 jednotkami výrobního faktoru *B* a 2 jednotkami výrobního faktoru *C*. Jak tato znalost pomůže ekonomovi říci cokoli podrobnějšího o oceňování výrobních faktorů než to, že budou oceňovány pomocí prostého vyjednávání? Ceny budou stále určeny vyjednáním a je jasné, že variabilita v proporcích jednotlivých výrobních faktorů nám nijak nepomůže při určení jednotlivých podílů připadajících na výrobní faktory při výrobě. Jelikož je každý výrobní faktor čistě specifický, pak neexistuje žádný způsob, jak analyticky cenu jednotlivých výrobních faktorů zjistit.

Mylný důraz na variabilitu proporcí jako základ pro oceňování výrobních faktorů v současné literatuře je důsledkem převládajících analytických metod. Obvykle se předpokládá, že prodejní ceny a ceny *výrobních faktorů jsou firmě dány zvonějšku*. Dalším předpokladem je variabilní proporce použití výrobních faktorů. Následně může být ukázáno, že pokud cena výrobního faktoru *A* vzroste oproti ceně výrobního faktoru *B*, firma bude používat ve výrobě svých produktů méně *A* a více *B*. Z tohoto se odvozují poptávkové křivky po jednotlivých výrobních faktorech, a tím je stanoveno jejich oceňování.

Omylů v tomto přístupu je celá řada. Hlavní chybou je založení příčinného vysvětlení oceňování výrobních faktorů *na předpokladu, že ceny výrobních faktorů jsou externě dány*. Při tomto předpokladu nemůžeme oceňování výrobních faktorů vysvětlit.¹ Dále předpokládáme, že se cena výrobního faktoru změní. *Jak se ale taková změna může přihodit? Na trhu nedochází ke změnám, které by neměly žádné příčiny.*

Je pravda, že tímto způsobem se na jednotlivou firmu dívá trh. Ale soustředění se na jednu firmu a na reakci jejího vlastníka není vhodnou cestou k teorii výroby. Naopak: tento přístup je velmi pravděpodobně zavádějící, jako tomu bylo v tomto případě. V současné literatuře vedlo soustředění pozornosti na jednotlivou firmu, spíše než na vzájemné vztahy všech firem v ekonomice, k vytváření komplikovaných a z větší části bezcenných konstrukcí teorie výroby.

Celá diskuse o proměnných, nebo konstantních proporcích je spíše technologická než ekonomická, a tento fakt měl být signálem autorům, kteří spoléhají na variabilitu jako na klíč vysvětlení určení cen výrobních faktorů.² Jediným

technologickým závěrem, který známe čistě z *praxeologie*, je zákon výnosů, který jsme odvodili na začátku 1. kapitoly. Podle něj existují optimální proporce výrobních faktorů při výrobě jakéhokoli statku, pokud jsou ostatní výrobní faktory dány. Toto optimum může být *jediným* poměrem, ve kterém lze daný produkt vyrábět, nebo může být jednou z mnoha využitelných proporcí. První případ je příkladem fixních poměrů výrobních faktorů ve výrobě, druhý je příkladem variabilních poměrů. Oba dva případy jsou obsaženy v obecnějším zákoně výnosů, a jak ještě uvidíme, náš rozbor oceňování výrobních faktorů je založena pouze na tomto praxeologickém zákonu, a nikoli na dalších technických omezujících předpokladech.

Klíčovou otázkou pak není variabilita, nýbrž *specifičnost* výrobních faktorů.³ Abychom mohli mluvit o jednoznačně určitelném oceňování výrobních faktorů, pak musí existovat *nespecifické* výrobní faktory, tedy ty, které je možné použít v několika výrobních procesech. Jsou to právě ceny nespecifických výrobních faktorů, které jsou jednoznačně určitelné. Pokud by existoval v nějakém zvláštním případě pouze jeden specifický faktor výroby, pak je jeho cena také jednoznačně určitelná: je zbytkem mezi součtem cen nespecifických faktorů a cenou vyrobeného produktu. Pokud v nějakém výrobním procesu existuje více než jeden specifický výrobní faktor, může být určena pouze *kumulativní* zbytková cena a cena každého jednotlivého specifického výrobního faktoru musí být určena vyjednáváním.

Než dospějeme k principům oceňování, přejděme nejprve k závěru a pak budeme sledovat proces, kterým jsme se k němu dostali. Každý kapitalista se bude pokoušet zaměstnat výrobní faktor (nebo lépe řečeno službu výrobního faktoru) za cenu, která bude *menší než hodnota jeho diskontovaného mezního produktu*. Hodnota mezního produktu je peněžním příjmem, který může být připisán nebo „imputován“ z jednotky služby výrobního faktoru. Jde o „mezní“ produkt, protože nabídka výrobních faktorů existuje v samostatných jednotkách. Tato hodnota mezního produktu (*marginal value product – MVP*) je *diskontována* společenskou mírou časových preferencí, tj. existující úrokovou mírou. Předpokládejme například, že určitá jednotka výrobního faktoru (řekněme určité množství půdy nebo práce za den) vytvoří za rok firmě *dodatečné* množství výrobku, které bude možné prodat za 20 uncí. MVP tohoto faktoru je 20 uncí. To je ale budoucí statek. *Současná hodnota budoucího statku* (a je to právě současná hodnota, která je *dnes* nakupována), se bude rovnat MVP diskontované existující úrokovou mírou. Pokud bude tato úroková míra 5 %, pak diskontovaná MVP bude 19 uncí. Zaměstnavateli – kapitalistovi – tak přináší 19 uncí. A ten bude ochoten zaplatit za nákup výrobních faktorů k produkci tohoto statku maximálně 19 uncí.

Nyní předpokládejme, že kapitalista (nebo kapitalisté) vlastní firmu platí za tento výrobní faktor 15 uncí za jednotku. Jak ještě podrobněji uvidíme, zna-

mená to, že kapitalista dosáhne *čistého zisku* 4 unce za jednotku, neboť konečný výrobek prodá za 19 uncí. (Dostane sice 20 uncí, ale jedna unce je v důsledku jeho časových preferencí úrokový příjem, a tak nepatří do čistého zisku; 19 uncí reprezentuje *současnou hodnotu* konečného prodeje.) Když to uvidí jiný podnikatel či podnikatelé, vstoupí do odvětví, aby také dosáhli těchto čistých zisků. Budou ale muset nabídnout vyšší ceny za výrobní faktor, aby ho získali od prvního kapitalisty, tj. budou muset nabídnout více než 15 uncí, například 17 uncí. Naznačený proces pokračuje, dokud výrobní faktor nezíská svou diskontovanou hodnotu mezního produktu (*discounted marginal value product – DMVP*) a tím nezmizí jakýkoli čistý zisk. Výsledkem je, že v ERE bude každý jednotlivý výrobní faktor získávat svou DMVP a ta bude jeho cenou. Kapitalisté budou získávat existující úrokovou míru za nákup budoucích statků za své úspory. V ERE, jak jsme již viděli, budou všichni kapitalisté vydělávat jednotnou úrokovou míru a nebude existovat možnost získat žádný čistý zisk. Prodejní cena statků se tak bude nutně rovnat součtu DMVP jednotlivých výrobních faktorů a úrokového výnosu z investic.

Je jasné, že pokud může být izolována a určena mezní hodnota konkrétní jednotky služeb výrobního faktoru, pak tržní konkurenční síly vyústí v to, že jeho *cena se bude v ERE rovnat DMVP*. Jakákoli cena vyšší než DMVP služby výrobního faktoru nebude nikdy kapitalisty zaplacená. A naopak: jakákoli cena nižší než DMVP bude zvýšena konkurenční aktivitou podnikatelů vstupujících do odvětví a nabízejících vyšší ceny. jednání kapitalistů tak povede v prvním případě k vymazání ztrát a v druhém k vymazání čistých zisků, což je situace, která nastává v ERE.

Pokud je výrobní faktor izolovatelný, tj. pokud jeho služba může být oddělena v hodnotovém vyjádření od jiných faktorů, pak jeho cena bude mít vždy tendenci vyrovnat se své DMVP. Výrobní faktor není izolovatelný, pokud musí být (jako v případě uvedeném v poznámce 3 výše) vždy kombinován s jinými výrobními faktory ve fixních proporcích. Jestliže se tak stane, může být cena určena pouze u kumulativního produktu těchto výrobních faktorů a ceny jednotlivých výrobních faktorů mohou být určeny pouze následným vyjednáváním. Jak jsme již uvedli, stejně tomu je i v případě, že jde o výrobní faktory čistě specifické pro výrobu nějakého statku: nemohou být izolovány, a to bez ohledu na jakoukoli variabilitu v proporcích jejich kombinace.

Výrobními faktory, které mohou být izolovány, jsou tak nespécifickými výrobními faktory; specifický faktor může být izolován, pouze pokud se jedná o jediný takový výrobní faktor v kombinaci s nespécifickými výrobními faktory. V tomto případě je jeho cena určena jako rozdíl mezi cenou produktu a sumou cen nespécifických výrobních faktorů. Ale v jakém procesu trh izoluje a určuje podíl příjmů získaných z produkce (MVP určité jednotky výrobních faktorů)?

Vraťme se zpět k základnímu zákonu užitku. Jaká bude mezní hodnota jednotky jakéhokoli zboží? Bude rovna hodnotě, kterou jednotlivec přisuzuje cíli, jenž musí zůstat nedosažen, bude-li tato jednotka ztracena. Pokud jednotlivec vlastní 20 jednotek nějakého statku a možná užití daného statku jsou označena 1 až 20 na jeho hodnotové škále (kde 1 představuje nejužitečnější užití), pak ztráta jedné jednotky – bez ohledu na to, jaký cíl daná jednotka uspokojuje v současnosti – bude znamenat ztrátu toho užití, které je na hodnotové škále postaveno nejnižší (v našem případě dvacátého užití). Jakákoli dodatečně získaná jednotka oproti tomu uspokojí další nejvyšší možný cíl, který *ještě nebyl uspokojován* – cíl, který bude nutně ohodnocen méně, než ty cíle, které již jsou uspokojovány (v našem případě dvacátý první cíl). Čím vyšší bude nabídka statku, tím nižší bude hodnota jeho mezního užitku.

Podobná analýza je aplikovatelná také na výrobní statky. Jednotka výrobního statku bude ohodnocována podle příjmu, který bude ztracen, pokud bude ztracena i tato jednotka. To může být určeno na základě podnikatelových znalostí jeho „produkčních křivek“ (tj. různých možností, jakým způsobem lze kombinovat jednotlivé výrobní faktory, abychom získali určité produkty), a jeho odhadů poptávkových křivek kupujících jeho produktů (tj. cen, které budou kupující ochotni za tyto produkty platit). Předpokládejme, že firma kombinuje výrobní faktory následujícím způsobem:

$$4X + 10Y + 2Z \rightarrow 100 \text{ uncí zlata}$$

4 jednotky X plus 10 jednotek Y plus 2 jednotky Z produkují výrobek, který může být prodán za 100 uncí zlata. Nyní předpokládejme, že se stane následující, pokud bude odstraněna jedna jednotka X:

$$3X + 10Y + 2Z \rightarrow 80 \text{ uncí zlata}$$

Ztráta jedné jednotky X (při neměnném množství jednotek ostatních výrobních faktorů) se projeví ve ztrátě *20 zlatých uncí hrubého příjmu*. To je pak hodnota mezního produktu jednotky v této pozici a při tomto užití.⁴

Tento proces působí také opačně. Předpokládejme, že firma v současnosti vyrábí podle druhého schématu a získává 80 uncí zlata. Pokud přidá čtvrtou jednotku X do produkce a ostatní jednotky udrží ve stejném množství, pak získá o 20 uncí zlata více. A proto je MVP čtvrté jednotky X i z tohoto pohledu *20 uncí zlata*.

Tento příklad mlčky předpokládá variabilní proporce. Co kdyby ale byly výrobní proporce neměnné? V takovém případě by ztráta jednotky X vyžadovala, aby se množství ostatních výrobních faktorů této ztrátě přizpůso-

bilo. Kombinace výrobních faktorů, pokud by byly použity pouze tři jednotky X, by byla následující:

$$3X + 7,5Y + 1,5Z \rightarrow 75 \text{ uncí zlata (pokud nepředpokládáme žádné změny ceny konečného výrobku)}$$

S neměnnými proporcemi pak bude MVP sledovaného faktoru vyšší, v tomto případě 25 uncí zlata.⁵

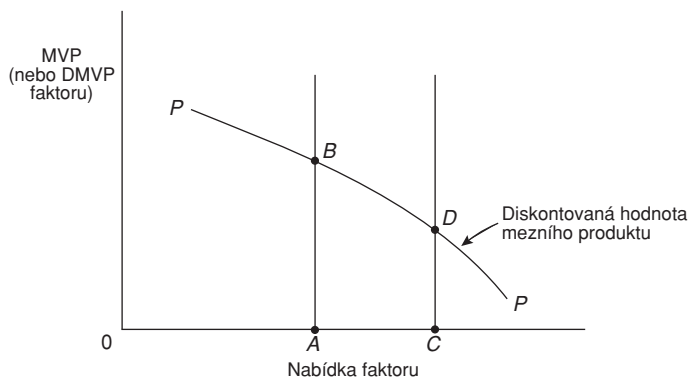
Pro tuto chvíli se nezapomívejme změnami MVP v rámci každého výrobního procesu a uvažujme pouze změny MVP mezi jednotlivými výrobními procesy. K tomu abychom mohli izolovat MVP výrobního faktoru, musí být tento faktor použitelný ve vícero výrobcích. Nevyhnutelně se pak bude MVP tohoto faktoru v různých výrobních procesech lišit, protože produkční kombinace výrobních faktorů a ceny produktů se liší. Pro každý výrobní faktor tak existuje vějíř možných investičních příležitostí v různých výrobních procesech, ve kterých se jednotlivé MVP liší. Tyto MVP mohou být seřazeny v sestupném pořadí. Například pro výrobní faktor X:

25 uncí
24 uncí
22 uncí
21 uncí
20 uncí
19 uncí
18 uncí
atd.

Předpokládejme, že začínáme v ekonomice s nulovou nabídkou výrobních faktorů a pak přidáme jednu jednotku. Kde bude tato jednotka zaměstnána? Je zřejmé, že bude zaměstnána v takovém užití, které jí přinese nejvyšší DMVP. Důvodem je, že kapitalisté v jednotlivých výrobních procesech budou soutěžit mezi sebou, kdo získá tento výrobní faktor. Ale takové užití, které přinese DMVP 25 uncí zlata, vytlačí ostatní konkurenty a získá tento jeden výrobní faktor, neboť nabídne jako jediné 25 uncí. Pokud vstoupí do hry druhá jednotka, jde do druhého nejvyššího užití a obdrží 24 uncí. Podobný proces se opakuje, dokud jsou přidávány další a další jednotky do užití. *Jak jsou neustále přidávány další a další jednotky výrobního faktoru, hodnota mezního produktu jejich užití klesá. Opačně, pokud klesá nabídka daného výrobního faktoru (tj. jeho celková nabídka v ekonomice), hodnota mezního produktu jednotky výrobního faktoru roste.* Stejně zákony se samozřejmě aplikují na DMVP, neboť se pouze jedná o MVP diskonto-

vanou obecným koeficientem, tj. tržní úrokovou mírou. Jak roste nabídka, tak klesá více a více vějíř možných příležitostí pro použití daného výrobního faktoru a také klesá MVP.

Graficky je tato situace ukázána na obr. 56.



OBR. 56 VLIV NABÍDKY VÝROBNÍHO FAKTORU NA JEHO MVP

Linie *PP* je křivka MVP nebo DMVP výrobního faktoru. Je *vždy klesající*, protože nové jednotky nabídky vždy vstupují do takových užití, která jsou nejjednodušší z hlediska příjmů. Na vodorovné ose je množství nabízeného výrobního faktoru. Pokud je nabídka *OA*, pak MVP je *AB*. Pokud je nabídka větší (*OC*), pak je MVP nižší (*CD*).

Řekněme, že existuje 30 jednotek výrobního faktoru *X*, které jsou v ekonomice k dispozici, a že MVP odpovídající této nabídce je 10 uncí. Cena třicáté jednotky tak bude mít tendenci se ustálit na 10 uncích a v ERE bude 10 uncí. To vyplývá z tendence ceny výrobního faktoru rovnat se své MVP. Na tomto místě si ale musíme připomenout, že na trhu existuje také neodolatelná tendence k tomu, aby se *ceny všech jednotek jakéhokoli statku na trhu rovnaly*. To musí platit i pro trh výrobních faktorů stejně jako pro kterýkoli jiný trh. Tato tendence vyplývá ze základního zákona užitku. Jelikož jednotky výrobního faktoru jsou ze své definice zaměnitelné, hodnota jedné jednotky se bude v jakémkoli časovém okamžiku rovnat hodnotě jiné jednotky téhož výrobního faktoru. Hodnota každé jednotky nějakého statku se bude rovnat hodnotě jeho nejméně ceněného užití, kterému statek nyní slouží. V našem případě bude každá jednotka výrobního faktoru oceněna 10 uncemi zlata.

Předpokládejme například, že vlastník jednotky výrobního faktoru, sloužícího v jeho velice ceněném užití v našem souboru možných užití, by

požadoval nikoli 10, ale 24 uncí. V takovém případě by kapitalista v tomto odvětví mohl odmítnout zaměstnat tento výrobní faktor a místo toho nabídnout jednotce výrobního faktoru pracující za 10 uncí platbu o něco vyšší, třeba 10,5 unce. Jediná alternativa, která zbývá vlastníkovvi jednotky výrobního faktoru, jenž požadoval 24 uncí, je nahradit nejméně hodnocenou jednotku výrobního faktoru na 10 uncích. Všechny výrobní faktory se budou přesouvat tak, že se nakonec ceny, za které budou využívány, budou v ekonomice rovnat.

Cena výrobního faktoru X je tak určena na 10 uncí. Je určena MVP (nebo lépe DMVP) nabídky, která klesá s nabízeným množstvím, a naopak. Předpokládejme, že Y je také nespécifický výrobní faktor a že Z je výrobní faktor specifický, použitelný pouze v tom výrobním procesu, který jsme uvažovali výše. Dále uvažujme podobným způsobem, že DMVP a tím i cena výrobního faktoru Y je určena na 2 unce.

Na tomto místě musíme znovu zavést koncept výroby *v rámci* každého druhu výroby. Již jsme analyzovali MVP výrobních faktorů pohybujících se mezi svými jednotlivými užitími. V našem příkladě jednotka X může mít MVP (nebo DMVP) 20 uncí v některém specifickém užití, nicméně její cena je určena MVP nejméně hodnotného užití, kde se využívá, a to na 10 uncí. To znamená, že v tomto případě kapitalista najímá za 10 uncí výrobní faktory, které mu přinesou 20 uncí. Povzbuzen tímto ziskem bude najímat další a další jednotky výrobního faktoru, dokud se MVP v tomto užití nevyrovná s MVP v nejnižší umístěném užití, tj. nedosáhne ceny výrobního faktoru 10 uncí. Stejný proces se bude vztahovat na každé možné užití. Tendence bude taková (v ERE se tak stane vždy), že *DMVP jakéhokoli výrobního faktoru se v každém výrobním procesu budou rovnat*. Zakrátko uvidíme, proč dokonce i dodatečný nákup výrobního faktoru v rámci jednoho výrobního procesu sníží jeho MVP v tomto výrobním procesu.

Předpokládejme, že ceny X a Y jsou 10 uncí a 2 unce a že všichni kapitalisté uzpůsobili svoji produkci tak, aby vyrovnali DMVP z každého výrobního faktoru v každé výrobě s jeho cenou. Předpokládejme dále, že bod rovnováhy v našem konkrétním případě nastane v následujícím užití:

$$3X + 10Y + 2Z \rightarrow 80 \text{ uncí.}$$

Pokud dosadíme dané ceny do vzorce, pak:

$$30 + 20 + 2Z \rightarrow 80 \text{ uncí}$$

$$2Z \rightarrow 30 \text{ uncí}$$

$$Z \rightarrow 15 \text{ uncí.}$$

Z toho vyplývá, že $Z = 15$ uncí.

Cena specifického výrobního faktoru Z , která nám zůstane po odečtení cen ostatních faktorů, je tak určena na 15 uncí.

Je zřejmé, že dopad změny ve spotřebitelské poptávce na specifický výrobní faktor bude vyšší, a to v obou směrech, než bude dopad na cenu zaměstnání nespécifického faktoru.

Nyní je jasné, proč existuje pokušení při analýze výrobních faktorů předpokládat, že pro firmu jsou ceny výrobních faktorů dány externě a že ta jednoduše přizpůsobuje produkci těmto externě daným cenám. Avšak z analytického pohledu by mělo být zřejmé, že skutečným určujícím faktorem je existující vějíř MVP a že nejméně produktivní proces ve smyslu MVP skrze prostředníka cen výrobních faktorů takřkajíc přenesl svůj vzkaz jednotlivým firmám. Každá z nich bude výrobní faktor využívat v takovém rozsahu, aby jeho DMVP odpovídala jeho ceně. Klíčovým určujícím faktorem je ale DMVP, a nikoli ceny výrobních faktorů. K tomu, abychom zvýraznili tento rozdíl, můžeme celý vějíř všech MVP pro daný výrobní faktor označit jako *obecnou křivku DMVP* výrobního faktoru, zatímco speciální vějíř DMVP v rámci jednoho produkčního procesu nebo výrobní fáze označme jako *konkrétní křivku DMVP* výrobního faktoru. Je to právě *obecná DMVP křivka*, která určuje cenu nabízeného množství výrobního faktoru; a v jednotlivých výrobních procesech je porovnávána *konkrétní DMVP* s cenou, tak aby se konkrétní DMVP a cena výrobního faktoru rovnaly. Obr. 56 zobrazoval *obecnou křivku DMVP*. Konkrétní křivky DMVP jsou podmnožinami celé množiny všech možných užití – obecné křivky DMVP.

Stručně řečeno, ceny výrobních faktorů jsou tedy určovány takto: pokud je výrobní faktor izolovatelný, jeho cena bude mít tendenci směřovat ke své DMVP a v ERE se bude rovnat DMVP. Výrobní faktor je izolovatelný, pokud je nespécifický, tj. je užitečný ve více než v jednom výrobním procesu, nebo tam, kde se vyskytuje pouze *jediný* specifický výrobní faktor ve výrobním procesu. Ceny nespécifických výrobních faktorů budou ustaveny na úrovni svých DMVP, které vyplývají z obecné DMVP křivky, neboli z vějíře všech možných DMVP pro všechny možné nabídky výrobních faktorů v ekonomice. Jelikož budou ta nejproduktivnější užití daného faktoru využita nejdříve a ty nejméně produktivní způsoby budou jako první odvrhnuty, pak obecná DMVP klesá s rostoucí nabídkou. Různé konkrétní DMVP v různých výrobních procesech budou složeny tak, aby byly rovny ceně výrobního faktoru, která je stanovena obecnou křivkou DMVP. Imputovaná DMVP specifického výrobního faktoru je reziduálním rozdílem mezi cenou výrobku a sumou cen nespécifických výrobních faktorů.

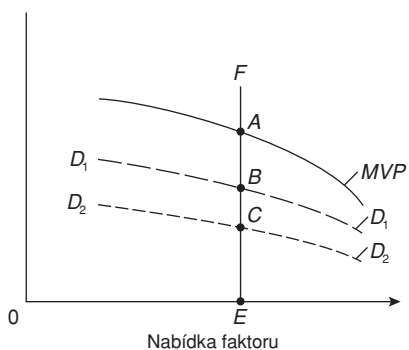
Mezní užitek jednotky statku je určován klesajícím mezním užitekem jednotlivce ohodnocujícího určitou nabídku nebo množství daného statku. Podobně

je tržní ustavení ceny spotřebních statků určováno agregátně spotřebitelskou poptávkou, která je klesající, a jejím průsečíkem s danou nabídkou, neboli množstvím statků. Nyní se zabýváme problémem ještě podrobněji a pokusme se najít odpověď na dvě obecné otázky: co určuje cenu výrobních faktorů na trhu, a co určuje množství statků, které bude vyrobeno? Již jsme v této části viděli, že cena výrobního faktoru je určována jeho klesající obecnou (diskontovanou) křivkou DMVP a jejím průsečíkem s daným množstvím výrobního faktoru v ekonomice.

2. URČENÍ DISKONTOVANÉ HODNOTY MEZNÍHO PRODUKTU

A. DISKONTOVÁNÍ

Jestliže křivka DMVP určuje cenu služeb nespécifických výrobních faktorů, co poté udává tvar a pozici těchto křivek? Na prvním místě již z definice vyplývá, že křivka DMVP je *diskontovaná* křivka faktoru MVP. V *diskontování* se žádné tajemství neukrývá. Jak jsme již uvedli, MVP výrobního faktoru je diskontována vzhledem k převládající úrokové míře v ekonomice. Vztah mezi křivkou MVP a křivkou DMVP je ukázán na obr. 57.



OB R. 57 EFEKT ZMĚN V ÚROKOVÉ MÍŘE NA DMVP A NABÍDKU VÝROBNÍCH FAKTORŮ

Nabídka výrobních faktorů je vyznačena linií EF při velikosti OE . Plná čára je křivka při různých nabídkách MVP. MVP nabízeného množství OE je EA . Přerušovaná čára D_1D_1 je křivka DMVP při určité úrokové míře. Protože je diskontovaná, leží vždy níže než křivka MVP. V absolutních hodnotách je relativně níže na levé straně diagramu, protože stejný procentní pokles vyvolá vyšší absolutní pokles tam, kde je částka vyšší. DMVP pro nabízené množství OE se rovná EB . EB bude cena výrobního faktoru v ERE. Nyní předpokládejme, že úroková míra v ekonomice vzroste, samozřejmě jako

důsledek růstu časových preferencí. To znamená, že diskontní míra pro každou hypotetickou křivku MVP bude vyšší a tím budou absolutní hodnoty nižší. Nová křivka DMVP je naznačena tečkovanou čarou D_2D_2 . Nová cena stejného nabízeného množství výrobního faktoru je EC a je nižší, než byla před zvýšením úrokové míry.

Jednou z determinant křivky DMVP je tedy diskontní míra, a jak jsme viděli výše, ta je determinována individuálními časovými preferencemi. Čím vyšší diskontní míra, tím nižší bude DMVP, a tím bude také nižší cena výrobního faktoru. Čím nižší bude úroková míra, tím vyšší bude DMVP a cena výrobního faktoru.

B. MEZNÍ FYZICKÝ PRODUKT

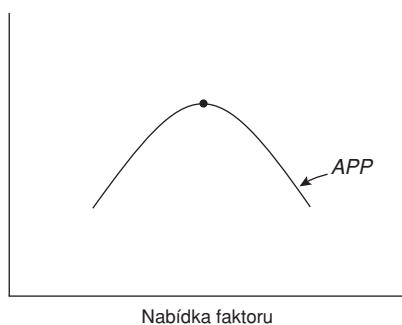
Co dále ovlivňuje pozici a tvar křivky MVP? Co je to hodnota mezního produktu? Je to velikost přírůstku příjmu připisatelného jednotce výrobního faktoru. A tento příjem závisí na dvou činitelích: (1) na vyrobeném fyzickém produktu, (2) na ceně tohoto produktu. Jestliže podle tržního ocenění jedna hodina výrobního faktoru X produkuje hodnotu 20 uncí zlata, může to být proto, že za jednu hodinu je vyprodukováno 20 jednotek fyzického produktu, které jsou prodány za cenu jedné unce zlata. Stejná MVP může být také výsledkem výroby 10 jednotek fyzického produktu prodávaných po dvou uncích atd. *Hodnota mezního produktu jednotkové služby výrobního faktoru je rovna meznímu fyzickému produktu vynásobenému cenou tohoto produktu.*⁶

Prozkoumejme nyní determinanty mezního fyzického produktu (*marginal physical product – MPP*). Především je nutné zmínit, že neexistuje žádná obecná křivka pro MPP tak, jako existuje pro MVP, a to z jednoho prostého důvodu: fyzické jednotky jednotlivých druhů statků nejsou totiž porovnatelné. Jak mohou být porovnávány tucty vajec, čtvrt kila másla nebo dům ve fyzických jednotkách? A přitom stejný výrobní faktor může být užitečný pro výrobu všech těchto komodit. Proto může křivka MPP existovat pouze pro *konkrétní* situaci, tj. v rámci určitého výrobního procesu, ve kterém je daný výrobní faktor používán. Pro výrobní faktor bude tedy existovat v každém výrobním procesu křivka MPP určitého tvaru. MPP daného faktoru *v daném procesu* je fyzické množství produktu přisuzované jedné jednotce sledovaného výrobního faktoru, tj. množství produktu, které by bylo ztraceno, pokud by byla jedna jednotka výrobního faktoru odstraněna. Pokud je nabídka jednoho výrobního faktoru ve výrobním procesu zvýšena o jednu jednotku a množství jiných faktorů zůstane stejné, pak MPP představuje dodatečné množství fyzického produktu, které bylo z přidání této jednotky získáno. Nabídka výrobního faktoru, která je významná pro křivku MPP, není celkovou nabídkou ve společnosti, ale

nabídkou pro každý proces, protože křivky MPP existují pro každý proces odděleně.

1. Zákon výnosů

Abychom mohli prozkoumat křivku MPP podrobněji, podívejme se opět na zákon výnosů, který jsme formulovali v 1. kapitole. Podle tohoto zákona platí jako věčná pravda lidského jednání, že jestliže se množství jednoho výrobního faktoru mění a množství ostatních výrobních faktorů zůstává stejné, existuje bod, při kterém je fyzický produkt na jednotku výrobního faktoru maximální. Fyzický produkt připadající na jednotku výrobního faktoru můžeme nazvat *průměrným fyzickým produktem* (*average physical product – APP*). Tento zákon tak stanoví, že s menším nebo větším množstvím výrobního faktoru, než je to, při kterém je APP maximální, musí být APP nižší. Typický průběh APP je ukázán na obr. 58.



OBR. 58 PRŮMĚRNÝ FYZICKÝ PRODUKT VE VZTAHU K NABÍDCE VÝROBNÍHO FAKTORU

2. Mezní fyzický produkt a průměrný fyzický produkt

Jaký je vztah mezi MPP a APP? *MPP je množství fyzického produktu, které bude vyrobeno s dodatečnou jednotkou výrobního faktoru, pokud je množství ostatních výrobních faktorů stejné. APP je poměr celkového produktu a celkového množství variabilního faktoru, když množství ostatních výrobních faktorů je dané.* Pro ilustraci významu APP a MPP uvažujme hypotetický případ, ve kterém je počet jednotek jednoho faktoru variabilní a všechny jednotky ostatních výrobních faktorů jsou konstantní. V tabulce 13 je v prvním sloupci počet jednotek variabilního výrobního faktoru. V druhém sloupci je celkový fyzický produkt vyrobený různým množstvím variabilního výrobního faktoru v kombinaci s fixním množstvím ostatních výrobních faktorů. Třetí sloupec obsahuje APP – tj. celkový fyzický produkt dělený počtem jednotek výrob-

ního faktoru neboli průměrný fyzický produkt na jednotku výrobního faktoru. Ve čtvrtém sloupci je MPP – tj. rozdíl mezi celkovým produktem, který vznikl přidáním jedné jednotky variabilního výrobního faktoru, neboli celkový produkt v daném řádku minus celkový produkt v řádku předchozím:

TABULKA 13

JEDNOTKY VARIABILNÍHO FAKTORU	CELKOVÝ PRODUKT	PRŮMĚRNÝ FYZICKÝ PRODUKT	MEZNÍ FYZICKÝ PRODUKT
0.....	0	0	0
1.....	3	3	3
2.....	8	4	5
3.....	15	5	7
4.....	22	5.2	7
5.....	27.5	5.5	5.5
6.....	30	5	2.5
7.....	28	4	-2

Je na první pohled jasné, že žádný faktor nebude nikdy zaměstnán v oblasti, kde je MPP negativní. V našem případě taková situace nastane po zaměstnání 7 jednotek výrobního faktoru. 6 jednotek výrobního faktoru v kombinaci s konstantním množstvím ostatních faktorů vyrobí 30 jednotek výrobku, ale dodání další jednotky vyvolá pokles produkce o dvě jednotky. MPP 7 jednotek výrobního faktoru je -2 . Žádný výrobní faktor nebude nikdy zaměstnán v této oblasti a to platí, ať už je vlastník výrobního faktoru vlastníkem produktu, nebo si kapitalista výrobního faktoru pro svoji činnost najímá. Nedávalo by smysl (a bylo by to proti principům lidského jednání) vydávat ať už úsilí nebo peníze na dodatečné faktory, abychom snížili vyrobené množství.

V tabulce můžeme sledovat zákon výnosů, podle kterého jsou APP logicky nejdříve nulové (pokud není zaměstnána ani jedna jednotka výrobního faktoru), pak APP roste k maximu a následně začne klesat. Z grafu lze vyčíst také následující: (1) pokud je APP rostoucí (s výjimkou úplně prvního kroku, kde celkový produkt, *total product* – TP, APP a MPP jsou nulové), MPP je vyšší než APP; (2) pokud je APP klesající, MPP je menší než APP; (3) v bodě maxima APP je MPP rovný APP. Nyní algebraicky prokážeme, že tato tři tvrzení jsou vždy platná.⁷

Nechť F je množství variabilního výrobního faktoru, ostatní výrobní faktory jsou dány a jsou konstantní a P je množství celkového produktu vyrobeného kombinací všech výrobních faktorů. Pak P/F je APP. Pokud přidáme dF jednotek výrobního faktoru, vzroste celkový produkt o dP . MPP odpovídající změně množství výrobních faktorů je dP/dF . Nový APP odpovídající vyšší nabídce faktorů je:

$$\frac{P + \Delta P}{F + \Delta F}$$

Nový APP může být vyšší nebo nižší než předchozí. Předpokládejme, že nový APP je vyšší, a že jsme proto v oblasti, kde je APP *rostoucí*. To znamená, že:

$$\frac{P + \Delta P}{F + \Delta F} > \frac{P}{F}$$

neboli:
$$\frac{P + \Delta P}{F + \Delta F} - \frac{P}{F} > 0$$

Po úpravě:
$$\frac{FP + F\Delta P - PF - P\Delta F}{F(F + \Delta F)} > 0$$

A následně:
$$\begin{aligned} FP + F\Delta P - PF - P\Delta F &> 0 \\ F\Delta P - P\Delta F &> 0 \\ F\Delta P &> P\Delta F \\ \therefore \frac{\Delta P}{\Delta F} &> \frac{P}{F} \end{aligned}$$

MPP je tedy větší než *starý* APP. Protože je větší, znamená to, že existuje kladné číslo k takové, že:

$$\frac{\Delta P}{\Delta F} = \frac{kP}{F}$$

Dostaneme tedy algebraické pravidlo, podle kterého platí, že pokud:

$$\frac{a}{b} = \frac{c}{d},$$

pak

$$\frac{a}{b} = \frac{c+a}{d+b}$$

proto

$$\frac{\Delta P}{\Delta F} = \frac{kP + \Delta P}{F + \Delta F}$$

jelikož k je kladné

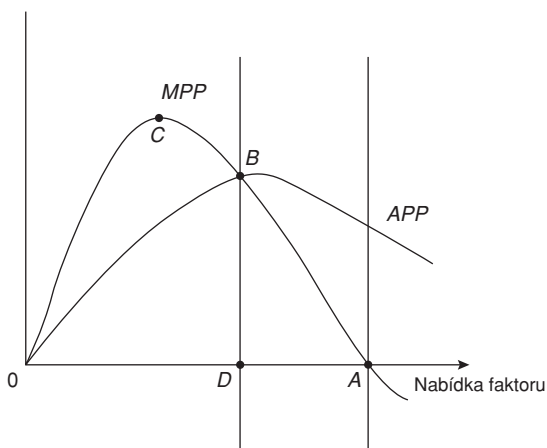
$$\frac{kP + \Delta P}{F + \Delta F} > \frac{P + \Delta P}{F + \Delta F}$$

proto

$$\boxed{\frac{\Delta P}{\Delta F} > \frac{P + \Delta P}{F + \Delta F}}$$

Neboli: MPP je *také* větší než *nový* APP.

Jinými slovy pokud je APP rostoucí, pak MPP je v této oblasti vyšší než APP v této oblasti. To prokazuje první zákon uvedený výše. Jestliže se nyní vrátíme v našem důkazu a nahradíme znaménko „více než“ znaménkem pro „méně než“ a provedeme stejné kroky, dostaneme se k opačnému tvrzení: *tam, kde je APP klesající, je MPP menší než APP*. Toto dokazuje druhý z našich tří zákonů o vztazích mezi APP a MPP. Je-li ovšem MPP vyšší než APP tam, kde je APP rostoucí, a je nižší než APP tam, kde je APP klesající, pak v bodě maxima APP nesmí být MPP ani vyšší, ani nižší než APP, a musí tedy být přímo roven APP. A to dokazuje třetí zákon. Jak vidíme, tyto tři zákony platí pro všechny možné případy výroby.



OBR. 59 VZTAH MEZI MPP A APP

Obrázek 59 zobrazuje typický tvar křivek MPP a APP. Ukazuje vzájemné vztahy mezi MPP a APP. Obě křivky začínají v nule a velice blízko počátečního bodu jsou identické. APP křivka roste, dokud v bodě *B* nedosáhne svého maxima, a pak klesá. MPP křivka roste rychleji, je tak vyšší než APP. Dosahuje svého maxima dříve v bodě *C*, pak klesá do průsečíku s APP v bodě *B*. Od tohoto bodu MPP klesá rychleji než APP, dokud neprotne vodorovnou osu a nestane se zápornou v bodě *A*. Žádná firma nebude vyvíjet činnost v oblasti mimo *OA*.

Nyní prozkoumejme poněkud podrobněji oblast rostoucích APP mezi *O* a *D*. Vezměme si na pomoc jinou hypotetickou tabulku (Tabulka 14), která bude pro naše účely vhodným zjednodušením.

TABULKA 14

JEDNOTKY FAKTORU	CELKOVÝ PRODUKT	PRŮMĚRNÝ FYZICKÝ PRODUKT
2.....	10	5
3.....	18	6
4.....	25	6,2

V tabulce je zachycen úsek, kde roste křivka APP s maximem dosaženým při čtyřech zapojených jednotkách a s APP 6,2. Otázka zní: jaká je pravděpodobnost, že tato oblast bude vybrána firmou jako správná kombinace vstupů a výstupů? Podívejme se na první řádek tabulky. Dvě jednotky variabilního výrobního faktoru plus jednotky ostatních (konstantních) výrobních faktorů (označme množství jejich jednotek *U*) přinesou 10 jednotek výrobku. Na druhou stranu v maximu APP 4 jednotky výrobního faktoru plus *U* jednotek ostatních výrobních faktorů přinesou 25 jednotek produktu. Základní přirozený fakt již známe: stejné kvantitativní příčiny působí stejné kvantitativní následky. A proto pokud množství všech výrobních faktorů ve třetím řádku vydělíme dvěma, dostaneme poloviční produkt. Jinými slovy: 2 jednotky výrobního faktoru kombinované s $U/2$ – polovinou ostatních výrobních faktorů – přinesou 12,5 jednotek produktu.

Uvažujme o této situaci. Z horní řádky víme, že 2 jednotky variabilního faktoru plus *U* jednotek ostatních faktorů přinesou 10 jednotek produktu. Ale výpočtem z nejnižšího řádku tabulky vidíme, že 2 jednotky variabilního faktoru plus $U/2$ jednotek ostatních výrobních faktorů přinesou 12,5 jednotek produktu. Je jasné, že firma, která by alokovala výrobní faktory v oblasti *OD*, by učinila podobně nerozumné rozhodnutí jako ta, která by se pohybovala za bo-

dem A . Nikdo by jistě nechtěl vynaložit *více* úsilí nebo peněz na výrobní faktory a získat tak *méně* nebo stejně celkového produktu. Výrobce, nacházející se v úseku OD , se pohybuje v oblasti *záporného MPP ostatních výrobních faktorů*. Je tak v situaci, kdy může získat větší množství celkového produktu tím, že se zbaví některých výrobních faktorů. Podle stejné logiky by se i za oblastí OA nacházel v situaci, kdy by mohl získat větší celkový výnos, pokud by se zbavil některých jednotek variabilního výrobního faktoru. *Oblast rostoucího APP pro jeden výrobní faktor* je tak charakterizována jako oblast *záporného MPP jiných výrobních faktorů* a naopak. Výrobce se tak nebude nikdy snažit alokovat své výrobní faktory v oblasti OD nebo v oblasti za A .

Stejně tak nebude výrobce používat výrobní faktor, jehož MPP je v bodech A nebo B . Množství variabilního výrobního faktoru bude vybráno tak, aby mělo nulovou mezní produktivitu (tj. v bodě A) *pouze v případě, že se jedná o volný statek*. Ale na světě neexistuje nic takového jako volné statky. Existují pouze podmínky ve kterých lidé jednají, a které nejsou předmětem lidského jednání, proto nejsou obsaženy v uvažování o produktivitě. A naopak, APP se nachází v bodě B , ve svém maximu pro variabilní výrobní faktor, pouze pokud ostatní výrobní faktory jsou volnými statky, a tak mají v tomto bodě nulovou mezní produktivitu. Pouze pokud by všechny ostatní výrobní faktory byly volné a nemusely by se brát v úvahu, pak by se výrobce mohl výlučně soustředit na maximalizaci produktivity jednoho zbývajícího výrobního faktoru, jak jsme viděli v 1. kapitole.

Tento závěr je nevyhnutelný. Výrobní faktor bude vždy zaměstnán ve výrobním procesu takovým způsobem, že *se bude nacházet v oblasti klesajícího APP a klesajícího, ale kladného MPP* – na grafu mezi body D a A . V každém výrobním procesu tak bude každý výrobní faktor zaměstnán v oblasti klesajícího MPP a klesajícího APP tak, aby *dodatečné jednotky výrobního faktoru zaměstnaného ve výrobním procesu snížily MPP a odstraněné jednotky jej naopak zvýšily*.

C. HODNOTA MEZNÍHO PRODUKTU

Jak jsme viděli, MVP jakéhokoli výrobního faktoru je jeho MPP násobený jeho prodejní cenou. Právě jsme zjistili, že každý výrobní faktor bude zaměstnáván v oblasti klesajícího MPP v každém výrobním procesu. Jaký bude tvar křivky MVP? Při neměnném množství ostatních výrobních faktorů dochází s růstem nabídky variabilního faktoru ke zvyšování celkového fyzického produktu. Vyšší množství výrobku povede za daných poptávek spotřebitelů k nižším tržním cenám. Cena produktu bude klesat spolu s klesajícím MPP a růst spolu s rostoucím MPP. Platí, že křivka MVP daného výrobního faktoru bude vždy klesající a bude klesat *rychleji* než křivka MPP. *Pro každý konkrétní výrobní proces bude jakýkoli výrobní faktor zaměstnán v oblasti klesající hodnoty MVP.*⁸ To odpovídá předchozím závěrům, založeným na zákonu užitku, že

výrobní faktor bude obecně ve výrobních procesech zaměstnán takovým způsobem, že jeho MVP bude klesající. A proto jeho obecná křivka MVP (mezi jednotlivými možnostmi jeho užití a v jejich rámci) bude klesající a jeho konkrétní křivky MVP jsou také klesající (v rámci jednoho výrobního procesu). Jeho křivka DMVP je proto také klesající.

Cena jednotky jakéhokoli výrobního faktoru bude, jak jsme viděli, na trhu rovna jeho DMVP. Jedná se o DMVP, která je determinována obecnou křivkou, jež zahrnuje jeho veškerá možná užití. Výrobci budou zaměstnávat výrobní faktor takovým způsobem, že jeho DMVP bude mezi jeho různými využitími vyrovnána. Pokud by byla DMVP v jednom využití vyšší než ve druhém, pak zaměstnavatelé v prvním případě budou v situaci, kdy budou moci nabídnout za daný výrobní faktor více. Budou jej moci využívat více do té doby, než (v souladu s principem klesajících výnosů) DMVP výrobního faktoru v daném rostoucím využití poklesne do bodu, ve kterém se vyrovná s rostoucí DMVP v užití, jež je omezováno. Cena výrobního faktoru bude stanovena jako rovná obecné DMVP, která bude v ERE stejná pro všechna možná konkrétní užití.

Sledováním výrobního faktoru ve všech jeho vzájemných vztazích jsme byli schopni vysvětlit oceňování jeho jednotkových služeb, aniž bychom předtím předpokládali existenci jeho ceny. Bylo by chybou provádět naši analýzu ze zorného úhlu jednotlivé firmy, protože ta samozřejmě považuje cenu výrobního faktoru na trhu za externě danou. Cena výrobního faktoru na trhu bude ustavena tak, aby se rovnala MVP diskontované úrokovou mírou po takovou dobu, než je výsledný produkt uplatněn na trhu, za předpokladu, že takové ohodnocení podílu výrobního faktoru je určitelné. Tedy tehdy, pokud je tento faktor nesespecifický, nebo pokud se jedná o jediný specifický výrobní faktor ve výrobním procesu. Křivka MVP je určena obecnou křivkou MVP, která zahrnuje různé způsoby užití daného výrobního faktoru a zahrnuje také nabídku výrobního faktoru v ekonomice. Obecná křivka MVP výrobního faktoru je klesající při jeho rostoucí nabídce; je tvořena jednotlivými konkrétními křivkami MVP pro různá užití daného výrobního faktoru, jež jsou tvořena z klesajících křivek MVP a klesajících cen produktů. Proto pokud vzroste nabídka výrobních faktorů a křivka MVP v ekonomice zůstane stejná, MVP a také cena výrobního faktoru poklesne. Pokud nabídka výrobního faktoru poklesne, *ceteris paribus*, cena výrobního faktoru vzroste.

Pro jednotlivou firmu představuje cena výrobního faktoru na trhu signál o jeho diskontované hodnotě mezního produktu (DMVP) v ekonomice. Jedná se vlastně o náklad příležitosti obětované tím, že firma daný výrobní faktor využívá, a ten tak nelze použít k výrobě jiného produktu. V ERE, kde jsou všechny výrobní faktory oceňovány DMVP, platí, že ceny výrobních faktorů a „náklady“ (obětované příležitosti) jsou shodné.

Kritici analýzy mezní produktivity tvrdí, že v „moderním komplexním světě“ všechny výrobní faktory ve výrobě produktu kooperují, a proto není možné jakýmkoli způsobem rozdělit celkový produkt na části připadající jednotlivým výrobním faktorům. A z toho vyvozují, že „rozdělení“ produktu mezi jednotlivé výrobní faktory je oddělitelné od výroby, a vzniká tedy arbitrárně podle teorie vyjednávání. Aby bylo jasno: nikdo nepopírá, že množství výrobních faktorů nespolupracuje na výrobě statků. Ale prostý fakt, že většina výrobních faktorů (a všechny druhy práce) je nespécifická a že velice zřídka existuje více než jeden specifický výrobní faktor ve výrobním procesu, umožňuje trhům izolovat MVP. Proto existuje tendence, aby byl každý výrobní faktor placen podle své MVP. Na svobodných trzích je tak většina cen výrobních faktorů stanovena nikoli „arbitrárně“ vyjednáváním, nýbrž má tendenci být stanovena striktně v souladu se svými DMVP. Důležitost tohoto tržního procesu je tím větší, čím se ekonomika stává specializovanější a komplexnější a přizpůsobovací procesy se stávají mnohem jemnější. Čím více užití pro daný výrobní faktor existuje a čím více máme druhů výrobních faktorů, tím důležitější je tento tržní proces „inputace“, který umožňuje efektivní alokaci výrobních faktorů a tok výroby ve směru spotřebiteli nejpalčivěji pocíťovaných potřeb (včetně nemonetárních potřeb výrobců). Na svobodném trhu tak neexistuje oddělený proces výroby a „rozdělování“. Neexistuje nikde žádná hromada, na kterou jsou házeny výrobky, u kterých někdo arbitrárně rozhoduje (nebo může arbitrárně rozhodovat) o jejich „rozdělení“ mezi jednotlivé lidi. Naopak: jednotlivci vyrábějí statky a prodávají je spotřebitelům za peníze, které pak utrácejí za spotřebu nebo za investice, aby zvýšili svou budoucí spotřebu. Neexistuje žádné oddělené „rozdělování“ – existuje pouze výroba a její logický důsledek – směna.

Vždy bychom měli mít na paměti, že i když to není výslovně v textu uvedeno z důvodů didaktických, křivky MVP, které jsou rozhodující pro stanovení cen výrobních faktorů, jsou *diskontovány*; konečný MVP se diskontuje délkou času, který zbývá do té doby, než je vyroben konečný spotřební statek. Jsou to právě DMVP, které jsou vyrovnávány mezi různými užitími výrobních faktorů. Důležitost tohoto faktu spočívá v tom, že vysvětluje tržní alokaci nespécifických výrobních faktorů mezi jednotlivé fáze výrobního procesu stejných nebo různých statků. Pokud tedy je DMVP výrobního faktoru 6 uncí zlata a pokud je tento výrobní faktor zaměstnán ve výrobě časově velmi blízké či totožné se spotřebou, pak jeho MVP bude 6. Předpokládejme, že čistá úroková míra je 5 %. Pokud je výrobní faktor zaměstnán v procesu, jehož výsledek bude realizován až za pět let, pak DMVP 6 znamená, že skutečná MVP je 7,5, pokud je zaměstnán v procesu deset let od realizace, pak DMVP 6 znamená MVP 10 atd. Čím časově vzdálenější je prováděná operace

od doby dokončení a prodeje spotřebního statku, tím vyšší musí být rozdíl, jenž je díky roční úrokové míře získán kapitalisty, kteří nabízejí současné statky a tak umožňují, aby výrobní proces proběhl v celé své délce. *Velikost* diskontu MVP je zde vyšší, neboť výroby vyšších řádů jsou vzdálenější od spotřeby než bližší fáze. A proto, aby mohly proběhnout investice do výroby vyšších řádů, jejich MVP musí být vyšší než MVP v kratších procesech.⁹

3. ZDROJ PŘÍJMŮ VÝROBNÍCH FAKTORŮ

Naše analýza nám umožňuje vyřešit jednu z prastarých ekonomických sporů: co je zdrojem mezd – kapitál, nebo spotřeba? Neboli, pokud bychom chtěli tuto otázku přeformulovat, co je zdrojem příjmů původních výrobních faktorů (práce a půdy)? Je jasné, že konečným cílem investování do kapitálových statků je budoucí spotřeba. V tomto směru je spotřeba nutnou podmínkou, bez které by neexistoval kapitál. Dále spotřeba skrze tržní poptávky po každém zboží diktuje ceny a přesuny (nespecifických) výrobních faktorů z jednoho výrobního procesu do druhého. Avšak spotřeba sama o sobě nestačí. Úspory a investice jsou potřebné k tomu, aby nějaká spotřeba mohla vůbec existovat, protože bez výrobního procesu a kapitálové struktury by mohla existovat pouze velice malá spotřeba – snad pouze sbírání lesních plodů.¹⁰

Dokud práce a půda vyrábějí a prodávají své produkty *okamžitě*, není k jejich vyplácení zapotřebí žádná kapitálová struktura. Jsou placeny přímo existující spotřebou. To byla pravda pro sbírání lesních plodů Robinsonem Crusoe. A je to také pravda ve vysoce kapitalistické ekonomice pro práci a půdu v posledním stadiu výrobního procesu. V těchto konečných fázích výrobního procesu, který zahrnuje čisté příjmy práce vydělané prodejem osobních služeb (lékaři, umělci, právníci atd.) spotřebitelům, získávají výrobní faktory přímo MVP bez jakéhokoliv diskontování. Všechny ostatní druhy práce a půdy podílející se na výrobním procesu jsou vypláceny z uspořené kapitálu před tím, než je vyroben a spotřebován konečný produkt.

V tomto sporu mezi klasickou teorií tvrdící, že mzdy jsou vypláceny z kapitálu, a teorií Henryho George, J. B. Clarka a jiných, že mzdy jsou vypláceny z ročního spotřebovaného produktu, musíme dát zapravdu té první. Je správná v naprosté většině případů, přičemž podíl těchto případů se zvyšuje s růstem rozsahu kapitálu v ekonomice.¹¹

4. PŮDA A KAPITÁLOVÉ STATKY

Cena jednotkové služby každého výrobního faktoru je rovna jeho DMVP. To je pravda pro všechny výrobní faktory, ať už jsou „původní“ (práce a půda) nebo „vyrobené“ (kapitálové statky). Jak jsme již ovšem viděli, neexistuje *čistý* příjem vlastníků kapitálových statků, protože jejich ceny obsahují ceny

různých výrobních faktorů, které se zúčastňují jejich výroby. Čistý výnos lze v podstatě připisovat pouze vlastníkům půdy a práce a kapitalistům za jejich „časové“ služby. To však nic nemění na tom, že oceňovací princip – tj. rovnost diskontované MVP – se vztahuje na jakýkoli výrobní faktor, ať už kapitálový statek, nebo cokoli jiného.

Vraťme se k obr. 41. Pro jednoduchost předpokládejme, že analyzujeme jednu jednotku spotřebního statku, která má cenu 100 uncí, a že do výrobního procesu vstupuje *jedna jednotka* každého zúčastněného výrobního faktoru. Pak tedy v pozici 1 označuje číslo 80 jednu jednotku kapitálu. Nejprve uvažujme první řád. Kapitalista₁ nakoupil kapitálový statek za 80 uncí a (předpokládáme) jednotku práce za 8 uncí a jednotku půdy za 7 uncí. Společná MVP všech výrobních faktorů je 100 uncí. Jejich celková cena je 95 uncí. Zbytek je *diskont*, který připadá kapitalistovi díky časovému prvku výroby. Součet DMVP je 95 uncí a je přesně rovna tomu, co získali vlastníci všech tří výrobních faktorů. DMVP služby práce byla 8, DMVP služby půdy byla 7 a DMVP služby kapitálových statků byla 80. A proto každý výrobní faktor získá jako svoji platbu svou DMVP. Co se však stane v případě kapitálového statku? Byl prodán za 80 uncí, ale musel být také vyroben a jeho výroba stála peníze, které musely být vyplaceny různým výrobním faktorům. Cena kapitálového statku je tak snížena, řekněme například, jiným výrobním faktorem půdy, kterému bylo zapláceno 8 uncí, jiným faktorem práce, kterému bylo zapláceno 8 uncí a jiným kapitálovým statkem, jehož služba byla zakoupena za 60 uncí. Ceny, a tím i příjmy všech těchto výrobních faktorů jsou opět diskontovány v čase a tento diskont je výdělkem kapitalisty₂. Součet těchto plateb výrobním faktorům je 76 uncí a opět každý výrobní faktor získává svou DMVP.

Každý kapitálový statek musí být vyroben a musí být v rovnoměrně plynoucí ekonomice neustále obnovován. Z tohoto důvodu vidíme, že kapitálový výrobní faktor nezískává pro *svého* majitele žádný *čistý* příjem, protože ten musí platit výrobním faktorům, které kapitálový statek vyrobily. V konečném důsledku vydělávají čistý příjem jen práce, půda a faktor času.

Tento typ analýzy byl velmi kritizován z následujících důvodů:

Tato „rakouská“ metoda vystopování všeho zpětně až k půdě a práci (a času!) může být zajímavým historickým exkursem a můžeme s jistotou tvrdit, že pokud budeme sledovat produkci a investice dostatečně daleko, nakonec se dostaneme do světa primitivních lidí, kteří začínají svoji výrobu kapitálových statků s prázdnými rukama. Ale jaký význam to může mít v moderním, komplexním světě okolo nás; světě, ve kterém velké množství kapitálu již existuje a je s ním nakládáno? V moderním světě neexistuje žádná výroba bez použití kapitálu, a proto je prý celá rakouská analýza kapitálu v prostředí moderní ekonomiky bezcenná.

Není pochyb o tom, že nemáme zájem se pouštět do žádných historických analýz, ale spíše do ekonomických analýz komplexní ekonomiky. Jednající člověk nemá žádný specifický zájem na tom vědět o původu zdrojů, které využívá – jedná v *současnosti* proto, aby dosáhl cíle v *budoucnosti*.¹² Praxeologická analýza toto uznává a počítá s jednajícím člověkem, který koná v současnosti proto, aby uspokojil své cíle v různě vzdálené budoucnosti (od blízké po vzdálenou).

Je ovšem také pravda, že dílo mistra teorie kapitálu a výroby Böhm-Bawerka vneslo do analýzy zmatky tím, že strukturu kapitálu interpretoval v historických souvislostech. To platí zejména o jeho konceptu „průměrné doby výroby“, kde se pokusil stanovit průměrnou délku produkčního procesu probíhajícího v současnosti, ale s ohledem na minulost až do počátku věků. V jedné z nejslabších částí své teorie Böhm-Bawerk tvrdil, že „chlapec, který si uřízne svým nožem proutek, přísně vzato, pouze pokračuje v práci horníka, který před několika staletími prvně kopl do země, aby byla vyhloubena šachta, v níž by se pak mohla těžit ruda, ze které pak byla zhotovena ocelová čepel“.¹³ Pak se pokusil zachránit význam výrobní struktury zprůměrováním dob výroby a udržování, a tvrzením, že efekt výroby před několika stoletími na současné výrobky je tak malý (protože je tak vzdálený), že je vlastně zanedbatelný.

Misesovi se podařilo zdokonalit rakouskou teorii výroby tím, že ji zbavil odkazů na téměř nekonečně vzdálené řády výroby či na téměř mýtický koncept „průměrné doby výroby“.

Jak napsal Mises:

Jednající člověk se na svoji situaci nedívá pohledem historika. Nezajímá jej to, jak se současná situace vyvinula. Jeho jediným zájmem je co nejlépe využít prostředky, které má dnes k dispozici, k tomu, aby co nejvíce odstranil budoucí nejistotu... Má k dispozici konečné množství materiálních výrobních faktorů. Neptá se, zda jsou tyto výrobní faktory původní nebo jsou vyrobené v nějakém procesu, který proběhl v minulosti. Pro něj nemá význam vědět, jak velké množství původních výrobních faktorů, tj. původních výrobních faktorů půdy a práce, bylo vydáno na jejich výrobu a kolik času tyto výrobní procesy zabraly. Oceňuje dostupné prostředky výhradně z pohledu služeb, které mu mohou nabídnout v jeho úsilí vytvořit příznivější budoucí podmínky. Doba výroby a trvání poskytování služby jsou pro něj kategoriemi v plánování budoucího jednání, nikoli akademickými retrospektivními koncepty... Hrají svoji roli, dokud si člověk musí vybírat mezi výrobami s různou délkou...

[Böhm-Bawerk] ... si nebyl plně vědom faktu, že výrobní fáze jsou praxeologickou kategorií a že role, kterou hrají v lidském jednání, se skládá pouze z volby, kterou má každý člověk mezi různými výrobními procesy s různou

délkou trvání. Délka času, která byla vynaložena v minulosti na výrobu kapitálových statků, které jsou dnes k dispozici, nehraje žádnou roli.¹⁴

Ale pokud minulost nehraje žádnou roli, jak vůbec můžeme používat analýzu výrobní struktury? Jak ji můžeme aplikovat na ERE, pokud by struktura výroby musela jít zpět v čase až téměř donekonečna? Pokud je náš přístup založen na současnosti, neměli bychom následovat F. Knighta v jeho odmítnutí analýzy založené na struktuře výroby?

Specifickým bodem poznání je dělicí linie mezi půdou a kapitálovými statky. Knight a jeho stoupenci spolu s odmítnutím myšlenky stopovat produkci zpět proběhlými stoletími zároveň zavrhlí koncept *půdy* a zahrnují půdu do kapitálových statků. Tato změna však kompletně převrátila teorii výroby. Knight a spol. naprosto správně upozorňují, že například současná půda má mnoho podob a zahrnuje v sobě i minulou „zředmětněnou“ práci: plavební kanály musely být vykopány, lesy musely být vymýceny, půda musela být zásadním způsobem upravena atd. Tvrdí, že prakticky nic již není čistou „půdou“, a proto je tento koncept dnes již prázdný.

Avšak, jak ukázal Mises, Böhm-Bawerkovu teorii lze revidovat a zároveň zachovat základní rozdíl mezi půdou a kapitálovými statky. Nemusíme tedy vylít s vaničkou „průměrné doby výroby“ i dítě – „půdu“. Do tohoto okamžiku jsme předpokládali, že půda je původním, přirozeným výrobním faktorem. Nyní tento předpoklad musíme modifikovat s tím, že se soustředíme na současnost a budoucnost spíše než na minulost. Zda je daný kus země „originální“ čistou půdou, nebo ne, je z ekonomického hlediska nezájímavé, pokud jsou změny na ní provedené trvalé – nebo lépe řečeno, dokud tyto změny nemusí být neustále reprodukovány nebo nahrazovány.¹⁵ Půda, která byla zavlážena kanály nebo byla vytvořena vymýcením lesa, se stala současnou, trvalou, a tedy *danou*. Protože je tedy v současnosti daná, nespotřebává se v procesu výroby a nemusí být obnovována, je podle naší definice výrobním faktorem půdy. V ERE bude tento výrobní faktor neustále dávat své přírodní síly k dispozici bez dalších investic – je proto v naší analýze *půdou*. Jakmile se toto stane a trvalé jsou odděleny od přechodných, vidíme, že výrobní struktura se již neprotahuje nekonečně do minulosti, ale stává se relativně krátkou.¹⁶ Kapitálové statky jsou takové statky, které se kontinuálně v procesu výroby spotřebovávají a které musí být pomocí práce a půdy neustále obnovovány. Uvažujeme-li fyzické opotřebení a obnovování, pak se ukáže, že nezabere mnoho času, aby se celá kapitálová struktura zhroutila, pokud by nebyla věnována žádná práce na udržení a obnovování. To je pravda i v moderní, vysoce kapitalistické ekonomice. Samozřejmě, čím vyšší stupeň „kapitalistického“ vývoje a čím více řádů výroby, tím déle by trvalo, než by kapitál vymizel.¹⁷

„Trvalost“, kterou máme na mysli, se samozřejmě vztahuje na trvalost fyzickou, a nikoli na trvalost hodnoty. *Hodnota závisí na změnách přání spotřebitelů a nikdy nemůže být trvalá.* Může existovat kus půdy, který je unikátní a trvale vhodný jako vinice. Jedná se o *půdu* a ta trvá věčně. Avšak pokud spotřebitelé někdy ztratí úplně chuť na víno a tento kus země se stane naprosto bezcenným a nadále nebude používán, *stále* se jedná o trvalý výrobní faktor a tím pádem o půdu, ačkoli v takový okamžik mimo užívání. Měly bychom se zmínit o tom, že „trvalost“ je relevantní pro současné úvahy o lidském jednání. Kus země může přinášet trvalý MPP bez nutnosti neustálého udržování a najednou nějaká přírodní pohroma jako erupce sopky nebo hurikán může takové území zničit a jeho „trvalost“ může zmizet. Takové přírodní pohromy však nejsou významné pro lidské jednání *ex ante*, a proto z pohledu lidského jednání je takové území správně považovat za „trvalé“, dokud se přírodní podmínky nezmění.¹⁸

19

Koncept „půdy“, jak je v celé této knize používán, je naprosto odlišný od obecně používaného konceptu půdy. V této části provedeme odlišení mezi těmito dvěma kategoriemi, z nichž první můžeme nazvat *ekonomickou půdou* a druhou *geografickou půdou*. Ekonomická půda zahrnuje *veškeré* přírodní zdroje, které mohou mít hodnotu. Tedy to, co je obvykle známé jako přírodní zdroj: půda, voda a vzduch, až po volné statky, které jsou ze své podstaty bez hodnoty. Na druhou stranu, velká část toho, co je obvykle považováno za „půdu“ – tj. ta část, která musí být udržována lidskou prací – je ve skutečnosti kapitálovým statkem.

Zemědělská půda je příkladem kapitálového statku, ačkoli to některé čtenáře může překvapit, pokud tuto půdu považovali za trvale produktivní. To je však zcela mylné. MPP geografické půdy se velice liší podle toho, kolik práce je věnováno na její udržení a vylepšení a jestli její využívání či nevyužívání vede k erozi a snížení MPP. Základní půda (a na tomto místě odkazujeme na půdu, která by zůstala *nyní*, pokud by přestalo její udržování, a nikoli na půdu, která existovala v hluboké minulosti před její kultivací) je *půdní element*, zatímco konečný produkt – který je obecně známý jako zemědělská půda – je obvykle kapitálový statek obsahující tento půdní element.

Van Sickle a Rogge o půdě napsali:

Půda do hloubky 12 až 18 palců, ze které obilí, zelenina, tráva a stromy získávají téměř veškerou svoji výživu, je vysoce náchylná k destrukci. Svrchní část může být smyta nebo odplavena (eroze) a její organický a minerální obsah může být zničen nebo zanesen hluboko mimo dosah rostoucích plodin (louhování) v několika málo letech, pokud není s největší péčí obhospodařována. Může být také obnovena zodpovědnými zemědělci. A o každé půdě může být řečeno ..., že její udržování vyžaduje úspory.²⁰

Naopak nezníčitelnost ekonomické půdy může být nejlépe ukázána na tom, co můžeme nazvat „stavební pozemky“ či „městská půda“. Půda v městských oblastech (což zahrnuje předměstskou půdu, půdu pro průmyslové závody atd.) zřetelně prokazuje jeden ze svých nejzákladnějších nezníčitelných rysů: fyzický prostor – je součástí povrchu zemského. Pro součást zemského povrchu platí, že je kromě několika řídkých případů fixována vždy tak, jak odpovídá jejímu umístění. Tento fixní, trvalý, *poziční* aspekt geografické země se nazývá *místním* aspektem půdy, nebo jak trefně poznamenal Mises, „půda je volné místo“. Jelikož je trvalá a nereprodukovatelná, jednoznačně spadá do ekonomické kategorie půda. Trvalost odkazuje ještě jednou k jejímu fyzickému aspektu. Její *hodnota* je samozřejmě vždy předmětem změny.²¹ Střed Manhattanu je na stejném místě – z geografického pohledu – jako byl v roce 1600, ačkoli se jeho peněžní hodnota dramaticky změnila.

Předpokládejme, že kus v současnosti nepoužívané země může být využíván pro různé zemědělské účely, nebo pro městskou zástavbu. V tomto případě stojíme před volbou, zda zvolit diskontovanou MVP nereprodukovatelné ekonomické půdy nebo diskontovanou MVP, která vyplývá z úrodnosti základní půdy. A pokud musí být provedeno rozhodnutí, zda má být *dnes* využívaná zemědělská půda převedena na půdu městskou, principy této volby zůstávají stejné. MVP zemědělské nebo městské půdy je majitelem této půdy – „landlordem“ – rozložena na dvě položky: úrokový výnos z udržování a zlepšování kapitálového statku a DMVP základní ekonomické půdy.

Pojem „základní půda“ (neboli „podkladová půda“) v tomto pojednání odkazuje k *půdě bez udržování* v případě zemědělství nebo *prostému místu bez staveb* v případě městské půdy. Základní půda pak – ať už se jedná o půdu, nebo místo – získává pro svého vlastníka určitou jednotkovou cenu neboli rentu, která se rovná její DMVP. Práce na této základní půdě, tj. práce a provedené investice, vytvářejí dokončený kapitálový statek. Tento kapitálový statek, stejně jako každý jiný kapitálový statek, také získává rentu rovnající se jeho DMVP. Avšak tato renta se rozpadá (což je důležité pro *současný* trh, a nikoli jako historická záležitost) na rentu základní půdy a úrokový příjem investovaného kapitálu (stejně tak samozřejmě práce, která se podílí na této činnosti, získává mzdu neboli „nájemné“ práce, která se rovná její DMVP). Tento kapitálový půdní statek jsme v různých souvislostech pojmenovali jako „geografická půda“, „půda v obecném smyslu“, „konečná půda“, „dokončená půda“. Pokud mluvíme pouze o „půdě“, pak naopak vždy odkazujeme na skutečnou ekonomickou půdu – v současnosti přírodou daný výrobní faktor.

5. KAPITALIZACE A RENTA

Pojem „renta“ je jedním z nejméně zmatených pojmů v celé ekonomické literatuře. Musíme proto znovu vymezit jeho význam. Pojem „renta“ používáme

ve významu *jednotkové ceny služeb jakéhokoli statku*. Je důležité odmítnout všechny koncepcce, které přisuzují význam slovu *renta* pouze ve vztahu k půdě. Abychom se zbavili všech významových předpojatostí, bude užitečné, budeme-li mít na paměti běžnou činnost, kterou nazýváme „pronajímání“. *Renta* má stejný význam jako *nájemné*: je to platba za nákup a prodej *jednotky služeb* jakéhokoli statku.²² Proto se dá stejně dobře aplikovat i na cenu služeb práce (známou jako „mzdy“), stejně jako se aplikuje na půdu nebo jakýkoli jiný výrobní faktor. Koncept *renty* lze použít na jakýkoli statek, ať už dlouhodobé či krátkodobé spotřeby. V případě statků s okamžitou spotřebou, které se spotřebují spolu s jejich prvním použitím, je tato „jednotka“ služby jednoduše identická ve své velikosti se statkem jako „celkem“. Pokud se jedná o trvanlivé statky, pak je samozřejmě koncept *renty* mnohem zajímavější, protože jednotka služby je oddělitelná od ceny „statku jako celku“. Až dosud jsme v této práci předpokládali, že žádné výrobní statky dlouhodobé spotřeby nejsou kupovány přímo, ale jsou pouze kupovány *jednotky služeb* těchto statků. Proto se celá naše diskuse o oceňování týkala pouze oceňování *rent*. Je zřejmé, že *renty jsou základními cenami*. Analýza mezního užítku nás naučila, že lidé oceňují statky v jednotkách, a nikoli v celcích. *Jednotková cena* (neboli „renta“) je tak základní cenou na trhu.

Ve 4. kapitole jsme analyzovali oceňování *rent* a cen „statků jako celku“ pro dlouhodobé spotřební statky. Tento princip platí naprosto stejně i pro statky výrobní. *Renta* za jednotku služby je základní veličinou, která ve svém konečném důsledku vychází z hodnotových škál jednotlivců. Cena „celého kapitálového statku“, často také známá jako *kapitálová hodnota statku*, je rovna součtu očekávaných budoucích *rent* diskontovaných tím, co jsme ve 4. kapitole vágně nazvali faktorem časové preference, a co již nyní známe jako *úrokovou míru*. Kapitálová hodnota neboli cena statku jako celku je pak naprosto závislá na *rentách* služeb statku, jeho fyzické trvanlivosti a na úrokové míře.²³ Koncept „kapitálové hodnoty“ statků má samozřejmě význam, pouze pokud je statek trvanlivý a není spotřebován okamžitě se svým prvním použitím. Pokud by spotřebován byl, pak by zde zbyla pouze čistá *renta* bez zvláštního ohodnocení statku jako celku. Bude dobré vyjasnit, že pokud používáme termín „statek jako celek“, nemáme na mysli agregátní nabídku všech statků jako celku v ekonomice. Nemáme na mysli například celkovou nabídku bydlení určitého druhu, ale *jeden dům*, který může být po určitou dobu své existence pronajat. Pojednáváme o *jednotkách „celých statků“* a tyto jednotky, které jsou dlouhodobé, jsou nutně větší než jednotky služeb, ze kterých se skládají tyto statky a které mohou být po určitou dobu pronajímány.

Princip určení „kapitálových hodnot“, tj. cen „statků jako celku“, je znám jako *kapitalizace* neboli *kapitalizace rent*. Tento princip lze použít na *všechny*

statky, nejenom na kapitálové statky. (Nesmíme se nechat zmást podobnou terminologií.) Kapitalizace se tedy aplikuje na statky dlouhodobé spotřeby, jako jsou domy, televize atd. Používá se také na všechny výrobní faktory včetně základní půdy. Cena renty neboli renta výrobních faktorů je rovna, jak jsme již viděli, jejich DMVP. *Kapitálová hodnota „celého výrobního faktoru“ se bude rovnat sumě svých budoucích rent neboli sumě svých DMVP.*²⁴ Tato kapitálová hodnota bude cenou, za kterou lze na trhu tento „celý statek“ vyměnit. Právě za tuto cenu se bude „celý statek“, jako je například dům, piano, stroj, kus země atd. na trhu prodávat. Kapitalizace nedává žádný smysl, pokud neexistuje trh nebo ceny pro „celý statek“. Kapitálová hodnota je oceněná hodnota stanovená trhem na základě rent, trvanlivosti a úrokové míry.

Proces kapitalizace může zahrnout mnoho jednotek „celých statků“ stejně jako jednotku jednu. Uvažujme příklad ze 4. kapitoly, části 7, a zobecníme jej použitím nejenom na domy, ale také na statky dlouhodobé spotřeby. Statek má trvanlivost deset let, očekávané budoucí renty jsou 10 uncí za rok (jsou determinovány užitky spotřebitelů ze spotřebních statků neboli MVP tohoto výrobního statku). Úroková míra je 10 % za rok. Současná kapitálová hodnota tohoto statku je 59,4 unce. Ale tento celý statek je sám o sobě jednotkou širší nabídky; je jedním z mnoha domů, strojů, továren atd. Jelikož mají všechny jednotky statků stejnou cenu, pak se kapitálová hodnota dvou takových domů nebo strojů atd. spojená dohromady rovná přesně dvojnásobku hodnoty jednoho z nich, neboli 118,8 unce. Protože sčítáme renty neboli DMVP v peněžním vyjádření, pak je můžeme sčítat a určovat tak kapitálovou hodnotu větších spojených statků dlouhodobé spotřeby. *Ve skutečnosti se při sčítání kapitálových hodnot nepotřebujeme omezovat na stejné statky.* Vše, co potřebujeme udělat, je sečíst kapitálové hodnoty jakékoli skupiny statků dlouhodobé spotřeby, jejichž ocenění hledáme. Předpokládejme tedy *Lískovu stavební společnost*, která chce na trhu prodat veškerá svá aktiva. Tato aktiva, nutně dlouhodobé spotřeby, se skládají z následujícího:

- 3 stroje. Každý stroj má kapitálovou hodnotu (vycházející ze sumy DMVP) 10 uncí. Čili celková kapitálová hodnota je 30 uncí.
- 1 budova s kapitálovou hodnotou 40 uncí.
- 5 akrů půdy. Každý akr má kapitálovou hodnotu 10 uncí. Celkově tedy 50 uncí.
- Celková kapitálová hodnota těchto aktiv je 120 uncí.

Při sčítání kapitálových hodnot si vždy musíme pamatovat, že mají smysl, pouze pokud jsou vyjádřeny v tržních cenách nebo potenciálních tržních cenách. Mnoho autorů se chytilo do pasti tím, že předpokládalo, že mohou

podobným způsobem počítat celou kapitálovou hodnotu národních nebo světových aktiv a získat tak nějaké číslo, které má smysl. Odhady národního kapitálu nebo světového kapitálu jsou však naprosto bezcenné. Svět nebo země nemůže celý svůj kapitál prodat na trhu. A proto je celé toto statistické cvičení nesmyslné. Nemá žádný vztah k základnímu cíli kapitalizace: opravovat chyby odhadů potenciálních tržních cen.

Jak jsme již naznačili, kapitalizaci lze aplikovat na *všechny* výrobní faktory, nebo lépe na všechny výrobní faktory, pro které existují trhy celých statků. Tyto trhy můžeme nazvat *trhy kapitálovými*. Jsou to trhy, kde lze směňovat vlastnictví – celkové nebo částečné – výrobních statků dlouhodobé spotřeby. Podívejme se na případ kapitálových statků. Renta kapitálového statku se rovná jeho DMVP. Kapitalizovaná hodnota kapitálového statku je suma budoucích DMVP neboli diskontovaná suma budoucích MVP. To je *současná* hodnota statků; hodnota, za kterou se tento statek bude prodávat na kapitálovém trhu.

Jelikož proces kapitalizace prostupuje všechny sektory ekonomiky a protože je natolik flexibilní, že může zahrnout různé typy aktiv – takové, jako jsou celková aktiva firmy – je v ekonomice velice důležitý. Ceny podílů na vlastnictví kapitálu budou stanoveny jako odpovídající podíly na celkové kapitálové hodnotě všech aktiv. Tímto způsobem, za daných MVP, *doby spotřeby a úrokové míry*, jsou determinovány všechny ceny na kapitálových trzích. To budou také ceny, které budou existovat v ERE. Tímto způsobem budou ustaveny ceny jednotlivých kapitálových statků na trhu (strojů, budov atd.), a jedná se také o způsob, jakým budou tyto hodnoty shrnuty, aby byly stanoveny ceny svazků jednotlivých kapitálových aktiv. Ceny akcií na kapitálovém trhu budou stanoveny podle podílu na kapitalizované hodnotě všech firemních aktiv.

Uvedli jsme, že *všechny* statky, které mohou být nakoupeny a prodány „jako celek“, jsou kapitalizovány. To zahrnuje kapitálové statky, spotřební statky dlouhodobé spotřeby a základní půdu. Je jasné, že kapitálové statky a spotřební statky dlouhodobé spotřeby mohou být (a jsou) kapitalizovány. Ale co základní půda? Jak ta může být kapitalizována?

Již jsme podrobně ukázali, že příjmy výrobních faktorů jdou ve svém konečném důsledku vlastníkům půdy, práce a jako úrok také kapitalistům. Pokud může být půda kapitalizována, neznamená to, že půda a kapitálové statky jsou přes všechny rozdíly „ve své podstatě stejné věci“? Odpovědí na tuto poslední otázku je: nikoliv.²⁵ Je stále nezměnitelnou pravdou, že příjmy základního výrobního faktoru půdy jsou konečné a neredukovatelné, stejně jako příjmy práce, zatímco kapitálové statky musí být neustále produkovány a reprodukovány, a proto jsou jejich příjmy vždy rozložitelné na výnosy půdy, práce a času.

Základní půda může být kapitalizována z jednoho prostého důvodu: může být prodávána nebo nakupována „jako celek“ na trhu. (To nemůže být případ práce kromě případu otroctví, které je samozřejmě na zcela svobodném trhu nepřijatelné.) A proto, že tato činnost může být a je prováděna, vzniká problém, jak jsou ve směně určovány ceny půdy. Tyto ceny představují kapitálovou hodnotu základní půdy.

Základní charakteristikou půdy ve srovnání s kapitálovými statky je to, že série budoucích rent je obecně *nekonečná*, protože – ať už se jedná o zemědělskou nebo městskou půdu – obě jsou fyzicky nezničitelné. V ERE bude série budoucích rent samozřejmě vždy naprosto stejná. Základní fakt, že půda je nakupována a prodávána, mimochodem ukazuje na univerzalitu existence časových preferencí. Pokud by neexistovaly žádné časové preference pro současnost, pak by nekonečná řada budoucích rent nemohla být nikdy kapitalizována. Kus země by tak musel mít nekonečnou současnou cenu, a proto by nemohl být nikdy prodán. Fakt, že půda *má* cenu, ukazuje, že zde existují časové preference a že budoucí renty jsou diskontovány, a tím dávají vzniknout současné hodnotě.

Stejně jako v případě jakéhokoli statku je kapitálová hodnota půdy rovna součtu jejich diskontovaných budoucích příjmů. Matematicky například může být dokázáno, že pokud existuje konstantní očekávaná budoucí renta, která bude plynout donekonečna, kapitálová hodnota tohoto aktiva se bude rovnat roční rentě vydělené úrokovou mírou.²⁶ Nyní je jasné, že na takové půdě získá investor každým rokem tržní úrokovou míru. Jinými slovy: pokud by renta byla 50 uncí a úroková míra činila 5 %, pak by se dané aktivum prodávalo za 50/0,05 neboli za 1 000. Investor, který by nakoupil aktivum za 1 000 uncí, by pak ročně získal 50 uncí, tedy 5 %, což je roční úroková míra.

Půda je tedy kapitalizována stejně tak jako kapitálové statky, podíly na firmách vlastnících kapitál nebo trvanlivé spotřební statky. Všichni vlastníci budou mít tendenci získávat stejnou výnosovou míru a všichni tuto výnosovou míru *budou* získávat v ERE. Jednoduše řečeno, veškerá vlastněná aktiva budou kapitalizována. V ERE samozřejmě zůstanou kapitálové hodnoty všech aktiv konstantní. Budou se rovnat diskontovaným sumám DMVP jejich jednotlivých rent.

Výše jsme viděli, že klíčovým rozdílem mezi půdou a kapitálovým statkem je to, že vlastník půdy prodává budoucí statky za současné peníze, zatímco vlastník kapitálu *nabízí* současné peníze, kupuje budoucí statky a později prodává své produkty, které jsou blíže konečné spotřebě. To stále platí. Musíme si ale položit otázku: Jakým způsobem se stal vlastník půdy tímto vlastníkem? Odpověď je (kromě toho, že on nebo jeho předkové našli nevyužitou půdu a zabrali ji a začali ji využívat) taková, že ji musel koupit

od někoho jiného. Pokud to udělal, pak ji v ERE musel koupit za její kapitalizovanou hodnotu. Pokud koupil kus půdy za cenu 1000 uncí a získává 50 uncí za rok jako rentu, pak získává úrok, pouze a jenom úrok. Prodává budoucí statky (služby půdy) ve výrobním procesu, ale *on sám nejprve koupil celou půdu za peníze*. A proto je i on sám „kapitalistou-investorem“ získávajícím úrok.

Zdá se proto, že „čistá renta“, tj. renta, která *není* pouze výnosem předchozích investic, a proto není kapitalizovaná, je získávána pouze těmi, kteří našli nevyužívanou půdu sami (nebo ji zdědili po těch, kteří ji našli). Předpokládejme, že někdo najde půdu, kterou nikdo nevlastní a jejíž hodnota je nula, oplotí ji atd., dokud není schopna vynášet roční výnos 50 uncí. Nemohli bychom říci, že *tento člověk* získává čistou rentu, protože tuto půdu nekoupil, nekapitalizoval od někoho jiného? Nemohli, protože bychom přehlíželi jeden z nejdůležitějších aspektů ekonomického života: *implicitní výnosy*. Dokonce ani když tento člověk půdu nekoupil, má tato půda *nyní* určitou kapitálovou hodnotu: tu, kterou *by mohla* získat na trhu. Tato kapitálová hodnota je řekněme 1 000 uncí. Proto by tento jednotlivec mohl svoji půdu kdykoli prodat za 1 000 uncí. Jeho náklady obětované příležitosti vlastnictví půdy a nabízení jejích služeb jsou cenou jeho půdy, tj. 1 000 uncí. Je pravda, že získává ročně 50 uncí, ale pouze proto, že obětuje prodej své půdy za 1 000 uncí. Jeho půda je proto kapitalizována naprosto stejně jako půda, která byla zakoupena na trhu.

Proto musíme uzavřít tím, že *nikdo* nezískává čistou rentu kromě pracovníků ve formě mezd a že *jedíny*mi příjmy v produktivní ekonomice ERE jsou *mzdy* (termín pro cenu a příjmy výrobních faktorů práce) a *úroky*. Stále však existuje klíčový rozdíl mezi půdou a kapitálovými statky. Kvůli tomu, že existuje fundamentální a neredukovatelná *kapitálová hodnota půdy*. Kapitálová hodnota kapitálových statků je stále rozložitelná na mzdy a kapitálovou hodnotu půdy. V neustále se měnící ekonomice existuje ještě jeden zdroj příjmu: *růst kapitálové hodnoty půdy*. Typickým příkladem byl člověk, který našel nevyužitou půdu a poté začal prodávat její služby. Původně byla kapitálová hodnota půdy rovna nule – byla bezcenná. A nyní se tato půda stala cennou, protože přináší rentu. V důsledku toho vzrostla její kapitálová hodnota na 1 000 uncí. Součástí příjmu nebo zisku tohoto člověka je tedy i *růst kapitálové hodnoty* na 1 000 uncí. Tato situace samozřejmě nemůže nastat v ERE, kde musí zůstat všechny kapitálové hodnoty konstantní. V tomto případě jsme ale viděli, že zdrojem peněžního příjmu je *růst kapitálové hodnoty půdy*, růst, který se odvíjí od růstu očekávaných budoucích rent půdy.²⁷ Pokud se ekonomika po této změně z 0 na 1 000 přemění v ERE, pak tento příjem byl jednorázovou záležitostí, a nikoli neustálým a opakujícím se jevem. Kapitálová hodnota půdy vzrostla z 0 na 1 000 a její vlastník může realizovat svůj příjem kdykoli. Avšak poté, co tento příjem byl jednou reali-

zován, nikdy se již nemůže opakovat. Pokud prodá tuto půdu za 1 000 uncí, další kupec nezíská žádný zisk z růstu kapitálové hodnoty. Získá pouze tržní úrok. Pouze úroky a mzdy plynou neustále. Dokud pokračuje ERE, pak žádné zisky nebo ztráty v kapitálové hodnotě nenastanou.²⁸

6. VYČERPÁVÁNÍ PŘÍRODNÍCH ZDROJŮ

Jedna kategorie přírodních zdrojů byla při našich úvahách do této chvíle záměrně opomíjena. Nejprve jsme definovali půdu jako *původní, přírodou daný výrobní faktor*. Pak jsme řekli, že půda, která byla zušlechtěna lidskou činností, ale která je nyní trvale k dispozici, musí být také považována za *půdu*. Půda se tak stala katalakticky trvalým, nereprodukovatelným zdrojem, zatímco kapitálové statky jsou statky, které nejsou trvalé, a proto musí být neustále obnovovány. Existuje ale jeden ze zdrojů, který je nenahraditelný, ale také není trvalý: přírodní zdroj, který je neustále vyčerpáván, jako je například měděný nebo diamantový důl. V tomto případě je výrobní faktor původní a daný přírodou; není produkován lidskou činností. Na druhou stranu není faktorem trvalým, ale neustále se *vyčerpává*, protože jakékoli jeho použití nechává jeho nižší zásobu pro využití v budoucnu. Je tedy původní, ale nikoli trvalý. Měl by tedy být považován za kapitálový statek, nebo za půdu?

Rozhodujícím testem pro toto rozlišení je následující otázka: je nutné, aby práce a půda spolupracovaly k tomu, aby byl tento statek reprodukován? V případě trvalých výrobních faktorů to nutné není, neboť tyto faktory se neopotřebovávají. Ale v tomto případě musíme odpovědět na otázku také negativně, neboť tyto statky, ačkoli nejsou trvalé, nemohou být reprodukovány lidskou činností, ačkoli se vyčerpávají. A proto jsou přírodní zdroje speciální subkategorii v položce „půda“.²⁹

Tabulka 15, která je převzata od profesora Hayeka, nám ukazuje klasifikaci různých zdrojů jako půdy nebo kapitálových statků.³⁰

TABULKA 15

ZDROJE	TRVALÉ	NETRVALÉ (SPOTŘEBOVATELNÉ)
Původní (nevyrobitelné)	Půda	Půda
Vyrobené (vyrobitelné)	Půda	Kapitálové statky

Hayek kritizuje kritérium *reprodukovatelnosti* pro klasifikaci kapitálových statků. Tvrdí: „Důležité ... není to, že určitý existující zdroj *může* být nahrazen jiným zdrojem, který je z určitého technologického hlediska podobný, ale to, že musí být nahrazen něčím jiným, ať už podobným nebo ne, pokud nemá dojít k poklesu toku příjmů.“³¹ To ale míchá dohromady úvahy o *hodnotě* s úvahami o *fyzickém množství*. Zde se pokoušíme klasifikovat *fyzické* statky, a nikoli diskutovat jejich možné hodnoty, které se neustále mění. Klíčem je to, že zdroje, které jsou vyčerpateľné, *nemohou* být nahrazeny, tak jak by si jejich vlastníci přáli. Proto získávají *čistou rentu*. Hayek také vznáší otázku, zda je tekoucí voda „půdou“, pokud ji nové srážky mohou doplňovat. A zde se opět dopouští omylu, když spojuje „neustálý tok příjmů“ a konkrétní fyzický statek. Řeka je půdou, protože není *zapotřebí*, aby byla fyzicky nahrazována. Je zřejmé, že Hayekova kritika je platná proti Kaldorově definici kapitálu jako reprodukovatelného statku, který je z *ekonomického* hlediska ziskové vyrábět. V tomto případě by ladem ležící stroje přestaly být kapitálem. (Byly by tedy „půdou“?) Definice by měla znít: *fyzicky* reprodukovatelné zdroje. Hayekova kritika, že možnost pěstovat umělé plodiny atd. by proměnila každou půdu v „kapitálový statek“, je opět zavádějící, protože naše otázka se zcela týká fyzické *potřeby a možnosti* reprodukovat některé statky. Protože základní *půda* – *nikoli* její plody – nepotřebuje reprodukci, je vyčleněna z kategorie kapitálových statků.

Skutečnost, že přírodní zdroj *nemůže* být reprodukován, znamená, že tyto zdroje získávají čistou rentu a že jejich renta není absorbována faktory půdy nebo práce, které vstupují do jejich výroby. Samozřejmě získávají pro své vlastníky ze své čisté renty úrokovou míru obvyklou ve společnosti, přičemž tyto úroky jsou vztaženy k jejich kapitálové hodnotě. Zvýšení kapitálové hodnoty přírodních zdrojů připadá v konečném důsledku jen a pouze jejich vlastníkům, a není absorbováno v ziscích jiných faktorů (půdy nebo práce).

Neexistuje žádný problém v kapitalizaci zdrojů, které jsou předmětem vyčerpávání, neboť, jak jsme již viděli, kapitalizaci lze provést jak pro konečný, tak pro nekonečný tok budoucích rent.

Existuje však jeden významný problém, který prostupuje každou analýzou neobnovitelných zdrojů a který je odlišuje od jiných typů statků. To proto, že pro tyto zdroje *nemůže* existovat žádné využití v ERE. Základem ERE je to, že všechny ekonomické kvantify pokračují donekonečna v neustálém kruhu. Ale to se *nemůže* stát v případě zdroje, který je neobnovitelný, ať už je používán pro cokoli, neboť jeho zásoba v ekonomice neustále klesá. Situace v následujícím časovém okamžiku *nemůže* být stejná jako v okamžiku předchozím. To je jeden z příkladů nepřekonatelných těžkostí, které nastanou, kdykoli začneme používat koncept ERE *nikoli* jako pomocnou konstrukci naší analýzy, ale jako určitý ideál, ke kterému by se měla tržní ekonomika co nejlépe přiblížit.

Po neobnovitelných zdrojích může existovat rezervační poptávka, stejně jako existuje spekulativní rezervační poptávka po jakémkoli jiném statku na trhu. Tato spekulace však nepředstavuje nic špatného. Má svoji funkci, a to zejména takovou, že alokuje vzácné neobnovitelné zdroje *v každém okamžiku* do takových užití, po kterých je nejvyšší spotřebitelská poptávka. Spekulant, který čeká s využitím zdrojů na budoucí období, uspokojuje spotřebitele v tom, že tento zdroj přenáší do doby, kdy je po něm mezi spotřebiteli vyšší poptávka než v současnosti. Stejně jako v případě základní půdy patří trvalé zdroje tomu, kdo je první objeví a použije. Často je část z těchto původních kapitálových zisků absorbována úrokem z kapitálu, který byl původně investován do nalezení takových zdrojů. Absorpce může nastat, pouze dokud je nalézání nových zdrojů pravidelným a nepřetržitým podnikáním. Taková činnost, která ze své definice nemůže v ERE existovat, nemůže však být nikdy standardním, pravidelným podnikáním.

Minerály jako uhlí nebo ropa jsou pouze základními příklady neobnovitelných zdrojů. Co ale takové přírodní zdroje, jako jsou lesy? Les, ačkoli přirozeně roste, může být lidskou činností „produkován“, pokud jsou přijata určitá opatření k udržení a růstu více stromů atd. A proto může být les označen za kapitálový statek, a nikoli za neobnovitelný zdroj.

Jeden z častých útoků na tržní mechanismus je založen na geogistickém strašidle přírodních zdrojů, které jsou drženy mimo trh ze spekulativních důvodů. S tímto zdánlivým problémem jsme se již vypořádali výše. Naprosto odlišný, ale obvyklý útok je ten, že volný trh plýtvá zdroji, a to především těmi neobnovitelnými. Budoucí generace jsou údajně okrádány nenasytností generace současné. Takové zdůvodnění by paradoxně mohlo vést k závěru, že *žádný* z těchto zdrojů nebude spotřebováván vůbec. Kdykoli kdokoli spotřebovává nějaký neobnovitelný zdroj (zde používáme slovo „spotřebovává“ v širším smyslu, abychom zahrnuli i „využití“ v procesu výroby), zanechává menší zásoby tohoto zdroje pro své další využití a pro využití svými potomky. Je prostým životním faktem, že *kdekoli* je využita nějaká část neobnovitelného zdroje, zbude ho pro budoucnost méně, a proto může být *jakákoli* taková spotřeba označována jako „okrádání budoucích generací“, pokud si tedy někdo přeje definovat krádež tímto neobvyklým způsobem.³² Jestliže se tedy vyslovíme pro spotřebu *jakéhokoli* množství neobnovitelných zdrojů, odmítneme tím argument o krádeži a přistupujeme na argumentaci o tržní časové preferenci jednotlivců. Není pak jediný důvod předpokládat, že trhy budou vyčerpávat zdroje příliš rychle, nebo předpokládat opak. Trh bude mít tendenci spotřebovávat tyto zdroje přesně podle toho, jak si jednotlivci přejí.³³

V tomto prvním svazku jsme vyvinuli základní rozbor ekonomiky izolovaného jedince, barteru a nepřímé směny. Ve druhém svazku postoupíme k

„dynamickým“ problémům v měnění se ekonomice, zvláštním druhům výrobních faktorů, peněžům a jejich hodnotě, monopolům a konkurenci, a diskusi (nutně v obecnější rovině) následků násilných intervencí do svobodné tržní ekonomiky.

DODATEK A: MEZNÍ FYZICKÝ PRODUKT A HODNOTA MEZNÍHO PRODUKTU

Z důvodů zjednodušení jsme popisovali *MVP* jako rovný *MPP*, pokud jej vynásobíme cenou. Jelikož jsme si ukázali, že výrobní faktor musí být používán v oblasti klesajících *MPP*, a protože rostoucí nabídka výrobního faktoru povede k poklesu jeho ceny, závěr této analýzy byl takový, že každý výrobní faktor je zaměstnán v té oblasti, kde jeho rostoucí nabídka vede k poklesu *MVP* a tím i *DMVP*. Předpoklad uvedený v první větě však není úplně správný.

Zabývejme se nejprve tím, co je násobitel, jehož použitím z *MPP* získáme *MVP*. *MVP* je rovna zvýšení příjmů, kterého bylo dosaženo dodáním jedné jednotky výrobního faktoru, nebo naopak ztrátě, kterou způsobilo odebrání jedné jednotky. *MVP* je pak rovna rozdílu příjmů ve dvou různých situacích, tj. změně situace, která nastala po růstu nebo poklesu výrobního faktoru o jednotku. Tedy, *MVP* se rovná $R_2 - R_1$, kde R je hrubý příjem z prodeje produktu, a vyšší index označuje, že je v produkci používáno *více* výrobních faktorů. *MPP* tohoto růstu množství výrobního faktoru je $P_2 - P_1$, kde P je množství vyprodukovaného produktu, a vyšší index opět znamená, že je využíváno vyšší množství výrobních faktorů.

A tak:

$$\begin{aligned} MVP &= R_2 - R_1 \\ MPP &= P_2 - P_1 \end{aligned}$$

Příjem je realizován prodejem produktu, a proto se pro jakýkoli bod na poptávkové křivce celkové příjmy rovnají vyrobenému a prodanému množství, vynásobenému jeho cenou.

Proto $R = P \cdot p$, kde p je cena produktu.

A tak:

$$\begin{aligned} R_2 &= P_2 \cdot p_2 \\ R_1 &= P_1 \cdot p_1 \end{aligned}$$

Jelikož výrobní faktory jsou ekonomickými statky, jakékoli zvýšení využívání výrobního faktoru, pokud zůstanou jiné faktory využívány stejně, musí *zvýšit* vyrobené množství. Pro podnikatele by nemělo valný smysl zaměstnávat více výrobních faktorů, které by nezvyšovaly celkový produkt. A proto platí $P_2 > P_1$.

Na druhou stranu, cena produktu bude klesat s růstem jeho nabídky, a tak:

$$p_2 < p_1$$

Nyní se pokusíme zjistit, jaká MVP je získána vynásobením MPP. Tato neznámá se bude rovnat:

$$\frac{MVP}{MPP} = \frac{R_2 - R_1}{P_2 - P_1}$$

To může být nazváno *mezním příjmem (marginal revenue – MR)*, což je změna v příjmu vydělená změnou ve výstupu.

Je zřejmé, že toto číslo se nebude rovnat p_2 nebo p_1 ani jejich průměru. Prosté vynásobení jmenovatele jedním z p nebo oběma p ukáže, že výsledek neodpovídá čitateli. Jaký je tedy vztah mezi MR a cenou?

Cena je *průměrným příjmem*, tj. rovná se celkovému příjmu vydělenému vyrobeným a prodaným množstvím. Stručně:

$$p = \frac{R}{P}$$

Výše jsme ale v analýze mezního a průměrného produktu viděli matematický vztah mezi „průměrným“ a „mezním“. Tento vztah platí stejně jak pro příjmy, tak pro produktivitu: zejména to, že v oblasti, kde je průměrná veličina rostoucí, je mezní veličina větší než průměrná; v oblasti, kde je průměrná veličina klesající, mezní veličina je menší než průměrná. Již na počátku této knihy jsme ale stanovili, že poptávková křivka – tj. cenová křivka, neboli křivka průměrných příjmů – je vždy *klesající* s rostoucím množstvím. A proto je křivka mezních příjmů také *klesající* a nachází se vždy pod průměrným příjmem (neboli cenou). Předvedme však tento důkaz tím, že ukážeme, že pro jakékoli dvě pozice je p_2 větší než MR. Jelikož p_2 je menší než p_1 , a to díky *klesající* poptávce, dokážeme tím, že tvrzení „MR je menší než obě ceny“ je pravdivé.

Vyjdeme z toho, že $p_2 > p_1$, což znamená, že:

$$\frac{R_2}{P_2} < \frac{R_1}{P_1}$$

Nyní můžeme vzít bod 1 jako startovní a uvažovat následnou změnu do bodu 2 tak, že:

$$\frac{R + \Delta R}{P + \Delta P} < \frac{R}{P}$$

A tím jsme se dostali ke stejným symbolům, které jsme využívali při důkazu v oblasti produktivity výše.

To znamená, že:

$$\frac{R}{P} - \frac{R + \Delta R}{P + \Delta P} > 0$$

Sečtením obou částí a vykrácením dostaneme:

$$R\Delta P - P\Delta R > 0$$

neboli: $R\Delta P > P\Delta R$

A platí: $\frac{R}{P} > \frac{\Delta R}{\Delta P}$

(Dokázali jsme, že MR je menší než p_1 , což je vyšší z obou cen.)

To nyní znamená, že existuje určitá neznámá kladná konstanta $1/k$, která, vynásobená vyšším číslem, povede k menšímu poměru (MR) v poslední nerovnici. Tedy:

$$\frac{R}{kP} = \frac{\Delta R}{\Delta P}$$

Nyní prostě algebraicky, $\frac{\Delta R}{\Delta P} = \frac{R + \Delta R}{kP + \Delta P}$

Jelikož k je kladné číslo, $\frac{R + \Delta R}{P + \Delta P} > \frac{R + \Delta R}{kP + \Delta P}$

Z toho ale plyne, že: $\frac{R + \Delta R}{P + \Delta P} > \frac{\Delta R}{\Delta P}$

což znamená, že MR je menší než p_2 .

Pokud tedy uvažujeme, že striktně vzato MR a nikoli cena by měl být vynásoben MPP, abychom získali MP, zjistíme, že náš závěr – produkce se bude vždy odehrávat v oblasti klesající MP křivky – je dále posílen, a nikoli oslaben. MP klesá dokonce rychleji ve vztahu k MPP, než jsme původně předpokládali. Dále: naše analýza není podstatným způsobem změněna, protože žádná další významná determinanta – mimo MPP a ceny stanovené poptávkovou křivkou – nebyla do naší poopravené analýzy vložena. Se znalostí všech těchto faktů můžeme pokračovat v pojmání MP jako součinu MPP a ceny, jako legitimní zjednodušující aproximaci skutečnosti.³⁴

DODATEK B: PROFESOR ROLPH A TEORIE DISKONTOVANÉ MEZNÍ PRODUKTIVITY

Ze současných škol ekonomického myšlení jsou nejpobulárnější ekonometrické směry, keynesiánci, institucionalisté a neoklasici. „Neoklasici“ se odkazu-

jí na dědictví, které zanechali největší ekonomové 19. století. Dominantní neoklasický proud současnosti je možné nalézt v systému, který do ekonomie vnesl profesor Frank Knight, jehož nejcharakterističtějším rysem je útok na celý koncept časových preferencí. Odmítnutím časových preferencí a zatvovením úrokové míry pouze v konceptu domnělé „produktivity“ kapitálu útočí Knight a jeho stoupenci na doktrínu *diskontované* MVP a místo toho propagují teorii čisté MVP. Nejčistší expozici tohoto přístupu lze nalézt v článku Knightova následovníka profesora Earla Rolpha.³⁵

Rolph definoval „produkt“ jako jakýkoli *okamžitý* výsledek „současných hodnotných aktivit“. To zahrnuje zpracování zboží, které bude k dispozici teprve v budoucnu. Proto „pracovníci a jimi používané nástroje mohou vykonat na počátku stavby nějaké budovy pouze několik málo výkopů v zemi za první den stavby, ale právě těchto několik výkopů, a nikoli konečná stavba, je jejich okamžitým produktem. A proto doktrína, podle které výrobní faktory získávají hodnotu svého mezního produktu, odkazuje na tento jejich okamžitý produkt. Souběžnost produkce a produktu nevyžaduje ani žádné další zjednodušující předpoklady. Je to pouze přímý odkaz ke zřejmému faktu. Každá aktivita má svůj okamžitý výsledek.“

Samozřejmě nikdo nepopírá, že lidé pracují na statcích a využívají při tom nějaký kapitál. Lze ale tento okamžitý výsledek jejich činnosti nazvat smysluplně „produktem“? Mělo by být jasné, že produkt je konečným produktem – statkem, který je prodáván spotřebitelům. Celý účel výrobního procesu je směřován ke konečné spotřebě. Všechny mezistupně a z nich vyplývající nákupy a prodeje jsou založeny na očekávání finálního nákupu spotřebiteli. Bez něho by se nikdy neuskutečnily. Každá aktivita může mít svůj okamžitý „výsledek“, ale nejedná se o výsledek, který by někomu přinesl nějaký peněžní příjem od kohokoli, pokud by vlastníci výrobních faktorů byli spoluvlastníky všeho, co by vyrobili, až do finální fáze spotřeby. V takovém případě by bylo zřejmé, že nejsou placeni okamžitě. Jejich produkt tedy není okamžitý. Jediným důvodem, proč *jsou* placeni okamžitě na trhu (a ani v tomto případě se nedá mluvit o striktní okamžitosti), je to, že kapitalisté *přinášejí* současné statky výměnou za statky *budoucí*, za což očekávají prémii neboli úrokový výnos. A tak vlastníci výrobních faktorů získávají *diskontovanou* hodnotu svého mezního produktu.

Knightův-Rolphův přístup je navíc krokem zpět směrem k teorii hodnoty, založené na reálných nákladech. Předpokládá, že současné úsilí vždy přinese nějaké současné výsledky. Ale kdy? V „současných hodnotných aktivitách“. Ale jak se tyto aktivity *stanou* hodnotnými? Jen když je prodán jejich budoucí produkt spotřebiteli tak, jak je očekáváno. V opačném případě nesou finanční ztráty kapitalisté. Co bylo okamžitou platbou za mezní produkt? Platba byla pouze investicí do budoucích statků provedenou kapitalisty.

Rolph se pak obrací k další údajné nepřekně chybě přístupu *diskontování*. Konkrétně k „doktríně o *nekoordinaci výrobních faktorů*“. Ta říká, že některé výrobní faktory získávají ve svých platbách *diskontovanou* hodnotu svého produktu, a některé nikoli. Rolph však neoperuje s pojmy, ale s dojmy. Předpoklad o nekoordinaci výrobních faktorů v žádném případě v teorii diskontování neexistuje. Jak jsme uvedli výše, veškeré výrobní faktory – práce, půda a kapitálové statky – získávají svou *diskontovanou* hodnotu mezního produktu v tom smyslu, že podle naší analýzy, nezískávají žádnou *nezávislou* platbu, protože kapitálové statky se rozpadají na výrobní faktory, které se spolupodílely na jejich produkci, ve svém konečném důsledku na práci a půdu, a na úrok, který je vyvolán faktorem času v platbách předem, jež provádějí kapitalisté.³⁶ Rolph věří, že nekoordinace existuje, protože vlastníci půdy a práce „získávají *diskontovaný* podíl“ a vlastníci kapitálu „získávají *nediskontovaný* podíl“. To je však chybný způsob, jak interpretovat závěry této teorie. Vlastníci půdy a práce získávají *diskontovaný* podíl, ale vlastníci kapitálu (peněžního kapitálu) získávají *diskont*.

Zbytek Rolphova článku je převážně věnován pokusům dokázat, že v platbách vlastníkům výrobních faktorů není obsažen žádný časový prvek. Rolph předpokládá existenci „produkčních center“ v rámci každé firmy, které se rozpadají na téměř okamžité kroky, které vyrobí a pak téměř okamžitě získávají platby. Tato násilná a nerealistická konstrukce však zcela míjí svůj cíl. I kdyby existovala atomizovaná „produkční centra“, zásadní skutečností zůstává, že nějaká osoba nebo osoby budou muset nějakým způsobem poskytnout současné peníze do doby, než je finální produkt prodán spotřebitelům. Nechme Rolpha vytvářet výrobní systém, atomizovaný nebo integrovaný, bez toho, aby někdo přinášel současné peníze (peněžní kapitál), jejichž existenci odmítá připustit. Nechme Rolpha nabádat pracovníky a vlastníky půdy, kteří pracují na meziproduktech po několik let bez obdržení jediné platby, aby se do doby, než bude dokončen konečný produkt, nestrachovali, protože implicitně získávali platby odpovídající jejich pracovnímu úsilí. Tento závěr je logickým vyústěním pozice, ve které se nacházejí Knight a Rolph.³⁷

POZNÁMKY KE KAPITOLE 7

- ¹ Matematický sklon nahrazovat studium příčin a následků konceptem vzájemné determinace přispěl k výsledným vysvětlením pohybujícím se v kruhu. Viz Rothbard: „Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics“, *op. cit.*, str. 236, a Kauder: „Intellectual and Political Roots of the Older Austrian School“, *loc. cit.*
- ² Zřejmě čím delší je časové období, tím variabilnější budou proporce jednotlivých výrobních faktorů. Různá množství času jsou technologicky potřebná k přeskupení jednotlivých výrobních faktorů.
- ³ To ospravedlňuje Misesovo tvrzení z *Human Action*, str. 336, pokud je srovnáme např. s analýzou George J. Stiglera *Production and Distribution Theories*. Mises dodává podstatný argument, že pokud mají výrobní faktory stejné proporce ve *všech* procesech, ve kterých jsou nespécifické, pak v takovém případě může také pouze vyjednávání determinovat jejich ceny.
- ⁴ Striktně řečeno, měli bychom se zde zabývat *diskontovanou* MVP, ale práce s MVP v této fázi mnohé zjednoduší.
- ⁵ Tvrdíme zde, že stejné množství výrobních faktorů vyrobí stejné množství výrobků. Slavnou otázkou je to, zda je takové tvrzení pravdivé (někdy je parafrázována v matematickém jazyce tím způsobem, zda je „produkční funkce homogenní a lineární“). Tu lze jednoduše odpovědět, pokud si uvědomíme, že tvrzení: stejné příčiny způsobují stejné důsledky je nejdůležitějším technologickým axiomem v přírodě. Jakékoli případy, které by mohly nepodporovat toto tvrzení, jsou pouze zdánlivé: ve skutečnosti údajně výjimky z pravidla v sobě vždy zahrnují nějakou „nedělitelnost“, kdy se jeden z výrobních faktorů nemůže měnit proporcionálně s ostatními.
- ⁶ Toto tvrzení není striktně pravdivé, ale technická chyba v něm obsažená neovlivní kauzální analýzu v textu. Ve skutečnosti je tento argument ještě posílen, neboť MVP se ve skutečnosti rovná MPP krát „mezní příjem“ a mezní příjem je vždy menší nebo roven ceně. Viz Dodatek A níže „Mezní fyzický produkt a mezní produkt“.
- ⁷ Je možné se zeptat, proč zapojujeme do výkladu na tomto místě matematiku poté, co jsme vyjádřili naše námitky proti užívání matematických metod v ekonomii. Důvod je ten, že v tomto konkrétním problému pojednáváme o čistě technologických otázkách. Nezabýváme se zde lidským rozhodováním, ale nutnými technologickými podmínkami, které jsou lidské činnosti dané. V tomto externím světě přinášejí dané příčiny jisté následky: proto zde lze nalézt velice omezenou oblast uvnitř celého praxeologického obrazu, kde lze stejně jako v přírodních vědách velice dobře využít matematické metody. Vztah mezi mezními a průměrnými veličinami je zjevně *algebraický*, a nikoli kauzální. Viz algebraický důkaz v Stigler: *Theory of Price*, str. 44 a další.
- ⁸ Tento zákon platí na všechny výrobní faktory, specifické i nespécifické.
- ⁹ Viz excelentní diskusi v Böhm-Bawerk: *Positive Theory of Capital*, str. 304–12. Další analýzu DMVP a MVP lze najít v Dodatku B níže „Profesor Rolph a teorie DMVP“.
- ¹⁰ Viz Wicksell, *op. cit.*, I, 108.
- ¹¹ Viz excelentní analýzu ve Wicksell, *op. cit.*, I, 189–91, 193–95.
- ¹² To již pochopil Carl Menger. Viz Hayek, F. A.: „Carl Menger“ v Spiegel, Henry W. ed.: *The Development of Economic Thought*, John Wiley, 1952, str. 530.
- ¹³ Böhm-Bawerk: *Positive Theory of Capital*, str. 88.
- ¹⁴ Mises: *Human Action*, str. 477, 485 a další a také Menger, *op. cit.*, str. 166–67.
- ¹⁵ „Nenahraditelnost“ jako kritérium pro *půdu* v kontrastu ke *kapitálovým statkům* není ekvivalentem pro „trvalost“. „Trvalý“ je podmnožinou „nenahraditelný“. Je jasné, že

trvalá zlepšení nemusí být obnovována. Avšak *neobnovitelné* přírodní zdroje, jako je uhlí, železná ruda atd. nejsou trvalými, ale ani nenahraditelnými. Klíčovou otázkou tedy je, zda zdroj musí být *vyroben*, a v tom případě získává pouze *hrubé* příjmy. Pokud není nebo nemůže být, získává také *čisté* příjmy. Zdroje, které jsou neobnovitelné, není zjevně možné nahradit, a proto jsou *pūdou*, a nikoli kapitálovým statkem. Viz část o neobnovitelných zdrojích níže.

- ¹⁶ V této části můžeme používat „trvalé“ a „přechodné“, protože zdroje, které jsou neobnovitelné, nemohou být v žádném případě obsaženy v konceptu ERE. Více o neobnovitelných zdrojích níže. Pokud tedy neobnovitelné zdroje ponecháme stranou, pak „trvalé“ se stane identickým s „nereprodukovatelné“.
- ¹⁷ Viz Wicksell, *op. cit.*, I, 186, a *passim*; a Hayek: *Pure Theory of Capital*, str. 54–58.
- ¹⁸ Neexistuje žádný vztah mezi problémem trvalosti a přechodnosti a fyzikální otázkou zachování hmoty a energie.
- ¹⁹ Stigler tvrdí, že různé rozdíly mezi půdou a kapitálovými statky založené na trvalosti nebo původu tak, jak jsou diskutovány zde, jsou spíše fyzikální než ekonomické. Tato námitka ale necílí dobře. Nikdo neodmítá tvrzení, že *hodnota* těchto homogenních statků se může v průběhu času výrazně změnit. Ale to, zda je takový výrobní faktor původní či vylepšený, trvalý nebo takový, jenž vyžaduje udržování, je skutečně fyzikální otázkou, takovou, která se k ekonomické analýze velice úzce váže. Jistě, argument Knightových stoupenců, že půda je také kapitálový statek, protože žádná půda není původní, je také argumentem z oblasti *fyzikálních* vlastností. Stigler: *Production and Distribution Theories*, str. 274.
- ²⁰ Sickel, John V. a Rogge, Benjamin A.: *Introduction to Economics*, D. Van Nostrand, 1954, str. 141.
- ²¹ Ale i když její umístění je trvalé, pak půda sama musela být nutně upravena lidskou činností k tomu, aby mohla být použita pro městské osídlení. Viz 2. kapitola výše.
- ²² Tento koncept renty je založen na originálním příspěvku Franka A. Fettera. Viz Fetter: *Economic Principles*, str. 143–70. Fetterova koncepce však měla na ekonomické myšlení minimální vliv. Je nejenom v souladu s obecným užíváním, ale poskytuje také jednotící princip, který nám umožňuje vnitřně jednotné vysvětlení cenové determinace jednotky služeb a celých statků, jež je zahrnují. Bez tohoto konceptu ceny je velice těžké rozlišit mezi oceňováním jednotky služeb a celých statků. Fetter používal koncept renty pouze pro statky dlouhodobé spotřeby, ale je jasné, že tento koncept může být rozšířen tak, aby zahrnoval i případy statků okamžité spotřeby, kde jednotka služby je celým statkem.
- ²³ Viz 4. kapitolu výše. O kapitalizaci viz Fetter: *Economic Principles*, str. 262–84, 308–13, Böhm-Bawerk: *Positive Theory*, str. 339–57.
- ²⁴ Je často mnohem vhodnější definovat rentu tak, že se rovná MVP místo DMVP. V takovém případě je kapitálová hodnota celého výrobního faktoru rovna *diskontovaná* sumě všech budoucích rent.
- ²⁵ Fetterovou hlavní chybou v kapitálové teorii bylo jeho přesvědčení, že kapitalizace znamená setření jakéhokoli rozdílu mezi kapitálovými statky a půdou.
- ²⁶ Viz Boulding: *Economic Analysis*, str. 711–12.
- ²⁷ V *dlouhém období* jsou růsty hodnoty *kapitálových statků* nepodstatné, protože vyúsťují v růst mezd a kapitálové hodnoty základní půdy.
- ²⁸ Problém zisků v kapitálové hodnotě bude ještě pojednán níže.
- ²⁹ Viz Fiarchild, Fred R., Furniss, Edgar S. a Buck, Norman S.: *Elementary Economics*, Macmillan & Co., 1926, II, str. 147.
- ³⁰ Hayek: *Pure Theory of Capital*, str. 58.

³¹ *Ibid.*, str. 92.

³² Neobvyklý termín v tom ohledu, že krádež je definována jako uchvácení majetku *někoho jiného* bez jeho souhlasu, nikoli jako využití svého vlastního majetku.

³³ Jak řekl Stigler v diskusi problému plýtvání se zdroji v tržním systému: „Je zajímavým problémem nějakým rozumným způsobem definovat „plýtvání“ bez toho, abychom vytvořili synonymum pro „neziskový“. Stigler: *Theory of Price*, str. 332. Pro diskusi o přírodních zdrojích a kritiku doktríny „úspor“ viz Scott, Anthony: *Natural Resources: The Economics of Conservation*, University of Toronto Press, 1955

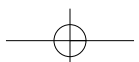
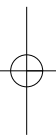
³⁴ Vznikla podivná představa, že použití MR místo ceny na místě součinitele nějakým způsobem zabrání dosažení optimálního uspokojení přání spotřebitelů na trhu. Tento předpoklad nemá žádné opodstatnění.

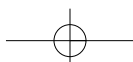
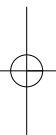
³⁵ Rolph, Earl: „The Discounted Marginal Productivity Doctrine“ v *Readings in the Theory of Income Distribution*, str. 278–93.

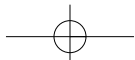
³⁶ Rolph připisuje tuto chybu Knutu Wicksellovi, ale takové zmatení pojmů nelze připisovat Wicksellovi, který provedl vynikající analýzu kapitálové a výrobní struktury a role času ve výrobě. Wicksell velmi správně demonstroval, že práce a půda jsou jedinými konečnými výrobními faktory a že proto je mezní produktivita kapitálových statků redukovatelná na mezní produktivitu práce a půdy s tím, že peněžní kapitál získává úrokový diferenciál (neboli diskont).

Wicksellova analýza těchto a přidružených témat je zásadního významu. Rozeznal například, že kapitálové statky jsou plně a fundamentálně koordinovány s prací a půdou pouze z úhlu pohledu individuální firmy. Avšak nikoli pokud sledujeme celý trh ve všech jeho vzájemných vztazích. Současná ekonomická teorie se oproti Wicksellovým dobám ke své škodě stále více zabývá studiem izolovaných firem místo studia vzájemně provázaných trhů. Wicksell: *Lectures*, I, 148–54, 185–95.

³⁷ Rolph končí svůj článek konzistentně odmítnutím jakéhokoli vlivu časových preferencí na úrok, který vysvětluje v knightovském duchu jako „náklad“ výroby nového kapitálu.







KAPITOLA 8

VÝROBNÍ PROCES: PODNIKATELÉ A MĚNÍCÍ SE PODMÍNKY

1. PODNIKATELSKÝ ZISK A ZTRÁTA

V prvním svazku knihy jsme rozvinuli základní analýzu tržního hospodářství, na niž můžeme nyní navázat popisem dynamičtějších a specifictějších situací a celé téma završit rozebráním důsledků zásahů do tržního procesu.

V rovnoměrně plynoucí ekonomice (ERE) existují pouze dvě rozhodující kategorie, které určují ceny a příjmy výrobců: úrok (jednotný pro celou ekonomiku) a „mzdy“ jako ceny služeb různých faktorů práce. V měnící se ekonomice však mzdové sazby a úroková míra nejsou jedinými proměnlivými veličinami. Objevuje se další kategorie, jak kladného, tak i záporného příjmu: *podnikatelský zisk a ztráta*. Při svém zkoumání úlohy podnikatelů v ekonomice se budeme soustředit na ty *podnikatele, kteří jsou zároveň i kapitalisty*, čímž jsou z ekonomického hlediska významnější. Podnikatelé investují do „kapitálu“ (tzn. do půdy nebo kapitálových statků), jež dále zapojují do výrobního procesu. Roli podnikatelů jsme popsali již dříve. Spočívá v tom, že přesouvají peníze k vlastníkům výrobních prostředků a následně používají tyto statky až do okamžiku, kdy je produkt, *jenž je již blíže konečné spotřebě*, prodán. Zákony ERE jsme již také detailně rozebrali: ceny výrobních prostředků se budou rovnat diskontované hodnotě mezního produktu (DMVP), všechny výrobní prostředky budou alokovány na produkci neproduktivnějšího výstupu, kapitálové hodnoty se budou rovnat součtům DMVP, úroková míra bude jednotná a budou jí ovlivňovat pouze časové preference atd.

Dynamický, skutečný svět se od tohoto stavu liší. Žádná z budoucích hodnot či událostí není známa – všechny musí být *odhadovány* (či hádány) kapitalisty. Kapitalisté musí v současnosti vydávat peníze, přičemž v nejisté budoucnosti spekulativně očekávají prodej produktu za cenu, jež jim přinese zisk. Ve skutečném světě kvalita odhadu a přesnost předpovědi hraje rozhodující roli

při určení výše důchodu kapitalisty. Důsledkem arbitráže, kterou kapitalisté provádějí, je pak *tendence* směřující k ERE. Kvůli neustále se měnícím podmínkám, změnám v hodnotových škálách a výrobních faktorech však ekonomika stavu ERE nikdy nedosáhne.

Podnikatel nakupuje faktory či služby faktorů v současnosti, zatímco jeho produkt bude prodán až v budoucím období. Proto neustále vyhledává nesrovnalosti, jež jsou zároveň oblastmi podnikání, kde lze realizovat výnos vyšší, než je běžná úroková míra. Předpokládejme, že úroková míra je 5 %; podnikatel Machatý může koupit určitou kombinaci výrobních faktorů za 100 uncí a věří, že produkt této kombinace faktorů může po dvou letech prodat za 120 uncí. Jeho *očekávaný* budoucí výnos je 10 % ročně. Pokud se jeho předpoklady naplní, získá 10% roční výnos namísto běžných 5 %. Rozdíl mezi všeobecnou úrokovou mírou a jeho skutečnými výnosy je *peněžní zisk* (nadále jej budeme označovat jen „zisk“, s výjimkou případů, kde budeme chtít odlišit peněžní zisk od duševního). V tomto případě je jeho peněžní zisk 10 uncí za dva roky, takže je každý rok vyšší o 5 %.

Odkud se vzal tento realizovaný zisk, toto *uskutečnění* výrobcových *očekávání* o budoucím vývoji? Zdrojem zisku bylo *podhodnocení a podkapitalizování výrobních faktorů v tomto procesu*. Faktory byly podhodnocené, co se týče cen jednotlivých faktorů, a podkapitalizované ve smyslu nedostatečného nákupu kombinací těchto faktorů. V obou případech byla všeobecná očekávání trhu mylná a došlo k podhodnocení budoucích rent (MVP) výrobních faktorů. Tento konkrétní podnikatel však chápal situaci lépe než ostatní a podle toho také jednal – a utržený zisk byl odměnou za jeho výtečnou předpověď. Jeho zjištění, že faktory byly trhem podhodnoceny, nakonec vyústí v odstranění zisku, či spíše v tendenci směrem k jeho odstranění. Tím, že podnikatel rozšiřuje výrobu v tomto oboru, zvyšuje poptávku po příslušných výrobních faktorech a zvyšuje jejich cenu. Tento důsledek bude ještě zesílen vstupem konkurence přilákané do oboru desetiprocentní mírou výnosu. Nejenže růst poptávky zvýší ceny výrobních faktorů, ale i zvětšení výstupu také *sníží* cenu výrobku; výsledkem pak bude tendence ke snižování míry výnosu zpět k čisté úrokové míře.

Jakou roli podnikatel vykonal? Při hledání zisků postřehl, že určité faktory byly vzhledem k potenciální hodnotě svého výstupu podhodnoceny. Tím, že tento nesoulad rozpoznal a na základě toho jednal, přesunul výrobní faktory (zjevně se jednalo o nesespecifické faktory) z jiných výrobních procesů do tohoto. Odhalil, že ceny faktorů patřičně neodrážejí jejich potenciální DMVP a následným nákupem a zaměstnáním těchto faktorů se mu podařilo přesunout je z výroby nižší DMVP do výroby vyšší DMVP. Spotřebitelům posloužil tím, že objevil oblast, v níž jsou tyto faktory hodnotnější. Vyšší hodnota výrobních faktorů je totiž zapříčiněna výhradně vyšší poptávkou spotřebitelů po těchto fak-

torech, tzn. že tyto faktory dokáží lépe uspokojit přání spotřebitelů. Taková je tedy interpretace vyšší diskontované hodnoty mezního produktu.

Je tedy jasné, že nemá vůbec smysl hovořit o běžné *míře zisku*. Běžná míra zisku neexistuje, každý zisk je pouze chvílkový a dočasný. A každý realizovaný zisk má tendenci mizet díky podnikatelskému jednání, které jej následuje. Základní *mírou* pro nás zůstává *úroková míra*, která nemizí. Vydeme-li z dynamické ekonomiky, kde předpokládáme určité hodnotové škály, výrobní faktory a technické znalosti, výsledkem bude odstranění zisků a dosažení ERE s čistou úrokovou mírou. Neustálé změny v poptávce spotřebitelů a v nabídce výrobních faktorů však stále posunují bod konečné rovnováhy a stanovují nový, na který se podnikatelské jednání přeorientovává. I na cestě k tomuto novému bodu však dochází ke zmizení zisku. Zisk je totiž přímým důsledkem nejistoty, a přibližování se k ERE nejistotu odstraňuje.

Celá řada ekonomů a autorů zásadně chybuje tím, že se zabývají pouze zisky. *Ztrátám* se nevěnuje skoro žádná pozornost. Zisky i ztráty jsou však v ekonomice přítomny zároveň.¹

Ke *ztrátě* dochází v případech, že podnikatel špatně odhadl své budoucí prodejní ceny a důchody. Například nakoupil výrobní faktory za 1 000 uncí, přetvořil je do formy produktu a nakonec jej prodal za 900 uncí. Chyboval v tom, že si neuvědomil, že dané faktory jsou na trhu *nadhodnocené* a *překapitalizované* vzhledem ke své DMVP, tzn. k cenám svého výstupu.

Každý podnikatel tedy investuje do určitého procesu v očekávání zisku a *domnívá se*, že *trh budoucí renty daných faktorů podcenil* a *podkapitalizoval*. Pokud se jeho domněnka potvrdí, podnikatel realizuje zisk. Pokud se jeho předpoklad nepotvrdí a trh ve skutečnosti dané faktory nadhodnotil, podnikatel utrpí ztrátu.

Podstatu ztráty je třeba přesně popsat. Předpokládejme, že máme podnikatele, který za 5% tržní úrokové míry zakoupí faktory za 1 000 a jejich výstup prodá o rok později za 1 020. Má tento podnikatel „ztrátu“, či „zisk“? Na první pohled se zdá, že ztrátu neutrpěl – získal nazpět vklad a navíc dalších 20 uncí, tedy 2 % čistého výnosu. Při bližším pohledu však zjistíme, že se svým kapitálem mohl kdekoli jinde realizovat 5% čistý výnos, neboť 5 % je běžná úroková míra. Vyššího výnosu mohl dosáhnout například investováním do jiného podniku nebo zapůjčením peněz spotřebitelům. Náš podnikatel si svou podnikatelskou činností vydělal méně, než je běžný úrokový výnos. „Náklady“ jeho činnosti tedy nebyly pouze jeho výdaje na výrobní faktory (1 000 uncí), ale také obětování příležitosti k získání výnosu z 5% úrokové míry, neboli dalších 50 uncí. Proto je výsledkem jeho podnikání ztráta 30 uncí.

Absurdita konceptu „míry zisku“ je ještě zřetelnější, pokud bychom se pokusili definovat *míru ztráty*. Je zřejmé, že s „mírou ztráty“ nelze nijak smysluplně pracovat: podnikatelé ztrátovou investici rychle opustí a svůj kapitál in-

vestují jinde. Jakmile podnikatelé začnou dané odvětví opouštět, poklesnou v něm ceny faktorů a cena výstupu poroste (jako důsledek omezení nabídky), dokud čistý výnos v daném odvětví nebude stejný jako v ostatních odvětvích; tento výnos se bude rovnat jednotné úrokové míře ERE. Proces vyrovnávající míry výnosu v ekonomice, jenž vyúsťuje v jednotnou úrokovou míru, je *týmž procesem, který způsobuje odstraňování zisků a ztrát v ERE*. Ve skutečné ekonomice, kde výrobní proces A vynáší jednomu podnikateli 10 % čistého zisku a proces B vynáší podnikateli B 2 %, zatímco ostatní výrobní procesy vynášejí 5 %, máme úrokovou míru 5 %. Z toho plyne, že A realizuje čistý zisk 5 % a B ekonomickou ztrátu ve výši 3 %. Podnikatel A správně odhadl, že trh nedostatečně ocenil faktory jeho odvětví vzhledem k jejich DMVP. Podnikatel B nesprávně předpokládal, že trh podhodnotil (nebo přinejmenším správně ohodnotil) jeho faktory, avšak ke své lítosti shledal, že v použitém výrobním procesu se ukázaly být nadhodnocené. V rovnoměrně plynoucí ekonomice, kde jsou všechna budoucí hodnocení dopředu známa (a tedy neexistuje žádné podhodnocení ani nadhodnocení faktorů), se podnikatelský zisk ani ztráta nevyskytují; existuje jen čistá úroková míra.

Ve skutečném světě se zisky a ztráty téměř vždy prolínají s úrokovými výnosy. Oddělené pojetí zisků (resp. ztrát) a úrokové míry je teoreticky správné a pro naši analýzu velmi významné. Prakticky je však velmi těžko proveditelné a vyčísitelné.

Zopakujme ještě jednou podstatu rovnoměrně plynoucí ekonomiky: všechny výrobní faktory jsou alokovány do oblastí, kde jsou jejich diskontované hodnoty mezního produktu nejvyšší. DMVP jsou určeny preferencemi poptávky spotřebitelů. V moderním světě specializace a dělby práce je poptávka téměř vždy určována pouze spotřebiteli – a to ve svém důsledku vylučuje z určování poptávky kapitalisty, kteří zřídka kdy spotřebují více než zanedbatelnou část vlastních produktů. Jsou to tedy spotřebitelé, kdo za výchozího rozložení zdrojů (zejména faktorů práce a půdy) v ekonomickém systému rozhodují. Spotřebitelé svým nákupem (či zdržením se nákupu) rozhodují o tom, kolik se daného statku vyrobí, a zároveň rozhodují o příjmech všech zúčastněných faktorů. A spotřebitelem je každý člověk.

Jedna zřejmá výjimka z tohoto „pravidla“ nastává v případě, že kapitalisté či pracovníci silně upřednostňují některé výrobní odvětví či se mu vyhýbají. Rovnovážná míra výnosu v ERE pro „neoblíbené“ odvětví bude výrazně vyšší než jednotná míra výnosu, a rovnovážná míra výnosu pro silně upřednostňované výrobní odvětví bude nižší. Tyto preference však musí ovlivnit investice nebo výrobní aktivity velkého počtu potenciálních investorů či pracovníků, jinak se jen těžko odrazí ve změně míry výnosu.

Hrají zisky nějakou společenskou roli? Mnozí kritici poukazují na ERE, kde žádné zisky (ani ztráty) neexistují, a pak útočí na podnikatele realizující zisk ve

skutečném světě, jako by tito podnikatelé činili něco podlého či přinejmenším zbytečného. Cožpak nejsou zisky projevem něčeho nesprávného, nějaké nesrovnalosti v ekonomice? Odpověď zní ano, zisky jsou projevem nesrovnalosti, ale v přesně opačném smyslu, než se obvykle lidé domnívají. Jak jsme viděli výše, *zisky jsou projevem toho, že nesrovnalosti jsou nalézány a překonávány právě těmi podnikateli, kteří vykazují zisk*. Tyto nesrovnalosti jsou nezbytným průvodním jevem skutečného světa plného změn. Podnikatel může realizovat zisk pouze tehdy, pokud svou předpověď a úsudkem odhalí nějakou nesrovnalost (konkrétně podhodnocení určitých výrobních faktorů trhem). Když v této situaci jedná a realizuje v ní zisk, přiláká pozornost ostatních podnikatelů a uvede do pohybu mechanismy, jež nakonec povedou k odstranění tohoto zisku. Pokud tedy máme někoho zatratit, neměl by to být podnikatel, který *realizoval zisk*. Měl by to být podnikatel, který utrpěl ztrátu, neboť ztráta je projevem toho, že nesrovnalosti ještě více prohloubil alokací faktorů do procesů, kde byly nadhodnoceny (vzhledem k spotřebitelské poptávce po jejich výstupu). Naproti tomu ziskový podnikatel alokuje faktory tam, kde byly vzhledem k přáním spotřebitelů podhodnoceny. Čím byl zisk daného podnikatele větší, tím přínosnější je jeho činnost, protože zisk je úměrný nesrovnalosti, kterou objevil a na jejímž odstranění pracuje. A čím větší byla ztráta jiného podnikatele, tím větší odsouzení si zaslouží, protože tím větší byl jeho příspěvek k prohloubení nesrovnalosti na trhu.²

K nešikovnému podnikateli bychom neměli být zbytečně přísní. Bude nakonec totiž dostatečně potrestán ztrátami, jež utrpí. A tyto ztráty jej tlačí k tomu, aby svou špatně vykonávanou úlohu ve výrobním procesu opustil. Zaznamenává-li ztráty při každém pokusu o vstup do některého odvětví, bude z podnikatelské role vytlačen zcela a vrátí se do role člověka zaměstnaného za mzdu. Trh odměňuje efektivní podnikatele a penalizuje neefektivní úměrně jejich výkonu. V důsledku toho kapitál a zdroje prozíravých podnikatelů rostou, zatímco zdroje mýlících se podnikatelů se ztenčují. Ti první hrají ve výrobním procesu stále větší roli, zatímco druzí jsou nuceni podnikání zcela zanechat. Neexistují však žádné síly, které by u lidí v minulosti úspěšných zvyšovaly šance na úspěch: pokud původně dobrý podnikatel náhle udělá chybu, utrpí tomu úměrnou ztrátu – a pokud původně špatný podnikatel učiní dobrou předpověď, bude odměněn odpovídajícími zisky. Trh nerespektuje předchozí zásluhy, byť by byly sebevětší. Ani výše podnikatelovy investice nepředstavuje záruku velkého zisku nebo pojistku proti vysokým ztrátám. Není pravda, že peníze „dělají“ peníze, protože zisk přinášejí pouze moudrá podnikatelská rozhodnutí. Člověk, který investuje do špatného podnikatelského záměru, může ztratit 10 000 uncí zlata, stejně jako člověk investující do dobrého podnikatelského záměru může realizovat zisk z investice 50 uncí.³

Neúspěšného a ztrátového kapitalistu nemůžeme odsuzovat nad rámec pe-

nalizace tržním procesem. Je to člověk, který dobrovolně podstoupil rizika podnikání a za nedokonalé předvídání budoucnosti je potrestán ztrátami, jež jsou úměrné velikosti jeho chyby. Nikdo další proto nemá sebemenší právo jej odsuzovat. Mises k tomu říká:

Nikdo nemá právo pohoršovat se nad chybami, jež učinili podnikatelé během své činnosti. Nikdo nemá právo poukazovat na to, že pokud by byli podnikatelé šikovnější a prozíravější, dostalo by se lidem lepších statků a služeb. Pokud to dotyčný kritik věděl lépe, proč se sám nepříčinil o zacelení tržní mezery a nechopil se příležitosti realizovat zisk? Je jisté jednoduché tvářit se předvídavě až poté, co daná událost nastane.⁴

2. DOPAD ČISTÝCH INVESTIC

Poté, co jsme probrali ERE a její vztah k podnikatelskému zisku a ztrátě, můžeme se začít zabývat otázkou, za jakých podmínek dojde v ekonomice k *agregátním* ziskům nebo ztrátám. S tím souvisí otázka, jaký vliv na ekonomiku mají změny celkového množství úspor nebo investic.

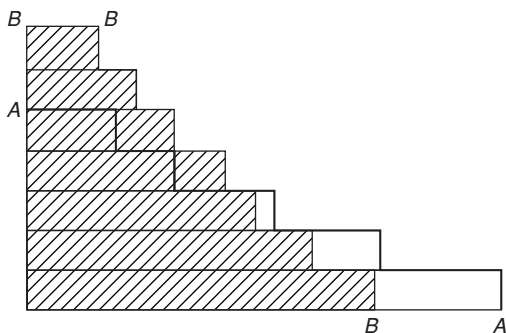
Začněme s ekonomikou nacházející se v rovnováze, jak byla popsána v kapitolách 5 a 6. Výroba probíhá v procesech trvajících až šest let; celkový hrubý příjem je 418 uncí zlata, hrubé úspory a investice jsou 318 uncí, celková spotřeba je 100 uncí, čisté úspory a investice jsou 0 uncí. Ze 100 uncí příjmu vydělávají 83 unce čistého příjmu majitelé půdy a pracovní síly a 17 uncí vlastníci kapitálu. Složení výstupu zůstává neměnné, neboť přirozené úrokové míry jsou shodné a výsledná cenová rozpětí odpovídají agregovaným individuálním časovým preferencím v ekonomice. Jak uvádí Hayek:

Zachování struktury výroby závisí na tom, zda opětovné investování části tržeb z prodeje produktu do výroby stejných kapitálových statků bude podnikateli považováno za ziskové. Ziskovost se odvíjí od cen utržených za prodej výstupu tohoto stadia a od cen původních faktorů a mezistatků převzatých z předchozího stadia výroby. Pokračování ve stávajícím stupni kapitalistické organizace proto závisí na cenách zaplacených a utržených za produkt každého stadia výroby, a tyto ceny jsou proto velmi významným faktorem určujícím směr výroby.⁵

Co se stane, pokud se v určitém období sníží rozvržení časových preferencí a objeví se čisté úspory? Předpokládejme například, že dojde ke snížení spotřeby ze 100 na 80 a že uspořené 20 uncí vstoupí na časový trh. Hrubé úspory se zvýšily o 20 uncí. Během přechodného období se čisté úspory změnily z 0 na 20; po dosažení nové úrovně úspor však nastane nová rovnováha s hrubými úsporami dosahujícími 338 a nulovými čistými úsporami. Na první pohled

se může zdát, že je vše ztraceno – spotřeba přece poklesla ze 100 na 80 uncí. Co se stane s celým komplexem výrobních aktivit, které závisí na prodeji statků finální spotřeby? Nepovede to ke katastrofické depresi, která postihne všechny firmy? A jak může *snížená* spotřeba se ziskem udržet *zvýšený* objem výdajů na spotřební statky? Tento druhý příklad Hayek trefně označil jako „paradox úspor“: úspory jsou nutnou a postačující podmínkou zvýšení výroby, a zároveň se zdá, že takové investice způsobí investorům finanční ztráty.⁶

Podíváme-li se na obr. 40, uvedený dříve v textu, je jasné, že velikost peněžních příjmů kapitalistů₁ bude prudce snížena. Skupina kapitalistů₁ získá namísto 100 uncí celkového příjmu pouze 80. Objem prostředků, které mají přidělit původním výrobním faktorům a kapitalistům₂, je v důsledku toho také značně snížen. V důsledku toho spotřebitelé finálních statků vyšlou napříč výrobní strukturou signál ke snižování peněžních důchodů a cen. Mezitím však vstupuje do hry *další síla*. Dvacet uncí se z ekonomiky neztratilo, jsou investovány a jejich vlastníci hledají investice s nejvyšší možnou návratností. Nové úspory změny poměr hrubých investic a spotřeby z 318:100 na 338:80. „Užší“ spotřební báze tedy musí udržovat větší objem výdajů výrobců. Jak je to možné, zvláště pokud kapitalisté z nižších řádů také získávají nižší celkový příjem? Je to možné pouze jediným způsobem – posouváním investic výše směrem k výrobním úrovním vyšších řádů. Jednoduše si také můžeme povšimnout, že jediný způsob, kterým může být takový objem investic přesunut z nižších do vyšších fází výroby při zachování jednotných (snížených) úrokových diferencíálů (kumulativních rozdílů výnosnosti jednotlivých stadií výroby) v každé úrovni, je *zvýšení počtu výrobních úrovní v ekonomice*, tzn. prodloužení struktury výroby. Důsledkem zvýšení čistých úspor (tj. vyšších celkových úspor) je prodloužení a zúžení struktury výroby. Tento proces je dále udržitelný, protože mezi jednotlivými úrovněmi udržuje základní cenová rozpětí. Dopad čistých úspor ukazuje obrázek 60.

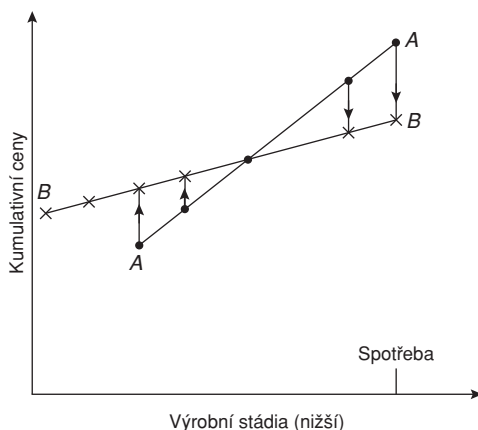


OBR. 60 DOPAD ČISTÝCH ÚSPOR

Na obrázku můžeme pozorovat zužování a prodlužování struktury výroby. Tučná čára *AA* označuje původní strukturu. Spodní obdélník znázorňující spotřebu se v důsledku zvýšení úspor zužuje. Když vystupujeme nahoru po jednotlivých schodech (schody v těchto diagramech odpovídají úrokovým rozpětím),⁷ nová struktura výroby *BB* (její plocha je vyšrafována) je ve srovnání s původní strukturou výroby čím dál tím užší, ale ve vyšších stádiích se rozšiřuje a nakonec zakládá další stadia.

Čtenář postřehne, že tyto schody (úrokové diferenciály mezi jednotlivými stadii) jsou v nové struktuře výroby *BB* výrazně užší než ve struktuře *AA*. Ne- ní tomu tak náhodou. Pokud by schody v *BB* měly stejnou šířku jako v *AA*, nedocházelo by k prodlužování struktury a celkové investice by poklesly. Jaký je ale význam zužujících se schodů? Toto zúžení znamená snížení úrokových rozpětí, tedy snížení přirozené úrokové míry. Dříve v textu jsme viděli, že důsledkem nižší časové preference ve společnosti je právě snížení úrokové míry. Proto snížení časových preferencí znamená vyšší poměr úspor a investic ke spotřebě a povede k menším cenovým rozpětím a k odpovídajícímu snížení úrokové míry.

Snížení rozdílů v úrokových rozpětích lze znázornit na obrázku 61.



OBR. 61 SNIŽOVÁNÍ ÚROKOVÝCH ROZPĚTÍ

Na tomto obrázku je ukázán vztah kumulativních cen a výrobních fází. Pohybujeme-li se doprava, přecházíme na nižší stadia výroby, až přejdeme do fáze spotřeby. Přímkou *AA* je původní přímka, jejíž nejvyšší bod představuje nejvyšší kumulativní cenu – cenu za spotřebu konečného produktu. Body nalézající se vlevo jsou nižší kumulativní ceny vyšších stadií a rozdíly mezi body představují úrokové rozpětí, tedy míru úrokového výnosu mezi jednotlivými

mi fázemi výroby. Křivka *BB* nám ukazuje novou situaci po růstu úspor. Spotřeba se snížila, proto je pravý konec křivky *B* níže než konec křivky *A*, jak ukazuje šipka. Druhý bod zprava na křivce *BB* je samozřejmě níže než pravý bod *B*, ale rozdíl mezi ním a bodem *B* je menší než mezi odpovídajícími body na křivce *AA*, protože nižší úroková míra znamená menší rozpětí mezi kumulativními cenami těchto dvou stadií. Třetí bod zleva, který má stejnou míru úrokového výnosu investic, bude na přibližně stejném sklonu. A díky tomu, že křivka *BB* má menší sklon než křivka *AA* (menší sklon je způsoben menšími úrokovými rozpětími), *BB* protne křivku *AA* a od tohoto bodu vlevo (tzn. ve vyšších stadiích výroby) budou ceny zachycené na křivce *BB* vyšší než na křivce *AA*. Změny jsou opět vyznačeny šipkou.

Na předchozím obrázku jsme viděli dopad růstu (kladných čistých) úspor na strukturu výroby a na úrokovou míru. Zde vidíme, že změna úrokové míry zmenšuje rozpětí kumulativních cen a agregátní spotřeba je nižší. Rozdíly ve spotřebě v bezprostředně sousedících vyšších stadiích jsou čím dál menší, dokud se přímky neprotnou a ceny ve vyšších stadiích nejsou vyšší než předtím. Pojďme se podívat na změny cen v různých stadiích a procesy, které je způsobují. V nižších stadiích dojde k poklesu cen díky nižší spotřebitelské poptávce a z ní plynoucímu odchodu investičního kapitálu ze stadií blízkých spotřebě. Naproti tomu ve vyšších stadiích se v důsledku vyšších úspor a posunu investic z nižších úrovní zvyšuje poptávka po faktorech. Zvýšené investiční výdaje ve vyšších úrovních zvýší ceny faktorů v těchto stadiích. Důsledky nižší spotřebitelské poptávky ve vyšších stadiích polevují a jsou čím dál více kompenzovány růstem objemu investičních prostředků a jejich přesunem z nižších stadií do vyšších.

Proces přizpůsobování směrem k nižším cenovým rozpětím způsobený zvýšenými hrubými úsporami byl velmi jasně popsán Hayekem:

Konečný důsledek bude ten, že se prostřednictvím snížení cen v pozdějších stadiích výroby a růstem cen v dřívějších stadiích zmenší cenové rozdíly mezi různými úrovněmi výroby napříč celou výrobní strukturou.⁸

Změny v kumulativních cenách v různých sektorech povedou ke změnám v cenách statků, které slouží jako výrobní faktory. Těmito faktory jsou samozřejmě kapitálové statky, půda a práce. V konečném důsledku je lze redukovat na poslední dva jmenované, jelikož kapitálové statky jsou produkovány (a obnovovány) s jejich použitím. Je zřejmé, že nižší agregátní poptávka v nižších stadiích způsobí pokles cen výrobních faktorů v těchto stadiích. *Specifické* výrobní faktory budou muset nést hlavní břímě poklesu, protože je nelze použít v jiném výrobním procesu. Naproti tomu *nespecifické* faktory *mohou* být a budou použity jinde – v dřívějších stadiích, kde se peněžní poptávka po faktorech zvýšila.

Ceny kapitálových statků jsou v této souvislosti zcela nepodstatné, neboť je lze redukovat na ceny půdy, práce a času a také proto, že sklony křivek (úrokových rozpětí) naznačují způsob oceňování kapitálových statků. Nejdůležitějšími faktory jsou tedy půda, práce a čas. Časový prvek byl rozsáhle probíráán a vyvolává vznik úrokových rozdílů. Půda a práce představují základní zdroje, které se přesouvají, či setrvávají ve výrobě. Některá půda představuje specifický faktor a některá nespecifický; některou lze použít v několika alternativních typech výrobních procesů, jinou půdu lze využít jen v jednom. Naproti tomu práce je téměř vždy nespecifický faktor, neboť jen těžko si lze představit osobu, jež by byla schopna vykonávat pouze jeden druh práce.⁹ Samozřejmě, že existují různé stupně nespecifičnosti faktoru a méně specifické faktory jsou do jiného stadia či k produkci jiného produktu přesouvány rychleji.

Cena faktorů, které jsou specifické pouze pro jedno konkrétní stadium a výrobní proces, proto v pozdějších stadiích poklesne a v dřívějších stadiích vzroste. A jak to bude v případě nespecifických faktorů, kam patří i všechny faktory práce? Ty budou mít tendenci k posunu z pozdějších do dřívějších stadií. Nejprve se objeví rozdíl v ceně každého nespecifického faktoru – cena bude vyšší ve vyšších stadiích a nižší v nižších stadiích. Mnohokrát jsme viděli, že v bodě rovnováhy musí být v celé ekonomice pro daný faktor jednotná cena. Nižší poptávka v nižších stadiích a z ní plynoucí nižší cena, spolu s vyšší poptávkou a vyšší cenou ve vyšších stadiích, způsobí přesun faktoru z pozdějších do dřívějších stadií. Přesouvání faktoru skončí v okamžiku, kdy se cena faktoru ustálí na jednotné úrovni.

Na cenách statků v různých úrovních jsme si ukázali dopad čistých úspor, tzn. posunu od spotřeby k investicím. Jaký ale bude *agregátní* dopad vyšší úrovně hrubých úspor na ceny výrobních faktorů? Zde se dostáváme do paradoxní situace. *Čistý příjem* je celkový objem peněz, který výrobní faktory obdrží (půda, práce a čas). V jakékoli rovnovážné situaci jsou z definice čisté úspory nulové (protože čisté úspory znamenají změnu v množství hrubých úspor proti předchozímu období) a čistý příjem se rovná pouze spotřebě. Podíváme-li se znovu na obr. 41, vidíme, že celkový příjem původních výrobních faktorů a úroku může pocházet jen z čistého důchodu. Uvažujme novou ERE *poté*, co došlo k přesunu na vyšší úroveň úspor (a zanedbejme v tuto chvíli podmínky *v průběhu* změny). Hrubé úspory (= hrubé investice) se zvýšily z 318 na 338. Ale spotřeba poklesla ze 100 na 80, přičemž v rovnovážné situaci pochází čistý příjem právě ze spotřeby. Čistý příjem je jakýsi „fond“, ze kterého se platí peněžní ceny a příjmy původních výrobních faktorů. A tento fond se zmenšil.

Z fondu čistého příjmu jsou placeny původní faktory (práce a půda) a úrok z času. Víme, že úroková míra klesá, což je následek zvýšených úspor a inves-

tic do výrobního systému, který byl způsoben sníženými časovými preference-mi. Avšak absolutní částka *příjmu* z úroku se rovná hrubým investicím násobeným úrokovou mírou. Hrubé investice se zvýšily, takže ekonomickou analýzou nelze odhalit, zda *příjem* z úroků poklesl, vzrostl či zůstal na stejné úrovni. Žádána z těchto možností není vyloučena.

Rovněž nelze říci, co se stalo s příjmem původních výrobních faktorů. V *roztvíjející se ekonomice* (ekonomika s *rostoucími* hrubými investicemi) působí dvě protichůdné síly. Peněžní fond čistých příjmů se sice zmenšuje, ale je-li pokles úroku dostatečně velký, je možné, že pokles příjmu z úroku bude rychlejší než pokles celkového čistého příjmu, takže celkové příjmy výrobních faktorů se nakonec zvýší. Prakticky je však dost nepravděpodobné, že by k takové situaci došlo.

Jedinou jistou možností je to, že celkový čistý příjem z faktorů a úroků poklesne. Pokud poklesne příjem původních faktorů, pak (za předpokladu neměnného množství původních faktorů) ceny těchto faktorů, stejně jako úroková míra, „obecně“ poklesnou.

Představa *roztvíjející se ekonomiky* s obecně klesajícími příjmy a cenami původních faktorů je poněkud zářející, protože není snadné začít chápat *roztvíjející se ekonomiku* jako ekonomiku s neustále *klesajícími* cenami výrobních faktorů (kterými jsou například mzdy a renty z půdy). Předmětem našeho zájmu však není vývoj *peněžních* příjmů a cen faktorů, ale *reálné* příjmy a ceny faktorů, tzn. příjmy faktorů vyjádřené jejich kupní silou. Dojde-li k poklesu mezd či mzdových sazeb a zároveň dojde k takovému růstu nabídky spotřebních statků, že jejich ceny poklesnou mnohem více, bude výsledným efektem růst „reálných“ mzdových sazeb a „reálných příjmů“ faktorů. Tento mechanismus tedy řeší paradox *roztvíjející se ekonomiky* s neustále klesajícími mzdami a rentami. V peněžním vyjádření může docházet k poklesu (i když ne ve všech představitelných případech), avšak v *reálném vyjádření* budou tyto příjmy stále růst.

Růst reálných sazeb a příjmů je způsoben růstem mezní fyzické produktivity výrobních faktorů, která je vždy výsledkem nárůstu úspor a investic.¹⁰ Zvýšená produktivita vzdálenějších výrobních procesů vede k vyšší fyzické nabídce kapitálových statků a zejména k vyšší fyzické nabídce spotřebních statků s následným poklesem cen spotřebních statků. Nakonec i přesto, že v peněžním vyjádření ceny práce a půdy poklesnou, dojde díky ještě většímu poklesu cen spotřebních statků k růstu reálných příjmů výrobních faktorů. Platnost tohoto tvrzení v *roztvíjející se ekonomice* dokazuje následující odstavec.

Mzda nebo nájem služeb původního výrobního faktoru se vždy rovná jeho DMVP, diskontované hodnotě mezního produktu. DMVP se rovná MVP (hodnotě mezního produktu) vydělené diskontujícím dělitelem d , který přímo závi-

sí na úrokové míře. Hodnota mezního produktu (MVP) se zase přibližně rovná MPP (meznímu fyzickému produktu) faktoru vynásobenému prodejní cenou, tzn. cenou spotřebního statku. Proto platí, že:

$$\text{cena služeb faktoru} = \frac{\text{MPP} \times P}{d}$$

V průběhu výkladu uvažujeme „obecné“ či agregátní ceny spotřebních statků. „Reálné“ ceny původních faktorů se rovnají peněžním cenám vyděleným cenami spotřebních statků. Striktně praxeologický přístup neumožňuje přesně měřit ani tyto agregáty, ani „reálný“ příjem na základě změn v kupní síle peněz. Můžeme o nich však formulovat kvalitativní výroky bez nároku na přesná číselná měření.

$$\text{reálná cena služby statku} = \frac{\text{MPP} \times P}{d \times P}$$

Členy P se vykrátí a výsledek je:

$$\text{reálná cena služby statku} = \frac{\text{MPP}}{d} \quad (\text{přibližně})$$

Rozvíjející se ekonomika má dvě klíčové charakteristiky: růst MPP původních výrobních faktorů, který je způsoben produktivnějšími a delšími výrobními procesy, a pokles v diskontu či úrokové míře doprovázející pokles časových preferencí a růst hrubých investic. Obě charakteristiky (růst MPP a pokles d) vedou v rozvíjející se ekonomice k růstu reálných cen služeb faktorů.

Závěr je takový, že v rozvíjející se ekonomice, tzn. v ekonomice s růstem hrubých úspor a investic, mohou peněžní mzdy a pozemkové renty poklesnout, avšak *reálné* mzdy a renty vzrostou.¹¹

Instantně se však naskytá následující otázka: jak mohou ceny faktorů klesat, když hrubý příjem zůstává stejný a hrubé investice dokonce rostou? Vysvětlení je takové, že růst investic přechází do zvýšení počtu stadií výroby a zavádí delší výrobní procesy. Právě tato rostoucí „oklikovost“ způsobuje, že každé zvýšení množství kapitálu vede k vyšší fyzické produktivitě původního faktoru (a to i v případě, že nedojde ke zvýšení technologických znalostí). Růst hrubých investic je hlavní příčinou zvyšování cen kapitálových statků v nejvyšších výrobních fázích, což způsobuje rozvoj těchto stadií a vede podnikatele k přesunu výrobních faktorů do tohoto nového, vzkvétajícího odvětví. Vyšší objem hrubých investic je takřikajíc pohlčen vyššími cenami kapitálových statků vyšších řádů a nově vzniklými stadii, ve kterých budou tyto statky použity.¹²

3. HODNOTA KAPITÁLU A AGREGÁTNÍ ZISKY V MĚNÍCÍ SE EKONOMICE

Ukázali jsme si proces, kterým v ekonomice čisté úspory zvyšují hrubé investice. Toto zvýšení hrubých investic nejdříve případně ve formě zisku firmám působícím v nových oblastech. Tyto zisky se objeví obzvláště ve vyšších výrobních stádiích, do kterých je přesouván stávající kapitál a investován nový. Zisky firmy zvyšují kapitálovou hodnotu jejich aktiv, ztráty zase kapitálovou hodnotu snižují. Prvním projevem nových investic je to, že se v ekonomice objeví *agregátní zisky*, které budou soustředěny v nových výrobních procesech ve vyšších stádiích. S posunem k nové ERE jsou však tyto zisky čím dál více *imputovány* do ceny faktorů, jež musí podnikatelé ve výrobním procesu nakupovat. Není-li vývoj ovlivněn jinými vlivy, dojde nakonec k vymizení zisků z ekonomiky, k ustálení v nové ERE, k růstu reálných mezd a dalších reálných rent a ke zvýšení reálné kapitálové hodnoty půdy. Posledně jmenovaný důsledek je samozřejmě v souladu s předchozím závěrem, že rozvíjející se ekonomika povede k růstu reálných pozemkových rent a k poklesu úrokové míry. Spojení těchto dvou faktorů způsobí růst reálné kapitálové hodnoty půdy.

Budoucí zvýšení reálné hodnoty rent může být očekávané, nebo neočekávané. Jsou-li zvýšení reálné hodnoty *očekávána*, růst budoucích rent je již započítán a diskontován v kapitálové hodnotě půdy. Růst v daleké budoucnosti může být očekáván, ale nemá žádný vliv na současnou cenu půdy, protože se odehrává až za časovým horizontem, který je pro utváření časových preferencí relevantní. Pokud zvyšování reálných rent *nejsou očekávána*, došlo k podnikatelskému omylu a na trhu byla současná cena podkapitalizována.¹³ V průběhu historie vlastnictví půdy bylo možné získávat příjmy z půdy pouze třemi způsoby (neuvažujeme možnost *zlepšování* půdy): (1) jako podnikatelský zisk za korigování a předvídaní chyb druhých; (2) jako úrokový výnos nebo (3) růstem kapitálové hodnoty v rukou *prvního* objevitele a uživatele této půdy.

První druh příjmu je zřejmý a běžný a převládá v libovolném oboru podnikání. Druhý druh příjmu je obvyklý příjem z půdy. Díky vlivu kapitalizace je příjem z půdy ve své většině roven výnosu z investic stejně jako v každém jiném odvětví. Jediným druhem příjmu, který je jedinečný pro půdu a pozemky, je výnos číslo (3), který se vyskytuje u prvního uživatele dané půdy: hodnota půdy je nejprve nulová a pak se zvyšuje. Další zájemci o nákup této půdy musí zaplatit cenu zahrnující její kapitalizovaný příjem. Jinými slovy, pozemkovou rentu lze získat jen jejím nákupem či objevením; v prvním případě vynáší půda namísto čisté renty jen úrok. Kapitalizovaná hodnota se může z času na čas zvýšit a toto zvýšení není očekáváno jen tehdy, když dojde k novému a nečekanému vývoji (nebo když se objeví více informací o budoucnosti). V takovém případě utrpěl předchozí vlastník půdy podnikatelskou ztrátu rovnající se

ušlému zisku z nepředvídaného růstu hodnoty a stávající vlastník realizuje podnikatelský zisk.

Jediným specifickým rysem půdy je skutečnost, že je v určitém časovém okamžiku nalezena a poprvé nabídnuta na trh, takže *první uživatel* získává čistou rentu jako odměnu za prvotní objev a užívání půdy. Všechna pozdější zvýšení kapitálové hodnoty půdy jsou již započítána v její hodnotě, buď jako podnikatelské zisky za lepší odhad budoucnosti, nebo jako úrokový výnos.

Prvotní uživatel získává výnos ihned, nikoli až při pozdějším prodeji půdy. Poté, co dojde ke zvýšení kapitálové hodnoty půdy, musí rozhodování majitele o prodeji či další držbě půdy zahrnovat náklady obětované příležitosti představované nerealizovaným užitekem z prodeje půdy za její kapitálovou hodnotu. Proto byl jeho skutečný zisk realizován mnohem dříve, v okamžiku zvýšení kapitálové hodnoty půdy, a nikoli v okamžiku, kdy se rozhodl svůj zisk „odnést“ ve formě peněz.

Postavíme-li na chvíli nejistotu a podnikatelské zisky stranou a budeme-li předpokládat velmi nepravděpodobnou situaci, že všechny budoucí změny mohou být trhem správně předvídaný,¹⁴ pak všechna budoucí zvýšení hodnoty pozemkových rent do půdy budou kapitalizována v okamžiku, kdy je objevena a poprvé použita. Prvotní objevitel půdy bude okamžitě realizovat čistý výnos a od toho okamžiku budou veškeré další výnosy rovny obvyklému úrokovému výnosu. Jsou-li budoucí zvýšení příliš vzdálená na to, aby vstoupila do kapitalizované ceny, je to pouze způsob fungování časových preferencí, nikoli známka nějakého záhadného zhroutilí přizpůsobovacích procesů trhu. Díky existenci nejistoty nikdy nedojde k úplnému započtení budoucích vlivů a důsledkem toho je stále vytváření podnikatelských zisků, jež plynou z rostoucí kapitálové hodnoty půdy.

Vidíme tedy, tentokrát z pohledu majitele půdy, že agregátní přírůstky v kapitálové hodnotě jsou shodné s agregátními zisky. Agregátní zisky začínají u firm vyšších řádů a pak pronikají níže, dokud nezvýší reálné mzdy a agregátní zisky vlastníků půdy, zejména majitelů půdy specificky využívané ve výrobních stádiích vyšších řádů. (Půda specificky využívaná v nižších stádiích výroby ponese v rozvíjející se ekonomice hlavní objem poklesu kapitálové hodnoty neboli ztrát.)

Jako jediný výnos z půdy, který není úrokovým výnosem nebo ziskem, nám zůstává prvotní výnos prvního uživatele půdy. Ale *i v tomto případě* se jedná o kapitalizaci, a nikoli o čistý výnos. Objevování nové půdy, např. nových přírodních zdrojů, je odvětví jako každé jiné. Investování v něm vyžaduje kapitál, práci a podnikatelské schopnosti. Rozhodování o investicích a o nákladech na průzkum a transformaci půdy do použitelné podoby se odvíjí od očekávaných rent z objevení a využívání nově objevených území. A proto jsou tyto zisky kapitalizovány zpět do původní investice a bude existovat tendence k to-

mu, aby se rovnaly obvyklému úrokovému výnosu z investic. Odchyly od této míry výnosu budou základem podnikatelských zisků a ztrát. Proto můžeme shrnout, že na výnosech půdy není prakticky nic jedinečného a že všechen čistý příjem ve výrobním systému je rozdělován mezi mzdy, úrok a zisk.

Rozvíjející se ekonomika se vyznačuje agregátními čistými zisky. Dojde-li k posunu z jedné úrovně úspor a investic na vyšší (tzn. nacházíme-li se v rozvíjející se ekonomice), objevují se v ekonomice (zejména ve vyšších stadiích výroby) agregátní zisky. Zvýšení hrubých investic nejprve zvýší agregátní kapitálovou hodnotu firem, jež získávají čisté zisky. Jak se výroba a investice ve vyšších stadiích zvyšují a účinky dodatečných úspor dále přetrvávají, zisky mizí a stávají se součástí (zvýšených) reálných mzdových sazeb a reálných pozemkových rent. Druhý ze zmiňovaných důsledků, spolu s poklesem úrokové míry, vede k růstu reálné kapitálové hodnoty půdy.

Co se děje v případě, že dojde k opačnému posunu, tj. když hrubé úspory a investice *poklesnou* a spotřeba se *zvýší*? Z větší části můžeme jednoduše postupovat výše uvedenou analýzou v opačném směru – tedy uvažovat například posun z poměru 338:80 na 318:100 v našem příkladu. Během posunu do nového rovnovážného bodu dojde k *záporným čistým úsporám* ve výši 20 uncí v důsledku poklesu úspor ze 100 na 80. Dojde také k *záporným čistým investicím* ve stejné výši. Příčinou takového posunu je zvýšení časových preferencí jednotlivců na trhu. To by zvýšilo úrokovou míru a rozšířilo úrokové rozpětí mezi kumulativními cenami ve výrobních stadiích. Tato změna by rozšířila spotřební bázi, ale zanechala by méně peněz pro úspory a investice. Můžeme proto jednoduše obrátit výše uvedená schémata a představit si opačný posun, např. ke kratší a širší struktuře výroby, ke strmější cenové křivce s nižším počtem výrobních stadií. Rozdíly v míře výnosnosti se zvyšují, ale investiční základna se zmenšuje. Cena spotřebních statků by se zvýšila a způsobila by vyšší poptávku po faktorech v tomto a dalších nižších stadiích; zároveň by došlo k opuštění vyšších stadií výroby způsobenému vyšší peněžní atraktivitou nižších stadií, poklesem množství investičních prostředků a přesunem těchto prostředků z vyšších do nižších stadií. Specifické faktory ve vyšších stadiích ponесou břímě poklesu příjmu a hromadného poklesu využívání, specifické faktory ve vyšších stadiích naopak získají.

Čistý příjem a spotřeba v peněžním vyjádření vzrostou, a proto také dojde k růstu agregátních příjmů výrobních faktorů. Úroková míra se zvýší, zatímco hrubá investiční báze poklesne. V reálném vyjádření je významným dopadem pokles fyzické produktivity práce (a půdy) v důsledku opuštění nejproduktivnějších (nejdelších) výrobních procesů. Nižší výstup na každé úrovni, nižší nabídka kapitálových statků a následný nižší výstup spotřebních statků vedou ke snížení „životní úrovně“. Peněžní mzdové sazby a peněžní renty mohou vzrůst (přestože by k tomu nemělo dojít díky vyšší úrokové míře), ale

ceny spotřebních statků dále vzrostou v důsledku snížené fyzické nabídky statků.¹⁵

Dochází-li k poklesu hrubých kapitálových investic, hovoříme o *upadající ekonomice*.¹⁶ Snížení investic se v ekonomice nejprve projevuje jako agregátní ztráty, zejména u firem ve vyšších stadiích výroby, které za těchto podmínek přicházejí o zákazníky. S postupem času firmy odcházejí z odvětví, opouštějí nevýnosné výrobní procesy a agregátní ztráty mizí. Ztráty tedy ponесou výrobní faktory ve formě nižších reálných mzdových sazeb a nižších reálných rent, které (spolu s vyšší úrokovou mírou) zapříčiní nižší reálnou kapitálovou hodnotu půdy. Výsledná situace bude mít obzvláště těžký dopad na specifické faktory.

Důvod, proč jsou v rozvíjející se ekonomice agregátní zisky a proč jsou v upadající ekonomice agregátní ztráty, lze ukázat na následujícím příkladu. K tomu, aby se mohly objevit zisky, musí existovat nedostatečná kapitalizace neboli nepřiměřeně nízké ocenění výrobních faktorů na trhu. K tomu, aby se projevily ztráty, musí být ekonomika překapitalizována, neboli výrobní faktory musí být nepřiměřeně nadhodnocené. Ale je-li ekonomika stagnující, tzn. celkové množství hrubých investic v čase se nemění, celková hodnota kapitálu zůstává také neměnná. Může dojít k růstu v jenom výrobním odvětví, ale toto zvýšení je možné jen za cenu poklesu v jiném odvětví. Agregátní kapitálové hodnoty zůstávají neměnné, a proto také všechny zisky (výsledek nedostatečného kapitalizování ceny faktoru) musí být vyváženy stejně velkými ztrátami (jež plynou z chybného překapitalizování). V rozvíjející se ekonomice však díky novým úsporám existují nové investiční prostředky, jež se stávají zdrojem nových a doposud nekapitalizovaných výnosů. Během přechodného období pak nové úspory vytvářejí agregátní čisté zisky. V upadající ekonomice dochází k poklesu investičních prostředků, což způsobí překapitalizování výrobních faktorů v některých oblastech ekonomiky. Jejich vlastníci během přechodného období zaznamenávají čisté ztráty.¹⁷

Proto je dalším závěrem naší analýzy tvrzení, že agregátní zisky se ve *stagnující ekonomice* budou rovnat agregátním ztrátám, tzn. že součet zisků a ztrát se rovná nule. Stagnující ekonomika není totéž co rovnoměrně plynoucí ekonomika, která v naší analýze hrála tak významnou roli. Ve stagnující ekonomice nemizí stav nejistoty a její běh nesměřuje k žádnému všeobecně neměnnému stavu. Ve skutečnosti existuje pouze *jeden* konstantní prvek: celkové množství investovaného kapitálu. Je jasné, že stagnující ekonomika (jako všechny další ekonomiky) má za neměnicích se okolností tendenci směřovat k ERE. Po čase budou mít tržní síly tendenci eliminovat všechny *individuální* zisky a ztráty stejně jako zisky a ztráty agregátní.

Zde bychom se mohli na chvíli zastavit a krátce zapřemýšlet o našem starém problému: jsou „zisky z kapitálu“ – přírůstky v hodnotě kapitálu – důchodem?

Pokud si uvědomíme, že zisky a růst hodnoty kapitálu na jedné straně a ztráty a úbytky hodnoty kapitálu na straně druhé jsou si rovny, je řešení zcela zřejmé. Těžko bychom vylučovali z peněžních důchodů podnikatelské zisky. A totéž by mělo platit o ziscích z růstu hodnoty kapitálu. V ERE však samozřejmě neexistují ani přírůstky, ani úbytky hodnoty kapitálu.

Pojďme se nyní vrátit k problému upadající ekonomiky a poklesu investic do kapitálu. Čím větší je posun od spoření ke spotřebě, tím dramatičtější účinky způsobí a tím větší bude snížení produktivity a životní úrovně. Na základě skutečnosti, že takové posuny mohou nastat a také nastávají, můžeme snadno odmítnout módní předpoklad, že naše kapitálová struktura se (díky nějakému kouzelnému mechanismu či neviditelné ruce) po vybudování stále a donekonečna dále rozmnožuje a k jejímu udržení není zapotřebí žádné aktivní jednání ze strany spořících kapitalistů.^{18, 19} Zříceniny Říma jsou němým důkazem mylnosti tohoto předpokladu.²⁰

Je-li proces udržování celkové hodnoty kapitálu přerušeno, tzn. nastane-li proces záporných čistých investic, hovoříme o *spotřebování kapitálu*. I přes nemožnost přesného měření celkové hodnoty kapitálu se jedná o velmi významný koncept. „Spotřebování kapitálu“ samozřejmě neznamená, že „sníme stroje“ – jak posměšně tvrdí někteří kritikové, ale to, že nebudeme schopni udržet stávající úroveň hrubých investic a stávající strukturu kapitálových statků, protože část prostředků použijeme namísto toho na spotřební výdaje.²¹

Profesor Frank H. Knight byl vedoucím představitelem školy, jež předpokládá automatickou stálost kapitálu. Knight bezesporu obohatil ekonomickou vědu svým pohledem na teorii zisku a podnikání, ale jeho teorie kapitálu a úroku zavedly celou generaci rakouských ekonomů do slepé uličky. Zhuštěná podoba Knightova přístupu je obsažena v útoku na „rakouskou“ teorii investic pocházející od Böhm-Bawerka a Hayeka. Knight o této teorii prohlásil, že obsahuje dvě zásadní pochybení. První spočívá v tom, že Böhm-Bawerk chápal výrobu jako výrobu konkrétních statků, zatímco „vše, co je vyprodukováno a spotřebováno, jsou ve skutečnosti služby“. Avšak v této skutečnosti neví žádný problém. Nelze popřít – a naopak to v tomto textu bylo zdůrazněno – že hodnota statků vychází z *jejich služeb*. Stejně tak ale nelze popřít, že předpokladem poskytnutí těchto služeb je vyrobení určité struktury kapitálových statků. Druhou výtkou k rakouské teorii, a tím se dostáváme přímo k problému spotřebování kapitálu, je následující tvrzení: „Produkce libovolné služby zahrnuje údržbu věcí, které jsou ve výrobním procesu používány. A to zahrnuje obnovu těch, které doslouží..., pozapomnělo se na malý detail – na jejich údržbu.“²² Takové tvrzení je bezesporu mylné. Služby jsou poskytovány prostřednictvím konkrétních věcí, alespoň tomu tak je ve všech případech, které připadají v úvahu v této diskusi. A při produkci těchto služeb dochází k opotřebování těchto *věcí*, tedy kapitálových statků. Rovněž tyto výroby nemusí nezbytně

„zahrnovat“ údržbu a obnovu. „Detail“, na který Knight poukázal, spadá do zcela odlišné oblasti volby a v pozdějším časovém okamžiku vyžaduje akumulaci většího množství kapitálu, jenž nahradí spotřebovaný kapitál.

V příkladu upadající ekonomiky jsme se poprvé setkali s okolnostmi, jež můžeme nazývat *stav krize*. Stav krize je taková situace, kdy firmy (v agregátním měřítku) vykazují ztráty. Krizový charakter situace je ještě prohlouben poklesem výroby, který je způsoben opuštěním nejvyšších výrobních stadií. Příčinou těchto obtíží jsou „nedostatečné úspory“ a „nedostatečné investice“, tedy posun v hodnotách lidí tím způsobem, že *nyní* nespoří a neinvestují v takové míře, která by umožnila *pokračování* výrobních procesů započatých v minulosti. Není však možné tento posun jednoduše odsoudit, neboť k tomuto rozhodnutí došli lidé za daných podmínek dobrovolně. Dobrovolně se rozhodli zvýšit své časové preference a spotřebovávat relativně více v současnosti, a to i za cenu snížení budoucí produktivity ekonomiky.

Můžeme proto shrnout, že zvýšení hrubých investic není následně automaticky zachováno. Výrobci musí udržovat míru hrubých investic a k tomu dojde pouze tehdy, zůstanou-li časové preference na nižší úrovni a lidé budou stále ochotni spořit větší část svého hrubého peněžního důchodu. Dále jsme si ukázali, že udržování tohoto trendu a další růst ekonomiky jsou možné bez růstu peněžní zásoby či jiné změny v nabídce peněz či poptávce po penězích. Růst ekonomiky totiž může být doprovázen poklesem cen všech výrobků a výrobních faktorů.²³

4. AKUMULACE KAPITÁLU A DÉLKA VÝROBNÍ STRUKTURY

Dokázali jsme, že investice prodlužují výrobní strukturu, a nyní bychom se měli zabývat kritickými pohledy na tuto teorii.

Slavným zakladatelem analýzy výrobní struktury je Böhm-Bawerk, který však ve svém díle zanechal prostor pro dezinterpretaci tím, že identifikoval akumulaci kapitálu s používáním „více oklikových“ výrobních metod. Podívejme se na jeho známý příklad s Robinsonem Crusoe. Aby Robinson chytil více ryb, než může ulovit bez kapitálu, musí nejprve uplést (a pak udržovat) rybářskou síť. Böhm-Bawerk tvrdí: „Oklikovější způsoby výroby za pomoci kapitálu jsou efektivnější, avšak trvají déle; díky nim získáváme vyšší množství nebo kvalitu spotřebních statků. Tyto statky však získáme až za určitý čas.“²⁴ Je poněkud paradoxní nazývat tyto metody „oklikovější“, když dobře víme, že lidé se snaží dosahovat výsledků co nejpřímější a nejkratší cestou. Mises poznamenal, že namísto používání termínu oklikovější výrobní metody „je vhodnější hovořit o vyšší fyzické produktivitě výrobních procesů, jež vyžadují více času“ (tj. o delších procesech).²⁵

Nyní předpokládejme, že máme na výběr z více výrobních procesů, které mají různou fyzickou produktivitu. Tyto procesy rovněž můžeme seřadit pod-

le *délky*, tj. podle doby, která musí uplynout mezi vstupem prvotních zdrojů a dokončením konečného výrobku. Čím je doba mezi vložení vstupů a získáním výstupů delší, tím větší úbytek užítka zaznamenáme (*ceteris paribus*), protože k uspokojení našich potřeb dojde až za určitou dobu.

Nejprve začneme používat ty procesy, které jsou nejproduktivnější (svou hodnotou a fyzickým výstupem) a zároveň nejkratší. Netvrdíme zde, že *všechny* dlouhé procesy jsou produktivnější než *všechny* krátké procesy,²⁶ ale že investice poputují do krátkých a *současně* vysoce produktivních výrobních procesů a tyto procesy budou zavedeny jako první. Za jakékoli výchozí struktury výroby půjdou nové investice nikoli do *kratších*, ale do kratších a zároveň produktivnějších procesů.

Je zřejmé, že lidstvo má k dispozici pouze jeden způsob, jak se povznést z primitivní úrovně, a tím způsobem jsou investice do kapitálu. K tomu však nemůže dojít přes krátké procesy, jelikož krátké procesy vyrábějící nejhodnotnější statky budou zavedeny jako první. Jakékoli zvýšení množství kapitálových statků může vést pouze k prodloužení kapitálové struktury, tzn. umožní zavedení stále delších výrobních procesů. Dojde k investování do výrobních procesů s vyšší produktivitou, než jakou mají stávající procesy. Vyšší produktivita se může projevit dvěma způsoby: (1) dojde k výrobě *vyššího množství* již vyráběného statku, nebo (2) bude možné vyrábět statek, jehož výroba nebyla v předchozí struktuře možná. Z této logiky uvažování tedy plyne, že delší procesy jsou *nejpřímějším možným* způsobem k dosažení cíle, a nejsou tedy v žádném ohledu oklikovější. Pokud Robinson může ulovit deset ryb za den bez kapitálového vybavení a sto ryb za den s použitím sítě, pletení sítě by nemělo být považováno za „oklikovější metodu lovení ryb“, ale „nejsnazší způsob, jak ulovit sto ryb denně“. Navíc jakkoli velké množství práce a půdy bez zapojení kapitálu neumožňuje výrobu např. automobilu, neboť k tomu je zapotřebí určitého množství kapitálu. Výroba potřebného množství kapitálu je nejkratší a nejprímější způsob, jak získat automobil.

Jakákoli nová investice tedy bude směřována do delší a produktivnější výrobní metody. Ovšem v případě, že by nebyly brány v úvahu časové preference, došlo by sice také *nejprve* k investicím do nejproduktivnějších metod, ale bez ohledu na délku jejich trvání, a zvýšení množství kapitálu by tak nevedlo k používání produktivnějších metod. Existence časových preferencí nutí kapitalisty brát v úvahu nejen produktivitu, ale i délku procesů. Jakýkoli rovnovážný stav proto bude vycházet z míry časových preferencí (respektive z čisté úrokové míry) a tato míra bude ovlivňovat objem úspor a kapitálu, který bude investován. Časové preference ovlivňují kapitál tím, že omezují délku výrobních procesů, a tedy i objem výroby. Snížení časových preferencí a následné snížení čisté úrokové míry naznačuje, že lidé jsou ochotnější čekat na libovolné množství budoucího výstupu, tzn. investovat relativně více a do delších procesů.

sů než dříve. Růst časových preferencí a čisté úrokové míry znamená, že lidé jsou méně ochotni čekat a chtějí utrácet relativně více za spotřební statky a méně za delší výrobní procesy, takže investice v nejdělsích výrobních procesech budou muset být opuštěny.²⁷

Existuje jedna výjimka působení zákonitosti mezi zvýšením investic a prodloužením výrobních procesů. Vyskytuje se v případě, kdy dochází k investicím do statku, který je méně užitečný než statky získané před ním, ale má kratší výrobní proces. V tomto případě nebyla limitujícím faktorem délka procesu, ale jeho nižší (hodnotová) produktivita. Ale i v tomto případě došlo k prodloužení struktury výroby, protože na nové *i* na původní statky je nutné čekat déle než na původní statky. Nové kapitálové výdaje vždy prodlužují celkovou délku výroby.

A co se stane v případě, kdy bude vynalezen produktivnější proces s nižším objemem kapitálových investic? Není snad toto případ, kdy zvýšené investice *zkracují* výrobní strukturu? Až doposud jsme předpokládali, že technologické znalosti jsou neměnné. Ve skutečné a měnící se realitě tomu tak samozřejmě není a technologický pokrok je jedním z nejvýraznějších rysů měnící se ekonomiky. Co se tedy stane v případě objevení procesu šetřícího kapitál? Jeden zajímavý příklad byl uveden Horatiem Whitem v kritice Böhm-Bawerka.²⁸ Olej býval původně vyráběn zdlouhavým výrobním postupem na velrybářských lodích. Pozdější vynálezy umožnily těžit ropu ze země a vyrábět olej jednodušším způsobem, a tím došlo k podstatnému zkrácení doby potřebné k jeho výrobě.

Veďle empirického argumentu, že většina vynálezů nezpůsobí zkrácení fyzických výrobních procesů, musíme připomenout, že v každém okamžiku se na investice a produktivitu vztahují omezení daná *vzácností uspořádaného kapitálu*, nikoli úrovní technologických znalostí. Jinými slovy, vždy bude existovat zásoba dostupných a nevyužitých technologických znalostí. To lze ukázat na skutečnosti, že nové vynálezy nejsou okamžitě a bezprostředně aplikovány všemi firmami v ekonomice. Jakýkoli přírůstek investic prodlouží výrobní procesy a mnoho z nich bude díky lepší technologii produktivnějších. Žádný vynález nebude ihned po objevení zaveden do ekonomiky, ale nejprve nějaký čas pobude mezi doposud nevyužívanými vynálezy. Navíc k tomu, aby bylo možné nový vynález použít v praxi, musí dojít k *investování dodatečného kapitálu*. *Velrybářské lodě už byly postaveny, ale ropné vrty musejí být vyvrtány a související technika musí být teprve vyrobena*. Dokonce i nově vynalezená metoda umožní vyšší výrobu jen prostřednictvím dalších investic do delších procesů. Chceme-li v tomto časovém okamžiku získat více oleje, musíme investovat více kapitálu do většího množství strojů a delších výrobních procesů v ropném průmyslu. Böhm-Bawerk poukázal na skutečnost, že Whiteova kritika by byla relevantní jen tehdy, pokud by vynálezy spořily kapitál *ve stále větší míře*, takže produkt

by se s každým zkrácením procesu zvětšoval. Ale v takovém případě by muselo být dobývání ropy holýma rukama produktivnější než s použitím mechanizace.²⁹

Böhm-Bawerk použil analogii zemědělského vynálezu, který je používán na dva různě kvalitní druhy půdy. První druh půdy měl dříve mezní produkt 100 tun pšenice a méně úrodný druh půdy 80 tun. Nyní předpokládejme, že zavedení vynálezu do praxe zvýší mezní produkt druhého druhu půdy na 110 tun. Znamená to, že horší půda *nyní* rodí více než úrodná a že v zemědělství je důsledkem vynálezů zvýšení výnosů horších půd nad výnosy půd úrodných? To je přesná analogie Whiteovy argumentace, která tvrdí, že vynálezy mohou přinést vyšší produktivitu kratších výrobních procesů. Böhm-Bawerk poukázal na příčinu Whiteova omylu, která spočívá v pomnutí skutečnosti, že vynálezy zvyšují fyzickou produktivitu *obou* druhů půd. Úrodnější půda zůstane *nadále* úrodnější. Proto je možné, že díky vynálezu se kratší proces stane nyní produktivnější, než byl předtím delší proces. To ale neznamená, že tento proces je lepší než *všechny* delší procesy; delší procesy používající nový vynález budou nadále produktivnější než kratší procesy. (Těžba ropy *za pomoci* mechanizace je produktivnější než těžba ropy bez mechanizace.)

Technologickému pokroku se v ekonomické teorii dostalo daleko větší pozornosti, než by si zasloužil. Často se předpokládalo, že výroba je omezena technologickými znalostmi, a proto se každé zlepšení technologie ihned promítne do zvýšení výroby. Technologie samozřejmě stanovuje hranice výroby a bez technologických znalostí by žádný výrobní proces nebylo možné používat. Znalosti jsou omezujícím faktorem, daleko větší omezení však představuje *kapitál*. Je zřejmé, že zatímco kapitál nemůže působit ve výrobních procesech přesahujících stávající úroveň znalostí, znalosti mohou existovat a také existují i bez kapitálu, který by je nějakým způsobem aplikoval. Technologie a její zlepšení tedy nehrají žádnou *přímou* roli v procesu investic a výroby. Technologie jsou důležité, ale musí se vždy *uplatnit* prostřednictvím investic do kapitálu. I ty nejvýznamnější technologie spořící kapitál (jako například těžba ropy) mohou být využívány jen díky úsporám a investicím do kapitálu.

Relativní nevýznamnost technologií ve výrobním procesu ve srovnání s nabídkou uspořeného kapitálu lze dobře ukázat při srovnání „zaostalých“ či „nerozvinutých“ zemí, jež učinil Mises.³⁰ To, co těmto zemím chybí, nejsou znalosti či západní technologické metody (know-how), těm se lze relativně snadno naučit. Přísun znalostí ve formě odborníka či knih není obtížné zajistit. Chybějícím článkem je nabídka uspořeného kapitálu, který je potřebný k zavedení technologie do praxe. Africkému rolníkovi příliš nepomůže prohlížení obrázků s americkými traktory, pokud mu chybí kapitál potřebný k jejich zakoupení. Ten je významným omezením jeho investic a výroby.³¹

Podnikatel investující do delších a fyzicky produktivnějších procesů tedy

vybere z již známých technologií, jež však kvůli omezení danému časovými preferencemi doposud nebyly používány. Snížení časových preferencí a čistě úrokové míry umocní růst uspořené kapitálu, který mají investoři k dispozici, a tudíž způsobí rozvoj delších výrobních procesů způsobený uvolněním časového omezení investiční činnosti.

Někteří kritici podotýkají, že ne všechny čisté investice směřují do prodloužení výrobní struktury – a že nové investice mohou duplikovat již existující procesy. Tato kritika však míří vedle, neboť naše teorie nepředpokládá, že čisté úspory musí být investovány ve skutečně delších procesech v nějaké konkrétní výrobní oblasti. Delší výrobní struktura může vzniknout rovněž přesunem od spotřeby k investicím, čímž se prodlouží *agregátní* struktura výroby prostřednictvím vyšších investic v již existujících delších procesech (a je doprovázena snížením investic v kratších procesech). Ve výše zmíněné Robinsonově situaci tak předpokládáme, že Robinson investuje do *druhé* sítě, která mu umožní ulovit celkem sto padesát ryb denně. Struktura výroby je nyní prodloužena i přesto, že druhá síť není produktivnější než první. Je tomu tak proto, že celková doba výroby od začátku tvorby kapitálu do okamžiku získání výstupu je nyní podstatně delší. Robinson musí opět omezit současnou spotřebu (včetně spotřeby volného času) a pracovat na druhé síti.³²

5. ZAVÁDĚNÍ NOVÝCH TECHNOLOGIÍ

Vždy bude existovat zásoba dostupných a produktivnějších technologií, jež zůstanou nevyužity v důsledku toho, že většina firem stále používá stávající techniky. Otázkou zůstává, co rozhoduje o zavedení či nezavedení těchto výrobních metod.

Důvodem, proč firmy okamžitě neopustí své staré výrobní metody a nezavedou nejnovější, je to, že tyto firmy a jejich předchůdci investovali do určité struktury kapitálových statků. Jak se s postupem času mění preference spotřebitelů, výrobní vstupy a technologie, stává se většina těchto kapitálových investic *ex post* podnikatelskou chybou. Jinými slovy, pokud by investoři byli schopni předpovědět nynější stav spotřebitelských preferencí a výrobních metod, jejich investice by měly zcela odlišnou podobu. Z dnešního pohledu však tyto investice již byly provedeny a výsledná kapitálová struktura je pozůstatkem minulosti. Poskytuje však výrobní prostředky, které dnes musí podnikatelé používat, a je proto nezbytné nalézt nejvýnosnější způsob použití již existujícího vybavení. Pokud by američtí investoři koncem devatenáctého století předvíдали růst konkurence letecké a silniční dopravy, investovali by bezesporu daleko méně do stavby železnic.³³ Když už jsme však železniční trať a infrastrukturu zdědili do současnosti, rozhodnutí o jejím využití musí vycházet ze současných nákladů (resp. očekáva-

ných budoucích nákladů) a nemůže spočívat na nákladech či ztrátách z minulosti.

K vyřazení starého stroje a jeho nahrazení novým dojde tehdy, když je výkonnost nového stroje či technologie natolik převratná, aby nahradila dodatečné výdaje spojené s jeho nákupem. Totéž platí o přesunu továrny z jednoho místa na jiné, které je výhodnější z hlediska přístupu k výrobním faktorům či spotřebitelům. V každém případě jsou zavedení nových technologií či přesun do nových působišť omezeny užitečností stávající (a specifické) struktury kapitálových statků. To znamená, že nové procesy a metody budou zavedeny do praxe v libovolný okamžik, který nejlépe uspokojí potřeby spotřebitelů. Neměly investice do nové technologie či do přesunu na nové působiště výnosná, znamená to, že použití kapitálu v novém procesu (s náklady plynoucími z vyřazení starého vybavení) je z hlediska uspokojování potřeb spotřebitelů plýtváním. Rychlost opouštění starých technologií či lokalit z důvodu zastaralosti nezáleží na libovůli podnikatelů, naopak je určena hodnotami a potřebami spotřebitelů, kteří rozhodují o ceně a ziskovosti výroby různých statků a také o cenách nespecifických statků, jež jsou potřebné k výrobě těchto statků.³⁴

Jak tomu už často bývá, kritikové svobodného trhu na tuto skutečnost zaútočili ze dvou vzájemně si protirečících pozic. Jedna říká, že svobodný trh příliš zpomaluje tempo technologického pokroku (proti tomu, jaké by mohlo či mělo být); druhá pak říká, že příliš zrychluje tempo technologického pokroku, a tím ohrožuje poklidný vývoj společnosti. Ukázali jsme, že (v míře, ve které to znalost a předvídatost podnikatelů umožní) bude svobodný trh alokovat výrobní faktory na výrobu statků, jež nejlépe uspokojí přání spotřebitelů. Nárůst produktivity zavedením nových technologií či přesunem do nových lokalit bude vážen proti nákladům obětovaných příležitostí, jež představuje hodnota výstupu současné technologie.³⁵ A možnost podnikatelského předvídaní bude zajištěna v nejvyšší možné míře tržním procesem „selektce“, tedy „odměňováním“ dobrých prognostiků a „penalizací“ špatných.

PODNIKATEL A INOVACE

Díky profesoru Schumpeterovi se do obecného povědomí dostala myšlenka, že podstatou podnikání je *inovace* coby narušení zaběhnutého chodu odvětví smělým inovátorem, jenž zavádí nové výrobní metody a vyvíjí nové produkty. V žádném případě nechceme zpochybňovat význam procesu objevování a zavádění metod, jež vedou k růstu produktivity výroby, či vývoj i nových užitečných produktů. Z analytického hlediska bychom se však měli vyvarovat přecenění významu tohoto procesu, neboť inovování je pouze jednou z aktivit podnikatele. Jak jsme popsali výše, většina podnikatelů nejsou inovátoři, ale investoři, kteří investují kapitál v širokém rámci již dostupných technologií. Nabídka produktů v ekonomice je daleko více omezena nabídkou dostupného ka-

pitálu než dostupnými technologickými znalostmi.

Podnikatelské aktivity se odvíjejí od přítomnosti *nejistoty*. Podnikatel působí jako prvek, který zmírňuje rozdíly na trhu k většímu uspokojení potřeb spotřebitelů. Pokud podnikatel inovuje, *rovněž* zmírňuje rozdíly na trhu, neboť zmírňuje rozdíly mezi současnou situací a možnostmi danými novou technologií či produktem. Jinak řečeno, je-li stávající (přirozená) míra výnosu z investic 5 % a podnikatel odhaduje, že by mohl získat 10 % představením nové výrobní metody či produktu, pak se mu podařilo (stejně jako v ostatních případech) objevit tržní nesrovnalosti, které následně vyrovnává. Spuštěním nového procesu a zvýšením výroby vykonává podnikatelskou funkci spočívající v přizpůsobování trhu požadavkům spotřebitelů (respektive vlastnímu odhadu potřeb spotřebitelů). Pokud v tomto odhadu uspěje a realizuje zisk, pak bude v této činnosti pokračovat a bude následován dalšími podnikateli, dokud rozdíl v příjmech v daném odvětví nezmizí, čímž z této oblasti zmizí i „čistý“ zisk či ztráta.

6. UŽITKY PLYNOUCÍ Z ÚSPOR A INVESTIC

Viděli jsme, že přírůstek úspor a investic způsobuje růst reálných důchodů vlastníků výrobních faktorů práce a půdy. V případě půdy se růst důchodu projeví v růstu kapitálové hodnoty půdy, který se však týká pouze půd se specifickým využitím. Ostatní půdy mohou ztrácet na hodnotě i přesto, že v agregátním měřítku ceny půdy rostou. Je tomu tak proto, že půda je relativně specifickým faktorem. Nespecifický faktor *par excellence*, tedy práce, zaznamená naopak všeobecný růst reálných mezd. Pracující jsou „externí příjemci“ užitků plynoucích ze zvýšení investic v tom smyslu, že požívají výhod z jednání jiných lidí, aniž by za tyto výhody platili. Jaké výhody ale získají samotní investoři? V dlouhém období nejsou nikterak závrtné, protože míra výnosnosti investic časem klesá. V tomto případě se však nejedná o ztrátu, neboť je to výsledek jejich změněných časových preferencí. Jejich *reálná* výnosnost z investic se mohla i zvýšit, protože v rozvíjející se ekonomice mohl být pokles úrokové míry kompenzován růstem kupní síly peněžní jednotky.

Hlavní užitky plynoucí investorům spočívají tedy v krátkodobých podnikatelských ziscích. Ty získávají investoři, kteří jsou schopni předvídat zisk a investovat v určité oblasti. Po čase zisky příchodem dalších investorů mizí, ale měnící se realita přináší podnikajícím investorům stále nové investiční příležitosti. Krátkodobé užitky, které zaznamenají pracující a vlastníci půdy, jsou však jistější. Podnikatelé-kapitalisté na sebe berou riziko spekulace na nejistém trhu; jejich investice může vyústit v zisk, v pokrytí nákladů bez jakéhokoli zisku či přímo ve ztrátu. Podnikatelům zisky nikdo nezaručuje.³⁶ Je jisté, že nové agregátní investice povedou k čistým agregátním příjmům, avšak nikdo nemůže s jistotou předvídat, ve které oblasti se tyto zisky objeví. Na druhou stranu pracující

a majitelé půdy v oblastech nových investic získávají své příjmy *okamžitě*, vzhledem k tomu, že nové investice poptávají výrobní faktory a zvyšují mzdy a renty v delších procesech. Pracující a majitelé půdy získávají dokonce i v případě, že se celá investice ukáže být neekonomickou a ztrátovou. V takovém případě ponese těžké ztráty způsobené chybným odhadem potřeb spotřebitelů právě kapitalista-podnikatel, pracující a majitelé půdy však mezitím mohli zaznamenat zisk. Těžko se může jednat o ryzí zisk, vzhledem k tomu, že spotřebitelé jako celek zaznamenali ztrátu v reálném důchodu jako důsledek podnikatelské chyby, kvůli níž došlo k produkci nesprávných statků. Přesto je však zřejmé, že právě podnikatelé ponесou hlavní tíhu zodpovědnosti za svůj omyl.

7. ROZVÍJEJÍCÍ SE EKONOMIKA A ČISTÁ ÚROKOVÁ MÍRA

Je zřejmé, že jedním ze znaků rozvíjející se ekonomiky je pokles čisté úrokové míry. Ukázali jsme, že předpokladem dalších investic do kapitálu je její pokles, jenž odráží všeobecné snížení časových preferencí. Zůstane-li čistá úroková míra nezměněna, znamená to, že nedochází k žádným novým investicím ani dezinvesticím, že časové preference jsou relativně stabilní a že ekonomika je *statická*. Pokles čisté úrokové míry je důsledkem poklesu časových preferencí a růstu hrubých investic. Růst čisté úrokové míry je důsledkem růstu časových preferencí a čistých poklesů hrubých investic. Z toho plyne, že má-li být udržen růst ekonomiky, musí docházet ke stálému poklesu časových preferencí a čisté úrokové míry. Zůstává-li čistá úroková míra neměnná, dochází pouze k udržování množství kapitálu na stále stejné reálné úrovni.

Vzhledem k tomu, že praxeologie nikdy neodvozuje kvantitativní zákony, nemůžeme nikterak odvodit *kvantitativní* vztah mezi změnami v čisté úrokové míře a změnami množství kapitálu. Jediné, co můžeme tvrdit a obhajovat, jsou kvalitativní vztahy.

Stojí za to věnovat také pozornost tomu, co naše teorie *neříká*. *Netvrdíme*, že čistou úrokovou míru ovlivňuje množství či hodnota dostupných kapitálových statků. Proto nevyslovujeme závěr, že růst množství či hodnoty kapitálových statků sníží čistou úrokovou míru, protože úrok je „cenou kapitálu“ (neuvádíme ani žádný jiný důvod). Tvrdíme *přesný opak*: *nížší čistá úroková míra zvyšuje množství a hodnotu dostupných kapitálových statků*. Kauzalita je tedy přesně opačná než v obvykle přijímané teorii kapitálu. Čistá úroková míra se může kdykoli změnit a je determinována časovými preferencemi. Pokud se ony sníží, množství investovaného kapitálu se zvýší; pokud časové preference vzrostou, množství investovaného kapitálu poklesne.

Inverzní vztah mezi čistou úrokovou mírou a množstvím kapitálu byl objeven dedukcí z uznávaných axiomů popisujících lidské jednání, a nebyl tedy odvozen z nespolehlivých a komplexních empirických dat.³⁷ Tento zákon není odvozen z pozorování, že např. *tržní* úroková míra v zaostalých zemích je vyšší

než v rozvinutých zemích. Je jasné, že tento jev je přinejmenším částečně spojen s vyšším podnikatelským rizikem v zaostalých zemích a není *nezbytně* způsoben rozdíly v *čisté* úrokové míře.

8. PODNIKATELSKÁ SLOŽKA TRŽNÍ ÚROKOVÉ MÍRY

Dříve jsme ukázali, že v ERE bude úroková míra v celé ekonomice jednotná. V reálném světě však existuje ještě další složka úrokové míry, již budeme říkat *podnikatelská* či *riziková*. Tato složka zvyšuje úrokovou míru v těch případech, kdy je podnikatelský záměr pokládán za obzvláště rizikový. Její výše odpovídá míře rizika. (Vzhledem k tomu, že pojem „riziko“ se váže k situaci s „jistými“ pravděpodobnostmi výskytu jednotlivých možností, je vhodnější hovořit o „míře nejistoty“.) Předpokládejme tedy, že základní společenská míra časových preferencí neboli *čistá* úroková míra v ekonomice je 5 %. Kapitalisté nakoupí 100 uncí budoucích statků, aby mohli prodat méně vzdálené budoucí statky o rok později za 105 uncí. 5% výnos je „čistý“ výnos, neboli výnos za předpokladu, že 105 uncí bude s *jistotou* prodáno. Čistá úroková míra tedy abstrahuje od jakékoli podnikatelské nejistoty. Měří rozdíl v ceně současných statků oproti budoucím za předpokladu, že budoucí statky budou s *jistotou* prodány.

Ve skutečném světě samozřejmě není nic zcela jisté, a proto čistá úroková míra (výsledek časové preference) bude vždy modifikována rizikovou složkou. Představme si odvětví či podnikatelský záměr, kde existuje relativně vysoká míra jistoty, že přesně za rok získáme 105 uncí. Se společenskou mírou časových preferencí ve výši 5 % budou kapitalisté-podnikatelé ochotni zaplatit 100 uncí za výrobní faktory a realizovat 5% míru zisku. Ale představme si, že existuje podnikatelský záměr, který je podnikateli považován za velmi riskantní. Očekává se, že z prodeje výrobku utržíme 105 uncí, ale existuje značné riziko, že cena výrobku klesne. V takovém případě nebudou podnikatelé ochotni platit 100 uncí za výrobní faktory, neboť budou očekávat kompenzaci za riziko, které podstupují. Cena výrobních faktorů nakonec může skončit na 90 uncích. Proto platí, že čím riskantnější se daný podnikatelský záměr *ex ante* jeví, tím větší bude míra výnosu, kterou budou kapitalisté před uskutečněním investice požadovat.

Na trhu pak bude celá struktura úrokových měř vycházet z *čisté* úrokové míry a bude se lišit podle rizika spojeného s jednotlivými investičními záměry. Protipólem této struktury bude podobná různost úrokových sazeb na trhu zá-půjčnicích fondů, jenž je odvozen z trhu statků.³⁸ Pokud v *dlouhém období* nedojde ke změně ostatních okolností, lidé zpozorují, že konkrétní podnikatelský záměr dlouhodobě vykazuje vyšší než 5% míru výnosu. Riziková složka úrokové míry v tomto případě poklesne, do odvětví vstoupí další podnikatelé a úroková míra bude mít tendenci směřovat zpět k 5 %. Rozdílná struktura

úrokových měř z hlediska rizika nenarušuje tendenci směřující k jednotné úrokové míře. Naopak, rozdílná struktura úrokových měř je jakýmsi měřítkem „rizik“ nejistoty, jež na trhu existují. V případě, že bychom zafixovali všechny veličiny a přešli do ERE, došlo by k odstranění těchto rizik. Neměnnost okolností by vedla k jednotnosti úrokových měř, jež je charakteristická pro ERE. Ale protože se všechny okolnosti stále mění, čímž staré nejistoty nahrazují novými, struktura úrokových měř se na rozdíl od ERE nesjednotí.

9. RIZIKO, NEJISTOTA A POJIŠTĚNÍ

Podnikání pracuje s nevyhnutelnou nejistotou spojenou s budoucností. Některé formy nejistoty však lze převést do formy *pojistného* rizika. Rozdíl mezi „nejistotou“ a „rizikem“ vymezil profesor Knight.³⁹ O „riziku“ hovoříme tehdy, je-li daná událost členem třídy zahrnující větší počet homogenních událostí a existuje-li relativně jistá znalost o frekvenci výskytu této třídy událostí. Určitá firma může například vyrábět šrouby a na základě dlouhodobé zkušenosti může vědět, že určitá (téměř konstantní) část těchto šroubů bude vadná (řekněme jedno procento). Firma nebude vědět, zda je vadný nějaký konkrétní šroub, ale bude znát podíl vadných šroubů na celkovém množství. Znalost procenta vadných výrobků může firmě pomoci vyčíslit konkrétní náklady, které výrobní vady způsobují (zejména vyskytne-li se *v rámci firmy* dostatek případů k tomu, aby mělo smysl se těmito náklady zabývat). Může rovněž existovat riziko, jež je velké, ale z hlediska provozu firmy se vyskytuje velmi zřídka (například riziko požáru), ovšem lze je vyčíslit na velkém vzorku firem. V takovém případě mohou firmy rizika navzájem sdílet, anebo se organizováním rizik může zabývat specializovaná „pojišťovací společnost“.

Princip pojištění spočívá v tom, že firmy nebo jednotlivci jsou vystavováni rizikům, jež se z celkového pohledu seskupují do třídy homogenních událostí. Proto z tisíce firem ani jedna s jistotou nemůže vědět, zda na jejím majetku v příštím roce nevypukne požár. Z celkového pohledu však víme, že deset firem z tisíce požár postihne. Proto může být pro každou z nich výhodné se „pojistit“ neboli sdílet rizika či ztrátu. Každá z firem zaplatí určité pojistné, jež vytvoří fond pro kompenzaci ztrát firem, které vyhoří.

Výsledkem konkurence bude to, že firma podnikající v pojistných službách bude v delším období získávat pouze obvyklou míru výnosu.

Rozdíl mezi rizikem a nejistotou brilantně uchopil Ludwig von Mises. Mises ukázal, že tyto pojmy mohou být zahrnuty pod obecnější termíny „četnostní pravděpodobnosti“ a „pravděpodobnosti náhodného jevu“.⁴⁰ „Četnostní pravděpodobnost“ je jediné vědecky přípustné použití pojmu „pravděpodobnost“ a je jediným typem pravděpodobnosti, již lze číselně vyjádřit.⁴¹ Zmatené definice četnostní pravděpodobnosti vyskytující se obvykle v literatuře kontrastují s Misesovou přesnou definicí:

Četnostní pravděpodobnost znamená, že s ohledem na daný problém víme (nebo předpokládáme, že víme) vše o chování celé třídy událostí či jevů. O jednotlivých, konkrétních výskytech těchto událostí či jevů nevíme však nic víc než to, že náležejí do dané třídy.⁴²

Pojistitelné riziko je příkladem četnostní pravděpodobnosti. Podnikatelé vědí, kolik šroubů z celkového množství bude vadných, ale nemají žádné informace o tom, které konkrétní šrouby to budou. V případě životního pojištění nám demografické statistiky poskytují data o úmrtnosti v každé věkové skupině, avšak neříkají nic o konkrétní očekávané délce života konkrétního jednotlivce.

Jakmile se objeví nějaký specifický poznatek o konkrétních případech, pojišťovny se snaží udržet homogenitu tříd (tj. podobnost jejich členů ve vztahu k danému kritériu) a rozdělí tyto případy dále do podskupin. Některé podskupiny v dané věkové skupině tak mohou mít vyšší úmrtnost danou profesními vlivy. Tyto podskupiny budou odděleny a bude se na ně vztahovat pojistné v jiné výši. Pokud bychom měli k dispozici informace o rozdílech v jednotlivých podskupinách, a přesto všem účtovali stejné pojistné, znamenalo by to, že zdravé (nebo „méně rizikové“) skupiny by dotovaly rizikovější skupiny. Na konkurenčním svobodném trhu by takováto situace nebyla dlouhodobě udržitelná, leda by se méně rizikové skupiny výslovně rozhodly takové dotace poskytovat. Na svobodném trhu bude tendence k tomu, aby každá homogenní skupina platila pojistné úměrné svému pojistnému riziku; tato částka bude navýšena o úrokovou míru a nezbytné náklady pojišťovacích firem.

Většina nejistot je nepojistitelných, protože se jedná o unikátní, jednotlivé případy nenáležící do třídy podobných případů. Tyto nejistoty jsou specifické pro každého jednotlivce či firmu, mohou být jiným případům podobné, avšak nejsou s nimi homogenní. Jednotlivci či podnikatelé mají o výsledku konkrétního případu nějaké znalosti, avšak tyto znalosti jsou pouze částečné. Misesova definice zní následovně:

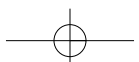
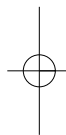
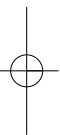
Pravděpodobnost náhodného jevu znamená, že známe některé činitele ovlivňující výsledek určité události. Zároveň však existují další určující faktory, o kterých ale nic nevíme.⁴³

Odhad budoucích nákladů, budoucí poptávky a podobných veličin představuje jedinečné případy nejistoty. V těchto případech je třeba analyzovat konkrétní situaci a používat subjektivní odhad jejího vývoje namísto měřitelného či pojistitelného „rizika“.

Používání termínů jako „sázení“ či „hazardní hra“ pro případ rizika či nejistoty není přesné. Tyto pojmy bývají chápány negativně, protože se vztahují

k situacím, ve kterých jsou riziko nebo nejistota *uměle vytvářeny* za účelem potěšení z nejistoty. Sázení na hod kostkou nebo na koňské dostihy jsou příklady úmyslného vytvoření nových situací s nejistotou, jež by bez přičinění hráče či sázejícího neexistovaly.⁴⁴ Naproti tomu podnikatel nevytváří situaci nejistoty pro své potěšení. Naopak, snaží se nejistotu snížit na nejnižší možnou úroveň. Nejistota, se kterou se setkává, vychází z povahy svobodného trhu a lidského jednání. Někdo s touto nejistotou musí pracovat a právě podnikatel je k tomu nejpovolanejší či nejochotnější osobou. Z tohoto pohledu *provozovatel* herny nebo dostihového závodiště nevytváří nová rizika; není hráčem, ani sázejícím, ale podnikatelem, jenž se snaží odhadnout situaci na trhu.

Zisk a ztráta jsou výsledkem podnikatelské *nejistoty*. Pojišťovací *riziko* je převedeno do provozních nákladů podniku a nezpůsobuje zisky ani ztráty s výjimkou případů, kdy jsou pojistné výpočty chybné.



POZNÁMKY KE KAPITOLE 8

- ¹ „Jednu věc, kterou postrádám ... obecně v diskusích odehrávajících se v našem oboru je používání slov, jež odrážejí skutečnost, že zisk znamená zisk *nebo* ztrátu a ve skutečnosti může být stejně tak kladný jako záporný.“ Knight, Frank H.: „An Appraisal of Economic Change: A Discussion“, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, květen 1954, str. 63. Skvělé příspěvky profesora Knighta k teorii zisku ostře kontrastují s jeho omyly, kterých se dopustil v teorii kapitálu a úroku. Viz jeho slavné dílo, *Risk, Uncertainty, and Profit* (3. vydání), London School of Economics, 1940. Pravděpodobně nejlepší vysvětlení teorie zisku je v Mises, Ludwig: „Profit and Loss“ v *Planning for Freedom*, Libertarian Press, 1952, str. 108–151.
- ² Takové hodnotové soudy můžeme činit pouze za předpokladu, že považujeme za „dobré“ korigovat nesrovnalosti a sloužit spotřebitelům a že považujeme za „špatné“ takové nesrovnalosti vytvářet. Tyto hodnotové soudy tedy rozhodně nejsou praxeologickými pravdami, i přesto, že by s nimi většina lidí souhlasila. Lidé, kteří *upřednostňují* nesrovnalosti v uspokojování přání spotřebitelů, zaujmou opačný hodnotový soud.
- ³ Více k tématu viz Mises: „Profit and Loss“ v *Planning for Freedom*. O vlivu mylné představy o kapitálu automaticky přinášejícího výnosy na regulaci síťových společností viz Dewing, Arthur S.: *The Financial Policy of Corporations* (5. vydání), Ronald Press, 1953, I, str. 308–353.
- ⁴ Mises: *Planning for Freedom*, str. 114.
- ⁵ Hayek: *Prices and Production*, str. 48–49.
- ⁶ Viz Hayek: „The ‘Paradox’ of Saving“ in *Profits, Interest and Investment*, str. 199–263.
- ⁷ Tento diagram výrobní struktury se odlišuje od těch, které jsme používali dříve. Ve sloupcích ukazuje jak strukturu kapitálu, tak platby vlastníkům původních faktorů. Tyto sloupce představují celkové investice v dané úrovni. „Schody“ na obrázku pak ukazují úroková rozpětí kapitalistů (jejich vzájemný poměr je pouze přibližný).
- ⁸ Hayek: *Prices and Production*, str. 75–76.
- ⁹ Samozřejmě, že se produktivita faktoru práce může podle charakteru práce lišit. V této otázce není sporu: pokud by tomu tak bylo, byl by daný faktor *zcela nespecifický* a viděli jsme, že takový případ není možný. Pojem „specifický“ se zde používá ve významu naprosté specifičnosti pro jeden druh produkčního procesu.
- ¹⁰ Další poznámky k tomuto tématu následují dále v textu.
- ¹¹ Vývoj kapitalistických ekonomik se vždy odehrával při rostoucí peněžní zásobě, takže lze jen výjimečně najít příklad „čistého“ průběhu výše popsaného procesu. Musíme mít na paměti, že jsme stále používali implicitní předpoklad, že „peněžní vztahy“, tedy poptávka a zejména nabídka peněz, zůstávají nezměněny. Dopady změn v těchto vztazích budeme popisovat v 11. kapitole. Jediným uvolněným předpokladu o peněžních vztazích v tomto oddíle je skutečnost, že růst počtu stadií výroby má tendenci zvyšovat poptávku po penězích.
- ¹² Poptávka po penězích se zvyšuje tak, že každá jednotka zlata se musí ve zvýšeném počtu stadií vícekrát „otočit“, z čehož plyne tendence ke snížení „všeobecné“ cenové hladiny.
- ¹³ Podobný pohled na kapitalizované zisky lze nalézt v Harrod, Roy F.: *Economic Essays*, Harcourt, Brace & Co., 1952, str. 198–205.
- ¹⁴ To není totéž co předpokládat existenci rovnoměrně plynoucí ekonomiky, protože v té nedochází k *žádným* změnám, takže je ani nelze předvídat.
- ¹⁵ Všeobecný růst cen v peněžním vyjádření je způsoben sníženou poptávkou po peně-

zích. Ta je způsobena nižším počtem stadií, ve kterých se peníze mohou „otáčet“.

- ¹⁶ Definice rozvíjející a upadající ekonomiky se liší od Misesových definicí v *Human Action*. Rozvoj či úpadek je zde spojován s růstem či poklesem kapitálu ve společnosti, zatímco Misesova definice hovoří o růstu či poklesu celkového kapitálu na hlavu ve společnosti. Zde použitá definice se soustředí na analýzu úspor a investic, přičemž populační růst či pokles je odlišným problémem této analýzy.

Otázka výroby na hlavu je však důležitá v případě, že porovnáváme „blahobyť“ v dané ekonomice v různých historických obdobích.

- ¹⁷ Je však možné i to, že změny v množství investic jsou na trhu očekávány. Je-li očekáváno zvýšení či snížení, agregátní zisky nebo ztráty se projeví ve formě zvýšení hodnoty kapitálu ještě předtím, než dojde ke změně investic. V období poklesu ekonomiky se hromadí ztráty, protože doposud užívané výrobní procesy musí být opouštěny. Skutečnost, že výrobní procesy v nejvyšších stadiích musí být opouštěny, však svědčí o tom, že posun v investicích nebyl výrobcí plně očekáván.

- ¹⁸ Právě tento předpoklad, spolu se zcela neobhajitelným rozdělením na odvětví „spotřebních statků“ a „výrobních statků“ (ve skutečnosti se namísto tohoto arbitrárního rozdělení jedná o *stadií* kapitálových statků, která vedou ke spotřebním statkům), tvoří jádro Nurkseho kritiky analýzy struktury výroby. Viz Nurkse, Ragnar: „The Schematic Representation of the Structure of Production“, *Review of Economic Studies*, II (1935).

- ¹⁹ V dnešní době se často předpokládá, že nějaká neviditelná ruka jakýmsi způsobem zaručuje automatické a neustálé zvyšování množství kapitálu, aby mohla produktivita faktorů růst o „2–3 % ročně“.

- ²⁰ Ještě jeden příklad z moderní doby: „Rakousko bylo úspěšné v prosazování politik, které jsou populární na celém světě. Rakousko má velmi působivé výsledky v pěti oblastech: zvýšilo veřejné výdaje, zvýšilo mzdy, zvýšilo sociální dávky, zvýšilo bankovní půjčky a zvýšilo spotřebu. A po všech těchto úspěších bylo na pokraji krachu.“ Machlup, Fritz: „The Consumption of Capital in Austria“, *Review of Economic Statistics* (1935), str. 19.

- ²¹ Často se předpokládá, že je možné takto spotřebovat jen prostředky určené k obnově dlouhodobých kapitálových statků. Ale to přehlíží velkou část kapitálu, takzvaný „oběžný kapitál“. Oběžný kapitál tvoří krátkodobější kapitálové statky, které přecházejí z jednoho stadia do druhého. Tím, že každé stadium získává peníze za prodej těchto nebo jiných statků, není pro výrobce nezbytné pokračovat v nákupu oběžného kapitálu. Tyto prostředky mohou být také ihned vydány na spotřebu. Hayek ve své knize *Pure Theory of Capital* na str. 47 popisuje rozdíly mezi správným chápáním kapitálu a chápáním oblíbeným v současnosti.

- ²² Knight, Frank H.: „Professor Hayek and the Theory of Investment“, *Economic Journal*, březen 1935, str. 85. Viz též Knight: *Risk, Uncertainty and Profit*, str. xxxvii–xxxix.

- ²³ Jen velmi málo autorů si tuto skutečnost uvědomilo. Viz Hayek: „The ‘Paradox’ of Saving“ v *Profits, Interest and Investment*, str. 214 a násl., 253 a násl.

- ²⁴ Böhm-Bawerk: *Positive Theory of Capital*, str. 82.

- ²⁵ Mises: *Human Action*, str. 478–479.

- ²⁶ Viz Hayek: *Pure Theory of Capital*, str. 60 a násl. Podobně existuje řada dlouhých procesů, jež nejsou vůbec produktivní nebo jež jsou méně produktivní než kratší procesy. *Takové* dlouhé procesy zcela jistě používány nebudou. Zatímco se všechny nové investice budou realizovat v delších procesech, v žádném případě z toho neplyne, že všechny delší procesy jsou produktivnější, a proto by do nich měly směřovat investice. Poznámky Böhm-Bawerka k této otázce lze nalézt v Böhm-Bawerk: „Eugen von: *Further*

- Essays on Capital and Interest*“, v *Capital and Interest*, Libertarian Press, 1959, III, 2.
- ²⁷ Mělo by být zřejmé, že „čistý úrok [*originary interest*] není cenou určenou na trhu hrou poptávky a nabídky po kapitálu nebo kapitálových statcích. Výše úroku nezávisí na vlastnostech této poptávky a nabídky. Jak poptávku, tak nabídku kapitálu a kapitálových statků určuje čistá úroková míra. A tato úroková míra následně rozhoduje o tom, kolik statků bude spotřebováno v blízké budoucnosti a kolik statků bude použito k výrobě v pozdějších obdobích“. Mises: *Human Action*, str. 523–524.
- ²⁸ Böhm-Bawerk, Eugen von: „The Positive Theory of Capital and Its Critics, Part III“, *Quarterly Journal of Economics*, leden 1896, str. 121–135. Viz též Böhm-Bawerk, *Further Essays, etc.*, str. 31 a násl.
- ²⁹ Böhm-Bawerk: „The Positive Theory of Capital and Its Critics, Part III“, *op. cit.*, str. 128 a násl.
- ³⁰ Mises: *Human Action, op. cit.*, str. 492 a násl.
- ³¹ Zbytečnost opatření, jakými jsou „*Point 4*“ (program pomoci ekonomicky nerozvinutým oblastem navržený americkým prezidentem Trumanem v jeho inauguračním projevu 20. ledna 1949 – pozn. překl) a „technická pomoc“ při prodlužování výroby v zůstávajících zemích jasně vyplývá z výše uvedeného. Böhm-Bawerk o nejnovějších metodách podotkl následující: „Vždy existují tisíce lidí, kteří vědí o existenci strojů a kteří by si rádi zajistili výhody plynoucí z jejich používání, ale kteří nedisponují kapitálem potřebným k pořízení těchto strojů.“ Böhm-Bawerk: „The Positive Theory of Capital and Its Critics, Part III“, *op. cit.*, str. 127. Viz též Böhm-Bawerk: *Further Essays, etc.*, str. 4–10.
- ³² „Lidé se často domnívají, že všechna zvýšení v množství kapitálu *per capita*... musejí znamenat, že některé statky se nyní budou produkovat v delších procesech než dříve. Ale vzhledem k tomu, že procesy v různých odvětvích mají různou délku, není to v žádném případě nutný důsledek. ... Přesune-li se vstup z odvětví používajících kratší procesy do odvětví používajících delší procesy, nedojde v žádném odvětví ke změně délky doby výroby ani ke změně produkčních metod nějakého konkrétního statku. Dojde pouze ke zvýšení doby, na kterou je konkrétní jednotka vstupu investována. Změny v dobách investování určitých jednotek vstupů budou však stejně významné jako změna délky konkrétních produkčních procesů.“ Hayek: *Pure Theory of Capital*, str. 77–78. Viz též Hayek: *Prices and Production*, str. 77 a Böhm-Bawerk: *Further Essays, etc.*, str. 57–71.
- ³³ Nutno zde podotknout, že do železnic by se bylo investovalo méně, pokud by jim byla vláda nepřidělovala půdu a neposkytovala všemožné další podpory. Viz též Renshaw, E.: „Utility Regulation, A Re-examination“, *Journal of Business*, říjen 1958, str. 339–40.
- ³⁴ „Skutečnost, že nedochází k okamžitému zavádění každého technologického vylepšení do všech firem v odvětví, není o nic podivnější než skutečnost, že lidé nevyhazují svá stará auta či oblečení v okamžiku, kdy je představen nový vůz či se objeví nový módní vzor.“ Mises: *Human Action*, str. 504 a 502–510. Přesněji lze říci, že stará technologie bude používána tak dlouho, dokud jsou její provozní náklady nižší než celkové náklady na zavedení nové technologie. Pokud jsou celkové náklady (vč. nákladů na nahrazení opotřebovaných kapitálových statků) vyšší pro starší technologii, firma postupně starou technologii opustí (poté, co postupně doslouží) a bude investovat do nové. Rozsáhlejší analýzu lze nalézt v Hayek: *Pure Theory of Capital*, str. 310–320.
- ³⁵ „Technokraté“ odsuzují trh za to, že oceňuje investice podle jejich (mezní) *hodnotové produktivity* namísto jejich (mezní) *fyzické produktivity*. Technologie však může být fy-

zicky produktivnější a zároveň méně hodnotově produktivní, protože stávající (již vyprodukované) specifické kapitálové statky činí starou technologii výhodnější tím, že provozní výdaje staré technologie (dokud nedojde k jejímu opotřebení) jsou nižší než náklady na zavedení zcela nové technologie. Používání stávajících technologií po celou dobu jejich výnosnosti spotřebitelům prospívá, neboť se tím šetří faktory pro hodnotnější alternativní použití.

³⁶ Jak uvidíme později, proti statisticky vyčíslitelným rizikům se lze „pojistit“, avšak proti podnikatelské nejistotě na trhu nikoli.

³⁷ Je zřejmé, že Misesovy poznámky v *Human Action* na straně 530 se nevztahují ke zde uvedené teorii, ale k doktríně tvrdící, že množství kapitálu determinuje čistou úrokovou míru.

³⁸ Trh zápisných fondů se liší od „běžného“ trhu podmínkami svého fungování (např. podmínkami splacení úvěrů atd.) Mezi těmito trhy by neexistoval žádný rozdíl v případě, že by půjčky byly jednoznačně chápány jako podnikatelské, takže by dlužník v případě nesplacení půjčky nebyl považován za zločince (s výjimkou úmyslných podvodů). Pokud by však neexistovaly zákony o bankrotu (což jsme popisovali v 2. kapitole) a nesplácející dlužníci by byli považováni za zločince, pak by se „jistota“ všech půjček v porovnání s „přirozenými“ investicemi zvýšila a úrokové sazby z půjček by úměrně tomu poklesly. Ve svobodné společnosti by však nic nebránilo tomu, aby se věřitelé a dlužníci v okamžiku půjčení peněz domluvili, že dlužníci *neponesou* trestní odpovědnost a že daná půjčka bude skutečně podnikatelská. Mohli by se také dohodnout na libovolném jiném způsobu rozdělení zisků nebo ztrát.

³⁹ Knight: *Risk, Uncertainty, and Profit*, str. 212–255, zvláště pak strana 233.

⁴⁰ Mises: *Human Action*, str. 106–116, jež rovněž obsahuje diskusi týkající se omylů spojených s používáním „kalkulu pravděpodobnosti“ při studiu lidského jednání.

⁴¹ Viz Mises, Richard von: *Probability, Statistics, and Truth* (2. vydání), Macmillan, 1957.

⁴² Mises, Ludwig von: *Human Action*, str. 107.

⁴³ *Ibid.* str. 110.

⁴⁴ Existuje rozdíl mezi hazardní hrou a sázením. Hazardní hra (gambling) se vztahuje k událostem náležejícím do třídy pravděpodobnosti (jako je hod kostkou), kde nemáme žádné informace o budoucím výsledku. Sázení se týká jedinečných událostí, o kterých oba sázející něco vědí, například sázení na výsledek koňských dostihů nebo prezidentských voleb. V obou případech však sázející vytvářejí nová rizika či nejistoty.

KAPITOLA 9

VÝROBNÍ PROCES: CENY JEDNOTLIVÝCH VÝROBNÍCH FAKTORŮ A PŘÍJMY PLYNOUCÍ Z VÝROBY

1. ÚVOD

V předchozím textu jsme analyzovali způsob, kterým se na trhu ustanovuje úroková míra a ceny výrobních faktorů. Rovněž jsme hovořili o roli podnikatelů v měnícím se světě a o důsledcích změn v úsporách a investicích. Nyní se budeme dále zabývat prvotními výrobními faktory (prací a půdou) a podrobněji rozebereme příjmy podnikatelů. Naše analýza obecného oceňování faktorů v 7. kapitole pracovala s cenami za stavu ERE, tedy za situace, ke které ekonomika v každém okamžiku směřuje. Popis jednání podnikatelů v 8. kapitole ukázal, že tato tendence je výsledkem snažení podnikatelů motivovaných ziskem a averzí ke ztrátám. Nyní se vrátíme ke konkrétním výrobním faktorům a budeme analyzovat jejich ceny, jejich nabídku a poptávku a vliv, který na ně má měnící se ekonomika.

2. PŮDA, PRÁCE A RENTA

A. RENTA

V naší analýze jsme používali pojmu *renta* pro označení ceny za pronájem služeb statků. Tato cena se platí za *jednotkové služby*, což musíme odlišovat od cen *celých faktorů*, jež danou službu poskytují. Protože všechny statky poskytují jednotkové služby, *všechny* statky získávají renty, ať se jedná o statky spotřební, nebo výrobní. Budoucí renty trvanlivých statků bývají kapitalizovány a zahrnuty v jejich kapitálové hodnotě (tzn. v ceně, za kterou je lze v daném okamžiku koupit). Důsledkem toho je, že investoři a výrobci těchto statků získávají z těchto investic pouze úrokový výnos.

Všechny statky získávají *hrubou rentu*, protože všechny statky poskytují jed-

notkové služby za určité ceny. Je-li statek „pronajat“, získává hrubou rentu ve formě nájemného. Je-li zakoupen, jeho současná hodnota zahrnuje diskontované budoucí renty. Tyto renty poplynou z budoucího zapojení statku do výrobního procesu. Vidíme, že všechny statky získávají hrubé renty a mezi jednotlivými výrobními faktory neexistuje z analytického pohledu žádný rozdíl.

Čisté renty však získávají pouze práce a půda, nikoli kapitálové statky.¹ Je tomu tak proto, že hrubé renty generované kapitálovými statky budou započteny do hrubých rent, jež se platí vlastníkům těchto faktorů. Proto v čistém vyjádření získávají rentu jen práce a půda (tedy původní výrobní faktory) a v ERE budou tyto renty (spolu s úrokem) jedinými důchody v ekonomice.

Marshallova teorie tvrdí, že trvanlivé kapitálové statky získávají dočasně „kvazi-renty“, zatímco půda coby trvalý faktor získává regulární renty. Tato teorie je na první pohled mylná. Kapitálové statky všech stupňů trvanlivosti získávají hrubé renty stejným způsobem jako půda, nezávisle na tom, zda jsme v ERE, či v reálném měnícím se světě. V ERE nezískávají vůbec žádné čisté renty, protože čisté renty připadají půdě a práci. V reálném světě se jejich kapitálová hodnota mění, to však neznamená, že získávají čisté renty. Změny v kapitálové hodnotě jsou buď zisky, nebo ztráty, kterých dosahují majitelé těchto statků jako výsledku svého podnikání. V reálném světě máme dva druhy důchodů: čisté renty (jež plynou z práce a půdy) a podnikatelské zisky (v ERE mizí). „Kvazi-renta“ nemá místo v žádném z těchto světů. Tento druh důchodu se nikde nevyskytuje.

Mzda je termín pro platbu za jednotkové služby faktoru práce. Mzda je tedy speciálním případem renty; je to „poplatek za pronájem“ práce. Na svobodném trhu tato renta samozřejmě nemůže být kapitalizována, neboť celý faktor (tj. člověk) není možné prodávat ani nakupovat. Vzhledem k tomu, že nežijeme v otrokářském režimu a žádného člověka si nemůžeme koupit, nemůžeme ani získávat jeho budoucí důchody, takže nemáme co kapitalizovat. Ve skutečnosti je mzda jediným zdrojem renty, jež nemůže být na svobodném trhu kapitalizována, protože každý člověk nezbytně vlastní sám sebe a je bytostí s nezczitelnou myslí.

Jeden rozdíl mezi mzdami a rentami z půdy spočívá v tom, že renty z půdy mohou být kapitalizovány a převedeny na úrokový výnos, zatímco mzdy ne. Další rozdíl je čistě empirický a není apodikticky platný pro veškeré lidstvo. Historicko-empirická pozorování ukazují, že faktor práce byl vždy relativně vzácnější než půda. Půdu a práci můžeme seřadit podle jejich mezní hodnotové produktivity. V důsledku relativní hojnosti půdy nebude všechna půda využita – nejhorší půdy budou nechány ladem, což uvolní pracovní síly pro práci na neproduktivnější půdě (např. nejvýnosnější zemědělské půdě, ve městech, rybářských sádkách, „přírodních zdrojích“ atd.). Pracovní síly se soustředí nejprve na půdu s nejvyšší hodnotovou produktivitou, pak na půdu s nižší hodnotovou produktivitou atd. V každou dobu bude (hodnotově ne)produktivněj-

ší) část půdy obdělávána a používána a na druhou stranu bude vždy existovat nějaká půda, která používána nebude. V ERE bude neobdělávaná půda volně k dispozici, neboť její výnosy z renty jsou nulové, a proto i její cena bude nulová.² Používaná půda se bude nacházet nad hranicí výnosnosti a nepoužívaná půda bude pod hranicí výnosnosti. Na pomyslné hranici bude ležet nejhorší v současnosti používaná půda; bude to „hraniční“ (mezní, marginální) půda a bude získávat rentu *blízkou* nule.

Je významné poukázat na skutečnost, že hraniční půda *nebude získávat nulovou* rentu, ale rentu *blízkou* nule.³ Příčina tohoto faktu spočívá v tom, že v lidském jednání neexistuje nekonečná spojitost, a lidské jednání proto nemůže probíhat v nekonečně malých krocích. Matematicky založení autoři mají tendenci přemýšlet tak, že body předcházející a následující hraniční bod splynou do jednoho. Používání hraniční půdy se ovšem vyplatí jen tehdy, když vynes alespoň *nějakou* rentu, byť malou. Existují-li výrazné skoky ve velikosti hodnoty mezního produktu (MVP) různých půd, bude hraniční půda vynášet nezanedbatelné peníze. Je zřejmé, že neexistuje žádné praxeologické upřesnění termínů jako „blízko“, „nezanedbatelné“ atd. Vše, co můžeme s jistotou říci, je, že seřadíme-li MVP jednotlivých půd podle velikosti, renty *podhraniční* (*submarginální*) *půdy* budou nulové. Výši renty hraniční půdy nemůžeme nijak zjistit, jediné můžeme konstatovat, že tato renta bude blíže nule než renta z nadhraničních (supramarginálních) půd.⁴

Výše jsme viděli, že hodnota mezního produktu faktoru se snižuje s rostoucí nabídkou faktoru a zvyšuje se s poklesem nabídky. Tři hlavní výrobní faktory v ekonomice jsou půda, práce a kapitálové statky. V rostoucí ekonomice se množství kapitálu na hlavu zvyšuje.⁵ Nabídka kapitálových statků všech úrovní se zvyšuje, což snižuje mezní hodnotové produktivity kapitálových statků, a to vede k poklesu jejich cen. *Relativní* MVP půdy a práce má agregátně tendenci růst, takže jejich příjem v relativním vyjádření vzroste (nevzroste-li přímo v peněžním vyjádření).

Co když nabídka kapitálu zůstane stejná a změní se nabídka práce a půdy? Předpokládejme, že za stejné struktury kapitálu dojde k růstu počtu obyvatel, což zvýší celkovou nabídku práce. Výsledkem bude *všeoobecný pokles MVP práce a růst MVP půdy*. Tento růst způsobí, že původně podhraniční půdy s doposud nulovou rentou začnou přinášet rentu a novými pracovními silami budou dále kultivovány. Právě tento proces obzvláště vyzdvihl Ricardo: počet obyvatelstva tlačí na nabídku půdy. Tendence směřující k poklesu MVP práce však může být kompenzována růstem MPP práce, protože růst populace umožní větší využití výhod specializace a dělby práce. Neměnná zásoba kapitálu se bude muset přizpůsobit změněným podmínkám, ale neměnné množství peněžního kapitálu pak bude fyzicky produktivnější. Proto bude působit i protichůdná tendence k růstu MVP práce. V kterémkoli okamžiku a za jakéhokoli výchozí-

ho stavu kapitálu a výrobních procesů bude existovat „optimální“ počet obyvatel, jež bude v ekonomice maximalizovat celkový výstup spotřebních statků na obyvatele. Nižší úroveň nebude plně využívat dělby práce a příležitosti zužitkovat práci v produkčním procesu, takže MPP práce bude nižší než v optimálním stavu; vyšší počet obyvatel sníží MVP práce, a tím sníží reálné mzdy připadající na obyvatele.⁶

Připustíme-li teoretickou existenci „optima“ počtu obyvatel, jež za daného stavu půdy a kapitálu maximalizuje reálný důchod na obyvatele, můžeme odmítnout pesimistické malthusiánské teorie. Zda určitý růst počtu obyvatelstva způsobí růst, či pokles reálného výstupu na hlavu, je *empirická* otázka, jež závisí na konkrétních okolnostech. Ekonomická teorie na ni neposkytuje odpověď.⁷

Můžeme se zabývat otázkou, jak lze sloučit tvrzení „růst populace může zvýšit MPP a MVP“ s výše prokázanou skutečností, že faktory budou vždy používány v oblastech s *klesajícími* fyzickými výstupy. Nyní však analyzujeme zcela odlišné podmínky. V předchozím problému jsme předpokládali pevně danou celkovou nabídku různých faktorů a uvažovali jsme o nejlepším způsobu jejich relativního uspořádání. Zde se nezabýváme konkrétními produkčními procesy a danou nabídkou faktorů, ale vágním a obecným konceptem „výroby“ a důsledky změny nabídky faktoru na výrobu. Navíc se nezabýváme skutečným výrobním faktorem (jež je ve své nabídce homogenní), ale „třídou faktorů“, jako je „obecně pojatá“ půda či práce. Kromě problému vágnosti je zřejmé, že podmínky našeho současného problému jsou zcela odlišné. Pokud se změní *celková* nabídka faktoru a pokud se tato změna projeví v produktivitě faktoru práce, je to srovnatelné s *posunem* křivek MPP. Jedná se o jinou situaci než *poshyb po křivkách*, který jsme uvažovali výše.⁸

Protože jsme zvyklí považovat práci za vzácnější faktor než půdu, hovoříme o půdě s *nulovou rentou*. Pokud by situace byla opačná a půda by byla vzácnější než práce, museli bychom hovořit o lidech pracujících za nulovou mzdu, podhraniční práci atd. Teoreticky je tato situace jistě možná a mohli bychom uvést příklad statických společností s institucionálně omezenými trhy (jako například řecká Sparta nebo středověká a raně novověká Evropa), kde tato situace skutečně nastala a „přebytečná práce“ vydělávala v produkčním procesu mzdu nižší než životní minimum. „Nadbyteční“ lidé, kteří nevlastnili investovaný kapitál, byli v dětském věku vražděni anebo byli odkázáni na žebrotu.

Skutečnost, že podhraniční půda nevytváří žádnou rentu, podnítila vznik nešťastného pojetí renty jako „diferenční renty“, jež se vztahuje pouze k *rozdílům v kvalitě* jednotlivých faktorů. Někdy je koncept „absolutní“ nebo čisté renty zcela zavrhován a hovoří se pouze o rentě v „diferenčním“ slova smyslu, podobně jako v následujících výrocích:

Vynášeli-li půda *A* 100 uncí zlata měsíčně a půda *B* nic, půda *A* získává diferenční rentu ve výši 100.

Vydělává-li pracovník A 50 uncí zlata měsíčně a pracovník B 30 uncí zlata, pak A získává „rentu za zručnost“ ve výši 20 uncí.

Tyto výroky jsou mylné, protože renty mají absolutní povahu a nezávisejí na existenci méně ceněného faktoru v dané obecné kategorii. „Diferenční“ základ renty vychází a je odvozen pouze z absolutní renty. Je to problém jednoduchého odčítání. Získává-li půda A rentu 100 a půda B rentu nulovou, je rozdíl mezi 100 a 0 právě 100. V případě pracovníků je „renta“ (respektive mzda) pracovníka A 50 a mzda pracovníka B 30. Chceme-li srovnávat jejich výdělky, můžeme říci, že A vydělává o 20 více než B. Nemá však příliš smyslu mást situaci tím, že hovoříme o „rentě“.

Koncept „diferenční renty“ bývá rovněž používán k odlišení výdělku faktoru, jenž je využíván v jednom produkčním procesu, od výdělku stejného faktoru používaného odlišným způsobem. Proto získává-li faktor (půda či práce) v daném produkčním procesu 50 uncí měsíčně a v jiném produkčním procesu *by mohl* získat 40 uncí, je jeho „renta“ 10 uncí. Pojem „diferenční renta“ zde popisuje rozdíl mezi skutečnou DMVP a obětovanou příležitostí (neboli DMVP v nejlepším alternativním použití). Někdy se dokonce tvrdí, že rozdíl 10 uncí „ve skutečnosti“ nějakým způsobem není součástí nákladů podnikatelů, ale že se jedná o přebytek nebo dokonce o „nezaslouženou“ rentu získanou faktorem. Je všeobecně uznáváno, že dosažení tohoto rozdílu v sobě obsahuje náklady *jednotlivých firem*, jež musí zvyšovat cenu tak vysoko, dokud MVP nedosáhne 50. Naproti tomu se předpokládá, že „z pohledu celého průmyslu“ nemá renta vliv na náklady. Ale *žádný* „pohled celého průmyslu“ neexistuje. Nejsou to „průmysly“, ale *firmy*, jež nakupují a prodávají a jsou motivovány ziskem.

Ve skutečnosti je celá diskuse o tom, zda renta nevstupuje či vstupuje do nákladů, bezcenná. Patří do starých polemik klasické školy, jež řešily otázku, zda je renta „určována cenou“, nebo zda naopak ona „určuje cenu“. Názor, že *jakékoli* náklady mohou určovat cenu, patří do staré nákladové teorie hodnot a cen. Ukázali jsme, že ceny nejsou určovány náklady, býbrž naopak. Nebo přesněji řečeno, ceny spotřebních statků prostřednictvím tržních procesů určují ceny výrobních faktorů (půdy a práce) a většinu dopadu cenových změn ponесou *specifické* faktory v jednotlivých oborech.

B. PODSTATA PRÁCE

Jak jsme dříve konstatovali, kategorie „práce“ zahrnuje miliony možných služeb. Obecně řečeno je práce vynaložením lidské energie ve výrobním procesu. Z katalaktického pohledu je práce zaměstnávána podnikateli.⁹ Je hrubě nevědecké rozdělovat pracovníky do arbitrárně zvolených skupin a hovořit o jedné ze skupin jako o „pracujících“ nebo „dělnících“, a pro druhou skupinu používat různé jiné názvy. Používání těchto odlišných názvů naznačuje odlišnou *povahu* jejich příspěvku do výrobního procesu. Takový rozdíl však neexistuje. Oblíbeným

zvykem je označovat zaměstnané pracovníky jako „pracující“ a ostatní pak „management“, „vedení“ nebo nějak podobně. „Management“ je obzvláště oblíbenou kategorií používanou jako protipól „pracujících“ a slýcháme spoustu řečí o „vztazích mezi pracujícími a vedením“. Tyto kategorie jsou však úplně zbytečné. „Management“ je najímán majitelem či majiteli k tomu, aby řídil výrobu. Manažeri jsou povinni řídit se příkazy svých nadřízených a v tomto duchu jednat, neboť je to součástí podmínek jejich pracovní smlouvy. Pracovníci nižší kvality na nižších pozicích („pracující“) jsou některými autory chápáni jako zcela odlišný druh.¹⁰ Jejich rolí údajně není poslouchat příkazy a účastnit se výrobního procesu, ale nějakým způsobem se odlišovat – jednat jako nezávislá entita, prosazovat svá „práva“, dohadovat se s „managementem“ atd.

Stále tvrdíme, že neexistuje žádný rozdíl v povaze rolí „pracujících“ a „managementu“. Je-li viceprezident společnosti najímán jejími vlastníky, má stejné důvody pro vstup (nebo proti vstupu) do odborů, jaké má mechanik zaměstnaný v téže společnosti. Oba by měli dodržovat podmínky svého zaměstnání, tedy řídit se příslušnými příkazy svých nadřízených. Oba mají kdykoli možnost smlouvat o podmínkách svého zaměstnání stejným způsobem, jako činí při jiných svobodných směnách na trhu. Oba jsou *pracovníky* a vynakládají lidskou energii k výrobě statků. Žádná podskupina pracovníků nemá nějaké zvláštní charakteristiky, jež by jí poskytovaly více či méně důvodů pro vstup do odborů.

Odbory se budeme dále zabývat v 10. kapitole věnované monopolům a konkurenci. Zde můžeme jen poznamenat, že umělost dichotomie „zaměstnancko-manažerských“ vztahů zajímavým způsobem vystupuje v bojích o odbory sdružující předáky.¹¹ Z nějakého důvodu i nezapálenější obhájce odborů považuje myšlenku odborového sdružování viceprezidentů za absurdní. I lidé s odtažitějším vztahem k odborům mají obavy z toho, že by odbory mohly sdružovat předáky (již patří do nižších úrovní „managementu“), a byli by zděšení i pouhou představou odborové organizace sdružující viceprezidenty. Pokud však vyjdeme z našeho pohledu, že žádná reálná dichotomie neexistuje a všichni zaměstnanci jsou pracující, pak musíme patřičně upravit i své názory na odbory. A pokud všichni připouštějí, že účast viceprezidentů v odborech je absurdní či škodlivá, pak by se možná podobné přívlastky měly vztahovat na odborové sdružování *všech* zaměstnanců.

C. NABÍDKA PŮDY

Dospěli jsme k závěru, že procesy určování ceny jednotkových služeb práce a půdy fungují stejným způsobem. Obě skupiny faktorů mají tendenci vydělávat své DMVP; obě skupiny získávají platby současných peněz od kapitalistů-podnikatelů atd. Analýza cen jednotkových služeb původních nebo „stálých“ faktorů se vztahuje ve stejné míře na obě skupiny. Existují však tři základní rozdíly mezi vlastnostmi půdy a práce, kvůli kterým je důležité tyto dvě skupiny

rozlišovat. O jednom rozdílu jsme již podrobně hovořili: (ve svobodné ekonomice) můžeme půdu kapitalizovat do ceny „celého faktoru“ a pak bude vynášet běžný výnos v ekonomice plus podnikatelské změny v její hodnotě. Oproti tomu práci kapitalizovat nemůžeme. Zmiňovali jsme se také o druhém rozdílu – o empirické skutečnosti, že práce byla doposud vždy vzácnější než půda. Důsledkem této skutečnosti je, že práce je ve všech výrobních procesech převážně nespécifickým faktorem, zatímco půda bývá daleko specifičtější. Třetí rozdíl je odvozen ze skutečnosti, že pracovníci jsou lidské bytosti, a empirická skutečnost naznačuje, že volný čas je vždy spotřební statek. Následkem toho budou existovat rezervační ceny práce vůči volnému času, zatímco půda (ve svém nejširším smyslu) rezervační cenu mít nebude. Nyní se zaměříme na důsledky tohoto rozdílu.

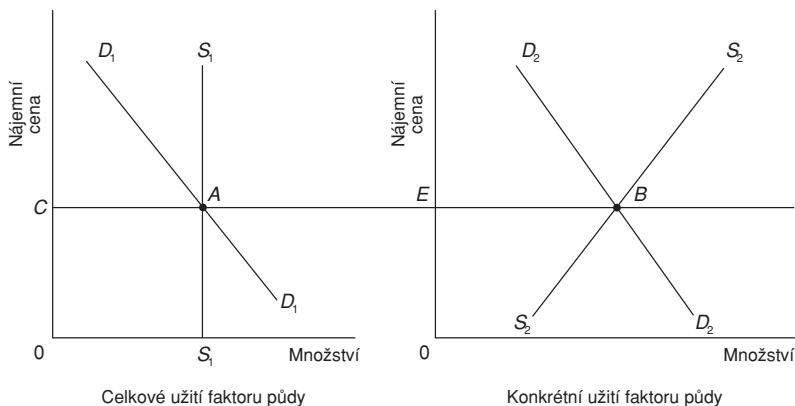
Skutečnost, že práce je vzácnější a nespécifická, znamená, že bude vždy existovat *ladem ležící půda*. Využívána bude jen ta nejlepší a nejproduktivnější půda, tzn. půda s nejvyšší DMVP. Podobně tak v nejistém reálném světě, kde lidé chybují, budou existovat nevyužívané *kapitálové statky*, neboli špatné investice do oblastí, jež se ukázaly být nevýnosné.

Nyní můžeme zakreslit křivky nabídky půdy a poptávky po ní. Dříve jsme ukázali, že pro každý faktor bude *konkrétní* poptávková křivka (tzn. křivka MVP faktoru používaného konkrétním způsobem) v oblasti zaměstnání tohoto faktoru klesající. Rovněž jsme ukázali, že *všeoobecná* křivka poptávky po faktoru v oblasti všech jeho užití bude klesající. *Jak to ale bude s křivkami nabídky faktorů půdy?* Vezmeme-li *všeoobecnou* křivku nabídky (daný faktor uvažovaný ve vztahu ke všem jeho použitím), pak je zřejmé, že neexistuje rezervační křivka poptávky po půdě (a toto platí přinejmenším v ERE). *Konkrétní* křivky nabídky pro každé užití budou záviset na alternativním užití dané půdy. Existuje-li pro danou půdu alternativní užití, nabídková křivka pro každé z alternativních užití bude růst společně s cenou, protože způsob využívání půdy lze změnit v případě, že za něj získáme vyšší rentu.

Při *jednotlivých* užitích půdy bude mít majitel půdy rezervační poptávku, protože změnou způsobu využívání půdy může získat vyšší výnos. Čím jsou možnosti alternativního využití širší, tím bude každá z konkrétních křivek nabídky plošší.

Na obrázku 62 ukazuje levé schéma křivku nabídky a poptávky pro všechny myslitelné způsoby použití výrobního faktoru půdy. Křivka nabídky bude ukazovat dostupnou půdu jako svislou přímkou. Schéma vpravo ukazuje typické křivky nabídky a poptávky pro konkrétní použití. Zde je křivka nabídky rostoucí, protože půdu lze mezi jednotlivými způsoby použití „přesouvat“. Průsečík křivek nabídky a poptávky v obou případech ukazuje nájemní cenu, jež se rovná diskontované hodnotě mezního produktu celkového dostupného množství faktoru. Cena obecného způsobu využití OC bude stejná jako ceny

konkrétních použití OE , neboť rovnovážná cena faktoru musí být stejná pro všechny způsoby užití. Levé schéma rovněž ukazuje celkové prodané množství OS_1 , jež se bude rovnat celkové dostupné nabídce půdy. *Součet* rovnovážných množství (jako například EB na schématu vpravo) nabízených pro konkrétní užití se bude rovnat celkovému nabízenému množství pro všechna využití, OS_1 .



OBR. 62

Ukázali jsme, že ceny spotřebních statků vycházejí ze spotřebitelské poptávky. Spotřebitelskou poptávku určují hodnotové škály, tzn. způsob, kterým spotřebitelé oceňují množství nabízené výrobci (kapitalisty prvních řádů). Mají-li v měnící se ekonomice výrobci spekulativní rezervační poptávku, bude cena v každém okamžiku určena celkovou poptávkou po daném nabízeném množství, a ta se bude vždy blížit skutečné ceně poptávané spotřebiteli. Podobná situace může převládat v případě půdy. Ceny faktorů půdy budou ovlivněny všeobecnými DMVP faktoru a budou určeny průsečíkem celkového množství (či zásoby) dostupného faktoru s jeho křivkou diskontované hodnoty mezního produktu. DMVP je, jak jsme si podrobně vysvětlovali, určena mírou, v jaké daný faktor slouží spotřebitelům. Hodnota mezního produktu jednotky faktoru přímo vychází z intenzity uspokojování potřeb spotřebitelů, kterou přináší. Diskontování je dáno volbou spotřebitelů mezi úsporami-investicemi a současnou spotřebou. Za daných zásob původních faktorů proto *hodnotové škály spotřebitelů* určují všechny jevy vyskytující se v tržní ekonomice, jež se snažíme vysvětlit: ceny původních faktorů, alokaci původních faktorů, příjmy původních faktorů, míru časových preferencí a úrokovou míru, délku používaných výrobních procesů a množství a druhy finálních výrobků. V dynamickém reálném světě tato nádherná a uspořádaná struktura svobodného

tržního hospodářství existuje díky motivaci podnikatelů k tvorbě zisku a k vyhýbání se ztrátám.¹²

V této souvislosti můžeme zmínit strašáka používaného následovníky Henryho George, jenž spočívá v tvrzení, že spekulace s pozemky zadržuje produktivní půdu a brání v jejím využívání. Podle georgistů jsou spekulace s pozemky, jež způsobují umělou vzácnost a vysoké renty za používání půdy, příčinou velkého množství ekonomických nešvarů, včetně depresí či hospodářského cyklu. Viděli jsme výše, že spekulace se spotřebními statky (a totéž platí o kapitálových statcích) vykonává velmi užitečnou funkci urychlující přizpůsobení nejlepšímu způsobu uspokojování spotřebitelské poptávky. Přesto je zajímavé, že ke spekulaci s *půdou* dochází daleko méně a její význam je ve srovnání s jinými ekonomickými statky rovněž daleko menší. Důvodem je to, že spotřební nebo kapitálové statky nemají trvalou povahu, a proto mohou být použity buď nyní, nebo později. Máme volbu mezi použitím těchto statků v současnosti, *nebo* v budoucnosti. Odhaduje-li vlastník statku, že v budoucnu bude poptávka po statku vyšší (a tedy i jeho cena bude vyšší), bude (za předpokladu, že čekání není příliš nákladné z hlediska časových preferencí a skladování) držet tyto statky na skladě. Tato spekulace slouží spotřebitelům tím, že přesouvá statek od použití v současnosti do více ceněného použití v budoucnu.

Viděli jsme však, že půda je trvalý zdroj. Je možné ji používat *jak* v současnosti, *tak* v budoucnosti. Proto je ze strany majitele jakékoli držení půdy bez jejího využití jednoduše hloupé a znamená to pouze to, že se zbytečně vzdává peněžních rent. Skutečnost, že majitel může očekávat, že hodnota jeho půdy se za pár let zvýší (díky růstu budoucích rent), mu neposkytuje žádný důvod pro to, aby se po tu dobu svých rent vzdával. Proto jediným důvodem pro držení pozemku ladem je skutečnost, že by ve výrobním procesu získával nulovou rentu. V mnoha případech však pozemek, jenž byl upraven pro určitý druh výroby, nemůže být jednoduše (či bez značných nákladů) přesunut do jiného druhu výroby. Tam, kde majitel pozemku předpokládá, že se brzy objeví lepší způsob použití pozemku, nebo není ještě přesvědčen o nejlepší způsobu jeho užití, bude raději pozemek držet ladem. To nastane v případě, že úspora nákladů na přeměnu pozemku pro jiný druh využití bude vyšší než náklady obětované příležitosti zahrnující čekání a obětované renty v současnosti. Spekuluující vlastník půdy tedy výborně slouží spotřebitelům a trhu tím, že půdu neodevzdá do méně produktivního způsobu využití. Tím, že čeká, aby půdu použil k lepšímu a produktivnějšímu účelu, alokuje půdu způsobem, který nejlépe odráží přání spotřebitelů.

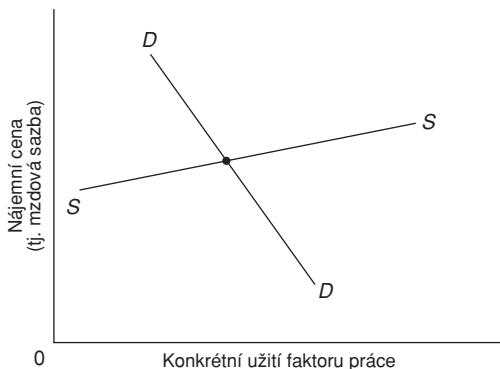
Georgisty pravděpodobně mate skutečnost, že mnohé pozemky leží ladem, a přesto mají na trhu kapitálovou cenu. Kapitálová cena pozemku se může za dobu, kdy pozemek leží ladem, dokonce *zvýšit*. To však neznamená, že probíhá nějaká ničemnost. Jednoduše to znamená, že během prvních let se z daného po-

zemku neočekávají žádné renty, avšak v následujícím období bude produkovat kladné renty. Kapitálová hodnota pozemků je součtem diskontovaných budoucích rent a tyto (i relativně daleké) budoucí renty mohou značně ovlivňovat kapitálovou hodnotu – vše závisí na výši úrokové míry. Proto kapitálová hodnota ladem ležícího pozemku (či její růst) není nikterak záhadná záležitost. Nedočází ke zločinnému zadržování pozemku z výrobního procesu.¹³

Pojďme se nyní zaměřit na důsledek změny v nabídce půdy. Předpokládejme, že dochází ke všeobecnému růstu nabídky půdy, zatímco nabídka práce a úspor zůstává neměnná. Pokud je nová půda vzhledem k používané půdě podhraniční, očividně jí nebude využito, ale bude ležet ladem stejně jako ostatní podhraniční půda. Pokud je nová půda lepší, a tedy může získat kladnou rentu, začne být používána. Protože však nedošlo k žádnému růstu nabídky práce nebo kapitálu, nebude výnosné zaměstnávat tyto faktory na větší rozloze půdy než doposud. Nová produktivní půda bude soupeřit se stávající půdou a následně vytlačí těsně hraniční půdu do kategorie podhraniční. Práce bude vždy používat kapitál na nejlepší půdě, takže nové přírůstky nadhraniční půdy vytěsní z výrobního procesu půdu, jež předtím byla hraniční. Protože je nová půda produktivnější než půda, kterou nahrazuje, způsobí tato změna růst celkového výstupu statků ve společnosti.

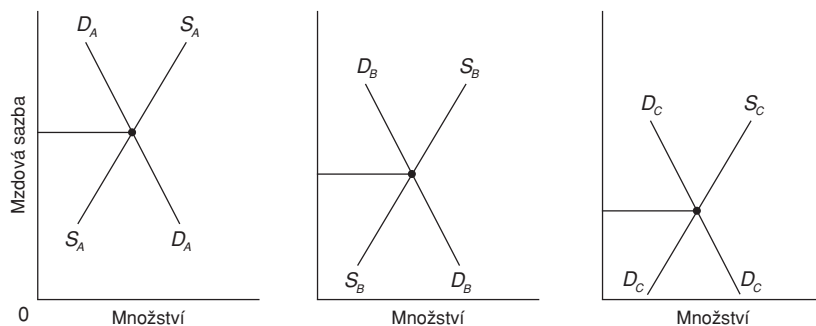
D. NABÍDKA PRÁCE

U konkrétního faktoru práce bude křivka poptávky po jeho specifických službách klesající a křivka jeho specifické nabídky práce bude rostoucí. Protože je práce relativně nespecifický faktor, bude konkrétní křivka nabídky práce plošší než křivka nabídky půdy (půda má obvykle specifitější využití). Proto můžeme zakreslit křivky *konkrétní* nabídky a poptávky práce způsobem uvedeným v obrázku 63.



OB. 63 NABÍDKA A POPTÁVKA PO SPECIFICKÝCH SLUŽBÁCH PRÁCE

Všeobecná křivka poptávky po práci bude rovněž v příslušné oblasti klesající. Jedna z komplikací, s níž se v analýze faktoru práce střetneme, je údajný výskyt „zpětně zahnuté křivky nabídky práce“. Tento případ nastává, když pracující reagují na vyšší mzdové sazby snížením nabídky pracovních hodin, a tím mění část svých vyšších důchodů za větší množství volného času. Taková situace může docela dobře nastat, ale nebude mít žádný význam pro určení mezd daného faktoru. Na začátku tohoto oddílu jsme konstatovali, že konkrétní křivky nabídky faktoru budou ploché z důvodu konkurence mezi alternativními zaměstnáními. Ale i *všeobecná* křivka nabídky bude rostoucí. Je tomu tak proto, že práce (přestože ji těžko můžeme pokládat za homogenní) je pozoruhodně nespecifický faktor. Proto vyšší mzdové sazby pro jednu skupinu faktorů budou vést jiné pracovníky k tomu, aby se přescholili či přesunuli na tento konkrétní „trh“. A protože existují rozdíly v pracovních dovednostech, nedojde k vyrovnání všech mzdových sazeb. Znamená to však, že *všeobecné* křivky nabídky pro faktor práce budou rovněž rostoucí. Skupinu všeobecných křivek nabídky a poptávky pro různé faktory práce můžeme uspořádat tak, jak ukazuje obr. 64.



OBR. 64 OBEČNÉ KŘIVKY NABÍDKY A POPTÁVKY RŮZNÝCH FAKTORŮ PRÁCE

Jediný případ, kde by se zpětně zahnutá nabídková křivka mohla vyskytnout, je celková nabídka *všech* faktorů práce. V tomto případě jsou však jednotlivé její součásti stěží slučitelné vzhledem k tomu, že tyto faktory nejsou homogenní, a podobný diagram by byl z analytického hlediska málo použitelný. I přesto je to důležitá otázka. V případě všeobecného růstu mzdových sazeb na všech specifických trzích práce se nabídka práce (tzn. množství pracovních hodin) může buď zvýšit, nebo snížit, v závislosti na hodnotových škálách příslušných jedinců. Růst mezd může přitáhnout do pracovního procesu nepracující osoby a může též přimět lidi k práci přesčas nebo k tomu, aby pracovali ještě na vedlejší úvazek. Na druhou stranu to také může vést

ke zvýšení volného času a poklesu celkových odpracovaných hodin. Rostoucí mzdy mohou vést k růstu populace, čímž se zvětší nabídka práce, nebo mohou vést k poklesu populace a k využívání výhod plynoucích ze zvýšení mezd: zvětšení objemu volného času a zvýšení životního standardu každého jednotlivce v dané populaci.¹⁴ Změny v celkové nabídce či zásobě obecného faktoru práce se projeví na jednotlivých trzích tak, že se všechny jednotlivé křivky posunou doleva v případě omezení nabídky, nebo doprava v případě zvětšení nabídky.

Bylo by možné si představit zpětně zahnutou křivku nabídky i pro faktor půdy v případě, že majitel má vysokou rezervační poptávku po půdě s úmyslem užívat přírodních krás této půdy. V takovém případě by půda měla zvyšující se mezní újmu z obětovaného vizuálního požitku, podobně jako když je při zaměstnávání práce obětován volný čas. Vzhledem k tomu, že v případě půdy mezi jednotlivými faktory půdy neexistuje taková spojitost jako mezi nespécifickými faktory práce, projeví se více ve zvýšení tržní renty za tuto půdu. Může se projevit ve zpětně skloněné obecné křivce nabídky *faktoru půdy*. Vyšší nájemné nabízené za půdu pak povede vlastníka půdy k zadržování většího množství půdy. Vyšší prospěch z půdy pak bude mít podobu nesmíitelných spotřebních statků i vyššího peněžního důchodu. Tyto případy mohou být ve skutečnosti velmi vzácné, ale jejich množství je vždy určeno svobodně zvolenými hodnotami příslušných jedinců.

Proto není žádný důvod k tomu, aby si potenciální ochránce památek nebo přírody stěžoval na způsob, kterým trh zachází s věcmi, jichž si on tolik cení. Ve svobodné společnosti mají ochránci přírody či kulturního bohatství plnou volnost k tomu, aby si daný majetek zakoupili a ponechali jej nedotčený. Ve skutečnosti je podobné jednání spotřebou služeb spočívajících v zachování původní podoby pozemku či památky.

Zpět k faktoru práce: zmínili jsme ještě další složku mzdových sazeb. Tou je *duševní* prospěch nebo duševní újma spojená s každým konkrétním druhem práce. Lidé jsou často motivováni k práci i jinými důvody, než je peněžní příjem. Lidé mohou mít duševní prospěch či uspokojení z toho, že vykonávají určitý typ práce, nebo že pracují u určité firmy. Podobně mohou být některá zaměstnání spojena s duševní újmou.

Psychické vlivy vstoupí do specifických křivek nabídky práce. Abychom mohli psychické vlivy izolovat, předpokládejme, že všichni pracující mají stejnou produktivitu, tedy že práce je homogenní faktor. V takovém světě by všechny mzdové sazby ve všech profesích byly shodné. Není k tomu dokonce ani třeba, aby všechna odvětví měla stejnou produktivitu. Výsledkem propojenosti trhů práce (tzn. její nespécifčnosti) je to, že pracující mají na výběr z celé řady profesí. Předpokládáme-li, že všichni pracující mají stejnou produktivitu, budou se tedy zaměstnávat v odvětví s vysokými mzdami a posunou konkré-

ní křivku nabídky práce dolů, zatímco pracující opouštějící obory s nízkými mzdami posunou svou křivku nabídky nahoru.

Tento závěr plyne z obecné tendence k *jednotnosti ceny každého statku na trhu*. Kdyby byla práce homogenní, a tudíž by byla jedním faktorem, její cena (mzdová sazba) by byla v celém odvětví jednotná. Podobnou tendenci k jednotnosti má například i čistá úroková míra.

Nyní pojďme uvolnit jednu z podmínek našeho hypotetického konstruktů.¹⁵ Předpoklad shodné produktivity všech pracujících ponecháme, ale nově zavedeme možnost duševního prospěchu (či újmy) plynoucí pracovníkům dané profese. Některé profese mají lidé obecně rádi a některé zas neradi. Tyto profese mohou patřit do určitého oboru, nebo ještě konkrétněji, mohou být svázaný s konkrétními firmami, pro které lidé obzvláště rádi či neradi pracují. Co se stane s peněžními mzdami a s nabídkou práce v takto rozlišených profesích? Je zřejmé, že čím je daná profese či firma *méně oblíbená*, tím *vyšší* peněžní mzdy budou zapotřebí k přilákání a udržení pracovníků. Na druhou stranu bude v oblíbených profesích konkurence natolik silná, že se v nich budou vyplácet *nížší* peněžní mzdy. Náš pozměněný závěr je takový, že nikoli *peněžní* mzdové sazby, ale *duševní* mzdové sazby se budou vyrovnávat napříč všemi profesemi, přičemž duševní mzdové sazby se rovnají peněžním mzdovým sazbám plus či minus duševní prospěch, respektive újma.

Mnoho ekonomů implicitně či explicitně předpokládá, že pracující tvoří v zásadě homogenní faktor. A tento předpoklad nevyslovili, tak jako my, v dočasném a ilustrativním konstruktů, ale ve snaze popsat reálný svět. Jedná se o empirický problém. Zásadním a z empirie odvozeným předpokladem obsaženým v této knize je tvrzení, že mezi lidmi existují velké rozdíly v pracovních dovednostech, v odhadování budoucnosti, ve schopnostech, inteligenci a dalších znacích. Z empirického hlediska tomu tak zcela jistě je.¹⁶ Odpůrci této skutečnosti vycházejí z jednoduché pravdy, že všichni lidé jsou „ve skutečnosti“ ve všech ohledech rovni nebo této rovnosti lze za určitých podmínek dosáhnout. Obecně se předpoklady jednotnosti a rovnosti používají spíše implicitně než explicitně, zřejmě proto, že by pak vyšla najevo absurdnost a zjevná nepravdivost tohoto stanoviska. Kdo by se pokoušel tvrdit, že každý člověk se může stát operním zpěvákem či špičkovým hráčem baseballu?

Někteří autoři se pokoušejí zachránit předpoklad jednotnosti tím, že připisují rozdíly ve mzdách pouze vysokým *nákladům na získání kvalifikace* v některých profesích. Z toho plyne, že lékař bude vydělávat více než prodavač, protože musel vynaložit nemalé náklady na získání kvalifikace (náklady zahrnují skutečné peněžní náklady stejně jako náklady obětovaného výdělků například za práci prodavače). V dlouhodobé rovnováze nebudou v těchto dvou oborech peněžní mzdy jednotné, ale bude mezi nimi dostatečně velký rozdíl, aby lékařům kompenzoval náklady studia, takže jejich *čisté* mzdy či důchody z pohledu

celého života budou stejné.

Je pravda, že náklady na získání kvalifikace vstupují do tržních mzdových sazeb. Ale v žádném případě jim nelze připisovat všechny rozdíly ve mzdových sazbách. Důležité jsou také vrozené rozdíly v osobních schopnostech. Ani desetiletí výcviku nevychovejí z průměrného člověka operní hvězdu nebo špičkového hokejistu.¹⁷

Mnoho autorů založilo své analýzy na předpokladu homogenity všech pracujících. Pokud někde zjistí, že oblíbené profese (například televizní režisér) mají vyšší mzdy než neoblíbené profese (například kopání výkopů), bývají obvykle přesvědčeni o tom, že dochází k nespravedlnostem a šikanování. Podíváme-li se na rozdíly v produktivitě práce, tuto chmurnou představu snadno zaženeme.¹⁸ V takových případech je sice přítomna duševní složka mzdy, jež relativně snižuje mzdu oblíbenějšího zaměstnání, ale tato složka je vyrovnána vyšší hodnotou mezní produktivity a dovednostmi, jež jsou k této práci potřebné. A protože režie televizních pořadů vyžaduje více dovedností než kopání výkopů, lépe řečeno vyžaduje dovednosti, jimiž disponuje méně lidí, mzdové sazby těchto dvou profesí nemohou být vyrovnány.

E. PRODUKTIVITA A MEZNÍ PRODUKTIVITA

Při nakládání s pojetím produktivity práce musíme být velmi opatrní. Zvláštní nebezpečí spočívá v používání pojmu jako „produktivita práce“. Uvažujme například výrok, že budeme tvrdit, že „produktivita práce se za posledních sto let zvýšila“. Takové tvrzení implikuje, že příčina zvýšení produktivity pochází z práce samotné, například proto, že současní pracovníci jsou aktivnější či zručnější, než byli pracovníci v minulosti. Tak tomu ale není. Rostoucí kapitálová struktura zvyšuje mezní produktivitu práce, protože nabídka práce se zvýšila méně než nabídka kapitálových statků. Toto zvýšení mezní produktivity práce však není způsobeno nějakým zvláštním zlepšením vynaloženého pracovního úsilí – je způsobeno zvýšenou nabídkou kapitálových statků. Příčinou rostoucích mezd v rozvíjející se ekonomice *nejsou* sami pracující, ale podnikatelé, kteří investovali do kapitálových statků. Pracující získali nové a lepší nástroje, a tím se jejich práce v porovnání s jinými faktory stává relativně vzácnější.¹⁹

Skutečnost, že každý člověk získává hodnotu mezního produktu, znamená, že každý je placen podle hodnoty svého příspěvku ve výrobě spotřebních statků. To však neznamená, že růst v ocenění daného člověka je nezbytně způsoben zlepšením schopností tohoto člověka. Viděli jsme, že právě naopak: růst je především způsoben zvyšující se dostupností kapitálových statků poskytovaných kapitalisty.

Za těchto okolností je zřejmé, že žádnému produkčnímu faktoru či třídě faktorů nelze připisovat absolutně pojatou „produktivitu“. V absolutním smyslu

je nesmyslné se pokoušet o přiřazení produktivity k jakémukoli faktoru, vzhledem k tomu, že všechny faktory jsou potřebné k dosažení výstupu. O produktivitě můžeme hovořit pouze v *mezním pojetí*, jež měří produkční příspěvek jedné jednotky faktoru za přítomnosti jiných faktorů. A to je přesně to, co dělají podnikatelé na trhu: přičítají či odečítají jednotky faktorů s cílem dosáhnout nejproduktivnějšího způsobu výroby.

Další příklad chyby spojené s připisováním zvýšené „produktivity“ samotným pracovníkům se objevuje v jednotlivých segmentech trhu práce. Jak jsme viděli, existuje určitá provázanost mezi všemi profesemi na trhu práce, což je dáno tím, že práce je nejméně specifickým faktorem. Výsledkem v dlouhém období je tendence k vyrovnávání duševních (nikoli peněžních) mzdových sazeb se zachováním rozdílů odrážejících odlišnosti v odbornosti jednotlivých profesí. Pokud některé odvětví rozšíří svůj kapitál a výrobu, netýká se zvýšení DMVP a mzdových sazeb pouze tohoto odvětví. Díky propojení nabídky práce budou pracující opouštět jiná odvětví a vstupovat do nových, dokud se všechny mzdové sazby na trhu práce nezvýší (se zachováním stejných rozdílů jako dříve).

Představme si například zvýšení množství fyzického kapitálu ve strojírenství.²⁰ Hodnota mezního produktu dělníka ve strojírenství vzroste a jeho mzda se zvýší. Růst mzdových sazeb se však pojí se skutečností, že tento růst přiláká pracující z odvětví s nižší mzdou. Předpokládejme například, že strojírenští dělníci dostávají 25 gránů zlata na hodinu a prodavači 15 gránů na hodinu. Následně se díky růstu kapitálu zvýší MVP a v důsledku toho se mzdová sazba strojírenských dělníků zvýší na 30 gránů. Rozdíl ve mzdách se zvětšil, což prodavače motivuje k tomu, aby se zaměstnávali ve strojírenství, čímž snižují mzdy ve strojírenství a také zvyšují platy prodavačů, dokud nedojde k obnovení původní úrovně rozdílů. Růst kapitálových investic ve strojírenství zvýší mzdy prodavačů v maloobchodě. Růst mezd prodavačů zcela jistě není způsoben nějakým růstem „produktivity“ ani růstem kvality výstupu prodavačů. Skutečnost je taková, že jejich hodnota *mezní* produktivity se zvýšila jako výsledek větší vzácnosti práce v maloobchodě.

Ve skutečném světě samozřejmě mzdové rozdíly nezůstanou stále stejné, protože vyvíjející se investice a technologie rovněž mění druhy dovedností, jež jsou v ekonomice potřebné.

Posun v nabídce práce nebude obvykle tak prudký jako v našem případě. Obvykle k němu dojde mezi profesemi či úrovněmi, jež jsou blíže příbuzné. Více kopáčů se tedy může stát předáky, více předáků se může stát vedoucími atd., čímž se změny uskuteční mezi jednotlivými úrovněmi. Je to, jako kdyby trh práce tvořily propojené segmenty, čímž by se změna v jednom segmentu přenášela v řetězci od jednoho segmentu k druhému.

F. POZNÁMKA O VYKAZOVANÝCH A CELKOVÝCH MZDOVÝCH SAZBÁCH

Na trhu práce vznikají „celkové mzdové sazby“. Existuje zde tendence k jejich vyrovnávání a tyto mzdy jsou stanoveny na úrovni DMVP daného pracovníka. *Celkové mzdové sazby* jsou prostředky, které zaměstnavatel vynaloží na zakoupení služeb pracujících. Ne vždy se musí shodovat se mzdou, kterou pracovník dostane „na ruku“ - tu nazvěme „vykazovanou mzdovou sazbou“. Představme si tak dva zaměstnavatele poptávající stejný druh práce. Jeden zaměstnavatel, pan *A*, zaplatí určité množství peněz nikoli přímo ve formě mezd, ale v podobě příspěvku do penzijního fondu nebo jiných „sociálních“ výhod. Je třeba si uvědomit, že tyto zaměstnanecké výhody nejsou dárkem od zaměstnavatele. Nejedná se o zvýšení celkových mzdových sazeb. Naopak, vykazované mzdové sazby nabízené panem *A* budou úměrně *nížší* než u jeho konkurenta, pana *B*, který „sociální“ výhody platit nemusí.

Z pohledu zaměstnavatele je lhostejné, jakou formu náklady na pracovní sílu mají - zda je to „na ruku“ vyplácená mzda nebo zaměstnanecké výhody. Jisté je jen to, že pracovníkovi nemůže zaplatit více, než je jeho DMVP - proto DMVP určuje celkový důchod zaměstnance. Nakonec je to právě pracovník, který si vybírá *formu* svého výdělků a poměr vykazované mzdy a mimomzdových výhod. Do těchto nákladů patří i výdaje, které zaměstnavatel v některých případech vynakládá na to, aby pracovní prostředí některých či všech zaměstnanců bylo obzvláště příjemné, či přímo luxusní. Tyto náklady jsou součástí celkových mzdových sazeb a jsou sráženy z vykazovaných mzdových sazeb zaměstnance.

Forma výplaty mzdových sazeb je z hlediska naší analýzy zcela irelevantní. Tedy i pokud je v některém odvětví vhodnější platit „hodinovou mzdu“ či „úkolovou mzdu“, ve své podstatě se nikterak neliší - oba způsoby představují mzdové sazby zaplacené za určitý objem práce. I v případě mezd založených na době trvání práce zaměstnavatel počítá s jistým standardem výkonu práce, a podle tohoto výkonu je zaměstnanec odměňován.²¹

G. „PROBLÉM“ NEZAMĚSTNANOSTI

Ekonomickým strašákem dnešní doby je „nezaměstnanost“. Nejen že je nezaměstnanost považována za klíčový problém fáze „recese“ v „hospodářském cyklu“, ale je rovněž všeobecně považována za stěžejní „problém“ celého „kapitalistického systému“, čímž se myslí rozvinuté tržní hospodářství. Tvzení „když už nic jiného, socialismus řeší alespoň problém nezaměstnanosti“ je považováno za nejpřesvědčivější argument ve prospěch socialismu.

Pro nás je obzvláště zajímavé se podívat na to, jak se v ekonomické teorii náhle objevil „problém nezaměstnanosti“. Keynesovci v polovině 30. let 20. století zavedli do módy konstatování, že neoklasická ekonomie sice vysvětluje do-

statečně dílčí oblast, kterou se zabývá, ale předpokládá „plnou zaměstnanost“. A protože „ortodoxní“ ekonomie „předpokládá plnou zaměstnanost“, její teorie platí pouze tehdy, když se nacházíme v „plné zaměstnanosti“. Pokud tomu tak není, vstupujeme do keynesovské říše divů, kde jsou všechny ekonomické pravdy popřeny nebo obráceny naruby.

„Plná zaměstnanost“ je považována za situaci, ve které neexistuje nezaměstnanost, a proto je cílem, kterého se všichni snaží dosáhnout.

Ze všeho nejdříve bychom měli zdůraznit, že ekonomická teorie „nepředpokládá“ plnou zaměstnanost. Ekonomie ve skutečnosti „nepředpokládá“ *vůbec nic*. Celá diskuse o domnělých „předpokladech“ odráží zatíženost epistemologií fyziky, kde se vyslovují „předpoklady“, aniž by v ten okamžik byla známa jejich pravdivost. Tyto předpoklady se posléze testují, aby se zjistilo, zda platí jejich důsledky. Ekonom nic „předpokládat“ nemusí, protože ekonom dopředu *zná* výchozí axiomy (jež nejde logicky ani empiricky zpochybnit), ze kterých logickou dedukcí *vyvozuje* závěry.

A nyní se můžeme zabývat otázkou, co ekonom *vyvozuje* v otázce nezaměstnanosti nebo „plné zaměstnanosti“. Nevyužíváme-li faktory půdy nebo kapitálových statků, k žádnému „problému“ nedochází. (V druhém případě hovoříme o „volné“ či „nevyužité kapacitě“.) Výše v textu jsme konstatovali, že zásadní rozdíl mezi prací a půdou je ten, že práce je relativně vzácná. Důsledkem toho je skutečnost, že vždy budou existovat pozemky, jež budou nevyužívané nebo „nezaměstnané“.²² Dalším důsledkem je skutečnost, že *na svobodném trhu budou faktory práce vždy plně zaměstnány, pokud si to pracující přejí*. Neexistuje *problém* „nevyužívané půdy“, protože vždy existuje důvod, proč daná půda není využívána. Pokud by tomu tak nebylo (a je představitelné, že jednoho dne takový stav nastane), situace by byla nanejvýš nepřijemná. Byla-li by půda vzácnější než práce, došlo by k plnému využívání půdy, přičemž některé faktory práce by získávaly nulovou mzdu nebo mzdu pod úroveň životního minima. To je starý strašák klasické školy ukazující na růst populace, jež stlačuje nabídku potravin pod životní minimum. Teoreticky je taková situace zcela jistě v budoucnu možná.

To je však jediný případ, kdy lze připustit existenci „problému nezaměstnanosti“ na svobodném trhu. Ale i v tomto případě při pečlivém zvážení problému zjistíme, že se nejedná o žádný problém nezaměstnanosti jako takové. Protože pokud někdo chce „prací“, může pracovat za nulovou mzdu nebo dokonce platit svému „zaměstnavateli“ za možnost u něj pracovat. Jinými slovy by mohl vydělavat „zápornou mzdu“. K tomu by však nikdy nemohlo dojít z toho důvodu, že práce představuje úbytek užitku, zejména ve srovnání s volným časem nebo „hrou“. Přesto všechny diskuse o „plné zaměstnanosti“ působí dojmem, že „zaměstnání“, a nikoli důchod ze zaměstnání, je tím žádaným cílem. Pokud by tomu tak skutečně bylo, *existovaly by* záporné mzdy

a žádný problém nezaměstnanosti. Nikdo nebude pracovat za nulové nebo záporné mzdy a z toho plyne, že vedle potěšení z práce vyžaduje pracovník za svou práci i peněžní mzdu. Takže pracovníci nepožadují prostou „zaměstnanost“ (již by mohli získat přinejhorším tak, že by za ni *platili*), ale *zaměstnání za mzdu*.

Pokud si uvědomíme tento aspekt, musíme přehodnotit celou roli zaměstnanosti v současných diskusích a v keynesovských teoriích. Chybějícím prvkem v jejich diskusích o nezaměstnanosti je právě *mzdová sazba*. Hovořit o nezaměstnanosti nebo zaměstnanosti a nebrat přitom v úvahu mzdové sazby je stejně nesmyslné jako hovořit o „nabídce“ a „poptávce“ a nebrat přitom v úvahu cenu. Tato situace je zcela analogická. O poptávce po komoditě má smysl hovořit pouze v souvislosti s určitou cenou. Na trhu statků je jasné, že při jakémkoli nabízeném množství bude „vyčištěn“, respektive statky budou prodány za cenu určenou poptávkou spotřebitelů. Žádný statek nemusí zůstat neprodán, pokud jej prodávající opravdu chce prodat. Pokud neexistuje poptávka po statku a prodávající se jej chce zbavit, stačí, aby dostatečně snížil cenu. To ve výjimečných případech může znamenat i snížení ceny do záporných hodnot. V našem případě máme přesně tutéž situaci, avšak hovoříme o službách faktoru práce. Je možné prodat jakékoli nabízené množství služeb práce, avšak pouze tehdy, jsou-li ceny stanoveny na úrovni čistící trh.

Závěrem lze říci, že na svobodném trhu problém nezaměstnanosti nemůže nikdy existovat. Pokud člověk chce být zaměstnán, bude zaměstnán za předpokladu, že jeho mzda je upravena podle jeho DMVP. Ale protože nikdo nechce být jen „zaměstnán“ bez získání jím požadované a dostatečně vysoké mzdy, musíme konstatovat, že zaměstnání samo o sobě není dokonce ani cílem lidského jednání, natož „problémem“.

Skutečným problémem tedy není zaměstnanost, ale zaměstnanost za mzdu vyšší než životní minimum. Neexistuje žádná záruka, že taková situace bude vždy na svobodném trhu přetrvávat. Výše uvedený příklad vzácnosti půdy vzhledem k práci může vést k situaci, kdy je DMVP pracovníka nižší než jeho životní minimum. Za situace nedostatečného množství investovaného fyzického kapitálu na pracovníka může být jakákoli mzda pod úrovní životních nákladů, a to i pro velký počet lidí. I v relativně prosperující společnosti mohou existovat pracovníci, kteří ze zdravotních důvodů či z nedostatku odbornosti nebudou moci za své schopnosti získat mzdu nad úrovní životního minima. V tom případě budou moci přežít jen z darů lidí, kteří získávají mzdy nad úrovní životních nákladů.

Ale co se zdatným pracovníkem, který „nemůže najít práci“? Taková situace nemůže nastat. Samozřejmě, že v případě, kdy pracovník trvá na určitém druhu práce nebo na určité minimální mzdové sazbě, může dojít k tomu, že bude „nezaměstnaný“. Ale činí tak pouze ze své vlastní vůle a na svou vlastní

zodpovědnost. Představme si, že kupříkladu polovina pracujícího obyvatelstva najednou odmítne pracovat ve stávajícím zaměstnání a jediné zaměstnání, které bude ochotna přijmout, bude zaměstnání v televizi v hlavním městě. Je zřejmé, že „nezaměstnanost“ by se zničehonic neuvěřitelně zvýšila. Ale to je jen do extrému vyhnáný příklad toho, co se okolo nás děje. Může dojít k přesunu výrobního odvětví z jednoho města či regionu do druhého. Pracovník se může rozhodnout, že chce zůstat v prvním městě a že si bude hledat práci právě zde. Pokud se mu nepodaří práci najít, musí chybu hledat v sobě samém, a nikoli v „kapitalistickém systému“. Totéž platí o sekretářce, která trvá na tom, že chce pracovat pouze v televizní společnosti, nebo o zaměstnanci rádia, který odmítne přejít do televize a trvá na tom, že bude pracovat jen v rádiu. Jejich chování nemůžeme nijak odsuzovat a ani to nečiníme – pouze tvrdíme, že nezaměstnanost si svými rozhodnutími sami vybrali.

Schopní pracovníci si v rozvinutém hospodářství vždy najdou práci, a to takovou, jejíž výše převyšuje životní minimum. Je tomu tak proto, že práce je vzácnější než půda, a také proto, že bylo investováno dostatečné množství kapitálu k tomu, aby se hodnota mezního produktu zvýšila u pracovníků natolik, že jim umožní vyplácet takto vysokou mzdu. Toto tvrzení je platné pro trh práce obecně, ale jak jsme právě viděli, nemusí být nezbytně platné pro konkrétní trhy práce nebo pro konkrétní regiony či profese.

Pokud pracovník může opustit trh práce tím, že požaduje jistý druh práce nebo jisté místo výkonu práce, může také opustit trh práce tím, že požaduje mzdu v určité minimální výši. Představme si člověka, který trvá na tom, že nebude pracovat, nezíská-li 500 uncí zlata ročně. Je-li jeho nejlepší dostupná DMVP jen 100 uncí zlata ročně, zůstane nezaměstnaný. Vždy, když pracovník požaduje mzdu vyšší než svou DMVP, zůstane nezaměstnaný, resp. *nezaměstnaný za mzdu, na které trvá*. Ale tato nezaměstnanost není „problém“, nýbrž dobrovolná volba nepracujícího člověka.²³

„Plná zaměstnanost“ poskytovaná svobodným trhem je zaměstnanost všech pracovníků, kteří si přejí být zaměstnání. Pokud podmíní své zaměstnání místem výkonu práce, profesí nebo požadovanými mzdovými sazbami, pak si pravděpodobně sami volí poměrně dlouhou nezaměstnanost.²⁴

Lze namítat, že pracovníci často *nevědí*, jaké pracovní příležitosti mají k dispozici. To se však vztahuje na každého, kdo chce něco prodat. Podstata *marketingu* spočívá v získávání nebo šíření *informací* o zboží nebo službách, jež jsou na prodej. Marketingové aktivity se obecně považují za podstatnou součást výrobního procesu, výjimku tvoří autoři předpokládající fantastický svět, kde má každý „dokonalé informace“ o všech relevantních skutečnostech. Marketingové aktivity na trhu práce (či na jakémkoli jiném trhu) lze provádět i prostřednictvím agentur nebo jiných prostředků. Tyto aktivity umožňují objevit potenciální kupující a prodávající dané služby. Na trhu práce se tato činnost realizuje

prostřednictvím pracovních inzerátů v novinách, personálních agentur, jež používá zaměstnavatel i zaměstnanec atd.

Samozřejmě, že „plná zaměstnanost“ je jako absolutní ideál absurdní ve světě, kde je volný čas považován za užitečný statek. Člověk se může rozhodnout nepracovat a získat tím volný čas; získává tím vyšší užitek (nebo se tak alespoň domnívá), než kdyby byl zaměstnán.²⁵ Tuto skutečnost lze snáze pochopit, uvažujeme-li hodiny pracovního týdne. Bude snad někdo tvrdit, že osmdesátihodinový pracovní týden je nezbytně lepší než čtyřicetihodinový pracovní týden? Nikoli, a to přesto, že první varianta představuje vyšší zaměstnanost práce než druhá.

Jeden údajný příklad možné nedobrovolné nezaměstnanosti na svobodném trhu byl zmíněn profesorem Hayekem.²⁶ Hayek tvrdí, že dojde-li k posunu od investic ke spotřebě, a tedy ke zkrácení produkční struktury na trhu, nezbytně nastane dočasná nezaměstnanost pracovníků propuštěných z práce ve vyšších stadiích. Tato nezaměstnanost potrvá do té doby, než budou tito pracovníci zaměstnáni v kratších procesech pozdějších stadií. Je pravda, že při posunu do kratších procesů dojde ke ztrátě příjmů a kapitálu. Je rovněž pravda, že při zkrácení produkční struktury bude přechodné období, kdy při daných mzdových sazbách bude existovat nezaměstnanost lidí propuštěných z delších procesů. Během tohoto přechodného období však není důvod, proč by pracovníci propuštění z jiných odvětví nemohli nabízet svou práci za nižší mzdové sazby. Pokud by je snížili dostatečně nízko, umožnili by zaměstnání všech pracovníků po dobu celého přechodného období. Mzdová sazba během přechodného období bude nižší než nová rovnovážná mzdová sazba, ale podstatné je, že nezaměstnanost v přechodném období není nevyhnutelným jevem.

Stále se navracející doktrína „technologické nezaměstnanosti“, kdy je člověk nahrazen strojem, je stěží hodna rozsáhlé analýzy. Absurdita této doktríny je zřejmá ze srovnání pokročilé ekonomiky se zaostalou. V pokročilé ekonomice zaznamenáváme velké množství strojů a procesů v druhé ekonomice zcela neznámých. A přesto je v první ekonomice daleko vyšší životní standard *pro daleko větší počet lidí*. Kolik dělníků bylo nahrazeno vynálezem lopaty? Téma „technologické nezaměstnanosti“ podporuje používání termínu „zařízení šetřící práci“ pro kapitálové statky, jež v některých myslích vykouzlí představu dělníků odložených jako staré železo. Práci je nutné „šetřit“, neboť je *navýsost vzácným statkem* a jelikož potřeby lidí ústící v poptávku po směnitelných statcích nejsou ani zdaleka nasyceny. Navíc tyto potřeby by nebyly uspokojeny vůbec, pokud by nedocházelo k udržování struktury kapitálových statků. Čím více práce je „ušetřeno“, tím lépe, neboť práce pak používá větší množství kvalitnějších kapitálových statků k uspokojení více potřeb v kratším čase.

Jak jsme řekli, „nezaměstnanost“ může samozřejmě nastat v případě, že pracovníci trvají na svých podmínkách a tyto podmínky nelze splnit. To se

vztahuje jak na technologické důvody, tak na všechny ostatní. Prodavač, který dnes bude z nějakého důvodu požadovat zaměstnání *pouze* v kovárně nebo v koloniále prvorepublikového typu, se sám rozhodl pro dlouhé období nicnedělání. Pracovníci, kteří po vynálezu automobilu nebyli ochotni pracovat nikde jinde než ve výrobě koňských povozů, se bezesporu stali nezaměstnanými.

Technologický pokrok v určitém odvětví bude mít tendenci *zvyšovat* zaměstnanost v daném odvětví, je-li poptávka po výrobcích daného odvětví elastická, takže vyšší nabídka statků vede k větší spotřebě. Na druhou stranu, inovace v odvětví s *neelastickou* poptávkou způsobí, že spotřebitelé utratí za větší množství produktů méně, což povede ke snižování zaměstnanosti v daném odvětví. Stručně řečeno, technologické inovace posunují pracovníky z odvětví s neelastickou poptávkou do odvětví s elastickou poptávkou. Jedním z hlavních zdrojů nové poptávky po práci je průmysl vyrábějící nové stroje.²⁷

3. PODNIKATEL A PŘÍJEM

A. NÁKLADY FIRMY

Viděli jsme strukturu, v jejímž rámci jsou určeny ceny výrobních faktorů a úroková míra. Z pohledu jednotlivého podnikatele jsou platby faktorům *peněžní náklady*. Je jasné, že nemůžeme jednoduše zůstat při starém klasickém zákonu, jenž tvrdí, že ceny výrobků se v dlouhém období rovnají nákladům jejich výroby. Náklady neurčuje nějaká *neviditelná ruka*, ale určuje je poptávka podnikatelů po výrobních faktorech. Jak poukázal Böhm-Bawerk a další rakouští ekonomové, *náklady jsou odvozeny z cen*, nikoli naopak. V tomto bodě mohou být lidé zmateni, neboť z pohledu jednotlivé firmy (na rozdíl od pohledu ekonomy) *se zdá*, jako by náklady (přínejmenším ve smyslu cen faktorů) byly nějakým způsobem dány a stály mimo vliv jednotlivců.²⁸ Pokud firma může prodávat za ceny, jež více než pokryjí její náklady, zůstane podnikatelsky činná; v opačném případě zkrachuje. Iluze zvnějšku určených nákladů přetrvává, neboť – jak za chvíli uvidíme – většina faktorů může být použita v různých firmách, ne-li přímo v různých odvětvích. Pokud se však na věc podíváme širším pohledem ekonomy, uvidíme, že jednotlivé „náklady“, resp. ceny faktorů určené jejich DMVP v alternativním použití, jsou v konečném důsledku determinovány výhradně poptávkou spotřebitelů po těchto užitích. Dále je třeba mít na paměti, že změny v poptávce a v prodejní ceně změní stejným směrem ceny a důchody *specializovaných faktorů*. „Nákladové křivky“, tolik populární v dnešní ekonomii, předpokládají fixní ceny faktorů, čímž ignorují jejich různost i z hlediska jedné firmy.

Čtenář si může povšimnout, že v této knize se nevyskytuje žádná nákladová křivka, přestože jich bylo vymyšleno mnoho a jejich změň zaplňuje horizont skoro každé současné „neoklasické“ ekonomické práce.²⁹ Vypuštění tohoto té-

matu bylo záměrné, protože zastáváme názor, že nákladové křivky jsou přinejlepším zbytečné (protože narušují princip jednoduchosti, princip Ockhamovy břitvy) a v nejhorším případě zavádějící a chybné.

Do diskuse o vysvětlení cen faktorů a alokace výstupu, vedené v pojmech mezní produktivity, nákladové křivky očividně nepřinášejí nic nového. Přinejlepším lze převést jedno na druhé. Jasně to dosvědčují publikace jako *The Economic System* E. T. Weilera nebo *Theory of Price* George J. Stiglera.³⁰ Tento posun s sebou navíc přináší mnoho zásadních nedostatků a pochybení. To vychází najevo v pasáži, kde Stigler vysvětluje důvody, proč po zběžné diskusi o produktivitě přechází k rozvláčnému pojednání o nákladových křivkách:

Zákon proměnlivých proporcí byl nyní dostatečně prozkoumán, což nám umožňuje přechod k nákladovým křivkám jednotlivé firmy. Zásadně novým prvkem našeho pojednání bude samozřejmě zavedení cen produktivních služeb. Uvažujeme zde pouze situaci, ve které existuje konkurence – tedy situaci, kdy ceny produktivních služeb jsou konstantní, neboť firma nenakupuje od žádného statku takové množství, že by tím ovlivnila jeho cenu.³¹

Zavedením předpokladu *daných* cen produktivních služeb však soudobý teoretik vlastně zanechá pokusu o vysvětlení těchto cen dříve, než vůbec začal. A to je jedním z kardinálních omylů dnes populární teorie firmy. Tato teorie je velmi povrchní a jedním z rysů této povrchnosti je předpoklad, že ceny produktivních faktorů jsou dány, bez jakéhokoli pokusu o jejich vysvětlení. Chceme-li poskytnout vysvětlení těchto cen, je nezbytná analýza mezní produktivity těchto faktorů.

K vysvětlení cen výrobních faktorů a jejich alokaci do jednotlivých firem a odvětví ekonomiky si vystačíme s analýzou mezní produktivity a motivu zisku. V teorii výroby existují dále dva důležité a zajímavé koncepty, jež se týkají časového období. Jeden z nich bychom mohli nazvat „bezprostřední období“ – tržní ceny komodit a faktorů vycházející z daných zásob, spekulativní poptávky a daných hodnocení spotřebitelů. Bezprostřední období je důležité, neboť poskytuje vysvětlení skutečných tržních cen všech statků v libovolném okamžiku. Druhým významným konceptem je koncept „konečné ceny“, neboli dlouhodobě rovnovážné ceny, resp. ceny, jež by byla nastolena v ERE. Tento koncept je významný proto, že odhaluje směr, ve kterém se obvykle pohybují tržní ceny bezprostředního období. V podnikatelských důchodech nám to rovněž umožňuje analytické oddělení úroku od zisku a ztráty. V ERE všechny faktory získají jim připadající hodnotu diskontovaného mezního produktu a úrokovou měrou bude čistá časová preference; zisky ani ztráty nebudou existovat.

Období, jež by nás měla zajímat, jsou tedy bezprostřední období a dlouhé období. Přesto se analýza nákladových křivek téměř výhradně zabývá smíšenou mezilehlou fází označovanou jako „krátké období“. V tomto krátkém ob-

dobí jsou „náklady“ rozděleny do dvou kategorií: fixní (jež vzniknou bez ohledu na vyráběné množství) a variabilní (jež závisí na výstupu). Celá tato konstrukce je naprosto umělá. Neexistuje žádná skutečná „fixnost“ nákladů. Jakákoli předpokládaná fixnost závisí pouze na délce doby, kterou uvažujeme. Předpokládejme, že výstup je nulový. Zastánci „nákladových křivek“ by se nás snažili přesvědčit, že i za nulového výstupu existují fixní náklady, jež je třeba hradit: nájemné pozemku, platy manažerů atd. Je však jasné, že pokud jsou tržní podmínky stabilní (jak by tomu mělo v podobné analýze být) a podnikatelé očekávají, že situace s nulovým výstupem bude pokračovat po neomezenou dobu, tyto „fixní“ náklady by se velmi rychle staly „variabilními“ a rychle by zmizely. V okamžiku, kdy firma zastavila výrobu, by vypověděla nájemní smlouvu k pozemku a propustila management.

Neexistují žádné „fixní“ náklady, spíše lze říci, že jednotlivé výrobní faktory mohou mít různé stupně variabilnosti nákladů. Některé faktory je nejlepší používat v určitém množství na určité množství výstupu, zatímco jiné faktory vedou k nejlepším výsledkům při jiných množstvích výstupu. Výsledek není dichotomie „fixních“ a „variabilních“ nákladů, ale situace s různými úrovněmi variability pro různé výrobní faktory.³²

I pokud by žádný z těchto problémů neexistoval, je těžké najít důvod, proč bychom se měli podrobně zabývat „krátkým obdobím“, když je to jen jeden mezistupeň, lépe řečeno řada mezistupňů mezi *důležitými* obdobími: bezprostředním obdobím a dlouhým obdobím. Z analytického hlediska jsou pro nás nákladové křivky jen minimálně zajímavé.³³

Po těchto poznámkách se nyní můžeme věnovat analýze nákladů firmy. Podívejme se na to, jak se změní náklady při různých hypotetických úrovních výstupu. Výsledné *průměrné náklady*, tj. celkové náklady na jednotku výstupu, jsou určeny dvěma prvky.

a) Prvním z nich jsou „fyzické náklady“ – množství faktorů, jež je třeba nakoupit za účelem získání daného fyzického objemu výstupu. Tyto náklady jsou spojeny s „fyzickou produktivitou“ – tj. s fyzickým množstvím produktu, jež lze s proměnlivým množstvím výrobních faktorů vyrobit. Jedná se o problém technologický, *nejedná se* o mezní produktivitu, kde měníme množství jednoho faktoru a množství ostatních zůstává konstantní. V tomto případě sledujeme rozsah výstupu za podmínek, kdy se mohou měnit *všechny* faktory. *Tam, kde jsou všechny faktory i výstup dokonale dělitelné, určitý růst množství všech faktorů musí vyústit ve stejně velký růst fyzického výstupu.*³⁴ Tento zákon můžeme nazvat jako zákon „konstantních výnosů z rozsahu“.

b) Druhým určujícím prvkem průměrných nákladů jsou náklady na faktory. Zastánci „dokonalé konkurence“ předpokládají, že tyto náklady se s měnícím se množstvím výstupu nemění. Použití takového předpokladu však není možné.³⁵ Zvýší-li se objem výstupu jakékoli firmy, nezbytně dojde k poptávání vý-

robních faktorů zaměstnaných u jiných firem, což vede k růstu cen těchto faktorů. Tento proces je nejvíce viditelný u půdy a práce, jejichž nabídku nelze jejich výrobou zvýšit. Růst cen faktorů v důsledku zvyšování objemu výstupu, spolu s konstantními fyzickými náklady, zvyšuje průměrné peněžní náklady na jednotku výstupu. Můžeme proto konstatovat, že za předpokladu dokonalé dělitelnosti faktorů a výstupu jsou průměrné náklady vždy rostoucí.

Ve skutečných výrobních procesech však dokonalá dělitelnost není obvyklým jevem. Jednotky faktorů a výstupu jsou *nedělitelné*, což znamená, že je nelze jednoduše rozdělit na velmi malé jednotky. Předpokládejme nejprve, že máme nedělitelný výstup. Předpokládejme, že kombinací 3 jednotek faktoru A a 2 jednotek faktoru B vyrobíme ledničku. Nyní sice podle zákona výnosů z rozsahu platí, že z $6A+4B$ vyrobíme dvě ledničky. Avšak platí i to, že kombinací $4A + 3B$ *nevyrábíme* „jednu a kousek“ ledničky. Tím získáváme intervaly, ve kterých v důsledku technologické nedělitelnosti jednotek výstupu *nepovede* zvýšené množství faktorů ke zvýšení výstupu.

V těchto intervalech dochází k prudkému zvýšení průměrných nákladů, jelikož nakupujeme nové faktory, aniž bychom získali nějaký produkt. Poté, co je nakoupeno dostatečné množství faktorů k tomu, abychom vyrobili celou další jednotku výstupu, následuje rychlý pokles průměrných nákladů v porovnání se situací uvnitř intervalu. Výsledkem je to, že žádný podnikatel nebude úmyslně investovat do oblastí nacházejících se v těchto intervalech. Vyšší investice bez zvýšení výstupu je zjevně plýtvání penězi, takže podnikatelé budou investovat tak, aby se nacházeli vždy v sedle průměrných nákladů mezi zmiňovanými intervaly.³⁶

Druhou situací může být stav, kdy jsou nedělitelné *výrobní faktory*. Z důvodu této nedělitelnosti nemůžeme jednoduše zároveň zdvojnásobit či o polovinu snížit množství všech vstupujících služeb faktorů. Každý z faktorů má vlastní technologicky danou velikost jednotky. Výsledkem toho je to, že skoro všechna podnikatelská rozhodování se uskutečňují v oblastech, ve kterých musí mnoho faktorů zůstat konstantní, zatímco množství jiných (relativně dělitelnějších) lze měnit. Tyto vzájemně odlišné míry dělitelnosti jsou dány nikoli různými délkami období, ale technologickou velikostí různých jednotek. Příklady nedělitelných faktorů lze nalézt v každém výrobním procesu.

Profesor Stigler nabízí příklad železniční trati a udává, že tento faktor je například schopný odbavit 200 vlaků za den.³⁷ Železniční trať je neefektivněji využívána tehdy, když po ní denně projede přesně 200 vlaků. To je technologicky „ideální“ výstup a na tuto kapacitu byla možná trať i dimenzována. Co se stane v případě, že výstup klesne pod 200? Předpokládejme, že to bude jen 100 vlaků za den. Majitelé železnice pak sníží množství *dělitelných* faktorů na polovinu. Jsou-li strojvůdci dělitelný faktor, železnice jich nadále zaměstná jen polovinu, nebo je zaměstná všechny na poloviční počet hodin. Klíčový bod argumentace

je však v tom, že železnice nemůže snížit délku tratí na polovinu a používat jen zbývající část. Podoba technologické jednotky „trať“ vyžaduje, aby množství tohoto faktoru zůstalo rovno jedné. A podobně, pokud se výstup zvýší zpět na 200 vlaků, je možné zvýšit ostatní vstupy, ale množství trati zůstává stejné.³⁸

Co se stane, pokud výstup vzroste na 250 vlaků za den, což je o 25 % více, než bylo původně plánováno? U dělitelných služeb faktorů, jako jsou strojívníci, můžeme čtvrtinu přidat, ale délka tratě musí buď zůstat na jedné (což by znamenalo přetížení), nebo může být zvýšena na dvojnásobek. Dojde-li ke dvojnásobnému zvýšení, bude při množství 250 vlaků denně trať nedostatečně vytižena (nový bod „ideálního“ využití je nyní totiž 400).

Pokud se děje to, že se čím dál víc snižuje nevytiženost významného nedělitelného faktoru, dochází k „rostoucím výnosům“, protože s růstem výstupu *klešaj průměrné náklady*. Pokud se stále zvyšuje nadměrné vytižení významného nedělitelného faktoru, dochází k *růstu průměrných nákladů*.

V některých výrobních odvětvích jde nedělitelnost tak daleko, že plné využití jednoho nedělitelného faktoru vyžaduje plné využití *všech faktorů*.³⁹ V tom případě se množství nedělitelných faktorů pohybuje spolu a pro naše účely je lze spojit dohromady. Tím se tyto faktory stávají jakoby *jedním* nedělitelným faktorem, podobně jako železniční trať. V takových případech opět průměrné náklady nejprve s růstem výstupu poklesnou, protože zvýšený výstup vylepšuje vytiženost spojených nedělitelných faktorů. Po dosažení technologicky nejvýhodnějšího bodu se však náklady (za předpokladu nedělitelnosti faktorů) zvýší. Tendence k poklesu nákladů bude překonána růstem cen faktorů, jež způsobuje růst výstupu.

Co do velikosti a míry dělitelnosti, budou se všechny faktory mezi sebou *lišit*. V důsledku toho jakékoliv zvolené množství či kombinace mohou přinést neefektivnější využití jednoho nedělitelného faktoru, zatímco ostatní nedělitelné faktory kvůli tomu *nemusejí* být využity v maximu efektivnosti. Předpokládejme hypotetické rozdělení průměrných peněžních nákladů pro každou úroveň výstupu. Začneme-li na velmi nízké úrovni výstupu, všechny nedělitelné faktory budou nevytiženy. Následně se s růstem výroby průměrné náklady sníží, *leďaže* by tento trend převážily rostoucí ceny dělitelných faktorů potřebných ke zvýšení výstupu. Jakmile jeden z nedělitelných faktorů překročí plné vytižení a bude přetěžován, průměrné náklady prudce vzrostou. Později se znovu objeví tendence k poklesu cen v důsledku vyššího využití jiného nevytiženého faktoru. Během zvyšování výstupu tak můžeme pozorovat měnící se posoupnost klesajících a rostoucích průměrných nákladů. Nakonec bude dosaženo bodu, kdy bude většina nedělitelných faktorů nadměrně vytižena, a od tohoto bodu bude platit trend zvyšujících se průměrných nákladů s růstem výstupu. Před tímto bodem bude obecným trendem pokles průměrných nákladů provázející růst výstupu.

Vedle technologicky determinovaných nákladů působí na celkové náklady rovněž stále rostoucí ceny faktorů, jejichž význam se s růstem výstupu zvyšuje. Mises tuto skutečnost shrnuje následovně:

Nezmění-li se ostatní podmínky, pak čím více vzroste výroba určitého zboží, tím více výrobních faktorů musí být odňato z jiných výrobních procesů, kde by byly používány k výrobě jiného zboží. Proto – zůstanou-li ostatní okolnosti neměnné – průměrné výrobní náklady rostou s růstem vyráběného množství. Tento obecný zákon je částečně překonáván důsledky skutečnosti, že ne všechny faktory jsou dokonale dělitelné a že v rozsahu, ve kterém je lze dělit, nejsou dělitelné tak, aby plně využití jednoho z nich vyústilo v plné využití ostatních nedokonale dělitelných faktorů.⁴⁰

Některé nedělitelné faktory, jako například železniční trať, jsou dostupné pouze v jedné konkrétní kapacitě. Jiné nedělitelné faktory, jako například strojní vybavení, lze vyrobit s různou kapacitou výstupu. Nemohla by tedy malá továrna používat stroje s nižší kapacitou, což by bylo stejně efektivní jako použití strojů s velkou kapacitou ve velké továrně, a nevedla by tato cesta k odstranění nedělitelnosti a konstantním nákladům? Ne, protože i v tomto případě bude pravděpodobně jedna konkrétní velikost tou nejefektivnější. Bude-li velikost výstupu nižší než optimální, bude provoz stroje nákladnější. Tedy jak říká Stigler: „Výroba motoru o deseti koňských silách nevyžaduje desetinásobek práce potřebné k výrobě motoru o jedné koňské síle. Podobně nákladní auto potřebuje jednoho řidiče, bez ohledu na to, zda může převážet půl tuny nebo dvě tuny nákladu.“⁴¹

Je rovněž pravda, že stroj s nadbytečným výkonem bude nákladnější než stroj optimální. To však nepředstavuje žádné omezení pro velikost firmy, protože velká firma může namísto jednoho obrovského stroje používat několik (menších) strojů o optimálním výkonu.

Práce se obecně považuje za dokonale dělitelný faktor, jehož množství se přímo mění s objemem výstupu. To ale není správné. Jak jsme viděli, řidiče nákladního auta nemůžeme rozdělit na části. Navíc management můžeme také pokládat za nedělitelný výrobní faktor. Podobně můžeme pojímat prodejce, reklamu, úrokové náklady, náklady na výzkum a také pojištění. S půjčováním peněz jsou spojeny i některé náklady, jež souvisejí s ověřováním bonity, s administrativou atd. Tyto náklady bývají relativně menší u větších firem, což je další nedělitelnost, jež má rostoucí výnosy v určité oblasti. Také platí, že pojistíme-li více rizik najednou, získáme nižší sazby pojistného.⁴²

Svou roli také hrají dobře známé výhody plynoucí z růstu dělby práce při větších objemech výstupu. Výhody z dělby práce můžeme pokládat za nedělitelné. Vznikají jak z používání specializovaného zařízení, jež musí být používáno při větších objemech výstupu, tak ze zvýšených pracovních schopností specializovaných pracovníků. I v tomto případě však existuje bod, za nímž ne-

ní žádná další specializace možná, nebo kde specializace vyvolává vyšší náklady. Obvykle se jako příklad nadměrného využívání uvádí management. Ještě významnější je faktor *schopnosti klíčového rozhodování*, jenž nemůže být rozšiřován do té míry, do které lze rozšiřovat management.

Výsledná velikost konkrétní firmy a jejího výstupu je proto předmětem několika vzájemně rozporných určujících prvků, z nichž některé vedou k omezení, některé ke zvětšení velikosti. To, na jaké velikosti se daná firma ustálí, závisí na konkrétních okolnostech dané situace a tuto otázku nelze zodpovědět ekonomickou analýzou. Jenom podnikatel může prostřednictvím interakcí s trhem rozhodnout o tom, kde je velikost maximalizující zisk, a podle toho může nastavit velikost firmy. Je to úkol pro podnikatele, nikoli pro ekonomu.⁴³

Diagramy s nákladovými křivkami, jež v učebnicích vypadají tak snadně a jednoduše, navíc zkreslují skutečné podmínky. Viděli jsme, že v každou chvíli působí celá řada vlivů, jež tlačí na zvýšení či snížení nákladů. Je samozřejmě pravda, že podnikatel bude hledat velikost výroby tak, aby maximalizoval zisk, tzn. aby měl maximální čisté zisky ve vztahu ke svým nákladům. Ale faktorů, jež ovlivňují jeho rozhodování, je příliš mnoho a jejich interakce jsou příliš složité na to, aby je zachytily diagramy nákladových křivek.

Téměř každému je jasné, že optimální velikost firmy je v některých odvětvích větší než v jiných. Ekonomické optimum pro ocelárnu je větší než optimum pro holičství. V odvětvích, kde velké firmy vykazují největší efektivitu, se však mnozí lidé obávají toho, že údajné tendence ke snižování nákladů budou pokračovat donekonečna a ze stále větších a větších firem vzniknou „monopoly“. Mělo by být však zřejmé, že neexistuje donekonečna pokračující trend k neustálému zvětšování velikosti firem. To je zřejmé už ze skutečnosti, že *každá firma v každém časovém okamžiku má vždy konečnou velikost*, a tedy že na firmu z nějakého směru působí ekonomické omezení. Navíc jsme viděli, že každá firma působí v oblasti se snižující se mezní produktivitou faktorů; s růstem výroby klesají ceny výstupu a rostou ceny faktorů, oba vlivy proto představují hranice velikosti každé firmy. A další, často zanedbávaný důvod spočívá v tom, že konečné hranice relativní velikosti firmy jsou dány nezbytností existence *trhů* každého produkčního faktoru, neboť to umožňuje firmě kalkulaci zisků nebo ztrát.⁴⁴

Peněžní náklady se budou rovnat nákladům obětované příležitosti podnikatele pouze tehdy, když *plánuje* investici do výrobních faktorů. Pokud jsou peněžní náklady „utopené“ ve výrobním procesu, jejich použití jiným způsobem není možné a jakékoli budoucí plány musí počítat s tím, že tyto náklady již byly nezvratným způsobem vynaloženy.⁴⁵ Tržní křivka nabídky daného podnikatele bude záviset na jeho *současných nákladech obětované příležitosti*, nikoli na jeho minulých peněžních nákladech. Proto podnikatel prodává své zboží za cenu, která je vyšší než další náklady na prodej tohoto zboží. S tím, jak se kapitálové statky v libovolném stadiu produkční struktury blíží k finálnímu výstupu, do-

chází k utopení stále většího objemu investic v daném procesu. Proto se *mezní* náklady další výroby (přibližně odpovídající nákladům obětované příležitosti) stále snižují s tím, jak se produkt přibližuje své konečné podobě a prodeji. To je jednoduché vysvětlení všeho, co nám chce sdělit změň veškerých nákladových křivek. V případě, že některé náklady nejsou „fixní“, ale z pohledu rozhodování o *pokračování* ve výrobě v krátkém období jsou nezměnitelné, nejsou podnikatelem zahrnuty do odhadovaných nákladů pokračování výroby. Jak jsme viděli výše, prodej všech zásob připravených k expedici je prakticky „bez nákladů“, vzhledem k tomu, že v bezprostředním období není zapotřebí vynaložit žádné další náklady na *jejich* výrobu.⁴⁶ V ERE samozřejmě budou všechny náklady i investice upraveny a nezvratně vynaložené náklady nebudou představovat žádný problém. V ERE se průměrné peněžní náklady všech firem budou rovnat ceně produktu snížené o čistý úrokový výnos pro podnikatele a, jak uvidíme, rovněž snížený o „diskontovanou mezní produktivitu vlastníka“, což je faktor nevstupující do peněžních nákladů firmy.^{47, 48}

B. PŘÍJMY FIRMY

Čisté příjmy v ekonomice plynou faktorů práce prostřednictvím mezd, majitelům půdy ve formě pozemkových rent (mzdy a pozemkové renty nazýváme „renty“ ve smyslu jednotkové ceny výrobních faktorů) a kapitalistům ve formě úroku. Všechny tyto důchody se vyskytují v ERE, mimo ni však ještě existují zisky a ztráty podnikatelů. (Pozemkové renty jsou kapitalizovány do kapitálové hodnoty půdy, která tím pádem v ERE získává úrokový výnos.) Ale jak je to s příjmy vlastníků? Jsou jejich příjmy pokryty kategorií podnikatelského zisku a ztráty, jež jsme studovali v 8. kapitole, nebo budou mít i v ERE příjem přesahující úrokové výnosy?

Zatím jsme viděli, že vlastníci podniků vykonávají *podnikatelskou* funkci: funkci spočívající v práci s nejistotou ve stále se měnícím světě. Majitelé jsou také kapitalisté, kteří předávají současné prostředky faktorům práce a půdy a získávají úrok. Mohou být také manažery vlastních firem, v takovém případě získávají i implicitní *mzdu manažera*, protože vykonávají práci, již by mohli rovněž dělat zaměstnanci.⁴⁹ Viděli jsme, že z katalaktického hlediska je práce osobní energie lidí (kteří nejsou vlastníci podniku), vložená do výrobního procesu, a že tomuto výrobnímu faktoru plynou mzdy. Pracuje-li majitel podniku, získává rovněž implicitní mzdu. Tuto mzdu samozřejmě získává i v ERE.

Otázkou zůstává, zda vedle poskytování kapitálu, případně manažerské práce existuje ještě nějaká funkce, kterou podnikající majitelé vykonávají a kterou by vykonávali i v ERE. Odpověď je ta, že vykonávají ještě jednu funkci, pro kterou *nemohou* najmout jiné faktory. Tato funkce přesahuje poskytování kapitálu a pokračuje i v ERE. Pro nedostatek lepšího termínu tuto funkci můžeme nazývat *rozhodovací funkcí* nebo *vlastnickou funkcí*. Najatí manažeri mohou ús-

pečně řídit výrobu nebo volit produkční procesy. Ale konečná zodpovědnost za vedení výroby nevyhnutelně spočívá na *vlastníkovi*, na podnikateli, jenž vlastní výrobky do okamžiku, kdy jsou prodány. Jsou to právě majitelé, kdo rozhodují o tom, kolik se má investovat kapitálu a do kterých konkrétních procesů. A nakonec jsou to také *majitelé*, kteří si vybírají manažery firem. Klíčová rozhodnutí týkající se způsobu použití majetku a výběru lidí, kteří budou firmu řídit, leží na bedrech majitelů a nikoho jiného. Na rozhodovací funkci proto závisí celý výrobní proces. Rozhodovací funkci vykonávají majitelé podniku i v ERE, protože i zde je potřeba najmat vhodné manažery a investovat do nejefektivnějších výrobních procesů. Přestože tyto dovednosti jsou v ERE konstantní, efektivnost jejich provádění se bude v jednotlivých firmách lišit a úměrně tomu se budou lišit i výnosy těchto firem.⁵⁰

Rozhodovací faktor je nezbytně *specifický* pro každou konkrétní firmu. Nemůžeme říci, jakou *mzdu* tento faktor získá, protože jej nelze najmout, a proto nezískává implicitní mzdu. Proto můžeme nazvat příjem tohoto faktoru „rentou z rozhodovacích schopností“.⁵¹ Je zřejmé, že tato renta se bude rovnat DMVP faktoru, tedy částce, kterou konkrétně přispívá k důchodům firmy. Vzhledem k tomu, že se tato schopnost u jednotlivých vlastníků liší, budou se i tyto renty úměrně tomu lišit. Tento rozdíl vysvětluje existenci „vysokonákladových“ a „nízkonákladových“ firem v jakémkoli odvětví a implikuje, že rozdíly v efektivitě mezi jednotlivými firmami nejsou závislé pouze na pomíjivé nejistotě, ale budou existovat i v ERE.

Pokud připustíme, že firmy s nižšími náklady v daném odvětví získávají svým vlastníkům *renty z rozhodovacích schopností*, jak bude situace vypadat u firm s vyššími náklady, jež se s obtížemi drží v černých číslech? Získávají *jejich* vlastníci renty z rozhodovacích schopností? Mnoho ekonomů věřilo, že tyto firmy žádný takový příjem nezískávají, stejně jako věřili, že hraniční půda získává nulovou rentu. Viděli jsme však, že hraniční půda *nějakou* rentu získává, přestože je tato renta „blízká“ nule. Podobně i firmy s vysokými náklady získávají *nějaké* renty z rozhodovacích schopností. Nikdy nebudeme schopni jejich velikost kvantifikovat, pouze můžeme konstatovat, že budou nižší, než „rozhodovací renty“ u firem s nižšími náklady.

Názor, že firmy s vyššími náklady nezískávají vůbec žádné rozhodovací renty, vychází ze dvou omylů: (1) předpokladu matematické spojitosti za sebou následujících bodů a (2) předpokladu, že „renta“ je v podstatě diferencni, a proto nejhorší půda či firma musí vydělávat nulovou rentu, aby tento diferencni udržela. Pochopili jsme však, že renty jsou „absolutní“ a že se rovnají příjmům a hodnotám mezních produktů. Proto není nutné, aby nejhorší faktor získával nulové renty. To snadno pochopíme, uvědomíme-li si, že *mzdy* jsou podmnožinou rent a že zjevně není nikdo, kdo by vydělával nulovou mzdu. A proto ani firma s vysokými náklady balancující na pokraji bankrotu nebude mít rozhodovací rentu rovnou nule.

To, že rozhodovací renta firmy s vysokými náklady *musí* být kladná, a nikoli nulová, ukazuje následující příklad. Představme si firmu s rozhodovací rentou rovnou nule. Její vlastník by pak vykonával určité funkce (vytváření a nesení zodpovědnosti za klíčová rozhodnutí o svém majetku jakožto i výběr vrcholového managementu), aniž by získával nějaký příjem. A k tomu by docházelo v ERE, kde to nemůžeme jednoduše přičíst na vrub nepředvídaným důsledkům podnikatelských chyb! Pro majitele neexistuje žádný důvod, aby pokračoval v těchto činnostech bez jejich honorování. Nebude pokračovat v případě, že by měl získávat záporný *duševní* příjem, protože pokud by nadále podnikal, vynakládal by energii a nic by za to nezískával.

Shrňme výše uvedené: v měnící se ekonomice bude příjem podnikatele složen ze čtyř částí:

- a) úrokový výnos z investovaného kapitálu (v ERE je jednotný)
- Zachováno b) mzda manažera, je-li majitel zaměstnán ve vlastní firmě
v ERE (mzda je dána DMVP)
- c) renty z rozhodování o majetku (dané DMVP)
- V ERE mizí d) podnikatelský zisk či ztráta

Až doposud jsme se zabývali téměř výlučně podnikajícími *kapitalisty*. Protože podnikatel jedná s ohledem na přirozenou nejistotu, investor kapitálu, jenž najímá a platí další faktory, hraje zvláště důležitou podnikatelskou roli. Tím, že rozhoduje o množství a umístění investic, se stává hnací silou moderní ekonomiky. *Pracovníci* jsou také podnikatelé v tom smyslu, že předvídají poptávku na trzích práce a podle toho se rozhodují o vstupu na konkrétní trh. Člověk, který emigruje z jedné země do druhé v očekávání vyšší mzdy, je v tomto smyslu podnikatelem a v důsledku svého jednání může získat peněžní zisk, nebo ztrátu. Jedno významné rozlišení mezi podnikajícími kapitalisty a podnikajícími pracovníky je to, že pouze kapitalista může získat *negativní výnosy* z výrobního procesu. Pokud pracovník emigruje a mzda se ukáže být nižší, než jakou čekal, bude pracovník nucen nést pouze ztrátu odpovídající rozdílu neboli „obětované příležitosti“ výdělků jinde. Ale ve výrobním procesu nadále získává kladný příjem. I v nepravděpodobné situaci přebytku práce nad půdou bude pracovník získávat nulové, a nikoli *záporné* mzdy. Ale podnikající kapitalista coby člověk, který najímá ostatní faktory, může v souvislosti se svým podnikatelským úsilím utrpět skutečné peněžní ztráty.

C. OSOBNÍ SLUŽBA SPOTŘEBITELŮM

Obzvlášť významnou skupinou podnikajících pracovníků jsou lidé prodávající své osobní služby spotřebitelům. Obecně vzato jsou tito pracovníci také kapitalisty. Lidé prodávající své osobní služby (např. lékaři, právníci, koncert-

ní umělci, služebníci) jsou samostatní podnikatelé, kteří nad rámec úrokových výnosů z kapitálu, jež investovali, získávají za svou práci implicitní „manažerskou“ mzdu.^{52,53} Získávají tak zvláštní typ příjmu: výnos z podnikání, který se téměř výhradně skládá z odměny za práci. Tento typ práce můžeme nazývat *přímo prací*, jelikož se jedná o práci, která není najímána jako výrobní faktor a slouží *přímo* jako spotřební statek. A protože je spotřebním statkem, její služby jsou přímo oceňovány na trhu.

Určení cen těchto statků bude z hlediska poptávky podobné jako u všech ostatních spotřebních statků. Spotřebitelé vyhodnocují mezní jednotkové služby na svých hodnotových škálách a rozhodují se o tom, zda tuto službu mají zakoupit, případně v jakém množství. Je zde ovšem rozdíl na straně nabídky. Tržní nabídkové křivky většiny spotřebních statků tvoří rovné svislé čáry, což je způsobeno tím, že prodej výstupu *poté, co je vyroben*, není z hlediska podnikatele spojen s žádnými dalšími náklady. Podnikatel nemá pro tento výstup žádné alternativní použití. V případě *osobních služeb* je situace jiná. Především existuje volný čas coby jistá alternativa práce. V důsledku propojenosti trhu práce se navíc pracovník může přesunout na lépe placené místo výrobní struktury v případě, že příjem v jeho zaměstnání není dostačující. V důsledku toho bude pro tento druh spotřebních statků křivka nabídky spíše rostoucí a plochá.

Přímo pracující člověk prodávající své služby získává, stejně jako všechny faktory, DMVP z hlediska spotřebitele. Svou práci bude vykonávat v odvětví (bez ohledu na to, zda je ve struktuře výroby vysoko či nízko), kde jeho DMVP bude nejvyšší, a kde v důsledku toho získá i nejvyšší mzdu. Principy alokace přímé a nepřímé práce v produkčním procesu se neliší od principů alokace nepřímé práce mezi jednotlivá odvětví.

D. TRŽNÍ KALKULACE A IMPLICITNÍ PŘÍJMY

Viděli jsme, že hudebník nebo lékař získává mzdu bez toho, aby byl zaměstnancem. Mzdy těchto lidí jsou *implicitně* zahrnuty v příjmu, jež získávají přímo od spotřebitelů.

V reálném světě nemusí každou *funkci* vykonávat různí lidé. Tentýž člověk může být zároveň majitel půdy a pracovník. Podobně konkrétní firma, či spíše její majitel či majitelé, může vlastnit půdu a podílet se na výrobě kapitálových statků. Majitel může *zároveň* řídit svou vlastní firmu. V praxi lze tyto různé zdroje důchodu odlišit, pouze uvědomíme-li si *určení těchto příjmů cenami na trhu*. Představme si například vlastníka firmy, jenž investuje svůj kapitál, vlastní pozemky a vyrábí kapitálové statky. Tento vlastník zároveň působí jako manažer vlastní firmy. V průběhu roku získá čistý důchod 1 000 uncí zlata. Může nějak odhadnout jednotlivé *zdroje* svého příjmu? Předpokládejme, že do firmy investoval 5 000 uncí zlata. Když se podívá okolo sebe, zjistí, že obecně platná míra výnosu, k níž ekonomika směřuje, je 5 %. Z toho může usoudit, že 250 un-

cí z jeho čistého příjmu byl implicitní úrok. Dále se pokusí odhadnout výši manažerské mzdy, již by pobíral u konkurenční firmy v případě, že by nepracoval zde. Předpokládejme, že dojde k částce 500 uncí zlata. Pak se zaměří na své pozemky a klade si otázku, jakou rentu mu mohly přinášet v případě, že by je pronajal. Řekněme, že výše nájemného z této půdy by byla 400 uncí zlata.

Nyní vidíme, že náš vlastník získal čistý příjem 1 000 uncí ročně jako majitel půdy, kapitalista, pracovník a podnikatel v jedné osobě. Následně se snaží odhadnout výši svých *nákladů* v peněžním vyjádření. Tyto náklady nejsou jeho explicitní peněžní výdaje, jež by byly odečteny při výpočtu čistého příjmu, ale *implicitní* výdaje, tzn. příležitosti, jež obětoval tím, že podnikal v této firmě. Jejich sečtením získáme následující výsledek:

250 uncí zlata	úrok
500 uncí zlata	mzdy
400 uncí zlata	renta
1150 uncí zlata	celkové náklady obětované příležitosti

Z toho plyne, že podnikatel v tomto období utrpěl *ztrátu* 150 uncí. Pokud by jeho náklady obětované příležitosti bývaly byly nižší než 1 000, byl by získal podnikatelský zisk.

Je pravda, že takovéto odhady nejsou dokonalé. Odhad toho, co by tento podnikatel mohl získat, nemůže být nikdy přesný. Ale přesto je pro nás metoda umožňující *ex post kalkulaci* nezbytná. Je to jediný způsob, kterým člověk může řídit svá *ex ante* rozhodnutí, své budoucí jednání. Prostřednictvím tohoto výpočtu si může uvědomit, že jeho podnik je ztrátový. Pokud ztráta přetrvává delší dobu, bude nucen přesunout své zdroje do jiných výrobních procesů. Jedině těmito odhady může vlastník více než jednoho faktoru ve firmě kdykoli odhadnout své zisky či ztráty a následně alokovat své zdroje tak, aby získal nejvyšší výnos.

Přehlédli jsme však důležitý aspekt odhadů implicitních příjmů: *odhady implicitních příjmů nemůžeme provádět bez explicitního trhu!* Když podnikatel získá příjem, získává tím celý balík různých finančních příjmů. Abychom je mohli podobným výpočtem oddělit, *musí existovat trh, jehož ceny může podnikatel ve svých odhadech používat.* Je to velmi důležitý bod, protože jak brzy podrobněji uvidíme, tato skutečnost je nejdůležitějším omezením potenciální relativní velikosti firmy na trhu.

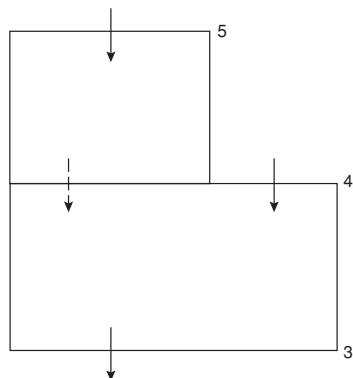
Vraťme se na okamžik k hypotetickému příkladu, kde je každá firma společně vlastněna všemi vlastníky faktorů. V takovém případě neexistuje možnost vzájemného oddělení pracovníků, majitelů půdy, kapitalistů a podnikatelů. V tom případě by neexistoval způsob, jak oddělit mzdové příjmy od úrokových výnosů, rent nebo zisků. A nyní konečně objevujeme důvod, kvůli

kterému v ekonomice nemohou existovat pouze firmy tohoto druhu (výrobní družstva).⁵⁴ Bez vnějšího trhu, z něž bychom mohli získávat mzdy, renty a úrok, by podnikatelé neměli žádný racionální způsob k alokaci faktorů v souladu s požadavky spotřebitelů. Nikdo by se nedokázal rozhodnout, kam alokovat svou půdu či práci, aby za ně utržil co nejvíce. Žádný podnikatel by nevěděl, jak alokovat faktory do hodnotově nejproduktivnější kombinace, jež by nesla nejvyšší zisk. Výroba by nebyla efektivní, protože by scházely znalosti k tomu potřebné. Výrobní systém by byl ve stavu naprostého chaosu a každý, ať už v pozici výrobce či spotřebitele, by tím byl poškozen. Je zřejmé, že svět výrobních družstev by se časem nevyhnutelně zhroutil, a přežít by mohl jedině v nejprimitivnější ekonomice. A to všechno proto, že by nebyl schopen ekonomické kalkulace, a v důsledku toho ani uspořádání výrobních faktorů takovým způsobem, který by uspokojil přání spotřebitelů a výrobcům přinesl co nejvyšší důchody.

E. VERTIKÁLNÍ INTEGRACE A VELIKOST FIRMY

Ve svobodné ekonomice *existuje* explicitní časový trh, trh práce a trh s pozemky. Svět výrobních družstev by zjevně zanikl v celkovém chaosu, a *proky chaosu* by do výrobního systému pronikly už i dříve. Předpokládáme, že pracovníci jsou odděleni od kapitalistů, ale že *všichni* kapitalisté vlastní pozemky, na kterých podnikají. Dále předpokládáme, že z nějakého důvodu nemůže žádný kapitalista pronajmout své pozemky *jiné* firmě. V tom případě jsou spolu půda, konkrétní kapitál a produkční procesy neoddělitelně spjaty. Protože by na jiných trzích půda neměla žádnou explicitní cenu, neexistoval by racionální způsob, kterým by ji bylo možné alokovat do výrobního procesu. A jelikož by výrobci zaznamenávali vysoké ztráty, *na svobodném trhu by podobná situace nemohla nikdy vzniknout*. Na svobodném trhu jsou věci uspořádány tak, aby podnikatelé měli co největší zisky coby odměnu za nejlepší a nejefektivnější služby spotřebitelům. Protože nemožnost kalkulace způsobuje fatální neefektivnost systému, způsobuje rovněž vysoké ztráty. Taková situace (absence ekonomické kalkulace) by nikdy na svobodném trhu nevznikla, zejména poté, co by se v pokročilé ekonomice již vyvinula ekonomická kalkulace a trh.

Platí-li toto tvrzení pro svět výrobních družstev a svět, kde neexistuje trh s pozemky, platí též v menším měřítku i pro „vertikální integraci“ a velikost firmy. K vertikální integraci dochází tehdy, když firma nevyrobí pouze v *jednom* produkčním stadiu, ale ve dvou a více stadiích. Firma se například může rozrůst natolik, že nakupuje práci, půdu a kapitálové statky pátého řádu, pak tyto kapitálové statky používá při výrobě kapitálových statků čtvrtého řádu. V dalším závodě pak zpracovává kapitálové statky čtvrtého řádu na kapitálové statky třetího řádu a nakonec prodává výstup *třetího* řádu.

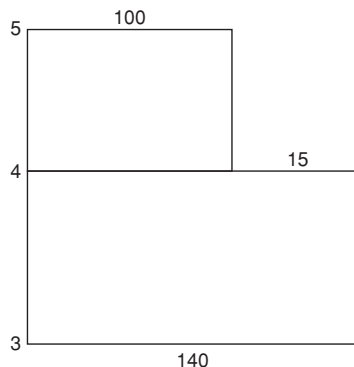


OBR. 65 POHYB ZBOŽÍ A SLUŽEB VE VERTIKÁLNĚ INTEGROVANÉ FIRMĚ

Vertikální integrace samozřejmě prodlužuje délku výroby *jakékoli firmy*, tzn. prodlužuje čas potřebný ke splacení investic do výrobního procesu. Doba návratnosti investic zahrnuje dvě či více stadií namísto jednoho.⁵⁵ Je zde však ještě jeden aspekt, a tím je role implicitních důchodů a kalkulace ve vertikálně integrované společnosti. Předpokládejme případ výše uvedené integrované firmy (viz obr. 65).

Tento obrázek ukazuje vertikálně integrovanou firmu, přičemž šipky představují pohyb zboží a služeb (nikoli peněz). Firma nakupuje faktory práce a půdy ve čtvrtém i pátém stadiu, kapitálové statky čtvrtého stadia rovněž sama vyrábí a používá je v jiném závodě k výrobě statků nižšího řádu. Tyto *vnitřní* pohyby jsou vyjádřeny přerušovanou šipkou. Provádí firma uvnitř svého výrobního procesu kalkulaci, a pokud ano, tak jakou? Odpověď zní ano, protože firma prodává *sobě samé* kapitálové statky čtvrtého řádu. Firma odděluje svůj čistý příjem z výroby kapitálových statků čtvrtého řádu od příjmů z výroby kapitálových statků třetího řádu. Vypočítává příjmy připadající na jednotlivé divize podniku a alokuje zdroje podle zisku nebo ztráty realizované danou divizí. *Tuto vnitřní kalkulaci však může učinit jen díky tomu, že může použít explicitní tržní ceny kapitálových statků čtvrtého řádu.* Firma může přesně určit, zda ve své dílčí výrobní činnosti vykazuje zisk, či ztrátu pouze tím, že nalezne *implicitní* cenu dále používaného výstupu. A implicitní cenu je možné určit pouze tehdy, je-li k dispozici tržní cena z vnějšího trhu.

K dokreslení této situace si představme firmu, jež je vertikálně integrovaná přes dvě stadia, přičemž každé stadium je dlouhé jeden rok. Všeobecná úroková míra v ekonomice se pohybuje okolo 5 % (p. a.). Tato konkrétní firma, například Spojené strojírný a. s., nakupuje a prodává své výrobní faktory podle schématu na obrázku 66.



OBR. 66 KALKULACE VE VERTIKÁLNĚ INTEGROVANÉ FIRMĚ

Tato vertikálně integrovaná firma nakupuje faktory pátého řádu za 100 uncí a původní výrobní faktory za 15 uncí, přičemž prodává výsledný produkt za 140 uncí. *Zdá se, že ze své činnosti získává slušný podnikatelský zisk, ale jak zjistí, ve kterém stadiu tento zisk realizuje? Existuje-li vnější trh výrobku, který firma vertikálně integrovala (ve 4. stadiu), Spojené strojírný dokáží zjistit ziskovost konkrétních stadií vlastní výroby. Pokud je cena kapitálového statku čtvrtého řádu na vnějším trhu 103 unce, Spojené strojírný stanoví *implicitní* cenu tohoto mezistatku na stejné úrovni, jakou *by měl na trhu* v případě, že by jej prodala. Tato cena pak bude 103 unce.⁵⁶ Je-li implicitní cena 103, bude celkový objem nákladů na nákup faktorů pro závod vyrábějící statky nižšího řádu následující: 15 uncí (explicitní náklady za původní faktory) plus 103 (implicitní náklady za kapitálové statky), což je celkem 118.*

Nyní mohou Spojené strojírný vyčíslit zisky či ztráty v *každém stadiu* výroby. „Vyšší“ stádium nakoupilo faktory za 100 uncí a „prodalo“ je za 103 unce, což znamená 3% výnos z investice. Nižší stádium nakoupilo faktory za 118 uncí a prodalo finální výrobek za 140 uncí, což znamená 29% míru výnosu. Nyní je zřejmé, že firma není z celkového pohledu zisková – na vyšším stadiu zaznamenala 2% podnikatelskou ztrátu a v pozdějším stadiu získala 24% výnos. Pokud firma zjistí tuto skutečnost, přesune zdroje z vyššího do nižšího stadia podle míry jejich výnosnosti – jež také odráží přání spotřebitelů. Je možné, že vyšší stádium zcela opustí a bude kapitálový statek nakupovat od jiné firmy, což jí umožní soustředit zdroje na výnosnější vyšší stádium.

Na druhou stranu si představme, že vnější trh neexistuje, tzn. že Spojené strojírný jsou jediným výrobcem daného mezistatku. V takovém případě by firma nedokázala zjistit, které stádium je ziskové a které ne, ani by nedokázala alokovat faktory do jednotlivých stadií. Neexistoval by způsob, jak odhadnout

implicitní cenu nebo náklady obětované příležitosti kapitálového statku v daném konkrétním stadiu. Jakákoli snaha o určení těchto nákladů by byla odhadem bez smysluplné vazby na ekonomické podmínky.

Pokud by neexistoval trh určitého produktu a všechny směny tohoto výrobku by probíhaly uvnitř firmy, neexistoval by žádný způsob, jímž by firma či kdokoli jiný mohl vypočítat jeho cenu. Firma může odhadnout implicitní cenu, má-li k dispozici vnější trh; pokud tento trh neexistuje, statek nemůže mít ani explicitní, ani implicitní cenu. Jakékoli číslo by pak vycházelo čistě z libovůle člověka provádějícího odhad. A bez možnosti vypočítat cenu by firma nemohla racionálně alokovat faktory a prostředky mezi jednotlivými stadii.

Protože svobodný trh má vždy tendenci zavádět neefektivnější a nejziskovější typ výroby (charakterizovaný typem statku, výrobní technikou, alokací faktorů nebo velikostí firmy), musíme konstatovat, že úplná vertikální integrace pro výrobky kapitálové povahy na svobodném trhu (s výjimkou primitivních ekonomik) nemůže nikdy vzniknout. *Každý kapitálový statek musí mít trh, na kterém jej firmy nakupují a prodávají.* Je zřejmé, že tento ekonomický zákon určuje konečnou hranici relativní velikosti jakékoli firmy působící na svobodném trhu.⁵⁷ V důsledku tohoto zákona není možné, aby firmy fúzovaly nebo vytvářely kartely za účelem úplné vertikální integrace stadií výroby nebo výrobků. V důsledku tohoto zákona není možné, aby existoval Jeden Velký Kartel zahrnující celou ekonomiku, ani nemůže dojít k fúzi všech firem, jež by vedla k tomu, že by Jedna Velká Firma držela všechna výrobní aktiva v ekonomice. Síla tohoto zákona se násobí s rozšiřováním hospodářského prostoru a s tím, jak se ostrůvky chaosu postrádajícího ekonomickou kalkulaci rozrůstají do stále větších oblastí chaosu. Zvětšuje-li se oblast, kde nedochází k ekonomické kalkulaci, míra iracionality, nesprávné alokace, ztrát, zbláznění atd. se zvětšuje. Pokud by existoval *jeden* vlastník *jednoho* kartelu zahrnujícího celý výrobní systém, neexistovala by žádná oblast, kde by bylo možné provádět ekonomickou kalkulaci a situace by vyústila ve vřezahrnující ekonomický chaos.⁵⁸

Ekonomická kalkulace nabývá na vyšším významu v rozvinutém tržním hospodářství, kde je vyšší počet stadií výroby a vyšší komplexita typů a druhů kapitálových statků. Zachování *trhů* pro všechny kapitálové a další výrobní statky je tedy stále důležitějším předpokladem zachování rozvinuté ekonomiky.

Naše analýza slouží k doplnění známé diskuse o možnostech ekonomické kalkulace v socialismu, již vyvolal profesor Ludwig von Mises před více než čtyřiceti lety.⁵⁹ Mises, jenž měl v této debatě první i poslední slovo, nevyvratitelně prokázal, že socialistický ekonomický systém nemůže kalkulovat vzhledem k tomu, že mu chybí trh, a proto postrádá ceny pro výrobní, a zejména pro kapitálové statky.⁶⁰ A nyní vidíme, že důvod, proč socialistická ekonomika ne-

může kalkulovat, *nespočívá* v tom, že je socialistická. Socialismus je systém, ve kterém stát násilím převezme kontrolu nad všemi produkčními prostředky v ekonomice. Příčina nemožnosti kalkulace v socialismu je to, že *jeden ekonomický agent* vlastní nebo řídí použití všech zdrojů v ekonomice. Mělo by být jasné, že není rozdíl v tom, zda tímto agentem je stát, soukromá osoba nebo soukromý kartel. Nastane-li jakákoli z těchto alternativ, je kalkulace v celé produkční struktuře nemožná, jelikož výrobní procesy by byly pouze interní a postrádaly by trhy. Bez ekonomické kalkulace by zavládla všeobecná ekonomická iracionalita a chaos, nezávisle na tom, zda by jediným vlastníkem byl stát, nebo soukromé osoby.

Rozdíl mezi státem a soukromými osobami spočívá v tom, že námi formulovaný zákon vylučuje uspořádání výše zmiňovaného systému ve společnosti se svobodným trhem. Svobodný trh podnikatelům zabraňuje vytvořit i pouhé ostrůvky bez ekonomické kalkulace; nekonečné znásobení těchto chyb úplným odstraněním ekonomické kalkulace je pak zhora nemožné. Stát se však neřídí a nemůže řídit měřítkem zisku či ztráty. Jednání státních úředníků není omezoováno obavami ze ztrát způsobených vytvořením všeobíjajících kartelů vyrábějících jeden či více vertikálně integrovaných statků. Stát může klidně zavést socialismus, aniž by podobné souvislosti zvažoval. Přestože tedy není myslitelná ekonomika s jedinou firmou, dokonce ani jeden vertikálně integrovaný produkt vyráběný pouze jednou firmou, existuje obrovské nebezpečí spočívající v zavedení socialismu z podnětu státu. Podrobnější diskuse o státu a státních zásadách bude provedena ve 12. kapitole.

Mezi socialistickými účastníky debaty o ekonomické kalkulaci získala výjimečnou popularitu kuriózní legenda, jež tvrdí následující: Mises ve svém původním článku „teoretický“ prohlašoval, že v socialismu nemůže existovat ekonomická kalkulace; Barone matematicky dokázal, že takový přístup je mylný a kalkulace je možná; Hayek a Robbins připustili platnost Baroneho důkazu, ale pak tvrdili, že kalkulace by nebyla „praktická“. Z toho byl učiněn závěr, že Misesův přístup byl chybný a ekonomické kalkulace jsou v socialismu možné. Za pomoci nějakých v praxi použitelných prostředků (možná počítačů) nebo ekonomických poradců můžeme kalkulovat a „počítat rovnice“.

Tato legenda je od začátku do konce téměř úplně nepravdivá. Především jde o to, že dichotomie mezi „teoretickým“ a „praktickým“ přístupem je nesmyslná. V ekonomii jsou všechny argumenty teoretické. A protože se ekonomie zabývá reálným světem, jsou tyto argumenty zároveň i „praktické“.

Poté, co jsme se zbavili této uměle vytvořené dichotomie, můžeme se lépe podívat na skutečný obsah Baroneho „důkazu“. Není ani tolik „teoretický“ jako irelevantní. Důkaz spočívající ve vypsání matematických rovnic žádným důkazem není. V nejlepším případě by se tato situace vztahovala na rovnoměrně plynoucí ekonomiku. Je zřejmé, že celá diskuse o kalkulačním problé-

mu se vztahuje na reálný svět, a to výhradně. V ERE žádný kalkulační problém neexistuje, protože kalkulace v ERE není potřebná. Je zřejmé, že není třeba kalkulovat zisky a ztráty v situaci, kde všechny informace o budoucnosti dopředu známe a kde žádné zisky ani ztráty neexistují. V ERE dochází k nejlepší alokaci zdrojů automaticky. Baronemu nestačí dokázat, že v ERE neexistují problémy spojené s ekonomickou kalkulací – to je jednoduše matematické přežvýkání zřejmých skutečností.⁶¹ Obtíže spojené s ekonomickou kalkulací se vztahují pouze na reálný svět.⁶²

4. EKONOMIE LOKALIZACE A PROSTOROVÝCH VZTAHŮ

Velmi populárním odvětvím ekonomie je „mezinárodní obchod“. Na ryze svobodném trhu (jež jsme analyzovali ve většině pasáží této knihy) nemůže k problému s „mezinárodním obchodem“ docházet. V takové situaci mohou národy existovat jako kulturní seskupení, ale nikoli jako ekonomicky smysluplné jednotky. Jelikož by v situaci svobodného trhu neexistovaly obchodní, měnové ani jiné bariéry mezi národy, stal by se „mezinárodní obchod“ pouhým přívěskem obecné disciplíny studující směnu v prostoru. Nezáleželo by na tom, zda se směna odehrává mezi příslušníky téhož, či různých národů.⁶³

Zde formulované zákony svobodného trhu platí pro trh v celé jeho šíři, tzn. pro celý „svět“, či aspoň „civilizovaný svět“. V případě zcela izolované země by zákony platily v rámci území této země. Proto bude čistá úroková míra směřovat k jednotné výši ve všech zemích světa, stejně jako ceny téhož statku nebo mzdy placené za určitý typ práce.

Přibližování mzdových sazeb pro daný typ práce k celosvětově jednotné výši bude probíhat tímto způsobem, jakým tento proces funguje mezi odvětvími nebo mezi firmami. Jakýkoli dočasný rozdíl přiměje pracovníky k tomu, aby se přesunuli z oblasti s nízkými mzdami do oblasti s vysokými mzdami, a podniky zase k tomu, aby se přesouvaly opačným směrem. Tento proces bude probíhat do té doby, dokud nenastane rovnováha. Stejně jako v obecném případě uvedeném výše musíme opět připustit, že pracovníci mohou mít náklonnost či odpor k práci v určité oblasti, tak jako v případě zaměstnání v určitém průmyslu. Lidé mohou mít z bydlení a práce v určité oblasti duševní užitek, pracovat v jiné oblasti naopak může představovat duševní újmu. Vzhledem k tomu, že dochází k vyrovnávání *duševních*, nikoli peněžních mzdových sazeb, dojde k vyrovnání peněžních mzdových sazeb na celém světě, jež se mohou (pozitivně či negativně) lišit složkou odrážející pozitivní či negativní svázanost s danou oblastí.

Tvrzení, že ceny všech statků budou na celém světě stejné, spočívá na přesné definici pojmu „statek“. Předpokládejme, že pěstujeme na Hané pšenici, ale většina jejich spotřebitelů se nachází v Praze. Pšenice nacházející se na Hané, i pokud je připravena k odeslání, *není* tímtož statkem, co pšenice v Praze. Mů-

že mít tytéž fyzikálně-chemické charakteristiky, ale není tímtož statkem z pohledu objektivní užitné hodnoty, kterou přináší spotřebitelům. Pšenice na Hané je kapitálový statek vyššího stadia než pšenice v Praze (nacházejí-li se její spotřebitelé v Praze). Přeprava pšenice do Prahy je stadiem výrobního procesu. Cena obilí na Hané se pak bude vyrovnávat s cenou v Praze *minus* náklady na přepravu z Hané do Prahy.

Co určuje způsob, kterým budou lidé a podniky rozmístěni po povrchu zemském? Je zřejmé, že hlavním faktorem je mezní produktivita práce. Ta se bude v jednotlivých místech lišit v souladu s rozmístěním přírodních zdrojů a kapitálových statků zděděných po předcích. Dalším faktorem ovlivňujícím umístění budou pozitivní či negativní vazby ke konkrétním místům, o nichž jsme pojednali výše. Skutečné rozmístění po zemském povrchu je ovlivněno převážně umístěním produktivní půdy a přírodních zdrojů. A to je jedna z hlavních sil, jež omezují koncentraci odvětví, velikost každé firmy a počet obyvatelstva v čistě průmyslových oblastech.⁶⁴

Uvažují-li podnikatelé o umístění konkrétního odvětví, musí počítat s náklady na přepravu surovin z místa jejich původu do míst, kde se nacházejí spotřebitelé. Určité oblasti světa budou mít tendenci k vyšším přepravním nákladům. K pšeničným lánům je delší cesta z Prahy než z Hané, a do Národního divadla je zase dále z Hané. Některé oblasti mohou mít nižší náklady na přepravu většiny spotřebních statků, zatímco jiné oblasti mohou mít přepravní náklady vyšší. Proto budou náklady na přepravu spotřebních statků v Jeseníkách vyšší než náklady v méně odlehlých oblastech, jako je například Pardubicko. Proto chtějí-li spotřebitelé v Jeseníkách získat tytéž produkty, musí být ochotni zaplatit v Jeseníkách vyšší cenu než v Pardubicích, a to i přesto, že kupní síla a ceny jsou na celém světě jednotné. Díky problému s dopravou je možné za tutéž peněžní mzdu koupit v Jeseníkách méně statků než v Pardubicích. Tyto zvýšené „životní náklady“ se pak promítnou do kladné nákladové složky mzdy, takže za práci v Jeseníkách bude pracující vyžadovat vyšší peněžní mzdu než za podobnou práci jinde.

Jsou-li náklady spojené s konkrétní zeměpisnou oblastí obzvláště vysoké či nízké, bude ke mzdovým sazbám v dané oblasti přidána kladná, resp. záporná nákladová složka. Nelze říci, že peněžní mzdové sazby pro daný typ práce se na celém světě sjednotí. Správnější je tvrdit, že existuje tendence ke sjednocení peněžních mzdových sazeb, ke kterým se přičtou či odečtou složky zohledňující vazbu k dané oblasti a složky odrážející výši nákladů v dané oblasti.⁶⁵

Kupní cena peněžní jednotky se rovněž na celém světě sjednotí. Tímto tématem se budeme zabývat dále v 11. kapitole, jež se věnuje penězům.

V rozvíjející se tržní ekonomice bude existovat tendence ke snižování přepravních nákladů, tzn. ke zvyšování produktivity práce v odvětví dopravy. Za předpokladu, že nenastane žádná protichůdná tendence, lze říci, že economic-

ký rozvoj způsobí tendenci ke snižování významu nákladových složek.

Viděli jsme, že „statek“ musí být charakterizován svou homogenní *užitnou hodnotou*, nikoli svou fyzickou podstatou.⁶⁶ Pšenice na Hané je jiný statek než pšenice v Praze. Někteří ekonomové pochopili zákon popisující tendenci k jednotné ceně ve světové ekonomice tak, že cena všech *fyzicky* homogenních věcí bude stejná. Ale rozdíl v umístění vzhledem ke spotřebitelům dělá z fyzicky identické věci odlišný statek. Předpokládejme, že dvě firmy vyrábějí určitý produkt, například cement, přičemž jedna z nich sídlí v Berouně a druhá v Hranicích. A řekněme, že většina spotřebitelů cementu se nachází v Praze.

Nyní nazvěme cement vyráběný v Hranicích C_h a cement z Berouna C_b . V rovnováze se bude cena C_h v Praze rovnat ceně C_h v Hranicích plus dopravné z Hranic do Prahy. Rovněž platí, že v rovnováze se cena C_b v Praze bude rovnat ceně C_b v Berouně plus dopravné z Berouna do Prahy. Které ceny se budou v rovnováze rovnat? Mnoho autorů tvrdí, že cena C_h v Hranicích se bude rovnat ceně C_b v Berouně, tzn. že ceny cementu „od výrobce“ budou v rovnováze stejné. Je ale zřejmé, že tito autoři podleli nedorozumění spojenému s pojetím „statku“ v technologickém smyslu namísto pohledu zohledňujícího užitnou hodnotu.⁶⁷ Musíme jednoduše zaujmout pohled *spotřebitele* – člověka, který statek používá – a který se nachází v Praze. Z jeho pohledu se cement v Berouně značně odlišuje od cementu v Hranicích, protože Beroun je blízko a náklady na přepravu z Hranic jsou vyšší. Z jeho pohledu jsou *homogenními* statky C_b v Praze a C_h v Praze. Z hlediska spotřebitele je homogenním statkem cement *nacházející se v místě, kde bude spotřebován*, bez ohledu na jeho původ.

V rovnováze se proto cena C_h v Praze bude rovnat ceně C_b v Praze. Právě to jsou „koncové ceny“ cementu pro spotřebitele.⁶⁸ Dosadíme-li tuto rovnost do výše uvedených rovnic, vidíme, že cena C_h v Hranicích plus náklady na dopravu z Hranic do Prahy se bude rovnat ceně C_b v Berouně plus náklady na dopravu z Berouna do Prahy. Náklady na dopravu si můžeme kdykoli snadno vypočíst a u vzdálenějších míst budou za jinak stejných podmínek vyšší. Jinými slovy, v rovnovážném stavu na svobodném trhu se bude cena C_b v Berouně rovnat ceně C_h v Hranicích plus *rozdíl* v nákladech na dopravu podle vzdálenosti ke spotřebiteli. Zobecněně lze říci, že *cena „od výrobce“ cementu, jenž je blízko spotřebiteli, se bude rovnat ceně „od výrobce“ cementu, jenž se nachází daleko od spotřebitele plus rozdíl v nákladech na dopravu*. Toto pravidlo neplatí jen pro cement, ale pro každý produkt v ekonomickém systému, a ne jen na produkty, jež slouží konečnému spotřebiteli, ale také na produkty „spotřebované“ kapitalisty nižších řádů.

Firmy nacházející se daleko od spotřebitelů nebudou konkurenceschopné a zbankrotují, nebudou-li mít průměrné náklady v místě výroby přiměřeně nižší. To jim umožní kompenzovat zvýšené náklady na dopravu a nabízet cenu srovnatelnou s konkurencí. Tato skutečnost není, jak by se mohlo zdát, „tres-

tem" za „technologickou dokonalost" vzdálené firmy. Vzdálená firma je *nedokonalá* v klíčovém ekonomickém faktoru, a to ve svém umístění. A právě tento mechanismus pomáhá určit umístění firem a zajišťuje, aby se firmy nacházely v ekonomicky smysluplné vzdálenosti od svých spotřebitelů. Vliv rozdílů ve vzdálenosti na cenu produktu bude samozřejmě záležet na poměru nákladů na dopravu k ostatním nákladům na výrobu statku. Čím bude tento poměr vyšší, tím bude mít vzdálenost důležitější roli.

Firma nacházející se blíže svým spotřebitelům bude mít prostorovou výhodu danou svým umístěním. Jsou-li její náklady v ostatních ohledech stejné jako u konkurence, bude tato firma inkasovat zisk plynoucí z výhodného umístění. Výhody umístění budou započteny do hodnoty pozemku, na němž se výrobní závod nachází, a majitel tohoto pozemku získá z něj plynoucí hodnotu mezního produktu. Proto se finanční výhody plynoucí z výhodného umístění (stejně jako ztráty z nevýhodného umístění) projeví v pozemkové rentě a kapitálové hodnotě a tyto výhody bude inkasovat vlastník pozemku, ať je jím příslušná firma nebo někdo jiný.

5. POZNÁMKA O MYLNÉM POJETÍ „ROZDĚLOVÁNÍ"

Již od dob rané klasické ekonomie se mnoho autorů zabývalo „teorií rozdělování", jako by existovala odděleně a izolovaně od teorie výroby.⁶⁹ Přesto jsme viděli, že teorie „rozdělování" je jednoduše teorií výroby. Lidé získávají různé formy příjmu, jako jsou mzdy, renty, úrok a zvýšení kapitálové hodnoty; tyto příjmy jsou cenami kapitálových faktorů. Teorie trhu určuje ceny a příjmy připadající výrobním faktorům, čímž rovněž určuje „funkční rozdělení" faktorů. „Osobní rozdělení" důchodu – tj. kolik peněz získá z výrobního systému každý *člověk* – je zase určeno rolemi, které daný člověk nebo jeho majetek v produkčním systému zastávají. Výrobu a rozdělování nelze žádným způsobem oddělit. Zcela mylné je pojetí některých autorů, již si představují fungování produkčního systému jako složení všech vyrobených statků na jednu hromadu a následné „rozdělování" těchto statků lidem ve společnosti. „Rozdělování" je pouze druhou stranou tržního výrobního procesu.

Mnoho lidí kritizuje svobodný trh následovně: souhlasíme s tím, že výroba a ceny budou alokovány svobodným trhem tak, aby nejlépe sloužily potřebám spotřebitelů. Ale tento zákon je nezbytně založen na *daném výchozím rozdělení příjmů* mezi spotřebitele. Někteří spotřebitelé začínají jen s malým množstvím peněz, jiní mají peněz spoustu. Tržní systém výroby je dobrý jen tehdy, když výchozí rozdělení příjmů splňuje naše představy o spravedlivém rozhodnutí.

Výchozí rozdělení příjmů (nebo spíše peněžních aktiv) však nevzniklo jen tak z ničeho. I ono samo bylo nezbytným důsledkem tržní alokace cen a výroby, důsledkem uspokojování potřeb spotřebitelů v minulosti. Nebylo náhodně určeno, ale samo vychází z uspokojování potřeb spotřebitelů, bylo proto neod-

dělitelně spjato s výrobou.

Jak jsme konstatovali v 2. kapitole, současný majetek konkrétního člověka mohl být získán několika prvotními způsoby: výrobou vlastními silami, dobrovolnou směnou za vlastní výrobek, nalezením a prvním použitím volně dostupné půdy nebo krádeží od výrobce. Na svobodném trhu mohou existovat jen první tři způsoby, takže „rozdělování“ prováděné výrobcí bylo samo o sobě výsledkem svobodné výroby a směny.

Předpokládejme však, že v minulosti většina bohatých spotřebitelů získala svůj majetek krádeží, a nikoli službou spotřebitelům na svobodném trhu. Nezpusobuje tato skutečnost nějakou zabudovanou deformaci tržní ekonomiky? Vždyť výrobci budou muset uspokojovat potřeby placené nespravedlivě získanými důchody.

Na tento argument můžeme odpovědět tak, že s postupem času jsou důsledky nespravedlivě získaného majetku stále slabší. Chtějí-li původní lupiči udržovat a zmnožovat své nečestně získané majetky, musí po zavedení svobodné ekonomiky investovat své finance takovým způsobem, který správně slouží spotřebitelům. Nejsou-li původní lupiči této role schopni (a jejich původní zlodějský způsob obživy v nich tyto schopnosti rozhodně nerozvíjel), pak podnikatelské ztráty zmenší jejich majetky a přesunou bohatství ke schopnějším výrobcům.

6. SHRNUTÍ FUNGOVÁNÍ TRHU

Popis svobodně fungující ekonomiky je podobný velkolepé stavbě. Náš výklad jsme začali lidským jednáním a jeho důsledky, pokračovali jsme hodnotovými škálami jednotlivců a peněžní ekonomikou a dokázali jsme, že ekonomickou realitu zahrnující množství vyrobených statků, ceny spotřebních statků, ceny výrobních faktorů, úrokovou míru, zisky a ztráty můžeme vysvětlit s použitím téhož deduktivního aparátu. Dané množství faktorů půdy a práce, dané množství kapitálových statků zděděných z minulosti, dané individuální časové preference (a v širším kontextu rovněž technologické znalosti) určují strukturu kapitálových statků a celkovou výrobu. Individuální preference určují ceny různých spotřebních statků a alternativní výrobní kombinace faktorů určují jejich hodnotu mezní produktivity. V konečném důsledku je hodnota mezního produktu, již získávají kapitálové statky, rozdělena mezi zisky z půdy, práce a úrok zohledňující čas. Výsledná hodnota DMVP faktoru půdy či práce je dána dostupným množstvím těchto faktorů. A protože se na každý faktor vztahují klesající výnosy jak fyzicky, tak hodnotově, bude jakékoli dodatečné množství daného faktoru (za jinak stejných podmínek) vstupovat na trh s nižší hodnotou DMVP. Průsečky křivek DMVP určují ceny faktorů, jimž též říkáme „renty“ a „mzdové sazby“ (v případě faktorů práce). Čistá úroková míra bude určena časovými preferencemi všech jednotlivců ve společnosti.

Čistá úroková míra se projevuje především v rozdílech mezi cenami v jednotlivých stadiích výroby. Úrok na úvěrovém trhu bude projevem této „přirozené“ úrokové míry. Na celém trhu budou jednotné všechny ceny všech statků, stejně jako úroková míra. Kapitálová hodnota každého trvanlivého statku se bude rovnat diskontovanému součtu budoucích rent, jež tento statek ponese (renty budou diskontovány úrokovou mírou).

Vše výše uvedené popisuje rovnoměrně plynoucí ekonomiku, rovnovážný stav, k němuž reálná ekonomika vždy směřuje. Pokud by zůstala hodnocení spotřebitelů a nabídka zdrojů neměnná, dospěla by ekonomika do příslušného stavu ERE. Za silami, které posouvají ekonomiku do ERE, stojí podnikatelé usilující o zisk a přebírající iniciativu v souboji s nejistotou reálného světa. Podnikatelé vytvářejí zisk tím, že vyhledávají a vyrovnávají rozpory mezi stávající situací a rovnovážným stavem; podnikatelé, kteří neúmyslně zvyšují rozpory na trhu, jsou penalizováni ztrátami. Výrobci chtějí realizovat zisk, což je tlačí ke stále efektivnějšímu uspokojování tužeb spotřebitelů – výrobci alokují zdroje do oblastí s nejvyšší hodnotovou produktivitou a odebírají je z oblastí s nejnižší hodnotovou produktivitou. Peněžní hodnotová produktivita určitého jedná ní záleží na míře, kterou uspokojuje potřeby spotřebitelů.

Jenže hodnocení spotřebitelů a nabídka zdrojů se stále mění a s tím se mění i cíl ERE před tím, než mohl být dosažen. Analyzovali jsme dopady změn jednotlivých prvků ekonomiky. Růst nabídky práce může snížit DMVP práce a s tím i mzdové sazby, anebo je může zvýšit díky zvětšení výhod plynoucích z dělby práce a z většího trhu. Výsledek závisí na optimální velikosti počtu obyvatelstva. Vzhledem k tomu, že práce je relativně vzácnější než půda a je relativně nespécifická, vždy bude existovat ladem ležící půda vynášející nulovou rentu, zatímco práce nebude nikdy nedobrovolně zahálejší nebo získávající nulovou mzdu. Zvýšení nebo snížení nabídky „podhraniční“ půdy nebude mít na výrobu žádný vliv; zvýšení nabídky *nadhraniční* půdy zvýší výrobu a posune doposud hraniční půdu do kategorie podhraniční.

Nižší časové preference zvýší kapitálové investice a tím prodlouží výrobní strukturu. Toto prodloužení výrobní struktury zvýšením nabídky kapitálových statků je jediný způsob, kterým člověk může postupovat od holých rukou a neosetých polí ke stále civilizovanějšímu životnímu stylu. Tyto kapitálové statky jsou nezbytnými milníky na cestě k vyšší celkové výrobě. Má-li být životní standard udržen i po delší dobu, musí být tyto kapitálové statky rovněž udržovány a obnovovány.

Zabýváme-li se úvahami o rozšiřování výroby, jsou nejdůležitějším faktorem vyšší investice do kapitálu, role technologického pokroku je až druhotná. Kapitálové investice nikdy nevyčerpaly nejlepší dostupné technologické příležitosti. Mnoho firem stále používá staré a nevylepšené procesy a techniky jednoduše proto, že nemají kapitál potřebný k zavedení nových. Je jisté, že by věděly, jakým způsobem svůj pod-

nik vylepšit, pokud by měly k dispozici kapitál. Úroveň technologických znalostí je velmi důležitým aspektem, nikdy však nehraje *rozhodující* roli, protože *užším* omezením výroby je vždy nabídka kapitálu.

V rostoucí ekonomice za podmínky neměnné nabídky peněz způsobují zvýšené investice a delší kapitálová struktura nižší nominální ceny výrobních faktorů a ještě nižší ceny spotřebních statků. „Reálné“ ceny faktorů (upravené o změny v kupní síle peněžní jednotky) se zvyšují. V čistém vyjádření to znamená, že v rostoucí ekonomice se reálné renty z půdy a reálné mzdové sazby budou zvyšovat. S poklesem míry časové preference klesnou úrokové sazby a zvýší se poměr hrubých investic ke spotřebě.

Získává-li renty trvanlivý faktor, bývají tyto renty na trhu „kapitalizovány“, tzn. že mají kapitálovou hodnotu rovnou diskontovanému součtu svých budoucích rent. Vzhledem k tomu, že z hlediska trhu je půda druhem investice stejně jako akcie, budoucí renty půdy budou kapitalizovány tak, že půda bude vynášet jednotnou míru výnosu stejně jako ostatní druhy investic. V rozvíjející se ekonomice bude reálná kapitálová hodnota půdy růst, přestože její hodnota v peněžních jednotkách poklesne. Je-li možné předvídat budoucí změny v hodnotě půdy, budou okamžitě promítány do současné kapitálové hodnoty. Proto budoucí majitelé profitují z budoucích zvýšení reálné kapitálové hodnoty půdy pouze v případě, že předchozí majitelé nedokázali zvýšení hodnoty půdy předvídat. Je-li zvýšení kapitálové hodnoty očekáváno, budoucí majitelé toto zvýšení zaplatí v kupní ceně.

Směr změn v upadající ekonomice bude opačný. Ve *statické* ekonomice zůstanou celková výroba, kapitálová struktura, reálné mzdy na hlavu, reálné kapitálové hodnoty půdy a úroková míra neměnné, avšak alokace výrobních faktorů a relativní ceny různých statků se budou lišit.⁷⁰

POZNÁMKY KE KAPITOLE 9

- ¹ Čisté renty se rovnají *hrubým* rentám, od kterých odečteme hrubé renty placené vlastníkům výrobních faktorů.
- ² Její kapitálová hodnota však bude kladná, *očekává-li* se v blízké budoucnosti, že tato půda začne být výdělečná.
- ³ „Poslední jednotka jakéhokoli konečného množství výstupu by... musela zaplatit jí odpovídající rentu. Z přísně logického pohledu by jediný výstup získaný bez zaplacení renty musel být nekonečně malá jednotka. Přeloženo do srozumitelného jazyka by to bylo nulové množství. Žádná konečná jednotka výstupu nemůže být jednotkou, za kterou se již neplatí renta.“ Fetter, Frank A.: „The Passion of the Old Rent Concept“, *Quarterly Journal of Economics*, květen 1901, str. 439.
- ⁴ Pojmy „hraniční“, „nadhraniční“ atd. zde srovnávají kvality jednotlivých faktorů v dané *třídě*. Půda vydělávající téměř nulovou rentu je „hraniční“, protože její produktivita je tak nízká, že se zapojení této půdy do výrobního procesu stěží vyplácí.
- ⁵ Zde posouváme význam pojmu „rozvíjející se ekonomika“ tak, že vyjadřuje rostoucí zásobu kapitálu *na obyvatele*. To nám umožní odlišit důsledky změn v nabídce jednoho faktoru na změny v nabídce druhého faktoru.
- ⁶ Samozřejmě nemáme žádný důvod se domnívat, že maximalizace reálného důchodu na hlavu je nejvyšší etický ideál. Pro některé lidi jím může být nejvyšší možný reálný příjem a zároveň co největší počet obyvatel. Ve svobodné společnosti se rodiče mohou v této věci rozhodnout podle vlastních etických principů.
- ⁷ Ekonomové mají jen málo, co by v otázce počtu obyvatel mohli říci. Zahrnutí bloku „populační teorie“ do ekonomie namísto do biologie či psychologie je nešťastný výsledek toho, že ekonomové se jako první začali zabývat demografickými otázkami.
- ⁸ Lausanneská škola (Walras a Pareto) by tento rozdíl popsala tak, že v prvním případě (pohyb po křivkách) jsme implicitně předpokládali, že „(nabídka) preferencí, technologie a zdrojů v ekonomice zůstává neměnná“. V našem příkladě uvažujeme změnu v některém zdroji (např. zvýšení nabídky práce). Tím bychom pozměnili tvrzení tak, že pouze *preference* a zdroje byly považovány za dané. Jak jsme viděli v předchozí sekci, technologie nemají na změny výroby bezprostřední vliv, protože jejich zavedení vyžaduje úspory a investice. Zahrneme-li časové preference mezi „preference“, můžeme si situaci zjednodušit a dále pracovat *jen* s preferencemi a zdroji.
- ⁹ Je-li majitel podniku placen za výkon takových pracovních aktivit, jež by mohl vykonávat *také* jako zaměstnanec (např. je-li majitel také ředitelem firmy), je tento výnos implicitní mzdou. Definice „práce“ jsou obsaženy v díle Spencera Heatha: *Citadel, Market, and Altar*, Science of Society Foundation, 1957, str. 235–236.
- ¹⁰ Používáme-li zde či v jiných částech katalaktické analýzy slovo „kvalita“, nemyslíme to v nějakém metafyzickém smyslu či z nějakého „nadržazeného“ etického pohledu. Máme na mysli kvalitu tak, *jak ji vyjadřuje tržní volba* v podobě vyšší MVP, a tedy i vyšší mzdy.
- ¹¹ Příkladem zajímavé práce pojednávající o vyjednávání s odbory, jež je založena na falešné dichotomii zaměstnanecko-manažerských vztahů, je práce Lee H. Hilla a Charlese R. Hooka, Jr.: *Management at the Bargaining Table*, McGraw-Hill, 1945. O odborech předáků se dočtete v knize Theodora R. Isermana: *Industrial Peace and the Wagner Act*, McGraw-Hill, 1947, str. 49–58.
- ¹² Toto „pravidlo“ o hodnotách spotřebitelů platí za předpokladu, že cílem podnikatelů a majitelů výrobních faktorů je maximalizace peněžního příjmu. Pokud se však vzdávají vyššího peněžního důchodu a sledují *nepeněžní cíle* (např. pohled na neobděláva-

nou půdu či využívání volného času), budou hodnoty výrobců tuto strukturu ovlivňovat. Z obecného praxeologického pohledu tím výrobci jednají jako *spotřebitelé*. Proto by i v této situaci doslovně platilo pravidlo o hodnotových škálách spotřebitelů. Pro účely katalaktické analýzy trhu je snadnější oddělit člověka coby výrobce od člověka coby spotřebitele, i když z celkového pohledu vykonává tentýž člověk obě funkce. V tom případě můžeme říci, že pokud nepeněžní cíle ovlivňují strukturu cen a alokaci, nejsou rozhodující jen hodnoty spotřebitelů, ale hodnoty *všech jedinců* ve společnosti. Další analýzu této otázky a tématu „vlády spotřebitele“ najdete v kapitole 10.

¹³ Jak jsme uvedli dříve, ve svobodné společnosti se pozemek nemůže poprvé stát něčím majetkem, dokud není nějakým způsobem „použit“ – například vymýcen, zušlechtěn atd. Od tohoto okamžiku však pozemek používán být nemusí (např. čeká-li majitel, než pozemek začne získávat rentu).

¹⁴ Taková zpětně skloněná křivka nabídky by se objevila v případě, že v průběhu zvyšování mezd klesá dostatečně rychle mezní užitek peněz a dostatečně rychle roste mezní záporný užitek z obětovaného volného času.

¹⁵ Všimněte si, že jsme se v celé knize vyhnuli použití módního termínu „model“. Používání slova „model“ je příkladem nešťastného zavádění metodologie fyziky a technických věd do věd o lidském jednání. Konstrukty jsou imaginární, protože jejich jednotlivé části ve skutečnosti nikdy neexistují zároveň. Přesto jsou potřebné k tomu, abychom deduktivním uvažováním a předpokládáním nezměněných ostatních podmínek (*ceteris paribus*) odhalili tendence a kauzální vztahy skutečného světa. „Model“ převzatý z techniky je naproti tomu zmenšený mechanický výtvar, jehož *všechny části* musí v realitě koexistovat. Technický model v sobě zobrazuje všechny prvky a jejich vzájemné vazby, které budou zároveň přítomné v realitě. Za odhalení rozdílu mezi imaginárním konstruktem a modelem je autor vděčný profesorovi Misesovi.

¹⁶ Některé filosofické diskuse o rozdílech mezi lidmi naleznete v Harper, *Liberty*, str. 61–83, 135–41; Williams, Roger J.: *Free and Unequal*, University of Texas Press, 1953; Harris, George: *Inequality and Progress*, Houghton Mifflin, 1898; Spencer, Herbert: *Social Statistics*, D. Appleton & Co., 1890, str. 474–482; Hobbs, A. H.: *The Claims of Sociology*, The Stackpole Co., 1951, str. 23–64; Hobbs, *Social Problems and Scientism*, The Stackpole Co., 1953, str. 254–304.

¹⁷ Srv. Van Sickle and Rogge, *op. cit.*, str. 178–181.

¹⁸ Pojednání o vztahu mzdových sazeb a zeměpisného umístění naleznete v části „Ekonomie lokalizace a prostorových vztahů“ dále v textu.

¹⁹ Je třeba upozornit na to, že pokud kdekoli v knize hovoříme o růstu mzdových sazeb nebo pozemkových rent v rozvíjející se ekonomice, myslíme tím nikoli pouze peněžní, ale reálné mzdové sazby nebo pozemkové renty.

²⁰ Tento příklad samozřejmě předpokládá, že v žádném jiném odvětví nedojde k *poklesu* zásoby kapitálu, který by působil opačným směrem. Pokud by taková situace nastala, k *obecnému* růstu mezd nedojde.

²¹ Pojednání o této otázce naleznete v Mises, *Human Action*, str. 598–600.

²² Kapitálové statky zůstanou nevyužívané v důsledku předchozí podnikatelské chyby, např. v důsledku investice do špatného typu kapitálových statků.

²³ Viz Mises, *Human Action*, str. 595–598. Jak konstatuje Mises: „Nezaměstnanost na svobodném trhu je vždy dobrovolná.“ Obzvláště lze doporučit Misesovu kritiku teorie „frikční nezaměstnanosti“.

²⁴ Ekonomie nepředpokládá „mobilitu pracovní síly“. Pouze analyzuje důsledky rozhodnutí daného pracovníka v otázce, zda chce být „mobilní“ či „nemobilní“, přičemž druhá volba znamená dobrovolnou volbu přinejmenším dočasně nezaměstnanosti.

- ²⁵ Pojem „zahálka“ používaný zde má katalatický, nikoli hodnotící význam. Znamená to, že daný člověk nechce prodávat služby své práce za mzdu, a proto nevstupuje na trh práce. Může však být velmi „vytížený“ svými koničky a dalšími aktivitami.
- ²⁶ Hayek, *Prices and Production*, str. 91–93.
- ²⁷ Srovnej s Fairchild, Fred R. a Shelly, Thomas J., *Understanding Our Free Economy*, D. Van Nostrand, 1952, str. 478–481.
- ²⁸ Pokud se ekonom zaměřuje pouze na jednotlivou firmu (jako se děje v posledních letech), dostane se na scesti tím, že pomíjí obecné ekonomické vztahy. K logické analýze vztahů mezi prostředkem a cílem (což je předmětem ekonomie) je nutné vzít v potaz všechny vztahy. Pokud tak neučiníme (buď tím, že se budeme zabývat pouze jednou firmou, nebo se budeme zabývat nereálnými holistickými agregáty, nebo se uchýlíme k popisu irelevantních matematických postupů lausanneské školy „všeobecné rovnováhy“), přestáváme být ekonomy.
- ²⁹ Mnoho začínajících studentů získává dojem, že ekonomie představuje nestravitelný guláš „nákladových křivek“, jež je třeba si mechanicky zapamatovat a následně úhledným způsobem kreslit na tabuli.
- ³⁰ Weiler, E. T.: *The Economic System*, Macmillan, 1952, str. 141–161; Stigler, *op. cit.*, str. 126 a násl.
- ³¹ Stigler, *op. cit.*, str. 126.
- ³² Robbins poukazuje na to, že délka období výrobní aktivity závisí na očekávání podnikatelů ohledně trvanlivosti změny a technických překážek změny. Robbins: „Remarks, etc.“, *op. cit.*, str. 126 a násl.
- ³³ Kritiku teorie nákladových křivek naleznete v článcích Robbinse, Thirlbyho, Gabora a Pearce citovaných výše. Zvláště doporučuji Gabor a Pearce: „A New Approach, etc.“ *loc. cit.* Viz též Friedman, Milton: „Survey of the Empirical Evidence on Economies of Scale: Comment“ v *Business Concentration and Price Policy*, National Bureau of Economic Research, 1955, str. 230–238; Alchian, Armen: „Costs and Outputs“ v *The Allocation of Economic Resources*, Stanford University Press, 1959, str. 23–40; Hayek, F. A.: „Unions, Inflation and Prices“ v Philip D. Bradley, ed.: *The Public Stake in Union Power*, University of Virginia Press, 1959, str. 50 a násl.; Hayek: *Pure Theory of Capital*, str. 14, 20–21; Harrod: „Theory of Imperfect Competition Revised“ v *Economic Essays*, str. 139–187; Nutter, Warren G.: „Competition: Direct and Devious“, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, květen 1954, str. 69 a násl.; Scott, *op. cit.*, str. 5.
- ³⁴ Tento zákon logicky vyplývá z přirozeného zákona, jenž tvrdí, že každý kvantitativně popsatelný příčinně-důsledkový vztah může být zdvojnásoben. Například pokud potřebujeme $x+2y+3z$ k tomu, abychom dostali $1p$, další soubor těchto faktorů povede k výrobě dalšího p , takže z $2x+4y+6z$ dostaneme $2p$.
- ³⁵ Teorii dokonalé konkurence se budeme více zabývat v 10. kapitole.
- ³⁶ Předpokládejme, že 1 000 uncí zlata investovaných do nákupu faktorů nám přinese 100 jednotek výstupu a 1 100 uncí nám přinese 101 jednotku. Všechny body v intervalu mezi 1 000 a 1 100 umožní vyrobit stále jen 100 jednotek výstupu. Dodatečné investice přesahující 1 000 uncí a nedosahující 1 100 uncí jsou zjevným plýtváním a žádný podnikatel proto v tomto intervalu nebude investovat. Namísto toho bude investovat do kombinací faktorů nacházejících se v „sedlech“ vývoje průměrných nákladů, jako je 1 000 a 1 100.
- ³⁷ Stigler: *Theory of Price*, str. 132 a násl.
- ³⁸ Nehovoříme zde o možnosti, že by železnice mohla snížit nebo zvýšit délku své trati tím, že bude obsluhovat menší nebo větší území. Tento příklad předpokládá neměnnou oblast, ve které železnice působí.

- ³⁹ Viz Mises: *Human Action*, str. 338–340. Toto je ona nereálná podmínka, již implicitně předpokládají „nákladové křivky“ v ekonomických učebnicích.
- ⁴⁰ *Ibid.*, str. 340.
- ⁴¹ Stigler: *Theory of Price*, str. 136.
- ⁴² Je nesmírně důležité neomezovat možné úspory z výroby ve velkém na úzce chápané technologické faktory, jako je „velikost závodu“. Existují také úspory odvozené z *organizace firmy*, jež vlastní několik závodů. Sem patří např. využití managementu, specializace, efektivita nákupu a prodeje ve velkém, náklady na výzkum atd. Srov. s Hagedorn, George F.: *Studies on Concentration*, National Association of Manufacturers, 1951, str. 14 a násled.
- ⁴³ Viz Friedman, loc. cit.
- ⁴⁴ Dobrou, převážně empirickou studii zabývající se velikostí firmy naleznete v Hagedorn, George: *Business Size and the Public Interest*, National Association of Manufacturers, 1949; viz též dílo téhož autora *Studies on Concentration* a dílo Johna G. McLeana a Roberta W. Haigha: „How Business Corporations Grow“, *Harvard Business Review*, listopad–prosinec, 1954, str. 81–93.
- ⁴⁵ Plány (nejen v ERE) se vztahují na všechna rozhodnutí týkající se údržby, obnovy nebo zvyšování množství kapitálových statků v případě, že se opotřebují nebo se dostanou do neopravitelného stavu.
- ⁴⁶ Prodej tohoto statku je bez nákladů pouze v tom případě, že se v blízké budoucnosti nepředpokládá žádný nárůst jeho ceny. V opačném případě vzniknou náklady obetované příležitosti spojené s nerealizovaným prodejem za vyšší cenu. Proto pokud není naděje na růst cen, podnikatel prodá zboží bez ohledu na výši ceny (bude však chtít pokrýt náklady na prodej minus náklady na další uskladnění).
- ⁴⁷ Tradiční analýza používající „nákladové křivky“ zobrazuje v ERE křivku průměrných nákladů a křivku poptávky jako tečny, tzn. že cena = průměrné náklady. Avšak (pokud abstrahujeme od nereálného předpokladu hladkých křivek) úrokový výnos – stejně jako výnos plynoucí z řídicích schopností vlastníka – případně podnikateli i v ERE. Proto k žádnému doteku nemůže dojít. 10. kapitola pojednává o důsledcích této teze pro teorii „monopolistické konkurence“.
- ⁴⁸ Další literatura pokrývající tematiku nákladů: Thirlby, G. F.: „The Marginal Cost Controversy: A Note on Mr. Coase's Model“, *Economica*, únor 1947, str. 48–53; klasický článek F. A. Fettera „The Passing of the Old Rent Concept“, loc. cit.; Coase, R. H.: „Business Organization and the Accountant“, *The Accountant*, 1 říjen–26 listopad 1938; Coase, R. H.: „Full Costs, Costs Changes and Prices“ v *Business Concentration and Price Policy*, str. 392–394; Hodges, John E.: „Some Economic Implications of Cost-Plus Pricing“, *Southwestern Social Science Quarterly*, prosinec 1954, str. 225–234; Pearce, I. F. a Amet, Lloyd R.: „Price Policy with a Branded Product“, *Review of Economic Studies*, roč. XXIV (1956–57), číslo 1, str. 49–60. Earley, James S.: „Recent Development in Cost Analysis and the 'Marginal Analysis'“, *Journal of Political Economy*, červen 1955, str. 227–242; Green, David Jr.: „A Moral to the Direct-Costing Controversy?“ *Journal of Business*, červenec 1960, str. 218–226.
- ⁴⁹ Tato implicitní mzda se bude rovnat DMVP manažerských služeb vlastníka, které se obvykle rovnají „obětované mzdě“, již by mohl získat jako manažer v jiném podniku.
- ⁵⁰ V jedné nesmírně plodné, ale přesto zanedbávané Böhmsko-Bawerské zmínce o tomto tématu: „Ale i tam, kde se [podnikatel] výroby osobně neúčastní, přesto přispívá určitým množstvím osobních starostí v podobě intelektuálního vedení, kupříkladu při plánování firmy, nebo při rozhodnutích, kterým věnuje své výrobní prostředky do určitého podniku.“ Böhmsko-Bawerk, *Capital and Interest*, str. 8.

- ⁵¹ Zajímavý příspěvek k teorii podnikového příjmu, který se však nekryje se zde uvedenou teorií, lze nalézt v Harrod: „Theory of Profit“ v *Economic Essays*, str. 190–195. Viz též Friedman, *loc. cit.*
- ⁵² Vzhledem k tomu, že jejich podnikatelské jmění a s ním související rozhodování jsou ve srovnání se službami jejich práce relativně omezené, můžeme zde abstrahovat od jejich rozhodovacích rent.
- ⁵³ Jedná se o manažerskou mzdu i přesto, že jediným zaměstnancem je sám majitel. Může nám připadat podivné zařazení sluhy do kategorie samostatně podnikajících osob, ale ve skutečnosti se neliší od lékaře či advokáta v tom smyslu, že prodává své služby přímo *spotřebitelům*, a nikoli kapitalistům.
- ⁵⁴ Jinou příčinou nemožnosti ekonomické kalkulace v družstevní ekonomice je to, že každý původní faktor by byl neoddělitelně vázán na určitý výrobní proces. Tam, kde jsou všechny faktory zcela specifické, nemůžeme provádět ekonomickou kalkulaci.
- ⁵⁵ Na okraj lze poznamenat, že vertikální integrace obvykle snižuje poptávku po penězích („obrat“ v různých stadiích), a proto snižuje kupní sílu peněžní jednotky. O účincích vertikální integrace na investice a výrobní strukturu se lze dočíst v Hayek, *Prices and Production*, str. 62–68.
- ⁵⁶ Tato implicitní cena, neboli náklady obětované příležitosti spojené s prodejem sobě samému, mohou být nižší než stávající tržní cena. Vstup Spojených strojů na trh by mohl vést ke snížení tržní ceny na řekněme 102 unce. Pokud by však neexistoval vnější trh a vnější cena, neexistoval by vůbec žádný způsob, jak implicitní cenu odhadnout.
- ⁵⁷ Viz provokující článek R. H. Coase týkající se velikosti firmy „The Nature of a Firm“ v Stigler, George H. a Boulding, Kenneth E. eds.: *Readings in Price Theory*, R. D. Irwin, 1952, str. 331–351. V textu Coase konstatuje, že státní „plánování je na odvětví uvaleno, zatímco firmy vznikají dobrovolně, protože představují efektivnější metodu organizování výroby. V konkurenčním systému je obsažen optimální objem plánování“. *Ibid.* str. 335 n.
- ⁵⁸ Důraz na kapitálové statky je zde činěn proto, že jsou výrobkem, pro který je kalkulační problém klíčový. Spotřební statky samy o sobě problém nepředstavují, protože kupujících spotřebitelů je mnoho, a proto bude trh spotřebních statků vždy existovat.
- ⁵⁹ Stanovisko Ludwiga von Mises naleznete ve známém článku „Economic Calculation in the Socialist Commonwealth“, který přetiskl Hayek, F. A. ed.: *Collectivist Economic Planning*, George Routledge & Sons, 1935, str. 87–130. Tamtéž naleznete i další eseje Hayeka, Piersona a Halma. Mises argumentaci dále rozvíjel v díle *Socialism*, 2. vyd., Yale University Press, 1951, str. 135–163; nejnovější kritiku pak vyvrátil v díle *Human Action*, str. 694–711. Vedle těchto prací je nejlepší prací o ekonomické kalkulaci v socialismu kniha Hoff, Trygve J. B.: *Economic Calculation in the Socialist Society*, William Hodge, 1949. Viz též Hayek, F. A.: „Socialist Calculation III, the Competitive ‘Solution’“ in *Individualism and the Economic Order*, str. 181–208, a pozoruhodná beletristická esej Henriho Hazlitta: *The Great Idea*, Appleton-Century-Crofts, 1951.
- ⁶⁰ Je pozoruhodné, že tolik autorů píšících proti socialismu si tento důležitý argument nikdy neuvědomilo.
- ⁶¹ Tímto argumentem nedošlo k vyvrácení Misesovy teorie. Mises jej předem odmítl ve svém původním článku *Collectivist Economic Planning*, str. 109. Baroneho článek byl navíc napsán v roce 1908, dvanáct let před Misesovým. Pozorný čtenář Misesova původního článku zjistí, že téměř všechna údajná „řešení“, s nimiž v pozdějších desetiletích vyrukovali jeho odpůrci, byla Misesem vyvrácena již v původním článku.
- ⁶² Část tohoto nedorozumění pramení z nešťastné pozice, kterou v debatě zaujali dva

Misesovi pokračovatelé – Hayek a Robbins. Tvrdili, že kalkulace je nemožná, protože socialistická vláda jednoduše není technicky schopna vypočítat miliony rovnic, jež by tento výpočet zahrnoval. To je však vydalo napospas argumentu, že dnes, kdy má vláda k dispozici výkonné počítače, není tato praktická námitka již relevantní. Ve skutečnosti nemá provádění racionální kalkulace nic společného s počítáním rovnic. V reálném životě se kromě matematických ekonomů „rovníci“ nikdo zabývat nemusí. Srov. Robbins, Lionel: *The Great Depression*, Macmillan, 1934, str. 151 a Hayekovo dílo *Collectivist Economic Planning*, str. 212 a násl.

⁶³ Viz Haberler, Gottfried von: *The Theory of International Trade*, William Hodge, 1936, str. 3–8.

⁶⁴ „Skutečnost, že výroba surovin a potravin nemůže být centralizována a nutí lidi k rozptýlení po různých částech zemského povrchu, diktuje také určitý stupeň decentralizace zpracovatelského průmyslu. Z této skutečnosti pramení nutnost pojímat problémy spojené s přepravou jako specifické náklady na výrobní faktor. Náklady na přepravu musí být porovnávány s úsporami, jež mohou plynout z hlubší specializace.“ Mises: *Human Action*, str. 341–342.

⁶⁵ Viz Mises: *Human Action*, str. 622–624.

⁶⁶ Závažné důsledky této „misesovské“ analýzy pro teorii „mezinárodního obchodu“ odvodíte srovnáním Misesovy *Theory of Money and Credit*, ale také vynikajícího, byť zanedbávaného díla Chi-Yuen Wu: *An Outline of International Price Theories*, George Routledge & Sons, 1939, str. 115, 233–235 a *passim*.

⁶⁷ Tento omyl je příčinou útoků na cenové tvorby přírážkou, jež se v některých odvětvích používá. Kritici předpokládají, že jednotná cena statku znamená jednotnou cenu v jednotlivých továrnách, zatímco ve skutečnosti znamená jednotnou „dodací cenu“ různých firem v libovolném místě spotřeby. Otázku určování cen přírážkou rozebírá též *United States Steel Corporation T.N.E.C. Papers*, United States Steel Corporation, 1940, II, str. 102–135.

⁶⁸ Pro zjednodušení neuvažujeme spotřebitele v Hranicích, Berouně a ostatních městech, tento zákon se však vztahuje i na ně. Pro spotřebitele nacházející se v Hranicích a v Berouně v rovnovážném stavu platí:

$$\begin{aligned} P(C_r) \text{ v Hranicích} &= P(C_b) \text{ v Hranicích a} \\ P(C_r) \text{ v Berouně} &= P(C_b) \text{ v Berouně atd.} \end{aligned}$$

⁶⁹ Kritiku některých rysů tohoto odděleného pojetí v „nové ekonomii blahobytu“ naleznete v Rairikar, B. R.: „Welfare Economics and Welfare Criteria“, *Indian Journal of Economics*, červenec 1953, str. 1–15.

⁷⁰ V posledních letech byly vidět náznaky oživení „rakouské“ teorie výroby, v jejímž duchu byla tato kapitola napsána. Vedle dříve citovaných prací odkazují též na Lachmann, Ludwig M.: *Capital and Its Structure*, London School of Economics, 1956; Lachmann, Ludwig M.: „Mrs. Robinson on the Accumulation of Capital“, *South African Journal of Economics*, červen 1958, str. 87–100. Dílo Roberta Dorfmana: „Waiting and the Period of Production“, *Quarterly Journal of Economics*, srpen 1959, str. 357–372 a jeho „A Graphical Exposition of Böhm-Bawerk’s Interest Theory“, *Review of Economic Studies*, únor 1959, str. 153–158 jsou zajímavé především coby pokus předního matematického ekonomů na nalezení cesty zpět do světa rakouské ekonomie. Sžíravá kritika Dorfmana je v Neuberger, Egon: „Waiting and the Period of Production: Comment“, *Quarterly Journal of Economics*, únor 1960, str. 150–153.

KAPITOLA 10

MONOPOL A KONKURENCE

1. KONCEPCE SPOTŘEBITELSKÉ SUVERENITY

A. SUVERENITA SPOTŘEBITELE ČI VLÁDA JEDNOTLIVCE?

Ve svobodném tržním hospodářství budou lidé vyrábět statky nejvíce požadované spotřebiteli.¹ Někdy se tento mechanismus nazývá „spotřebitelská suverenita“. V této „vládě“ spotřebitelů však není přítomen žádný prvek donucení. Závislost výrobce na spotřebiteli je zcela dobrovolná a je výsledkem rozhodnutí spotřebitele o způsobu maximalizace užitku, jež však může být kdykoli změněno. Mnohokrát jsme zdůraznili, že jednotlivci svým jednáním usilují o peněžní příjmy (což je reakce na spotřebitelskou poptávku) pouze za předpokladu, že *do jejich rozhodování nezasahují další vlivy*. Těmito dalšími vlivy jsou osobní hodnoty daného člověka, jež mohou působit opačným směrem než peněžní vlivy. Příkladem je pracovník (nebo jiný majitel výrobních faktorů), který se zabývá určitou činností za nižší peněžní ohodnocení, než jaké by mohl získat jinde. Činí tak proto, že mu tato činnost či výroba přináší potěšení, nebo proto, že jsou mu ostatní alternativy proti myslí. Namísto toho, abychom hovořili o „spotřebitelské suverenitě“, by bylo přesnější konstatovat, že na svobodném trhu *je každý jednatel suverénní při rozhodování o své osobě, svém jednání a svém majetku*.² Lze to nazvat *individuální samovláda*. Chce-li konkrétní výrobce získat peněžní výnos, musí uspokojit spotřebitelskou poptávku. Míra, v jaké sleduje svůj očekávaný peněžní výnos a v jaké sleduje jiné nepeněžní faktory, je plně věcí jeho vlastní svobodné volby.

Používání pojmu „spotřebitelská suverenita“ v ekonomii je typickým příkladem zneužívání termínu „suverenita“, jež se vztahuje pouze na *politickou* sféru. I na tomto příkladě vidíme, jaká nebezpečí jsou spojena s používáním metafor převzatých z jiných vědních oborů. Pojem „suverenita“ znamená nejvyšší politickou moc, jejíž výkon je založen na použití násilí. Ve zcela svobod-

né společnosti je každý jednotlivec suverénní nad svým tělem a majetkem, proto můžeme hovořit o suverenitě nad sebou samým. Na svobodném trhu není nikdo „suverénní“ nad jednáním či směny druhých. Proto ani spotřebitelé nemají moc, jež by jim umožňovala donutit výrobce k práci v jednotlivých profesích či druhých práce, a proto nemůžeme říci, že by výrobci „vládli“.

B. PROFESOR HUTT A VLÁDA SPOTŘEBITELŮ

Metaforická fráze o „spotřebitelské suverenitě“ či „vládě spotřebitelů“ zaveda na scesti i ty nejlepší ekonomy. Mnoho autorů ji používá jako ideál, s nímž srovnávají údajně nedokonalý systém svobodného trhu. Příkladem je profesor W. H. Hutt z Univerzity v Kapském Městě, jež koncept „vlády spotřebitelů“³ velmi pečlivě vysvětlil. Článek profesora Hutta si zasluhuje zvláštní pozornost vzhledem k tomu, že termín „spotřebitelská suverenita“ či „vláda spotřebitelů“ pochází právě od Hutta a v literatuře se velmi často používá. Použijeme jeho článek pro kritiku konceptu samého a jeho implikací pro řešení otázek konkurence a monopolů.

V první části článku Hutt obhajuje koncept vlády spotřebitelů proti kritickým výhradám poukazujícím na to, že jeho článek zanedbává přání *výrobci*. Hutt zde tvrdí, že přeje-li si výrobce *prostředek* jako *cíl* sám o sobě, pak „spotřebovává“. Je zřejmé, že v tomto *formálním* smyslu je vláda spotřebitelů z definice vždy přítomna. Z formálního hlediska není na takové definici nic špatného, protože jsme vždy zdůrazňovali, že jednotlivec vyhodnocuje cíle (spotřebu) podle své hodnotové škály a že hodnocení jednotlivce týkající se výrobních prostředků z těchto cílů vychází. V tomto smyslu pak spotřeba vždy vládne výrobě.

Avšak toto formální pojetí není příliš přínosné pro analýzu situace na *trhu* – právě k tomu je však tento koncept Huttem a dalšími používán. Představme si proto výrobce *A*, který nezapojí svou práci, půdu či kapitál do tržního procesu. Z nějakého důvodu tímto způsobem projevil svou vládu nad svou osobou a vlastnictvím. Na druhou stranu, poskytne-li tyto výrobní faktory trhu (a je-li jeho cílem peněžní zisk), dává se tím k dispozici požadavkům trhu. V obou případech vládne „spotřebitel“. Klíčovou otázkou ale zůstává, *kteřý* „spotřebitel“? Spotřebitel, který nakupuje směnitelné statky za peníze, nebo výrobce, který prodává směnitelné statky za peníze? Abychom mohli na tuto otázku odpovědět, musíme rozlišit „spotřebitele směnitelných statků“ od „výrobce směnitelných statků“; směnitelných proto, že na trhu můžeme z definice obchodovat jen se směnitelnými statky. Pro naše účely můžeme rozdělit lidi na „výrobce“ a „spotřebitele“ i přesto, že každý člověk musí jednat v roli spotřebitele a zároveň v jiném kontextu i v roli výrobce (nebo jako příjemce daru od výrobce).

Po tomto odlišení docházíme k opačnému závěru než Hutt: na svobodném trhu má jednotlivec *samovládu* nad vlastní osobou a majetkem. Jen sám výrob-

ce rozhoduje o tom, zda svůj majetek (včetně vlastní osoby) ponechá ladem, nebo zda jej za peníze prodá na trhu (příčemž v tomto případě by pak výstupy jeho výroby výměnou za peníze získali s₁ otřebitelé). Rozhodnutí týkající se toho, kolik majetku prodá a kolik ponechá ladem, je jen a pouze na tomto jednotlivém výrobci.

Hutt implicitně tuto skutečnost uznává, avšak záhy svou argumentaci obrací jiným směrem a nekonzistentně začíná obhajovat „vládu spotřebitelů“ jako *etický ideál, podle kterého je třeba soudit vývoj na svobodném trhu*. „Vláda“ či „suverenita spotřebitelů“ se stává téměř abso¹utním dobrem a jakákoli činnost výrobců, jež by mohla tento ideál ohrozit, je prakticky považována za etický ekvivalent zrady. Hutt kolísá mezi vládou spotřebitelů coby *nevyhnutelnou skutečností* a rozporuplným konceptem vlády spotřebitelů coby *etickým ideálem* a pokouší se určit různá kritéria, podle kterých lze říci, že dochází k *narušování vlády spotřebitelů*. Například tvrdí, že ponechává-li výrobce svou osobu či majetek stranou výrobního procesu s úmyslem užívat jich jako *spotřebních statků*, jedná se o legitimní činnost udržující vládu spotřebitelů. Na druhou stranu, pokud ponechá majetek stranou s úmyslem získat z něj vyšší peněžní důchod (ačkoli to Hutt neuvádí, lze se domnívat, že by to bylo možné díky neelastické poptávkové křivce po tomto výrobku), pak nekalým způsobem vůli spotřebitelů omezuje. Chce-li výrobce zvýšit cenu, může omezit výrobu vlastního specifického výrobku, nebo může jednat koordinovaně s ostatními (v případě, že není jediným výrobcem daného produktu). Tím jsme zformulovali doktrínu monopolní ceny; monopolní cena je pak nástrojem, kterým se prý výrobci prohřešují proti své správné společenské funkci.

Hutt si uvědomuje nesmírnou složitost spojenou s určením motivů výrobce v každém konkrétním případě. Jednotlivec, který trhu neposkytuje svou práci, tak může činit proto, že chce získat volný čas. Dokonce i majitel půdy či kapitálu mohou jednat podobně, chtějí-li například získat estetický požitek z pohledu na svůj nepoužívaný majetek. Můžeme předpokládat, že v obou případech se jedná o *směsici* různých motivů. Hutt má sklon řešit tyto obtíže tím, že v případě výrobce *nepřipouští* jiné možné vysvětlení než snahu o získání monopolní ceny (zejména v případě nepoužívání majetku).

Obtíže spojené s analýzou motivů výrobce jsou však daleko větší, než si Hutt představuje. Každý jednotlivý výrobce se neustále pokouší maximalizovat svůj „duševní důchod“ a jednat tak, aby dosahoval cílů umístěných na nejvyšších místech své hodnotové škály. Toho dosahuje tím, že vedle peněžního důchodu bere v potaz i různé nepeněžní faktory dané osobními hodnotami. Vezměme si nejprve případ výrobce jako člověka *prodávajícího svou práci*. Když přemýšlí o tom, kolik své práce má prodat a za jakou cenu, uvažuje o očekávaném peněžním příjmu, o duševním užítku z daného typu práce a jejich podmínkách, o obětovaném volném čase a vyrovnává tyto faktory podle jejich mez-

ních užitků. Získá-li vyšší mzdu tím, že bude méně pracovat, nepochybně tak učiní, protože tím získává volný čas. A objevuje se nám zde otázka, proč by takové jednání mělo být nemorální.

Za prvé, oddělit uvažování o volném čase od uvažování o peněžním příjmu je nejen neproveditelné, ale přímo *nemožné*. Oba prvky vstupují do rozhodování a jedině konkrétní člověk bude znát spletité motivy ovlivňující jeho jednání. Za druhé, takové jednání *není v rozporu* se skutečností, že výrobce může vydělávat peníze pouze službou spotřebiteli. Jak je možné, že omezením výroby byl schopen utržit „monopolní cenu“? Je to možné jen proto, že poptávka po jeho službách (ať už přímo spotřebiteli či nepřímo přes výrobce nižších řádů) je *neelastická*, takže omezená produkce statku a jeho vyšší cena povede k vyšším výdajům za tento statek, a tím pádem i k vyšším příjmům výrobce. Ale i tak je tato neelastická poptávka výsledkem dobrovolně formovaných požadavků spotřebitelů. Pokud by toto „monopolistické jednání“ skutečně spotřebitele pobouřilo, mohli by své poptávkové křivky jednoduše učinit *elastickými tím, že by bojkotovali* tohoto výrobce nebo že by zvyšovali poptávané množství na vyšších („nemonopolních“) úrovních výroby. Skutečnost, že tak nečiní, naznačuje jejich spokojenost se současným stavem věcí a ukazuje, že z dobrovolné směny mají užitek (stejně jako výrobce).

Jaká je situace v případě, že uvažujeme o výrobci coby osobě prodávající majetek? Tato varianta je nejčastějším terčem bojovníků proti „monopolním cenám“. V podstatě se jedná o stejnou situaci. Jednotliví výrobci mohou omezit výstup a prodej své půdy nebo kapitálových statků (ať jednotlivě, nebo v součinnosti s ostatními – v „kartelu“) s cílem zvýšit své očekávané peněžní příjmy z prodeje. Ještě jednou zdůrazňujeme, že v tomto jednání není nic podstatně odlišného. Výrobci se (za jinak stejných podmínek) snaží maximalizovat peněžní důchod ze svých výrobních faktorů. To není o nic nemorálnější než jakákoli jiná snaha o zvýšení peněžního příjmu. Navíc je to možné jen prostřednictvím *služby spotřebitelům*, protože prodej, resp. nákup jejich výrobků je oboustranně dobrovolný. A opět platí, že „monopolní cenu“ může jednotlivec nebo kartel udržet pouze tehdy, když je poptávková křivka (jež je přímo či nepřímo určena spotřebiteli) *neelastická* a tato neelastičnost je *výsledkem zcela dobrovolných voleb spotřebitelů v jejich snaze o maximalizaci užítku*. Pojem „neelastičnost“ pouze označuje situaci, kdy spotřebitelé utratí více peněz za daný statek, je-li jeho cena vyšší. Pokud by se spotřebitelé opravdu rozhodli čelit kartelu a pokud by jim uskutečňované směny opravdu vadily, začali by „monopolistickou“ firmu či firmy bojkotovat a snížili by objem své spotřeby tak, že by se křivka poptávky stala *elastickou* a firma by byla nucena zvýšit výstup a snížit cenu na původní úroveň. Pokud by „monopolistickou cenu“ zavedl kartel, přičemž by neměl žádné další výhody umožňující mu vyrábět efektivněji, změna elasticity poptávky by způsobila jeho rozpad.

Může nám však být položena otázka, zda není pravda, že by spotřebitelé *dávali přednost* nižší ceně, a proto nastolení „monopolní ceny“ představuje „narušení suverenity spotřebitelů“? Odpověď zní, že spotřebitelé by samozřejmě za všech okolností dávali přednost nižším cenám. Čím nižší by byla cena, tím více by se spotřebitelům líbila. Znamená to však, že ideální cena všech statků je nula nebo blízká nule, protože jedině tehdy by výrobci přinesli největší obětí dle přání spotřebitelů?

V roli spotřebitelů se lidem vždy budou líbit nižší ceny zboží, které nakupují. V roli výrobců se jim zase více zamlouvají vyšší ceny zboží, které vyrábějí. Pokud by lidstvo existovalo v utopickém světě, kde by všechny směnitelné statky byly volně k dispozici, nikdo by za peníze pracovat nepotřeboval. I této utopii by lidé „dávali přednost“, ale bohužel není ničím víc než čistě imaginární situací. Lidé nemají jinou možnost než pracovat v daném *reálném* prostředí s půdou a trvanlivým kapitálem zděděným po předcích.

V *tomto* světě existují pouze dva způsoby určení cen. Prvním je svobodný trh, kde se ceny stanovují dobrovolnou dohodou zúčastněných stran a směny se uskutečňují za podmínek, jež jsou pro obě strany výhodné. Druhým způsobem je násilná intervence do fungování trhu, jež namísto dohody nastoluje nadvládu jedné ze stran. Hegemonické určování cen znamená postavení svobodné směny mimo zákon a zavedení vykořisťování člověka člověkem, protože směna uskutečněná pod nátlakem je vykořisťováním. Zvolíme-li mechanismus svobodného trhu (pro nějž je charakteristická oboustranná výhodnost směny), pak máme pouze jediné měřítko spravedlnosti, a tím je cena vytvořená na svobodném trhu. Tento závěr platí i pro „konkurenční“ a „monopolní“ ceny, stejně jako pro kartelové dohody. V situaci svobodného trhu spotřebitelé a výrobci jednají dle principu dobrovolné spolupráce.

V případě barteru je tento závěr zřejmý: lidé v roli výrobců a spotřebitelů buď odvodí vzájemné směnné poměry dobrovolně na svobodném trhu, nebo je určí donucením. Zdá se, že neexistuje žádný důvod, proč by měla být z „morálních“ důvodů cena koní vyjádřená v rybách vyšší nebo nižší, než je na svobodném trhu. A stejně tak není příliš jasné, proč by jakákoli peněžní cena měla být nižší nebo vyšší než cena tržní.⁴

2. KARTELY A DŮSLEDKY JEJICH EXISTENCE

A. KARTELY A „MONOPOLNÍ CENA“

Mohli bychom namítnout, že monopolizující jednání je omezení výroby, a toto omezení výroby je přeci prokazatelně protispolečenským jednáním. Na první pohled nejhorším případem takového jednání by bylo zničení části výstupu kartelem. Toto jednání se snaží využít neelastické poptávkové křivky a zvýšit cenu tak, aby celá skupina získala vyšší peněžní důchod. Příkladem ta-

kového jednání je kávový kartel, jenž pálí velká množství vypěstované kávy.

Především musíme říci, že k takovému jednání bude jistě docházet jen zřídka. Zničení vlastního výstupu je zřejmé plýtvání i z hlediska kartelu a je zřejmé, že výrobní faktory použité pěstiteli při výrobě kávy byly vynaloženy zcela zbytečně. Je zřejmé, že výroba tohoto množství kávy je omylem sama o sobě a jeho pálení je pouze důsledkem této chyby. Kvůli nejistotě spojené s odhadem budoucnosti však k chybám často dochází. Výrobci mohou celá léta investovat a pracovat na výrobě statku, který se nakonec setká jen s minimálním zájmem spotřebitelů. Pokud se například změní návyky spotřebitelů tak, že kávu nebude nadále nikdo poptávat ani při libovolně nízké ceně, musely by její zásoby být zničeny i bez kartelu.

Omyly jsou zcela jistě nešťastné, ale nemůžeme je považovat za nemorální či protispolečenské. Nikdo nedělá chyby úmyslně.⁵ Pokud by byla káva trvanlivým statkem, je jasné, že by ji kartel *nezničil*, ale skladoval by ji a postupně by ji prodával spotřebitelům, čímž by z „přebytečné“ kávy získával příjem. V rovnoměrně plynoucí ekonomice, kde jsou chyby z definice vyloučeny, by k ničení výstupu nedocházelo, protože by bylo vyrobeno optimální množství výstupu, jež by zajišťovalo peněžní příjmy. To znamená, že by se bylo vyrobilo méně kávy. *Plýtvání spočívá v nadměrné výrobě kávy na úkor jiných statků, jež mohly být vyrobeny, nikoli v samotném pálení kávy.* Poté, co dojde k omezení výroby kávy, přestane docházet k plýtvání faktorů používaných k výrobě kávy a uspořená půda, práce a další faktory budou použity k ziskovějším účelům. Je pravda, že přebytečné specifické faktory budou ležet ladem, ale takový osud potká specifické faktory vždy, když poptávka spotřebitelů neumožňuje jejich použití ve výrobním procesu. Například poklesne-li spotřebitelská poptávka po určitém statku natolik, že se nevyplatí zaměstnávat dělníky pracující na nějakých specializovaných strojích, *není* tato „volná kapacita“ společenským plýtváním, ale naopak je společensky prospěšná. Ukázalo se, že výroba těchto strojů byla chybou. Nyní jsou tyto stroje již vyrobeny a práce s těmito stroji je méně výnosná než práce směřující k jinému výstupu s použitím jiné půdy a jiných strojů. Proto je ekonomicky odůvodněné ponechat je ladem nebo jejich materiální podstatu přeměnit k jinému použití. V ekonomice, kde nedochází k chybám, samozřejmě k vyrobení nadměrného množství specifických kapitálových statků nedojde.

Předpokládejme, že před vznikem kávového kartelu množství práce X a množství půdy Y společně za rok vytvořily 100 milionů kilogramů kávy. Kávový kartel však zjistil, že nejvýnosnější úroveň výroby je 60 milionů kilogramů, a proto snížil roční výstup na tuto úroveň. Bylo by jistě absurdní pokračovat ve zbytečné výrobě 100 milionů kilogramů a pak 40 milionů kilogramů spálit. Co se stane s prací a půdou, jež je nyní nadbytečná? Řekněme, že se přesune do výroby 10 milionů kilogramů gummy, 50 000 hodin práce

průvodců pralesem atd. Kdo nám nyní řekne, že výsledná struktura výroby a výsledná alokace výrobních faktorů je méně „spravedlivá“ než původní? Dokonce můžeme tvrdit, že je *spravedlivější*, protože nová alokace faktorů bude ziskovější, a tím i *hodnotově produktivnější* z hlediska spotřebitelů. Z pohledu tvorby hodnoty se nyní výroba neomezila, ale *rozšířila*. Je zřejmé, že nelze říci, že celková výroba byla *omezena*, protože výstup ostatních statků se zvýšil a srovnání poklesu nabízeného množství jednoho statku a růstu nabízeného množství druhého statku musíme provést jedině z těchto širších hodnotících pozic. Přesun faktorů k výrobě gumy a průvodcovským službám *omezuje* výrobu kávy stejně, jako předchozí alokace faktorů k výrobě kávy *omezovala* výrobu těchto jiných statků.

Použití konceptu „omezování výstupu“ na svobodný trh je jednoznačně mylné. V reálném světě jsou zdroje, používané k uspokojování nejrůznějších cílů, vzácné a *každá* výroba vyžaduje volbu a alokaci faktorů tak, aby sloužily nejvýše hodnoceným cílům. Výroba každého statku je nutně vždy „omezena“. Takové „omezení“ je však důsledkem všeobecné vzácnosti faktorů a klesajícího mezního užítka každého produktu. Ale hovořit v této souvislosti o „omezování“ je absurdní.⁶

Nemůžeme proto hovořit o tom, že kartel „omezil výrobu“. Výsledná alokace faktorů odstraní chybu, jíž se výrobce dopustil, a jednání kartelu bude usilovat o maximalizaci příjmů výrobců ze služeb spotřebitelům – což činí i ostatní alokace na svobodném trhu. To je výsledek, o nějž lidé na trhu usilují a k němuž směřují jejich podnikatelské odhady budoucnosti. Je to jediná situace, ve které dochází k harmonizaci zájmů lidí coby spotřebitelů a lidí coby výrobců.

Z naší analýzy plyne, že původní výroba 100 milionů kilogramů kávy byla nešťastnou chybou, jíž výrobci později napravili. Nejednalo se tedy o zlomyslné omezení výroby ke škodě spotřebitelů, ale naopak, snížení výroby kávy bylo korekcí předchozího omylu. Svobodný trh je podle kritéria peněžní ziskovosti schopen alokovat zdroje tak, aby sloužily spotřebiteli. Z toho plyne, že v předchozím období bylo vyráběno „příliš mnoho“ kávy a „příliš málo“ gumy, služeb průvodců atd. Jednání kartelu, jež omezilo výrobu kávy a způsobilo růst výroby gumy a průvodcovských služeb, vedlo ke *zvýšení* úrovně uspokojení potřeb spotřebitelů stávajícími výrobními zdroji.

Existují-li odpůrci kartelů, kteří s tímto závěrem nesouhlasí a věří, že *předchozí* výrobní struktura sloužila spotřebitelům lépe, mají vždy možnost odkoupit půdu, práci a kapitál od průvodcovských agentur a výrobců gumy a *sami* se pustit do výroby těchto údajně „chybějících“ 40 milionů kilogramů kávy. A protože tak *sami* nečiní, mohou jen těžko kritizovat *stávající* výrobce kávy za jejich jednání. Mises tuto myšlenku výstižně shrnul taktó: „Lidé zabývající se výrobou oceli jistě nemají vinu na tom, že jiní rovněž do této výrobní oblasti ne-

vstoupili. ... Chceme-li někoho vinit z toho, že počet lidí působících v dobrovolné organizaci civilní obrany není vyšší, nemá smysl vinit ty, kteří tam již působí, ale ty, kteří tam nepůsobí.”⁷⁷ Postoj odpůrců kartelu ve svém důsledku tvrdí, že někdo jiný vyrábí *příliš mnoho* nějakého *jiného* výrobku. Kromě svých arbitrárních stanovisek však nenabízejí žádná obecná měřítka k určení toho, *jaká* výroba je vlastně nadbytečná.

Kritika majitelů oceláren za výrobu „nedostatečného“ množství oceli nebo kritika výrobců kávy za výrobu „nedostatečného“ množství kávy rovněž implicitně předpokládá existenci kastovního systému, ve kterém je jistá kasta předurčena k výrobě oceli, jiná kasta k pěstování kávy atd. Výše uvedená kritika by měla smysl pouze v podobném kastovním systému. Svobodný trh je však opakem kastovního systému, protože výběr mezi alternativami vyžaduje mobilitu mezi alternativami a tato mobilita se jistě vztahuje i na podnikatele nebo investory do výrobních procesů.

Jak jsme konstatovali výše, neelastická poptávková křivka je čistě výsledkem volby spotřebitelů. Představme si, že bylo vypěstováno 100 milionů kilogramů kávy, jež leží ve skladech, a skupina pěstitelů se společně rozhodne, že spálením 40 milionů kilogramů kávy například zdvojnásobí její cenu z 1 gránu zlata za kilogram na 2 grány za kilogram, čímž jim dohromady připadne vyšší celkový výnos. Takový postup by byl nemožný, pokud by pěstitelé věděli, že při vyšší ceně narazí na bojkot spotřebitelů. Navíc pokud by spotřebitelé *chtěli*, mají ještě jeden způsob, jak zničení statku zabránit. Spotřebitelé by mohli, ať už společně či jednotlivě, nabídnout odkoupení skladované kávy za *vyšší ceny*. Mohla by je k tomu vést buď jejich láska ke kávě, nebo snaha zabránit zničení užitečného statku, případně kombinace obou motivů. Pokud by tak učinili, zabránili by kartelu snížit množství prodávané na trhu. Bojkot kávy nabízené za vyšší cenu nebo zvýšení poptávaného množství při nižší ceně by změnilo křivku poptávky a učinily by ji elastickou, čímž by se odstranily všechny důvody ke vzniku kartelu.

Považovat kartel za nemorální či jinak bránící spotřebitelské suverenitě je zcela neopodstatněné. Platí to dokonce i ve zdánlivě „nejhorším“ případě kartelu, který byl založen s cílem „omezení“ výstupu a kde díky předchozímu omylu a rychle se kazícímu produktu dochází k ničení výstupu. Kdyby si spotřebitelé skutečně přáli tomu zabránit, stačilo by změnit svou poptávku po příslušném produktu, buď změnou svých chutí, či spojením bojkotu a nákupu statku ve snaze zamezit jeho zničení. K ničemu takovému za daných okolností nedochází, což svědčí o tom, že výrobci maximalizují svůj peněžní důchod ve službě spotřebitelům – ať už spojením do kartelu, nebo jiným jednáním. Někteří čtenáři by mohli namítnout, že nabídnutím vyšší ceny za současné množství kávy by spotřebitelé podpláceli výrobce a že podobná situace by vlastně byla vydíráním ze strany výrobců. Toto obvinění je však neobhajitelné. Výrob-

ci jsou vedeni cílem maximalizace peněžního příjmu, nikoho nevydírají, pouze vyrábějí množství přinášející maximální zisk a dobrovolně je směřují se spotřebiteli, kteří je nakupují rovněž dobrovolně. Není to „vydírání“, stejně tak jako vydíráním není případ, kdy pracovník odejde z hůře placeného místa na místo lépe placené, nebo když podnikatel investuje do projektu, u něhož očekává vyšší ziskovost.

Musíme si na tomto místě uvědomit, že poté, co chyba již byla učiněna (podobně jako v situaci zmíněné výše), nebude racionální reakcí pláč nad rozlitym mlékem ani pokus „získat zpět“ historické náklady. Racionálním jednáním je vytěžít ze současné situace co nejvíce (což za jinak stejných okolností znamená co nejvíce peněz). Na podobném postupu neshledáváme nic divného v případě, že pokles poptávky po jejich výstupu postihne již vyrobené stroje nebo jiné kapitálové statky. Ve výrobním procesu pracuje lidská síla s přírodními a vyrobenými faktory s cílem vyrobit a nabídnout ty nejžádanější spotřební statky. Vzhledem k tomu, že omylům se nelze v reálném světě vyhnout, povede tento proces k tomu, že v každém okamžiku bude existovat značné množství „nevyužitých“ kapitálových statků. Stejně tak bude ležet ladem velké množství půdy, protože dostupné pracovní síly mají výnosnější příležitosti na jiných pozemcích. „Ladem ležící“ káva je důsledkem chybné předpovědi a neměla by být více šokující či zavrženíhodná než „nevyužitá“ kapacita jakéhokoli jiného typu kapitálového statku.

Naše argumentace platí pro kartel i pro jednu firmu produkovající jedinečný produkt s neelastickou poptávkou. Jediná firma s neelastickou poptávkou po svém produktu by po podobném omylu v předpovědi rovněž přistoupila k likvidaci části zásob. Výše uvedená kritika doktrín „monopolní ceny“ a „spotřebitelské suverenity“ se proto vztahuje i na případ jedné firmy.

B. KARTELY, FÚZE A KORPORACE

V obecném vědomí je zakořeněno, že jednání kartelu v sobě obsahuje tajné dohody neboli koluzivní jednání. Zatímco samostatná firma může získávat „monopolní cenu“ jako odměnu za lepší schopnosti nebo díky nadšení spotřebitelů ze statků, jež produkuje, s kartelem více firem jsou údajně spojeny „koluze“ a „spiknutí“. Tyto výrazy jsou však pouze emotivním označením, jež má za cíl vyvolat negativní odpověď. Ve skutečnosti se jedná o *spolupráci* při zajištění příjmů výrobců. Podstatou jednání kartelu je dohoda jednotlivých výrobců ohledně společného sdílení aktiv, řízení výroby a cenové tvorby jednou řídicí strukturou. Tato řídicí struktura rovněž rozděluje zisky mezi jednotlivé členy. *V čem je tento proces odlišný od sdružení firem do obchodní společnosti nebo od vytvoření jedné korporace? Co se děje při vzniku obchodní společnosti nebo korporace? Jednotlivci souhlasí s poskytnutím svých aktiv pod centrální řízení, přičemž tento centrální řídicí útvar spravu-*

je majetek vlastníků firmy a rozděluje mezi ně zisky. V obou případech se sdílení, způsoby řízení a rozdělování zisku odehrává podle předem dohodnutých pravidel. *Proto neexistuje rozdíl mezi kartelem a běžnou korporací či obchodní společností.* Lze namítat, že běžná obchodní společnost zahrnuje pouze jednu firmu, zatímco kartel zahrnuje celé „odvětví“ (tzn. všechny firmy vyrábějící určitý produkt). Ale takové rozdělení není vždy možné. Některé firmy v odvětví mohou vstup do kartelu odmítnout, a na druhé straně může být „monopolistou“ i jediná firma, která vyrábí unikátní produkt, čímž vlastně představuje celé „odvětví“.

Analogie mezi obchodní společností nebo korporací (jež na rozdíl od kartelů nejsou považovány za něco negativního) a kartelem vystupuje ještě patrněji na příkladě fúze různých firem. Fúze bývají coby „monopolistické“ praktiky často odsuzovány, i když ne tak často jako kartely. Fúzující firmy spojují svá aktiva a vlastníci jednotlivých firem se stávají částečnými vlastníky jediné spojené firmy. Fúzi předchází dohoda o podmínkách výměny akcií fúzujících firem. Pokud takto spojené firmy zahrnují celé odvětví, pak je fúze jednoduše trvalou formou kartelu. Přesto je jasné, že jediným rozdílem mezi fúzí a *prvotním vznikem korporace* je ten, že fúze spojuje již existující kapitálové statky, zatímco korporace spojuje *peněžní* aktiva. Z ekonomického hlediska je zřejmé, že rozdíly mezi nimi jsou minimální. Fúze je jednání jednotlivců, kteří mají určité množství již vyprodukovaných kapitálových statků a kteří se sdružením majetku přizpůsobují současným a budoucím podmínkám. Vytvoření nové firmy je přizpůsobení se očekávaným budoucím podmínkám sdružením majetku dříve, než byly provedeny investice do specifických kapitálových statků. Zásadní podobnost spočívá v dobrovolném sdružení majetku do organizace s centralizovanějším řízením za účelem zvýšení peněžního příjmu.

Teoretici, kteří napadají kartely a monopoly, si neuvědomují identický motiv vzniku kartelů a korporací. Výsledkem je to, že fúze je považována za méně odsouzeněhodnou než kartel a samostatná korporace je považována za daleko neškodnější než fúze. I přesto je však fúze zahrnující celé odvětví ve svém důsledku trvalým kartelem a stálým spojením prostředků. Na druhou stranu kartel udržovaný dobrovolnou dohodou a zachovávající oddělenou identitu každé z firem je svou podstatou velmi přechodným a pomíjivým uspořádáním a má tendenci se na trhu rozpadat. Ve skutečnosti lze kartel v mnoha případech považovat za vážavý krok k fúzi. A jak jsme viděli, fúze a založení korporace se nikterak zásadně neliší: fúze je přizpůsobení velikosti a počtu firem v odvětví novým podmínkám, nebo oprava předchozích omylů v předvídaní budoucnosti. Založení korporace je pokus o přizpůsobení se současným a budoucím podmínkám, jež začíná od nuly.

C. EKONOMIE, TECHNOLOGIE A VELIKOST FIRMY

Optimální velikost firmy v určitém odvětví není známa a ani ekonomie nám v této otázce nemůže poradit. Optimální velikost závisí na konkrétních technologických podmínkách dané situace, stejně jako na velikosti spotřebitelské poptávky ve vztahu k dané nabídce výrobních faktorů v příslušném odvětví (a rovněž i v dalších odvětvích). Tyto komplexní otázky determinují velikost firmy v daném výrobním odvětví prostřednictvím výrobců i spotřebitelů. Vlastníci faktorů a podnikatelé budou vyrábět v těch odvětvích a firmách, ve kterých mohou maximalizovat peněžní příjmy a zisky, jež jsou odvozeny ze spotřebitelské poptávky a z nákladů obětované příležitosti jednotlivých výrobních faktorů. Vzhledem k tomu, že předvídaní budoucnosti je hlavní činností podnikatelů, budou úspěšní podnikatelé omezovat své chyby (a zároveň i své ztráty) na minimum. Výsledkem toho je, že *jakákoli situace existující na svobodném trhu bude směřovat k nejlepšímu uspokojení požadavků spotřebitelů (a sem můžeme zahrnout rovněž nepeněžní přání výrobců).*

Ani ekonomové, ani technologové nemohou v dané situaci rozhodnout o neefektivnější velikosti firmy. Pouze sami podnikatelé mohou určit, při jaké velikosti firmy bude docházet k neefektivnějšímu provozu firmy. Pokud ekonomové nebo jiní vnější pozorovatelé považují za optimální jinou velikost firmy, jejich tvrzení jsou troufalá a nepodložená. V tomto ohledu, stejně jako v mnoha jiných, jsou přání a požadavky spotřebitelů přenášeny cenovým systémem a výsledná tendence k maximálnímu peněžnímu příjmu a ziskům bude vždy způsobovat optimální alokaci a ceny. V tomto ohledu rady ekonomů nikdo nepotřebuje.

Rozhodne-li se několik tisíc jednotlivců, že *nebudou vyrábět* a vlastnit každý svou ocelárnu, ale sdruží svůj kapitál do korporace (jež bude nakupovat výrobní faktory, investovat do výroby a řídit ji, prodávat výrobky a rozdělovat peněžní zisky mezi vlastníky), dojde k ohromnému zvýšení jejich efektivnosti. Ve srovnání s výrobou ve stovkách malých závodů dojde ke značnému zvýšení výstupu na dané množství faktorů. Velká firma bude moci nakoupit technologii vyžadující vysoké kapitálové investice a bude moci financovat lépe organizovaný marketing a prodejní síť. Všechny tyto skutečnosti jsou zřejmé v případě, že tisíce jednotlivců spojí kapitál a založí ocelářskou firmu. Proč by však totéž nemělo platit v případě, kdy se *několik malých oceláren spojí do jedné velké společnosti?*

Mohli bychom dostat odpověď, že druhý zmíněný případ spojení, a to především v případě kartelu, není založen s úmyslem zvýšit efektivnost, ale pouze zvýšit příjmy firem omezením nabízeného množství. Přesto neexistuje způsob, kterým by vnější pozorovatel dokázal rozlišit „restriktivní“ (tj. výstup omezující) a zefektivňující jednání firem. Především se musíme zbavit dojmu,

že závod či továrna jsou jedinými výrobními faktory, jejichž efektivnost je možné zvýšit. Marketing, reklama atd. jsou rovněž *výrobní faktory*, protože „výroba“ není pouze fyzickou transformací výrobku, ale zahrnuje rovněž dopravu a předání výrobku zákazníkovi. To vyžaduje náklady na informování potenciálních zákazníků o existenci a povaze produktu a také prodej produktu zákazníkům. A protože kartel vždy používá společný marketing, nelze vylučovat možnost, že kartel zefektivňuje marketing produktu. Jak je potom možné oddělovat toto zvýšení efektivnosti od „restriktivních“ aspektů fungování kartelu?⁸

Navic technologické faktory výroby nemůžeme zkoumat odděleně od zbytku světa. Technologické znalosti nám nabízejí velké množství dostupných alternativ. Ale klíčové otázky, jako například do které oblasti máme investovat, kolik máme investovat a jakou výrobní metodu máme zvolit, můžeme zodpovědět pouze po zvážení ekonomických, tj. *finančních* souvislostí. Tyto otázky mohou být zodpovězeny pouze na trhu se zabudovanou motivací k peněžním příjmům a ziskům. Pokud výrobce například buduje tunel, jak se rozhodne, jaký materiál má k jeho stavbě použít? Z čistě technologického hlediska mohou být nejlepším materiálem platinové bloky, protože jsou nejodolnější atd. Znamená to, že by výrobce měl použít platinu? Výrobce může vybírat faktory, metody a vyráběné statky pouze porovnáním peněžních nákladů (jež se rovnají příjmu, který by faktory mohly získat v alternativním užití) s očekávanými peněžními výnosy z výroby. Faktory lze k prospěchu spotřebitelů alokovat pouze prostřednictvím mechanismu maximalizace peněžního zisku. Rozhodování založené pouze na technologii by mohlo vést k vybudování podzemní dráhy s platinovou výztuží napříč celými kontinenty. Jediným důvodem, proč takovou věc není možné za stávajících podmínek realizovat, jsou vysoké peněžní „náklady“ způsobené plýtváním, tedy použitím výrobních faktorů a zdrojů, jejichž alternativní použití je zákazníky daleko více poptáváno. Ale samu větší alternativní poptávku – a tedy samu přítomnost plýtvání – lze odhalit pouze tak, že bude zaznamenána cenovým systémem sdružujícím výrobce motivované peněžními příjmy. Pouze empirické pozorování trhu odhalí skutečnou absurdnost transkontinentální podzemní dráhy.

Navic neexistují fyzické jednotky, ve kterých bychom mohli srovnávat různé typy fyzických faktorů a fyzických produktů. Představme si proto výrobce, který se pokouší určit neefektivnější použití dvou hodin své práce. Pouze na základě odhadu se pokouší určit svou efektivnost, přičemž abstrahuje od „přízemních“ úvah spojených s peněžním příjmem. Předpokládejme, že má k dispozici tři technologicky dostupné alternativy, jež shrnuje následující tabulka.

<i>Faktory</i>		<i>Produkt</i>
<i>A</i>		
2 hodiny práce		
5 kilogramů hlíny	:	1 hrnec
1 hodina strojového času pece		
<i>B</i>		
2 hodiny práce		
1 dřevěný kvádr	:	1 dýmka
1 hodina strojového času pece		
<i>C</i>		
2 hodiny práce		
1 dřevěný kvádr	:	1 model lodi
1 hodina strojového času pece		

Která z alternativ *A*, *B*, nebo *C* je nejefektivnějším a technologicky „nejužitečnějším“ způsobem alokace jeho práce? Je zřejmé, že neexistuje žádný způsob, jak by se to obětavý a „idealistický“ výrobce mohl dozvědět. Nemá žádný racionální způsob, který by mu pomohl rozhodnout, zda má vyrobit hrnec, dýmku nebo loď. Racionální způsob alokace má k dispozici pouze „sobecký“ výrobce motivovaný peněžním příjmem. Při hledání co nejvyššího peněžního příjmu výrobce porovnává peněžní náklady (nutné výdaje) na různé faktory s cenami produktů. Porovnává-li výrobce například variantu *A* s variantou *B* a nakupuje-li hlínu a jednu hodinu strojového času pece za 1 unci zlata, přičemž hrnec lze prodat za 2 unce zlata, vydělá nakonec 1 unci zlata. Pokud by dřevo a hodina strojového času pece stála 1,5 unce zlata a dýmku by bylo možné prodat za 4 unce zlata, získal by za dvě hodiny práce 2,5 unce zlata a zvolil by výrobu právě tohoto produktu. Jak ceny produktu, tak ceny faktorů odrážejí jak poptávku spotřebitelů, tak snahu výrobců o utržení peněz za jejich služby. Jediným způsobem, kterým se výrobce může rozhodnout o výrobě konkrétního produktu, je srovnání očekávaných peněžních příjmů. Pokud by se model lodi prodával za 5 uncí zlata, dal by přednost lodi před dýmkou, čímž by uspokojil naléhavější spotřebitelskou poptávku, jakožto i vlastní potřebu získat co největší peněžní příjem.

Z těchto důvodů nelze oddělovat technologickou efektivnost od finančních aspektů věci. Jediný způsob, kterým můžeme určit, zda je jeden produkt žádanejší než jiný nebo jeden proces efektivnější než jiný, je sledování lidského jednání na svobodném trhu. Může nám například připadat samozřejmé, že optimální velikost ocelárny je větší než optimální velikost holičství. Tento po-

znatek jsme však nezískali prostředky ekonomické vědy, tedy apriorně či z praxeologické dedukce, ale výhradně empirickým pozorováním svobodného trhu. Neexistuje způsob, kterým by ekonomové či jiní vnější pozorovatelé mohli určit technologické optimum nějaké továrny či firmy. K určení optimální velikosti může dojít pouze na trhu. Pokud je však toto tvrzení obecně platné, vztahuje se rovněž na konkrétnější případy fúzí a kartelů. Nemožnost oddělování technologického prvku výroby vychází ještě více najevo, uvědomíme-li si, že klíčovým problémem není velikost *závodu*, ale velikost *firmy*. Tyto dvě věci nejsou zdaleka totéž. Je pravda, že firma bude používat závod optimální velikosti, přičemž tato velikost bude odrážet objem jejího podnikání. Rovněž lze říci, že větší továrna bude *ceteris paribus* vyžadovat větší firmu. Rozhodnutí firmy však budou zahrnovat mnohem širší oblast: kolik má investovat, jaký statek či statky má vyrábět atd. Firma může vlastnit jeden nebo více závodů, jeden nebo více produktů, přičemž vždy zahrnuje marketingové aktivity, finanční organizaci atd., jež jsou opomíjeny v případě, že analyzujeme pouze závod.⁹

Tento rozhodovací mechanismus shodou okolností pomáhá vyvrátit oblíbené rozdělování na „výrobu pro užití“ a „výrobu pro zisk“. Nejdříve musíme říci, že *všechna* výroba je určena k užití, jinak by k ní nedocházelo. V tržním hospodářství to téměř vždy znamená produkci statků pro *druhé* – tedy pro spotřebitele. Zisku lze dosáhnout pouze poskytováním služeb (vyrobených statků) spotřebitelům. Na druhou stranu nemůže (s výjimkou nejjednodušších ekonomik) existovat racionálně řízená výroba, jež je založena pouze na technologických nebo utilitárních kritériích, jež abstrahují od peněžního zisku.¹⁰

Je důležité si uvědomit, co v tomto oddíle *nebylo* řečeno. Neřekli jsme, že kartely budou vždy efektivnější než jednotlivé firmy, ani že „velké“ firmy budou efektivnější než malé firmy. Dospěli jsme k závěru, že ekonomie může učinit jen málo platných tvrzení o optimální velikosti firmy. Výjimkou je konstatování, že svobodný trh se co nejvíce přiblíží poskytování co největšího objemu služeb spotřebitelům (ať už se tato skutečnost promítne do velikosti firmy, nebo do jiného rysu výroby). Řešením všech konkrétních problémů výroby, jako jsou velikost firmy, velikost odvětví, umístění, cena, velikost a povaha výstupu atd., se zabývají podnikatelé, nikoli ekonomové.

Neměli bychom opustit otázku velikosti firmy bez zvážení společné obavy ekonomů: Co když křivka průměrných nákladů firmy donekonečna klesá? Neporoste pak firma natolik, že z ní vznikne „monopol“? Mnoho ekonomů běduje, že v tomto případě dochází ke „zhroucení“ konkurence. Hlavní příčinou tohoto problému je starost o „dokonalou konkurenci“, jež je – jak uvidíme níže – nereálným výmyslem. Za druhé je zřejmé, že žádná firma v historii nebyla nekonečně velká a ani nekonečně velká být nemůže, takže překážky bránící neomezenému růstu (rostoucí nebo pomaleji klesající náklady) se v ně-

kterém okamžiku projeví u každé firmy.¹¹ Za třetí, dosáhne-li díky vyšší efektivnosti nějaká firma „monopolního“ postavení v rámci daného odvětví, v námi uvažovaném případě (kdy průměrné náklady klesají) toho dosáhne snížením cen a ku prospěchu spotřebitelů. A je-li problémem „monopolu“ právě *omezení výroby a růst ceny* (což tvrdí odpůrci „monopolů“), pak na „monopolu“, který své pozice dosáhne přesně opačným způsobem, zjevně nemůže být nic špatného.¹²

D. NESTABILITA KARTELU

Naše analýza ukazuje, že kartel je ze své podstaty nestabilní formou podnikání. Bude-li v dlouhém období společné sdílení aktiv výhodné pro každého člena kartelu, bude následovat formální *fúze* do jedné velké firmy. Touto fúzí kartel zanikne. Na druhé straně, zjistí-li jeden nebo více členů kartelu, že je pro něj společný postup nedostatečně ziskový, z kartelu vystoupí. Jak dále uvidíme, takové jednání téměř vždy kartel zničí. Kartel tedy musí být velmi přechodnou a nestálou formou podnikání.

Je-li společný postup neefektivnějším a nejziskovějším způsobem podnikání všech členů kartelu, dojde brzy k fúzi. Jelikož si každý člen udržuje potenciální nezávislost na kartelu, může se kdykoli z kartelu vyčlenit. Kartel bude muset každému členovi určit kvóty celkového množství výroby. To mezi členy kartelu s nejvyšší pravděpodobností způsobí nemalé hašteření o výši kvót, přičemž každý člen se bude snažit získat co nejvyšší podíl na celkovém výstupu. Ať už je mechanismus určení kvót jakýkoli, způsob jeho určení je nezbytně arbitrární, a tedy vždy napadnutelný ze strany jednoho či více členů kartelu.¹³ Při fúzi dvou firem nebo při vzniku korporace ustanoví vlastníci většinovým rozhodováním jednotné řídicí struktury nové firmy. V případě kartelu však nastanou neshody mezi *nezávislými* skupinami vlastníků.

V režimu společného postupu kartelu budou mít zvláštní důvod k nervozitě efektivnější výrobci, kteří budou chtít rozvíjet vlastní podnik namísto toho, aby se nechali omezovat kvótami a tím poskytovali prostor k životu méně efektivním konkurentům. Je zřejmé, že efektivnější firmy způsobí rozpad kartelu. Platnost tohoto tvrzení se zvyšuje postupem času, kdy se podmínky na trhu stále více vzdalují situaci, za které kartel původně vznikl. Kvóty jsou velmi obezřetně učiněné dohody, jež se původně zdály všem přijatelné, avšak nyní jsou pro efektivnější firmy netolerovatelným způsobem omezující. Kartel se proto brzy rozpadá. Jakmile se totiž odtrhne jedna firma, která rozšíří výrobu a sníží ceny, ostatní ji musí následovat.

Pokud se kartel nerozpadne z vnitřních příčin, je ještě pravděpodobnější, že se rozpadne zvnějšku. Pokud kartel realizoval vysoké monopolní zisky, firmy a výrobci z jiných odvětví budou motivováni ke vstupu do tohoto odvětví. Jakmile se však objeví jediný silný konkurent, dny kartelu jsou sečteny. Vzhledem

k tomu, že členové kartelu jsou svázáni výrobními kvótami, musí se dívat, jak se nová konkurence rozrůstá a stále vyšším tempem je připravuje o tržby. Pod tlakem nově přichozích konkurentů se kartel rozpadá.¹⁴

E. SVOBODNÁ KONKURENCE A KARTELY

Odpůrci kartelů používají při kritice kartelů i další argumenty. Jeden z nich tvrdí, že na spolčování původně konkurujících si firem je něco špatného, ať už to je „omezování konkurence“ nebo „omezování trhu“. Taková omezení údajně poškozují právo spotřebitelů na volbu. Dříve citovaný článek profesora Hutta popisuje situaci následovně: „Svoboda spotřebitelů... a spotřebitelská suverenita existuje pouze v té míře, ve které existují možnosti substitute.“

To je však jistě zcela mylné pojetí svobody. Když Robinson a Pátek smlouvají na pustém ostrově, mají velmi úzký *výběr* nebo *možnost* volby. Rozsah, ve kterém mohou substituovat různé statky, je velmi omezen. Ale přesto platí, že pokud nikdo z nich násilně neovlivňuje osobu či majetek druhého, je každý z nich zcela *svobodný*. Pokud bychom chtěli tvrdit něco jiného, pletli bychom si svobodu s hojností či rozsahem volby. *Žádný výrobce nenese ani nemůže nést zodpovědnost za to, aby ostatní lidé měli vždy možnost výběru. Žádný pěstitel kávy nebo výrobce oceli, ať už jedná samostatně, nebo společně s jinými, se nikomu nemusí zodpovídat z toho, že se rozhodl nevyrábět vyšší množství dané komodity. Je-li profesor X nebo spotřebitel Y přesvědčen, že na světě je příliš málo pěstitelů kávy nebo že jejich výstup není dostatečný, má možnost začít podnikat v oblasti pěstování kávy nebo ocelářství, čímž by zvýšil jak počet konkurentů, tak množství vyráběného statku.*

Pokud by spotřebitelská poptávka opravdu opodstatnila větší počet konkurentů, větší množství produktu nebo větší výběr, pak by se podnikatelé chopili ziskové příležitosti skryté za touto poptávkou. Skutečnost, že tomu tak v žádném z uváděných případů není, ukazuje, že žádná neuspokojená spotřebitelská poptávka neexistuje. Je-li však toto tvrzení platné, plyne z něj, že *žádné uměle vyvolané jednání nemůže lépe uspokojit spotřebitelskou poptávku než jednání na neomezovaném trhu*. Chybná záměna svobody s hojností spočívá v neschopnosti rozlišovat mezi *podmínkami danými přírodou a jednáním lidí směřujícím k přeměně přírody*. V ryze přírodních podmínkách neexistuje hojnost ničeho a k dispozici je jen několik statků. Robinson je *zcela svobodný*, i přesto je však na pokraji smrti hladem. Samozřejmě, že by všichni byli radši, aby podmínky dané přírodou byly mnohem příznivější, ale to je jen plané fantazírování. Ve srovnání s přírodou je tento svět nejlepší ze všech *možných* světů, protože je *jediný* možný. Podmínky, jež má člověk na Zemi k dispozici, jej nutí vyjít z prvotní situace dané přírodou a svým jednáním ji zlepšovat. *„Svoboda zemřít hladem“ není důsledkem svobodného trhu, ale důsledkem přírodních podmínek.*

Ekonomie ukazuje, že jednotlivci jsou schopni zajistit hojnost pro sebe a pro

celou společnost tím, že vstupují do směn na svobodném trhu ve svobodné společnosti. Zároveň ukazuje, že tyto podmínky jsou pro dosažení tohoto cíle *jediné* možné. („Svobodný“ zde stejně jako ve zbytku knihy popisuje meziosobní vztahy, ve kterých jednotlivci nejsou násilně omezováni ostatními.) Používat svobodu samu o sobě jako ekvivalent hojnosti brání v pochopení těchto skutečností.

Podstatu svobodného trhu z pohledu výroby lze shrnout jako „svobodu konkurence“ nebo „volný vstup na trh“, což odráží skutečnost, že ve svobodné společnosti může každý svobodně konkurovat a vyrábět v oboru, jež si zvolí. „Svobodná konkurence“ je uplatněním principů svobody na oblast výroby: je to svoboda nakupovat, prodávat a transformovat vlastní majetek bez násilných zásahů vnější moci.

V režimu svobodné konkurence bude uspokojení spotřebitelů stále udržováno na nejvyšší možné úrovni dané přírodními podmínkami. Lidé nejlépe odhadující budoucnost se stanou nejúspěšnějšími podnikateli, možnost uplatnit vlastní prozíravost a schopnosti má však každý, kdo spatří nevyužitou příležitost. Režim, který maximalizuje uspokojení spotřebitelů, tedy není „čistá konkurence“, ani „dokonalá konkurence“, ani „konkurence bez kartelů“,¹⁵ ale jednoduše *ekonomická svoboda*.

Někteří kritikové oponují, že „ve skutečnosti“ na svobodném trhu neexistuje volný vstup ani svobodná konkurence. Jak prý může někdo konkurovat nebo vstoupit do odvětví, když investice do efektivních firem a továren vyžadují neuvěřitelné množství peněz? Do odvětví prodeje párků v rohlíku lze „vstoupit“ velmi jednoduše, vzhledem k tomu, že množství potřebného kapitálu je velmi malé. Je však téměř nemožné založit novou automobilku vzhledem k vysoké kapitálové náročnosti odvětví.

Tento argument není nic jiného než další varianta převládajícího zmatení pojmu svoboda a hojnost. V tomto případě se hojnost vztahuje k peněžnímu kapitálu, který člověk dokázal shromáždit. Každý člověk se zcela svobodně může stát hokejistou, ale tato svoboda neznamená, že bude hrát stejně dobře jako někdo jiný. Rozsah možností každého člověka závisí na jeho schopnostech a na směnné hodnotě jeho majetku, svoboda daného člověka je ale zcela odlišnou kategorií. Jak jsme již řekli, svobodná společnost v dlouhém období povede ke všeobecné hojnosti a zároveň je jejím nezbytným předpokladem. Ale tyto dvě věci je třeba pojmově oddělovat a nezaměňovat je frázemi typu „skutečná svoboda“ nebo „opravdová svoboda“. Proto fakt, že každý může *svobodně* vstupovat do daného odvětví, neznamená, že toho je každý *schopen*, ať už svými osobními vlastnostmi nebo peněžním kapitálem. V odvětvích vyžadujících vyšší množství kapitálu využije svobodu založit novou firmu méně lidí než v odvětvích vyžadujících méně kapitálu. Stejně bude méně pracovníků moci využít svobodu pracovat ve vysoce kvalifiko-

vaném zaměstnání ve srovnání s nekvalifikovanou profesí. Na obou situacích není nic záhadného.

Ve skutečnosti je využití všech svobod omezenější v případě práce než v případě podnikatelské konkurence. Moderní formy podnikání jako korporace nejsou ničím jiným než sdružením kapitálu mnoha lidí s různým bohatstvím. „Obtíže“ spojené s investováním do nové automobilky by neměly být posuzovány z hlediska stamilionů dolarů potřebných na celkovou investici, ale z hlediska přibližně padesáti dolarů potřebných k nákupu jedné akcie. A zatímco je možné sdružovat i nejmenší jednotky kapitálu, pracovní schopnosti sdružovat nelze.

Někdy podobné argumenty nabývají značně absurdních rozměrů. Například se často zdůrazňuje, že dnes, v naší moderní době, jsou firmy tak velké, že noví lidé „nemohou“ konkurovat nebo vstoupit do odvětví, protože není možné shromáždit potřebný kapitál. Tito kritikové, zdá se, nechápou, že agregátní množství kapitálu a bohatství jednotlivců se zvyšovaly spolu s růstem objemu peněz potřebného k založení nového podniku. Obě situace jsou dvě strany téže mince. Není důvod, proč bychom se měli domnívat, že před mnoha staletími bylo mnohem jednodušší získat dostatek kapitálu pro otevření obchodu, než je dnes zapotřebí k založení automobilky. Je-li dostatek kapitálu k financování existujících velkých firem, je ho dostatek i k financování jedné další firmy. V případě potřeby by dokonce bylo možné stáhnout kapitál ze stávajících velkých firem a přesunout jej do nových firem. A samozřejmě, pokud by nová oblast podnikání nebyla dostatečně zisková, a tím také dostatečně prospěšná zákazníkům, není těžké pochopit, proč se svobodný trh zdráhá do takového projektu investovat.

Skutečnost, že na svobodném trhu existují nerovnosti ve schopnostech nebo v peněžním důchodu, by neměla nikoho překvapit. Jak jsme viděli výše, lidé si nejsou „rovni“ ve svých chutích, zájmech, schopnostech nebo geografických umístěních. Ani rozložení zdrojů na zemi není „rovné“.¹⁶ Tato nerovnost nebo rozličnost schopností a rozložení zdrojů způsobuje nerovnoměrnost příjmů na svobodném trhu. A protože peněžní aktiva každého člověka se odvíjejí od jeho dovedností v uspokojování spotřebitelů na trhu, není překvapivé, že existují rovněž nerovnosti v peněžním *bohatství*.

Pojem „svobodná konkurence“ bude zavádějící, pokud jej nebudeme interpretovat coby svobodné jednání, tzn. svobodu konkurovat nebo nekonkurovat podle přání jednotlivce.

Z předcházející diskuse by mělo být jasné, že ve stanovení „monopolní ceny“ ani na jednání kartelu není nic obzvláště odsouzeníhodného ani omezujícího svobodu spotřebitelů. Založení kartelu, je-li dobrovolné, nemůže ohrozit svobodu konkurence a v případě, že je ziskové, je *k prospěchu*, a nikoli ke škodě spotřebitelů. Je zcela v souladu se svobodnou společností,

s vládou jednotlivce a s principem získávání peněz prostřednictvím služby spotřebitelům.

Benjamin R. Tucker tyto myšlenky brilantně shrnul v úvahách o kartelech a konkurenci:

Právo spolupracovat je stejně nezpochybnitelné jako právo konkurovat, právo konkurovat zahrnuje právo zdržet se konkurence; spolupráce je často způsob konkurence a konkurence je vždy, z obecnějšího pohledu, způsob spolupráce, ... obě jednání jsou legitimním, spořádaným a nenásilným naplněním vůle jednotlivce v rámci společenského zákona rovné svobody...

Ve světle těchto nevyvratitelných tvrzení pak trust stejně jako každé jiné ekonomické sdružení neusiluje o nic, co by každý z jeho členů nemohl dělat i samostatně. Instituci trustu nemůžeme z ničeho obvinít. Kritizovat, kontrolovat nebo zakazovat tuto formu spolupráce s odůvodněním, že je sama o sobě popřením konkurence, by bylo absurdní. Je absurdní proto, že dokazuje příliš mnoho. *Trust je odepřením konkurence ve zcela stejném smyslu, v jakém je konkurence jako taková odepřením konkurence.* (kurzíva M.R.) Trust upírá konkurenci pouze tím, že produkuje a prodává levněji, než mohou firmy vně trustu. Ale v tomto smyslu popírá konkurenci i každý úspěšný jednotlivý konkurent... Takže máme jedno odepření konkurence, jež je oprávněn provést každý, a pak ještě druhé odepření konkurence, jež není oprávněn provést nikdo. My všichni, ať jsme členové trustu, či ne, máme právo odepřít konkurenci tím, že budeme konkurovat, ale nikdo z nás, ať členů nebo nečlenů trustu, nemá právo odepírat konkurenci nařízením z moci státu, zasahováním do dobrovolného úsilí nebo násilným potlačením iniciativy druhých.¹⁷

Tímto samozřejmě nechceme říci, že spolupráce či sdružování je nezbytně „lepší než“ konkurence mezi firmami. Konstatujeme pouze, že relativní rozsah spolupráce *uvnitř* či *mezi* firmami na svobodném trhu bude přesně takový, aby co nejvíce přispíval jak k prosperitě spotřebitelů, tak výrobců. To je stejný závěr, jaký jsme učinili dříve, totiž že velikost firmy se ustálí na úrovni, jež se projeví jako nejužitečnější pro spotřebitele.¹⁸

F. OTÁZKA VŠEZAHRNUJÍCÍHO KARTELU

Mýtus zlého kartelu byl dále posilován vykreslováním katastrofické vize „všezahrnujícího kartelu“. „To je moc hezké“, dalo by se říci, „ale co když všechny firmy v dané zemi se spojí do všezahrnujícího kartelu. Co si s takovou strašnou situací počneme?“ Odpověď lze najít v 9. kapitole na straně 547??? a následujících. V této kapitole jsme viděli, že svobodný trh stanovuje konečné limity velikosti firmy dané *schopností ekonomické kalkulace*. Aby mohla daná firma kalkulovat zisky a ztráty v každém odvětví, musí být schopna srovnávat své vnitřní procesy s *vnějšími trhy každého* z faktorů nebo mezistatků. Pokud ty-

to trhy v důsledku pohlčení všech výrobců jednou firmou zaniknou, nebude již možné ekonomicky kalkulovat a firma nebude schopná do této konkrétní oblasti racionálně alokovat výrobní faktory. Dojde-li k překročení takto daných omezení, bude se čím dál více zvyšovat okruh iracionality, a tím také bude těžší vyhnout se ztrátám. Vše zahrnující kartel by nebyl vůbec schopen racionálně alokovat výrobní statky, a proto by se nedokázal vyhnout těžkým ztrátám. Z toho plyne, že by vše zahrnující kartel nemohl být nikdy ustanoven, a i pokud by byl, brzy by se rozpadl na kusy.

Ve výrobní oblasti je socialismus totožný se situací vše zahrnujícího kartelu, jenž je povinně ustanovený a řízený státem.¹⁹ Zastánci socialistického „centrálního plánování“ jakožto efektivnějšího způsobu uspokojování potřeb spotřebitelů musí odpovědět na otázku, proč tento údajně efektivnější mechanismus spontánně nevznikl na trhu přičiněním podnikatelů sledujících zisk. Skutečnost, že vše zahrnující kartel dobrovolně nikdy nevznikl a že k jeho vzniku je nutná donucovací moc státu, ukazuje, že není možné, aby byl neefektivnější způsobem uspokojování potřeb spotřebitelů.²⁰

Předpokládejme, že by neexistoval problém ekonomické kalkulace a vše zahrnující kartel by na svobodném trhu mohl vzniknout. Jaké by byly ekonomické důsledky jeho vzniku? Mohl by takový kartel všechny „vykořisťovat“? Především musíme říci, že *spotřebitelé* by nemohli být „vykořisťováni“. Křivky poptávky by byly nadále elastické, nebo neelastické. A protože, jak uvidíme níže, poptávkové křivky spotřebitelů po výstupu firmy jsou nad rovnovážnou cenou na svobodném trhu vždy elastické, je zřejmé, že kartel by nemohl zvýšit cenu ani získat vyšší tržby.

Co se stane s výrobními faktory? Nemohli by *jejich* vlastníci být kartelem vykořisťováni? Aby byl vše zahrnující kartel efektivní, musel by zahrnovat i majitele primární půdy, jinak by zisky kartelu mohly připadnout půdě. Uvažujme nejširší verzi všeobecného kartelu, který vlastní půdu a kapitálové statky – mohl by tento kartel „vykořisťovat“ pracovníky tím, že by jim stále platil méně, než je jejich diskontovaná hodnota mezního produktu? Nemohli by se členové kartelu dohodnout na tom, že budou pracovníkům platit jen velmi malé mzdy? Pokud by však k tomu došlo, vytvořily by se tím nesmírné příležitosti pro podnikatele, již by mohli začít působit vedle kartelu (nebo by se od něj mohli odtrhnout) a úspěšně podnikat s pracovníky najatými za vyšší mzdu. Tato konkurence by vedla ke dvěma důsledkům: (a) rozbila by všeobecný kartel a (b) v důsledku konkurence by se mzdy opět začaly přibližovat hodnotě mezního produktu pracovníků. Je-li konkurence svobodná a neomezovaná státními zásahy, žádný všeobecný kartel by nemohl, byť na krátkou dobu, ani vykořisťovat pracovníky, ani zůstat vše zahrnujícím kartelem.²¹

3. ILUZORNÍ KONCEPCE MONOPOLNÍ CENY

Až doposud jsme tvrdili, že na monopolní ceně není nic „špatného“, ať už ji nastolí jedna firma, nebo kartel. Dále jsme tvrdili, že jakákoli cena ustanovená na svobodném trhu (neomezovaném násilím či pohrůžkou násilí) bude tou „nejlepší“ cenou. Rovněž jsme ukázali, že v jednání kartelu nelze odlišit „monopolizaci“ od opatření směřujících k vyšší efektivnosti a stejně tak nelze odlišit technologii od obecně pojímané výdělečnosti. Nakonec jsme poukázali na nestabilitu kartelové struktury.

V tomto oddíle se budeme věnovat dalšímu problému: není-li nic „špatného“ na monopolních cenách, jak dalece je obhajitelný samotný koncept „monopolní ceny“ v situaci svobodného trhu? Lze jej vůbec odlišit od „konkurenční ceny“ coby jeho údajného protipólu? Abychom tuto otázku mohli zodpovědět, musíme se podívat na podstatu teorie monopolní ceny.

A. DEFINICE MONOPOLU

Předtím, než se budeme zabývat monopolní cenou, musíme začít definicí *monopolu*. Navzdory skutečnosti, že problematikou monopolů se zabývá neuvěřitelné množství ekonomických textů, definice monopolu je velmi nejasná.²² V této otázce panuje nesmírná vágnost a zmatení pojmů. Logicky nerozpornou a smysluplnou definici monopolu formulovalo jen několik málo ekonomů.

Obvyklým příkladem zmatené definice je: „Monopol existuje tehdy, když firma stanovuje cenu svého výstupu.“ Tato definice je směsicí zmatení a absurdity. Na svobodném trhu nic takového, jako je „stanovování ceny“, neexistuje. Cena prodeje je v každé směně *dobrovolně* odsouhlasena oběma stranami. Žádná ze stran cenu „nestanovuje“, protože každá strana může ovlivňovat pouze své *vlastní* jednání. Z toho plyne možnost jednotlivců určovat, zda se při určité ceně zúčastní, či nezúčastní směny. Přímé určování ceny neexistuje, protože cena je výsledkem *oboustranného* jednání. Na druhou stranu má každá osoba *absolutní* moc nad vlastním jednáním, a tedy i nad cenou, za niž se *pokusí* prodat konkrétní statek. Každý člověk může stanovit libovolnou cenu za jakékoli množství statků, jež chce prodat. Otázkou zůstává, zda při této ceně může nalézt zájemce o koupi. Podobně může kupující stanovit libovolnou cenu, za kterou si pořídí určitý statek. Otázkou je, zda při této ceně může najít někoho, kdo mu za tuto cenu statek prodá. Právě tento proces vzájemných cenových nabídek každodenně určuje ceny statků na trhu.

Má se za to, že srovnáme-li Tomáše Baťu a drobného sedláka, jsou mezi nimi velmi závažné rozdíly v moci určovat ceny své výroby. Sedlák „přijímá“ svou cenu danou trhem, zatímco Baťa si cenu může „určit“. Sedlák je údajně vystaven neosobním silám trhu a v konečném důsledku též spotřebitelům, zatímco Baťa je více či méně pánem vlastního osudu, ne-li přímo vládcem nad spotřebiteli. Rovněž se má za to, že Baťova „monopolní moc“ pramení z toho,

že je v poměru k trhu obuvi „velký“, zatímco sedlák je vystaven působení dokonalé konkurence, protože jeho výstup je v poměru k celkové nabídce pšenice „malý“. Obvykle se Baťa nepovažuje za „absolutního“ monopolistu, ale za někoho s vágně určenou „mírou monopolní síly“.

Především je naprosto chybné tvrdit, že sedlák a Baťa mají rozdílný vliv na určování cen. Oba mají přesně tentýž rozsah moci či bezmoci: tzn. že oba mají absolutní *moc* k určování množství, které produkují, a ceny, které se sami snaží dosáhnout.²³ Jsou však absolutně bezmocní vzhledem ke stanovení tržní ceny a množství, jež nakonec bude směněno. Sedlák může svobodně požádat o libovolnou cenu (stejně jako Baťa) a oba mohou začít při této ceně hledat kupujícího. Ani v nejmenším je nikdo nenutí prodávat jejich produkt na jejich obvyklých „trzích“, pokud se jim podaří prodat jej někde jinde. Ve společnosti udržující svobodné trhy mohou výrobci všech statků zcela svobodně vyrábět libovolné množství čehokoli, co vlastní, nebo co mohou nakoupit. Tyto produkty pak mohou prodávat za libovolnou cenu komukoli, koho najdou.²⁴ Přirozeně, že se každý prodávající bude snažit prodat svůj produkt za nejvyšší možnou cenu a každý kupující se bude snažit nakoupit statky za nejnižší možnou cenu. Právě tato dobrovolná interakce kupujících a prodávajících vytváří celou strukturu nabídky a poptávky na trzích spotřebních a výrobních statků. Vinit Baťu, vodárenskou společnost nebo jakéhokoli jiného výrobce z toho, že „vyšroubují ceny na nejvyšší možnou úroveň“, a považovat to za znak monopolu je čirý nesmysl, protože právě tak jedná v ekonomice každý. Ať se jedná o drobného sedláka, pracovníka, vlastníka půdy atd. „Vyšroubovat ceny na nejvyšší možnou úroveň“ je emotivním označením pro stanovení ceny v takové výši, při které lze na svobodném trhu prodávat.

Zcela zanedbatelným a irelevantním technologickým problémem je otázka, kdo oficiálně „stanovuje“ ceny v konkrétní směně. Je to spíše věcí praktického uspořádání daného trhu než předmětem ekonomické analýzy. Když obchodní dům *Tesco* každý den zveřejňuje své ceny, neznamená to, že má nějakou záhadnou cenotvornou „moc“ nad spotřebiteli.²⁵ Podobně když průmysloví velkoodběratelé surovin oznamují ceny, za které poptávají, neznamená to, že mají nějakou větší moc nad cenou, za niž jim těžaři suroviny prodají. Oznamování cen není prostředkem moci nad druhými, ale pouze poskytuje potřebné informace všem potenciálním kupujícím nebo prodávajícím. Proces určení cen interakcí hodnotových škál probíhá identickým způsobem bez ohledu na konkrétní detaily a podmínky organizace trhu v daném odvětví.²⁶

Každý jednotlivý výrobce má vládu nad vlastním jednáním, může svobodně nakupovat, vyrábět a prodávat, cokoli chce, a komukoli, kdo je ochoten jeho výstup koupit. Sedlák není povinen prodávat své produkty na žádném kon-

krétním trhu ani žádné konkrétní společnosti, zcela stejně jako Baťa není povinen prodávat své výrobky Janu Kozinovi, nepřeje-li si to (například proto, že jinde může získat vyšší cenu). Jak jsme si dříve ukázali, chce-li výrobce maximalizovat své peněžní výnosy, podřizuje se moci spotřebitelů a stanovuje výstup tomu odpovídajícím způsobem. Platí to pro sedláka, Baťu i pro kohokoli jiného: majitele půdy, pracovníka, poskytovatele služeb, majitele produktu atd. Baťa nemá větší „moc“ nad spotřebitelem než sedlák.

Jednou z častých námitek je, že Baťa může získat „monopolní moc“ nebo „monopolistickou moc“, protože na rozdíl od sedláka má jeho produkt uznávanou značku nebo ochrannou známku. To je však záměna příčiny a následku. Značka a její známost vycházejí z poptávky spotřebitelů po produktu spojeném s touto značkou. Obchodní značka je proto *důsledkem* spotřebitelské poptávky, nikoli předem daným prostředkem „monopolistické moci“ nad spotřebitelem. Samozřejmě, že i sedlák Pavel Zlatoklas může zcela svobodně označit svůj produkt značkou „Pravá Zlatoklasova pšenice“ a pokusit se jej prodat na trhu. Skutečnost, že tak neučinil, naznačuje, že v dané tržní situaci jeho produktu by se nejednalo o výnosný krok. Podstata věci spočívá v tom, že spotřebitelé a podnikatelé z nižších řádů považují v některých případech nějakou individuální značku za *jedinečný* produkt, zatímco v jiných případech považují kupující výstup jedné firmy za produkt s totožnou užžitnou hodnotou jako produkty ostatních firem. Jaká z těchto situací nastane, je zcela závislé na hodnocení kupujících v každé konkrétní situaci.

Později se v této kapitole podrobněji zaměříme na spleť omylů spojených s „monopolistickou konkurencí“, v tomto okamžiku se snažíme dospět jen k definici monopolu. Existují tři definice monopolu: první je odvozena z etymologie slova monopol: *monos* (jediný) a *polein* (prodávat), tzn. *jediný prodávající daného statku* (Definice 1). To je zcela jistě rozumná definice, problémem však je její šíře. Znamená to, že existuje-li sebemenší diference produktu, jednotlivý výrobce a prodávající je proto „monopolistou“. Právník Jan Hlaváček je „monopolistou“ v oblasti právních služeb Jana Hlaváčka. Lékař Tomáš Dlahá je „monopolistou“ v oblasti vlastních jedinečných lékařských služeb atd. Vlastník obchodního centra Smíchov je „monopolistou“ v oblasti pronájmu prostor v tomto areálu. Tato definice proto označuje všechny spotřebiteli vnímané rozdíly mezi jednotlivými produkty jako „monopolizující“.

Musíme mít na paměti, že pouze *spotřebitelé* mohou rozhodnout o tom, zda dvě komodity nabízené na trhu jsou jedním, či dvěma odlišnými statky. Tuto otázku nelze vyřešit fyzickým ohledáním produktu. Základní fyzická podstata statku může být pouze *jednou* z jeho vlastností. Ve většině případů může značka, „goodwill“ konkrétní firmy, nebo příjemnější atmosféra v obchodě v očích mnoha spotřebitelů odlišit produkt od konkurence. Pak se tyto statky z hlediska spotřebitelů stávají *různými statky*. Nikdo si nemůže být dopředu

jist (neměně to platí i pro ekonomy), zda komodita prodávaná osobou A bude na trhu chápána jako homogenní s fyzicky identickým statkem prodávaným osobou B.^{27, 28}

Z toho plyne, že je těžké najít způsob, jímž by bylo možné plodně použít první definici „monopolu“. Tato definice je závislá na způsobu stanovení „homogenního statku“, přičemž toto rozhodnutí nemůže učinit ekonom. Co vytváří „homogenní komoditu“ (např. oděvní) – kravaty, motýlky, puntíkové motýlky atd., nebo motýlky vyráběné krejčím Liškou? To rozhodnou jen spotřebitelé, a vzhledem k tomu, že se jedná o různé lidi, rozhodnou nejspíše v každém konkrétním případě jinak. První definice by monopol jalově definovala jako *výhradní vlastnictví vlastního majetku každého člověka*. To by bylo absurdní, protože by tím pádem monopolistou byl každý člověk!²⁹

První definice je tedy sice logicky smysluplná, ale zároveň vysoce neupotřebitelná. Její použitelnost je značně omezená a navíc termín „monopol“ získal z jiných definic velmi silný emotivní náboj. Z důvodů, jež jsou popsány níže, pro většinu lidí ztělesňuje pojem „monopol“ něco zlověstného a špatného. „Monopolista“ představuje člověka zneužívajícího své postavení. Použití tohoto pojmu na téměř každého člověka by bylo matoucí a absurdní.

Druhá definice vychází z první, ale velmi významně se liší. Ve skutečnosti byla tato druhá definice *původní* definicí monopolu, z níž také pochází negativní konotace slova „monopol“, jež je usídlena v obecném povědomí. Původní význam slova popsal velký právník sedmáctého století lord Coke následovně:

Monopol je instituce či výsada zřízená králem, formou koncese, pověření či jinou..., jež je udělena libovolné osobě či osobám, politickým organizacím či právnickým osobám a jež zaručuje výsadní právo na nákup, prodej, výrobu, práci či používání libovolné věci, s cílem omezit nějakou jinou osobu či osoby, politické organizace či právníkové osoby ve dříve používaných svobodách či zabránit legitimní směně mezi nimi.³⁰

V této definici se nám *monopol* ukazuje jako *udělení zvláštních privilegií od státu, jež vyhrazují určitou oblast výroby výlučně jedné konkrétní osobě či skupině*. Ostatním je vstup do tohoto odvětví zakázán a tento zákaz vynucuje represivní moc státu.

Tato definice monopolu sahá zpět ke zvykovému právu a v průběhu 16. a 17. století se jí dostalo značné politické pozornosti. V této době svedli liberálové s britskou korunou boj o svobodu výroby a podnikání. Ve smyslu této definice není překvapující, že slovo „monopol“ v obecném povědomí získalo význam zavánějící nečestnými úmysly a tyraní. Nesmírná omezení výroby a obchodu stejně jako ustanovení státem favorizované kasty monopolistů se staly po několik staletí předmětem úporné kritiky.³¹

Použití a význam této definice v ekonomické analýze dokumentuje následující citát z díla jednoho z prvních amerických ekonomů Francise Waylanda:

Monopol je výhradní právo udělené jednomu nebo více lidem, jež jim dovoluje určitým způsobem používat jejich práci či kapitál.³²

Je zřejmé, že tento druh monopolu *nikdy* nemůže vzniknout na svobodném trhu, jenž není omezován vměšováním státu. Podle této definice pak ve svobodné ekonomice problém monopolu existovat nemůže.³³ Mnozí autoři namítali, že značky a ochranné známky, jež jsou obecně považovány za jev svobodného trhu, jsou *de facto* propůjčené privilegium garantované státem. Nikdo nemůže „konkurovat“ Lindtové čokoládě tím, že vyprodukuje čokoládu a nazve ji Lindtova čokoláda.³⁴ Copak to není státem uvalené omezení vstupu do odvětví? A jak může v těchto podmínkách vůbec existovat „skutečně“ svobodný vstup do odvětví?

Tento argument je však zásadním nepochopením podstaty svobody a vlastnictví. Každý jednotlivec ve svobodné společnosti má právo na vlastnictví *sebe sama* a na výhradní používání svého majetku. Majetkem se rozumí i jeho *jméno*, slovní označení, jež patří pouze jemu a je s ním spojeno. Jméno je zásadní součástí identity člověka, a tedy i jeho majetku. Říci, že někdo má „monopol“ nad svým jménem, neříká nic více, než že daný člověk má „monopol“ nad vlastní vůlí či majetkem. Takové rozšíření významu slova „monopolista“ na každého člověka na světě by bylo absurdním použitím tohoto pojmu. Dokud existují lidé, kteří by chtěli narušovat osobní a majetková práva, je role „státu“ coby ochránce těchto práv klíčovou podmínkou existence svobodné společnosti. Mezi tato práva patří i ochrana jména či obchodní známky konkrétní osoby proti podvodům spojeným s paděláním či pozměňováním identity. Znamená to, že je trestné, aby se Jan Novák vydával za věhlasného právníka Alberta Dubského a takto prodával své vlastní právní služby. Takový podvod není jen implicitním okradením spotřebitele, ale také porušením majetkového práva Alberta Dubského na vlastní jméno a osobnost. Stejně tak by i používání značky *Lindt* jiným výrobcem čokolády bylo srovnatelné s podvodem či paděláním.³⁵

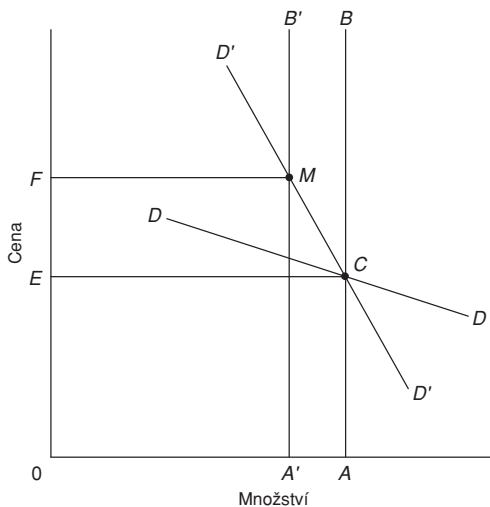
Předtím, než prohlásíme výše uvedenou definici monopolu za jedinou správnou, musíme ještě zvážit poslední alternativu: definici monopolisty jako *osoby, jež dosáhla monopolní ceny* (Definice 3). Tato definice nebyla nikdy explicitně objasněna, ale je implicitně obsažena ve většině hodnotnějších neoklasických děl na toto téma. Předností tohoto pojetí je pozornost, již věnuje monopolní ceně, její podstatě a jejím následkům. V této souvislosti nyní prozkoumáme neoklasickou teorii monopolní ceny a ověříme, zda je tato koncepce opravdu tak smysluplná, jak na první pohled působí.

B. NEOKLASICKÁ TEORIE MONOPOLNÍ CENY³⁶

V předchozím textu jsme pod monopolní cenou chápali cenu, již nastolí buď monopolista, nebo kartel výrobců. V tomto okamžiku se však musíme podívat na problém blíže. Pregnantní definici monopolní ceny zformuloval Mises:

Jsou-li podmínky takové, že si monopolista může zajistit vyšší čistý výtěžek prodejem menšího množství svého produktu za vyšší cenu, než prodá-li větší množství své nabídky za nižší cenu, jedná se o monopolní cenu, jež je vyšší, než by byla potenciální tržní cena, kdyby zde nebylo monopolu.³⁷

Doktrína monopolní ceny může být shrnuta následovně: Je-li vyprodukováno a prodáno určité množství statku, utržíme za ně na trhu *konkurenční cenu*. Je-li *křivka poptávky v bodě konkurenční ceny neelastická*, může monopolista či kartel firem omezit prodeje a zvýšit cenu, čímž dosáhne bodu maxima výnosů. Je-li naopak křivka poptávky v bodě konkurenční ceny *elastická*, nebude monopolista snažící se o vyšší ceny prodej omezovat. Mises podotkl, že v důsledku toho není třeba starat se o to, zda je „monopolista“ (ve smyslu první definice) jediným výrobcem příslušného statku. Pro katalaktické zkoumání je tato skutečnost irelevantní. Tato skutečnost nabývá na významu pouze v případě, kdy mu sklon křivky poptávky po jeho produktu umožňuje omezit prodej a při monopolní ceně získat vyšší příjmy.³⁸ Zjistí-li monopolista, že poptávka je neelastická, až poté, co chybně vytvořil příliš velké zásoby, musí část zásob zničit nebo uskladnit, a v dalším období produkovat takové množství, jež je z hlediska tržeb optimální.



OBR. 67 STANOVENÍ MONOPOLNÍ CENY PODLE NEOKLASICKÉ TEORIE

Analýza monopolní ceny je znázorněna na obrázku 67. Základním předpokladem (často pouze implicitně obsaženým) je existence nějakého konkrétního množství (např. OA) a nějaké konkrétní tržní ceny (například AC), které jsou výsledkem *konkurenčního* prostředí. Křivka AB pak představuje nabídku v podmínkách „konkurence“. Teorie dále tvrdí, že je-li křivka poptávky nad touto cenovou úrovní *elastická*, nebude možné omezovat prodané množství a získat vyšší, tedy „monopolní“ cenu. Příkladem takové poptávkové křivky je DD . Na druhou stranu, je-li křivka poptávky nad úrovní konkurenční ceny *neelastická* (jako například na křivce $D'D'$), monopolistovi se vyplatí omezit objem výstupu na kupříkladu OA' (ležící na křivce nabídky $A'B'$) a získat monopolní cenu $A'M$. V této situaci by monopolista získal nejvyšší tržby.³⁹

Poptávka se může jevit jako neelastická (a tudíž motivující k monopolizaci) jen jednomu monopolistovi či „celému odvětví“, které je organizováno v kartelu sdružujícím jednotlivé výrobce. V druhém případě by byla *křivka poptávky z hlediska jednotlivé firmy elastická*. Zvýší-li na konkurenční úrovni firma cenu, začne většina spotřebitelů nakupovat u konkurence. Jsou-li však firmy sdružené do kartelu, pak by v mnoha případech omezená možnost substituce mohla vést k tomu, že by *křivka poptávky z hlediska kartelu byla neelastická*. Právě tento mechanismus je motivem pro vytváření kartelů.

C. DŮSLEDKY TEORIE MONOPOLNÍ CENY

1. Konkurenční prostředí

Předtím, než se pustíme do kritického rozboru samotné teorie monopolní ceny, mohli bychom rozebrat některé důsledky, jež z této teorie plynou. V tomto oddíle tedy dočasně předpokládáme, že teorie monopolní ceny platí.⁴⁰ Především *není* pravda, že se „monopolista“ (myšleno ve smyslu třetí definice jako *osoba získávající monopolní cenu*) nachází mimo vliv konkurence nebo že má moc diktovat spotřebitelům zcela libovolné ceny. Ti nejlepší zastánci teorie monopolní ceny připouštějí, že monopolista je vystaven silám konkurence stejně jako ostatní firmy. Monopolista nemůže stanovit ceny tak vysoko, jak by se mu líbilo, protože je omezen spotřebitelskou poptávkou. Jeho křivka poptávky je z definice *nad bodem monopolní ceny elastická*. Někteří autoři mají nešťastný zlovyk hovořit o „elastické křivce poptávky“ nebo „neelastické křivce poptávky“, aniž by se zmínili o tom, že každá křivka je složena z různých *intervalů*, které mají odlišné míry elasticity či neelastivity. Podle definice je monopolní cena taková cena, při které dochází k maximalizaci tržeb firmy či kartelu. „Omezení“ výroby a prodávaného množství s úmyslem dále zvýšit tuto cenu snižuje peněžní příjem monopolisty. Z toho plyne, že *křivka poptávky se pro vyšší než monopolní cenu stane elastickou*. Na trhu s více konkurenty je podobným způsobem elastická křivka poptávky pro vyšší než *konkurenční* cenu. Elas-

ticita křivek vychází z možnosti spotřebitelů substituovat mezi různými statky, což je dáno jejich podobnou užitnou hodnotou. Některé statky si konkurují „přímo“. Pokud by nějaká firma či sdružení firem nastolily monopolní cenu například mýdla, hospodyňky by mohly začít používat tekuté mycí prostředky, což by vyšší monopolní ceny omezilo. Navíc *všechny statky* si bez výjimky konkurují a soupeří o spotřebitelovy peníze. Vzroste-li cena jachet příliš vysoko, spotřebitel může jachtu substituovat vilou, podobně lze substituovat knihy televizními přijímači atd.⁴¹

S rozvojem trhu, vyšším objemem investovaného kapitálu a vyšší specializací trhu se křivka poptávky každého statku stává čím dál *elastičtější*. S vývojem trhu se nabídka spotřebních statků neuvěřitelně zvyšuje. A čím větší množství spotřebních statků existuje, tím větší mají spotřebitelé výběr. V důsledku toho se křivky poptávky po jednotlivých statcích budou stávat čím dál *elastičtějšími*. S rozvojem trhu a „kapitalistických“ metod budou příležitosti pro zavedení monopolních cen čím dál menší.

2. Monopolní zisk a monopolní výnos faktorů

Mnoho zastánců monopolní ceny tvrdí, že po stanovení monopolních cen může monopolista donekonečna získávat „monopolní zisky“. Následně je tato teze porovnávána s „konkurenčními“ zisky a ztrátami, které v rovnoměrně plynoucí ekonomice časem mizí. V režimu „konkurence“ přiláká výjimečný zisk jedné firmy do dané oblasti další konkurenty, již se této příležitosti snaží využít, což nakonec vyústí v eliminaci zisku. Jediněčné postavení monopolisty však umožňuje monopolní zisky inkasovat trvale.⁴²

Používání takovéto terminologie je nepochopením podstaty „zisku“ a „ztráty“. Zisky a ztráty jsou výhradně výsledkem podnikatelské činnosti, která je důsledkem nejistoty spojené s budoucností. Podnikání je tržní jednání, které těží z odhadnutých diskrepancí mezi prodejními cenami a nákupními cenami faktorů. Ti, kteří předvídají budoucnost lépe, dosahují zisků a ti, kdo ji předvídají nesprávně, utrpí ztráty. V rovnoměrně plynoucí ekonomice, kde se každý věnuje stále stejné činnosti, nemohou být přítomny ani zisky, ani ztráty, protože na trhu neexistuje nejistota. Totéž platí pro monopolistu. V rovnoměrně plynoucí ekonomice by monopolista *nezískal* svůj „specifický monopolní zisk“ jako podnikatel, ale jako vlastník daného produktu. Monopolním ziskem by byl dodatečný *příjem* z prodeje monopolizovaného produktu, jenž díky omezení nabídky přináší vyšší tržby.

Naskytá se otázka, proč by ostatní podnikatelé nemohli tuto zajímavou příležitost využít a proč tento statek nezačnou vyrábět? Takové jednání by monopolistu připravilo o možnost účtovat si monopolní cenu. Právě tento mechanismus bude vždy působit v případě kartelu a způsobí rozbití jeho monopolní pozice. Kartel nezachrání ani „uplácení“ firem nově vstupujících do odvětví

nabídkou kvót v rámci starého kartelu, ani dosažení dohody o rozdělení výroby a výnosů. Nové firmy se totiž budou snažit získat podíl na monopolních ziscích a budou přicházet do té doby, dokud se celá organizace kartelu nestane ztrátovou. V těchto situacích budou mít efektivnější firmy stále více důvodů pro opuštění kartelu, čímž by odepřely ostatním neefektivním firmám pohodlné útočiště.

V případě jediného monopolisty může být monopolizujícím faktorem jeho značka nebo goodwill. Může to být rovněž privilegium od státu a v tom případě je ostatním pod pohrůzkou násilí bráněno produkovat týž statek.

Naše analýza monopolních zisků musí být dovedena ještě dále. Monopolní zisk je výsledkem prodeje jistého produktu. Ale tento statek musí být vyroben *výrobními faktory*, a výnosy každého produktu se tak rozpouštějí do výnosů faktorů, které jej vyrábějí. Tato imputace se týká i monopolních zisků. Uvažujme příklad, kdy Macháčkova továrna na plynové ohříváče začne získávat za své výrobky monopolní cenu. Je jasné, že monopolní zisk nelze přisuzovat strojům, budovám atd., jež plynové ohříváče vyrábějí. Pokud by Macháčkova společnost nakoupila tyto stroje od jiných výrobců, jakékoli monopolní zisky by v dlouhém období (spojeném s obnovou strojů) připadly výrobcům těchto strojů. V rovnoměrně plynoucí ekonomice, kde nejsou žádné podnikatelské zisky a ztráty a cena produktu se rovná sumě cen jeho výrobních faktorů, by celý monopolní zisk připadl těmto *faktorům*, a nikoli produktu. Navíc majitel kapitálového statku by nezískal žádný příjem (s výjimkou úroku), protože každý kapitálový statek musí být vyroben faktory vyššího řádu. V konečném důsledku jsou tedy všechny kapitálové statky rozložitelné na faktory *práce, půdy a času*. Když by ale *samotná* Macháčkova firma z monopolní ceny nemohla vytěžit monopolní zisk, pak by zjevně z omezování výroby neměla žádný prospěch. V rovnoměrně plynoucí ekonomice vlastníci kapitálových statků nezískávají žádný specifický důchod, a stejně tak nezískávají ani žádné specifické monopolní zisky.

Monopolní zisky by tedy musely v rovnoměrně plynoucí ekonomice připadnout buď faktoru práce, nebo faktoru půdy. V případě *obchodní značky (brandu)* je monopolizován konkrétní *druh* faktoru práce. Jméno je jednoznačně identifikující název osoby (či skupiny společně jednajících osob), a je tedy znakem konkrétní *osoby* a její energie. *Obecně* vzato označuje termín *práce* produktivní vynaložení osobní energie bez ohledu na její konkrétní obsah. Ochranná značka je *jeden z rysů faktoru práce*, jmenovitě vlastníka či vlastníků firmy. *Katalakticky* vzato představuje ochranná značka rentu za *rozhodování*, která připadá vlastníkovi a jeho jménu. Získá-li monopolní cenu Jaromír Jágr za své hokejové dovednosti, jedná se o specifický monopolní zisk připisovatelný faktoru práce. V takovém případě nepochází monopolní cena z výhradního držení finálního produktu, ale z *výhradního držení jednoho z faktorů nezbytných pro výrobu finálního produktu*.

Monopolní zisk by mohl být rovněž imputován do vlastnictví jedinečného přírodního zdroje nebo obecně faktoru „půdy“. Monopolní cenu diamantů by tedy bylo možné přenést do ceny diamantových dolů.

V rovnoměrně plynoucí ekonomice „monopolní zisky“ jednoduše neexistují. Existují jen monopolní zvýšení příjmů vlastníků práce a půdy. Vlastníkovi kapitálových statků nemůže připadnout žádný monopolní zisk. Byla-li však monopolní cena výsledkem udělení monopolu státem, monopolní zisk by byl připsatelný tomuto zvláštnímu privilegii.⁴³

3. Mohou být všechny ceny na světě monopolní?

Můžeme na základě teorie monopolní ceny konstatovat, že *všechny ceny* na svobodném trhu budou *monopolními* cenami?⁴⁴ *Mohou* být všechny prodejní ceny monopolní?

Na tento problém lze nahlížet dvěma způsoby. První způsob zkoumá dané monopolizované odvětví. Jak jsme viděli, odvětví s monopolní cenou omezuje výrobu (ať už je to kartel nebo jedna firma), a tím uvolňuje nespécifické faktory pro ostatní výrobní odvětví. Je však jednoduše nemožné představit si svět, ve kterém jsou pouze monopolní ceny, protože by to znamenalo hromadění nepoužívaných nespécifických faktorů. A protože potřeby lidí nezůstávají nespokojeny, práce a ostatní nespécifické faktory by našly využití v jiných odvětvích. Odvětví, která získají *více* faktorů a *více* produkují, nemohou být odvětvími s monopolní cenou. Ceny v těchto odvětvích budou *pod* úrovní konkurenčních cen.

Druhým úhlem pohledu je spotřebitelská poptávka. Nezbytným předpokladem monopolní ceny je neelastická poptávka nad úrovní konkurenční ceny. Není možné, aby neelastická křivka poptávky existovala v *každém* odvětví. Poptávka je *neelastická* tehdy, když spotřebitelské výdaje na daný statek jsou vyšší při vyšší ceně tohoto statku. Leč spotřebitelé mají jen určité množství peněžních aktiv a peněžního důchodu a na spotřební výdaje mohou použít jen část těchto prostředků. Vydadí-li více na jeden statek, mohou vydat na ostatní méně. Z toho plyne, že nemohou utratit více za nákup *všech* statků a všechny ceny nemohou být monopolní.

Ani pokud předpokládáme platnost teorie monopolních cen, svět složený výhradně z monopolních cen nikdy nemůže existovat. Díky omezení peněžních prostředků spotřebitelů a zaměstnávání výrobních faktorů nepotřebných v monopolizovaných odvětvích by monopolní ceny nikdy nemohly být zavedeny ve více než (přibližně) polovině odvětví dané ekonomiky.

4. Vražedná konkurence

Oblíbeným tématem ekonomické literatury je popis údajných špatností spojených s „vražednou konkurencí“. Je pozoruhodné, že vražedná či „nadměrná“

konkurence je kritiky spojována s dosahováním monopolní ceny. Kritika vražedné konkurence vychází obvykle z toho, že „velká“ firma úmyslně prodává pod nejméně výhodnou cenou, dokonce i za cenu ztrát. Velká firma tak kupodivu jedná proto, aby donutila jinou firmu vyrábějící tentýž produkt rovněž snížit cenu. „Silnější“ firma má k dispozici kapitál, jenž jí umožní snášet ztráty, avšak „slabší“ firma ztráty neunes a bude nucena odvětví opustit. Výsledkem je monopol větší firmy v daném odvětví.

První otázkou by mělo být, co je špatného na takto vzniklém monopolu (dle první definice)? Co je špatného na tom, že firma, která je efektivnější ve službách spotřebitelů, obstojí v konkurenčním boji, zatímco neefektivní firmu odmítnou spotřebitelé podporovat? Zaznamenává-li firma ztráty, znamená to, že je ve službě spotřebitelům méně úspěšná. Výrobní faktory se pak přesunou od neefektivních firem k efektivnějším. Odchod firmy z trhu neškodí žádnému majiteli výrobních faktorů a jediný, kdo bude poškozen, bude podnikatel, jenž v minulosti učinil špatné rozhodnutí o výrobě firmy. Firma zkrachuje právě proto, že utrpí podnikatelskou ztrátu, tzn. že peněžní výnosy z prodeje spotřebitelům jsou nižší než peníze, které dříve zaplatila vlastníkům faktorů. Částky, které bylo třeba za používání faktorů zaplatit (tj. výše jejich cen), však byly dány výnosy těchto faktorů v alternativním užití. Nedokáže-li daný podnikatel nakoupit faktory za tuto cenu a zároveň za jejich použití utržit zisk, je to způsobeno tím, že majitelé faktorů mohou prodat služby těchto faktorů jiným firmám. Zaměstnává-li daná firma specifické faktory a jsou-li jejich majitelé ochotni přijmout nižší cenu a příjmy plynoucí z faktorů v případě, že dojde ke snížení ceny výstupu firmy, může firma snížit své celkové peněžní náklady a odvrátit bankrot. Příčinou bankrotu firem jsou pouze podnikatelské chyby v předvídání budoucnosti a podnikatelská neschopnost zajistit si potřebné výrobní faktory v konkurenci firem lépe sloužících spotřebitelům.⁴⁵ Odstranění neefektivních firem nemůže poškodit vlastníky faktorů ani vést k „nezaměstnanosti“, protože bankrot těchto firem byl způsoben právě atraktivnějšími konkurenčními nabídkami, jež výrobním faktorům učinily ostatní firmy v odvětví (v některých případech to mohlo být způsobeno i přitažlivostí volného času nebo výrobou pro jiný trh). Krach těchto firem pomáhá spotřebitelům tím, že přesouvá zdroje od plýtvajících k efektivnějším výrobcům. Z největší části jsou to právě podnikatelé, na něž dopadnou důsledky jejich vlastních chyb.

Je zvláštní, že kritici „vražedné konkurence“ si rovněž často stěžují na to, že trh podřívá „suverenitu spotřebitele“. Prodává-li někdo svůj výrobek velmi lacino, dokonce za cenu krátkodobých ztrát, vytváří tím spotřebitelům ráj na zemi. Neexistuje proto důvod, proč bychom měli tento dar spotřebitelům odsuzovat. Navíc, pokud by spotřebitelé byli skutečně takovým jednáním pobouřeni, odmítli by tento dar přijmout a místo toho podporovali dál jeho údajně „šikanované“ konkurenty.

Jediný představitelný (a často uváděný) problém může nastat v případě, že *poté*, co se firma zbaví svých konkurentů dlouhodobým prodejem za velmi nízké ceny, omezí výstup a zvýší cenu na monopolní úroveň. I pokud bychom předpokládali udržitelnost konceptu monopolní ceny, nezdá se takový scénář být příliš pravděpodobným. Je dost času poukazovat na takové chování *až poté*, co *skutečně nastane*, zvláště víme-li, že na „monopolu“ jako takovém (první definice) nic špatného není.⁴⁶ Za druhé, firma nemůže v každém případě získat monopolní cenu. To se týká zejména situace, kdy (a) nelze vytlačit všechny ostatní firmy z odvětví, nebo (b) kde křivka poptávky má takový tvar, který neumožňuje dosáhnout monopolní ceny. V těchto podmínkách je „vražedná konkurence“ milou laskavostí bez sebemenších negativních dopadů.

Mimochodem není vůbec pravda, že *velké* firmy budou mít v „cеноvé válce“ vždy navrch. V závislosti na konkrétních podmínkách se často stává, že menší, pružnější firma nezatížená vysokými investicemi je schopna své náklady snížit a porazit větší firmu (to platí zejména tehdy, když menší firma zaměstnává specifitější výrobní faktory, jako například práci svého managementu). V takových případech vůbec žádný problém monopolní ceny nenastává. Skutečnost, že podomní prodejci byli po staletí napadáni státní mocí na popud aristokratických konkurentů, svědčí o praktické možnosti takového scénáře.⁴⁷

Předpokládejme, že po tomto zdlouhavém a nákladném procesu „vražedné konkurence“ se firmě podaří nastolit monopolní cenu. Co bude bránit tomu, aby monopolní zisk přilákal jiné podnikatele, snažící se nabídnout nižší cenu a získat něco z tohoto zisku pro sebe? Co zabráni vstupu nových firem a poklesu ceny zpět na konkurenční úroveň? Bude tato firma pokračovat ve „vražedné konkurenci“ a bude si nadále úmyslně způsobovat ztráty? V takovém případě by se spotřebitelé daného statku setkávali spíše s příjemnou pozorností ve formě slev než s monopolními cenami.⁴⁸

Profesor Leeman poukázal na skutečnost,⁴⁹ že menší firma vytlačena z trhu „vražednou konkurencí“ může jednoduše ukončit činnost, počkat, dokud větší firma nedosáhne svého cíle ve formě vyšší „monopolní ceny“, a pak znovu začít podnikat. Co je ale důležitější, i pokud by menší firma zkrachovala, její *fyzický závod* zůstává nadále zachován a nově příchozí podnikatel jej může koupit za velmi výhodnou cenu. Nová firma bude moci vyrábět s velmi nízkými náklady, a tak může „vítězi“ značně uškodit. Jediným způsobem, jakým by větší firma mohla tuto hrozbu odvrátit, by byl odklad zvýšení cen na dostatečně dlouhou dobu, až by se zařízení menší firmy opotřebilo nebo zastaralo.

Leeman rovněž ukazuje, že velká firma by nemohla odrazovat nové, malé firmy od vstupu do odvětví pouhou *hrozbou* vražedné konkurence. Je tomu tak proto, že (a) nové firmy pravděpodobně pochopí vysokou cenu účtovanou „monopolistou“ jako znak neefektivnosti, jenž poskytuje příležitost pro snadný zisk, a (b) „monopolista“ může ukázat svou moc jen tím, že bude *opravdu* po

dlouhou dobu prodávat za nízké ceny. „Vítěz“ tedy může odrazovat potenciální konkurenty pouze tím, že bude udržovat nízké náklady a nízké ceny (tj. *vzdáním* se možnosti získávat monopolní cenu). To však znamená, že vražedná konkurence není cestou k monopolní ceně, ale darem spotřebitelům, na němž „vítěz“ ztrácí.⁵⁰

Co bychom mohli říci na typický problém řešený odpůrci „vražedné konkurence“? Co kdyby velká firma omezila vstup efektivních malých firem tím, že jednoduše odkoupí továrnu menšího konkurenta a následně ji uzavře? Kratší období vražedného snižování cen by možná menší firmu přesvědčilo o tom, že je výhodnější továrnu prodat. Monopolista by se tím elegantně vyhnul dlouhému ztrátovému období, jež bylo popsáno výše.

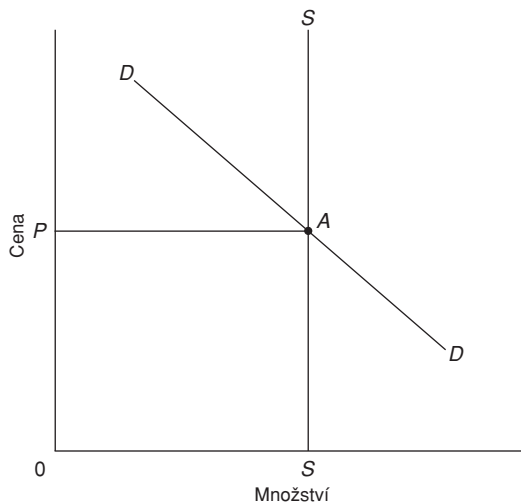
Zdá se, že si nikdo neuvědomuje, jak vysoké náklady by podobné skupování konkurence obnášelo. Leeman upozorňuje na to, že skutečně efektivní menší firma může za svá aktiva požadovat tak vysokou cenu, že celý nákup neúnosně prodraží. Jakýkoli pozdější pokus o vyrovnání těchto ztrát účtováním monopolních cen jen přiláká další nově vstupující firmy a dále znásobí nákladnost vykupování konkurence. Vykupování konkurence bude ještě nákladnější než jednoduchá verze vražedné konkurence, která je sama o sobě prodělečná.^{51, 52}

Posledním argumentem proti doktríně „vražedné konkurence“ je to, že *není možné poznat, zda k ní dochází*. Skutečnost, že vražedná konkurence může vyústit v monopol, dokonce neprokazuje ani motiv takového jednání a zcela jistě to není *projevem* „vražedně konkurenčního“ jednání. Jedno navrhované kritérium je prodej „pod úrovní nákladů“, konkrétně pod úrovní nákladů, jež se obvykle označují jako „variabilní“, tedy náklady na používání výrobních faktorů za předpokladu předchozích utopených fixních investic do výrobního závodu. Takové kritérium však nic neříká. Jak jsme již dříve zdůraznili, *nemá smysl uvažovat o nákladech v okamžiku, kdy je statek již vyprodukován* (výjimkou by mohla být spekulace na vyšší cenu v budoucnosti). Náklady vznikají tehdy, když se rozhoduje o výrobě, tzn. v případě každé investice (času a peněz) do výrobních faktorů. K alokacím statků a obětování ostatních příležitostí dochází během řetězce rozhodování o budoucí výrobě. Jakmile se jednou statek vyprodukuje (a neočekává-li se zvýšení ceny), s jeho prodejem *nejsou spojeny žádné náklady*, protože neexistují žádné příležitosti, kterých bychom se museli v tomto bodě vzdát (pro zjednodušení zde neuvažujeme náklady spojené s prodejem). Již vyrobené zboží tedy bude prodáno za jakoukoli cenu, kterou je možné získat. Je zřejmé, že u již vyrobeného zboží nemá smysl hovořit o „prodeji pod úrovní nákladů“. Příčinou snížení ceny může být jak neschopnost prodat zásoby za vyšší cenu, tak „vražedná“ konkurence. Vnější pozorovatel nedokáže tyto motivy vzájemně odlišit.

D. ILUZE MONOPOLNÍ CENY NA SVOBODNÉM TRHU

Až doposud jsme vycházeli z neoklasické teorie monopolní ceny a poukazovali jsme na některé špatně pochopené důsledky této teorie. I tak jsme však dokázali, že na monopolní ceně není nic špatného a že neomezuje (správně interpretovanou) suverénní moc jednotlivce či spotřebitele. Nicméně veškerá ekonomická literatura na toto téma má zásadní nedostatek spočívající v tom, že si neuvědomuje *iluzornost celé koncepce monopolní ceny*.⁵³ Podíváme-li se na definici monopolní ceny na straně 593??? nebo na schéma na obr. 67, nalézáme *předpoklad existence* nějaké „konkurenční ceny“, jež je porovnávána s „monopolní cenou“ coby důsledkem nějakého monopolizujícího jednání. Při bližším pohledu je však zřejmé, že tato dichotomie je pouhou iluzí. Na trhu *není žádná zjistitelná a identifikovatelná konkurenční cena*, a proto není ani teoreticky možné prohlásit nějakou jinou cenu za monopolní. Onu údajnou „konkurenční cenu“ nedokáže zjistit ani sám výrobce, ani nezaujatý pozorovatel.

Podívejme se na firmu, která zvažuje výrobu určitého statku. Firma může být „monopolistou“ v tom smyslu, že produkuje jedinečný statek, nebo může být „oligopolistou“ mezi několika dalšími firmami. Tento aspekt nemá v naší analýze význam, protože nás zajímá jen to, může-li firma získat monopolní cenu namísto konkurenční. To závisí na elasticitě křivky poptávky, jejíž *určitý interval* firma vidí. Řekněme, že se firma nalézá na určité křivce poptávky, jak to ukazuje obr. 68.



OBR 68 TVORBA CENY NA SVOBODNÉM TRHU

Výrobce musí rozhodnout, kolik statku vyrobí a prodá v následujícím období, např. v období, kdy po jeho produkci bude poptávka popsateľná uvedenou křivkou. Stanoví rozsah výstupu na takovém množství, kde očekává nejvyšší peněžní výnosy (abstrahujeme-li od psychického užítku), přičemž zvažuje nezbytné peněžní výdaje potřebné k výrobě daného množství. Jako podnikatel se bude snažit maximalizovat zisky, jako majitel faktoru práce se bude snažit maximalizovat peněžní důchod a jako majitel půdy se bude snažit maximalizovat peněžní příjem z faktoru půdy.

Na základě této logiky jednání se výrobce rozhodne investovat dané množství peněz s cílem vyrobít určité množství daného statku, nebo v roli vlastníka výrobních faktorů se rozhodne prodat určité množství služeb těchto faktorů, například *OS*. Předpokládáme-li, že správně odhadl svou křivku poptávky, průsečík těchto dvou křivek ustanoví tržní rovnovážnou cenu *OP* nebo *SA*.

Rozhodujícím momentem je pak otázka, zda jeho tržní cena bude „konkurenční“ nebo „monopolní“. Neexistuje žádný způsob, jak na tuto otázku odpovědět. Na rozdíl od předpokladů (neoklasické) teorie zde nemáme žádnou „konkurenční“ cenu, s níž bychom mohli současnou cenu porovnávat. Nepomůže nám zde ani elasticita poptávky. I kdybychom abstrahovali od obtíží spojených s objevováním a popisováním křivky poptávky (přičemž tento odhad může učinit jen sám výrobce, a to ještě jen velmi rámcově), každá správně stanovená cena bude ležet těsně pod intervalem, v němž se poptávka mění v elastickou. Jak může někdo (včetně samotného výrobce) vědět, zda je tato tržní cena konkurenční, či nikoli?

Předpokládejme, že po výstupu *OS* v současnosti se výrobce rozhodne vyrobit v příštím období méně a od tohoto kroku si slibuje vyšší tržby. Je vyšší cena dosažená z takového omezení výstupu nutně „monopolní“? Proč by to nemohl být posun od ceny pod úroveň konkurenční ceny k ceně konkurenční? V reálném světě není křivka poptávky jednoduše „daná“, je třeba ji objevit a odhadnout. Jestliže výrobce vyrobil v jednom období příliš velké množství statku, vyrobí v dalším období menší množství s cílem dosáhnout vyššího příjmu. *A to je vše, co lze o takovém jednání říci.* Neexistuje žádné kritérium, na základě kterého by bylo možné rozhodnout, zda se výrobce přesunul z úrovně ležící pod údajnou „konkurenční cenou“ na „konkurenční cenu“, nebo zda z výchozí „konkurenční ceny“ zvýšil cenu nad tuto úroveň. Omezení výroby nelze považovat za rozlišovací kritérium mezi monopolní a konkurenční cenou. Pohyb od ceny pod úroveň konkurenční ceny ke konkurenční ceně rovněž představuje omezení výroby, jež je samozřejmě spojeno s uvolněním výrobních faktorů a růstem výroby v ostatních oblastech. *Neexistuje žádný způsob, jak rozlišit toto „omezení výroby“ (a následné rozšíření výroby jinde) od údajného nastolení „monopolní ceny“.*

Je-li „omezení“ doprovázeno zvýšením množství volného času majitele výrobního faktoru, stále se jedná o zvýšení výstupu spotřebního statku ve formě volného času. I přesto však nelze říci, zda „omezení“ vedlo ke vzniku „monopolní“, nebo „konkurenční“ ceny, ani jak velkou roli v tomto jednání hrál motiv zvýšení množství volného času.

Definovat *monopolní cenu* jako cenu dosahovanou prodejem menšího množství produktu za vyšší cenu je nesmyslné, jelikož stejná definice platí i pro „konkurenční“ cenu v porovnání s cenou pod úrovní ceny „konkurenční“. „Monopolní cenu“ nelze definovat, protože nelze definovat „konkurenční cenu“, z níž definice monopolní ceny vychází.

Mnoho autorů se pokoušelo o nalezení definičního kritéria odlišujícího monopolní cenu od konkurenční. Někteří nazývají monopolní cenou takovou cenu, jež firmě zajišťuje trvalé a dlouhodobé „monopolní zisky“. To se staví do protikladu s „konkurenční cenou“, při níž v rovnoměrně plynoucí ekonomice zisky zanikají. Leč – jak jsme viděli – žádné trvalé monopolní zisky neexistují, existují jen monopolní navýšení důchodů vlastníků půdy či práce. Peněžní náklady podnikatele budou mít v rovnoměrně plynoucí ekonomice tendenci rovnat se peněžnímu důchodu, ať už je cena konkurenční, či monopolní. Monopolní zisky zůstávají zachovány jako *příjmy* faktorů práce či půdy. *Není zde přítomen žádný jednoznačně rozpoznatelný prvek, který by pomohl určit situaci, v níž není monopolní zisk přítomen.* V případě monopolního zisku jsou příjmy faktorů vyšší, bez něho nižší. Kde je však kritérium pro rozlišení monopolní situace od „oprávněných“ změn příjmu faktoru způsobených nabídkou a poptávkou? Jak lze rozlišit „monopolní“ přírůstek důchodu od běžného zvýšení důchodu daného faktoru?

Jiná teorie se pokouší definovat monopolní zisk faktoru jako takový příjem, který je vyšší než příjem jiného srovnatelného faktoru. Má-li tedy Jaromír Jágr vyšší peněžní příjem než jiný hokejista, představuje tento rozdíl „monopolní zisk“, jenž pramení z jeho přirozeného monopolu nebo jedinečných schopností. Problémem tohoto přístupu je implicitní předpoklad homogenity různých faktorů práce a různých faktorů půdy, což je dávno známá chyba klasické školy. Jsou-li všechny faktory práce *vlastně* jedním statkem, pak bychom prý měli rozdíly v příjmech jednotlivých faktorů vysvětlovat přítomností „monopolu“ nebo jiného záhadného faktoru. Ale statek s homogenní nabídkou lze považovat za jeden *statek* jen tehdy, když jsou zaměnitelné všechny jeho jednotky (o tomto tématu jsme již hovořili na začátku knihy). A samotná skutečnost, že trh se jinak chová k Jágrovi a jinak k ostatním hokejistům, naznačuje *odlišnost* statků, které prodávají. Na trzích fyzických statků i na trzích služeb faktoru práce platí, že každý prodávající může prodávat jedinečný statek, a přesto s větší či menší mírou substituovatelnosti „konkuruje“ všem ostatním prodáváním. (Platí to při prodeji jiným výrobcům i přímo spotřebitelům.) Vzhledem

k jedinečnosti každého statku nebo služby však nemůžeme říci, že rozdíl mezi cenami libovolných dvou statků představuje „monopolní cenu“. O monopolní či konkurenční ceně můžeme hovořit, pouze máme-li dvě ceny *téhož statku*. Jaromír Jágr může mít vskutku výjimečný talent, a tedy být „monopolistou“ v prodeji svých schopností (*takovým monopolistou je každý člověk*), ale nikdy nelze zjistit, zda za své služby získává „monopolní cenu“ (a tedy i monopolní zisk).

Tato analýza se vztahuje i na půdu. Tvrdíme-li, že pozemek, na němž stojí obchodní dům *Tesco*, získává „monopolní zisk“ v porovnání s pozemkem, na němž se nachází venkovský koloniál, dopouštíme se stejného omylu jako v případě důchodu Jaromíra Jágra. To, že obě plochy představují faktor půdy, z nich nečiní homogenní statky. Vzhledem k tomu, že každý z nich získává odlišnou cenu a odlišný příjem, považuje je trh za různé statky. Považujeme-li rozdíl v ziscích *různých* statků za „monopolní zisk“, zbavujeme tento pojem zcela jeho významu.

Ani přítomnost nevyužitých faktorů nelze použít jako kritérium monopolistického „zadržování“ faktorů. Nečinnost faktoru práce vždy znamená větší množství volného času a motivace volným časem bude vždy znemožňovat odhalení „monopolistických“ motivů. Díky relativní vzácnosti práce v porovnání s půdou je v ekonomice vždy přítomna ladem ležící půda. Tato relativně nižší vzácnost způsobuje to, že je z hlediska spotřebitelů vhodnější (a z hlediska podnikatelů výnosnější) investovat pouze do určitých pozemků. Oblasti s nejnižším ziskovým potenciálem zůstanou ležet ladem, přičemž množství půdy ležící ladem určuje velikost nabídky práce. Na tomto místě musíme zdůraznit, že „půdou“ myslíme všechny zdroje dané přírodou, což zahrnuje zastavěné pozemky, přírodní zdroje i zemědělskou půdu. Alokace práce k půdě probíhá podobným způsobem, jakým se Robinson rozhoduje o tom, kde postaví svůj přístřešek a ve které bystřině bude lovit ryby. Díky omezením pracovního úsilí, jež jsou dána přírodou i vlastní vůlí, bude obdělávat půdu přinášející nejvyšší užitek a zbytek ponechá ladem. Ani tento prvek nelze oddělit od údajného monopolistického jednání. Namítá-li někdo, že „zadržovaná“ půda je *identická* s využívanou půdou a že to je znakem monopolistického omezování výstupu, můžeme mu vždy odpovědět, že každé dva pozemky se *nezbytně* odlišují přinejmenším *polohou*, a samotná skutečnost, že trh s nimi zachází odlišně, tuto tezi jen podporuje. Jakým záhadným kritériem by se pak vnější pozorovatel pokoušel obhájit tvrzení, že dané dva pozemky jsou z ekonomického hlediska shodné? V případě kapitálových statků relativní vzácnost faktoru práce způsobí, že kapitálové statky s očekávanou nižší výnosností zůstanou nevyužívané, protože práci je výhodnější zaměstnávat na jiných kapitálových statcích. Rozdíl v tomto případě spočívá v tom, že nevyužívané kapitálové statky jsou vždy důsledkem minulé *chyby* výrobců. Pokud by všichni výrobci správně předpo-

věděli současnou situaci na trhu (tj. poptávku, ceny, zásoby), nemusely by nevyužité kapitálové statky vůbec existovat. Ale vzhledem k tomu, že k chybám vždy dochází, je nejlepším řešením ponechat nevýnosný fyzický kapitál ležet ladem. Optimalizuje se tím *stávající* situace, nikoli ideální situace, kdy by předpověď budoucnosti byla bezchybná. V rovnoměrně plynoucí ekonomice by samozřejmě nevyužívané kapitálové statky neexistovaly, existovala by pouze ladem ležící půda a nevyužitá práce (pokud by docházelo k dobrovolnému upřednostňování volného času před peněžním příjmem). V žádném z těchto případů není možné rozlišit čistý případ „monopolistického“ zadržování výrobních faktorů.

Dalším podobným kritériem pro rozlišení monopolní a konkurenční ceny je to, že v případě dokonalé konkurence neprodukuje hraniční faktor žádnou rentu; v případě monopolní ceny je však využití monopolizovaných faktorů omezené, takže jejich užívání *vynáší* rentu. Na to lze odpovědět otázkou, proč by v konkurenční variantě měl být každý faktor využíván až do té míry, dokud nebude vynášet *nulovou* rentu. Opak je pravdou, neboť každý faktor pracuje v intervalu *klesajícího*, leč kladného mezního produktu (nikoli nulového). Již dříve v textu jsme konstatovali, že je-li hodnota mezního produktu jednotky faktoru nulová, nedojde k využití této jednotky ve výrobním procesu. Každá jednotka faktoru je využívána z toho důvodu, že vynáší nějakou hodnotu produktu. Nepřináší-li žádnou hodnotu, nebude ve výrobě použita. A získává-li hodnotu mezního produktu v určité výši, příjem jednotky faktoru bude diskontovaná hodnota tohoto produktu.

Dále je jasné, že uvedené kritérium by nikdy nešlo aplikovat na monopolizovaný faktor práce. Který faktor práce na konkurenčním trhu získává *nulovou* mzdu? I přesto mezi monopolizované (ve smyslu první definice) výrobní faktory často patří právě faktory práce. Patří sem obchodní značky, jedinečné služby, podnikatelské rozhodovací schopnosti atd. Půda je méně vzácná než práce, a proto bude některá půda ležet ladem a získávat nulovou rentu. Nulovou rentu však v tomto případě budou mít pouze *podhraniční* půdy, *hraniční* půdy budou *nějakou* rentu získávat, i když tato renta může být velmi nízká.

Navíc i pokud by byla pravda, že hraniční půdy by získávaly nulovou rentu, bylo by to pro naši diskusi irelevantní. Toto kritérium by se vztahovalo pouze na „jalovější“ nebo „horší“ půdy. Kritérium monopolní či konkurenční ceny však musí být použitelné *nikoli* pro faktory *rozdílné* kvality, ale pro faktory homogenní. Problém monopolní ceny se váže k nabídce jednotek *jednoho* homogenního faktoru, *ne* k řadě různých faktorů spadajících pod kategorii půdy. V tomto případě bude každý faktor nacházející se v intervalu *klesajících* výnosů získávat nějakou kladnou hodnotu mezního produktu.⁵⁴

Jelikož v „konkurenčním“ případě budou všechny užívané faktory vynášet nějakou rentu, nemáme ani zde žádný základ pro odlišování „konkurenční“ ce-

ny od „monopolní“.

Další velmi častý pokus o odlišení monopolní a konkurenční ceny vychází z údajného ideálu „tvorby cen na základě mezních nákladů“. Pokud někdo nestanovuje ceny na úrovni mezních nákladů, je jeho jednání považováno za „monopolní“. V této analýze je několik osudných omylů. Jak uvidíme níže, hypotetická situace „dokonalé konkurence“, v níž je křivka poptávky po produkci firmy nekonečně elastická, *nemůže existovat*. Pouze v tomto zcela nereálném případě se ceny v rovnováze rovnají mezním nákladům. Ve všech ostatních případech se v rovnoměrně plynoucí ekonomice mezní náklady rovnají „meznímu příjmu“, tj. příjmu, který firmě vyrovná přírůstek nákladů spojených s výrobou poslední jednotky. (Pouze pokud by křivka poptávky byla dokonale elastická, mezní příjem by poklesl na úroveň „průměrného příjmu“ neboli ceny.) Neexistuje tedy způsob, jak odlišit „konkurenční“ situace od „monopolistických“, jelikož mezní náklady budou *ve všech* případech inklinovat k úrovni mezního příjmu.

Za druhé, tato rovnost je pouze *tendencí*, jež je *výsledkem* konkurence. Není to *předpoklad* konkurence. Rovnovážný stav rovnoměrně plynoucí ekonomiky má tu vlastnost, že k němu tržní hospodářství stále směřuje, aniž by ho kdy mohlo dosáhnout. Prosazuje-li někdo v reálném světě tuto tendenci jako ideál „společenského blahobytu“ a posuzuje-li podle ní reálné podmínky, dokazuje tím naprosté nepochopení podstaty trhu a samotné ekonomie.

Za třetí není důvodu, proč by firmy měly mezní náklady úmyslně ignorovat a nebrat je při svém rozhodování v úvahu. Chtějí-li firmy dosahovat co nejvyššího čistého zisku, musí mezní náklady ve svém rozhodování používat. Problémem je však povaha mezních nákladů: neexistuje žádný jednoduchý a určitý „mezní náklad“, protože ani neexistuje žádné identifikovatelné „krátké“ období, jak předpokládá současná mikroekonomická teorie. Firmy čelí celé škále proměnlivých časových období pro investování a vyžívání faktorů a jejich rozhodování o výstupu a cenách závisí na tom, které z budoucích období uvažují. Když kupujeme nové strojní zařízení, uvažujeme o mezních nákladech odlišným způsobem než při prodeji starých zásob výrobků.

Nelze rozlišit, zda je chování dané firmy konkurenční, či monopolistické. Stejně tak je nemožné hovořit o monopolní ceně v případě kartelu. Kartel stanovuje rozsah výroby dopředu *přesně stejným způsobem* jako samostatná firma: stanoví rozsah své výroby v bodě, o němž věří, že bude maximalizovat jeho peněžní příjmy. Avšak stále nám chybí měřítko pro rozlišení monopolní a konkurenční ceny (případně ceny pod úrovní konkurenční).

Dále jsme viděli, že není zásadní rozdíl mezi kartelem a fúzí neboli mezi fúzí výrobců s peněžními aktivy a fúzí výrobců s již existujícími kapitálovými aktivy, kteří vytvářejí partnerství nebo korporaci. Díky tomu, že se v literatuře tradičně ztotožňuje *firma s jedním* samostatným podnikatelem nebo výro-

cem, obvykle nevnímáme skutečnost, že většina existujících firem vzniká dobrovolným spojením peněžních aktiv. Abychom pokračovali v této analogii, představme si, že firma *A* si přeje rozšířit výrobu. Je zásadní rozdíl mezi situací, kdy firma zakoupí novou půdu a postaví novou továrnu, a situací, kdy zakoupí již existující továrnu patřící jiné firmě? A přesto (pokud tato továrna představuje všechna aktiva firmy *B*) v druhém případě dojde k faktické fúzi těchto dvou firem. Míra fúzování či nezávislosti v různých částech výrobního systému bude zcela záviset na tom, která z cest je nejvýnosnější pro výrobce působící v dané oblasti.

Zde by bylo možné namítnout, že existuje celá řada užitečných až nezbytných teoretických pojmů, které v čisté podobě v reálném světě nelze prakticky izolovat. Například úrokovou míru nemůžeme v praxi přísně oddělit od zisků, podobně nemůžeme prakticky odlišit jednotlivé složky úrokové míry, avšak obojí můžeme rozlišit v teoretické analýze. Tyto pojmy jsou však *všechny definovatelné v navzájem nezávislých kategoriích a stejně tak nezávislých na složitosti zkoumané reality*. „Čistá“ úroková míra sama o sobě nemusí nikde existovat, ale i přesto můžeme tržní úrokovou míru teoreticky rozdělit na její složky: čistou úrokovou míru, cenová očekávání a rizikovou složku. Jejich analytické rozlišení je možné díky tomu, že je možné tyto složky definovat *nezávisle* na celkové tržní úrokové míře a *navíc lze každou tuto složku odvodit z praxeologických axiomů*. Existence a odvození čisté úrokové míry jsou odvoditelné z axiomů lidského jednání, z časových preferencí atd. Ke každé složce tržní úrokové míry jsme dospěli nezávisle na konkrétní tržní úrokové míře a odvodili jsme je z dříve známých zákonů o lidském jednání. Ve všech podobných případech jsou jednotlivé složky definovatelné prostřednictvím nezávisle stanovených teoretických měřítek. V tomto případě však *neexistuje nezávislý způsob, kterým bychom mohli definovat a odlišit „monopolní cenu“ od „konkurenční ceny“*. Nemáme předem dáno žádné pravidlo, jež by nám podobné závěry pomohlo vyslovit. Konstatování, že monopolní cena vzniká v situaci, kdy je křivka poptávky nad úrovní konkurenční ceny neelastická, nikam nevede, protože „monopolní cenu“ nedokážeme nezávisle definovat.

Na první pohled neodvoditelné prvky ekonomické teorie můžeme nezávisle odvodit z axiomů lidského jednání. Časové preference, nejistotu, změny v kupní síle atd. lze odvodit na základě uvažování a jejich vztahy lze analyzovat vytvářením myšlenkových konstrukcí. Na rovnoměrně plynoucí ekonomiku lze nahlížet jako na stále se pohybující cíl tržních procesů prostřednictvím analýzy cílů lidského jednání. Vše, co v tomto ohledu z předchozí analýzy lidského jednání víme, je skutečnost, že jednotlivci na trhu spolupracují. Tato spolupráce se projevuje jako prodej a nákup výrobních faktorů, jejich transformace v produkty a očekávání, že tyto produkty bude možné prodat finálním spotřebitelům. Dále víme, že faktory jsou prodávány a podnikatelé jsou moti-

vování k účasti na výrobním procesu s cílem peněžního příjmu z prodeje produktu. Množství zboží či služby, které konkrétní člověk vyrobí, je dáno očekávaným celkovým příjmem z prodeje tohoto produktu (abstrahujeme-li od duševních motivů). Analýza lidského jednání nám však neumožňuje odlišit jednání, které „omezuje výstup“, od jeho opaku. Podobně nelze definovat koncept „konkurenční ceny“ takovým způsobem, který by jej odlišil od *ceny na svobodném trhu*. Nemá-li ale nějaký pojem žádné ukotvení v realitě, pak je jen prázdným a iluzorním konceptem. Na svobodném trhu neexistuje způsob, jak rozlišit „monopolní cenu“ od „konkurenční ceny“ či od „ceny pod úrovní konkurenční ceny“, a stejně tak nelze prokázat nějaké posuny či pohyby od jedné ceny k druhé, protože pro ně nelze nalézt žádná kritéria. Pojem monopolní ceny kontrastující s konkurenční cenou je tedy neobhajitelný. Můžeme hovořit pouze o *ceně na svobodném trhu*.

Výše uvedené můžeme shrnout nejen konstatováním, že na „monopolní ceně“ není nic „špatného“, ale rovněž závěrem, že samotný pojem „monopolní cena“ je nesmyslný. Na trhu existuje mnoho „monopolů“ ve smyslu jediného vlastníka jedinečného statku či služby (první definice). Takové označení však není vhodným termínem a navíc postrádá jakýkoli katalaktický význam. „Monopolem“ by mělo smysl se zabývat v případě, že by způsoboval monopolní cenu. Monopolní cena však neexistuje a jediným smysluplným konceptem zůstává pouze „cena na svobodném trhu“.

E. NĚKOLIK PROBLÉMŮ SPOJENÝCH S ILUZÍ MONOPOLNÍ CENY

1. Monopol vymezený polohou

Dalo by se namítat, že v případě *monopolu vymezeného polohou* lze odlišit monopolní cenu od konkurenční ceny na svobodném trhu. Podívejme se na případ cementu. Mějme spotřebitele cementu, kteří žijí v Berouně. V konkurenční situaci by cementárna v Berouně mohla prodávat svůj cement za X gránů zlata za tunu. Nejbližší konkurent sídlí v Radotíně a náklady na přepravu z Radotína do Berouna činí 3 grány zlata na tunu. Berounská cementárna v této situaci může zvýšit cenu tak, aby za tunu cementu získala $(X+2)$ gránů zlata. Naskýtá se otázka, zda výhodná poloha s sebou nepřináší monopol a zda tato vyšší cena není také cenou monopolní.

Jak jsme viděli dříve v textu, rozhodujícím statkem je statek v rukou spotřebitelů. Pro oslovení berounského trhu má berounská firma nejlepší polohu. Pokud jí firma z Radotína nemůže konkurovat, nelze z toho vinit berounskou cementárnu. Poloha je rovněž výrobním faktorem. Navíc pokud by další firma chtěla, mohla by se v Berouně rovněž usídlit a stávající cementárně konkurovat.

Učiňme zastáncům teorie monopolu vymezeného polohou menší ústupek. Řekněme, že ve smyslu první definice požívají výhody místního monopolu

všichni jednotliví prodejci nějakého statku či služby. Tato skutečnost vychází z principu, jímž se řídí lidské jednání (a vlastně chování vší hmoty), že *na jednom místě se může nacházet pouze jedna věc*. Hokynář na Páté ulici má monopol na prodej potravin *v této ulici*, hokynář na Čtvrté ulici má monopol na prodej potravin *ve své ulici* atd. V případě obchodů, jež se soustředí do jedné části města (například specializované obchody s elektronikou), vždy existuje alespoň pár metrů chodníku, kde má každý majitel obchodu s elektronikou monopol vymezený polohou. Poloha místa podnikání odlišuje firmu nebo závod, podobně jako lidi odlišují jejich schopnosti.

Dopad faktoru polohy na trh závisí v každém konkrétním případě na uspořádání spotřebitelské poptávky a na nejvýnosnějším způsobu prodeje. Někdy může mít jeden hokynář vyšší ceny než druhý, protože má v dané čtvrti monopol. V tom případě se jeho monopol na prodej „vajec prodávaných na Páté ulici“ stal mezi spotřebiteli v jeho čtvrti natolik významným, že těmto spotřebitelům může účtovat vyšší cenu než hokynář na Čtvrté ulici, a přesto si udržet jejich přízeň. V jiných případech si takové chování nemůže dovolit, protože spotřebitelé by u něj přestali nakupovat a začali by nakupovat u hokynáře v sousedství, který má nižší ceny.

Daný statek považujeme za homogenní, chovají-li se spotřebitelé k jeho jednotkám stejným způsobem. Platí-li tato podmínka, budou se jednotky tohoto statku prodávat na trhu za jednotnou cenu (nebo budou mít rychlou tendenci k ustavení jednotné ceny). Pokud v takové situaci budou různí hokynáři nuceni prodávat za jednotnou cenu, *žádný* monopol daný polohou neexistuje.

Ale co v případě, kdy hokynář na Páté ulici *může* prodávat za vyšší cenu než jeho konkurent? Nemůžeme takovou situaci označit za zřejmý příklad monopolní ceny? Nemohli bychom říci, že hokynář na Páté ulici (který může prodávat za vyšší ceny než jeho konkurence) zjistil, že poptávková křivka po jeho produktech je v určité oblasti nad „konkurenční cenou“ neelastická (přičemž za konkurenční cenu považujeme cenu účtovanou hokynářem v sousedství)? Nebylo by možné konstatovat aspoň toto, přestože je zřejmé, že k žádnému „narušení spotřebitelské suverenity“ tímto jednáním nedošlo, protože vychází ze specifického vkusu spotřebitelů? Odpovědí je důrazně *Ne*. Důvodem je to, že ekonom nikdy nemůže ztotožňovat statek s nějakou fyzickou podstatou. *Statek* je množství určité věci rozdělitelné do nabídky homogenních jednotek. A musíme znovu zdůraznit, že tato homogenita musí být přítomna v myslích spotřebitelů, *nikoli* v jeho fyzickém složení. Je-li zeleninový salát zkonsumovaný v provozovně *McDonald's* tímtež statkem, co zeleninový salát v luxusní restauraci, pak bude cena salátu na obou místech stejná. Na druhou stranu jsme vysvětlili, že spotřebitel nenakupuje pouze fyzický statek, ale *všechny atributy statku*, včetně jeho názvu, obalu a atmosféry, v níž je spotřebován. Odlišuje-li většina spotřebitelů dostatečným způsobem jídlo zkonsumované v restauraci

a jídlo zkonsumované v rychlém občerstvení, vede to k vyšší ceně tohoto statku v restauraci a znamená to, že jídlo na těchto dvou místech je *odlišným* statkem. Stejná situace se vztahuje i na obchodní značky, včetně případů, kdy menšina spotřebitelů považuje několik značek za „prakticky“ tentýž statek. Dokud je většina spotřebitelů považuje za odlišné statky, *budou* odlišnými statky a jejich ceny se budou lišit. Podobně se statky mohou fyzicky odlišovat, avšak pokud je spotřebitelé považují za totéž, *budou* tímtož statkem.⁵⁵

Stejně závěry platí i pro případ polohy firmy. Pokud spotřebitelé z Páté ulice považují potraviny prodávané na Páté ulici za významně lepší statek než potraviny prodávané na Čtvrté ulici (takže nejdou do vzdálenějšího obchodu, ale jsou ochotni zaplatit vyšší cenu), *stanou se tyto komodity odlišnými statky*. V případě polohy bude vždy existovat tendence k odlišnosti statků nacházejících se na různých místech, ale velmi často to nebude na trhu považováno za dostatečně odlišné. Spotřebitel může a téměř vždy bude upřednostňovat potraviny prodávané ve své čtvrti, avšak tento rozdíl *nebude dostatečně vysoký* k tomu, aby ospravedlnil jakoukoli výši ceny potravin v dané čtvrti. Pokud při vyšší ceně většina spotřebitelů začne nakupovat potraviny v jiné čtvrti, *stanou se tyto statky z pohledu trhu jedním statkem*. Předmětem našeho zájmu je právě skutečné jednání lidí na trhu, nikoli nevýznamné teoretické spekulace. V praxeologii se zajímáme pouze o preference, jež ústí v *reálné volby* (a jsou v nich projeveny). Nezajímají nás preference jako takové.

Statek jako takový nelze pojímat odděleně od preferencí spotřebitelů na trhu. Potraviny na Páté ulici mohou spotřebitele z Páté ulice stát víc než potraviny ze Čtvrté ulice. Je-li tomu tak, příčinou je odlišný charakter těchto statků z pohledu zákazníků. Stejně tak berounské spotřebitele může stát berounský cement víc, než stojí radotínský cement *v Radotíně*. Svou podstatou jsou však tyto statky odlišné, což je dáno jejich rozdílnou polohou. Neexistuje způsob, kterým bychom mohli určit, zda je cena daného statku v Berouně nebo na Čtvrté ulici „monopolní“ nebo „konkurenční“, stejně jako neexistuje postup, kterým bychom mohli stanovit cenu „konkurenční“. Jistě by to nebyla cena, kterou si daná firma účtuje na jiných trzích, protože tyto ceny se ve skutečnosti vztahují ke dvěma odlišným statkům. Neexistuje teoretické kritérium, podle kterého bychom mohli odlišit běžný příjem plynoucí z polohy konkrétní firmy od „monopolního“ příjmu.

Existuje další argument pro opuštění teorie monopolu vymezeného polohou. Jsou-li všechny pozemky zcela jedinečné hodnotou vycházející z jejich polohy, nemá smysl hovořit o tom, že získávají „monopolní rentu“. Monopolní cenu lze podle teorie získat pouze tím, že je prodáváno menší množství statku a zároveň je účtována vyšší cena. Z hlediska vlastností spojených s polohou je *každý* pozemek odlišný, a proto nelze hovořit o omezení výstupu na *část* pozemku. Buďto je daný pozemek zapojen do výroby, nebo leží ladem. Ladem le-

žící pozemky se svou polohou musí lišit od pozemků zapojených do výroby a ladem leží proto, že jejich hodnotová produktivita není dostatečná. Tyto pozemky leží ladem proto, že jsou podhraniční, nikoli proto, že by byly „monopolisticky“ zadržovanou částí nabídky nějakého homogenního statku.

Všechny argumentační linie zastávce teorie monopolu vymezeného polohou je možné vyvrátit. Příkladní-li se zastávce této teorie k omezenému pojetí monopolu vymezeného polohou (ve smyslu první definice) a omezí-li se na případy typu Radotín vs. Beroun, nemůže nikdy formulovat kritérium monopolní ceny, protože na berounský trh může (skutečně či potenciálně) vstoupit další firma a údajnému monopolistovi odejmout všechny zisk plynoucí z polohy. Ceny firmy prodávající v daném místě nelze srovnávat s cenami konkurence, protože každá z nich prodává odlišné statky. A pokud se zastávce této teorie přiklání k širokému pojetí vymezeného polohou (jež by počítalo se skutečností, že každá poloha je nezbytně jedinečná) a srovnává firmy působící pět metrů od sebe, nemá vůbec cenu hovořit o „monopolní ceně“, protože (a) cenu produktu na jednom místě nelze přesně srovnávat s jinou cenou, neboť se jedná o rozdílné statky, a (b) každá poloha se odlišuje kvalitou svého umístění, a nelze proto konceptuálně rozdělit pozemek do různých homogenních jednotek (kde část je prodávána a část zadržována mimo trh). Každá poloha je sama o sobě jednotkou, což narušuje předpoklad homogenity statku, na němž staví teorie monopolu vymezeného polohou.

2. Přírozený monopol

Oblíbeným cílem kritiků „monopolu“ je takzvaný „přírozený monopol“ nebo „síťová služba“, kde „konkurence přirozeně není možná“. Typickým příkladem je zásobování města vodou. Údajně není technologicky možné, aby v tomto městě působila více než jedna firma. Této firmě tedy nikdo jiný není schopen konkurovat, a to údajně vyžaduje zvláštní zásahy, jež udržují na uzdě monopolní cenovou tvorbu této síťové firmy.

Především musíme říci, že takový „monopol na omezeném území“ je pouze jedním příkladem situace, kdy je zisková pouze jedna firma v odvětví. Počet ziskových firem v dané oblasti výroby je institucionální otázkou a záleží na konkrétních údajích, jakými jsou velikost spotřebitelské poptávky, typ prodáváného výrobku, fyzická produktivita výroby, nabídka a cenová úroveň faktorů, předpovědi podnikatelů atd. Územní omezení nemusí mít žádný význam, protože stejně jako v případě hokynářů mohou územní omezení umožnit existenci jen nejúžejí chápaných „monopolů“, jakým je například monopol nad částí chodníku, jenž patří majiteli obchodu. Dané podmínky však mohou umožňovat existenci pouze jedné firmy. Viděli jsme však, že počet firem je irelevantní a „monopol“ je v tomto případě jen bezvýznamným názvem, pokud nemůže získávat „monopolní cenu“. A ještě jednou opakujeme, že neexistuje

způsob, jímž bychom mohli určit, zda cena určitého statku je „monopolní“, či ne. Toto konstatování se vztahuje na *všechny* případy: na telefonní společnost s celostátní působností, na místní vodárenské společnosti nebo na vynikajícího hokejistu. Všechny tyto osoby nebo firmy budou „monopoly“ v rámci svých „odvětví“. A ve všech těchto případech bude dichotomie mezi „monopolní cenou“ a „konkurenční cenou“ zavádějící. Navíc neexistují žádné konceptuální odlišnosti, na základě kterých bychom „síťová odvětví“ mohli prohlásit za nějakým způsobem specifickou oblast a na základě kterých bychom měli firmy působící v těchto odvětvích nějakým zvláštním způsobem obtěžovat. Odvětví „síťových služeb“ se od ostatních odvětví nijak podstatně neliší a neexistuje žádný objektivní způsob, na základě něhož bychom mohli o některých odvětvích konstatovat, že působí ve „veřejném zájmu“, zatímco jiná nikoli.⁵⁶

Můžeme opět konstatovat, že na svobodném trhu nelze zásadně odlišit „monopolní cenu“ od „konkurenční“. *Všechny* ceny na svobodném trhu jsou konkurenční.⁵⁷

4. ODBORY

A. RESTRIKCIONISTICKÉ CENY PRÁCE

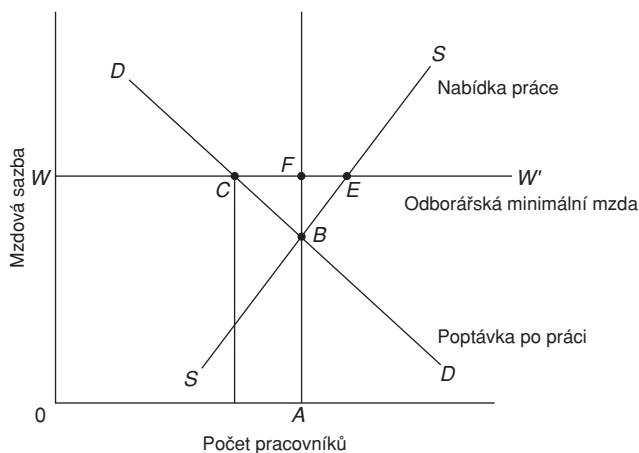
Dalo by se namítnout, že odbory tím, že na svobodném trhu získávají vyšší mzdové sazby, dosahují jasně viditelných monopolních cen. Existují dvě *rozlišitelné* situace: (a) prodej práce přímo konkrétními jednotlivci a (b) situace, kdy jsou jednotlivci sdružení do odborů, jež prodávají práci za tyto jednotlivce. Dále je jasné, že na rozdíl od kartelů (které, aby uspěly, musí být ekonomicky efektivnější ve službě spotřebiteli) v případě odborů žádné podobné odůvodnění neexistuje. Protože práci vykonává vždy konkrétní jednatel a vzhledem k tomu, že efektivnost organizace závisí na managementu firmy, odborové sdružování *nikdy* produktivitu práce jednotlivce nezvyšuje.

Je pravda, že odbory představují jasně identifikovatelný případ. Ale *není* pravda, že mzdové sazby vyjednané odbory bychom mohli označovat za monopolní cenu.⁵⁸ Charakteristickým rysem monopolisty je právě to, že zmonopolizuje nějaký výrobní faktor nebo komoditu. Aby získal monopolní cenu, prodává pouze část svých zásob a *zadržuje* zbytek, protože na neelastické křivce poptávky prodej nižšího množství zvyšuje cenu. Jedinečnou vlastností práce ve svobodné společnosti je však to, že ji *nelze* zmonopolizovat. Každý jednatel vlastní sebe sama a nemůže být vlastněn jiným jednatelcem nebo skupinou. Proto v oblasti práce nemůže žádný jiný člověk či skupina vlastnit celkovou nabídku práce a její část zadržovat mimo trh.

Označme celkovou nabídku monopolistova produktu jako P . Zadrželi-li W jednotek s úmyslem získat monopol na množství $P-W$, zvýšený příjem z $P-W$ mu musí více než nahradit nerealizované tržby z W . Jednání monopolisty vždy

omezují ztracené tržby ze zadržovaných zásob. V případě odborů však toto omezení neplatí. Vzhledem k tomu, že každý člověk vlastní sebe sama, „zadržovaní“ lidé nabízející práci jsou jiní lidé než ti, kteří získávají zvýšený příjem. Získají-li odbory nějakým způsobem vyšší mzdové sazby, než jaké by získali jednotliví členové individuálním prodejem služeb práce, není toto jednání omezováno ztrátou příjmu „zadržovaných“ pracovníků. Dosáhnou-li odbory vyšších mezd, někteří pracovníci získávají vyšší mzdy, zatímco jiní jsou z trhu vyloučeni a ztrácejí příjem, který by jinak mohli získat. Tuto vysokou cenu (mzdu) označujeme jako *restrikcionistickou cenu*.

Restrikcionistická cena vychází z pohledu jakéhokoli rozumného kritéria „hůře“ než „monopolní cena“. Vzhledem k tomu, že odbory se nemusejí zajímat o pracovníky, kteří jsou vyloučeni z trhu, a odbory ani nijak nepostihnou ztráty plynoucí z tohoto vyloučení, není jednání odborů omezováno elasticitou křivky poptávky po práci. Odbory zajímá pouze maximalizace čistého příjmu *pracujících* členů, respektive odborových předáků samotných.⁵⁹



OBR. 69 UTVÁŘENÍ RESTRIKCIONISTICKÉ MZDOVÉ SAZBY

Jak se odborům daří dosáhnout restrikcionistické ceny? Situace je znázorněna na obr. 69. Křivka poptávky je poptávkou po faktoru práce v daném odvětví. *DD* je křivka poptávky po práci v tomto odvětví, *SS* je křivka nabídky. Obě křivky znázorňují vztah počtu pracovníků na vodorovné ose a mzdových sazeb na svislé ose. V situaci tržní rovnováhy se nabídka pracovníků nabízejících práci v daném odvětví bude protínat s poptávkou po práci, přičemž množství pracovníků bude *OA* a mzdová sazba bude *AB*. Nyní si představme, že na trhu

práce začnou působit odbory a rozhodnou se, že jejich členové budou vyžadovat vyšší mzdu než AB , řekněme OW . Podstatou činnosti odborů je ve skutečnosti vyžadovat určitou mzdovou sazbu jako minimum, za které budou jejich členové v daném odvětví pracovat.

Cílem činnosti odborů je přeměnit křivku nabídky práce v daném průmyslu na vodorovnou křivku při mzdové sazbě WW' , jež následně roste po střetu s křivkou SS v bodě E . Minimální rezervační cena za práci v tomto průmyslu vzrostla a tato nová cena se vztahuje na všechny pracovníky, takže již neexistují pracovníci ochotní pracovat za méně peněz s nižší rezervační mzdovou sazbou. Poté, co se nabídka změnila na WE , novým bodem rovnováhy bude namísto B bod C . Počet zaměstnaných pracovníků bude WC a mzdová sazba OW .

Odbory tím dosáhly restriktionistické mzdové sazby. Restriktionistické mzdové sazby lze dosáhnout bez ohledu na tvar křivky poptávky (důležité je pouze, aby byla klesající). Křivka poptávky klesá v důsledku klesající DMVP výrobního faktoru a klesajícího mezního užítku produktu. I v tomto případě došlo k určitým obětem, v nové situaci je zaměstnáno méně lidí o CF . *Co se s nimi stane?* Tito propuštění pracovníci nesou největší dopad ztrát způsobených restriktivním jednáním odborů. Vzhledem k tomu, že odbory zastupují ostatní pracovníky, osud propuštěných pracovníků je nemusí zajímat. Přinejlepším se musí přesunout (což je možné vzhledem k tomu, že jsou nespecifickým faktorem) do jiného odvětví, které není odborově sdruženo. Problémem však je, že tyto pracovníci jsou méně vhodné pro výkon práce v tomto novém odvětví. Jejich předchozí působení v jiném odvětví naznačuje, že jejich DMVP v původním odvětví bylo vyšší než v odvětví, do něž se musí přesunout. Z toho plyne, že nyní budou mít i nižší mzdy. Navíc jejich vstup do dalšího odvětví sníží mzdové sazby pracovníkům, kteří v něm již působí.

Působení odborů může nanejvýš dosáhnout vyšších, restriktionistických mzdových sazeb výhradně pro členy odborů, jež však jdou na úkor mzdových sazeb všech ostatních lidí zaměstnaných v dané ekonomice. Výrobní aktivity v ekonomice jsou rovněž narušeny. A navíc, čím větších rozměrů působení odborů a omezování nabídky práce nabývá, tím hůře budou moci pracovníci nesdružení v odborech nacházet odvětví, ve kterých mohou pracovat. Tím se bude stále zvyšovat počet trvale nezaměstnaných pracovníků, již chtějí pracovat, avšak nemohou najít pracovní příležitosti, které nevyžadují členství v odborech. Čím větší je rozsah odborového hnutí, tím více se bude zvětšovat počet trvale nezaměstnaných lidí.

Odbory se vehementně snaží obsadit i poslední odborově nesdružená odvětví, a tím zavřít všechny unikové cesty, kterými mohou propuštění pracovníci nalézt novou práci. To se označuje jako „ukončení neférové konkurence odborově neorganizované práce zaměstnané za nízké mzdy“. Všeobecná nadvláda odborů a jejich restriktivní jednání by znamenaly trvalou hromadnou nezaměstna-

nost, jež by rostla úměrně tomu, jak velká omezení by odbory požadovaly.

Častým omylem je domnívat se, že nabídku práce mohou omezit pouze „řemeslnické“ odbory, jež působily výhradně v oblasti vysoce kvalifikovaných řemesel s relativně málo členy. Tyto řemeslnické odbory mají často velmi přísné podmínky členství a mnoho dalších nástrojů k omezení vstupu nových pracovníků v daném řemeslném odvětví. Toto přímé omezení nabídky bezesporu vede k vyšším mzdovým sazbám zbývajících pracovníků. Ale je velmi zavádějící se domnívat, že modernější „průmyslové“ odbory nabídku neomezují. Skutečnost, že do odvětví přijímají libovolné množství pracovníků, zakrývá jejich restriktivní praktiky. Klíčovým bodem je to, že odbory vyžadují vyšší minimální mzdu, než jakou by pracovníci získávali bez existence odborů. Tímto cenovým požadavkem nutně omezují počet lidí, jež může firma zaměstnat (viz obr. 69). Proto je důsledkem jejich činnosti omezení nabídky práce, přestože přitom farizejsky tvrdí, že na rozdíl od snobských „aristokratů“ řemeslnických odborů nikoho nevyklučují a jsou demokratičtí.

Ve skutečnosti jsou důsledky činnosti průmyslových odborů daleko ničivější než v případě řemeslnických odborů. Řemeslnické odbory díky své omezené velikosti způsobí propuštění a snížení mzdových sazeb pouze několika málo pracovníků. Průmyslové odbory, jež jsou větší a zahrnují větší počet osob, snižují mzdy a způsobují propouštění ve velkém rozsahu a navíc mohou způsobit trvalou hromadnou nezaměstnanost.⁶⁰

Existuje i další důvod, proč zjevně restriktivní odbory způsobí méně nezaměstnanosti než odbory otevřenější. Odbory omezující členství otevřeně varují pracovníky, kteří chtějí vstoupit do odvětví, že jim nebude uděleno členství. Následně se tyto pracovníci budou zajímat o jiná odvětví, kde mohou nalézt práci. Nyní předpokládejme, že odbory jsou demokratické a otevřené každému. Činnost odborů pak můžeme popsat výše uvedeným obrázkem – odbory získaly pro své pracující členy vyšší mzdovou sazbu OW . Tato mzdová sazba, jak ukazuje křivka SS , přiláká do odvětví více pracovníků. Jinými slovy, zatímco za předchozí (neodborovou) mzdu AB bylo zaměstnáno v odvětví množství pracovníků OA , nyní odbory vyjednaly mzdu OW . Za tuto mzdu je v odvětví možné zaměstnat jen množství pracovníků daných WC . Tato mzda ale zároveň přitahuje větší množství pracovníků, konkrétně WE . Důsledkem restriktivní mzdové sazby bude to, že bude nezaměstnáno ne jen množství pracovníků CF , ale ještě více, tedy CE .

Otevřené odbory tedy nemají jedinou výhodu uzavřených odborů, jež spočívá v rychlém odrazení propuštěných pracovníků od úmyslu pracovat v daném odvětví. Namísto toho přitahuje *do odvětví* ještě více pracovníků, čímž situaci dále zhoršuje a počet nezaměstnaných zvyšuje. Bez těchto signálů bude trvat daleko déle, než si pracovníci uvědomí, že v daném odvětví nejsou k dispozici žádná pracovní místa. Čím větší váhu mají v ekonomice otevřené odbory a čím větší je rozdíl mezi jejich restriktivními mzdovými sazbami a tržními

mzdovými sazbami, tím nebezpečnější bude výsledná nezaměstnanost.

Nezaměstnanost a nucená zaměstnanost v odlišném odvětví způsobená restriktivními mzdovými sazbami nemusí být vždy na první pohled viditelná. Dané odvětví může být mimořádně ziskové a prosperující, buď jako důsledek růstu spotřebitelské poptávky po jeho produktu, nebo v důsledku úsporných inovací ve výrobním procesu. Pokud by v odvětví nepůsobily odbory, došlo by v důsledku nových tržních podmínek k expanzi odvětví a k zaměstnání většího množství pracovníků. Pokud odbory nadiktují restriktionistickou mzdovou sazbu, nemusí tím způsobit nezaměstnanost žádného pracovníka, který v odvětví v současnosti pracuje. Namísto toho mohou způsobit to, že v případě změny tržních podmínek a spotřebitelské poptávky nedojde k růstu odvětví. V tomto případě odbory ničí *potenciální* pracovní místa a omezením růstu odvětví způsobují distorzi alokace výroby. Je pravda, že by i bez přítomnosti odborů došlo k růstu mzdových sazeb v odvětví *v průběhu* rozvoje. Pokud však odbory už od začátku vynutí vyšší mzdové sazby, k rozvoji odvětví nedojde.⁶¹

Někteří odpůrci odborů zacházejí až do extrému a tvrdí, že odbory se *nikdy* nemohou na svobodném trhu vyskytnout a vždy se jedná o „monopolistické“ a nátlakové organizace. Přestože je toto konstatování vzhledem k jednání odborů pravdivé, není *nezbytně* pravdivé. Je docela dobře možné, že by odbory vznikly i na svobodném trhu a že by dokonce mohly získat restriktionistické mzdové sazby.

Jak je ale možné, aby odbory na svobodném trhu získaly restriktionistické mzdové sazby? Odpověď nám poskytne analýza jednání propuštěných pracovníků. Zásadním problémem je, proč by se tito pracovníci *měli nechat* propustit v důsledku odborů stanovené minimální mzdy *WW*. Vzhledem k tomu, že předtím byli ochotni pracovat za méně peněz, proč by nyní měli pokorně souhlasit s propuštěním a proč by měli začít hledat hůře placenou práci? A proč někteří z nich zůstávají mezi nezaměstnanými v daném oboru a čekají, že budou jednou zaměstnání za nadměrně vysokou mzdovou sazbu? V nepřítomnosti donucování je jediným možným vysvětlením to, že na své hodnotové škále umístili velmi vysoko cíl *neprodávat svou práci za nižší mzdu, než určily odbory*. Odbory přirozeně horlivě usilují o to, aby přesvědčily pracovníky (v odborech i mimo ně) i širokou veřejnost o škodlivosti prodeje za nižší sazby, než samy stanovily. Nejjasněji je tato situace pozorovatelná v případech, kdy členové odborů odmítnou dále pracovat pro firmu za mzdu nižší než určité minimum (nebo za jiných podmínek zaměstnání). Tuto situaci označujeme pojmem *stávka*. Nejpozoruhodnějším aspektem stávky je skutečnost, že se odborům podařilo každého přesvědčit o tom, že stávkující odboráři „ve skutečnosti“ stále pracují pro firmu, přestože to výslovně a hrdě odmítají. V takové situaci je přirozenou odpovědí zaměstnavatele poohlédnout se po pracovnících jinde a zaměstnat takové pracovníky, kteří *jsou* ochotni za nabízených podmínek pracovat. Přesto

se odborům podařilo s pozoruhodným úspěchem rozšířit myšlenku, že každý, kdo podobnou nabídku přijme (tedy „stávkokaz“), je podlý člověk.

Pokud by pracující neorganizovaní v odborech měli výčitky svědomí z toho, že „kazí stávkou“ nebo jiným způsobem narušují mzdové sazby dané odbory, propuštění nebo nezaměstnaní pracovníci vlastně souhlasí se svým osudem. Tito pracovníci jsou v konečném důsledku *dobrovolně* přesunováni na horší a méně uspokojivá místa a stejně tak zůstávají dobrovolně dlouhodobě nezaměstnaní. Jejich jednání je dobrovolné, protože je důsledkem dobrovolného přijetí mýtického imperativu, jenž jim přikazuje „neobcházet hlídky stávkujících“ neboli nebýt stávkokaz.

Ekonom z titulu své profese nemůže polemizovat s člověkem, který dobrovolně došel k závěru, že je lepší udržovat odborářskou solidaritu než mít dobré místo. Ekonom může udělat něco jiného: může pracovníkovi ukázat důsledky jeho dobrovolného rozhodnutí. Bezespору existuje obrovské množství pracovníků, kteří si neuvědomují, že zúčastní-li se stávky a budou-li „držet s odbory“, mohou ztratit místo a zůstat nezaměstnanými. Tyto skutečnosti si neuvědomují proto, že to vyžaduje řetězec praxeologických úvah (jaké jsme prováděli zde). Spotřebitel, který si pořizuje přímo použitelné služby, rady ekonomů nepotřebuje. Ke zjištění užítku, jež mu přináší jeho oblečení, auto či jídlo, nepotřebuje dlouhý řetězec úvah a užitek je na první pohled patrný. Stejně tak podnikatel nepotřebuje ekonomů k tomu, aby mu pomohl říci, které jednání je ziskové a které není. Má k dispozici indikátor daný zisky či ztrátami. Avšak pro pochopení důsledků, jež mají na trh státní zásahy nebo činnost odborů, je nezbytná znalost praxeologie.⁶²

Ekonomie sama o sobě nemůže činit etické soudy. Ale aby bylo možné etické soudy činit na racionálním základě, je třeba znát důsledky různých alternativních způsobů jednání. V otázkách státních zásahů nebo činnosti odborů je to právě ekonomie, která přináší znalosti těchto důsledků. Znalost ekonomie je proto nezbytnou, i když nikoli dostačující podmínkou formulace racionálních etických soudů v těchto oblastech. Poté, co dojde k odhalení důsledků jednání odborů (např. propuštění nebo nezaměstnanosti daného člověka nebo jiných lidí), bude jejich činnost považována za společensky škodlivou. Je tedy zřejmé, že jakmile se znalost těchto důsledků rozšíří, výrazně se sníží počet lidí, kteří jsou „s odbory“ nebo odmítají odborově neorganizovanou konkurenci.⁶³

Podobné závěry budou dále posíleny poté, co se lidé dozvědí o dalším důsledku aktivity odborů, jenž spočívá ve zvýšení výrobních nákladů všech firem v odvětví. To znamená, že mezní firmy daného odvětví (firmy, jejichž podnikatelé získávají pouze holou rentu) budou vytlačeny z trhu, protože jejich náklady vzrostly nad úroveň prodejní ceny. Odchod těchto firem z trhu a obecný růst průměrných nákladů v odvětví znamená velký pokles produktivity a výstupu,

což poškodí spotřebitele.⁶⁴ Propouštění a nezaměstnanost mají samozřejmě také vliv na obecnou životní úroveň spotřebitelů.

Existence odborů měla i další ekonomické důsledky. Odbory nejsou *výrobními* organizacemi, nepracují pro kapitalisty s cílem zlepšení výroby.⁶⁵ Namísto toho se pokoušejí přesvědčit pracovníky, že by si mohli na úkor zaměstnavatele polepšit. V důsledku toho se pracovníci stále snaží o zavedení pracovních podmínek, které by omezovaly účinky pokynů daných vedením firmy. Zavedení takových pracovních podmínek znamená omezení pravomocí managementu v oblasti organizace pracovníků a strojů. Namísto toho, aby pracovníci výměnou za svou mzdu souhlasili s vykonáváním pracovních příkazů vedení firmy, stanovují si minimální mzdy a také pracovní podmínky. Výsledkem těchto pravidel je *snížení mezní produktivity všech odborově organizovaných pracovníků*. Toto snížení přináší dvojitý výsledek: (1) protože hodnota mezního produktu poklesla, zatímco mzdové sazby zůstávají na nátlak odborů stejné, vzniká restriktionistická mzdová škála se všemi svými důsledky, (2) spotřebitelé ztrácejí tím, že dochází ke všeobecnému poklesu produktivity a životní úrovně. Restriktionistické pracovní podmínky tedy rovněž přispívají ke snížení výstupu. Pokud odbory nikdy nepoužijí násilí, je toto jednání slučitelné se společností uznávající vládu jednotlivce.

Kdybychom obhajovali násilné zrušení těchto pracovních podmínek, znamenalo by to doslova podrobení pracovníků diktátu katalaktických spotřebitelů. Je však zřejmé, že znalost různých důsledků jednání odborů by dobrovolnou náklonnost mnoha lidí mýtu odborové organizace značně oslabil.⁶⁶ Lze říci, že odbory jsou teoreticky slučitelné s existencí ryze svobodného trhu. Ve skutečnosti je však každému kompetentnímu pozorovateli jasné, že odbory získávají skoro všechnu svou sílu z používání násilí, zejména násilí proti stávkokazům a proti majetku zaměstnavatelů. Odborům je implicitně a všeobecně povoleno dopouštět se násilí na stávkokazech. V případě, že jsou stávkokazové obtěžováni, policie zůstává obvykle „neutrální“, případně ještě obviní stávkokazy z „vyprovokování“ útoků. Jistě jen málo lidí předstírá, že masové obléhání firem odbory je pouze způsob, jak kolemjdoucím oznámit probíhající stávkou. Tyto záležitosti jsou však spíše empirickými otázkami. Teoreticky můžeme existenci odborů na svobodném trhu připustit, prakticky se však můžeme ptát, jak velkou roli by mohly hrát.

Při bližším pohledu na věc můžeme rovněž říci, že v okamžiku, kdy odbory začnou používat násilí, stát nebo jiná organizace pro vymáhání práva na ně mlčky přenáší oprávnění k použití násilí. Odbory se tím stávají „soukromými státy“.⁶⁷

V tomto oddíle jsme prozkoumali následky restriktionistických cen vytvářených odbory. To však nutně neznamená, že odbory v kolektivním vyjednávání restriktionistické ceny *vždy* dosáhnou. Protože odbory nevlastní pracovníky

a protože neprodávají jejich práci, kolektivní vyjednávání je pouze umělou náhražkou plynulého fungování „individuálního vyjednávání“ na trhu práce. Na trhu práce bez odborů budou mzdové sazby směřovat k rovnováze hladkým a harmonickým způsobem, zatímco po nahrazení tohoto procesu kolektivním vyjednáváním nemají k dispozici žádný indikátor toho, jak vysoké by tyto sazby měly být. I přesto, že se obě strany snaží najít tržní mzdovou sazbu, nemůže si žádná z nich být jista, že dohodnutá mzdová sazba není příliš vysoká, nízká, či zda je přibližně správná. Navíc se odbory téměř nikdy *nesnaží* objevit tržní úroveň mzdových sazeb, ale snaží se nastolit různé arbitrární „principy“ určování mezd, jako například „vyrovnávání růstu životních nákladů“, „životní minimum“, „běžné mzdy“ ve srovnatelných profesích v jiných firmách, průměrný roční růst „produktivity práce“, „spravedlivé odstupňování odměn“ a další.⁶⁸

B. KRITIKA NĚKTERÝCH ARGUMENTŮ VE PROSPĚCH ODBORŮ

1. Neurčitost⁶⁹

Oblíbenou odpovědí zastánců odborů na výše uvedené je toto: „Hmm, to vše je velmi pěkné, ale přehlídíte neurčitost mzdových sazeb. Mzdové sazby se určují podle mezní produktivity v určitém *intervalu*, nikoli v konkrétním bodě. A širě tohoto intervalu poskytuje odborům prostor pro kolektivní vyjednávání vyšších mzdových sazeb, aniž by došlo k nesporným negativním důsledkům spojeným s nezaměstnaností nebo s přesunem pracovníků na horší pracovní místa.“ Je pozoruhodné, kolik autorů provádí rigorózní analýzu cen, avšak přijde-li řeč na mzdové sazby, začnou náhle klást nesmírný důraz na neurčitost, na široký interval, v němž se cena může nacházet, atd.

Především musíme říci, že míra neurčitosti je v moderním světě velmi malá. Viděli jsme, že v případě barteru mezi dvěma osobami bude existovat široký interval neurčitosti mezi maximální cenou kupujícího a minimální cenou prodávajícího. Cena bude určena někde uvnitř tohoto intervalu na základě smlouvání obou stran. Pro rozvinutou peněžní ekonomiku je však charakteristické to, že tento interval se stále zužuje a jeho význam klesá. Tento interval existuje pouze mezi „okrajovými“ případy kupujících a prodávajících a *širě tohoto intervalu se zužuje s růstem počtu účastníků směny a tržních alternativ*. Civilizační pokrok význam neurčitosti snižuje.

Za druhé, neexistuje žádný důvod, proč by interval neurčitosti měl mít větší význam na trhu práce než na trhu jakéhokoli jiného statku.

Za třetí, předpokládejme, že na trhu práce *existuje* interval neurčitosti, a předpokládejme, že na trhu nepůsobí odbory. To znamená, že existuje určitý interval, jehož délka se rovná intervalu diskontované hodnoty mezního produktu daného faktoru. Existence tohoto intervalu na trhu práce je mimocho-

dem daleko méně pravděpodobná než jeho existence v případě spotřebního statku, protože na trhu práce se bude jednat o odhad výše DMVP. *Horní hranici* tohoto intervalu bude bod, ve kterém se mzda rovná DMVP, avšak konkurence mezi zaměstnavateli bude tlačit na ceny faktorů tak, že dojde k odstranění zisků a mzdy budou zvýšeny na *horní hranici* intervalu DMVP.

Není tedy pravda, že mzdy se obvykle nacházejí na spodní hranici intervalu (což by poskytlo odborům vynikající příležitost pro jejich zvýšení na horní hranici). Ve skutečnosti je situace přesně opačná. I pokud předpokládáme situaci, kdy existuje interval neurčitosti (což je vysoce nepravděpodobné), mzdy budou mít tendenci nacházet se blízko jeho *horní hranice*, takže neurčitost se nachází pod touto hranicí. A v této zóně by odbory žádný prostor pro zvýšení mezd neměly.

2. Monopson a oligopson

Často se uvádí, že firmy kupující práci (zaměstnavatelé) mají nějaký druh monopolu, a tedy získávají monopolní zisk. Proto existuje prostor, v němž odbory mohou zvýšit mzdy bez toho, aniž by zároveň uškodily dalším pracovníkům. Takovýto „monopson“ na nákup práce by však musel zahrnovat všechny podnikatele na daném trhu. Pokud by tomu tak nebylo, mohla by se práce (coby nesespecifický faktor) přesouvat do jiných firem a odvětví. A dokázali jsme, že jeden velký kartel nemůže na trhu existovat. Proto nemůže existovat ani „monopson“.

Údajný „problém“ spojený s „oligopsonem“, kdy existuje jen „málo“ kupujících práce, je pseudoprobémem. Pokud neexistuje žádný monopson, konkurující si zaměstnavatelé budou zvyšovat mzdové sazby až do té doby, dokud se nebudou rovnat příslušným DMVP. Počet konkurentů je irelevantní a vše závisí na konkrétní situaci na trhu. Tato situace je příkladem omylu spojeného s myšlenkou „monopolistické“ nebo „nedokonalé“ konkurence, kterým se budeme zabývat dále v textu. Stručně řečeno se jedná o rozlišení mezi případem „čisté“ nebo „dokonalé“ konkurence, kde existuje údajně vodorovná (nekonečně elastická) křivka nabídky práce, a situací „nedokonalého“ oligopsonu s údajně méně elastickou křivkou nabídky práce. Lidé se ve skutečnosti nepohybují v masách a všichni najednou, takže křivka nabídky nikdy není nekonečně elastická a takové rozlišení není relevantní. Existuje pouze svobodná konkurence, a žádné další vykonstruované dichotomie, jako například mezi dokonalou konkurencí a oligopsonem, nelze obhájit. Tvar křivky nabídky nijak neovlivňuje skutečnost, že práce nebo jakýkoli jiný faktor má tendenci získat na trhu svou hodnotu diskontovaného mezního produktu.

3. Vyšší efektivita a „Ricardův efekt“

Obvyklým argumentem ve prospěch odborů je konstatování, že odbory jsou

ekonomice prospěšné tím, že nutí zaměstnavatele vyplácet vyšší mzdy. Pracovníci budou za těchto vyšších mezd efektivnější, a v důsledku toho vzroste jejich mezní produktivita. Pokud by to však byla pravda, nebylo by žádných odborů zapotřebí. Zaměstnavatelé (stále usilující o vyšší příjmy) by tuto skutečnost sami pochopili a zaplatili by vyšší mzdy sami od sebe, aby v budoucnu získali výhody plynoucí z vyšší produktivity. Je třeba zmínit fakt, že zaměstnavatelé své zaměstnance často školí a platí jim vyšší mzdy, než by odpovídalo jejich *současnému* meznímu produktu, s cílem mít výhody vyšší produktivity v pozdějším období.

Sofistikovanější variantu této teze razil Ricardo a byla znovu oživena Hayekem. Tato doktrína tvrdí, že vyšší mzdové sazby, které prosadí odbory, vedou zaměstnavatele k tomu, aby substituovali práci stroji. Toto dodatečné strojové vybavení zvyšuje objem kapitálu na pracovníka a zvyšuje mezní produktivitu práce, což ospravedlní vyšší mzdové sazby. Omyl v tomto případě spočívá v tom, že k vyššímu množství kapitálu jsou zapotřebí vyšší úspory. Investice do kapitálu jsou omezovány úsporami. Zvýšení mezd vynucené odbory nijak objem dostupného kapitálu nezvýší, takže nemůže ani dojít ke všeobecnému růstu produktivity práce. Namísto toho je potenciální nabídka kapitálu *přesunuta* (nikoli zvýšena) z jiných odvětví do odvětví s vyššími mzdovými sazbami. Tato odvětví by zároveň bez přítomnosti odborů patřila mezi méně zisková. Přesun kapitálu v důsledku vynuceně zvýšených mezd není známkou ekonomického růstu, ale spíše (nikdy zcela úspěšným) pokusem o odvrácení ekonomického poklesu. Proto můžeme tento přesun kapitálu označit za „neekonomický“.

Další podobná teorie hovoří o tom, že vyšší mzdy podnítí zaměstnance k vynalézání nových technologických metod, jež zvýší efektivitu práce. Zde však opět narážíme na omezení nabídky kapitálových statků dané výší úspor. Téměř vždy lze tvrdit, že existuje spousta technologických příležitostí čekajících na zvýšení množství kapitálu. Navíc konkurenční tlaky a výrobcův cíl udržet a zvyšovat tržní podíl představují pro jeho firmu dostatečnou motivaci k růstu produktivity i bez zbytečných obtíží, jež přináší přítomnost odborů.⁷⁰

4. TEORIE MONOPOLISTICKÉ A NEDOKONALÉ KONKURENCE

A. CENA V PODMÍNKÁCH MONOPOLISTICKÉ KONKURENCE

Teorie monopolní ceny byla v ekonomické literatuře vytlačena teoriemi „monopolistické“ či „nedokonalé“ konkurence.⁷¹ Na rozdíl od starší teorie jsou v těchto teoriích stanovena *identifikovatelná* kritéria jednotlivých kategorií, jako například dokonale elastická křivka poptávky v případě dokonalé konkurence. Tato kritéria se bohužel ukazují jako zcela mylná.

Hlavním charakteristickým rysem teorií nedokonalé konkurence je „ideál“ představovaný „dokonalou konkurencí“ (a nikoli pouze „konkurencí“ či „svobodnou konkurencí“). *Dokonalá konkurence* je charakterizovaná *dokonale elastickou* křivkou poptávky všech firem v ekonomice (tzn. že křivka poptávky dané firmy je zcela vodorovná). V této údajně ideální situaci nemůže žádná firma svým jednáním ovlivnit cenu produktu. Cena produktu je „stanovena“ trhem a jakékoli vyprodukované množství bude prodáno za tuto danou cenu. V posledních letech byla „dokonalá konkurence“ neboli stav bez nejistoty velmi důkladně vědecky zkoumána. „Dokonalou konkurencí“ se zabývali jak autoři zastávající názor, že dokonalá konkurence uspokojivě popisuje reálnou ekonomiku, tak autoři, kteří s tímto názorem nesouhlasí a kteří ji považují za pouhý ideál, s nímž poměrují skutečný „monopolistický“ stav věcí. Oba myšlenkové tábory však prosazují dokonalou konkurenci jako ideální stav všeobecného blahobytu, s nímž kontrastují různé „monopoloidní“ stavy, ve kterých dokonalá konkurence neexistuje.

Teorie dokonalé konkurence je však naprosto pomýlená. Předpokládá absurdní a v realitě nikdy neuskutečnitelný stav. I pokud by však tento stav někdy nastal, měl by k idyle daleko. Především musíme zdůraznit, že neexistuje žádná firma, která by neměla vliv na cenu svého výstupu. Teorie monopolistické konkurence staví tento ideál do protikladu s firmami, jež svou cenu mohou ovlivňovat, a označuje je za částečně „monopolistické“. Přesto je jasné, že křivka poptávky po produkci firmy nemůže být nikdy v celém svém rozsahu dokonale elastická. V některých bodech musí klesat, jelikož zvýšení nabídky bude mít tendenci snížit tržní cenu. Z naší interpretace křivky poptávky je jasné, že na křivce poptávky nemůže být žádný (byť sebemenší) úsek, který by byl vodorovný, ač se tu mohou vyskytovat malé svislé úseky. Při konstrukci tržní křivky poptávky jsme viděli, že za každou hypotetickou cenu jsou spotřebitelé ochotni nakoupit určité množství statku. Pokouší-li se výrobce prodat více, musí zvýšit poptávané množství nižší cenou. I velmi malé zvýšení nabídky povede k aspoň malému snížení ceny. Proto má i sebemenší firma vždy postřehnutelný vliv na celkovou nabídku. V odvětví tvořeném malými obilnářskými farmami (jež slouží teorií „dokonalé konkurence“ za výchozí model) každá z farem přispívá svou částí k celkové nabídce. Proto má každá z farem postřehnutelný (i když možná malý) vliv na celkovou nabídku. Ani v tomto případě by tedy nebylo možné tvrdit, že se jedná o dokonalou konkurenci. Mylné přesvědčení některých autorů o „dokonalé elasticitě“ vychází z používání matematických pojmů, jako je „druhá derivace“, předpokládající nekonečnou dělitelnost. Ekonomická analýza reálného lidského jednání však musí vždy zkoumat diskrétní a vnímatelné kroky.

Křivka poptávky po produkci malé obilnářské farmy bude velmi pravděpo-

dobně vysoce, až *takřka* dokonale elastická. Nicméně již to, že *není* „dokonale“ elastická, celou koncepci dokonalé konkurence vyvrací. Jak se tato křivka poptávky liší od křivky poptávky čokoládovny *Lindt*, jejíž křivka poptávky je rovněž elastická? Jakmile jednou uznáme, že křivky poptávky všech firem musí být klesající, teorie monopolistické konkurence není schopna vymezit žádné další analytické odlišnosti dané situace.

Pokud jsme vyloučili případ dokonalé konkurence, nemáme k dispozici žádný teoretický nástroj (ať již v analýze monopolistické konkurence rozvinuté Chamberlinem a Robinsonovou, nebo v samotné praxeologii), který by nám umožňoval srovnávat či klasifikovat křivky na základě *stupně elasticity*. Praxeologie nemůže postulovat *kvantitativní* zákony, ale pouze *kvalitativní*. Jedinou oporou zastánců teorie monopolní konkurence by mohly být koncepty „neelastické“ a „elastické“ křivky poptávky, což by je vrátilo zpět ke staré dichotomii monopolní a konkurenční ceny. Potom by však museli (stejně jako kdysi zastánci teorie monopolní ceny) říci, že je-li křivka poptávky firmy v bodě rovnováhy více než jednotkově elastická, zůstane firma na „konkurenční“ ceně, zatímco je-li v příslušném bodě neelastická, firma zvýší cenu na úroveň monopolní ceny. Jak jsme ale již viděli, dichotomie monopolní a konkurenční ceny je neobhajitelná.

Zastánci teorie monopolní konkurence tvrdí, že dokonalé konkurenci brání dvě překážky: „diferenciace produktu“ a „oligopol“, neboli situace s malým množstvím firem, kde jedna firma ovlivňuje jednání ostatních. V souvislosti s diferenciací produktu jsou výrobci nařčeni z vytváření umělých rozdílů mezi produkty v mysli veřejnosti, což jim poskytuje částečně monopolní pozici. Chamberlin se původně pokoušel odlišit „skupiny“ výrobců prodávajících mírně odlišný produkt od zavedených „odvětví“ firem vyrábějících identický produkt. Usilovat o takové rozlišení však nemá žádný smysl. Vyrábí-li firma odlišný produkt, působí ve vlastním „odvětví“. Pak ale neexistuje racionální kritérium pro seskupování výrobců diferencovaných produktů, zejména s ohledem na sčítání jejich křivek poptávky. Mimo to o diferenciaci produktu rozhodují spotřebitelé na svých hodnotových škálách. Na diferenciaci produktu není nic „umělého“ a ve skutečnosti pomáhá uspokojovat požadavky spotřebitelů v celé jejich šíři.⁷² Je jasné, že Baťa má monopol na prodej svých bot. To je však „monopol“ ve plném slova smyslu, nikoli jen nějaká „monopolistická“ tendence. Rovněž je obtížné pochopit, jaké důsledky by mohlo mít různě velké množství firem produkcujících tentýž produkt, zejména poté, co odmítneme mýtus dokonalé konkurence a dokonalé elasticity. Strategiím a „válkám“ v oligopolní situaci bylo věnováno zbytečně velké množství pozornosti, ale podobné diskuse postrádají větší smysl. Buď jsou firmy nezávislé a vzájemně si konkurují, nebo jednají ve shodě, a proto jsou kartelem. Třetí možnost neexistuje.

Jakmile se zbavíme mýtu dokonalé elasticity, je jasné, že všechny únavné

diskuse o počtu a velikosti firem, o diferenciaci atd. jsou irelevantní. Jsou relevantním předmětem zájmu jen pro ekonomickou historii, nikoli pro ekonomickou analýzu.

Lze namítnout, že v situaci oligopolu musíme řešit závažný problém. Existuje-li oligopolní struktura, každá firma musí brát v úvahu reakce konkurenčních firem. Naproti tomu v podmínkách dokonalé konkurence nebo v případě diferencovaných produktů bez oligopolu může každá firma působit v blaženém vědomí, že žádný konkurent jejich jednání nezaregistruje a nepřizpůsobí tomu své další jednání. Sedlák Pavel Zlatoklas se může rozhodovat o velikosti výstupu, aniž by musel přemýšlet o tom, co udělá jeho konkurent Jan Ječmínek, až se dozví o Zlatoklasových záměrech. Naproti tomu musí Baťa vždy zohledňovat reakci svých velkých konkurentů a naopak. Mnoho autorů zašlo až tak daleko, že konstatovalo nemožnost použití ekonomie pro analýzu oligopolní situace, protože jsou to neuchopitelné situace, v nichž se „může stát cokoli“. Tito autoři definují křivku individuální poptávky po produkci dané firmy za předpokladu, že *nedojde k žádné reakci* konkurenčních firem. A protože je v odvětví vždy jen „málo firem“, přičemž každá bere v úvahu reakci ostatních, dospějí tito autoři k závěru, že skutečný svět představuje chaos, který ekonomická analýza nedokáže uchopit.

Tyto údajné těžkosti však neexistují. Není důvodu, proč by křivka poptávky po produkci firmy nemohla *zahrnovat* očekávané reakce ostatních firem.⁷³ Křivka poptávky po produkci firmy je souhrnem očekávaných objemů prodeje při různých úrovních cen. Výrobce zajímají hypotetické kombinace poptávaného množství a ceny. Na druhou stranu ho nezajímá velikost spotřebitelské poptávky v podmínkách různých neexistujících situací. Očekávání výrobců budou založena na odhadech vývoje při různě vysokých cenách výstupu. Bude-li konkurence nějakým způsobem na danou cenu reagovat, pak je věcí každé firmy tyto *reakce předvídat a brát je v úvahu*, jelikož budou ovlivňovat poptávku kupujících po jejím produktu. Z hlediska firmy by bylo nerozumné tyto reakce ignorovat v případě, kdy by měly vliv na poptávku po jejím produktu, nebo se jimi zabývat v případě, že žádný vliv na poptávku nemají. Křivka poptávky odhadovaná firmou *proto již zahrnuje* očekávané reakce konkurentů.

Není relevantní uvažovat o malém počtu firem či o nepřátelské a přátelské povaze vztahů mezi firmami. Autoři, kteří nacházejí podobenství mezi oligopolem a pokerem nebo válečným tažením, se zásadně mýlí. Základním motivem výrobní činnosti je sloužit spotřebitelům za peněžní odměnu, nikoli se zabývat nějakými „hrami“, „válčením“ nebo jiným bojem *s dalšími* výrobci. V podmínkách oligopolu s identickým produktem není možná situace, kdy firma stanoví vyšší cenu než ostatní, protože tu je přítomna tendence k jednotné ceně identického produktu. Pokusí-li se firma A prodat svůj produkt za vyšší nebo nižší cenu než doposud, pokouší se „objevit trh“ a nalézt rovnovážnou

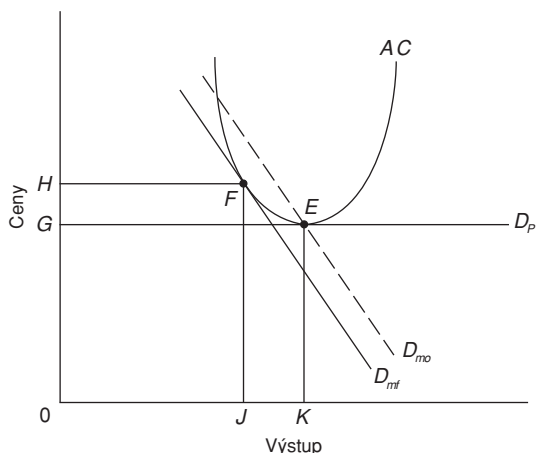
tržní cenu odpovídající současnému stavu spotřebitelské poptávky. Je-li při dané ceně produktu poptávka vyšší než nabídka, firmy se budou snažit cenu zvýšit; přesně opačná situace nastane v situaci, kdy se nedaří prodávat vyrobené zásoby. Na cestě k tržní rovnováze pak veškeré množství, které firmy chtějí prodat, „čistí trh“ při nejvyšší ceně, kterou kupující zaplatí. Hraní si s cenou nebo zvyšování a snižování cen, k němuž v „oligopolistických“ odvětvích dochází, není nějaká záhadná metoda boje, ale proces hledání tržní rovnováhy, tedy hledání ceny, při které se vyrovná nabízené a poptávané množství. Stejný proces probíhá i na „neoligopolistických“ trzích pšenice nebo jahod. Na těchto trzích tak může tento proces pozorovateli připadat více „odosobněný“, protože jednání jednotlivce nebo firmy není tak významné nebo jednoznačně patrné jako ve více „oligopolistických“ odvětvích. Všude se však jedná o tentýž proces hledání rovnováhy. Nesmíme si nechat ovlivňovat myšlení nevhodnými metaforami typu „automatické tržní mechanismy“ či „neosobní síly trhu“. Veškeré jednání na trhu je nutně *osobní*. Stroje se mohou pohybovat, ale *nejednají* účelově. Rivalita oligopolistů či vztah jednotlivých výrobců mohou z historického pohledu vypadat dramaticky, ale pro ekonomickou analýzu nejsou významné.

Pokud by někdo i nadále nedokázal odolat pokušení používat počet výrobců jako měřítko konkurence v daném odvětví, mohli bychom mu předestřít následující problém (zanedbáváme přitom otázku homogenity): Jak může na trhu vzniknout dostatečné množství výrobců? Dojde-li na opuštěném ostrově ke směně Robinsonových ryb za Pátkovo dříví, mají obě zúčastněné strany z této směny prospěch, nebo jsou „bilaterálním monopolem“, vzájemně se vykořisťují a účtují si monopolní ceny? Není-li státní moc v tomto případě oprávněna zasáhnout a zatknout Robinsona nebo Pátka, jak může být oprávněna zasahovat do trhu, kde zjevně existuje mnohem *více* konkurentů?

Ekonomická analýza nedokáže ustanovit žádné kritérium pro oddělení jednotlivých prvků ceny nějakého produktu na svobodném trhu. Okolnosti jako počet firem v odvětví, velikost firem, typ produktu, který každá firma vyrábí, osobnost či motivy podnikatelů, umístění závodu atd. plně vycházejí z konkrétních podmínek každého jednotlivého případu. Ekonomická analýza však k těmto situacím nemůže nic víc dodat.⁷⁴

B. PARADOX NADMĚRNÉ KAPACITY

Snad nejvýznamnějším závěrem teorie monopolistické či nedokonalé konkurence je, že ekonomická realita charakterizovaná monopolistickou konkurencí (s klesající křivkou poptávky každé firmy) je horší než ideální svět dokonalé konkurence (kde firma nemá žádný vliv na cenu). Tento závěr byl jednoduše vyjádřen na srovnání rovnovážného stavu v dokonalé a v monopolistické konkurenci na obr. 70.



OBR. 70 KONEČNÁ ROVNOVÁHA V PODMÍNKÁCH DOKONALÉ A MONOPOLISTICKÉ KONKURENCE

Křivka AC je křivka celkových průměrných nákladů firmy (jejich alternativních peněžních nákladů na jednotku výstupu), výstup je zakreslen na vodorovné ose a ceny (a náklady) na svislé ose. Jediný předpoklad, který potřebujeme ke konstrukci křivky průměrných nákladů, je, že pro všechny závody ve všech odvětvích existuje určitý optimální bod výroby, tedy že existuje úroveň výroby, na které jsou průměrné jednotkové náklady minimální. Všechny úrovně vyšší nebo nižší než toto optimum mají průměrné náklady vyšší. V dokonalé konkurenci, kde máme dokonale elastickou křivku poptávky D_p , se firmy budou snažit jednat tak, aby v rovnováze byla AC tečnou D_p (v našem případě se dotýká v bodě E). Jsou-li průměrné příjmy (cena) vyšší než průměrné náklady, konkurence přitáhne do odvětví další firmy, dokud se křivky nedotknou. Nedomkáže-li firma snížit nákladovou křivku pod úroveň poptávky, bude nucena ukončit svou činnost. K doteku dochází v bodě E , cena je ve výši OG a výstup je ve výši OK . Stejně jako v ostatních definicích konečné rovnováhy se celkové náklady rovnají celkovým příjmům všech firem a zisky jsou nulové.

Porovnejme tuto situaci s monopolistickou konkurencí. Křivka poptávky (D_{mf}) nyní klesá doprava dolů, a proto se musí křivky AC dotýkat v bodě F , kde je cena (JF) vyšší a výstup (OJ) nižší než za dokonalé konkurence. Stručně řečeno, důsledkem monopolistické konkurence jsou vyšší ceny a nižší výstup, tj. nižší životní úroveň než v situaci dokonalé konkurence. Navíc výstup nebude odpovídat bodu nejnižších průměrných nákladů (jenž představuje společenské „optimum“) a každý závod produkuje na nižší než optimální úrovni, tj.

bude mít „nevyužitou kapacitu“. Tyto argumenty používali zastánci teorie monopolistické konkurence pro demonstraci možností, jež tato teorie poskytuje ke zvyšování „společenského blahobytu“.

V posledních letech však teorie doznala mnoha změn, jež učinili mimo jiné i samotní autoři této doktríny, tyto změny ji však prakticky zničily. Výše jsme zmínili, že Chamberlin a další připustili, že tato teorie neplatí v případě, že chápeme poptávku spotřebitelů po rozmanitosti jako statek sám o sobě.⁷⁵ Mnoho dalších účinných a rozumných útoků na tuto teorii přišlo i odjinud. Základním argumentem je, že situace dokonalé a monopolistické konkurence nelze srovnávat, protože křivky *AC* by vlastně *nebyly* identické. Některé Chamberlinovy změny této teorie byly rovněž zaměřeny tímto směrem a konstatovaly, že tato srovnání jsou zcela nemožná, protože vztahení konceptu dokonalé konkurence na reálně existující firmy by znamenalo například předpokládat velmi velký počet firem produkujících identický produkt. Pokud bychom takto postupovali například s *General Motors*, znamenalo by to *bud'*, že GM musí být teoreticky rozdělena na více částí, nebo se musí rozmnožit do více firem. Pokud bychom GM rozdělili, pak by jeho náklady byly bezpochyby vyšší a pak by „konkurenční firma“ utrpěla vysoké ztráty a mohla by existovat jen za vyšších cen výstupu. To by zcela jistě poškodilo spotřebitele a snížilo jejich životní úroveň. Proto Chamberlin přijímá Schumpeterovu kritiku a přiklání se k názoru, že „monopolistická“ firma může mít a pravděpodobně také bude mít nižší náklady než její „ryze konkurenční“ protějšek. Pokud si naopak představíme rozmnožení *General Motors* do velkého množství společností současné velikosti GM, nemůžeme tuto analýzu nijak vztahovat na ekonomickou realitu a celé srovnání se tím stává absurdní.⁷⁶

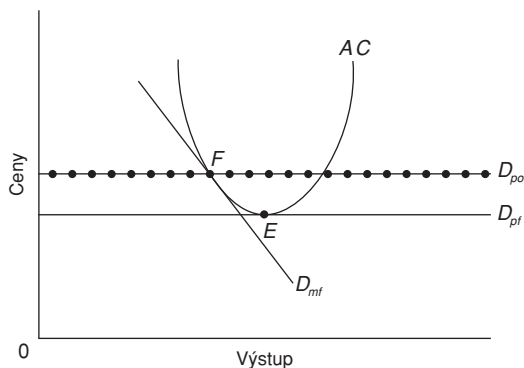
Schumpeter dále zdůraznil vyšší výkonnost „monopolistické“ firmy v oblastech inovace a pokroku a Clark mnoha způsoby demonstroval nepoužitelnost této statické teorie na dynamickou reálnou ekonomiku. Nedávno rovněž ukázal argumentační nesouměrnost této teorie v oblasti srovnávání ceny a kvality. Jak bylo naznačeno výše, Hayek a Lachmann rovněž poukázali na zkrslující aspekty této teorie ve vztahu k dynamické realitě.⁷⁷

Druhá hlavní oblast kritiky prokázala, že tato srovnání jsou daleko méně významná. Nákladové křivky jsou v praxi mnohem plošší než tvary, které se obvykle objevují v ekonomických učebnicích. Clark zdůraznil, že firmy se rozhodují v rámci *dlouhého období* a že nákladové i poptávkové křivky jsou v dlouhém období elastičtější než v krátkém období. Proto budou rozdíly mezi body *E* a *F* zanedbatelné, nebo vůbec žádné. Clark a další zdůraznili klíčový význam *potenciální* konkurence hrozící každému, kdo by chtěl nasadit monopolní cenu. Tato konkurence může pocházet z daného odvětví, či přijít z jiného odvětví a nemalou roli rovněž hraje konkurence substitutů z jiných odvětví. Další kritické výhrady konstatovaly, že i pokud pomineme otázku krátkodo-

bých a dlouhodobých nákladů, empiricky zjištěné nákladové křivky byly v příslušném intervalu ploché.⁷⁸

Všechny tyto argumenty spolu s analýzou, již jsme provedli dříve v této kapitole, teorii monopolistické konkurence prakticky roznesly na kopytech. A to ještě řada věcí nebyla řečena. Vedle chybného přístupu používajícího „nákladové křivky“ je (i v jejích vlastních kategoriích) na celé konstrukci ještě něco zvláštního. Nikdo prakticky nepoukázal na tyto další a neméně zásadní chyby teorie monopolistické konkurence. Jak může v hospodářství, které je takřka celé „monopolisticky konkurenční“, každá firma produkovat příliš málo a žádat příliš vysokou cenu? Co se děje s nadbytečnými faktory? Co dělají? Tuto otázku nikdo nepoložil z toho důvodu, že obecná analýza ekonomiky spočívající na metodologii rakouské školy je v dnešní době zanedbávána. Namísto toho se věnuje zbytečně velká pozornost izolované firmě či odvětví.⁷⁹ Nadbytečné faktory musí odejít někam jinam, což znamená, že by musely odejít do jiných monopolisticky konkurenčních firem. Tím se však celá teze hrouť pod vahou vnitřních rozporů. Její stoupenci si však připravili vysvětlení: vycházejí z čisté konkurence s rovnováhou v bodu E . Pak předpokládají náhlý přesun na podmínky monopolistické konkurence s klesající křivkou poptávky po produkci firmy. Křivka poptávky se přesouvá z D_p do D_{mo} . Pak firma omezuje produkci a úměrně tomu zvyšuje ceny, inkasuje zisky, přiláká nové firmy ke vstupu do odvětví, nová konkurence omezuje výstup prodávaný každou z firem a poptávková křivka se posouvá dolů a doleva, dokud se nestane tečnou křivky AC s bodem doteku F . Zastánci teorie monopolistické konkurence tedy říkají, že tato situace je charakterizována nejen příliš nízkým výstupem každé z firem a nepřiměřeně vysokými náklady a cenami, ale také *příliš velkým počtem firem* v každém odvětví. A zde máme vysvětlení toho, co se stalo s nadbytečnými faktory: jsou uvázány v příliš velkém množství nevhodně fungujících firem.

To zní věrohodně, dokud si neuvědomíme, že celé vysvětlení je založeno na triku. Stejně tak můžeme vyjít ze situace monopolistické konkurence v bodě F , a pak se náhle přesunout do podmínek čisté konkurence. Tím máme podobně odůvodněnou, či spíše neodůvodněnou výchozí situaci pro další srovnání. Co se bude dít dál? Na obr. 71 vidíme, že křivka poptávky každé z firem se posune z D_{mf} do D_{po} . Nyní bude pro firmy výnosné rozšířit výstup, a po jeho zvýšení budou dosahovat zisků. To přiláká do odvětví nové firmy a křivka poptávky bude svísele klesat, až se znovu stane tečnou křivky AC v bodě E . „Dokázali“ jsme tím, že za podmínek dokonalé konkurence je v odvětví více firem⁸⁰ Základní pochybení v tomto případě spočívá v tom, že za podmínek daných předpokladů bude každá změna poskytující příležitost k ziskům přivádět do odvětví nové firmy.



OBR. 71 DŮSLEDEK POSUNU OD MONOPOLISTICKÉ KONKURENCE K DOKONALÉ KONKURENCI

Zastánci teorie monopolistické konkurence by měli srovnávat dvě různé statické rovnováhy (dokonalé a monopolistické konkurence), a nikoli popisovat přechod od jedné rovnováhy k druhé. Problém nadbytečných faktorů tedy zůstal nevyřešen.

I vedle této výhrady je však v teorii ještě více problematických bodů. Sir Roy Harrod, jenž rovněž stál u zrodu této teorie, je jediný člověk, který pochopil podstatu posledního klíčového problému. Harrod píše:

Pokud podnikatel předvídá další sled událostí, jež způsobí omezení pro něj ziskového rozsahu výroby na $x - y$ jednotek, proč by rovnou nenaplánoval závod, který nejlépe vyrobí $x - y$ jednotek výstupu a nepůsobí mu problémy s nadbytečnou kapacitou? Je zcela schizofrenní plánovat závod na výrobu x jednotek v situaci, kdy víme, že udržitelný výstup je pouze $x - y$ jednotek.

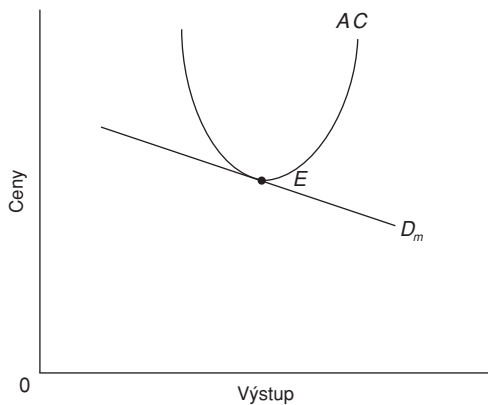
Harrod v rozpacích konstatuje, že i přesto se tato „uznávaná doktrína“ očividně domnívá, že „není možné být podnikatelem a nebyť schizofrenní“.⁸¹ Tato teorie předpokládá, že firma, která v dlouhém období bude muset produkovat v bodě F , postaví závod s minimálními náklady v bodě E . Zde vidíme jednoznačný nesoulad této teorie s realitou. Kde se stala chyba? Harrodova odpověď obsahuje vynikající a originální pojednání o rozdílech mezi dlouhodobými a krátkodobými křivkami poptávky, přičemž „dlouhodobá“ křivka poptávky je vždy předmětem podnikatelského plánování. Na naši otázku však Harrod neodpovídá.

Tento paradox je ještě zvláštnější, uvědomíme-li si, že vše závisí na matematické technice. Firma nemůže nikdy vyrábět v bodě optimálních nákladů, protože (a) v rovnováze musí produkovat v tečném bodu křivek poptávky

a průměrných nákladů, a (b) klesá-li křivka poptávky, může se nákladové U-křivky dotýkat v bodě ležícím o něco výše a vlevo, než je její nejnižší bod. V tomto okamžiku si musíme uvědomit další dvě skutečnosti. Za prvé neexistuje důvod, z něhož by nákladová „křivka“ musela být zakřivená. V minulosti se křivky poptávky kreslily do učebnic zakřivené, zatímco nyní se často kreslí jako přímký. Daleko rozumnější by bylo chápat nákladové křivky jako posloupnost „hranatých čar“. Samozřejmě, zakreslovat je jako spojitě křivky je (a) pohodlnější pro kreslení do schémat a (b) nezbytné pro matematické vyjádření, avšak nikdy bychom neměli znásilňovat realitu proto, abychom ji mohli vložit do matematických vzorečků. Výroba je posloupnost diskretních alternativ (stejně tak jako lidské jednání) a nemůže být plynule spojitá, ani se nemůže pohybovat v nekonečně malých krocích z jedné úrovně výstupu do druhé. Uznáme-li však diskretní, „hranatou“ povahu křivky nákladů, „problém“ nadměrných kapacit okamžitě mizí (viz obr. 72). A tak nyní může být klesající křivka poptávky monopolisticko-konkurenční firmy „tečnou“ křivky AC v bodě minimálních nákladů E a bude tomu tak i ve výsledné rovnováze.

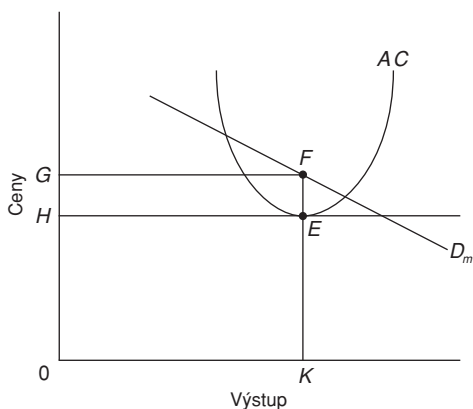
Je tu ještě jiný způsob, jak se s tímto pseudoprobémem vypořádat, a tím je zpochybnění předpokladu dotyku křivek v bodě. Křivka poptávky v rovnováze tečující křivku průměrných nákladů vyplývá z jedné podmínky rovnováhy, jež požaduje rovnost celkových nákladů a celkových příjmů firmy (v důsledku toho, že zisky i ztráty budou v rovnováze nulové). Přehlízí se tu však klíčová otázka, proč by firma *vůbec něco* měla vyrábět, když tím nic nevýdělá? Nicméně i v rovnováze firma něco vydělávat bude, a to sice úrokový výnos. Teorie hlavního proudu se dopouští tohoto opomenutí, protože si neuvědomuje, že podnikatelé jsou rovněž kapitalisté. Přestože by jejich čistě podnikatelská funkce nebyla v podmínkách rovnoměrně plynoucí ekonomiky potřebná, jejich funkce spočívající v poskytování kapitálu by rozhodně byla nezbytná i nadále.

Moderní teorie má rovněž tendenci pohlížet na úrokový výnos jako na náklad firmy. Z tohoto pohledu pak existence úroku na věci nic nemění. Ale (a zde se odvoláváme na náš dřívější výklad) úrok *není* nákladem firmy, ale jejím výnosem. Opačné přesvědčení pramení z povrchního soustředění se na úrok z půjček a neopodstatněného oddělování podnikatelů a kapitalistů. Ve skutečnosti nejsou půjčky důležité, protože jsou jen odlišnou právní formou podnikatelsko-kapitalistické investice. V rovnoměrně plynoucí ekonomice získá *firma* výnos v podobě „přirozeného“ úrokového výnosu, jenž je určen společenskou časovou preferencí. Proto musíme upravit obr. 72 tak, aby byl podobný schématu na obr. 73 (zanedbáváme problém tvaru nákladové křivky). Firma bude produkovat optimální úroveň výroby OK , v minimu průměrných nákladů KE . Její křivka poptávky *nebude* tečnou křivky nákladů, ale ponechá



OBR. 72 URČENÍ CENY V BODĚ MINIMÁLNÍCH NÁKLADŮ

prostor pro rovnovážný úrokový výnos, jež ukazuje oblast $EFGH$. (V této opravené verzi monopolistické konkurence nebude cena vyšší, protože křivka AC je ve všech bodech nižší než její předchozí verze, které do nákladů zahrnovaly úrokový výnos. Nezahrnutí úroku do nákladů na základě předpokladu nulového úroku v rovnoměrně plynoucí ekonomice je chyba, jež byla vysvětlena výše.)⁸² Tím je paradox monopolistické konkurence plně a s konečnou platností vyvrácen.⁸³



OBR. 73 ROVNOVÁŽNÝ ÚROKOVÝ VÝNOS JAKO SLOŽKA CENY

C. CHAMBERLIN A PRODEJNÍ NÁKLADY

Jedním z největších přínosů profesora Chamberlina má údajně být jeho ostře rozlišení „prodejních“ a „výrobních“ nákladů.⁸⁴ Podle této teorie jsou „výrobní náklady“ údajně oprávněným nákladem, který je třeba vynaložit k uspokojení dané spotřebitelské poptávky. Naproti tomu jsou „prodejní náklady“ údajně zaměřeny na ovlivňování spotřebitelů a *zvyšování* jejich poptávky po produktu firmy.

Takto vymezený rozdíl je však zcela falešný.⁸⁵ Co je důvodem toho, že podnikatel investuje peníze a způsobuje si *vůbec nějaké* náklady? Snaha uspokojit odhadovanou poptávku po jeho výrobku. Kdykoli zdokonaluje svůj produkt, doufá, že na tuto činnost zareagují spotřebitelé zvýšením poptávky. Ve skutečnosti jsou *všechny* výdaje na výrobní vstupy pokusem o zvýšení poptávky nad její výchozí úroveň (tj. úroveň bez těchto nákladů). Proto jsou všechny výrobní náklady zároveň i „prodejní náklady“.

V rozporu s přesvědčením zastánců teorie monopolistické konkurence nejsou prodejní náklady znakem plýtvání, či dokonce tyranie výrobců. Různé výdaje označované jako prodejní náklady poskytují veřejnosti různé užitečné služby. Především poskytují veřejnosti informace o statcích vyráběných daným prodávajícím. Žijeme ve světě, ve kterém nikdo není „dokonale informovaný“ o jednotlivých produktech. Tím méně to platí o spotřebitelích, kteří si mohou vybírat z nepřehledného množství dostupných statků. Prodejní náklady jsou proto důležité k poskytování informací o produktu i o firmě. Některé prodejní činnosti (jako např. vystavování produktů) přímo zdokonalují kvalitu produktu v mysli spotřebitele. Vždy je třeba mít na paměti, že spotřebitel si nekupuje jednoduše fyzickou podstatu produktu, ale kupuje si rovněž „atmosféru“, prestiž, nadstandardní služby atd., jež jsou z jeho pohledu podstatné a jsou rovněž patřičně hodnoceny.⁸⁶

Chápání prodejních nákladů jako průvodního jevu „monopolistické konkurence“ pramení z kuriózních předpokladů „dokonalé konkurence“. V „ideálním“ světě dokonalé konkurence je poptávka každé firmy nekonečně elastická, takže za tuto zvnějšku danou cenu může prodat libovolné množství. V takové situaci jsou přirozeně prodejní náklady zbytečné, protože odbyt produkce je automaticky zajištěn. Avšak v reálném světě neexistují dokonalé znalosti a křivky poptávky nejsou ani zvnějšku dané, ani nekonečně elastické.⁸⁷ Proto firmy musí usilovat o zvyšování poptávky po svých produktech a o zvětšování tržního podílu.

Chamberlinovo tvrzení, že prodejní náklady jako např. reklama „vytvářejí“ spotřebitelskou poptávku, v sobě obsahuje další omyl. Tím omylem je nemístný determinismus. Každý člověk jako majitel sebe sama svobodně určuje své hodnotové škály. Na svobodném trhu nemůže nikdo nikoho nutit k nákupu své produkce. A žádný člověk nemůže nikdy „tvořit“ hodnoty někoho jiného, protože své hodnoty přijímá každý jednotlivec sám.⁸⁸

6. NEJEDNOTNOST CEN A MONOPOL

Až doposud jsme předpokládali, že trh má vždy tendenci ustanovit *jednotnou tržní cenu* všech statků bez ohledu na podmínky konkurence či monopolu. Někdy však dochází k tomu, že ceny jsou *trvale* nejednotné. (V tomto případě musíme samozřejmě uvažovat pouze homogenní statek, jinak by se jednalo o rozdíly v cenách různých statků.) Zaměříme se tedy na otázku, co je příčinou nejednotnosti cen, a rovněž prozkoumáme, zda existence těchto cen nenarušuje mechanismy svobodného trhu či zda se nepříčí etice svobodné společnosti.

Pro tento účel je nejprve třeba rozdělit statky na dva druhy: prvním druhem jsou statky *dále prodejné*, druhým pak statky dále neprodejné. Do druhé skupiny by patřily všechny nehmotné služby, jež jsou buďto přímo spotřebovány, nebo využívány ve výrobním procesu, a proto je člověk, který je jednou zakoupil, nemůže prodat dále. Neprodejné statky rovněž zahrnují *pronájem* hmotného statku, protože se nejedná o nákup daného statku, ale o nákup jednotek jeho služeb po dané časové období. Příkladem by mohl být „pronájem“ prostoru v železničním vagónu jedoucím určitým směrem.

Podívejme se nejprve na dále prodejné statky. Za jakých okolností může v tomto případě docházet k existenci více cen? Možným vysvětlením může zřejmě být *ignorance* některého prodávajícího či kupujícího. Tržní cena určitého druhu oceli může například být jedna zlatá unce za tunu, avšak jeden z prodávajících může díky své ignoranci prodávat za cenu poloviční. Co se stane? Nejdříve se najde nějaký podnikavec, který bude od tohoto nepřilíš bystrého prodávajícího ocel nakupovat a dále ji bude prodávat za tržní cenu, čímž dosáhne faktické jednotnosti cen. Následně se objeví další kupující, kteří budou ochotni nabídnout vyšší cenu, čímž se prodávající doví o tom, že jeho zboží je podceněno. A nakonec tento věčný ignorant zbankrotuje. (Samozřejmě, že se může vyskytnout prodávající, který bude z „filantropických“ důvodů chtít prodávat ocel za nižší cenu než cenu tržní. Pokud tak bude jednat dlouhodobě, pak jednoduše sám pro sebe nakupuje spotřební statek, filantropii, a platí za ni nižšími tržbami z prodeje oceli. V tomto případě jedná spíše jako spotřebitel než jako podnikatel. Podobně jedná podnikatel, který zaměstná člena rodiny s pověstí nekňuby čistě pro dobrý pocit, že tento člověk bude mít práci – v tomto případě musí podnikatel rovněž obětovat určitou část zisku. (Zde by se nejednalo o čistý případ nejednotnosti cen, protože je narušen předpoklad *homogeneity* statku.)

Ani kupující se nenachází v odlišné situaci. Pokud by kupující nebyl dostatečně informovaný a trvale nakupoval ocel za dvojnásobek tržní ceny, záhy by se našel prodávající, který by jej upozornil na pošetilost takového jednání tím, že by nabídl mnohem nižší cenu. Pokud by existoval pouze jediný prodávající, pak člověk kupující za nižší cenu může daný statek se ziskem prodat jinému, který nakupuje za cenu vyšší. A kupující podnikatel, který trvale ignoruje ceny statků, rovněž časem zkrachuje.

Existuje jen jediný případ, ve kterém by mohly existovat různé ceny dále prodejného statku. Mohlo by k tomu dojít v situaci, kdy je daný statek prodáván spotřebitelům. Zatímco podnikatelé budou pečlivě sledovat cenové rozdíly a po nákupu statku za nižší cenu mají možnost jej dále prodat jinému kupujícímu, který musí platit vyšší cenu, koneční spotřebitelé obvykle po nákupu daného statku neuvažují o dalším prodeji. Vynikajícím příkladem jsou američtí turisté na arabském bazaru.⁸⁹ Turista nemá ani čas, ani možnosti k důkladnému průzkumu podmínek na spotřebitelských trzích, a proto žádný turista nezná tržní cenu jakéhokoli statku prodáváného na bazaru. Prodávající proto může jednotlivé kupující oddělit, nejdychtivějším naučtovat nejvyšší ceny, nižší ceny méně dychtivým a mnohem nižší ceny těm, kteří se sotva rozhodli pro koupi daného statku. Tímto způsobem prodávající získá větší část „přebytku spotřebitele“, což je zřídka kdy dosahovaný cíl každého prodávajícího. Zde dochází ke splnění obou podmínek: kupující neznají běžnou cenu a nevracejí se na trh s úmyslem znovu prodat zakoupené zboží.

Způsobuje nejednotnost cen deformaci výrobní struktury, je prostředkem vykořisťování, nebo je nemorální, jak se často uvádí? V jakém smyslu by mohla být nemorální? Prodávající se jako vždy snaží maximalizovat svůj příjem z dobrovolné směny a zcela jistě jej nemůžeme vinit z nevědomosti kupujících. Pokud kupující nevyvíjejí dostatečné úsilí k zjištění potřebných informací, musí být připraveni na to, že část jejich duševního přebytku získá prodávající. Ani ze strany kupujícího se nejedná o iracionální jednání. Na základě jeho jednání můžeme vyvozovat závěr, že *raději zůstává neinformovaný, než aby vynakládal úsilí či peníze potřebné ke zjištění tržních podmínek*. Získat jakoukoli informaci vyžaduje čas, úsilí a často i peníze, a proto je z pohledu libovolného jednotlivce zcela racionální, rozhodne-li se přijmout první nabízenou cenu a použít své vzácné zdroje jiným způsobem. Tento způsob chování je zcela pochopitelný v případě turisty na zahraničním zájezdu, ale k podobnému chování může docházet i na jiných trzích. Jak netrpělivý turista, který se rozhodne zaplatit vyšší cenu a nemrhat časem ani penězi k poznání daného trhu, tak jeho společník, který stráví dva dny studiem reálií arabského bazaru, jedná podle svých preferencí a praxeologie nemůže vynášet soudy o tom, který z nich jedná racionálněji. Navíc nemáme způsob, kterým bychom mohli změřit velikost spotřebitelského užítku, který tito turisté získali či ztratili. Musíme proto konstatovat, že různé ceny jednoho statku v případě dále prodejných statků žádným způsobem ne deformují alokaci výrobních faktorů, protože jsou ve shodě s uspokojováním spotřebitelských preferencí (v případě turisty je to *jediný* způsob, který je ve shodě s těmito preferencemi).

A co když daný statek *není* dále prodejný? Vzhledem k tomu, že zde není přítomna ignorance jako nutný předpoklad existence více cen jednoho statku, může k více cenám docházet v daleko větším počtu případů. Prodávající může pro-

dávat nehmotnou službu osobě *A* za vyšší cenu než *B* bez obav z toho, že by osoba *B* mohla prodávat tuto službu dále *A*. Proto se většina současných případů existence více cen jednoho statku vyskytuje v oblasti nehmotných statků.

Předpokládejme, že prodávající *X* účtuje zákazníkům různé ceny. Může se například jednat o právníka, který účtuje bohatým klientům vyšší poplatky než chudým klientům. Vzhledem k tomu, že existuje konkurence mezi prodávajícími, proč další právník *Y* nevstoupí do hry a nesnaží se nabídnout bohatým klientům nižší cenu? Právě taková situace obvykle nastane. Jakýkoli pokus o rozdělení zákazníků do „odlišných trhů“ povede ke vstupu nových konkurentů do výnosnějších částí trhu s vyšší cenou, což nakonec povede ke snížení ceny a tržeb a nakonec tento proces opět obnoví jednotnost cen. Je-li prodávána služba něčím neobvyklá a všeobecně se má za to, že daný prodávající nemá žádné faktické konkurenty, pak se jeho snaha o diferencované ceny může nakonec setkat s úspěchem.

Doposud jsme se ještě nezmínili o jedné jednoduché, ale velmi důležité podmínce, jež musí být splněna k tomu, aby se nejednotnost cen mohla vyskytnout. Celkové výnosy z prodeje za různé ceny musí být vyšší než výnosy z prodeje za jednotnou cenu. Tam, kde si jeden zákazník může koupit pouze jednu jednotku statku, nepředstavuje tato podmínka žádný problém. Existuje-li pouze jeden prodávající dále neprodejného statku, bude inklinovat k prodeji za různé ceny (díky tomu, že není omezován levněji prodávajícími konkurenty), protože jeho celkové výnosy tím budou (díky získání většího podílu na přebytku všech spotřebitelů) vždy vyšší.⁹⁰ Pokud však kupující může zakoupit více než jednu jednotku, nastává z pohledu celkových výnosů problém. Zaznamenají-li všichni kupující vyšší cenu, omezí své nákupy. V důsledku toho zůstanou prodávajícímu neprodané zásoby daného statku, jichž se pokusí zbavit *snížením* cen, čímž se bude snažit nalákat kupující, kteří za výchozích podmínek nenakoupili. Předpokládejme tedy, že jednotná cena daného statku je deset gránů zlata za kus. Při této ceně se prodá sto kusů statku. Proávající se nyní rozhodne oddělit jednotlivé kupující do různých trhů, aby od nich získal vyšší spotřebitelské přebytky. Ceny se tak všem zákazníkům (s výjimkou lidí na pomyslné hranici nákupu) zvýší a ti následně omezí nákup těchto statků na celkový objem řekněme 85 kusů. Zbývajících 15 jednotek bude prodáno po snížení ceny novým zákazníkům, již byli doposud pod hranicí nákupu.

Nejednotnost cen vznikne pouze tehdy, když celkové výnosy z prodeje jsou vyšší než za podmínek jednotné ceny. Taková situace však zdaleka vždy nenastane, protože kupující, kterým statek zdražil, mohou své nákupy omezit v takové míře, že tento úbytek nemohou tržby od nových zákazníků nahradit.⁹¹

Fenomén cenové nejednotnosti byl ekonomy i laiky přijat podivným způsobem. V některých případech se považuje za bezohledné vykořisťování spotřebitelů, v jiných zase (např. lékařství a školství) je vyzdvihována jako humánní.

Ve skutečnosti není cenová nejednotnost ani jedním z těchto extrémů. Tvorba cen nezná žádné *pravidlo prikazující* účtovat nejvyšší ceny zákazníkům, kteří chtějí daný statek nejvíce koupit (což se obvykle měří jejich bohatstvím). Pak by každý člověk platil za každý statek úměrně svému příjmu a celý peněžní a ekonomický systém by se zhroutil. Peníze by již nadále nevykonávaly svou funkci. (Viz 12. kapitola níže.) Je-li tato skutečnost v obecné podobě pochopitelná, je těžko zdůvodnitelné, proč by některé statky měly být dopředu z tohoto mechanismu vyčleněny. Na druhou stranu v přítomnosti nejednotných cen nedochází k „vykořisťování“ spotřebitelů. Je zřejmé, že kupující nad hranicí a pod hranicí nákupu nejsou vykořisťováni, druhá skupina jednoznačně z celé věci získává. A co spotřebitelé nad hranicí nákupu, jejichž spotřebitelský přebytek byl snížen? V některých případech získávají, protože bez vyšších výnosů, které „cenová diskriminace“ umožňuje, by tento statek nebyl vůbec nabízen (vezměme si například venkovského lékaře, který by musel danou oblast opustit v případě, že by měl k dispozici pouze nízké příjmy z jednotných cen). A i pokud nejednotnost cen nepodmiňuje samu nabídku statku, *sama skutečnost*, že spotřebitelé s vyšší cenou nadále u tohoto prodávajícího nakupují, ukazuje jejich spokojenost s těmito zdánlivě diskriminujícími podmínkami. Jinak by mohli prodávajícího jednoduše bojkotovat (samostatně nebo koordinovaně) a začít nakupovat u konkurence. Jednoduše by odmítli platit vyšší ceny než lidé na hranici nákupu, a to by prodávajícího rychle přimělo ke snížení cen. To, že tak spotřebitelé nečiní, ukazuje, že v tomto konkrétním případě *dávají přednost* nejednotnosti cen před jejich jednotností. Příkladem jsou soukromé školy, jež prostřednictvím stipendií umožňují studium schopným, ale chudým studentům. Bohatí rodiče, kteří platí školné v plné výši, tento systém prokazatelně nepovažují za nespravedlivý. Pokud by prodávající získali monopolní privilegia od státu, jež by jim umožnila omezit konkurenci obsluhující zákazníky nad hranicí nákupu, mohli by nastolit nejednotnost cen bez toho, aby zohledňovali preference svých zákazníků. V tomto případě by státní zásahy omezily svobodné projevení preferencí.⁹²

Doposud jsme hovořili o cenové diskriminaci prodávajícími na spotřebitelských trzích, kde dochází k získání větší části přebytku spotřebitelů. Může podobná diskriminace existovat i na trzích výrobců? Může, avšak pouze tehdy, když statek není dále prodejný, celkové výnosy jsou vyšší než za jednotných cen a zároveň jsou nadhraniční kupující ochotni platit. Tato situace nastane tehdy, když některým kupujícím přináší prodáváný statek vyšší DMVP než jiným. V tomto případě prodávající statku s nejednotnou cenou přebírá rentu původně získanou nadhraniční kupující firmou. Nejznámějším příkladem takové tvorby cen je „diskriminace“ firem, které přepravují náklady vyšší hodnoty, ze strany železničních společností. V dlouhém období tyto zisky samozřejmě nezůstanou železnici, ale získají je faktory půdy a práce zaměst-

nané na železnici.

Může existovat cenová diskriminace ze strany kupujících v případě, kdy statek není dále prodejný a nepředpokládáme ani neinformovanost prodávajících? Taková situace existovat nemůže, protože minimální rezervační ceny určené například pracovníkem vycházejí z nákladů obětované příležitosti, kterou obětoval na jiném místě. Získá-li nějaký člověk pět zlatých uncí týdně za práci ve firmě A, nebude ochoten pracovat za dvě unce týdně (i přesto, že dvě unce jsou mu milejší než vůbec nic), protože může získat téměř pět uncí někde jinde. Smyslem cenové diskriminace prodávajících by bylo zaplatit za daný statek méně, než by prodávající mohl získat jinde (nyní zanedbejme náklady s tím spojené). Proto proti prodávajícím nelze cenovou diskriminaci uplatňovat. Jsou-li prodávající neinformovaní, pak musíme stejně jako v případě neinformovaných spotřebitelů na trhu předpokládat, že dávají přednost nižšímu příjmu před náklady a obtížemi spojenými se získáváním více informací o trhu.

7. PATENTY A AUTORSKÁ PRÁVA

Nyní se podívejme na problematiku patentů a autorských práv a položme si otázku, který z těchto institutů je ve shodě s principy svobodného trhu a který z nich je monopolním privilegiem garantovaným státem. V tomto oddíle jsme analyzovali ekonomii ryze svobodného trhu, kde osoba a majetek jednotlivce nejsou nikým omezovány. Je proto důležité rozhodnout, zda by patenty a autorská práva existovaly v ryze svobodné a nenásilné společnosti, nebo zda jsou výsledkem státních zásahů.

Téměř všichni autoři spojují patenty a autorská práva do jednoho problému. Většina autorů považuje oba instituty za výlučné monopolní privilegium poskytované státem a malá část autorů je pak považuje za nedílnou součást majetkových práv na svobodném trhu. Avšak téměř všichni považují patenty a autorská práva za téměř shodné pojmy s tím, že patenty udělují výsadní majetkové právo na poli technických vynálezů a autorská práva udělují výsadní právo v oblasti literární tvorby.⁹³ Přesto je spojování patentů a autorských práv do jedné skupiny zcela mylné. Ve vztahu ke svobodnému trhu se jedná o dvě zcela odlišné věci.

Je pravda, že patenty a autorská práva jsou výsadními majetkovými právy, a je rovněž pravda, že jsou majetkovými právy v oblasti *inovací*. Existuje však zásadní rozdíl v jejich *právní vymahatelnosti*. Pokud spisovatel či skladatel dojde k přesvědčení, že jeho autorská práva jsou porušována, a rozhodne se je hájit právní cestou, musí „dokázat, že odpůrce měl ‘přístup’ k dílu, jehož práva jsou údajně omezována. Pokud odpůrce vytvořil něco, co je shodné s dílem navrhovatele čirou náhodou, nejedná se o omezování majetkových práv”.⁹⁴ Autorská práva jsou založena na trestání implicitní krádeže. Navrhovatel musí dokázat, že odpůrce zcizil jeho výtvar tím, že jej reprodukoval a sám prodával,

což bylo porušením dohody mezi původním prodávajícím a odpůrcem či další osobou. Avšak pokud odpůrce zcela nezávisle vytvoří stejné dílo, nemá navrhovatel žádné autorskoprávní privilegium, které by mohlo odpůrci zabránit v používání a prodeji jeho výtvoru.

Patenty jsou oproti tomu zcela odlišné. Tedy:

Nechal jste si patentovat svůj vynález a jednoho dne se v novinách dočtete, že James Nowak, který žije na opačné straně zeměkoule, vynalezl stejné nebo podobné zařízení a poskytl firmě EZ licenci k jeho výrobě. ...Ani Nowak, ani firma EZ ... o vašem vynálezu nikdy neslyšeli. Všichni se domnívají, že Nowak je vynálezcem tohoto nového a originálního zařízení. Všichni proto mohou být vinní z porušování vašeho patentu... Skutečnost, že jejich jednání vychází z neznalosti skutečných faktů, není pro obhajobu jejich jednání relevantní.⁹⁵

Patent nemá nic společného s implicitní krádeží. Prvnímu vynálezci uděluje exkluzivní privilegium a v případě, že by někdo jiný zcela nezávisle vynalezl stejný nebo podobný stroj, bude mu násilím zabráněno vyrábět cokoli, co vychází z patentované myšlenky.

V 2. kapitole jsme konstatovali, že lakmusovým papírkem, kterým měříme slučitelnost určitého jednání nebo zákona se svobodným trhem, je následující: je jednání postavené mimo zákon explicitní či implicitní krádeží? Pokud tomu tak je, svobodný trh by je rovněž postavil mimo zákon. Pokud není krádeží, je toto postavení mimo zákon zásahem státu do svobodného trhu. Nyní se podívejme na autorská práva. Někjaký člověk napíše knihu nebo složí hudební skladbu. Když danou knihu nebo notový záznam zveřejní, vytiskne na první stranu slovo „Copyright“. To znamená, že každý další člověk, který souhlasí se zakoupením tohoto produktu rovněž v rámci této směny, souhlasí s tím, že *nebude* toto dílo dále kopírovat nebo reprodukovat za účelem prodeje. Jinak řečeno, autor neprodává svůj majetek úplně; prodává jej s *podmínkou*, že jej kupující nebude dále kopírovat a prodávat. Vzhledem k tomu, že kupující zcela nenabývá daného majetku, ale nabývá jej pouze s touto výhradou, je jakékoli porušení této smlouvy ze strany kupujícího či jakéhokoli dalšího vlastníka *implicitní krádeží* a podle toho by bylo na svobodném trhu rovněž ošetřeno. Autorská práva jsou proto smysluplným nástrojem vlastnických práv na svobodném trhu.

Část patentové ochrany, kterou nyní vynálezce získává, by šlo na svobodném trhu zajistit určitým druhem autorskoprávní ochrany. Vynálezci v současnosti musí *označovat* své stroje jako patentované. Tato značka upozorňuje kupující na skutečnost, že vynález je patentovaný a že jej nelze dále prodávat. Též by však bylo možné bez patentů dosáhnout rozšířením systému autorských práv. V ryze svobodném trhu by vynálezce mohl označit svůj stroj slovem *copyright* a pak by každý, kdo by tento stroj zakoupil, musel přistoupit na

podmínku, že jej nebude dále reprodukovat a prodávat. Jakékoli porušení této smlouvy by představovalo implicitní krádež a podle toho by bylo na svobodném trhu i trestáno.

Patent je neslučitelný se svobodným trhem *právě v tom rozsahu, ve kterém přesahuje autorská práva*. Člověk, který si daný stroj nezakoupil a zcela nezávisle jej vynalezne, bude na svobodném trhu mít plné právo používat a prodávat svůj vynález. Patentem je danému člověku bráněno v používání vlastního vynálezu i tehdy, je-li vytvořen z jeho majetku, a i tehdy, kdy (explicitně ani implicitně) nedošlo ke krádeži vynálezu od jeho prvního autora. Patenty jsou proto výhradním privilegiem, které uděluje stát, a jsou *porušením* majetkových práv na trhu.

Zásadním rozdílem mezi patenty a autorskými právy není to, že patenty se týkají technických objektů a autorská práva literárních děl. Skutečnost, že byly tímto způsobem používány, je historickým omylem, který neodhaluje jejich zásadní odlišnosti.⁹⁶ Zásadní odlišností je to, že autorská práva jsou logicky existujícím projevem vlastnického práva na svobodném trhu, zatímco patent je monopolním omezením těchto práv.

Používání patentů na technické vynálezy a autorských práv na literární díla je určitým způsobem scestné. Situace by byla bližší stavu na svobodném trhu, pokud by tomu bylo právě naopak. Literární díla jsou jedinečnými výtvoři lidských jedinců a je téměř nemožné, aby totéž dílo nezávisle vytvořil ještě někdo jiný. Proto používání *patentů* na literární díla by v praxi mělo minimální rozdíl. Technické vynálezy nejsou založeny na výtvorech jednotlivců, ale na objevování přírodních zákonů, a proto neustále dochází k nezávislému výskytu navzájem podobných vynálezů.⁹⁷ Z historie známe celou řadu vynálezů, jež byly ve stejném období vynalezeny nezávisle na sobě. Chceme-li zachovat svobodný trh, je nadevše žádoucí umožnit v oblasti technických vynálezů existenci *autorských práv*, ale nikoli patentů.

Systém *Common Law* byl často dobrým příkladem práva slučitelného se svobodným trhem. Proto není překvapivé, že v tomto právu existuje autorské právo chránící *nepublikované* literární rukopisy, zatímco nic takového jako *patent* zde neexistuje. V systému *common law* má vynálezce rovněž právo svůj vynález nezveřejňovat a tím jej chránit před krádeží, tzn. že se mu dostává ekvivalentu této autorskoprávní ochrany i pro nezveřejněné vynálezy.

Na svobodném trhu by tedy nic podobného patentům neexistovalo. Existovalo by však autorské právo pro všechny vynálezce nebo tvůrce, kteří by se je rozhodli použít. Toto autorské právo by bylo *trvalé*, a nikoli omezené na určitý počet let. Je zřejmé, že má-li být daný statek plně majetkem daného jednotlivce, musí být stále a trvale majetkem tohoto člověka, jeho dědiců či dalších majitelů tohoto statku. Pokud stát nařídí, že k určitému datu daný člověk svého majetkového práva pozbuje, znamená to, že skutečným vlastníkem tohoto statku je *stát* a že danému člověku pouze uděluje právo na používání tohoto

majetku na určitou dobu.⁹⁸

Někteří obhájeví patentů tvrdí, že patenty nejsou monopolními privilegii, ale majetkovými právy k vynálezům či dokonce k „myšlenkám“. Jak jsme však viděli, v liberálním právu jsou všechna majetková práva chráněna i bez patentů. Má-li někdo myšlenku či plán, sestojící podle nich vynález a tento vynález mu někdo z jeho domu ukradne, je nezákonnost této krádeže zakotvena již v obecném právu. Naproti tomu patenty ve skutečnosti porušují majetková práva *nezávislých* objevitelů myšlenky nebo vynálezu, kteří učinili svůj objev později než držitel patentu. Patenty tedy nechrání, ale *narušují* majetková práva. Klamnost tvrzení, že patenty chrání majetková práva v intelektuální oblasti, prokazuje skutečnost, že pouze určité typy původních myšlenek, jen určité druhy inovací se považují za patentovatelné.

Dalším obvyklým argumentem ve prospěch patentů je to, že „společnost“ uzavírá s vynálezcem smlouvu o koupi jeho tajemství, na základě které bude „společnost“ moci tento vynález využívat. S tím lze polemizovat především tak, že „společnost“ by mohla zaplatit cenu vynálezu přímo vynálezci a nemusela by všem pozdějším vynálezům bránit v tržním využívání *jejich* vynálezů. Za druhé, ve svobodné ekonomice nic nebrání tomu, aby nějaký jednotlivec či skupina jednotlivců nakupovala tajné vynálezy od jejich tvůrců. Není třeba používat žádné monopolistické patenty.

Mezi ekonomy je nejoblíbenějším argumentem ve prospěch patentů utilitaristické tvrzení, že patent udělený na určitý počet let je nezbytný k zajištění dostatečného objemu výdajů na výzkum a vývoj vynálezů a inovací.

To je poněkud zvláštní argument, protože okamžitě vyvolává otázku, jak lze říci, že daný objem výdajů na výzkum a vývoj je „příliš vysoký“ nebo „příliš nízký“ nebo přiměřený. To je problém, se kterým se setkává *každá* státní intervence do tržního výrobního procesu. Zdroje – výnosnější půdy, pracovníci, kapitálové statky a čas – dostupné ve společnosti jsou omezené a lze je použít pro nespočet alternativních cílů. Podle jakých kritérií může někdo tvrdit, že určitý způsob použití těchto zdrojů je „příliš mnoho“ a jiný zase „příliš málo“? Někdo postřehne, že v Bruntále není příliš mnoho investic, ale do Plzně jich směřuje docela mnoho. Začne proto rozhořčeně tvrdit, že Bruntál si zaslouží větší objem investic. Ale jaká měřítko může k podložení tohoto tvrzení použít? Na *trhu existují* rozumem odůvodnitelné standardy – nejvyšší příjmy a nejvyšší zisky a těch lze dosáhnout jen uspokojováním potřeb spotřebitelů v co nejvyšší míře. Princip co nejlepší služby jak spotřebitelům, tak výrobcům řídí zdánlivě záhadné tržní rozložení zdrojů, tedy kolik zdrojů použije ta či ona firma, to či ono odvětví, v současnosti či budoucnosti, na ten či onen statek, na výzkum nebo na jinou formu investice. Pozorovatel, který tento způsob alokace kritizuje, však svá tvrzení nemůže opírat o žádné rozumem obhajitelné standardy pro toto rozhodnutí. Tento pozorovatel může soudit jediňe na základě svého arbit-

rárního rozmaru. To platí zejména pro kritiku *výrobních* vztahů. Vytýká-li někdo *spotřebitelům*, že nakupují příliš mnoho kosmetiky, jeho kritika může být vedena nějakým racionálním důvodem. Ale pokud se někdo domnívá, že určitého zdroje by k danému účelu mělo být použito větší či menší množství, nebo se domnívá, že firmy jsou „příliš velké“ nebo „příliš malé“, nebo že se vydává příliš málo či příliš mnoho na výzkum nebo na investice do nového stroje, nemůže mít ke své kritice žádné rozumem obhajitelné východisko. Firmy produkuje pro trh a jsou vedeny konečnými hodnotami spotřebitelů na daném trhu. Vnější pozorovatelé mohou kritizovat tato hodnocení spotřebitelů (avšak pokud budou zasahovat do spotřeby založené na těchto hodnotách, způsobí spotřebitelům ztrátu užítka), ale nemohou kritizovat *prostředky* uspokojování těchto cílů (výrobní vztahy, alokace výrobních faktorů atd.).

Kapitálové zdroje jsou omezené a musí být alokovány do různých druhů užití, přičemž jedno z nich jsou výdaje na výzkum. Na trhu dochází k vytváření racionálních rozhodnutí o výši výdajů na výzkum podle podnikatelských očekávání, jež se vztahují k nejisté budoucnosti. Pokud by někdo násilně zvýšil výdaje na výzkum, došlo by k deformaci a omezení užítka spotřebitelů a výrobců.

Mnozí zastánci patentů se domnívají, že výchozí podmínky tržní konkurence dostatečně nepodporují zavádění nových procesů, a proto je třeba inovace vynucovat a podporovat státem. Ale trh rozhoduje o rychlosti zavádění nových procesů zcela podobným způsobem jako o rychlosti industrializace nové zeměpisné oblasti. Ve skutečnosti je toto zdůvodnění existence patentů velmi podobné argumentaci požadující cla na ochranu nerozvinutých odvětví a spočívá v tom, že tržní procesy v dostatečné míře neumožňují zavádění nových výhodnějších procesů. Na oba tyto argumenty je jedna odpověď: lidé musí porovnávat vyšší produktivitu nových procesů s náklady na jejich zavádění. Stávající procesy mají totiž tu výhodu, že již jsou vytvořeny a zavedeny. Násilné upřednostňování inovací by nutně znamenalo ukončit využívání existujících výrobních závodů (které však stále mají svou hodnotu). V důsledku toho by potřeby spotřebitelů nebyly uspokojovány neekonomičtějším možným způsobem.

V žádném případě pak není automaticky zřejmé, že patenty podporují zvýšení absolutního objemu výdajů na výzkum. Je však zřejmé, že patenty narušují strukturu *typu* výzkumu, do něž investice směřují. Zatímco *první* objevitel nabývá výhody plynoucí z patentového privilegia, jeho konkurenti jsou z výroby v dané oblasti na mnoho let vyloučeni. A vzhledem k tomu, že patent může vycházet z podobných již existujících patentů, může to konkurenty na neurčitou dobu odradit od *dalších* investic do výzkumu v dané širší oblasti. Navíc sám držitel patentu postrádá motivaci k dalšímu výzkumu v této oblasti, protože mu patentová výsada umožňuje odpočívat na vavřínech po celou dobu trvání patentu, jelikož mu zaručuje, že žádný konkurent nemůže vstoupit do jeho vyhrazené oblasti. Konkurenční motivace k dalším investicím do výzkumu

jsou tím odstraněny. Výdaje na výzkum jsou tedy *přehnaně stimulovány* do doby, kdy někdo získá patent. Poté, co někdo patent získá, jsou tyto výdaje pro změnu *přehnaně omezovány*. Navíc některé vynálezy jsou považovány za patentovatelné, a jiné nikoli. Patentový systém pak má další efekt spočívající v umělé stimulaci výdajů na výzkum v oblastech, které jsou *patentovatelné*, a v umělé omezení výzkumu v *nepatentovatelných* oblastech.

Mezi výrobci nemají patenty jednoznačnou oblibu. R. A. Macfie, vůdce anglického hnutí za zrušení patentů v 19. století, byl prezidentem Liverpoolské obchodní komory.⁹⁹ Továrník I. K. Brunel odsoudil účinky patentů před výborem Sněmovny lordů s poukazem na mrhání prostředků na hledání nevyzkoušených patentových vynálezů, když tyto prostředky bylo možné použít ve výrobě. A Austin Robinson vyzdvihl skutečnost, že se mnohá odvětví obejdou i bez patentů:

Ve skutečnosti je vynucování patentových monopolů často natolik složitě..., že konkurující si výrobci v některých odvětvích raději volí společné sdílení patentů. Dostatečnou odměnou za technický vynález jim je ... náskok před konkurencí díky dřívějšímu objevu a také zlepšení renomé inovující firmy.¹⁰⁰

Arnold Plant shrnul otázku konkurenčních výdajů a inovací následovně:

Nelze se domnívat, že pokud by podnikatelé ztratili monopol nad používáním svých vynálezů, přišli by vynálezci o práci. Firmy dnes zaměstnávají vynálezce pro vývoj nepatentovatelných vynálezů a nečiní tak pouze pro zisk, který plyne z dřívějšího uvedení vynálezu na trh. V čínorodé konkurenci ... si žádná firma nemůže dovolit zaostávat za konkurencí. Reputace firmy závisí na její schopnosti udržet se vpředu, být první na trhu s novými vylepšenými produkty a jako první snižovat ceny.¹⁰¹

Trh je nakonec nejlepší školou pro ty, kteří se domnívají, že v určitých oblastech nedochází k dostatečně vysokým výdajům na výzkum. *Výzkum totiž mohou sami financovat*. Lidé, kteří si přejí, aby bylo vyvinuto a využíváno větší množství vynálezů, mají možnost se spojit a takovouto činnost nejlepším možným způsobem podporovat. Tím by coby spotřebitelé přidali zdroje do oblasti výzkumu a vývoje. A z této pozice by rovněž jiným spotřebitelům nezpůsobovali ztrátu užitku plynoucí z udělování monopolních výsad, jež deformují tržní alokaci zdrojů. Jejich dobrovolně vynaložené výdaje by se staly *součástí trhu*, a vyjadřovaly by tak hodnoty spotřebitelů. Navíc by nedocházelo k omezení dalších vynálezů. Příznivci vynálezů by tak mohli dosáhnout svého cíle i bez toho, aby povolávali do celé věci státní moc a způsobili ztrátu užitku velkému počtu lidí.

POZNÁMKY KE KAPITOLE 10

- ¹ To se nevztahuje pouze na specifické typy statků, ale také na alokaci mezi současnými a budoucími statky v souladu s časovými preferencemi spotřebitelů.
- ² Samozřejmě, že bychom mohli formálně zachránit koncept „spotřebitelské suverenity“ poukazem na to, že všechny tyto individuální prvky a hodnocení tvoří „spotřebu“, a proto tento koncept zůstává platný. V *katalaktickém kontextu trhu* (což je předmět našeho pojednání) by však bylo vhodnější vyhradit termín „spotřeba“ pro požitek ze *směnitelných statků*. Samozřejmě, že v konečném důsledku je každý člověk spotřebitelem jak *směnitelných*, tak *nesměnitelných* statků. Při zkoumání trhu se však z definice zabýváme pouze *směnitelnými* statky a po vymezení spotřebitele a výrobce na daném trhu rozlišujeme osoby poptávající a osoby nabízející *směnitelné* statky. V tomto kontextu je proto vhodnější nechat *nesměnitelné* statky jako předmět spotřeby. Toto vymezení musíme učinit, chceme-li se zabývat tvrzením, že jednotliví výrobci jsou nějakým způsobem vystaveni vládě *jiných* jednotlivců, „spotřebitelů“.
- ³ Hutt, W. H.: „The Concept of Consumers' Sovereignty“, *Economic Journal*, březen 1940, str. 66–77. Hutt jako první použil tento termín ve svém článku z roku 1934. Zajímavé použití podobného konceptu lze nalézt v Coquelin, Charles: „Political Economy“ v *Lalor's Cyclopaedia*, III, str. 222–223.
- ⁴ Pokud bychom chtěli být consistentní s teorií monopolní ceny, museli bychom označit Robinsona a Pátka za zločinné „bilaterální monopolisty“, již jeden druhému účtují „monopolní ceny“, a proto situace vyžaduje státní intervenci.
- ⁵ Viz 8. kapitolu výše.
- ⁶ Řečeno slovy profesora Misesa: „To, že výroba zboží p není vyšší, než jaká ve skutečnosti je, je způsobeno tím, že komplementární výrobní faktory potřebné k rozšíření výroby byly použity k výrobě jiného zboží. ...Není pravda, že by výrobci zboží p úmyslně omezili jeho výrobu. Kapitál každého podnikatele je vzácný, a proto je používán na ty projekty, u kterých očekává se, že uspokojí nejnnutnější potřeby veřejnosti, a tím i přinesou nejvyšší zisk. Podnikatel, jenž má k dispozici 100 jednotek kapitálu, zaměstná například 50 jednotek k výrobě p a 50 jednotek k výrobě q . Jsou-li oba druhy výroby ziskové, bylo by divné vyčítat mu, že nezapojil více kapitálu (například 75 jednotek) do výroby p . Výrobu p by mohl zvýšit pouze za odpovídajícího omezení výroby q . Ale i toto jednání by mohlo vzbudit nespokojenost, tentokrát s ohledem na q . Pokud někdo vyčítá podnikateli, že nevyrobil více p , měl by mu také vyčítat, že nevyrobil více q . Z toho plyne, že podnikatele činíme vinným z toho, že výrobní faktory jsou vzácné a že země není místem, kde pečení holubi sami létají do úst.“ Mises, *Planning for Freedom*, str. 115–116.
- ⁷ *Ibid.*, str. 115.
- ⁸ Pokud by ekonomové dbali slov Arthura Lathama Perryho, mohli se vyhnout řadě omylů: „Každý člověk, který vynakládá úsilí k uspokojení potřeb druhých s očekáváním zisku, je ... producent. Latinské sloveso *producere* znamená *nabídnout k prodeji*. ... Musíme se hned od počátku zbavit představy, že se to vztahuje pouze na formy *hmoty*, že to znamená pouze fyzickou *transformaci*. ... Základním významem kořene tohoto slova, jak v latině, tak v angličtině, je *úsilí zaměřené k prodeji*. Produkt je služba, již je někdo připraven poskytnout. Výrobce je kdokoli, kdo připraví nějakou věc k prodeji a prodá ji...“ Perry, *op. cit.*, str. 165–166.
- ⁹ R. H. Coase ve svém poučném článku poukázal na to, že rozsah transakcí uskutečňovaných *v rámci* firmy či *mezi* firmami závisí na porovnávání nákladů plynoucích z používání cenového mechanismu na straně jedné a nákladů na organizaci výrobní struk-

- tury uvnitř firmy na straně druhé. Coase, R. H.: „The Nature of the Firm“, *loc. cit.*
- ¹⁰ Toto umělé rozdělení výroby se dostalo do širšího povědomí díky Thorsteinu Veblenovi a pokračovalo v (naštěstí) nedlouhém „technokratickém“ hnutí na počátku 30. let. Podle Veblenova životopisce bylo rozdělení výroby ústřední myšlenkou všech Veblenových děl. Srov. Dorfman, Joseph: *The Economic Mind in American Civilization*, Viking Press, 1949, III, str. 438 a násl.
- ¹¹ Zanedbáváním nákladových omezení ze strany „ortodoxních“ ekonomů se zabývá Robbins v „Remarks, etc.“, *loc. cit.*
- ¹² Srv. Mises, *Human Action*, str. 367.
- ¹³ Jak píše profesor Benham: „Firmy, jež produkovaly relativně velký podíl výstupu, budou požadovat stejný podíl i v budoucnu. Firmy, které rostou – například díky nezvykle efektivnímu řízení – budou požadovat větší podíl, než získaly v minulosti. Firmy s větší ‘kapacitou’ výroby měřenou velikostí jejich ... závodu budou požadovat úměrně větší podíl.“ Benham, *op. cit.*, str. 232. Obtíže spojené s kartely popisuje též Fog, Bjarke: „How Are Cartel Prices Determined?“ *Journal of Industrial Economics*, listopad 1956, str. 16–23; Dewey, Donald: *Monopoly in Economics and Law*, Rand Mc Nally, 1959, str. 14–24 a Wieser, *Social Economics*, str. 225.
- ¹⁴ Nestabilitu kartelů v minulosti ukazuje Fairchild, Furniss a Buck: *Elementary Economics*, II, 54–55; Fay, Charles Norman: *Too Much Government, Too Much Taxation*, Doubleday, Page, 1923, str. 41 a *Big Business and Government*, Doubleday, Page, 1912; Kaplan, A. D. H.: *Big Enterprise in a Competitive System*, Brookings Institute, 1954, str. 11–12.
- ¹⁵ Tyto pojmy budou vysvětleny níže.
- ¹⁶ Je zřejmé, že termín „rovnost“ je na tomto místě nepoužitelný. Co to znamená, řekneme-li, že schopnosti právníka Hlaváčka jsou „rovný“ schopnostem učitele Krátkého?
- ¹⁷ Text pochází z proslovu ke konferenci Občanské federace na téma trustů, jež se konala v Chicagu 13.–16. září 1899, *Chicago Conference on Trusts*, 1900, str. 253–254, přetištěno v Tucker, Benjamin R.: *Individual Liberty*, Vanguard Press, 1926, str. 248–257. Jeden právník na konferenci řekl: „Stanovování cen lze dlouhodobě dosáhnout jen prostřednictvím vynikajících výrobních metod, jež umožní čelit konkurenci. Jakákoli cena ustanovená podnikatelským sdružením, jež konkurentům umožňuje dosáhnout rozumného zisku, brzy posílí tuto konkurenci natolik, že sníží ceny.“ Hatch, Azel F.: *Chicago Conference*, str. 70. Viz též vynikající články A. Leo Weila, *ibid.*, str. 77–96, a W. P. Pottera, *ibid.*, str. 299–305; F. B. Thurbera, *ibid.*, str. 124–134, Horatia W. Seymoura, *ibid.*, str. 188–193; J. Sterlinga Mortona, *ibid.*, str. 225–230.
- ¹⁸ Implikuje tato argumentace, že „cokoli se děje, je správné“, jak nás obviňuje Dorfman (J. Dorfman, *op. cit.*, III, 247)? Na tomto místě se nemůžeme pustit do diskuse o vztahu ekonomie a etiky, ale můžeme v krátkosti konstatovat, že naše odpověď ve vztahu ke svobodnému trhu je rozhodně ano. Konkrétněji by naše odpověď zněla takto: *S ohledem na cíle na hodnotových škálách jednotlivců, jež se projevují v jejich reálném jednání, je nejvyšší možné uspokojení cílů každého člověka dosažitelné pouze na svobodném trhu. Otázka, zda mají jednotlivci „správné“ cíle, je zcela odlišným problémem a nelze na ni v rámci ekonomie odpovědět.*
- ¹⁹ Jsou-li všechny výrobní faktory a zdroje fakticky řízeny státem, není velký rozdíl v tom, zda stát tyto zdroje formálně vlastní. Vlastnictví znamená možnost nakládat s majetkem, proto je-li formální vlastník pod nátlakem zbaven možnosti této dispozice, je stát faktickým vlastníkem tohoto výrobního faktoru či zdroje.
- ²⁰ Pokud je mi známo, jediný autor, který se zabývá dobrovolnou verzí všezahrnujícího kartelu jako potenciálního ideálu, je Heath, *op. cit.*, str. 184–187.
- ²¹ Srov. Mises, *Human Action*, str. 592.

- ²² Stejně zmatení se vyskytuje i v oblasti monopolního zákonodárství. Přestože ústava varuje před vágní dikcí zákona, Shermanův Protitrustový zákon staví „monopolizující“ jednání mimo zákon, aniž by tento koncept jen jednou definoval. Až do dnešního dne nebylo učiněno jasné legislativní vymezení nezákonného monopolizujícího jednání.
- ²³ V tomto případě samozřejmě neuvažujeme specifickou nejistotu spojenou se zemědělstvím, jež je daná počasím a dalšími vlivy.
- ²⁴ Hlubší analýzu naleznete v Rothbard, Murray N.: „The Bogey of Administered Prices“, *The Freeman*, září 1959, str. 39–41.
- ²⁵ Naopak, spotřebitelé mají moc nad Tescem vzhledem k tomu, že tento obchod je veden zájmem o peněžní příjem. Sr. Scoville, John W. a Sargent, Noel, eds.: *Fact and Fancy in the T.N.E.C. Monographs*, National Association of Manufacturers, 1942, str. 312.
- ²⁶ Často se uvádí, že na rozdíl od drobného sedláka má Baťa „moc nad určováním ceny“, protože Baťův závod je tak velký, že jeho jednání ovlivňují tržní cenu jeho produktu, zatímco sedlák je tak malý, že jeho jednání neovlivňuje cenu. K této otázce viz níže uvedenou kritiku teorií „monopolistické konkurence“.
- ²⁷ Ekonomové často tvrdili, že spotřebitelé, platící za tentýž statek vyšší cenu v obchodě s příjemnější atmosférou, jednají „iracionálně“. Ve skutečnosti tomu tak vůbec není, protože spotřebitelé si nekupují jen fyzickou konzervu fazolí, ale konzervu fazolí prodávanou v konkrétním obchodě konkrétními prodávací a tyto faktory jim mohou (nebo nemusí) připadat odlišné. Obchodníci jsou daleko méně motivováni takovýmito „nemateriálními“ faktory (přestože goodwill má vliv i na jejich chování), *nikoli* však proto, že by byli „racionálnější“, ale proto, že při rozhodování o nákupech na rozdíl od spotřebitelů nepoužívají *vlastní* hodnotové škály. Jak jsme viděli výše, jsou obchodníci obecně motivováni pouze očekávanými tržbami, jež na trhu získají za své zboží. Vynikající pojednání o „homogenním produktu“ naleznete v Nutter, G. Warren: „The Plateau Demand Curve and Utility Theory“, *Journal of Political Economy*, prosinec 1955, str. 526–528. Viz též Hunter, Alex: „Product Differentiation and Welfare Economics“, *Quarterly Journal of Economics*, listopad 1955, str. 533–552.
- ²⁸ Profesor Lawrence Abbott v jedné z vynikajících prací posledních let rovněž ukazuje, že s pokrokem civilizace a ekonomiky dochází ke stále větší diferenciaci produktů a ke snižování jejich homogenity. Jedním z důvodů je to, že k diferenciaci dochází více na úrovni spotřebitelů než na úrovni výrobců a rozvíjející se ekonomika přebírá stále větší množství statků, jež si původně vyráběl spotřebitel sám. Ve srovnání s minulostí poskytuje spotřebiteli více konečných statků než surovin (chléb namísto mouky, svetry namísto vlny atd.). Proto se zde skýtá velká příležitost k diferenciaci. Často slychané obvinění, že reklama vytváří v mysli spotřebitelů diferenciaci, která ale „reálně“ neexistuje, Abbott ostře vyvrací tím, že je pravděpodobnější *opačný* mechanismus a že postupující civilizace zvyšuje vnímání spotřebitelů a rozlišení rozdílů, které původně neregistroval. Abbott píše: „...s tím, jak se člověk stává civilizovanější, vyvine si silnější schopnost vnímat kvalitativní rozdíly. Kvůli neschopnosti či neochotě kupujících rozlišovat rozdíly mezi téměř identickými statky může subjektivní homogenita existovat i přesto, že objektivní homogenita neexistuje... Jak společnost dospívá a zlepšuje se vzdělanost, lidé si vyvinou ostřejší rozlišovací schopnosti. Začnou mít podrobnější požadavky. Začnou ... mít v oblibě nejen bílé víno, ale třeba Chablis z roku 1948. ...Lidé mají obecnou tendenci podceňovat význam zdánlivě triviálních rozdílů v oblastech, kterým nerozumějí. Hudebně nenadaný člověk nemusí připustit rozdíl mezi zvukem píana Steinway a Chickering, protože tento rozdíl není schopen odhalit. Člověk, který nehraje golf, může zase daleko spíše než hráč golfu do-

spět k závěru, že všechny značky golfových míčků jsou v podstatě stejné." Abbott, Lawrence: *Quality and Competition*, Columbia University Press, 1955, str. 18–19 a kapitola I. Viz též *ibid.* str. 45–46 a Chamberlin, Edward H.: „Product Heterogeneity and Public Policy“ v *Towards a More General Theory of Value*, Oxford University Press, 1957, str. 96.

- ²⁹ Je s podivem, že přes velké množství literatury týkající se monopolů se jen málo ekonomů obtěžovalo monopol *definovat* a kvůli tomu byly tyto problémy přehlédnuty. Joan Robinsonová na začátku své známé knihy *Economics of Imperfect Competition* tyto potíže postřehla a pak se jim ve zbytku knihy vyhýbala. Robinsonová připouští, že přísně analyticky vzato by monopol buďto musel být definován jako moc každého výrobce nad vlastním produktem, nebo by na svobodném trhu vůbec nemohl existovat. O příjmy spotřebitele se ucházejí všechny produkty a přísně pojatým kritériím homogenity vyhovuje jen velmi málo statků. Robinsonová se pak pokouší uniknout této otázce poukazem na „zdravý rozum“ a definuje monopol jako situaci, ve které je „výrazná mezera“ mezi produktem a jeho substituty. Ale taková definice není dostatečná. Za prvé ekonomie nemůže konstatovat kvantitativní zákony, takže o velikosti těchto mezer nemůžeme nic říci. Jak zjistíme, že mezera je „výrazná“? Za druhé, i pokud by kvantitativní „zákony“ měly smysl, neexistoval by způsob, kterým bychom změřili klíčové elasticity poptávky, elasticitu substituce mezi produkty atd. Elasticity substituce se neustále mění a nebylo by je možné změřit ani v případě, kdyby byly konstantní, protože tržní podmínky se neustále mění a neexistuje laboratoř, ve které bychom mohli všechny ekonomické proměnné zafixovat na konstantní úrovni. Po tomto argumentu se Robinsonová otázkou heterogenity produktu dále nezabývá. Robinson, Joan: *Economics of Imperfect Competition*, Macmillan, 1933, str. 4–6. Srv. též Hunter, *op. cit.* str. 547 a násl.
- ³⁰ Citováno v Ely, Richard T. a kol., *Outlines of Economics*, 3. vyd., Macmillan, 1917, str. 190–191. Blackstone podal téměř tutéž definici a nazval monopol „licencí či privilegiem uděleným od krále“. Viz též Weil, A. Leo: *Chicago Conference*, str. 86.
- ³¹ Růst monopolních výsad daných královnou Alžbětou I. a Karlem I. vyvolal odpor i ze strany těch nejservilnějších soudců koruny. Roku 1624 britský parlament vyhlásil, že „všechny monopoly bez rozdílu jsou popřením zákonů tohoto království, protože jsou a budou právně neplatné“. V Americe byl tento protimonopolní duch hluboce zakořeněn a v původní ústavě státu Maryland stálo, že monopoly jsou „ohavné“ a „v rozporu s duchem obchodu“. Ely, *op. cit.*, str. 191–192. Viz též Walker, Francis A.: *Political Economy*, Henry Holt & Co, 1911, str. 483–484.
- ³² Wayland, Francis: *The Elements of Political Economy*, Gould & Lincoln, 1854, str. 116. Srovnajte s pozdější definicí Arthura Lathama Perryho: „Monopol, jak původ tohoto slova naznačuje, je státem nařízené omezení prodeje určitých služeb.“ Perry, *op. cit.*, str. 190. V posledních letech tato definice téměř vymizela. Výjimečným příkladem ze současnosti je: „O monopolu hovoříme tehdy, když stát svou donucovací mocí omezuje právo prodávat určité statky či služby a přiznává je jen konkrétní osobě, organizaci, či kombinaci obou. ... Monopol je omezením práva na obstarávání obživy.“ Heath, *op. cit.*, str. 237.
- ³³ Jak konstatoval Weil: „Monopoly nemohou vzniknout sdružením či dohodou. V dnešní době nemáme žádné listiny, jež by někomu udělovaly výsadní právo. ... Je proto zcela neospravedlnitelné označovat pojmem monopol proces konsolidace průmyslu.“ Weil, *Chicago Conference*, str. 86 a násl.
- ³⁴ Například Chamberlin, Edward H.: *Theory of Monopolistic Competition*, 7. vyd., Harvard University Press, 1956, str. 57 a násl., 270 a násl.

- ³⁵ Zde by se dalo namítat, že tyto koncepty jsou vágní a vedou k dalším problémům. Ty však ale nejsou nepřekonatelné. Například jmenuje-li se jeden člověk Josef Vilímek, vylučuje to, aby se kdokoli jiný jmenoval stejně? Bude nějaký jiný Josef Vilímek považován za zločince? Odpovědí je jednoznačné ne, ovšem za předpokladu, že se nikdo z nich nebude pokoušet vydávat za toho druhého. Nejedná se tedy o vlastnictví jména jako takového, ale o spojení daného jména s konkrétní osobou.
- ³⁶ Jasnější výklad teorie monopolní ceny najdete v Mises, *Socialism*, str. 385–392 a *Human Action*, str. 278, 354–384; Menger, *op. cit.*, str. 207–225; Fetter, *Economic Principles*, str. 73–85, 381–385; Brown, Harry Gunnison: „Competitive and Monopolistic Price-Making“, *Quarterly Journal of Economics*, XXII (1908), 626–639 a Wieser, *Social Economics*, str. 204, 211–212. V tomto konkrétním případě neoklasická teorie zahrnuje rakouskou.
- ³⁷ Mises, *Human Action*, str. 278.
- ³⁸ Z toho plyne: „Sama existence monopolu nic neznamená. Vydavatel knihy chráněné autorským právem je monopolistou. Přesto se mu i za nejnižší cenu nemusí podařit prodat jedinou knihu. Ne každá cena, za kterou monopolista prodává monopolizovaný statek, je monopolní. Monopolní ceny jsou pouze takové ceny, u kterých se monopolistovi více vyplatí omezit celkový objem výstupu než rozšířit výstup do objemu, který by umožnil konkurenční trh.“ *Ibid.*, str. 356.
- ³⁹ Na tomto místě neuvažujeme peněžní náklady. Zvažuje-li výrobce prodej již *vyprodukovaných zásob*, peněžní náklady v minulosti jsou zcela irelevantní. Zvažuje-li současnou a budoucí výrobu s cílem prodat výstup v budoucnosti, nabývají současné peněžní náklady na významu a výrobce se snaží získat co nejvyšší *čisté* výnosy. V každém případě bude bez ohledu na skutečný stav peněžních nákladů vždy stanoven nějaký bod *A'*, ledaže by průměrné peněžní náklady v této oblasti klesaly dostatečně rychle, aby se tento „konkurenční bod“ nakonec stal rovněž bodem nejvyšších výnosů. Je pozoruhodné, že právě situace s klesajícími průměrnými náklady způsobila některým autorům největší starosti, protože kvůli tomu by údajně jedna konkrétní firma v odvětví mohla narůst až do „monopolní“ velikosti. Pokud je však zvláště důležitá „monopolní cena“, a nikoli monopol jako takový, jsou takové obavy neopodstatněné. Více o obecně nízkém významu nákladových kritérií v monopolní teorii viz Chamberlin, *Theory of Monopolistic Competition*, str. 193–194.
- ⁴⁰ Teorii monopolní ceny a jejich důsledků věnujeme prostor i přesto, že na *svobodném* trhu neplatí. Činíme tak proto, že poskytuje užitečné nástroje pro analýzu důsledků monopolních výsad udělovaných státem.
- ⁴¹ Mises v této souvislosti pronáší tato varovná slova: „Bylo by trapným omylem učinit na základě protikladu konkurenční ceny a monopolní ceny závěr, že monopolní cena je důsledkem absence konkurenčních tlaků. Katalaktická konkurence je na trhu vždy přítomna a působí stejným způsobem na formování jak monopolních, tak konkurenčních cen. Tvar křivky poptávky, jež umožňuje existenci monopolních cen a řídí chování monopolistů, je určen konkurencí všech ostatních komodit soupeřících o peníze spotřebitelů. Čím výše stanoví monopolista cenu, za kterou chce prodávat, tím více potenciálních kupujících použije své důchody k nákupu ostatních statků. Na trhu si všechny komodity vzájemně konkurují.“ Mises, *Human Action*, str. 278.
- ⁴² Nehovoříme zde o obecně přijímané skutečnosti, že monopolní zisky jsou kapitalizované v růstu hodnoty akcií firmy.
- ⁴³ Chce-li vlastník faktoru získat monopolní cenu, musí být splněny dvě podmínky: (a) Vlastník faktoru musí mít nad faktorem monopolní moc (ve smyslu první definice). Pokud by tuto moc neměl, mohl by být monopolní zisk odkoupen konkurenty vstupujícími do odvětví. (b) Poptávková křivka po daném faktoru musí být nad úrovní

konkurenční ceny neelastická.

- ⁴⁴ Tento předpoklad je implicitně obsažen v knize *Economics of Imperfect Competition* Joan Robinsonové.
- ⁴⁵ Konkurence firem poptávajících výrobní faktory funguje mezi mnoha firmami ze všech odvětví.
- ⁴⁶ Úsměvným příkladem těchto obav je následující argument západoněmeckých průmyslníků pro zavedení povinné a zákonné kartelizace: „Ona takzvaná neomezená konkurence by vyústila v katastrofu, v níž by silnější odvětví zničila slabší a ustanovila by sebe sama jako monopoly.“ Vytvořme *neefektivní* monopol, abychom předešli vytvoření *efektivního* monopolu v budoucnosti! M. S. Handler: „German Unionism Supports Cartels“, *New York Times*, 17. březen, 1954, str. 12. Další příklady najdete v Phillips, Charles F.: *Competition? Yes, but...*, Foundation of Economic Education, 1955.
- ⁴⁷ Jak je to s údajně nesmírnou „finanční mocí“ velké firmy, jež umožňuje lépe čelit nákladům? Profesor Wayne Leeman v brilantním článku poukázal na skutečnost, že větší firma má vyšší objemy prodeje a při prodeji pod cenou v důsledku toho utrpí vyšší ztráty. Tím, že má větší obraty, může také více ztratit. Rozhodujícím faktorem tedy není *absolutní* velikost finančních zdrojů konkurujících si firem, ale velikost jejich zdrojů vzhledem k objemu prodeje a nákladům. Tento pohled zásadně mění tradiční uvažování o tomto problému. Leeman, Wayne A.: „The Limitations of Local Price-Cutting as a Barrier to Entry“, *Journal of Political Economy*, srpen 1956, str. 331–332.
- ⁴⁸ Po prozkoumání situace na trhu distribuce pohonných hmot (jež je obzvláště často vystavena údajně „vražedné“ konkurenci) dospěl jeden ekonom k následujícím závěrům: „Někteří lidé se domnívají, že největší firmy v odvětví někdy sníží ceny s úmyslem vytlačit konkurenci a následně získat monopolní postavení. Ale řečeno slovy jednoho pumpaře, je to jako pokoušet se odhrnovat vodu v moři a chtít se posadit na toto suché místo...“ [Konkurenti] ...se nikdy nezaleknou, nikdy dlouho neváhají a vždy by se vrátili zpět v okamžiku, kdy by se obnovila původní úroveň cen. Trvalo by jim to kratší dobu, než bychom si získali zpět ztráty z předchozího období.“ Fleming, Harold: *Oil Prices and Competition*, American Petroleum Institute, 1953, str. 54.
- ⁴⁹ Leeman, *op. cit.*, str. 330–331.
- ⁵⁰ Člen vedení přední naftařské společnosti řekl Leemanovi: „Do svých závodů jsme investovali příliš mnoho peněz na to, abychom si teď mohli dovolit vysokými cenami přilákat spoustu konkurentů.“ *Ibid.*, str. 331.
- ⁵¹ Leeman pozoruhodným způsobem vyvrací jeden z mýtů naší doby a ukazuje, že *přesně* toto potkalo Johna D. Rockefellera. „Podle obecně přijímané verze se snažil oslabit konkurenty obdobím intenzivní cenové konkurence, pak je skoupil za pakatel a nakonec zvýšil konkocvé ceny, aby pokryl vzniklé ztráty. Ve skutečnosti se toto oslabování mělo účinkem, ... protože Rockefeller nakonec platil ... tak slušné peníze, že prodávající často i porušili své sliby a postavili novou ovármu čistě proto, aby Rockefellera znervóznila a ten jim opět zaplatil. ...Rockefellera po čase omrzelo platit za takové ... ‘vydírání’ ... a rozhodl se, že nejlepší způsob, jak si udržet dominantní pozici, je stále udržovat co nejnižší marži.“ *Ibid.*, str. 332. Viz též Sears, Marian V.: „The American Businessman at the Turn of the Century“, *The Business History Review*, prosinec 1956, str. 391. Profesor McGee po intenzivním studiu dále prokázal, že Rockefellerův Standard Oil se ani v jednom případě nepokoušel o „predátorské snižování cen“, čímž byly jednou provždy rozmeteny mýty spojené se Standard Oil. McGee, John S.: „Predatory Price-Cutting: The Standard Oil (New Jersey) Case“, *The Journal of Law and Economics*, říjen 1958, str. 137–169.
- ⁵² Leeman správně dochází k závěru, že velké firmy dominují mnoha trhům *nikoli* z ti-

tulu vítěze vražedného konkurenčního boje a monopolistické tvorby cen, ale tím, že využívají nižších nákladů spojených s výrobou ve větších objemech a zároveň udržují ceny dostatečně nízko, jelikož se obávají jak *potenciálních*, tak skutečných konkurentů. Leeman, *op. cit.*, str. 333–334.

⁵³ V literatuře lze nalézt jediný příklad prozření této iluze: Scoville a Sargent, *op. cit.*, str. 302. Viz též Smith, Bradford B.: „Monopoly and Competition“, *Ideas on Liberty*, č. 3, listopad 1955, str. 66 a násl.

⁵⁴ V případech vyčerpateľných přírodních zdrojů v sobě *jakékoli* využití tohoto zdroje nezbytně zahrnuje spotřebu části tohoto zdroje v přítomnosti (a to i tehdy, když předpokládáme homogenitu tohoto zdroje) a „zadržování“ zbývající části zdroje pro použití v budoucnosti. Neexistuje však způsob, kterým bychom mohli konceptuálně odlišit takovéto zadržování od „monopolistického“ zadržování, což vylučuje navazující diskuse týkající se „monopolní ceny“.

⁵⁵ Viz odkaz na Abbota, *op. cit.*, v poznámce 28 výše.

⁵⁶ Použitím doktríny „přirozeného monopolu“ na elektrárenský průmysl se zabýval Dean Russel v knize *The TVA Idea*, Foundation for Economic Education, 1949, str. 79–85. Vynikající pojednání o regulaci síťových společností viz Dewing, *op. cit.*, I, str. 308–368.

⁵⁷ „Ceny jsou tržním fenoménem... Jsou výsledkem určité konstelace tržních dat, jednání a reakcí členů tržní společnosti. Je zbytečné meditovat o tom, jaké by tyto ceny měly být, pokud by některé jejich determinující faktory byly odlišné. ...Stejně marné je hloubání nad správnou výší těchto cen. Každému se líbí, když ceny jím nakupovaných statků klesají a ceny jím prodávaných statků rostou. Jakákoli cena, jež se na trhu ustanoví, je nezbytným výsledkem hry sil nabídky a poptávky. Ať už je tržní situace, jež vedla k této ceně, jakákoli, cena sama bude vždy přiměřená, pravá a skutečná. Pokud se neobjeví žádný poptávající ochotný nabídnout více, cena nemůže být vyšší, než je, a pokud se neobjeví žádný prodávající ochotný dodávat za nižší cenu, nemůže být zase nižší. Pouze příchod těchto nových kupujících a prodávajících může cenu ovlivnit. Ekonomie ... nám nedává k dispozici vzorce pro vypočtení ceny, která by byla ‚správnější‘ než cena ustanovená na trhu interakcí kupujících a prodávajících. ...To platí i pro monopolní ceny. ...Údajně ‚zkoumání faktů‘ ani teoretické spekulace nemohou objevit cenu, při které by se poptávka a nabídka vyrovnaly. Tuto skutečnost zjevně podporuje i selhání všech experimentů, jež se pokoušely nalézt uspokojivé řešení územního monopolu síťových firem.“ (Kurzíva M. R.) Mises, *Human Action*, str. 392–394.

⁵⁸ První, kdo upozornil na častou chybu spojenou s „monopolními mzdovými sazbami“ odborů, byl profesor Mises. Jeho vynikající argumentaci naleznete v *Human Action* na str. 373–374. Viz též Ford, P.: *The Economics of Collective Bargaining*, Basil Blackwell, 1958, str. 35–40. Ford rovněž vyvrací tezi chicagské školy, že odbory mají svou funkci jako prodávající práce. „Odbory samy o sobě neprodukují ani neprodávají danou komoditu či práci, ani nepřijímají platby za tyto služby. ...Vhodnější popis jejich činnosti by bylo ... stanovování mzdových sazeb a dalších podmínek, za kterých jsou jejich jednotliví členové oprávněni prodávat své služby jednotlivým zaměstnavatelům.“ *Ibid.*, str. 36.

⁵⁹ Restrikcionistických cen je možné dosáhnout díky tomu, že počet pracovníků je v porovnání s možnými změnami počtu *hodin* odpracovaných jednotlivými pracovníky natolik důležitý, že aspekt změny délky pracovního dne můžeme v naší analýze zanedbat. Pokud by však nabídka práce byla původně omezena na několik osob, pak by stanovená vyšší mzdová sazba omezila počet odpracovaných hodin nakupovaných od osob, které zůstanou v práci. Je možné, že snížení počtu odpracovaných hodin by bylo tak vysoké, že by pro ně učinilo restrikcionistickou cenu méně výnosnou. V ta-

- kovém případě by bylo vhodnější hovořit o *monopolních* cenách.
- ⁶⁰ Srov. Mises, *Human Action*, str. 764.
- ⁶¹ Viz Lindblom, Charles E.: *Unions and Capitalism*, Yale University Press, 1949, str. 78 a násl., 92–97, 108, 121, 131–132, 150–152, 155. Viz též Simons, Henry C.: „Some Reflections on Syndicalism“ v *Economic Policy for a Free Society*, University of Chicago Press, 1948, str. 131 a násl., 139 a násl.; Bronfenbrenner, Martin: „The Incidence of Collective Bargaining“, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, květen 1954, str. 301–302; Machlup, Fritz: „Monopolistic Wage Determination as a Part of the General Problem of Monopoly“ v *Wage Determination and the Economics of Liberalism*, Chamber of Commerce of the United States, 1947, str. 64–65.
- ⁶² Viz Rothbard, Murray N.: „Mises' 'Human Action': Comment“, *American Economic Review*, březen 1951, str. 183–184.
- ⁶³ Totéž platí v ještě větší míře pro státní zásahy do tržního mechanismu. Viz 12. kapitolu.
- ⁶⁴ Viz Birks, James: *Trade Unionism in Relation to Wages*, 1897, str. 30.
- ⁶⁵ Viz Birks, James: *Trades' Unionism: A Criticism and A Warning*, 1894, str. 22.
- ⁶⁶ Na tomto místě se můžeme zabývat pouze přímými katalaktickými důsledky odborového sdružování. Existence odborů s sebou přináší i další důsledky, jež by řada lidí mohla považovat za ještě horší. Mezi ně by především patřilo spojování schopných a neschopných pracovníků do jedné skupiny. Z toho důvodu je odbory stále prosazován kariérní řád založený na délce pracovního poměru. Takový kariérní řád stanovuje restriktionisticky vysoké mzdy pro méně schopné pracovníky a zároveň snižuje produktivitu všech. Zároveň *snižuje* mzdy schopnějších pracovníků, kteří musí svůj kariérní růst svázat s otupujícími pravidly, jež se řídí délkou služby. V důsledku toho dochází ke snížení mobility pracovníků a k vytváření určitého druhu průmyslového nevolnictví založeného na výhodách plynoucích z délky pracovního poměru. Srov. s McCord Wright, David: „Regulating Unions“, in Bradley, *op. cit.* str. 113–121.
- ⁶⁷ Vědci studující činnost odborů téměř vždy přehlížejí systematické používání násilí ze strany odborů. Světlou výjimkou je např. Petro, Sylvester: *Power Unlimited*, Ronald Press, 1959. Srv. s Hayek, F. A. : „Unions, Inflation and Profits“, *op. cit.*, str. 47.
- ⁶⁸ Podstatu a důsledky používání těchto kritérií pro odvozování mezd najdete ve Ford, *op. cit.*, str. 85–110.
- ⁶⁹ Viz vynikající Huntovu kritiku v knize *The Theory of Collective Bargaining, passim*.
- ⁷⁰ Více o Ricardově efektu naleznete v Misesově *Human Action*, str. 767–770. Podrobnou kritiku provádí i Ford, *op. cit.*, str. 55–56. Ford rovněž poukazuje na to, jak odbory v historii brzdily zavádění mechanizace pomocí omezujících pravidel a tím, že rychle požadovaly podíl na novém zisku vytvořeném mechanizací.
- ⁷¹ Viz zejména Chamberlin, Edward H.: *Theory of Monopolistic Competition* a Robinsonová, Joan: *Economics of Imperfect Competition*. Pronikavý komentář těchto konceptů a porovnání prací Chamberlina a Robinsonové naleznete v Triffin, Robert: *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory*, Harvard University Press, 1940. Rozdíl mezi pojmem „monopolistická“ a „nedokonalá“ nejsou v tomto okamžiku důležité.
- ⁷² Nedávno profesor Chamberlin tuto skutečnost připustil a v několika pozoruhodných článcích překvapil své následovníky odmítnutím dokonalé konkurence jako ideálu společenského blahobytu. Chamberlin nyní tvrdí: „Ideál společenského blahobytu ... lze ztotožnit s monopolistickou konkurencí... [To] je velmi jednoznačný závěr, uvědomíme-li si jedinečnou povahu každé lidské bytosti, různost jejich potřeb a přání a jejich značnou zeměpisnou rozptýlenost.“ Chamberlin, *Towards a More General Theory of Value*, str. 93–94, viz též *ibid.*, str. 70–83; Chamberlin, E. H. a Clark, J. M.: „Discussion“, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, květen 1950, str. 102–104; Hun-

ter, *op. cit.*, str. 533–552; Hayek: „The Meaning of Competition“ v *Individualism and the Economic Order*, str. 99; a Goldman, Marshall I.: „Product Differentiation and Advertising: Some Lessons from Soviet Experience“, *Journal of Political Economy*, srpen 1960, str. 346–357. Viz též poznámku 28 výše v textu.

- ⁷³ Tato definice křivky poptávky po produkci firmy byla výjimečně zdařilým počinem paní Robinsonové i přesto, že sama tuto definici nedávno zavrhla. Triffin neprávem kritizoval Robinsonovou za to, že se vyhýbá problému „oligopolní neurčitosti“, přičemž právě tento pseudoprobém se jí podařilo elegantně vyřešit. Viz Robinsonová, *op. cit.*, str. 21. Další popis oligopolu naleznete v Arant, Willard D.: „Competition of the Few among the Many“, *Quarterly Journal of Economics*, srpen 1956, str. 327–345.
- ⁷⁴ Ostrou kritiku teorie monopolistické konkurence naleznete v Lachmann, L. M.: „Some Notes on the Economic Thought, 1933–53“, *South African Journal of Economics*, březen 1954, strana 26 a násl., zejména str. 30 a 31. Lachmann poukazuje na to, že ekonomové se obvykle zabývají „dokonalou“ či „monopolistickou“ konkurencí na statických trzích, přičemž konkurence je ve skutečnosti dynamickým procesem.
- ⁷⁵ Diferenciace produktu spojená s klesající křivkou poptávky však může snížit náklady na distribuci a kontroly jejího provádění (a zároveň zlepši znalosti spotřebitelů), což více než vykompenzuje údajné zvýšení výrobních nákladů. Krátce řečeno, křivka AC je ve skutečnosti křivkou výrobních nákladů, a nikoli křivkou celkových nákladů, protože zanedbává náklady na distribuci. Srv. Goldman, *loc. cit.* Opravdová nákladová křivka by pak nebyla nezávislá na křivce poptávky, což by tradičně chápanou analýzu „nákladových křivek“ postavilo na hlavu. Viz Dewey, *op. cit.*, str. 87. Viz též oddíl C dále v textu.
- ⁷⁶ Viz Chamberlin, „Measuring the Degree of Monopoly and Competition“ a „Monopolistic Competition Revisited“ v *Towards a More General Theory of Value*, str. 45–83.
- ⁷⁷ Viz Clark, J. M.: „Competition and the Objectives of the Government Policy“ in E. H. Chamberlin, ed.: *Monopoly and Competition and their Regulation*, Macmillan, 1954, str. 317–327; Clark: „Toward a Concept of Workable Competition“ v *Readings in the Social Control of Industry*, Blakiston, 1942, str. 452–476; Clark: „Discussion“, *loc. cit.*; Abbott: *op. cit.*, *passim*; Schumpeter, Joseph A.: *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper & Bros., 1942; Hayek: „The Meaning of Competition“, *loc. cit.*; a Lachmann, *loc. cit.*
- ⁷⁸ Viz výše uvedené odkazy na Clarkova díla a též Heflebower, Richard B.: „Toward a Theory of Industrial Markets and Prices“ v R. B. Heflebower a G. W. Stocking, eds., *Readings on Industrial Organization and Public Policy*, R. D. Irwin, 1958, str. 297–315. Více zpochybnitelný argument poukazující na plochost křivky poptávky v příslušném intervalu byl použit dalšími ekonomy, jmenujme např. A. J. Nichola a jeho článek „The Influence of Marginal Buyers on Monopolistic Competition“, *Quarterly Journal of Economics*, listopad 1934, str. 121–134; Nicols, Alfred: „The Rehabilitation of Pure Competition“, *Quarterly Journal of Economics*, listopad 1947, str. 31–63; a Nutter, *loc. cit.*
- ⁷⁹ Ale srv. Abbott, *op. cit.*, str. 180–181.
- ⁸⁰ Autor poprvé slyšel tuto část analýzy na vysokoškolských přednáškách profesora Artura F. Burnse a pokud je mu známo, nikdy nevyšly tiskem.
- ⁸¹ Harrod, Roy: *Economic Essays*, Harcourt, Brace, 1952, str. 149.
- ⁸² Poté, co autor dospěl k tomuto závěru, dostal se mu do rukou brilantní a málo známý článek, který poukazyval na skutečnost, že úrok je výnosem, a nikoli nákladem. Článek rovněž ukázal ničivé důsledky tohoto pojetí pro teorii nákladových křivek. Na problém monopolistické konkurence je však nijak neaplikuje. Viz Gabor a Pearce: „A New Approach to the Theory of the Firm“, *loc. cit.* a *id.*, „The Place of Money Capital, etc.“, *loc. cit.*

- I přes několik podobných bodů se kritika doktríny „nadbytečné kapacity“ pocházející od profesora Deweyho podstatně odlišuje od našeho přístupu vzhledem k tomu, že vychází z daleko „ortodoxnějších“ pozic. Dewey, *op. cit.*, str. 96 a násl.
- ⁸³ S teorií monopolistické konkurence rovněž padá i mylná (i když rozšířená) teorie „protichůdných sil“ J. K. Galbraitha. Proto se jí zde nemusíme dále zabývat a podrobnější kritiku jejich nesčetných pochybení nalezneme čtenář ve Whitney, Simon N.: „Errors in the Concept of the Countervailing Power“, *Journal of Business*, říjen 1953, str. 238–253; Stigler, George J.: „The Economist Plays with Blocs“, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, květen 1954, str. 8–14; a Wright, David McC.: „Discussion“, *ibid.*, str. 26–30.
- ⁸⁴ Chamberlin, *Theory of Monopolistic Competition*, str. 123 a násl. Do prodejních nákladů Chamberlin zahrnuje reklamu, náklady na prodej a vybavení obchodu.
- ⁸⁵ Viz Mises, *Human Action*, str. 319. Viz též Gordon, Kermit: „Concepts of Competition and Monopoly – Discussion“, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, květen 1955, str. 486–487.
- ⁸⁶ Příkladem násilného a nereálného rozdělování nákladů je počítání stuh na krabici prodáváného statku do „výrobních nákladů“ a stuh dekorujících obchod, kde se tento statek prodává, do „prodejních nákladů“.
- ⁸⁷ Srov. Nicols, Alfred: „The Development of Monopolistic Competition and the Monopoly Problem“, *Review of Economics and Statistics*, květen 1949, str. 118–123.
- ⁸⁸ „Podle ... legendy je spotřebitel zcela bezbranný proti ‘úpornému nátlaku’ reklamy. Pokud by platilo toto tvrzení, podnikatelský úspěch či neúspěch by záležel pouze na provedení reklamy. Nikdo se však nedomnívá, že by sebelepší reklama mohla udržet tržní pozici výrobců svíček proti elektrické žárovce nebo pozici kočích proti automobilům. ...Z toho plyne, že kvalita inzerovaného statku je pro úspěch reklamní kampaně klíčová. Triky a lsti reklamy mohou používat jak lidé prodávající lepší produkt, tak lidé prodávající horší produkt. Ale ti první mohou těžit z výhod, jež přináší vyšší kvalita jejich produktu.“ Mises, *Human Action*, str. 317–318.
- ⁸⁹ Viz Wicksteed, *op. cit.*, I, 253 a násl.
- ⁹⁰ Je obtížné představit si reálnou situaci, kdy by k tomuto omezování spotřebitelů (neboli k „dokonalé cenové diskriminaci“) skutečně docházelo. Robinsonová uvádí příklad výkupného, jež požaduje únosce za vydání oběti. Podobnou situaci však nemůžeme nalézt na svobodném trhu, protože únos je zločinnou praktikou. Robinsonová, *op. cit.*, str. 187 n.
- ⁹¹ Viz Mises, *Human Action*, str. 385 a násl.
- ⁹² Příkladem je lékařská péče, kde stát napomáhá omezovat nabídku a tím zabraňuje snižování cen. Viz pozoruhodný článek Reubena A. Kessela, „Price Discrimination in Medicine“, *The Journal of Law and Economics*, říjen 1958, str. 20–53. Udělováním monopolních výsad se zabývá též 12. kapitola níže.
- ⁹³ Henry George byl výjimkou, kterou stojí za to zmínit. Viz jeho vynikající pojednání v *Progress and Poverty*, Modern Library, 1929, str. 411 n.
- ⁹⁴ Wincor, Richard: *How to Secure Copyright*, Oceana Publishers, 1950, str. 37.
- ⁹⁵ Mandell, Irving: *How to Protect and Patent Your Invention*, Oceana Publishers, 1951, str. 34.
- ⁹⁶ To lze pozorovat v oblasti průmyslových vzorů, jež mohou být chráněny buď patentem, nebo autorským právem.
- ⁹⁷ Právní kritérium pro rezeznání autorského práva a monopolu naleznete v Skone James, F. E.: „Copyright“ v *Encyclopaedia Britannica*, 14. vyd., 1929, VI, 415–416. Pohled ekonomů devatenáctého století na otázku patentů naleznete v Machlup, Fritz a Penrose, Edith T.: „The Patent Controversy in Nineteenth Century“, *Journal of Economic*

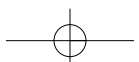
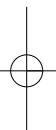
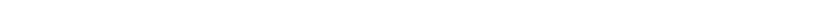
History, květen 1950, str. 1–29. Viz též Machlup, Fritz: *An Economic Review of the Patent System*, United States Government Printing Office, 1958.

⁹⁸ Samozřejmě, že autorovi či jeho dědicům nic nebrání dobrovolně se tohoto majetkového práva vzdát a prohlásit je za dostupné všem.

⁹⁹ Viz poučný článek Fritze Machlupa a Edith Penrose, *op. cit.*, str. 1–29.

¹⁰⁰ Citováno z Penrose, Edith: *Economics of the International Patent System*, Johns Hopkins Press, 1951, str. 36. Viz též *ibid.*, str. 19–41.

¹⁰¹ Plant, Arnold: „The Economic Theory Concerning Patents for Inventions“, *Economica*, únor 1934, str. 44.



KAPITOLA 11

PENÍZE A JEJICH KUPNÍ SÍLA

1. ÚVOD

Peníze dosud vstupovaly téměř do každé naší diskuse. Ve 3. kapitole jsme viděli, jak se ekonomika vyvinula z barterové do nepřímé směny. Viděli jsme mechanismus nepřímé směny, druhy alokace příjmů a výdaje, které jsou uskutečňovány v peněžní ekonomice. Ve 4. kapitole jsme zkoumali peněžní ceny a jejich ustanovení, analyzovali jsme mezní užitečnost peněz a ukázali jsme, jak lze teorii peněz zahrnout pod teorii užitečnosti prostřednictvím regresního peněžního teorému. V 6. kapitole jsme viděli, jak je na trzích důležitá peněžní kalkulace pro složitou, rozvinutou ekonomiku a analyzovali jsme strukturu předpříjmové a popříjmové poptávky po penězích a nabídky peněz na časovém trhu. Od 2. kapitoly se naše veškerá diskuse týkala ekonomiky peněžní směny.

Přišel čas splést dohromady nitě naší analýzy trhu a završit naše zkoumání peněz a dopadů změn v peněžních vztazích na ekonomický systém. V této kapitole budeme stále provádět naši analýzu v rámci ekonomiky svobodného trhu.

2. PENĚŽNÍ VZTAH: POPTÁVKA PO PENĚŽÍCH A NABÍDKA PENĚŽ

Peníze jsou komoditou, která slouží jako všeobecný prostředek směny; směny peněz tudíž prostupují celým ekonomickým systémem. Jako všechny komodity mají tržní poptávku a tržní nabídku, i když jejich zvláštní situace jim propůjčuje řadu unikátních vlastností. Ve 4. kapitole jsme viděli, že „cena“ peněz nemá na trhu jednotné vyjádření. Ostatní komodity jsou všechny vyjádřitelné v jednotkách peněz, a proto mají jednoznačně stanovitelné ceny. Peněžní komodita však může být vyjádřena pouze jako matice všech ostatních komodit, tj. všech statků a služeb, které si lze na trhu za peníze koupit. Taková matice nemá jednoznačně stanovitelnou jednotku a jak uvidíme, změny v matici

nelze měřit. Přesto koncept „ceny“ nebo „hodnoty“ peněz nebo „kupní síly peněžní jednotky“ není kvůli tomu méně reálný ani důležitý. Musíme pouze mít na paměti, jak jsme viděli ve 4. kapitole, že neexistuje žádná jediná „cenová hladina“ ani měřitelná jednotka, pomocí níž by šla matice peněz vyjádřit. Tato směnná hodnota peněz také získává zvláštní důležitost, protože na rozdíl od ostatních komodit je hlavním účelem peněžní komodity být směňována nyní nebo v budoucnosti za přímo spotřebovatelné nebo produktivní komodity.

Celková poptávka po penězích na trhu se skládá ze dvou částí: *směnné poptávky po penězích* (prodávajícími všech ostatních statků, kteří si přejí koupit peníze) a *rezervační poptávky po penězích* (poptávky po držbě peněz těmi, kteří je již vlastní). Peníze jsou komodita, která prostupuje trhem a je neustále každým nabízena a poptávána, a poměr stávající zásoby peněz vůči její nové produkci je vysoký, proto je vhodné analyzovat nabídku peněz a poptávku po penězích ve smyslu analýzy *celkové poptávky a zásoby* uvedené v 2. kapitole.¹

Každý člověk na trhu má na rozdíl od ostatních komodit jak směnnou poptávku, tak i rezervační poptávku po penězích. Směnná poptávka je *předpříjmovou poptávkou* (viz 6. kapitola výše). Jako prodávající práce, půdy, kapitálových statků nebo spotřebních statků musí nejprve nabízet tyto statky a poptávat ve směně peníze, aby získal peněžní příjem. Odhlédneme-li od spekulativních úvah, bude mít prodávající hotových statků, jak jsme viděli, dokonale neelastickou (svislou) křivku nabídky, neboť pro statek nemá žádné rezervační užití. Avšak nabídková křivka statku za peníze je totožná s (dílní) poptávkovou křivkou po penězích vyjádřenou v nabízených statcích. Proto křivky (směnné) poptávky po penězích vyjádřené v půdě, kapitálových statcích a spotřebních statcích budou dokonale neelastické.

U služeb práce je situace komplikovanější. Jak jsme viděli, práce má rezervační užití – uspokojení volného času. Viděli jsme, že obecná křivka nabídky faktoru práce může být „rostoucí“ nebo „klesající“ v závislosti na mezní užitečnosti peněz a mezní újmě z obětovaného volného času jednotlivce. Při určování poptávkové křivky po práci za peníze však můžeme být mnohem určitější. Abychom pochopili proč, vezměme si hypotetický příklad nabídkové křivky faktoru práce (v obecném užití). Při mzdové sazbě 5 gránů zlata za hodinu bude prodáno 40 hodin služeb práce týdně. Nyní předpokládejme, že mzdová sazba se zvýší na 8 gránů zlata za hodinu. Někteří lidé mohou pracovat větší počet hodin, neboť mají vyšší peněžní motivaci obětovat volný čas a nahradit jej prací. Mohou pracovat 50 hodin týdně. Jiní se mohou rozhodnout, že zvýšený příjem jim umožňuje obětovat část peněz, a využít většího výdělků pro zvýšení volného času. Ti pak budou pracovat 30 hodin. První budou představovat „rostoucí“ a druzí „klesající“ křivku nabídky v tomto rozmezí cen. Oba však budou mít jednu věc společnou. Vynásobme v každém z případů počet hodin mzdovou sazbou, čímž dospějeme k celkovému peněžnímu příjmu pracovní-

ků v různých situacích. V původním případě si pracovník vydělal 40 krát 5, neboli 200 gránů zlata týdně. Člověk s klesající křivkou nabídky si vydělá 30 krát 8, neboli 240 gránů zlata týdně. Člověk s rostoucí křivkou nabídky si vydělá 50 krát 8, neboli 400 gránů zlata týdně. V obou případech *člověk vydělává více peněz při vyšší mzdové sazbě*.

To bude platit vždy. V prvním případě je to zřejmé, neboť vyšší mzdová sazba motivuje člověka prodávat více práce. Je to však pravda i ve druhém případě. Vyšší peněžní příjem umožňuje člověku uspokojit jeho touhu po větším množství volného času, právě *protože dostává zvýšený peněžní příjem*. Proto klesající křivka nabídky člověka nebude nikdy dostatečně „klesající“, aby vydělával při vyšší mzdové sazbě *méně peněz*.

Člověk bude vždy vydělávat více peněz při vyšší mzdové sazbě a méně peněz při nižší. Co jiného však je *vydělávání* peněz než jiný název pro *kupování* peněz? A přesně to se také děje. Lidé si *kupují* peníze prodejem statků a služeb, které vlastní nebo které mohou vytvořit. Nyní se snažíme dospět k poptávce po penězích ve vztahu k různým alternativním kupním silám, neboli „směnným hodnotám“ peněz. Nižší směnná hodnota peněz představuje vyšší ceny statků vyjádřené v penězích. A naopak vyšší směnná hodnota peněz znamená nižší ceny statků. Na trhu práce se vyšší směnná hodnota peněz přenáší do nižších mzdových sazeb a nižší směnná hodnota peněz do vyšších mzdových sazeb.

Na trhu práce lze náš zákon vyjádřit následně: *čím vyšší je směnná hodnota peněz, tím menší množství peněz je poptáváno; čím nižší je směnná hodnota peněz, tím vyšší množství peněz je poptáváno* (tj. čím nižší je mzdová sazba, tím méně peněz se vydělává; čím vyšší je mzdová sazba, tím více peněz se vydělává). Proto na trhu práce poptávka po penězích *není* svislá, ale klesající s rostoucí směnnou hodnotou peněz jako v případě jakékoli křivky poptávky.

Součtem svislé křivky poptávky po penězích na ostatních směnných trzích s klesající křivkou poptávky na trhu práce dospíváme ke klesající křivce směnné poptávky po penězích.

Z důvodu vyšší proměnlivosti je u celkové poptávky po penězích důležitější *rezervační* poptávka po držbě peněz. To je *popříjmová* poptávka každého člověka. Poté co člověk získá svůj příjem, musí se rozhodnout o alokaci svých peněžních aktiv mezi tři směry: výdaje na spotřebu, investiční výdaje a zvýšení svého peněžního zůstatku („čisté hromadění hotovosti“). Kromě toho má další možnost snížit svůj peněžní zůstatek („čisté rozpouštění hotovosti“). Kolik se rozhodne ponechat ve svém peněžním zůstatku, je jednoznačně určeno mezní užitečností peněz v jeho peněžním zůstatku na jeho hodnotové škále. Doposud jsme obšírně diskutovali zdroje užitku a poptávky po spotřebních statcích a výrobních statcích. Nyní se musíme podívat na zbývající statek: *peníze v peněžním zůstatku*, jejich užitečnost a poptávku.

Před diskusí o zdrojích poptávky po peněžním zůstatku však můžeme určit tvar křivky rezervační poptávky po penězích (neboli poptávky po „peněžních zůstatcích“). Předpokládejme, že mezní užítky člověka jsou takové, že si přeje mít 10 uncí peněz v držbě ve svém peněžním zůstatku po určité období. Předpokládejme nyní, že směnná hodnota peněz, tj. kupní síla peněžní jednotky, se za jinak nezměněných okolností zvýší. To znamená, že jeho 10 uncí zlata udělá více práce než dříve před změnou kupní síly peněžní jednotky (*purchasing power of monetary unit – PPM*). V důsledku toho se bude snažit odstranit část z těchto 10 uncí ze svého peněžního zůstatku a utratit je za statky, jejichž ceny jsou nyní nižší. Proto *čím vyšší je PPM (směnná hodnota peněz), tím nižší bude množství peněz poptávané v peněžním zůstatku*. A naopak nižší PPM bude znamenat, že dřívější peněžní zůstatek má nižší hodnotu v reálném vyjádření, než jakou měl dříve, zatímco vyšší ceny statků odrazují od jejich nákupu. Čím nižší je tedy PPM, tím vyšší bude množství peněz poptávané v peněžním zůstatku.

V důsledku toho *křivka rezervační poptávky po penězích v peněžním zůstatku klesá s rostoucí směnnou hodnotou peněz*. Tato klesající křivka poptávky společně s klesající křivkou směnné poptávky po penězích dávají *celkovou tržní křivku poptávky po penězích* – rovněž klesající stejným způsobem pro každou komoditu.

Existuje třetí křivka poptávky po peněžní komoditě, která si zasluhuje pozornost. Jde o poptávku po *nemonetárním užití* peněžního kovu. Ta bude relativně nedůležitá v rozvinuté peněžní ekonomice, avšak bude přesto existovat. V případě zlata to bude znamenat buď užití ve spotřebě (například jako ozdoba) nebo pro výrobní účely (například v průmyslu). V každém případě tato poptávková křivka *také klesá s rostoucí PPM*. S rostoucí „cenou“ peněz (PPM) lze získat více statků vydáním jednotky peněz; v důsledku toho se náklady obětované příležitosti při užití zlata pro nemonetární účely zvyšují a je ho pro tento účel poptáváno méně. Naopak s klesající PPM existují vyšší motivy pro přímé užití zlata. Tato poptávková křivka se sčítá s křivkou celkové poptávky po penězích, čímž dospíváme ke křivce celkové poptávky po peněžní komoditě.²

V jakýkoli daný okamžik existuje *daná celková zásoba* peněžní komodity. Tato zásoba je v každý okamžik *někým vlastněna*. Je proto nebezpečně zavádějící přijmout zvyk amerických ekonomů od dob Irvinga Fishera a považovat peníze za něco „cirkulujícího“ nebo ještě hůře dělit je na „obíhající peníze“ a na „zahálující peníze“.³ Tento koncept vytváří dojem toho, že cirkulující peníze se neustále někde pohybují, zatímco zahálující peníze nečinně leží v „truhlách“. To je však závažná chyba. Ve skutečnosti neexistuje nic jako „oběh“ a neexistuje ani žádná mystická aréna, kde se peníze „pohybují“. V jakýkoli okamžik jsou veškeré peníze někým vlastněny, tj. jsou v něčem peněžním zů-

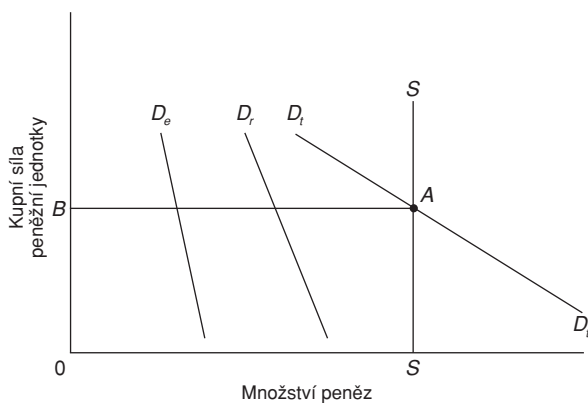
statku. Ať je tedy zásoba peněz jakákoli, jednání lidí ji musí uvést do souladu s celkovou poptávkou po držbě, tj. celkovou poptávkou po penězích, kterou jsme právě analyzovali. I předpříjmové peníze získané ve směně musí být alespoň krátkodobě drženy v peněžním zůstatku někoho předtím, než jsou převedeny do peněžního zůstatku někoho jiného. Veškerá celková poptávka je tedy poptávka po držbě a to je v souladu s naší analýzou celkové poptávky v 2. kapitole.

Celková zásoba tedy musí být na trhu uvedena do souladu s celkovým poptávaným množstvím peněz. Grafické vyjádření této situace je uvedeno na obr. 74.

Na svislé ose je PPM a na vodorovné ose je zachyceno množství peněz. D_e je agregátní křivka směnné poptávky po penězích, jež je klesající a neelastická. D_r je rezervační poptávka neboli poptávka po peněžních zůstatcích. D_t je celková poptávka po držbě peněz (poptávka po nemonetárním zlatě je pro účely jednoduchosti vynechána). Křivku D_t někde protíná svislá přímka SS – celková zásoba peněz ve společnosti – daná množstvím OS .

Průsečík těchto dvou křivek určuje bod rovnováhy A směnné hodnoty peněz v komunitě. Směnná hodnota neboli PPM bude stanovena na úrovni OB .

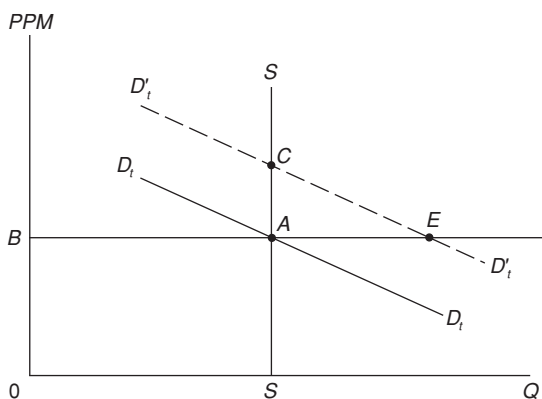
Předpokládejme nyní, že PPM je o něco vyšší než OB . Poptávka po penězích v tomto bodě je o něco nižší než zásoba. Lidé nebudou ochotni držet peníze při této směnné hodnotě a budou se je snažit prodat za jiné statky. Tyto prodeje zvýší ceny statků a sníží PPM, dokud nebude dosaženo bodu rovnováhy. Na druhou stranu předpokládejme, že PPM je nižší než OB . V takovém případě bude více lidí poptávat peníze ve směně nebo pro držbu, než jaká je dostupná zásoba peněz. Následný převis poptávky nad nabídkou způsobí růst PPM na OB .



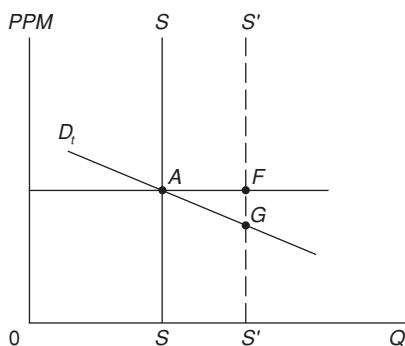
OBR. 74 URČENÍ BODU ROVNOVÁHY SMĚNNÉ HODNOTY PENĚZ

3. ZMĚNY V PENĚŽNÍM VZTAHU

Kupní síla peněz je tedy určena dvěma faktory: *celkovou poptávkou po držbě peněz* a *celkovou existující zásobou peněz*. Z grafu je snadné vidět, co se stane, když se některý z těchto určujících prvků změní. Předpokládejme, že se zvýší celková poptávka (posune se doprava). Pak se (viz obr. 75) křivka celkové poptávky po penězích posune z $D_t D_t$ do $D'_t D'_t$. V předchozím bodě rovnováhy PPM A nyní poptávka po penězích převyšuje dostupnou zásobu o AE . Nákupy peněz tlačí PPM nahoru, dokud není dosaženo bodu rovnováhy C . Opak platí pro posun křivky celkové poptávky doleva – pokles celkové poptávky. Poté odpovídajícím způsobem klesne PPM.



OBR. 75 DOPAD ZMĚNY CELKOVÉ POPTÁVKY PO PENĚŽÍCH



OBR. 76 DOPAD ZMĚNY CELKOVÉ ZÁSoby PENĚZ

Dopad změny celkové zásoby při konstantní křivce poptávky je zobrazen na obr. 76. Celkové množství zásoby se zvýší z OS na OS' . Při nové úrovni zásoby existuje přebytek zásoby AF nad celkovou poptávkou po penězích. Peníze se budou prodávat při nižší PPM, což bude motivovat lidi je držet, a PPM bude klesat, dokud nedosáhne nového bodu rovnováhy G . Naopak při snížení zásoby peněz dojde k přebytku poptávky po penězích při stávající PPM a PPM poroste, dokud nebude dosaženo nového bodu rovnováhy.

Vliv množství peněz na jejich směnnou hodnotu je tak jednoduše popsán naší analýzou a grafy.

Nyní by měla být zřejmá absurdita klasifikace peněžních teorií do vzájemně se vylučujících rozdělení (jako „teorie nabídky a poptávky“, „kvantitativní teorie“, „teorie peněžních zůstatků“, „komoditní teorie“, „teorie příjmů a výdajů“).⁴ Všechny tyto prvky se totiž v této analýze nacházejí. Peníze jsou komodita; jejich nabídka neboli množství je důležitá při určování jejich směnné hodnoty; poptávka po penězích v peněžním zůstatku je také pro tento účel důležitá; a analýza lze použít i pro příjmy a výdaje.

4. UŽITEČNOST ZÁSoby PENĚŽ

V případě spotřebních statků nezkoumáme důvody, proč jsou preferovány, a vycházíme ze subjektivního užítu vyjádřeného v hodnotových škálách lidí; ekonomie nehledá více než toto pořadí. V případě peněz ale stojíme před jiným problémem. Užitečnost peněz totiž (odhlédneme-li od nepeněžního užití peněžní komodity) závisí výhradně na jejich potenciálním užití jako všeobecného prostředku směny. Proto subjektivní užitečnost peněz závisí na objektivní směnné hodnotě peněz a my musíme naši analýzu poptávky po penězích dovést dále, než by bylo jinak požadováno.⁵ Výše uvedené grafy, ve kterých jsme propojili poptávku po penězích a jejich PPM, jsou proto obzvláště vhodné. U ostatních statků je poptávka na trhu prostředkem směřování komodit do rukou jejich spotřebitelů. U peněz na druhou stranu je „cena“ peněz právě tou proměnnou, na níž závisí poptávka a jež je klíčem k téměř celé poptávce po penězích. Řečeno jinými slovy: bez ceny nebo objektivní směnné hodnoty by jakýkoli jiný statek byl brán jako vítaný bezplatný dar; avšak peníze by bez ceny nebyly používány vůbec, neboť jejich užití spočívá v zabezpečování jiných statků na trhu. Jediným užitím peněz je jejich směna za statky, a pokud by neměly žádnou cenu, a tudíž ani směnnou hodnotu, nemohly by být směněny a nebyly by užívány.

Nyní stojíme na prahu zásadního ekonomického zákona, skutečnosti, kterou lze těžko přecenit ve světle škod napáchaných v historii jejím přehlížením. Zvýšení nabídky výrobního statku zvyšuje *ceteris paribus* nabídku spotřebního statku. Zvýšení nabídky spotřebního statku (aniž by došlo ke snížení nabídky jiného statku) je zjevně čistým *společenským přínosem*; neboť něčím „reálným příjmem“ se zvýšil a ničím se nesnížil.⁶

Peníze jsou na druhou stranu užitečné čistě pro účely směny. Peníze *per se* nemohou být spotřebovány ani přímo použity jako výrobní statek ve výrobním procesu. Peníze *per se* jsou tedy neproduktivní; je to mrtvá zásoba, která nic neprodukuje. Půda nebo kapitál mají vždy formu nějakého specifického statku, nějakého specifického výrobního instrumentu. Peníze mají vždy podobu peněžního zůstatku nějakého člověka.

Statky jsou užitečné a vzácné a přírůstek statků je společenským přínosem. Avšak peníze nejsou užitečné přímo, ale pouze při směně. A právě jsme viděli, že při změně zásoby peněz ve společnosti se objektivní směnná hodnota peněz mění opačným směrem (ačkoli nikoli nezbytně proporcionálně), dokud není peněžní vztah opět v rovnováze. Když je peněz méně, směnná hodnota peněžní jednotky roste; když je peněz více, směnná hodnota peněžní jednotky klesá. Dospíváme tedy k závěru, že neexistuje nic jako „příliš málo“ nebo „příliš mnoho“ peněz, že *při libovolné zásobě peněz ve společnosti je přínos peněz vždy využit v maximální míře*. Zvýšení zásoby peněz nezpůsobuje vůbec žádný společenský přínos; pouze zvýhodňuje jedny na úkor druhých, jak bude ještě vysvětleno dále. Obdobně pokles peněžní zásoby neznamena žádnou společenskou ztrátu. Peníze se používají pouze pro svou kupní sílu ve směně a zvýšení peněžní zásoby pouze řadí kupní sílu každé peněžní jednotky. A naopak snížení peněžní zásoby zvyšuje kupní sílu každé jednotky.

Známý příklad Davida Huma poskytuje velmi zjednodušený pohled na dopad změny zásoby peněz, avšak v tomto kontextu jde o platnou ilustraci absurdity přesvědčení, že zvýšení peněžní zásoby může znamenat společenský přínos nebo odstranit ekonomickou vzácnost. Uvažujme magickou situaci, kdy se každý člověk ráno probudí a zjistí, že jeho peněžní aktiva se zdvojnásobila. Zdvojnásobilo se i bohatství či reálný příjem ve společnosti? Samozřejmě, že ne. Ve skutečnosti reálný příjem – skutečně poskytované statky a služby – zůstává nezměněn. Změnila se pouze peněžní jednotka, která byla zředěna, a kupní síla peněžní jednotky klesla natolik (tj. ceny statků vzrostly), aby uvedla nový peněžní vztah do rovnováhy.

Jeden z nejdůležitějších ekonomických zákonů tedy praví: *jakákoli zásoba peněz je vždy využita v maximální míře, a proto zvýšení peněžní zásoby nemůže přinést žádný společenský užitek*.

Někteří autoři z tohoto zákona vyvodili, že jakékoli faktory použité na těžbu zlata jsou tedy používány neproduktivně, neboť zvýšená zásoba peněz neznamena společenský přínos. Z toho odvozují, že vláda by měla omezit rozsah těžby zlata. Tito kritikové si však neuvědomují, že zlato jako peněžní komodita se používá nejen jako peníze, ale také pro nemonetární účely buď ve spotřebě, nebo ve výrobě. A proto zvýšení zásoby zlata, ačkoli neznamena peněžní přínos, znamená společenský přínos ve zvýšení nabídky zlata pro přímé užití.

5. POPTÁVKA PO PENĚŽÍCH

A. PENÍZE V ERE NA TRHU

Jak jsme řekli, jediné užití peněz je ve směně. Z toho však nelze vyvozovat, jak někteří autoři činí, že tato směna musí být *okamžitá*. Důvodem, proč existuje rezervační poptávka po penězích a proč jsou drženy peněžní zůstatky, je skutečnost, že jednotlivec si uchovává své peníze pro *budoucí* směny. To je funkce peněžního zůstatku – čekat na vhodný okamžik pro uskutečnění směny.

Předpokládejme, že byla ustanovena ERE. V takovém světě jistoty by neexistovalo riziko při investování ani potřeba mít po ruce peněžní zůstatky pro případ vzniku nouzových spotřebních výdajů. Každý by proto alokoval svoji zásobu peněz zcela na nákup buď stávajících statků nebo budoucích statků v souladu se svými časovými preferencemi. Nikdo by nenechal své peníze zahálet v peněžním zůstatku. Při vědomí toho, že člověk bude chtít vydat určitou částku peněz na spotřebu za šest měsíců, půjčil by své peníze na toto období tak, aby byly vráceny přesně v okamžik, kdy budou vydány. Pokud však nikdo nechce držet peněžní zůstatek déle než na okamžik, nebyly by drženy žádné peníze a neexistovalo by užití pro peněžní zásobu. Peníze by zkrátka ve světě jistoty byly buď neužitečné nebo téměř neužitečné.

Na rozdíl od ERE v reálném světě nejistoty představují i „nečinné“ peníze držené v peněžním zůstatku užitek pro svého vlastníka. Pokud by tuto funkci neplnily, nebyly by drženy v jeho peněžním zůstatku. Jejich užitečnost vychází právě ze skutečnosti, že jednotlivec si není jist, za co vydá své peníze ani kdy přesně v budoucnosti je vydá.

Ekonomové se pokoušeli mechanicky rozlišit několik zdrojů poptávky po penězích.⁷ Žádná taková mechanická determinace však neexistuje. Každý jednotlivec si sám za sebe podle svých standardů určuje svůj peněžní zůstatek a my můžeme pouze sledovat různé vlivy, které na poptávku mohly mít různé katalaktické události.

B. SPEKULATIVNÍ POPTÁVKA

Jeden z nejzřejmějších vlivů působících na poptávku po penězích je *očekávaní budoucích změn směnné hodnoty peněz*. Předpokládejme očekávání, že v určitý okamžik v budoucnosti prudce klesne PPM peněz. Reakce poptávky po penězích závisí na tom, kolik lidí má toto očekávání, a na síle, s jakou toto očekávání mají. Dále závisí na časové vzdálenosti okamžiku, kdy je změna očekávána. Čím vzdálenější v čase je jakákoli ekonomická událost, tím více bude její dopad v současnosti diskontován úrokovou mírou. Bez ohledu na míru dopadu však *očekávaný budoucí pokles PPM bude snižovat PPM nyní*. Očekávaný pokles PPM znamená, že současné jednotky peněz mají větší cenu, než jakou budou mít

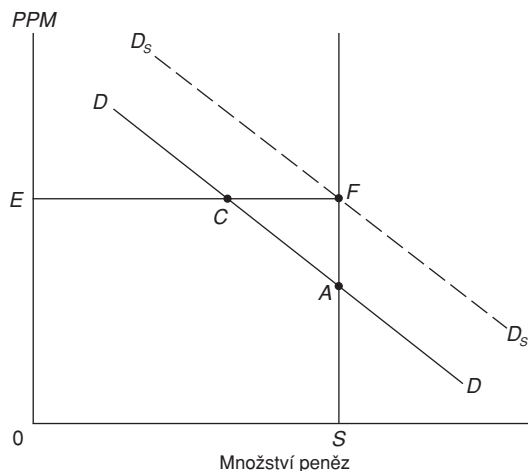
v budoucnosti, a tak dojde k poklesu poptávky po penězích, neboť lidé se budou snažit utratit více peněz nyní než v budoucnosti. Obecné očekávání bezprostředně hrozícího poklesu PPM sníží poptávku po penězích v současnosti, a způsobí tudíž její pokles.

A naopak očekávání růstu PPM v blízké budoucnosti zvyšuje poptávku po penězích, neboť lidé se rozhodují „hromadit“ (zvyšovat svůj peněžní zůstatek) v očekávání budoucího růstu směnné hodnoty jednotky svých peněz. Výsledkem bude *současný* růst PPM.

Očekávaný pokles PPM v budoucnosti tedy sníží PPM v současnosti a její očekávaný růst povede k současnému růstu PPM. Spekulativní poptávka po penězích funguje stejným způsobem jako spekulativní poptávka po jakémkoli statku. Očekávání budoucího stavu zrychluje přizpůsobení ekonomiky směrem k tomuto budoucímu stavu. Stejně jako spekulativní poptávka po statku zrychlila přizpůsobení směrem k rovnovážnému stavu, očekávání změny PPM zrychluje tržní přizpůsobení se tomuto stavu. Stejně jako v případě libovolného statku jsou chyby v tomto spekulativním očekávání „sebenapravující“. Řada autorů věří, že v případě *peněz* takové napravování sebe sama neexistuje. Tvrdí, že zatímco může existovat „reálná“ neboli podkladová poptávka po statcích, peníze nejsou spotřebovávány, a proto nemají žádnou takovou podkladovou poptávku. Prohlašují, že PPM a poptávka po penězích mohou být vysvětlovány pouze jako věčný a spíše nesmyslný závod kočky s myší, ve kterém se každý pouze snaží očekávat očekávání ostatních.

„Reálná“ neboli podkladová poptávka po penězích však *existuje*. Peníze nemohou být fyzicky spotřebovány, avšak používají se, a proto mají užitečnost v peněžním zůstatku. Tato užitečnost je představována nejen spekulací na růst PPM. To je ilustrováno skutečností, že lidé *drží* peníze, i když očekávají pokles PPM. Mohou tuto držbu snížit, ale ta bude ve světě nejistoty nadále existovat. Ve skutečnosti by bez ochoty držet peníze nemohla vůbec existovat ekonomika peněžní směny.

Spekulativní poptávka tedy předchází podkladovou nesppekulativní poptávku bez ohledu na její zdroje. Předpokládejme, že existuje všeobecné očekávání růstu PPM (poklesu cen), které se neodrazí do podkladové nabídky a poptávky. Je pravda, že nejprve toto všeobecné očekávání zvýší, *ceteris paribus*, poptávku po penězích a PPM. Avšak tato situace nebude trvat. Nyní bylo dosaženo „pseudorovnováhy“, a tak spekulativní očekávající, kteří ve „skutečnosti“ neměli vyšší poptávku po penězích, prodávají své peníze (kupují statky), aby si vybrali své zisky. Avšak to znamená, že podkladová poptávka se vrací zpět a je nižší než zásoba peněz při této PPM. Tlak výdajů poté snižuje PPM zpět do bodu rovnováhy. To je ilustrováno na grafu v obr. 77.



OBR. 77 SEBENÁPRAVA SPEKULATIVNÍCH OČEKÁVÁNÍ POPTÁVKY PO PENĚZÍCH

Zásoba peněz je OS ; skutečná neboli podkladová poptávka po penězích je DD se skutečným bodem rovnováhy A . Nyní předpokládejme, že lidé na trhu chybně očekávají, že skutečná poptávka bude v blízké budoucnosti taková, že se PPM zvýší na OE . Křivka celkové poptávky po penězích se pak posune na $D_s D_s$, kdy nová křivka celkové poptávky bude zahrnovat spekulativní poptávku. PPM se neposune do OE , jak bylo očekáváno. Spekulanti si nyní vybírají své zisky, neboť jejich skutečná poptávka po penězích odráží DD , a nikoli $D_s D_s$. Při nové ceně OE ve skutečnosti existuje přebytek zásoby peněz nad požadovaným množstvím ve výši CF . Prodávající urychleně prodávají svoji zásobu peněz a kupují statky a PPM klesá zpět do rovnováhy. V oblasti peněz tedy stejně jako v oblasti konkrétních statků jsou spekulativní očekávání sebe napravující, nikoli „sebe naplňující“. Urychlují tržní proces přizpůsobení.

C. DLOUHODOBÉ VLIVY NA POPTÁVKU PO PENĚZÍCH

Dlouhodobé vlivy na poptávku po penězích v rozvíjející se ekonomice budou různorodé a budou působit oběma směry. Rozvíjející se ekonomika na jednu stranu nabízí stále více příležitostí pro nové směny, neboť na trhu je nabízeno stále více a více komodit a počet fází výroby se zvyšuje. Tyto větší možnosti výrazně zvyšují poptávku po penězích. Pokud ekonomika upadá, existuje méně možností pro směnu a poptávka po penězích z tohoto důvodu klesne.

Hlavním dlouhodobým faktorem působícím proti této tendenci a směřujícím k poklesu poptávky po penězích je rozšíření systému zúčtování.⁸ Zúčtování

je nástroj, pomocí něhož jsou peníze ekonomizovány a plní funkci prostředku směny, *aniž by byly fyzicky ve směně přítomny*.

Zjednodušená forma zúčtování může nastat mezi dvěma lidmi. *A* může například koupit hodinky od *B* za tři unce zlata; současně *B* koupí od *A* pár bot za jednu unci zlata. Namísto dvou převodů peněz, při kterých změní majitele čtyři unce zlata, se rozhodnou uskutečnit zúčtovací transakci. Při provedení zúčtování je ve skutečnosti převedena pouze *čistá* částka peněz a všechny strany se mohou zúčastnit stejných transakcí za stejné ceny, avšak s použitím mnohem méně hotovosti. Jejich poptávka po penězích klesá.

Pro zúčtování však zřejmě existuje málo prostoru, pokud jsou všechny transakce *hotovostní*. Protože v takovém případě si lidé musí své statky směňovat *ve stejný okamžik*. Prostor pro zúčtování se velmi rozšíří, když do hry vstoupí *úvěrové* transakce. Tyto úvěry mohou být i velmi krátkodobé. Předpokládejme, že *A* a *B* spolu v průběhu roku nebo měsíce často obchodují. Předpokládejme, že se dohodnou, že si nebudou vzájemně platit ihned v hotovosti, ale že si budou poskytovat úvěr do konce každého měsíce. *B* si pak může koupit boty od *A* a jiný den si *A* může koupit hodinky od *B*. Na konci období se dluhy zruší a zúčtují a čistý dlužník zaplatí jednu splátku čistému věřiteli.

Jakmile vstoupí na scénu úvěr, zúčtovací systém může být rozšířen na všechny jednotlivce, kteří jej považují za výhodný. Čím více lidí se účastní zúčtovacích operací (často na místech zvaných „zúčtovací ústav“), tím více bude započtení a tím více budou peníze ekonomizovány. Na konci týdne například může být pět lidí zapojených do zúčtování a *A* může dlužit *B* 10 uncí, *B* dlužit *C* 10 uncí, *C* dlužit *D* atd., až nakonec *E* může dlužit *A* 10 uncí. V takovém případě celkové dluhové transakce a potenciální hotovostní transakce ve výši 50 uncí jsou vyrovnány bez použití jediné unce hotovosti.

Zúčtování je tedy proces vzájemného rušení peněžních dluhů. Umožňuje obrovské množství peněžních směn bez skutečné držby a převodu peněz, čímž výrazně snižuje poptávku po penězích. Zúčtování však nemůže být všezahrnující, neboť musí existovat nějaké fyzické peníze, které *mohou* být použity pro úhradu transakcí, a musí existovat fyzické peníze k úhradě, pokud nedojde ke 100% zápočtu (což nastává jen zřídka).

D. NEOMEZENÁ POPTÁVKA PO PENĚZÍCH?

Lidé často mylně odmítají koncept „poptávky po penězích“, neboť ta je údajně vždy neomezená. Tato myšlenka špatně chápe samotnou podstatu poptávky a směšuje peníze s bohatstvím nebo příjmem. Vychází z představy, že „lidé chtějí tolik peněz, kolik mohou získat“. V první řadě toto platí pro *všechny* statky. Lidé by chtěli mít mnohem více statků, než kolik nyní mohou získat. Avšak *poptávka* na trhu se netýká všech možných podob hodnotových škál lidí; týká se *efektivní* poptávky, přání účinných díky jejich „požadování“, tj. skuteč-

ností, že je za ně „nabízeno“ něco jiného. Nebo jde o rezervační poptávku, která má formu držby statku namísto jeho prodeje. Efektivní poptávka po penězích jednoduše není a nemůže být neomezená; je omezena oceněnou hodnotou statků, které člověk může prodat ve směně, a částkou těchto peněz, které jednotlivec chce vydat za statky namísto jejich držby v peněžním zůstatku.

Navíc samozřejmě nechce a nepoptává „peníze“ jako takové, ale peníze pro jejich kupní sílu neboli „reálné“ peníze, peníze vyjádřené tím, co za ně lze koupit. (Tuto kupní sílu peněz není možné měřit, jak uvidíme dále.) Více peněz mu nepřináší užitek, pokud je jejich kupní síla odpovídajícím způsobem zředěna.

E. PPM A ÚROKOVÁ MÍRA

Peníze jsme analyzovali a budeme v tom v této části pokračovat tím způsobem, že budeme porovnávat rovnovážné stavy, a nikoli sledovat krok za krokem, jak dochází ke změně z jednoho stavu do jiného. Brzy uvidíme, že v případě ceny peněz na rozdíl ode všech ostatních cen sama cesta směrem k rovnováze nutně přináší změny, které mění bod rovnováhy. To bude mít důležité teoretické dopady. Stále však můžeme na peníze nahlížet, jako by byly „neutrální“, tj. nevedly k těmto změnám, protože tento předpoklad je zatím zcela způsobilý pro vysvětlení problémů analyzovaných doposud. To ve své podstatě platí, protože jsme schopni používat obecný koncept „kupní síly peněz“ bez pokusů o její definici konkrétně v určitých skupinách statků. Koncept PPM je relevantní a důležitý, i když jeho specifický obsah se mění a nelze jej měřit, a proto můžeme oprávněně předpokládat, že peníze jsou neutrální, dokud nebudeme potřebovat preciznější koncept PPM.

Viděli jsme, jak změny v peněžním vztahu mění PPM. Při determinaci úrokové míry musíme upravit naši diskusi v 6. kapitole, abychom zohlednili alokaci peněžní zásoby člověka zvyšováním nebo snižováním jeho peněžního zůstatku. Člověk může alokovat své peníze do spotřeby, investic nebo zvýšení svého peněžního zůstatku. Jeho časové preference určují *poměr*, ve kterém je člověk věnuje na stávající a na budoucí statky, tj. na *spotřebu* a na *investice*. Předpokládejme nyní, že se u člověka zvýší poptávka po penězích, a on se proto rozhodne alokovat část svého peněžního příjmu na zvýšení svého peněžního zůstatku. *Neexistuje důvod, proč předpokládat, že toto zvýšení má nějaký vliv na podíl spotřeby a investic.* Mohlo by, avšak to by znamenalo změnu jeho *časových preferencí* společně s poptávkou po penězích.

Pokud se zvyšuje poptávka po penězích, *neexistuje* důvod, proč by změna poptávky po penězích měla ovlivnit úrokovou míru. Růst poptávky po penězích nezvyšuje nutně úrokovou míru a pokles ji nutně nesnižuje. Ve skutečnosti neexistuje mezi nimi žádný kauzální vztah; jedna je determinována hodnoceními peněz a druhá hodnoceními časových preferencí.

Vraťme se k části o časových preferencích a individuální zásobě peněz v 6.

kapitole. Neviděli jsme tam, že zvýšení peněžní zásoby jednotlivce *sníží* efektivní míru časových preferencí podél časových preferencí a naopak že růst zvyšuje míru časových preferencí? Proč to neplatí zde? Jednoduše proto, že jsme pracovali s peněžní zásobou každého jednotlivce a předpokládali jsme, že „reálná“ směnná hodnota každé jednotky peněz zůstávala stejná. Jeho časové preference se týkají „reálných“ peněžních jednotek, nikoli jednoduše samotných peněz. Pokud se mění společenská zásoba peněz nebo se mění poptávka po penězích, objektivní směnná hodnota peněžní jednotky (PPM) se také mění. Pokud PPM klesne, pak *více* peněz v rukou jednotlivce nemusí nutně snížit míru jeho časových preferencí, neboť více peněz mu může pouze kompenzovat pokles PPM a jeho „reálná zásoba peněz“ může být pak stejná jako dříve. To opět ukazuje, že peněžní vztah je *neutrální* k časovým preferencím a čisté úrokové míře.

Zvýšená poptávka po penězích pak snižuje všechny ceny beze změny časových preferencí neboli čisté úrokové míry. Předpokládejme, že celkový společenský důchod je 100, přičemž 70 je alokováno na investice a 30 na spotřebu. Poptávka po penězích se zvýší a lidé se rozhodnou celkem 20 nahromadit v peněžních zůstatcích. Výdaje nyní budou 80 namísto 100 a 20 bude přidáno k peněžnímu zůstatku. Příjem v příštím období bude pouze 80, neboť výdaje v jednom období znamenají identický příjem alokovaný v následujícím období.⁹ Pokud časové preference zůstanou stejné, pak podíl investic ke spotřebě ve společnosti zůstane zhruba stejný, tj. 56 investováno a 24 spotřebováno. Ceny a nominální peněžní hodnoty klesnou a my se nacházíme v situaci stejné kapitálové struktury, stejného *reálného* příjmu, stejné úrokové míry atd. Jediné, co se změnilo, jsou nominální ceny, které klesly, a podíl celkových peněžních zůstatků na peněžním příjmu, který vzrostl.

Snížená poptávka po penězích bude mít opačný efekt. Uvolnění peněz bude zvyšovat výdaje, zvyšovat ceny a *ceteris paribus* udržovat reálný příjem a kapitálovou strukturu beze změny. Jedinou další změnou je *nižší* podíl peněžních zůstatků na peněžním příjmu.

Jediným nutným dopadem změny poptávky po penězích je právě změna podílu celkových peněžních zůstatků na celkovém peněžním příjmu a reálné hodnoty peněžních zůstatků stejným směrem. Při dané zásobě peněz zvýšená poptávka po hotovosti jednoduše sníží peněžní příjmy, dokud nebude dosaženo požadovaného zvýšení reálných peněžních zůstatků.

Pokud poptávka po penězích klesne, dojde k opačnému pohybu. Snaha po snížení peněžních zůstatků způsobí zvýšení peněžního příjmu. Celková hotovost se nezmění, avšak její podíl na příjmech, jakož i její reálná hodnota klesnou.¹⁰

F. HROMADĚNÍ PENĚŽ A KEYNESOVSKÝ SYSTÉM

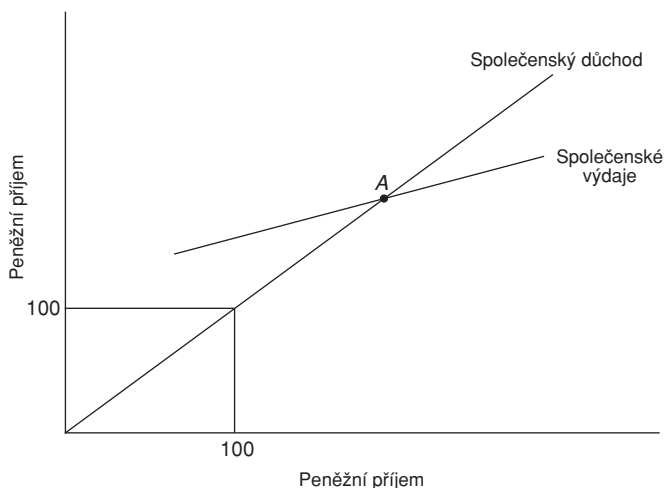
1. Společenský důchod, výdaje a nezaměstnanost

Pro mnoho autorů představuje „hromadění peněz“ – zvýšení poptávky po penězích – naprostou katastrofu. Samo slovo „hromadění“ je nejméně vhodným slovem pro použití v ekonomii, neboť je obtěžkáno vedlejším významem nemravného protispolečenského jednání. „Hromadění peněz“ ani „rozpuštění nahromaděných peněz“ neznámá nic protispolečenského. „Hromadění“ je jednoduše zvýšením poptávky po penězích a výsledkem této změny v hodnocení je to, že lidé dostávají to, co si přejí, tj. zvýšení reálné hodnoty svých peněžních zůstatků a peněžní jednotky.¹¹ Naopak pokud si lidé přejí *snížení* svých reálných peněžních zůstatků nebo hodnoty peněžní jednotky, mohou toho dosáhnout prostřednictvím „rozpuštění nahromaděné hotovosti“. Není nutné měnit žádný jiný významný ekonomický vztah – reálný příjem, kapitálovou strukturu atd. Proces hromadění a rozpuštění jednoduše znamená, že lidé něco chtějí, buď zvýšení nebo snížení svých reálných peněžních zůstatků nebo reálné hodnoty peněžní jednotky, a že jsou schopni tohoto cíle dosáhnout. Co je na tom špatného? Vidíme zde pouze další manifestaci „suverenity“ spotřebitele či jednotlivce na svobodném trhu.

Navíc neexistuje žádný jiný způsob definice „hromadění“ než jednoduše zvýšení peněžního zůstatku jednotlivce za určité období. Přesto většina autorů používá tento pojem normativním způsobem, čímž naznačují, že existuje jakási vágní úroveň, pod kterou je peněžní zůstatek legitimní a nad kterou je protisociální a nemravný. Jakékoli kvantitativní omezení poptávky po penězích by však bylo zcela arbitrární a neospravedlnitelné.

Jedním ze dvou hlavních pilířů keynesovského systému (nyní konečně ustupujícího poté, co zaplavil ekonomický svět ve 30. a 40. letech) je tvrzení, že úspory se vyrovnávají investicím pouze prostřednictvím hrůzně cesty poklesu společenského důchodu. (Implicitním) východiskem keynesovství je tvrzení, že při určité úrovni celkového společenského důchodu budou celkové společenské výdaje z tohoto důchodu nižší než důchod a zbytek bude hromaděn. To sníží celkový společenský důchod v následujícím období, neboť jak jsme viděli, celkový důchod jednoho „dne“ se rovná a je určen celkovými výdaji předchozího „dne“.

Keynesovská „spotřební funkce“ hraje svoji roli při ustanovení údajného zákona, že existuje určitá úroveň celkových příjmů, řekněme A , nad kterou jsou výdaje nižší než příjmy (čisté hromadění) a pod kterou jsou výdaje vyšší než příjmy (čisté rozpuštění nahromaděných peněz). Základní keynesovskou obavou je však hromadění, kdy musí poklesnout celkový příjem. Tuto situaci lze graficky znázornit na obr. 78.



OBR. 78 VZTAH MEZI SPOLEČENSKÝM DŮCHODEM A SPOLEČENSKÝMI VÝDAJÍ PODLE KEYNESE

V tomto grafu je peněžní příjem vynesena na vodorovné i svislé ose. Linie pod úhlem 45° mezi osami je rovna společenskému důchodu.¹² Pro ilustraci: společenský důchod 100 na vodorovné ose odpovídá a je roven společenskému důchodu 100 na svislé ose. Souřadnice těchto čísel se setkají v bodě ve stejné vzdálenosti od obou os. Keynesovský zákon tvrdí, že společenské výdaje budou nižší než společenský důchod nad bodem A a vyšší než společenský důchod pod bodem A, takže bod A bude rovnovážným bodem společenského důchodu rovnajícího se výdajům. Pokud by společenský důchod byl vyšší než A, budou společenské výdaje nižší než tento důchod a důchod bude tedy klesat den ze dne, dokud není dosaženo rovnovážného bodu A. Pokud je společenský důchod nižší než A, dojde k rozpouštění hotovosti, výdaje budou vyšší než důchod, dokud není opět dosaženo bodu A.

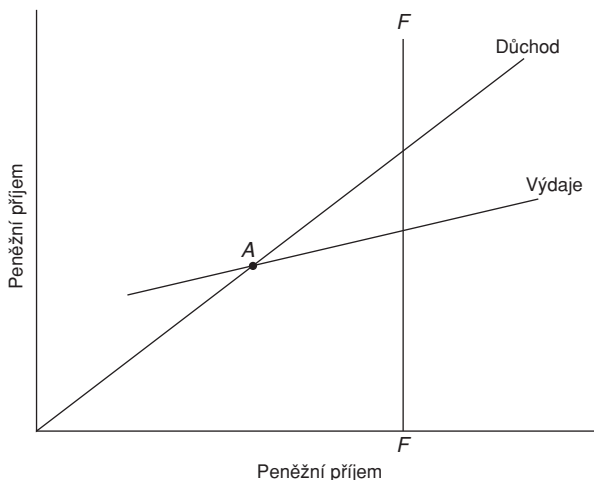
Níže prozkoumáme platnost tohoto údajného zákona a „spotřební funkce“, na níž stojí. Předpokládejme nyní, že tento zákon skutečně platí; jediným komentářem pak může být drzé: no a co? Co když dojde k poklesu národního důchodu? Pokles bude pouze v *peněžním* vyjádření a reálný příjem, reálný kapitál atd. zůstanou stejné, proč bychom se měli plašit? Jedinou změnou je skutečnost, že lidé hromadící hotovost dosáhli svého cíle – zvýšení svého reálného peněžního zůstatku a zvýšení reálné hodnoty peněžní jednotky. Je pravda, že situace je komplikovanější pro proces přizpůsobení, dokud není dosaženo rovnováhy, přičemž tím se budeme zabývat dále (i když náš konečný závěr bude stejný). Keynesovský systém se však snaží konstatovat škodlivost rovnovážného stavu, a to nemůže dělat.

Rozsáhlé pokusy keynesovců ukázat, že výdaje na svobodném trhu jsou omezené – že spotřeba je omezena „funkcí“ a investice stagnací příležitostí a „preferencí likvidity“ – jsou marné. I kdyby totiž byly pravdivé (a to nejsou), výsledek by byl bezvýznamný. Na hromadění ani rozpouštění hotovosti ani na „nízkých“ nebo „vysokých“ úrovních (cokoli mohou znamenat) společenského peněžního důchodu není nic špatného.

Keynesovský pokus zachránit význam jejich doktríny spočívá na jednom a pouze jednom tvrzení – druhém hlavním pilíři jejich systému. Tím je teze, že *peněžní společenský důchod a úroveň zaměstnanosti jsou korelovány* a že *zaměstnanost je funkcí peněžního společenského důchodu*. To předpokládá, že existuje určitá míra společenského důchodu na úrovni „plné zaměstnanosti“, pod kterou je odpovídajícím způsobem vyšší nezaměstnanost. To lze vyjádřit graficky na obr. 79.

Na předchozí graf je položena svislá přímka FF , která představuje bod údajného společenského důchodu při „plné zaměstnanosti“. Pokud je průsečík A pod přímkou FF (vlevo od ní), pak existuje trvalá nezaměstnanost odpovídající vzdálenosti bodu A od této přímky.

Keynesovci se rovněž bez většího úspěchu pokusili dát význam stavu rovnováhy, kdy A vychází napravo od přímky FF , což označili za inflaci. Jak uvidíme dále, inflace je dynamický proces, jehož podstatou je změna. Keynesovský systém se soustředí na rovnovážný stav, a proto je jen málo vybaven pro analýzu inflační situace.



OBR. 79 VZTAH MEZI PLNOU NEZAMĚSTNANOSTÍ A SPOLEČENSKÝM DŮCHODEM A VÝDAJI PODLE KEYNESE

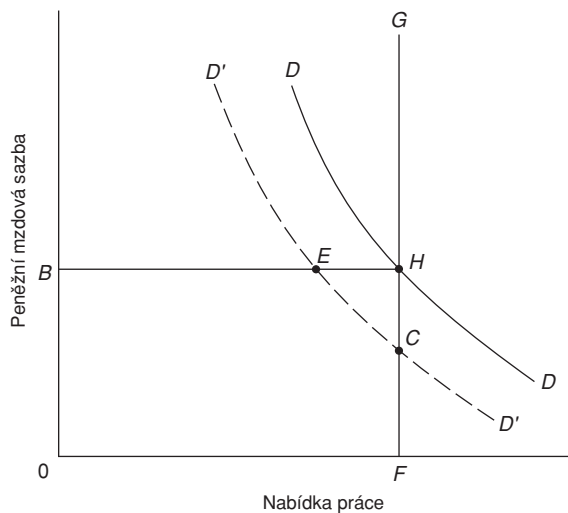
Jádro keynesovské kritiky ekonomiky svobodného trhu tedy spočívá na nedobrovolné nezaměstnanosti údajně způsobené příliš nízkou mírou společenských výdajů a příjmů. Jak k tomu ale může dojít, když jsme si dříve vysvětlili, že nedobrovolná nezaměstnanost nemůže na svobodném trhu existovat? Odpověď je zřejmá (a byla uznána ve většině rozumných keynesovských děl): keynesovská „rovnováha neplné zaměstnanosti“ nastává pouze tehdy, *pokud jsou peněžní mzdy směrem dolů rigidní*, tj. pokud je křivka nabídky práce pod „plnou zaměstnaností“ nekonečně elastická.¹³ Předpokládejme, že dojde k „hromadění“ (zvýšení poptávky po penězích) a klesne společenský důchod. Důsledkem je pokles křivek peněžní poptávky po faktorech práce, jakož i všech ostatních křivek peněžní poptávky. Očekávali bychom, že obecná nabídková křivka faktorů práce bude svislá. Dochází pouze ke změně *peněžních* mzdových sazeb, zatímco *reálné* mzdové sazby (vyjádřené kupní silou) zůstávají stejné, a proto nedojde k posunu preferencí práce/volný čas a celková zásoba práce nabízená na trhu zůstane konstantní. V každém případě jistě nevznikne nedobrovolná nezaměstnanost.

Jak tedy může keynesovský případ nastat? Jak může nabídka práce zůstat vodorovná při staré výši peněžních mzdových sazeb? Pouze dvěma způsoby: (1) pokud se lidé dobrovolně dohodnou s odbory, které trvají na tom, že nikdo nebude zaměstnán za méně než původní peněžní mzdovou sazbu. Prodejní ceny klesají, a proto udržování původní peněžní mzdové sazby je ekvivalentní požadavku na vyšší reálnou mzdovou sazbu. Výše jsme viděli, že zvýšení reálných mzdových sazeb odbory způsobuje nezaměstnanost. Avšak tato nezaměstnanost je *dobrovolná*, neboť pracovníci se podvolují požadavku na vyšší minimální reálnou mzdovou sazbu, pod kterou nebudou pracovat. Nebo (2) odbory či vláda násilně stanoví minimální mzdovou sazbu. To je však příklad *nesvobodného* trhu, nikoli svobodného trhu, jehož analýzu zde provádíme.

Situaci (1) nebo (2) lze vyjádřit graficky na obr. 80.

Původní křivka poptávky po práci je DD (pro jednoduchost výkladu předpokládáme smysluplnost konceptu obecné „poptávky po práci“). Celková zásoba práce ve společnosti je OF , či alespoň to je zásoba vnesená na trh. Zvýšení poptávky po penězích posouvá všechny poptávkové křivky dolů s poklesem všech peněžních cen. Pokud mzdové sazby mohou klesnout, přesune se průsečík z H do C a nominální mzdové sazby se odpovídajícím způsobem sníží z FH do FC . Při úrovni OF bude stále „plná zaměstnanost“. Nyní však předpokládejme, že odbory stanoví minimální peněžní mzdovou sazbu na OB (neboli FH). Pak se křivkou nabídky práce stává BHG ; vodorovná až k FG a dále svislá. Nová křivka poptávky $D'D'$ nyní protíná nabídku práce v bodě E namísto bodu C . Celkové množství využitě práce je nyní sníženo na BE , přičemž EH představuje nyní nezaměstnané jako důsledek jednání odborů.

Keynesův vlastní výklad sledoval spíše reálné než peněžní veličiny – reálný



OBR. 80 NEZAMĚŠTNANOST ZPŮSOBENÁ FIXACÍ PENĚŽNÍCH MEZD NAD ÚROVŇÍ TRŽNÍCH MEZD

společenský důchod, reálné výdaje atd.¹⁴ Taková analýza však brání dynamickým úvahám, neboť transakce se na trhu uskutečňují přinejmenším „na povrchu“ v peněžních jednotkách. Základní závěr naší analýzy však zůstává nezměněn, pokud ji provádíme přímo v reálných veličinách. Namísto poklesu křivky poptávky se poptávka *reálně* nezmění. To platí i pro trh práce. Namísto zobrazení na grafu jako vodorovná přímka při stávajících mzdových sazbách bude dopad jednání odborů zobrazován jako vodorovné *zvýšení* reálných mzdových sazeb (důsledek zachování konstantních peněžních mzdových sazeb při poklesu prodejních cen). Příslušný graf je zobrazen na obr. 81. Skutečnosti ilustrované na tomto grafu jsou stejné jako na předchozím grafu: odbory způsobují nezaměstnanost (EH) tím, že trvají na příliš vysokých peněžních (a tím i reálných) mzdách (OB).

Obsahem a podstatou „keynesovské revoluce“ byla teze, že na svobodném trhu *může* existovat rovnováha při existenci nezaměstnanosti. Jak jsme viděli, jediná situace, kdy toto platí, byla známa dlouho před Keynesem: zachovávání příliš vysokých mzdových sazeb odbory způsobuje nezaměstnanost.

Keynes věřil, že zatímco ostatní součásti ekonomického systému včetně cen byly stanovovány v reálných veličinách, pracovníci v konečné fázi vyjednávali o *peněžních* mzdách – že odbory trvaly na minimálních peněžních mzdových sazbách, avšak pasivně akceptovaly klesající reálné mzdy ve formě rostoucích cen při zachování stejných peněžních mzdových sazeb. Keynesovský předpis

pro eliminaci nezaměstnanosti tedy stojí specificky na „peněžní iluzi“ – že odbory stanoví minimální *peněžní* mzdové sazby, avšak jsou příliš hloupé, aby stanovily minimální reálné mzdové sazby. Odbory si však všimly problematiky kupní síly a rozdílu mezi peněžními a reálnými sazbami; pochopení tohoto rozdílu ve skutečnosti vyžaduje jen malou schopnost uvažovat.¹⁵ Keynesova propagace inflace založená na „peněžní iluzi“ spočívá na historické zkušenosti (které se budeme dále věnovat podrobněji), že v průběhu inflace rostou prodejní ceny rychleji než mzdové sazby. Avšak ekonomika, kde odbory vynucují minimální mzdové sazby, je přesně ekonomikou, kde si odbory uvědomují veškeré ztráty svých reálných, jakož i peněžních mezd. Inflace tedy nemůže být používána jako prostředek oklamání odborů a snížení nezaměstnanosti.¹⁶ Keynesovství bylo nabízeno alespoň jako „praktický“ systém. Ať jsou jeho teoretické vady jakékoli, je údajně vhodné pro moderní svět odborářů. Je to však právě moderní svět, ve kterém je Keynesova doktrína nejméně vhodná či praktická.¹⁷

Keynesovci namítají, že umožnění rigidním peněžním mzdovým sazbám stát se znovu flexibilními směrem dolů by dále snížilo peněžní poptávku po statcích, a tím i peněžní příjmy. Avšak tato úvaha směřuje *mzdové sazby a agregátní mzdu*, neboli celkový příjem plynoucí z mezd.¹⁸ Pokles mzdových sazeb neznamena, že klesají agregátní mzdy. Naopak celkový důchod, jak jsme viděli, je určován celkovými výdaji v předchozím období. Nižší mzdové sazby způsobí zaměstnání těch, kteří byli propuštěni z důvodu předchozích příliš vysokých mzdových sazeb. Skutečnost, že práce je nyní relativně levnější vzhledem k faktorům půdy, způsobí, že investoři budou vydávat větší částky na práci ve srovnání s půdou než dříve. A zaměstnání nezaměstnané práce zvyšuje výrobu, a proto i agregátní reálný důchod. I když mzdy rovněž poklesnou, ceny a mzdové sazby se mohou přizpůsobit – tomu se však budeme věnovat v následující části o preferenci likvidity.

2. „Preference likvidity“

Ti keynesovci, kteří si uvědomují závažné problémy svého systému, se chytají posledního stébla – „preference likvidity“. Inteligentní keynesovci připustí, že nedobrovolná nezaměstnanost je „zvláštním“ nebo vzácným případem, a Lindahl jde dokonce dále, když tvrdí, že může být pouze jevem *krátkodobé*, a nikoli dlouhodobé rovnováhy.¹⁹ Ani Modigliani, ani Lindahl nejdou však při své kritice keynesovského systému a zvláště doktríny „preference likvidity“ dostatečně daleko.

Keynesovský systém, jak je zcela zřejmé z matematických zobrazení nabízených jeho následovníky, bolestně trpí matematicko-ekonomickým hříchem „vzájemné determinace“. Použití matematických funkcí, které jsou dle libosti reversibilní, je vhodné ve fyzice, kde neznáme příčiny sledovaných pohybů.

Neznáme příčiny, a tak jakýkoli matematický zákon vysvětlující nebo popisující pohyby je reversibilní, a pokud se nás týká, jakákoli proměnná ve funkci je stejně tak dobrou „příčinou“ jako každá jiná. V praxeologii, vědě o lidském jednání, však *známe* původní příčinu – motivované jednání jednotlivce. Tato znalost nám poskytuje pravdivé axiomy. Z těchto axiomů jsou odvozovány pravdivé zákony. Jsou odvozovány krok po kroku logickým vztahem příčiny a následku. A protože jsou známy první příčiny, jsou známy i jejich následné dopady. Ekonomie proto sleduje nelineární vztahy příčiny a následku, a nikoli vágní „vzájemně se determinující“ vztahy.

Tato metodologická připomínka se neobyčejně hodí na keynesovskou teorii úroku. Keynesovci totiž považují úrokovou míru (*a*) za *určující* faktor investic a (*b*) za veličinu determinovanou poptávkou po držbě peněz „ze spekulativních důvodů“ (preferenci likvidity). V praxi však podle nich poptávka po penězích *neurčuje* úrokovou míru, ale je jí *určována*. Metodologie „vzájemné determinace“ zcela zatemnila tuto skutečnost. Keynesovci mohou namítat, že všechny poptávkové a nabídkové křivky jsou „vzájemně determinující“ ve vztahu k ceně. Avšak toto jednoduché tvrzení není správné. Poptávkové křivky jsou determinovány škálami užitečnosti a nabídkové křivky spekulací a zásobou vyrobenou danou prací a danými faktory, které jsou nakonec určovány časovými preferencemi.

Pro keynesovce tedy úroková míra *není* určována preferencí likvidity, jak sami věří, ale je to spíše jakási záhadná a nevysvětlitelná síla, která sama ovlivňuje ostatní prvky ekonomického systému. Proto se keynesovská diskuse preference likvidity soustředí na „motivy držby hotovosti“ při růstu nebo poklesu úrokové míry. Podle teorie preference likvidity pokles úrokové míry zvyšuje poptávané množství peněz pro „spekulativní účely“ (preferenci likvidity) a zvýšení úrokové míry snižuje preferenci likvidity.

První chybou tohoto konceptu je arbitrární rozdělení poptávky po penězích na dvě části: „transakční poptávku“ údajně určenou velikostí společenského důchodu a „spekulativní poptávku“ determinovanou úrokovou mírou. Viděli jsme, že na poptávku po penězích působí celá řada různých vlivů. Jde však pouze o vlivy působící *prostřednictvím* hodnotových škál jednotlivců. Existuje ale pouze *jedna* konečná poptávka po penězích, neboť každý jednotlivec má pouze jednu hodnotovou škálu. Neexistuje způsob, kterým bychom mohli rozdělit poptávku na dvě části a hovořit o nich jako o nezávislých věcech. Navíc existuje mnohem více než dva vlivy na poptávku. V konečné analýze nemůže být poptávka po penězích stejně jako všechny užítky redukována na jednoduché determinanty; je to výsledek svobodných, nezávislých rozhodnutí na jednotlivých hodnotových škálách lidí. Neexistuje proto žádná „transakční poptávka“ jedinečně určená velikostí důchodu.

„Spekulativní poptávka“ je ve skutečnosti záhadným konceptem. Modigliani vysvětluje tuto „preferenci likvidity“ následovně: „...měli bychom očekávat, že každý pokles úrokové míry ... by motivoval rostoucí počet potenciálních investorů, aby drželi svá aktiva ve formě peněz namísto cenných papírů; to znamená, že bychom měli očekávat, že pokles úrokové míry zvyšuje poptávku po penězích jako aktivu.“²⁰ To však podléhá kritice, jak jsme viděli, že úroková míra zde určuje, avšak není sama vysvětlována žádnou příčinou. Co navíc tento výrok znamená? Pokles úrokové míry podle keynesovců znamená, že z dluhopisů plyne menší úrok, a proto existuje větší motivace držet hotovost. To je pravdivé (pokud si dovolíme uvažovat o úrokové míře jako o *determinující* namísto *determinované* veličiny), avšak vysoce nevhodné. Protože pokud nižší úroková míra „motivuje“ k vyšší držbě peněz, zároveň motivuje k vyšší *spotřebě*, neboť spotřeba se stává také atraktivnější. Ve skutečnosti jedním z hlavních defektů přístupu preference likvidity je, že keynesovci nikdy neuvažují o *třech* „rozhodnutích“ činěných v jeden okamžik. Vždy uvažují pouze o dvou. Modigliani tak tvrdí: „Po rozhodnutí o plánu spotřeby a úspor se jednotlivec musí rozhodnout o tom, jaká vlastní aktiva.“ Tj. poté je alokuje mezi peníze a cenné papíry.²¹ Jinými slovy lidé se nejprve rozhodují mezi spotřebou a úsporami (ve smyslu nespotřeby); a *poté* se rozhodují mezi investováním a hromaděním těchto úspor. To je však absurdně umělá konstrukce. Lidé rozhodují o všech třech svých alternativách a srovnávají každou se všemi zbývajících. Říkat, že lidé se nejprve rozhodují mezi spotřebou a nespotřebou a *poté* mezi hromaděním a investováním, je stejně zavádějící jako říkat, že lidé se nejprve rozhodují, kolik hromadit, a poté se rozhodují mezi spotřebou a investicemi.²²

Lidé tedy alokují své peníze mezi spotřebu, investice a hromadění hotovosti. *Podíl mezi spotřebou a investicemi odráží individuální časové preference*. Spotřeba odráží touhu po současných statcích, zatímco investice odrážejí touhu po budoucích statcích. Zvýšení poptávky po penězích *neovlivňuje* úrokovou míru, pokud zůstane zachován poměr mezi spotřebou a investicemi (tj. časové preference).

Musíme znovu zopakovat, že úroková míra je *determinována* časovými preferencemi, které rovněž určují poměr mezi spotřebou a investicemi. Názor, že úroková míra „motivuje“ k vyšším či nižším úsporám nebo hromaděním, je nepochopitelné celému problému.²³

Pokud tedy uznáme, že časové preference determinují poměr mezi spotřebou a investicemi a že poptávka po penězích určuje podíl hromaděného důchodu, hraje pak poptávka po penězích roli při determinaci úrokové míry? Keynesovci tvrdí, že existuje vztah mezi úrokovou mírou a „spekulativní“ poptávkou po hotovosti. Pokud vzroste spekulativní poptávka, vzroste také úroková míra. To však není nezbytně pravda. Vyšší podíl hromaděných prostředků může pocházet ze tří alternativních zdrojů: (a) z prostředků, které by-

ly dříve spotřebovávány, (b) z prostředků, které byly investovány, a (c) kombinace obou, která zachovává nezměněný původní poměr spotřeba-investice. Podmínka (a) způsobí pokles úrokové míry; podmínka (b) růst úrokové míry a podmínka (c) ponechá úrokovou míru nezměněnu. Hromadění tak může odrážet buď růst, pokles nebo zachování úrokové míry v závislosti na tom, zda časové preference současně vzrostly, klesly nebo zůstaly stejné.

Keynesovci tvrdí, že spekulativní poptávka po penězích závisí na úrokové míře a determinuje ji následujícím způsobem: pokud lidé očekávají růst úrokové míry v blízké budoucnosti, pak se jejich preference likvidity zvyšuje v očekávání tohoto růstu. To však může být těžko součástí dlouhodobé rovnovážné teorie, kterou se Keynes snaží vytvořit. Spekulace se ze své podstaty vytrácí v ERE, a proto na ní nelze založit žádnou zásadní kauzální teorii. Co je navíc úroková míra? Jednou z hlavních a zásadních keynesovských chyb je vytrvalé považování úrokové míry za smluvní úročení půjček namísto cenové marže mezi fázemi výroby. Úročení, jak jsme viděli, je pouze odrazem rozdílů cen. Výrazné očekávání prudkého růstu úrokové míry znamená výrazné očekávání růstu cenových marží, neboli míry čistého výnosu. Pokles cen znamená, že podnikatelé obecně očekávají, že ceny faktorů budou v blízké budoucnosti klesat více než jejich prodejní ceny. K vysvětlení tohoto jevu však není zapotřebí žádný keynesovský labyrint; stojíme pouze před situací, ve které podnikatelé očekávají brzký pokles cen faktorů, a proto přestávají investovat a čekají na tuto šťastnou událost tak, aby jejich výnos byl vyšší. Nejde o „preferenci likvidity“, ale o spekulaci na změnu cen. Dostáváme se k modifikaci naší předchozí diskuse o vztahu mezi cenami a poptávkou po penězích způsobenou skutečností, kterou bychom měli zakrátko podrobně prozkoumat, a to že ceny se nemění stejně a rovnoměrně.

Očekávání klesajících cen faktorů zrychluje pohyb směrem k rovnováze, a tím i k čistému úrokovému vztahu určenému časovými preferencemi.²⁴

Pokud například odbory udržují mzdové sazby uměle vysoko, zvýší se „hromadění hotovosti“, neboť odbory udržují mzdy výše než na rovnovážné úrovni, při které lze udržovat „plnou zaměstnanost“. Toto vyvolané hromadění snižuje peněžní poptávku po faktorech a dále zvyšuje nezaměstnanost, avšak pouze z důvodu rigidity mzdových sazeb.²⁵

Posledním keynesovským strašákem je, že lidé mohou mít nekonečnou poptávku po penězích, a tak by se hromadění nekonečně zvyšovalo. To je nazýváno „nekonečnou“ preferencí likvidity. A to je jediný případ, ve kterém nekeynesovci jako Modigliani věří, že nedobrovolná nezaměstnanost může být slučitelná s flexibilními cenami a mzdami. Keynesovci se obávají, že lidé budou hromadit namísto nákupu obligací ze strachu před poklesem ceny cenných papírů. Přeloženo do důležitějších „přirozených“ pojmů to znamená, jak jsme uvedli, neinvestování v důvodu očekávání bezprostředního poklesu přirozené

úrokové míry. Namísto působení jako překážka však toto očekávání *urychluje* následné přizpůsobení. Poptávka po penězích navíc nemůže být nekonečná, neboť lidé musí stále spotřebovávat, ať jsou jejich očekávání jakákoli. Poptávka po penězích tedy nutně nikdy nemůže být nekonečná. Existující úroveň spotřeby pak vyžaduje určitou míru investic. Dokud pokračují výrobní aktivity, neexistuje potřeba nebo možnost trvalé nezaměstnanosti bez ohledu na úroveň hromadění.²⁶

Poptávka po držbě peněz pochází z všeobecné nejistoty na trhu. Keynesovci však připisují preferenci likvidity nikoli *všeobecné* nejistotě, ale specifické nejistotě ohledně budoucích cen dluhopisů. Zcela jistě jde o velmi povrchní a omezující pohled.

V první řadě tento důvod preference likvidity by mohl nastat pouze na velmi neefektivním trhu cenných papírů. Jak uvedl Lachmann již před léty v přehlíženém článku, Keynesův kauzální vzorec – „nemotornost“ způsobující „preferenci likvidity“ (poptávku po penězích) a vysoké úrokové míry – by mohl nastat pouze při neexistenci organizovaného trhu s peněžními deriváty. Pokud by takový trh existoval, „medvědi“ i „býci“ na trhu dluhopisů „by mohli vyjádřit svá očekávání termínovými obchody, které nevyžadují žádnou hotovost. Pokud je trh cenných papírů v čase organizován, pak vlastník 4% dluhopisů, který se obává růstu úrokové míry, nemá motiv směřovat je za hotovost, neboť se může vždy „zajistit“ jejich termínovým prodejem“.²⁷ Nemotornost by způsobila růst termínových cen dluhopisů následovaný okamžitým poklesem spotových cen. Spekulativní nemotornost by tak samozřejmě způsobila alespoň dočasný růst úrokové míry *nedoprovázený* však žádným zvýšením poptávky po penězích. Jakýkoli pokus o propojení preference likvidity, neboli poptávky po hotovosti, a úrokové míry se tak rozpadá.

Skutečnost, že trh cenných papírů nebyl organizován, naznačuje, že obchodníci se neobávají o růst úrokových sazeb tak, jak se Keynes domnívá. Pokud by se obávali a tato obava by se stala důležitým jevem, jistě by se vyvinul termínový trh cenných papírů.

Dále jsme viděli, že úrokové míry z půjček jsou pouze odrazem rozdílů cen, takže očekávání vyšších úrokových měr ve skutečnosti znamená očekávání nižších *cen* a zvláště nižších nákladů vedoucích k vyšší poptávce po penězích. Veškerá spekulace na svobodném trhu napravuje sama sebe a urychluje změny namísto způsobování ekonomických potíží.

G. SLOŽKY KUPNÍ SÍLY A SMĚNNÝCH RELACÍ V ÚROKOVÉ MÍŘE

Řada ekonomů počínaje Irvingem Fisherem tvrdila, že tržní úroková míra obsahuje kromě specifických podnikatelských složek postavených nad ryzí úrokovou mírou také „cenovou složku“ nebo „složku kupní síly“. Když je všeobecně očekáván růst kupní síly peněz, teorie tvrdí, že tržní úroková míra od-

povídajícím způsobem klesne; když je očekáván pokles PPM, teorie tvrdí, že tržní úroková míra odpovídajícím způsobem vzroste.

Tito ekonomové dělají chybu v tom, že se soustředí na *zápůjční sazbu* namísto přirozené míry (míry výnosnosti). Zdůvodnění této teorie je následující: pokud je očekávána změna kupní síly peněz, pak již ryzí úroková míra (daná časovými preferencemi) nebude stejná v „reálném vyjádření“. Předpokládejme, že 100 uncí zlata se směňuje za 105 uncí zlata za rok – tj. že úroková míra je 5 %. Náhle vznikne všeobecné očekávání, že kupní síla peněz se zvýší. V takovém případě *nížší* vracená částka, řekněme 102 uncí, může vynést 5% reálný úrok vyjádřený kupní silou. Všeobecné očekávání růstu kupní síly tedy snižuje tržní úrokovou míru v současnosti, zatímco všeobecné očekávání poklesu kupní síly zvyšuje úrokovou míru.²⁸

V tomto všeobecně přijímaném zdůvodnění je však fatální chyba. Předpokládejme například, že je všeobecně očekáván pokles cen v následujícím roce o 50 %. Zapůjčil by někdo 100 uncí zlata směnou za 53 uncí za rok? Proč ne? Znamenalo by to jistě reálnou úrokovou sazbu 5 %. Proč by však potenciální věřitelé jednoduše nedrželi své peníze a *nezdvojnásobili* svá reálná aktiva v důsledku poklesu cen? A právě to by učinili; určitě by se nevzdali peněz, i když by jejich reálná aktiva byla větší než předtím. Fisher se k tomuto problému postavil zády tím, že řekl, že prémie z kupní síly by nikdy nezpůsobila, že by úroková míra byla záporná. Tato vada však narušuje celou teorii.

Jádro problému spočívá v prezírání přirozené úrokové míry. Uvažujme o úrokové míře tímto způsobem. Pak předpokládejme, že 100 uncí bude zapláceno za faktory, které budou transformovány za rok do produktu, který se prodává za 105 uncí zlata s úrokovým ziskem 5 a úrokovým výnosem 5 %. Nyní vznikne všeobecné očekávání poklesu cen *na polovinu* za rok. Prodejní cena produktu bude za rok 53 uncí. Co se nyní stane? Budou podnikatelé nakupovat faktory za 100 a prodávat za 53 jen proto, že jejich reálná úroková míra je zachována? Určitě ne. Budou tak činit pouze, pokud vůbec neočekávají změnu kupní síly. Pokud ji však *očekávají*, budou držet peníze namísto nákupu faktorů. Toto *okamžitě* sníží ceny faktorů na jejich očekávanou budoucí úroveň, řekněme ze 100 na 50.

Co se stane se *zápůjční sazbou*, je vcelku triviální. Ta pouze odráží přirozenou míru a závisí na tom, jaká jsou očekávání a hodnocení lidí na zápůjčním trhu ve srovnání s akciovými a jinými trhy. Ve svobodné ekonomice neexistuje důvod pro oddělenou analýzu zápůjčního trhu. Analýza Fisherova problému – vztahu úrokové míry a změn cen – by se měla soustředit na *přirozenou* úrokovou míru. Diskuse vztahu mezi pohyby cen a (přirozenou) úrokovou mírou by měla být rozdělena do dvou částí: nejprve za předpokladu „neutrálních peněz“ – všechny ceny se mění stejně a ve stejný okamžik – a poté za podmínky změny cen faktorů a produktů v různou dobu. A tyto změny by nejprve měly být analyzovány bez toho, že by byly lidmi na trhu *očekávány*.

Nejprve předpokládejme, že se všechny ceny mění stejně a ve stejný okamžik. Namísto uvažování o 100 uncích vypůjčených na zápůjčním trhu uvažujme přirozenou míru. Investor kupuje faktory v období 1 a poté prodává produkt, řekněme v období 3. Jak jsme viděli, čas je základem výrobní struktury. Všechny procesy trvají nějakou dobu a kapitalisté platí vlastníkům faktorů peníze předem před výrobou a prodejem. Faktory jsou nakupovány před prodejem produktů. Jaký je tedy účinek období rostoucích cen (tj. klesající PPM)? Výsledkem je, že podnikatel zjevně získá dodatečný zisk. Předpokládejme, že normálně kupuje faktory za 100 a poté prodává produkt za 120 uncí po dvou letech s úrokovým výnosem 10 % ročně. Nyní předpokládejme, že pokles poptávky po penězích a růst peněžní zásoby vyvolá všeobecný růst cen a že všechny ceny se za dva roky zdvojnásobí. Pouze z důvodu plynutí času podnikatel, který nakoupí faktory za 100 nyní, prodá za dva roky za 240. Namísto čistého výnosu 20 uncí neboli 10 % ročně získá 140 uncí neboli 70 ročně.

Zdálo by se, že růst cen vytváří vnitřní tendenci k velkým ziskům, které nejsou pouze individuální odměnou za přesnější odhad budoucího vývoje. Pečlivější analýza však odhaluje, že to vlastně vůbec není dodatečný zisk. A to proto, že 240 uncí za dva roky je vyjádřeno kupní silou zhruba odpovídající 120 uncím nyní. *Reálná* míra čistého výnosu vycházející ze služby peněz je stejných 10 %, jako vždy byla. Je jasné, že jakýkoli nižší výnos by znamenal pokles reálného výnosu. Výnos pouhých 120 uncí by například znamenal drasticky negativní reálný výnos, neboť 100 uncí by pak bylo investováno za ekvivalent hrubého výnosu pouze 60 uncí. Často bylo ukazováno, že období rostoucích cen uvádí podnikatele v mylné přesvědčení, že jejich zvýšené peněžní zisky jsou také reálnými zisky, zatímco ve skutečnosti si pouze udržují reálnou míru výnosu. Vezměme si například „obnovovací náklady“ – ceny, které podnikatelé musí *nyní* zaplatit za faktory. Kapitalista, který získává 240 uncí za investici 100 uncí, si bohužel neuvědomuje skutečnost, že jeho faktory nyní stojí 200 uncí namísto 100. Podnikatelé, kteří za těchto okolností považují své peněžní zisky za reálné zisky a spotřebovávají je, brzy zjistí, že ve skutečnosti spotřebovávají svůj kapitál.

Opak nastává v případě klesajících cen. Kapitalista kupuje faktory v období 1 a prodává produkt v období 3, kdy jsou ceny všeobecně nižší. Pokud za dva roky ceny klesnou na polovinu, pak investice 100 následovaná prodejem za 60 neznamena ve skutečnosti tak hroznou ztrátu, jak se zdá. Výnos 60 je totiž v reálném vyjádření obecné kupní síly i obnovení faktorů ekvivalent 120 předchozích uncí. Jeho reálná výnosová míra zůstává stejná. V důsledku toho budou podnikatelé pravděpodobně *nadsazovat své ztráty* v období klesajících cen. Toto je pravděpodobně jeden z hlavních důvodů pro hluboce zakořeněný názor podnikatelů, že vždy vydělávají v průběhu všeobecného růstu cen a ztrácejí

v průběhu období všeobecného poklesu cen. Toto mínění je založen na iluzi.

V těchto příkladech přirozená úroková míra na trhu obsahovala *složku kupní síly*, která upravuje reálné sazby pozitivně v peněžním vyjádření v průběhu všeobecného růstu cen a negativně v průběhu všeobecného poklesu. Zápůjční sazba je jednoduše odrazem toho, co se děje s přirozenou mírou. Dosud je diskuse obdobná Fisherově s výjimkou toho, že toto jsou efekty *skutečných*, nikoli očekávaných změn a Fisherova teze nemůže brát v úvahu případ záporné úrokové míry. Viděli jsme, že namísto utrpení peněžní ztráty i při zachování svého reálného výnosu podnikatelé pozdrží své nákupy faktorů, dokud ceny neklesnou okamžitě na svoji budoucí nižší úroveň. Tento proces anticipativního pohybu cen však nenastává pouze v extrémním případě možného „záporného“ výnosu. *Nastává, kdykoli je očekávána změna cen.* Předpokládejme tedy, že všichni podnikatelé všeobecně očekávají, že ceny se za dva roky zdvojnásobí. Skutečnost očekávaného růstu povede k růstu cenové úrovně *nyní* a k okamžitému pohybu směrem ke dvojnásobné cenové hladině. Očekávaný pokles povede k okamžitému poklesu cen faktorů. Pokud by všechny změny byly každým očekávány, neexistoval by žádný prostor pro vyvinutí složky kupní síly. Ceny by jednoduše okamžitě klesly na svoji budoucí úroveň.

Složka kupní síly tedy *není* odrazem *očekávání* změn kupní síly, jak jsme se mohli domnívat. Je odrazem změny samotné; *pokud by změna byla zcela očekávána, kupní síla by se změnila okamžitě a neexistoval by prostor pro složku kupní síly v úrokové míře.* Částečná očekávání pak urychlují přizpůsobení PPM změněným podmínkám.

Dosud jsme odlišovali tři složky přirozené úrokové míry (které se všechny odrážejí do zápůjční úrokové míry). Jednou je *čistá úroková míra* – výsledek individuálních časových preferencí majících tendenci být v ekonomice jednotné. Druhou jsou specifické podnikatelské úrokové míry. Ty se liší podle firem, a tudíž nejsou jednotné. Jsou očekávány předem a jde o míry, které musí investor očekávat před vstupem do odvětví. Obzvláště „rizikové“ podniky, pokud vůbec budou úspěšné, musí pak vydělávat vyšší čistý výnos než obecně „bezpečné“ podniky. Třetí složkou přirozené úrokové míry je složka kupní síly zohledňující změny všeobecné PPM z důvodu nevyhnutelných časových zpoždění ve výrobě. Ta bude kladná při růstu a záporná při poklesu kupní síly, avšak bude pomíjivá. Čím více jsou PPM změny očekávány, tím *méně* důležitá bude složka kupní síly a tím rychlejší bude přizpůsobení *samotné* PPM.

Existuje však ještě čtvrtá složka přirozené úrokové míry. Existuje v rozsahu, ve kterém změny peněz *nejsou* neutrální (to jest vždy). Někdy ceny produktů rostou a klesají rychleji než ceny faktorů, někdy rostou a klesají pomaleji a někdy je jejich chování smíšené, kdy některé ceny faktorů a některé ceny produktů rostou rychleji. Kdykoli dochází k obecnému odchýlení rychlosti pohybů cen produktu a původních faktorů, objevuje se v přirozené úrokové míře

složka *směnných relací*.

Historicky často docházelo k tomu, že ceny produktů rostly rychleji a klesaly rychleji než ceny původních faktorů. V prvním případě existuje v přechodném období pro kapitalisty příznivá změna směnných relací. Prodejní ceny totiž rostou *rychleji* než kupní ceny původních faktorů. To zvyšuje všeobecnou míru výnosu a vytváří všeobecnou pozitivní složku směnných relací v přirozené úrokové míře. To se samozřejmě bude také odrážet v záporní úrokové míře. V případě poklesu vytváří pomalejší pokles cen faktorů všeobecnou negativní složku směnných relací v úrokové míře. Složky jsou přesně opačné, kdykoli se ceny faktorů mění rychleji než ceny produktů. Pokud nedochází k všeobecné změně „směnných relací“ kapitalistů-podnikatelů, neobjeví se v úrokové míře žádná složka směnných relací.

Zde diskutované změny směnných relací jsou pouze ty, které jsou důsledkem výhradně změn rychlosti reakce na měnící se podmínky. *Neobsahují* základní změny ve směnných relacích v důsledku změn časových preferencí, které jsme diskutovali dříve.

Je zřejmé, že všechny složky úrokové míry kromě čisté míry – podnikatelská, kupní síla a směnné relace – jsou „dynamické“ a jsou výsledkem nejistoty. Žádná z těchto komponent by neexistovala v ERE, a tudíž v ERE by se tržní úroková míra rovnala čisté míře určené pouze časovými preferencemi. V ERE by jediným čistým příjmem byl jednotný čistý úrokový výnos a mzdy za práci (příčemž pozemkové renty by byly kapitalizovány do úrokového výnosu).

6. NABÍDKA PENĚŽ

A. ZÁSoba PENĚŽNÍ KOMODITY

Celková zásoba peněz ve společnosti je celkové dostupné množství uncí peněžní komodity. V celém tomto svazku jsme záměrně užívali „unce zlata“ namísto „dolarů“ nebo jiného názvu pro peníze právě proto, že na svobodném trhu by dolary byly pouze zavádějícím označením pro *jednotky hmotnosti* zlata nebo stříbra.

Celková zásoba se mezi obdobími zvýší díky nové produkci a sníží se spotřebou – buď v průmyslové výrobě jako nepeněžní faktor nebo opotřebením mincí. Jednou z vlastností peněžní komodity je její trvanlivost, a proto existuje sklon k dlouhodobému zvyšování peněžní zásoby a výslednému postupnému dlouhodobému poklesu PPM. To zvyšuje společenský užitek pouze tím, že je k dispozici více zlata a stříbra pro *nepeněžní* účely.

Ve 3. kapitole jsme viděli, že fyzická forma peněžní komodity není důležitá. Může být v nepeněžní formě jako šperky, v surové formě nebo ve formě mincí. Na svobodném trhu by transformace zlata z jedné podoby do jiné byla podnikáním jako každé jiné, při kterém by se účtovala tržní cena za tuto službu,

kteřá by v ERE vynášela čistý úrokový výnos. Zlato začíná jako surový kov a končí jako mince, a proto by se zdálo, že mince budou obsahovat jistou prémii nad hmotnostním ekvivalentem surového kovu a že surový kov bude částo kapitálovým statkem pro mince. Někdy jsou však mince přetaveny do surové podoby pro účely větších transakcí, takže prémie mince nad surovým kovem není jistá. Většinou jsou však náklady na ražbu mincí vyšší než na přetavení, a proto budou mince odpovídajícím způsobem dražší než surový kov. Tato prémie se nazývá *mžebné*.

V ekonomii není možné předpovídat detailní strukturu jakéhokoli trhu. Trh pro soukromě vydávané zlaté pruty nebo mince se může vyvinout jako homogenní, jako například trh pšenice, nebo mohou být mince raženy a značkovány mincovnami, aby se certifikovala kvalita jejich produktu. Veřejnost by si pravděpodobně kupovala pouze značkové mince, aby si zajistila vysokou kvalitu.

Jedním z argumentů proti povolení svobodné ražby mincí je, že povinná standardizace denominací mincí je vhodnější než různé mince, které by vznikly ve svobodném systému. Pokud to však trh bude považovat za vhodnější, soukromé mincovny budou vedeny spotřebitelskou poptávkou k tomu, aby razily určité standardní denominace. Na druhou stranu pokud je preferována větší rozmanitost, spotřebitelé budou poptávat a získávat rozličnější druhy mincí.²⁹

B. NÁROKY NA PENÍZE: SKLAD PENĚZ

2. kapitola popisovala rozdíl mezi „nároky na současné statky“ a „nároky na budoucí statky“. Stejná analýza jako pro barter je použitelná i pro peníze. Nárok na budoucí peníze je *směnkou* – dokladem úvěrové transakce. Držitel směnky – věřitel – ji předkládá v den splatnosti ke směně za peníze splatníkem. Nárok na současné peníze je však zcela jiným statkem. *Nejde* o doklad *nedokončené* transakce, směny současného statku za budoucí statek jako v případě směnky; jde jednoduše o *doklad vlastnictví současného statku*. Transakce není nedokončená, nejde o směnu na termínovém trhu. Předložení tohoto dokladu tedy není *dokončením* transakce nebo ekvivalentem věřitelova požadavku na splacení půjčky; jde jednoduše o *převzetí držby* vlastního statku. V 2. kapitole jsme jako příklady současných statků uvedli skladní listy a akcie. Akcie však nelze vyplatit částí stálých aktiv podniku kvůli pravidlům vlastnictví, která společnosti samy pro své kooperativní podnikání stanovují. Navíc neexistuje záruka, že tato aktiva budou mít fixní peněžní hodnotu. Proto se omezíme na *skladní listy*, které jsou také relevantnější pro nabídku peněz.

Když si člověk ukládá statky do skladu, dostává stvrzenku a platí vlastníkovu skladu určitou částku za službu skladování. Ponechává si vlastnictví majetku; vlastník skladu jej pro něj pouze hlídá. Při předložení skladního listu je vlastník povinen vrátit vložený statek. Sklad specializující se na peníze je zná-

mý jako „banka“.

Nároky na statky jsou na trhu často považovány za ekvivalent statků samých. Pokud neexistuje podezření na podvod nebo krádež, pak je doklad vlastnictví statku ve skladu považován za ekvivalent samotného statku. V mnoha případech budou jednotlivci raději směňovat nároky nebo doklady – *substituty statků* – než samotné statky. Papír se snadněji převádí z osoby na osobu a jsou přitom odstraněny náklady na transport statků. Když pan Novák prodá panu Liškovi svoji pšenici, mohou se tedy namísto převozu pšenice z jednoho místa na druhé dohodnout na pouhém převodu samotného skladního listu z pana Nováka na pana Lišku. Statky zůstávají ve stejném skladu, dokud je pan Liška nepotřebuje nebo dokud není stvrzenka převedena na někoho jiného. Pan Liška samozřejmě může z nějakého důvodu dávat přednost uchování statků ve svém vlastním skladu a v tom případě by došlo k jejich převozu z jednoho skladu do druhého.

Vezměme si příklad skladu vlastněného Českou skladovací společností. V jejích sklepech jsou uskladněny různé statky. Předpokládejme, že společnost získala reputaci velmi spolehlivého skladu, kde se nekrade. V důsledku toho si lidé nechávají své statky u České skladovací na velmi dlouhou dobu a v případě statků, které často neuvívají, dokonce raději převádějí *certifikáty na statky* (skladní listy nebo doklady vlastnictví statku) a nevybírají si samotné statky. Proto certifikáty na statky fungují ve směně jako substituty statků. Předpokládejme, že Česká skladovací zjistí, že se tak děje. Uvědomí si, že se naskýtá dobrá příležitost na podvod. Může vzít statky vkladatelů, statky, které drží v úschově, a zapůjčit je lidem na trhu. Z těchto půjček může získat úrok, a dokud pouze malé procento vkladatelů žádá najednou o vyplacení svých certifikátů, nikdo nic nepozná. Nebo může také vydat falešné skladní listy na statky, které tam nejsou, a ty zapůjčit na trhu. To je rafinovanější postup. Falešné stvrzenky se budou na trhu směňovat na stejném základě jako skutečné stvrzenky, neboť na nich není uvedeno, zda jsou falešné nebo nikoli.

Mělo by být zřejmé, že tato praxe je jednoznačným podvodem. Sklad bere majetek někoho jiného a používá jej pro své vlastní výdělečné účely. Tento majetek si *nepůjčuje*, neboť za užití peněz nevyplácí úrok. Při tisku falešných skladních listů jsou vydávány a prodávány či zapůjčovány *doklady na statky*, aniž by tyto statky existovaly.

Peníze jsou statek nejnáchylnější na tento druh jednání. Peníze, jak jsme viděli, se totiž obecně přímo vůbec nepoužívají, ale používají se pouze pro směnu. Navíc jde o široce homogenní statek, a tak je unce zlata zaměnitelná za jakoukoli jinou. Je pohodlnější převádět ve směně papír než přenášet zlato, a proto sklady peněz (neboli banky), které si získají důvěru veřejnosti, zjistí, že jen málo lidí si proplácí své certifikáty. Banky budou obzvláště podléhat pokušení dopustit se podvodu a vydat falešné peněžní certifikáty do oběhu společ-

ně se skutečnými peněžními certifikáty jako přijímanými peněžními substituty. Skutečnost, že peníze jsou homogenní statek, znamená, že lidem je jedno, zda peníze, které jim jsou vyplaceny, jsou původní peníze, které si uložili, nebo ne. To usnadňuje provedení bankovních podvodů.

„Podvod“ je tvrdé označení, ale přesně popisuje tyto praktiky, i když jako takové nejsou uznávány zákonem nebo pachateli. Ve skutečnosti je obtížné vidět ekonomický nebo morální rozdíl mezi vydáním falešných stvrzenek a přivlastněním si majetku někoho jiného nebo zpronevěrou či přímo paděláním. Současné právní systémy nestaví tyto praktiky mimo zákon; ve skutečnosti jsou považovány za základní bankovní postup. Přesto by je libertariánský zákon svobodného trhu musel zakázat. Čistý svobodný trh je z definice trh, kde krádež a podvod (implicitní krádež) jsou nelegální a neexistují.

Poskytnutí statků nebo peněz držených v úschově či vydání podvržených skladních listů je samozřejmě nebezpečná činnost, i když ji zákon povoluje. Pokud sklad není jednou schopen dostát svým smluvním závazkům, pak je jeho podvod objeven a nastane všeobecný panický „run“ na sklad nebo banku. Poté by rychle došlo k jeho bankrotu. Takovýto bankrot by však nebyl obdobný krachu běžného spekulativního podniku. Je spíše bližší případu unikajícího zloděje, který je chycen dříve, než stačí vrátit prostředky, které si „vypůjčil“.

I když stvrzenka nemá na sobě napsáno, že sklad zaručuje uchování statků ve svých sklepech, je takováto dohoda *implicitní* v samotném vydání stvrzenky. Je totiž zřejmé, že pokud jsou vydány jakékoli falešné stvrzenky, je pro banku okamžitě nemožné všechny je proplatit, a proto ke spáchání podvodu dochází okamžitě. Pokud má banka ve svém trezoru dvacet liber zlata vlastněných vkladateli a certifikáty na zlato proplacitelné na vyžádání za třicet liber, pak jsou bankovky v hodnotě deseti liber falešné. *Které* konkrétní stvrzenky jsou falešné, lze zjistit pouze *poté*, co dojde k runu na banku a pozdní žadatelé zůstanou neuspokojeni.

Na zcela svobodném trhu, kde k podvodu nemůže z definice dojít, jsou všechny bankovní stvrzenky pravé, tj. představují pouze skutečné zlato a stříbro v trezorech. V takovém případě všechny *peněžní substituty* (skladní listy) banky budou také *peněžními certifikáty*, tj. každá stvrzenka opravdu potvrzuje skutečnou existenci peněz v jejím trezoru. Množství zlata drženého v bankovních trezorech pro účely proplacení se nazývá jejími „rezervami“ a politika vydávání pouze pravých stvrzenek se pak nazývá politikou „100% rezerv“ hotovosti k závazkům na požádání (závazkům, které musí být proplaceny na požádání).³⁰ Pojem „rezerva“ je však zavádějící, neboť předpokládá, že *banka* vlastní zlato a nezávisle se rozhoduje, kolik si jej ponechá v zásobě. Ve skutečnosti však zlato nevlastní banka, ale vkladatelé.³¹

Vzniklo obrovské množství literatury zabývající se fyzickou formou peněžních stvrzenek, ale přesto fyzická forma není ekonomicky vůbec důležitá. Může jít o formu *papírové bankovky*, *symbolické mince* (v zásadě bankovky vyražené

na minci namísto na papír) nebo zaknihovaného úvěru (*běžného depozita*) v bance. Běžné depozitum není hmotně drženo vlastníkem, avšak může být převedeno na kohokoli, kdo si to přeje, písemným příkazem bance. Tento příkaz se nazývá *šek*. Vkladatel si může zvolit, jakou formu stvrzenky přijme podle svého uvážení. To, jakou si vybere formu, není ekonomicky důležité.

C. PENĚŽNÍ SUBSTITUTY A NABÍDKA PENĚŽ

Peněžní substituty se na trhu směňují jako peníze, a proto je musíme považovat za součást nabídky peněz. Pak je nutné rozlišovat mezi penězi (*v širším smyslu*) – všeobecným prostředkem směny – a *vlastními penězi* (*money proper*). Vlastní peníze jsou konečným prostředkem směny neboli *standardními penězi* – zde *peněžní komoditou* – zatímco nabídka peněz (*v širším smyslu*) zahrnuje veškeré standardní peníze a peněžní substituty držené v peněžních zůstatcích jednotlivců. Ve výše uvedených příkladech bylo vlastními penězi neboli standardními penězi zlato, zatímco stvrzenky – nároky na okamžité vyplacení zlata – byly peněžními substituty.

Vztah mezi těmito prvky lze ilustrovat následovně: předpokládejme komunitu tří osob, A , B , C , a tři sklady peněz, X , Y , Z . Předpokládejme, že každá osoba má 100 uncí zlata ve své držbě a ve skladu nejsou uloženy žádné mince. Pro komunitu pak platí:

Celková zásoba vlastních peněz	= 300 uncí ($A + B + C$)
Celková zásoba peněžních substitutů	= 000 uncí
Celková zásoba peněz (<i>v širším smyslu</i>)	= 300 uncí

Celková zásoba peněz je zde identická s celkovou zásobou vlastních peněz.

Nyní předpokládejme, že A a B si každý uloží svých 100 uncí zlata ve skladech X , resp. Y , zatímco C si své zlato ponechá v držbě. Celková zásoba peněz je vždy rovna celkovým individuálním peněžním zůstatkům. Její složení je nyní:

$$\begin{aligned} A &- 100 \text{ uncí peněžních substitutů } X \\ B &- 100 \text{ uncí peněžních substitutů } Y \\ C &- 100 \text{ uncí vlastních peněz (zlata)} \end{aligned}$$

Celková zásoba peněz (*v širším smyslu*) = celkové peněžní zůstatky = 200 uncí peněžních substitutů + 100 uncí vlastních peněz.

Dopadem vkladu vlastních peněz do skladů nebo bank je změna *složení* celkové zásoby peněz v peněžních zůstatcích; celková částka však zůstává nezměněna ve výši 300 uncí. Peněžní substituty různých bank nahradily většinu standardních peněz v individuální držbě hotovosti. Obdobně pokud by si A a B vybrali svá depozita, celková částka by zůstala nezměněna, zatímco složení by

se vrátilo k původnímu vzorci.

Co oněch 200 uncí zlata uložených v trezorech bank? Ty již nejsou součástí peněžní zásoby; jsou drženy jako *rezerva* proti splatným peněžním substitutům. Dokud jsou v rezervě, netvoří součást peněžního zůstatku jednotlivce; peněžní zůstatky jsou tvořeny nikoli zlatem, ale doklady o vlastnictví zlata. Peněžní zůstatky jednotlivců, a tím i část zásoby peněz v komunitě tvoří pouze vlastní peníze mimo bankovní rezervy.

Dokud jsou peněžní substituty úplnými peněžními certifikáty, pak zvýšení nebo snížení splatných peněžních substitutů nemá dopad na celkovou zásobu peněz. Je ovlivněno pouze *složení* této zásoby a tyto změny ve složení nemají ekonomický význam.

Pokud je však bankám právně umožněno opustit 100% rezervy a vydávat falešné stvrzenky, ekonomické dopady jsou zcela odlišné. Peněžní substituty, které nejsou skutečnými peněžními certifikáty, můžeme nazvat *nekryté* peněžní substituty, neboť ve skutečnosti nepředstavují peníze. Vydání nekrytých peněžních substitutů zvyšuje peněžní zůstatky jednotlivců, a tím i celkovou peněžní zásobu. Nekryté peněžní substituty nejsou vyrovnány novými peněžními depozity, a tak představují čisté zvýšení celkové zásoby. *Jakékoli zvýšení nebo snížení zásoby nekrytých peněžních substitutů zvyšuje nebo snižuje ve stejném rozsahu celkovou zásobu peněz (v širším smyslu).*

Celková zásoba peněz se tedy skládá z následujících součástí: *zásoba vlastních peněz mimo rezervy + zásoba peněžních certifikátů + zásoba nekrytých peněžních substitutů*. Zásoba peněžních certifikátů nemá vliv na velikost peněžní zásoby; zvýšení tohoto faktoru pouze snižuje velikost prvního faktoru. Zásobou vlastních peněz a faktory ovlivňujícími její velikost jsme se již zabývali. Závisí na roční výrobě ve srovnání s ročním opotřebením, a tudíž se na volném trhu nabídka vlastních peněz mění pouze pomalu. Nekryté peněžní substituty jsou spíše jevem nesvobodného než svobodného trhu, a tak faktory ovlivňující jejich nabídku budou analyzovány dále ve 12. kapitole.

Mezitím však analyzujeme trochu podrobněji rozdíl mezi bankou se 100% rezervami a bankou s částečnými rezervami. Předpokládejme, že Hvězdná banka je banka se 100% rezervami; je založena se 100 uncemi zlata kapitálu investovaného jejími akcionáři do stavby a vybavení. V rozvaze s aktivy na levé straně a závazky a kapitálem na pravé straně situace banky vypadá následovně:

I. Hvězdná banka

Aktiva	Pasiva
Vybavení 100 uncí	Kapitál 100 uncí

Hvězdná banka je připravena zahájit provoz. Přichází několik lidí, kteří si

v bance ukládají zlato, a banka jim za to vydává skladní listy dávající vkladatelům (skutečným vlastníkům zlata) právo vybrat si svůj majetek kdykoli na požádání. Předpokládejme, že po několika měsících bylo uloženo a v bankovním trezoru uskladněno 5 000 uncí zlata. Její rozvaha nyní vypadá následovně:

II. Hvězdná banka

Aktiva		Pasiva	
Zlato	5 000 uncí	Skladní listy	5 000 uncí
Vybavení	100 uncí		
	<u>5 100 uncí</u>		
		Kapitál	100 uncí
			<u>5 100 uncí</u>

Skladní listy fungují a směňují se jako peněžní substituty, přičemž *nahrazují* zlato uložené v bankách, nepřičítají se k němu. Všechny skladní listy jsou peněžními certifikáty, jsou udržovány 100% rezervy a nedochází k porušení práva na svobodném trhu. Skladní listy mohou mít formu vytištěných lístků (bankovek) nebo účetního úvěru (vkladů na požádání) převoditelného písemným příkazem, neboli „šekem“. Ekonomicky jsou obě formy identické.

Předpokládejme však nyní, že vynucování práva je nedbalé a banka zjistí, že může snadno vydělat peníze podvodem, tj. zapůjčením části zlata vkladatelů (nebo spíše vydáním falešných skladních listů na neexistující zlato a jejich zapůjčením) lidem, kteří si je chtějí půjčit.³² Řekněme, že Hvězdná banka začne být nervózní z nízkého výnosu ze svých poplatků za skladovací služby a vytiiskne 1 000 uncí falešných skladních listů. Ty zapůjčí na úvěrovém trhu podnikům a spotřebitelům, kteří si chtějí půjčit peníze. Rozvaha Hvězdné banky nyní vypadá následovně:

III. Hvězdná banka

Aktiva		Pasiva	
Zlato	5 000 uncí	Skladní listy	6 000 uncí
Dlužní úpisy dlužníků	1 000 uncí		
Vybavení	100 uncí		
	<u>6 100 uncí</u>		
		Kapitál	100 uncí
			<u>6 100 uncí</u>

Skladní listy stále na trhu fungují jako peněžní substituty. A viděli jsme, že nové peníze byly bankou vytvořeny z ničeho, jakoby kouzlem. Tento proces

tvorby peněz byl také nazýván „monetizací dluhu“, což je vhodný termín, neboť popisuje jediný případ, kdy *závazek* může být transformován do peněz – nejvyššího *aktiva*. Je zřejmé, že čím více peněz banka vytvoří, tím více zisku vydělá, neboť jakýkoli zisk z nově vytvořených peněz je čistým ziskem. Banka byla schopna změnit podmínky systému svobodného trhu, ve kterém lze peníze získat koupí, těžbou nebo darem. U každého z těchto způsobů bylo k získání peněz zapotřebí produktivní služby – buď vlastní nebo předků nebo dárců. Inflační zásah banky vytvořil další cestu k penězům: vytvoření peněz z ničeho vydáním stvrzenek na neexistující zlato.^{33, 34}

D. POZNÁMKA K NĚKTERÝM KRITIKÁM 100% REZERV

Oblíbenou kritikou 100% bankovních rezerv je tvrzení, že banka by nebyla schopna získat žádný příjem či krýt náklady skladování, tisku atd. Právě naopak, banka je dokonale schopna fungovat jako jakýkoli sklad zboží, tj. účtováním poplatků za služby svým zákazníkům, a vydělat běžný výnos ze své činnosti.

Jinou oblíbenou námitkou je, že politika 100% rezerv by eliminovala veškeré úvěry. Jak by si mohli obchodníci půjčovat prostředky na krátkodobé investice? Odpověď je, že obchodníci si stále mohou půjčovat *uspořené prostředky* od jednotlivců nebo institucí. „Banky“ mohou stále zapůjčovat své vlastní uspořené prostředky (kapitál a akumulovaný přebytek) nebo si mohou prostředky vypůjčit od jednotlivců a zapůjčit je obchodním společnostem a vydělat na úrokovém rozdílu.³⁵ Vypůjčení si peněz (např. dluhopisu s proměnlivým úrokem) je úvěrová transakce; jednotlivec směňuje své současné peníze za dluhopis – nárok na budoucí peníze. Vypůjčující si banka mu platí úrok z této půjčky a dále směňuje takto získané peníze za přísliby obchodníků-dlužníků splatit peníze v budoucnosti. To je další úvěrová transakce. V tomto případě banka jedná jako věřitel a obchodníci jako dlužníci. Příjmem banky je úrokový diferenciál mezi těmito dvěma úvěrovými transakcemi; platba je platbou za služby banky jakožto zprostředkovatele, který usměňuje úspory veřejnosti do investic. Navíc neexistuje žádný konkrétní důvod, proč by *krátkodobý* spíše než jakýkoli jiný úvěr měl být dotován tvorbou peněz.

Důležitou kritikou vládou vynucované politiky 100% rezerv je skutečnost, že toto opatření, ačkoli samo o sobě přínosné, by znamenalo precedens pro jiné vládní intervence do peněžního systému včetně změny samotného tohoto požadavku vládním výnosem. Tito kritici prosazují „svobodné bankovníctví“, tj. absenci vládních zásahů do bankovníctví kromě vynucování platby závazků, kdy je bankám povolena falešná emise podle jejich přání. Svobodný trh však neznamená svobodu dopouštět se podvodu nebo jiné formy krádeže. Právě naopak. Kritice se lze vyhnout zavedením požadavku na 100% rezervy nikoli arbitrárním nařízením vlády, ale jako součástí všeobecné právní ochrany

majetku proti podvodu. Jak uvádí Jevons: „Bývalo všeobecným pravidlem zákona, že jakékoli současné darování či převedení neexistujících statků není účinné,³⁶ a je pouze třeba toto obecné pravidlo oživit a vynucovat, aby byly falešné peněžní substituty postaveny mimo zákon. Bankovníctví by mohlo zůstat dokonale svobodné, a přesto se neodchýlit od 100% rezerv.³⁷“

7. ZISKY A ZTRÁTY PŘI ZMĚNĚ PENĚŽNÍHO VZTAHU

Změna peněžního vztahu nutně vyvolává zisky a ztráty, neboť peníze nejsou neutrální a změny cen se neodehrávají současně. Předpokládejme – a to v praxi bude platit pouze zřídka – že konečná rovnovážná situace vycházející ze změny peněžního vztahu je ve všech ohledech (včetně relativních cen, individuálních hodnot atd.) stejná jako předchozí rovnováha s výjimkou změny kupní síly peněz. Ve skutečnosti, jak uvidíme, téměř nepochybně dojde k mnoha změnám těchto faktorů v nové rovnovážné situaci. Ale i kdyby k nim nedošlo, *pohyb* cen z jedné rovnovážné situace do další nebude probíhat plynule a současně. *Neproběhne* podle známého příkladu Davida Huma a Johna Stuarta Milla, kdy se každý probudí s dvojnásobnou vlastní peněžní zásobou. Změny v poptávce po penězích nebo zásobě peněz probíhají krok za krokem, přičemž nejprve mají účinek v jedné oblasti ekonomiky a poté v jiné. Trh je složitá, vzájemně propojená síť a někteří lidé reagují rychleji než jiní, a proto se bude rychlost reakce pohybů cen na změněnou situaci lišit.

Jak jsme naznačili výše, lze formulovat následující zákon: když změna peněžního vztahu způsobí růst cen, člověk, jehož prodejní ceny vzrostou před růstem jeho nákupních cen, získá a člověk, jehož nákupní ceny vzrostou dříve, prodělá. Ten, kdo získá z přechodného období nejvíce, je ten, jehož prodejní ceny vzrostou první a nákupní ceny poslední. Naopak při poklesu cen člověk, jehož nákupní ceny klesnou před jeho prodejními cenami, získá a člověk, jehož prodejní ceny klesnou před jeho nákupními cenami, prodělá.

Je především zřejmé, že na rostoucích cenách není nic, co by způsobovalo zisky, ani není na klesajících cenách nic, co by způsobovalo ztráty. V obou situacích někteří lidé změnou získávají a někteří lidé ztrácejí, přičemž získávají ti s největším a nejdělsím kladným rozdílem mezi svými prodejními a nákupními cenami a ztrácejí ti s největším a nejdělsím záporným rozdílem v těchto pohybech. Kterí lidé získávají a kteří ztrácejí z jakékoli dané změny, je empirická otázka závislá na umístění změny v peněžním vztahu, institucionálních podmínkách, očekáváních, rychlosti reakce atd.

Uvažujme zisky a ztráty ze zvýšení peněžní zásoby. Předpokládejme, že začínáme v situaci peněžní rovnováhy. Peněžní vztah každého člověka je v rovnováze, když jsou si jeho zásoba peněz a poptávka po penězích rovny. Nyní předpokládejme, že pan Novák najde nějaké nové zlato, které dříve nebylo známo. Došlo ke změně údajů pana Nováka. Nyní má přebytečnou zásobu zla-

ta ve svém peněžním zůstatku ve srovnání se svojí poptávkou po něm. Pan Novák jedná tak, aby utratil přebytečný peněžní zůstatek. Tyto nové peníze jsou vydány řekněme za výrobky pana Lišky. Pan Liška nyní zjistí, že jeho peněžní zůstatek převyšuje jeho poptávku po penězích a vydá svůj přebytek za produkty někoho jiného.

Zvýšená nabídka pana Nováka také zvyšuje prodejní cenu a příjem pana Lišky. Prodejní cena pana Lišky se zvýšila dříve než jeho nákupní cena. Vydává peníze za produkty pana Rychlého, a tak zvyšuje jeho prodejní ceny, zatímco většina nákupních cen se nezvýšila. S tím, jak peníze přecházejí z ruky do ruky, nákupní ceny postupně rostou. Prodejní cena pana Rychlého se zvýší, avšak jeden z jeho nakupovaných produktů – Smithův – již podražil. Postupem času roste stále více nákupních cen. Jednotlivci, kteří jsou na konci „seznamu“ těch, kdo obdrží nové peníze, pak zjistí, že jejich nákupní ceny se zvýšily, zatímco jejich prodejní ceny tak ještě neucínily.

Změny peněžní zásoby a cen mohou být samozřejmě nevýznamné. Tento proces však nastává bez ohledu na velikost peněžní zásoby. Čím větší je růst zásoby peněz, tím vyšší, *ceteris paribus*, bude jeho dopad na ceny.

Výše jsme viděli, že zvýšení zásoby peněz vede k poklesu PPM a snížení zásoby peněz vede k růstu PPM. Jednoduchý a nekomplikovaný růst či pokles PPM však neexistuje. Změna zásoby peněz není automaticky souběžná. *Nové peníze vstupují do systému v určitém bodě* a poté se tímto způsobem šíří do ekonomiky. Jednotlivci, kteří získají nové peníze nejdříve, získají ze zvýšení množství peněz nejvíce; ti, kdo je získají poslední, utrpí největší ztrátu, neboť veškeré jejich nákupní ceny se zvýšily dříve než jejich prodejní ceny. Peněžně vyjádřeno je zřejmé, že zisky přibližně první poloviny příjemců nových peněz jsou přesně vyváženy ztrátami druhé poloviny. A naopak pokud by se měly peníze nějak ze systému ztratit, řekněme například opotřebením nebo ztrátou, člověk, který peníze ztratil, snižuje svoje výdaje a utrpí nejvíce, zatímco poslední člověk, který pocítí dopad snížené zásoby peněz, získá nejvíce. Snížení zásoby peněz má totiž za následek ztráty prvních vlastníků, kteří pocítí snížení prodejních cen před snížením svých nákupních cen, a zisky posledních, kteří pocítí snížení nákupních cen před snížením svého příjmu.³⁸

Tato analýza potvrzuje naše dřívější tvrzení, že zvýšení zásoby peněz nepředstavuje žádný společenský užitek a snížení zásoby peněz žádnou společenskou újmu. To platí rovněž pro přechodné období. Zvýšení množství zlata je společensky užitečné (tj. přínosné pro někoho, aniž by prokazatelně ubližovalo ostatním) pouze v tom rozsahu, ve kterém umožňuje zvýšení nemonetárního, přímého užití zlata.

Pokud, jak jsme předpokládali, zůstanou relativní ceny a ocenění stejná pro všechny po celou dobu, nová rovnováha bude identická se starou s výjimkou všeobecné změny cen. V takovém případě budou zisky a ztráty dočasné a zmi-

zí s příchodem nové rovnováhy. To se však ve skutečnosti téměř nikdy nestane. Pokud totiž zůstanou hodnoty lidí nezměněné, posun v relativním peněžním příjmu v průběhu přechodu sám o sobě změní strukturu poptávky. Ti, kdo získají bohatství v průběhu přechodného období, budou mít strukturu preferencí a poptávky odlišnou od těch, kdo ztratili. V důsledku toho se posune struktura samotné poptávky a nová rovnováha bude charakterizována jinými relativními cenami. Změna pravděpodobně také nebude neutrální vůči časovým preferencím. Lidé, kteří trvale získali, budou nepochybně mít jinou strukturu časových preferencí než ti, kdo trvale prodělali, a v důsledku toho může dojít k trvalému posunu všeobecných časových preferencí. Jaký tento posun bude, či jakým směrem, samozřejmě ekonomie nemůže říci.

Lze poznamenat, že změny peněz mají tuto „hybnou sílu“ i v onom podivném případě automatického zdvojnásobení peněžních zůstatků každého člověka přes noc. Skutečnost, že se zdvojnásobí peněžní zásoba každého člověka, vůbec neznámá, že se automaticky zdvojnásobí *všeškeré ceny!* Každý jednotlivec má jiný tvar poptávky po penězích, a je tudíž nemožné předvídat, *jaký* tvar bude každý mít. Někteří budou vydávat proporcionalně více ze svých nových peněz, zatímco jiní si proporcionalně více ponechají ve svém peněžním zůstatku. Řada lidí bude vydávat své nové peněžní zůstatky za jiné statky, než které si kupovali za své staré peníze. V důsledku toho se změní struktura poptávky a snížená PPM nezdvojnásobí všechny ceny; některé se zvýší více a některé méně než dvojnásobně.³⁹

8. URČENÍ CEN: STRANA STATKŮ A STRANA PENĚŽ

Nyní jsme v situaci, kdy můžeme splést dohromady všechna vlákna určující ceny statků. V kapitolách 4 až 9 jsme analyzovali všechny determinanty cen konkrétních statků. V této kapitole jsme analyzovali určení kupní síly peněz. Nyní můžeme vidět, jak obě skupiny determinantů do sebe zapadají.

Konkrétní cena, jak jsme viděli, je určována celkovou poptávkou po statku (směnnou a rezervační) a zásobou statku. Ta se zvyšuje při růstu poptávky a klesá s růstem zásoby. Poptávku tedy můžeme nazvat „faktorem růstu“ ceny a zásobu „faktorem poklesu“. *Směnná* poptávka po každém statku – množství peněz, které bude vydáno ve směně za tento statek – se rovná zásobě peněz ve společnosti snížené o následující: směnné poptávky po všech ostatních statcích a rezervační poptávku po penězích. Stručně řečeno se částka vydaná za statek X rovná celkové zásobě peněz snížené o částku vydanou za ostatní statky a částku drženou v peněžních zůstatcích.

Přehledně nyní související problémy a zabývejme se cenou „všech statků“, tj. převrácenou hodnotou kupní síly peněz. Všeobecná cena statků bude nyní určována peněžní poptávkou po všech statcích (faktor růstu) a zásobou všech statků (faktor poklesu). Když uvažujeme všechny statky, pak se směnná

poptávka po statcích rovná zásobě peněz snižené o rezervační poptávku po penězích. (Na rozdíl od jakéhokoli specifického statku není nutné odečítat výdaje lidí za *ostatní* statky.) Celková poptávka po statcích se pak rovná zásobě peněz snižené o rezervační poptávku po penězích a zvýšené o rezervační poptávku po všech statcích.

Konečnými determinanty ceny všech statků jsou: zásoba peněz a rezervační poptávka po statcích (faktory růstu) a zásoba veškerých statků a rezervační poptávka po penězích (faktory poklesu). Nyní uvažujme opačnou stranu: PPM. PPM, jak jsme viděli, je určována poptávkou po penězích (faktor růstu) a zásobou peněz (faktor poklesu). Směnná poptávka po penězích se rovná zásobě všech statků snižené o rezervační poptávku po všech statcích. Konečnými determinanty PPM proto jsou: zásoba všech statků a rezervační poptávka po penězích (faktory růstu) a zásoba peněz a rezervační poptávka po statcích (faktory poklesu). Vidíme, že jde o přesně opačné determinanty ceny všech statků, která je reciprokou hodnotou PPM.

Analýza strany peněz a strany statků u cen je tak dokonale harmonická. Není již třeba arbitrárního dělení mezi analýzu barterového typu pro relativní ceny statků a holistickou analýzu PPM. Ať již sledujeme jeden statek nebo všechny statky, cena nebo ceny se *zvýší*, *ceteris paribus*, pokud se zvýší zásoba peněz; *sníží*, pokud se zvýší zásoba statku nebo statků; *sníží*, pokud se zvýší rezervační poptávka po penězích; a *zvýší*, pokud se zvýší rezervační poptávka po statku nebo statcích. Pro každý jednotlivý statek se cena také zvýší, pokud se specifická poptávka po tomto statku zvýší; pokud to však není odraz poklesu společenské rezervační poptávky po penězích, bude tato změněná poptávka také znamenat sníženou poptávku po nějakém jiném statku a následný pokles ceny tohoto statku. Změny specifických poptávek pak nemění hodnotu PPM.

V rostoucí ekonomice bude dlouhodobý trend těchto čtyř určujících faktorů pravděpodobně následující: *peněžní zásoba* postupně poroste s tím, jak produkce zlata zvyšuje stávající zásobu; *zásoba statků* poroste s tím, jak dochází k akumulaci kapitálových investic; *rezervační poptávka po statcích* bude mizet s tím, jak v dlouhém období mizí krátkodobé spekulace, které jsou hlavním důvodem této poptávky; *rezervační poptávka po penězích* bude neznámá, přičemž například zúčtování bude tuto poptávku snižovat v čase, zatímco větší množství transakcí ji bude zvyšovat. V důsledku toho nemůžeme přesně říci, jakým směrem se PPM bude v rostoucí ekonomice pohybovat, ačkoli nejlepším souhrnným odhadem by byl její pokles v důsledku vlivu zvýšené zásoby statků. Vliv strany *statků* bude s jistotou ve směru klesajících cen; stranu peněz nemůžeme předpovídat.

Konečnými determinanty PPM, jakož i specifických cen jsou tedy subjektivní *užitky* jednotlivců (determinanty poptávky) a dané objektivní zásoby statků – což obhájuje rakousko-wicksteedovskou teorii ceny pro všechny aspekty ekonomického systému.

Nakonec upozornění: Je nutné zapamatovat si, že *peníze nemohou být nikdy neutrální*. Jeden soubor podmínek zvyšující PPM nemůže nikdy přesně vyvážit jiný soubor faktorů, které ji snižují. Předpokládejme, že růst zásoby statků zvyšuje PPM, zatímco současně růst peněžní zásoby ji snižuje. Jedna změna nemůže nikdy vyrovnat druhou; jedna změna sníží jeden soubor cen více než jiné, zatímco druhá zvýší jiný soubor v rámci celé škály cen. Míry změny v těchto dvou případech budou záviset na konkrétních statcích a dotčených jednotlivcích a jejich konkrétních hodnotách. I kdybychom mohli učinit historické (nikoli *ekonomicko-vědní*) hodnocení, že PPM zůstala zhruba stejná, cenové vztahy se změnily, a proto nemůžeme nikdy přesně říci, k čemu dojde.

9. MEZIPROSTOROVÁ SMĚNA

A. JEDNOTNÁ GEOGRAFICKÁ KUPNÍ SÍLA PENĚŽ

Cena jakékoli komodity má tendenci být stejná v celé oblasti, která ji používá. Viděli jsme, že toto pravidlo není porušováno skutečností, že cena cementu v Berouně je nižší než v Praze. Cement v Praze je spotřební statek, zatímco cement v Berouně je vůči němu *statkem kapitálovým*. Cement v Berouně není stejnou komoditou jako cement v Praze, protože statky musí být nejprve zpracovány na jednom místě a poté dopraveny na místa, kde jsou spotřebovávány.

Peníze nejsou výjimkou z pravidla, že cena každé komodity bude mít tendenci být stejná v celé oblasti, která ji používá. Působnost peněžní komodity je ve skutečnosti širší. Jiné komodity jsou vyráběny v určitých centrech a musí být poté transportovány do jiných center, kde jsou spotřebovávány. Nejsou proto stejným „statkem“ na různých zeměpisných místech; ve výrobních centrech jsou *kapitálovými statky*. Je pravda, že peníze musí být nejprve vytěženy a poté dopraveny na místa užití. Jakmile je však peněžní komodita jednou vytěžena, používá se pouze pro směnu. Za tímto účelem je od toho okamžiku posílána tam a zpět v rámci celosvětového trhu. Proto neexistuje žádné skutečně důležité kapitálové místo pro peníze oddělené od spotřebního místa. Zatímco všechny jiné statky jsou nejprve vyrobeny a poté dopraveny na místo, kde jsou použity a spotřebovávány, peníze se používají zaměnitelně na celém trhu a pohybují se sem a tam. Proto tendence směřující ke geografické rovnosti kupní síly peněz platí pro fyzickou komoditu zlato nebo stříbro a není třeba, aby tato komodita byla považována za různé statky na některých konkrétních místech.

Kupní síla peněz bude proto stejná v celé oblasti. Pokud by PPM peněz byla nižší v Praze než v Plzni, nabídka peněz ve směně za statky by se v Praze snížila a v Plzni zvýšila. Při vyšších cenách v Praze než v Plzni by lidé vydávali méně v Praze a více v Plzni a tento posun by se odrazil do pohybů peněz. To toto jednání povede k růstu kupní síly v Praze a sníží ji v Plzni, dokud se kupní

síla na obou místech nevyrovná. Tímto způsobem bude mít kupní síla tendenci zůstat stejná na všech místech, kde se peníze užívají, ať již do nich zasahují národní hranice, či nikoli.

Někteří lidé naopak tvrdí, že trvalé rozdíly v kupní síle peněz mezi místy *existují*. Ukazují například na skutečnost, že ceny jídla v restauracích v Praze jsou vyšší než v Mnichovicích. Pro většinu lidí má však Praha určité nesporné výhody oproti Mnichovicím. Je v ní mnohem širší nabídka statků a služeb pro spotřebitele, která zahrnuje divadla, koncerty, vysoké školy, luxusní šperky a oblečení a obchodníky s cennými papíry. Existuje velký rozdíl mezi komoditou „služba restaurace v Praze“ a komoditou „služba restaurace v Mnichovicích“. První komodita umožňuje kupujícímu zůstat v Praze a užívat si různých výhod. Jde proto o odlišné statky a skutečnost, že cena služeb restaurace je v Praze vyšší, znamená, že většina jednotlivců na trhu ji hodnotí výše a považuje ji za komoditu vyšší kvality.⁴⁰

Dopravní náklady však do této analýzy vnášejí výhrady. Předpokládejme, že PPM v Plzni je o něco vyšší než v Písku. Očekávali bychom, že zlato poteče z Písku do Plzně, kde by byly výdaje za statky relativně vyšší než v Písku, dokud by nedošlo k vyrovnání PPM. Pokud je však PPM v Plzni vyšší o částku menší než transportní náklady na dopravu zlata z Písku, pak se relativní PPM mohou lišit v pásmu přepravních nákladů zlata. Bylo by pak příliš drahé dopravovat zlato do Plzně pro využití vyšší PPM. Meziprostorová PPM se může lišit v libovolném směru v rámci tohoto rozpětí nákladů na dopravu.⁴¹

Řada kritiků tvrdí, že PPM nemůže být *jednotná* po celém světě, neboť některé statky nejsou dopravitelné z jednoho místa na jiné. Václavské náměstí nebo Macocha například nemohou být dopraveny z jedné oblasti do jiné; jsou specifické pro svoji oblast. Proto tito kritikové tvrdí, že proces vyrovnávání může nastat pouze u statků, které „vstupují do meziregionálního obchodu“; to se prý netýká obecné PPM.

Ač se zdá věrohodná, je tato námitka zcela chybná. Nesourodé statky jako Václavské náměstí a jiné hlavní třídy jsou v první řadě *různé statky*, a tak neexistuje důvod, proč bychom měli očekávat jejich stejné ceny. A za druhé, dokud lze obchodovat *jednu* komoditu, může dojít k vyrovnání PPM. Může dojít ke změně *složení* PPM, to však nevyvrací skutečnost vyrovnání. Proces vyrovnání může být odvozen ze skutečnosti lidského jednání, i když, jak uvidíme, PPM není možné *měřit*, neboť její složení nezůstává stejné.

Jakýkoli statek *může* být obchodován, co pak tedy brání například slovenskému kapitálu v koupi budovy na Václavském náměstí? Slovenský kapitalista nemusí doslova dopravit statek zpět na Slovensko, aby si jej mohl koupit a vydělat na své investici. Každý statek tedy „vstupuje do meziregionálního obchodu“; není možné odlišit „domácí“ a „meziregionální“ (nebo „mezinárodní“) statky.

Předpokládejme, že PPM je vyšší na Slovensku než v Praze. Pražané si budou kupovat více na Slovensku a Slováci si budou kupovat méně v Praze. To neznamena pouze, že Praha si bude kupovat více pšenice ze Slovenska nebo že Slovensko si bude kupovat méně oblečení v Praze. Také to znamená, že Pražané budou investovat do nemovitostí či divadel na Slovensku, zatímco Slováci budou prodávat některý svůj majetek v Praze.

B. ZÚČTOVÁNÍ V MEZIPROSTOROVÉ SMĚNĚ

Zúčtování je pro meziprostorové transakce velmi vhodné, neboť náklady na dopravu peněz z jednoho místa na druhé budou pravděpodobně velmi vysoké. Směnky na každé město (tj. dlužní úpisy dlužné každým městem) mohou být vzájemně zrušeny. Předpokládejme dva obchodníky A a B v Plzni a dva C a D v Písku. A prodá C lednici za 200 gramů zlata a D prodá B televizor za 200 gramů. Tyto dva dluhy mohou být zúčtovány a není třeba dopravovat peníze z jednoho místa na druhé. Prodej televizoru D může na druhou stranu obnášet 120 gramů. Předpokládejme na chvíli, že jde o jediné obchodníky v komunitě. Pak by muselo být 80 gramů dopraveno z Písku do Plzně. V druhém případě se občané Plzně rozhodli *zvýšit* svoji držbu hotovosti v čistém vyjádření, zatímco občané Písku se rozhodli snížit svoji držbu hotovosti.

Ekonomové často popisovali meziprostorový obchod ve vyjádření „bodů vývozu zlata“ a „bodů dovozu zlata“. Použití takovýchto pojmů však předpokládá, že ačkoli obě dvě lokality používají zlaté peníze, má smysl hovořit o „směnném kursu“ peněz jedné lokality za peníze druhé. Tento směnný kurs je ustanoven v mezích daných náklady na dopravu peněz – body „dovozu zlata“ a „vývozu zlata“. To však *neplatí* na svobodném trhu. Na takovém trhu jsou všechny mince a surový kov vyjádřeny v jednotkách hmotnosti zlata a nemá vůbec žádný smysl hovořit o „směnném kursu“ peněz jednoho místa za stejné peníze jiného. Jak může existovat „směnný kurs“ unce zlata za unci zlata? Nebudou existovat žádné zákony o zákonném platidle nebo jiné, které by oddělily hodnotu mince jedné oblasti od hodnoty jiných. Může tedy existovat drobný rozdíl v PPM na každém místě v mezích nákladů na dopravu zlata, avšak nikdy nemůže dojít k odchylkám od nominální hodnoty v meziprostorových „směnných kursech“. Na svobodném trhu neexistují žádné směnné kursy s výjimkou dvou nebo více koexistujících peněžních komodit.

10. PLATEBNÍ BILANCE

Ve 3. kapitole výše jsme se zabývali rozsáhlou analýzou platební bilance jednotlivce. Viděli jsme, že *příjem* jednotlivce lze nazvat jeho vývozy a fyzické zdroje jeho příjmu jeho *vyváženými statky*; zatímco jeho výdaje lze nazvat jeho *dovozy* a nakoupené statky jeho *dováženými statky*.⁴² Rovněž jsme viděli, že je nesmyslné nazývat obchodní bilanci člověka „příznivou“, pokud se rozhodne

použít část svého příjmu ke zvýšení svého peněžního zůstatku, či „nepříznivou“, pokud se rozhodne snížit svůj peněžní zůstatek, a tak jsou jeho výdaje vyšší než příjmy. Každé jednání a směna je příznivá z pohledu člověka vykonávajícího jednání nebo uskutečňujícího směnu; jinak by ji neuskutečnil. Další závěrem je, že není třeba mít starosti o obchodní bilanci kohokoli jiného.

Příjem a výdaje člověka tvoří jeho „obchodní bilanci“, zatímco přidáme-li úvěrové transakce k této bilanci, hovoříme o jeho „platební bilanci“. Úvěrové transakce mohou bilanci komplikovat, avšak nemění její podstatu. Když věřitel poskytne půjčku, přidá do svého sloupce „vydané peníze“ částku půjčky – za nákup příslibu zaplatit v budoucnosti. Kupuje dlužníkům příslib zaplatit ve směně za převod části svého současného peněžního zůstatku na dlužníka. Dlužník přidá do svého sloupce „přijaté peníze“ – z prodeje příslibu zaplatit v budoucnosti. Tyto přísliby zaplatit mohou být splatné kdykoli v budoucnosti podle rozhodnutí věřitele a dlužníka; obecně jde o dny až řadu let. V den splatnosti dlužník splatí půjčku a převede část svého peněžního zůstatku věřiteli. To se objeví v dlužníkově sloupci „vydané peníze“ – za splátku dluhu – a ve věřitelově sloupci „přijaté peníze“ – ze splátky dluhu. Platby úroků dlužníka věřiteli se v příslušných platebních bilancích odrazí obdobně.

O platebních bilancích bylo napsáno více nesmyslů než o jakémkoli jiném aspektu ekonomie. To bylo způsobeno neschopností ekonomů založit a vybudovat jejich analýzu na *individuálních* platebních bilancích. Namísto toho používali zamřené, holistické koncepty, jako „národní“ platební bilance, aniž by je založili na individuálním jednání a bilancích.

Platební bilanci lze konsolidovat pro mnoho jednotlivců a je možné vytvořit libovolný počet takových skupin. V těchto případech platební bilance *pouze zaznamenávají peněžní transakce mezi jednotlivci ve skupině a ostatními jednotlivci, avšak nejsou schopny zaznamenat směny mezi jednotlivci v rámci skupiny.*

Vezměme si například konsolidovanou platební bilanci bytu v Doudově ulici č. 25, v Praze 4 – Podolí za určité časové období. V bytě bydlí tři členové A, B a C. Předpokládejme, že jejich individuální platební bilanci zachycuje tabulka 16.

V konsolidované platební bilanci bytu v Doudově ulici č. 25 se musí platby peněz mezi členy nutně vyrovnat. Tak platí, že

Konsolidovaná platební bilance, Doudova ulice č. 25

Peněžní příjem z „vnějšku“ (vývozy) 75 uncí	Peněžní výdaje za statky „ven“ (dovozy) 78 uncí
Snížení peněžního zůstatku za převod „ven“ 3 unce	
78 uncí	

TABULKA 16

	A	B	C	CELKEM
Peněžní příjem od ostatních obyvatel domu	5 uncí	2 unce	3 unce	10 uncí
Peněžní příjem od „zbytku světa“	20 uncí	25 uncí	30 uncí	75 uncí
Celkový peněžní příjem	25 uncí	27 uncí	33 unce	
Peněžní výdaje na statky ostatních obyvatel domu	2 unce	8 uncí	0 uncí	10 uncí
Peněžní výdaje na statky „zbytku světa“	22 unce	23 unce	33 unce	78 uncí
Celkové peněžní výdaje	24 unce	31 unce	33 unce	
Změny peněžních zůstatků	+ 1 unce	- 4 unce	0 uncí	- 3 unce

Konsolidovaná bilance neříká o aktivitách členů skupiny tolik co jednotlivé bilance, neboť neodhaluje směny *v rámci* skupiny. Tento rozdíl narůstá s rostoucím počtem lidí seskupených v konsolidované bilanci. Konsolidovaná bilance občanů velkého národa, jako jsou Spojené státy, poskytuje méně informací o jejich ekonomických aktivitách, než kolik jich poskytuje konsolidovaná bilance občanů České republiky. Pokud seskupíme všechny občany světa zabývající se směnou, jejich konsolidovaná platební bilance bude přesně nula. Všechny směny budou interní uvnitř skupiny a konsolidovaná bilance o nich nebude poskytovat vůbec žádnou informaci. Souhrnně řečeno lidé na zemi mají nulový příjem „zvnějšku“ a nulové výdaje na „statky zvnějšku“.⁴³

Omyly v názorech na zahraniční obchod zmizí, pokud pochopíme, že platební bilance jsou pouze vybudovány na konsolidovaných *individuálních* transakcích a že národní bilance jsou pouze arbitrární zastávkou mezi individuálními bilancemi na straně jedné a pouhými nulami světové platební bilance na straně druhé. Existuje například stálá obava o to, že platební bilance bude trvale „nepříznivá“, a tak dojde k odlivu zlata z daného regionu, až nebude zbývat žádné zlato. Odliv zlata však není tajemným činem Boha. Jde o *prosazení vůle* lidí, kteří si v čistém vyjádření přejí z nějakého důvodu snížit své peněžní zůstatky zlata. Stav bilance je jednoduše viditelným vyjádřením dobrovolného snížení peněžního zůstatku v určitém regionu nebo mezi určitými skupinami. Obavy o *národní* platební bilance jsou mylným pozůstatkem náhodné skutečnosti, že statistiky směny přes národní hranice jsou mnohem dostupnější než jinde. Mělo by být zřejmé, že principy platné pro platební bilanci České republiky jsou stejně platné pro jeden region země, pro jeden kraj, pro jedno město,

pro jeden blok, jeden dům nebo jednu osobu. Žádná osoba ani skupina nemůže utrpět kvůli „nepříznivé“ bilanci; osoba nebo skupina může utrpět pouze z důvodu nízké úrovně příjmů nebo aktiv. Zdánlivě hodnověrné výkřiky, že peníze „mají zůstat“ v České republice, že Češi by neměli být zaplavováni „produkty levné zahraniční práce“ atd., získávají novou perspektivu, když je použijeme například na rodinu tří bratrů Novákových. Představme si každého z bratrů vyzývajícího ostatní, aby „nakupovali u Nováků“, aby „udržovali peníze v oběhu v rámci rodiny Nováků“, aby nekupovali produkty vyrobené někým jiným, kdo vydělává méně než rodina Nováků! Princip argumentace je však v obou případech naprosto stejný.

Jiným oblíbeným argumentem je, že dlužnická skupina nebo národ nemohou nikdy splatit svůj dluh z důvodu, že jejich „platební bilance je v principiální nerovnováze a je vnitřně nepříznivá“. To je bráno vážně v mezinárodních vztazích; co ale vlastně říká o dlužníkovi, který používá tuto omluvu při nesplácení své půjčky? Věřitel by dlužníkovi klidně mohl říci, že vše, co dlužník říká, je, že by raději použil svůj peněžní příjem a aktiva na statky a služby, z nichž má potěšení, než na splácení svého dluhu. Kdybychom nepoužívali obvyklou holistickou analýzu, viděli bychom, že totéž platí i pro mezinárodní dluh.

11. PENĚŽNÍ VLASTNOSTI STATKŮ

A. KVAZI-PENÍZE

Ve 3. kapitole jsme viděli, jak bude trhem vybrána jedna nebo více velmi snadno prodejných komodit jako prostředek směny, čímž se velmi zvýší její prodejnost a stane se stále obecněji užívanou, až ji budeme moci nazvat penězi. Mlčky jsme předpokládali, že existuje jeden nebo dva prostředky, které jsou zcela prodejné – vždy prodejné, a ostatní komodity, které se jednoduše prodávají za peníze. Zapomněli jsme zmínit *stupně* prodejnosti těchto statků. Některé statky jsou snadněji prodejné než jiné. A některé jsou tak snadno prodejné, že se prakticky povyšují do stavu *kvazi-peněz*.

Kvazi-peníze tvoří součást národní peněžní zásoby. Rozhodujícím testem je, že se nepoužívají k úhradě dluhů ani to nejsou nároky na takové platební prostředky v nominální hodnotě. Jsou však jednotlivci drženy jako aktiva a jsou považovány za tak snadno prodejné, že po nich na trhu vzniká dodatečná poptávka. Jejich existence snižuje poptávku po penězích, neboť držitelé mohou šetřit na penězích tím, že je drží jako aktiva. Cena těchto statků je vyšší, než by jinak byla, právě z důvodu, že mají povahu kvazi-peněz.

V Orientu byly jako kvazi-peníze tradičně drženy šperky. V rozvinutých zemích jsou kvazi-penězi obvykle krátkodobé dluhy nebo cenné papíry, které mají široký trh a jsou snadno prodejné za nejvyšší cenu, kterou trh nabízí. Kvazi-peníze zahrnují prvotřídní dluhopisy, některé akcie a některé komodity ob-

chodované ve velkém. Dluhopisy a kvazi-peníze mají vyšší cenu, než by jinak měly, a nižší úrokový výnos, než jaký by plynul z jiných investic.⁴⁴

B. SMĚNKY

V předchozích částech jsme viděli, že směňky nejsou peněžními substituty, ale *úvěrovými* nástroji. Peněžní substituty jsou nároky na *současné* peníze a jsou to ekvivalenty ke skladním listům. Někteří kritikové však zastávají názor, že v Evropě na přelomu devatenáctého století směňky *circulovaly* jako peněžní substituty. Obíhaly jako konečná platba před svojí splatností a jejich nominální hodnota byla diskontována za období zbývající do splatnosti. Nešlo však o peněžní substituty. Držitel směňky byl věřitelem. Každý příjemce směňky musel indosovat svoji platbu a byla zkoumána kredibilita každého indosanta, aby se odhodnotila solidnost směňky. Jak stručně uvádí Mises:

Indosace směňky není ve skutečnosti konečnou platbou; dlužníka osvobozuje pouze v omezeném rozsahu. Pokud není směňka splacena, pak je jeho závazek obnoven ve větším rozsahu než předtím.⁴⁵

Směňky proto nelze považovat za peněžní substituty.

12. SMĚNNÉ KURSY KOEXISTUJÍCÍCH PENĚŽ

Až do tohoto okamžiku jsme analyzovali trh pomocí jediných peněz a jejich kupní síly. Tato analýza je platná pro každý druh prostředku směňky existující na trhu. Pokud však na trhu koexistuje *více* než jeden prostředek, co určuje směnné poměry mezi různými prostředky směňky? Ačkoli na volném trhu existuje postupná tendence k ustanovení jediných peněz, tato tendence funguje velmi pomalu. Pokud dvě nebo více komodit poskytují dobré služby a obě jsou velmi prodejné, mohou koexistovat jako peníze. Každá bude lidmi užívána jako prostředek směňky.

Po staletí koexistovaly jako peníze dvě komodity, zlato a stříbro. Obě měly obdobné výhody spočívající ve vzácnosti, požadování pro nemonetární účely, přenositelnosti, trvanlivosti atd. Zlato však bylo na jednotku hmotnosti mnohem hodnotnější, a tak bylo vhodnější pro užití při větších transakcích a stříbro bylo lepší pro menší transakce.

Není možné předvídat, zda by trh donekonečna pokračoval v užívání zlata a stříbra, nebo zda by jedno postupně vytlačilo druhé jako všeobecný prostředek směňky. V devatenáctém století totiž většina západních zemí provedla *převrat* proti stříbru a násilně zavedla monometalický standard.⁴⁶ Zlato a stříbro mohly koexistovat a koexistovaly vedle sebe ve stejných zemích nebo na světovém trhu nebo mohlo jedno fungovat jako peníze v jedné zemi a druhé v jiné zemi. Naše analýza směnných kursů je stejná v obou případech.

Co určuje směnný kurs mezi dvěma (nebo více) druhy peněz? Dva různé

druhy peněz se budou směňovat v poměru odpovídajícím poměru jejich kupní síly vyjádřené ve všech ostatních ekonomických statcích. Předpokládejme, že koexistují dvoje peníze, zlato a stříbro, a kupní síla zlata je dvojnásobná ve srovnání se stříbrem, tj. že peněžní cena každé komodity vyjádřená ve stříbre je dvojnásobná ve srovnání s touto cenou vyjádřenou ve zlatě. Jedna unce zlata se směňuje za padesát čtvrtek másla a jedna unce stříbra se směňuje za dvacet pět čtvrtek másla. Jedna unce zlata se tedy bude směňovat za dvě unce stříbra; směnný poměr zlata a stříbra bude mít tendenci být 1:2. Pokud se kurs bude kdykoli odchýlovat od 1:2, tržní síly budou působit ke znovunastavení parity mezi kupními silami a směnného kursu mezi nimi. Tento rovnovážný směnný kurs mezi dvěma druhy peněz se nazývá *paritou kupní síly*.

Předpokládejme, že směnný kurs mezi zlatem a stříbrem je 1:3, tři unce stříbra směňované za jednu unci zlata, a ve stejný okamžik je kupní síla unce zlata dvojnásobná ve srovnání se stříbrem. Nyní se lidem vyplatí prodávat komodity za zlato, směňovat zlato za stříbro a pak stříbro směňovat zpět za komodity, a tak dosáhnout čistého arbitrážního zisku. Lidé například prodají padesát čtvrtek másla za jednu unci zlata, smění zlato za tři unce stříbra a poté smění stříbro za sedmdesát pět čtvrtek másla, čímž získají dvacet pět čtvrtek másla. Obdobné zisky z tohoto arbitrážního jednání budou platit pro všechny ostatní komodity.

Arbitráž bude obnovovat směnný kurs mezi stříbrem a zlatem na jejich paritu kupní síly. Skutečnost, že držitelé zlata zvyšují svoji poptávku po stříbre, aby mohli profitovat z arbitráže, zvyšuje cenu stříbra vyjádřenou ve zlatě a naopak snižuje cenu zlata vyjádřenou ve stříbre. Směnný kurs směňuje do poměru 1:2. Držitelé komodit navíc čím dál více poptávají zlato, aby využili arbitráže, a to zvyšuje kupní sílu zlata. Držitelé stříbra navíc kupují více komodit, aby uskutečnili arbitrážní zisk, a toto jednání snižuje kupní sílu stříbra. Poměr kupních sil se pohybuje z 1:2 ve směru k 1:3. Tento proces se zastaví, když se směnný kurs vrátí na paritu kupní síly a arbitrážní zisky zmizí. Arbitrážní zisky mají sklon samy sebe eliminovat a nastolit rovnováhu.

Měli bychom poznamenat, že v dlouhém období pohyb kupních sil pravděpodobně nebude důležitý v procesu nastolení rovnováhy. Se zmizením arbitrážních zisků se poptávka pravděpodobně vrátí tam, kde byla dříve, a bude obnoven úvodní poměr kupních sil. Ve výše uvedeném případě rovnovážný poměr pravděpodobně zůstane 1:2.

Směnný kurs mezi dvěma druhy peněz bude mít tendenci být na paritě kupní síly. Jakákoli odchylka od parity bude mít tendenci eliminovat sama sebe a znovunastolit kurs při paritě. To platí pro jakékoli peníze včetně těch, které se používají především v různých zeměpisných oblastech. To, zda ke směně peněz dochází mezi občany stejné nebo různé geografické oblasti, nehraje žádnou ekonomickou roli s výjimkou nákladů na dopravu. Pokud jsou dvoje pe-

níze používány ve dvou zcela izolovaných geografických oblastech, kde mezi obyvateli nedochází ke směně, pak mezi nimi nebude existovat směnný kurs. Kdykoli však ke směněm *dochází*, bude směnný kurs vždy směřovat k úrovni parity kupní síly.

Ekonomie nemůže říci, zda by zlato a stříbro zůstaly v oběhu společně jako peníze, pokud by trh peněz zůstal svobodný. V monetární historii existovala zvláštní neochota umožnit penězům, aby obíhaly při volně fluktuujících směnných kursech. Zda by jako zúčtovací jednotka fungovaly jedny peníze nebo oboje, by bylo na rozhodnutí trhu.⁴⁷

13. OMYL ROVNICE SMĚNY

Východiskem, na základě něhož jsme vysvětlovali kupní sílu peněz a změny a následky peněžních jevů, byla analýza individuálního jednání. Chování agregátů jako agregátní poptávky po penězích a agregátní nabídky bylo vysvětlováno jejich individuálními složkami. Takto byla teorie peněz integrována do obecné ekonomie. Teorie peněz v americké ekonomii však (kromě keynesovského systému, kterým se zabýváme jinde) byla prezentována zcela odlišným způsobem – pomocí kvazi-matematické, holistické rovnice směny pocházející především od Irvinga Fishera. Kvůli rozšíření tohoto chybného přístupu je vhodné uvést zde podrobnější kritiku.

Klasický výklad rovnice směny nalezneme v práci Irvinga Fishera *Purchasing Power of Money*.⁴⁸ Fisher popisuje hlavní účel své práce jako studium „příčin určujících kupní sílu peněz“. Peníze jsou všeobecně přijímaný prostředek směny a kupní síla je správně definována jako „množství jiných statků, které si lze koupit za dané množství statku“.⁴⁹ Vysvětluje, že čím nižší jsou ceny statků, tím větší množství si bude možné koupit za dané množství peněz, a tím vyšší tedy bude kupní síla peněz. *A naopak*, pokud ceny statků vzrostou. To je pravda; pak však přichází zjevné *non sequitur*: „Stručně řečeno, kupní síla peněz je převrácenou hodnotou cenové hladiny; a tak je studium kupní síly peněz shodné se studiem cenové hladiny.“⁵⁰ Od tohoto okamžiku Fisher pokračuje studiem příčin „cenové hladiny“; jednoduchým „stručně řečeno“ tak Fisher skočil z reálného světa množiny individuálních cen za nesčíslný seznam konkrétních statků do zavádějící fikce „cenové hladiny“ bez toho, aby analyzoval závažné problémy, které před každým takovým konceptem vyvstávají. Omylem konceptu „cenové hladiny“ se budeme dále zabývat.

„Cenová hladina“ je údajně určována třemi agregátními faktory: množstvím peněz v oběhu, jejich „rychlostí oběhu“ – průměrným počtem směn jednotky peněz za statky za časové období – a celkovým objemem statků koupených za peníze. Tento vztah je vyjádřen známou rovnicí směny: $MV = PT$. Tuto rovnici směny buduje Fisher následovně: nejprve uvažujeme jednotlivou směnu – pan Liška si koupí deset liber cukru po sedmi centech za libru.⁵¹ Směna byla usku-

tečněna, pan Liška se vzdává 70 centů ve prospěch pana Nováka a pan Novák převádí deset liber cukru panu Liškovi. Z této skutečnosti Fisher jaksí odvozuje, že „10 liber cukru je považováno za *rovnocenné* 70 centům a tuto skutečnost lze vyjádřit jako: 70 centů = 10 liber krát 7 centů za libru“.⁵² Tento pohotový předpoklad rovnosti není samozřejmý, jak Fisher zjevně předpokládá, ale jde o spleť omylu a irelevance. *Kdo „považoval“* deset liber cukru za *rovnocenné* sedmdesát centům? Pan Liška jako kupující cukru jistě ne. Koupil cukr právě proto, že tato dvě množství považoval za *nerovnocenná* v hodnotě; pro něj byla hodnota cukru vyšší než hodnota sedmdesát centů, a proto uskutečnil směnu. Na druhou stranu pan Novák jako prodávající cukru uskutečnil směnu právě proto, že hodnoty obou statků byly *nerovné v opačném směru*, tj. hodnotil sedmdesát centů více než cukr. Proto nikdy u těchto dvou účastníků neexistuje rovnost hodnot. Předpoklad, že směna vyžaduje jakýsi druh rovnosti, byl klamem ekonomické teorie od dob Aristotela a je s podivem, že Fisher, v řadě ohledů zastávající subjektivní teorie hodnoty, spadl do této dávné pasti. Mezi dvěma směňovanými statky, ani jako v tomto případě, mezi penězi a statkem, s jistotou neexistuje rovnost hodnot. Existuje rovnost někde jinde a lze Fisherovu doktrínu zachránit nalezením takové rovnosti? Zjevně nikoli; neexistuje rovnost hmotnosti, délky nebo jiné veličiny. Pro Fishera však rovnice představuje rovnost mezi hodnotou na „straně peněz“ a „straně statků“; a tak Fisher tvrdí: „Hodnota celkového množství zaplacených peněz se rovná celkové hodnotě koupených statků. Rovnice má tedy stranu peněz a stranu statků. Strana peněz je celkové množství zaplacených peněz... Strana statků se skládá ze součinů množství směněných statků násobených příslušnými cenami.“⁵³

Viděli jsme však, že ani pro jednotlivou směnu, odhlédneme-li od holistického problému „celkových směň“, neexistuje žádná „rovnost“, která by nám něco říkala o skutečnostech ekonomického života. Neexistuje žádná „strana hodnoty peněz“ rovnající se „straně hodnoty statků“. Rovnítko je ve Fisherově rovnici nelogické.

Jak tedy vysvětlit všeobecné přijímání rovnítka a rovnice? Odpověď je, že matematicky je rovnice samozřejmým a zjevným truismem: 70 centů = 10 liber cukru × 7 centů za libru cukru. Jinými slovy 70 centů = 70 centů. Tento truismus však nepřináší vůbec žádnou znalost ekonomických skutečností.⁵⁴ Je vlastně možné objevit nekonečný počet takových rovnic, o kterých by šlo napsat zasvěcené články a knihy. Například:

$$70 \text{ centů} = 100 \text{ zrněk písku} \times \frac{\text{počet studentů ve třídě}}{100 \text{ zrněk písku}} + 70 \text{ centů} - \text{počet studentů ve třídě}.$$

Pak bychom mohli říci, že „kauzálními faktory“ určujícími množství peněz

jsou: počet zrněk písku, počet studentů ve třídě a množství peněz. Ve Fisherově rovnici, stručně řečeno, nalezneme *dvě* strany peněz, jednu identickou s druhou. Ve skutečnosti to je *identita*, a nikoli rovnice. Je naprosto zřejmé, že taková rovnice není příliš poučná. Vše, co tato rovnice říká o ekonomickém životě, je, že *celkové množství peněz obdržených při transakci se rovná celkovému množství peněz zaplacených při transakci* – jistě nezajímavý truismus.

Uvažme znovu součásti rovnice na základě determinant ceny, neboť to je naším středem zájmu. Fisherovu rovnici směny můžeme pro jednotlivou transakci přeuspořádat takto:

7 centů	70 centů
1 libra cukru	10 liber cukru

Fisher se domnívá, že tato rovnice nese důležitou informaci, že ceny jsou *určovány* celkovým množstvím vydaných peněz děleným celkovou zásobou prodaných statků. Ve skutečnosti nám však tato rovnice jakožto rovnice neříká nic o determinantách cen; mohli bychom sestavit stejně tak pravdivou rovnici:

7 centů	70 centů	100 bušlů pšenice
1 libra cukru	100 bušlů pšenice	10 liber cukru

Tato rovnice je matematicky stejně pravdivá jako ta první a podle Fisherových vlastních matematických východisek bychom mohli neúprosně argumentovat, že Fisher „zapomněl do rovnice zahrnout důležitou cenu obilí“. Snadno bychom mohli přidat nesčíslné rovnic s nekonečným počtem složitých faktorů, které „determinují“ cenu.

Jedinou znalostí, kterou můžeme získat o determinantách ceny, je znalost vyvozená logicky z axiomů praxeologie. Matematika může přinejlepším pouze převést naši předchozí znalost do relativně *nesrozumitelné* podoby; nebo většinou uvede čtenáře v omyl, jako tomu bylo v tomto případě. Cena v transakci s cukrem může být rovna jakémukoli počtu pravdivých rovnic; je však určována nabídkou a poptávkou účastníků a ty jsou řízeny užitečností obou statků na hodnotových škálách účastníků směny. *Toto* je plodný přístup k ekonomické teorii, a nikoli onen sterilní matematický přístup. Pokud se domníváme, že rovnice směny odhaluje determinanty ceny, pak zjistíme, že Fisher naznačuje, že těmito determinantami jsou „70 centů“ a „10 liber cukru“. Je však zřejmé, že *věci* nemohou určovat ceny. *Věci*, ať již jde o kusy peněz nebo kusy cukru nebo kusy něčeho jiného, nikdy nemohou jednat; nemohou stanovit ceny nebo nabídku a poptávku. To vše může být učiněno pouze *lidským jednáním*: pouze jednající jednotlivci se mohou rozhodnout, zda koupí či nikoli; pouze jejich hodnotové škály určují ceny. A právě tento hluboký omyl leží v základech pomýlenosti Fisherovy rovnice směny: lidské jednání je

vyňato z úvahy a věci jsou považovány za řídicí faktory ekonomického života. A tak je rovnice směny buď triviální truismus – a v tomto případě není o nic lepší než milion dalších takových pravdivých rovnic a nemá místo ve vědě, která spočívá na jednoduchosti a úspornosti metod – nebo je považována za nositele nějakých důležitých pravd o ekonomii a determinantách cen. V takovém případě činí hlubokou chybu záměnou správné logické analýzy příčin vycházejících z lidského jednání za zavádějící předpoklady vycházející z jednání věcí. Fisherova rovnice je přinejlepším nadbytečná a triviální; přinejhorším je nesprávná a zavádějící, ačkoli sám Fisher se domníval, že nese důležité kauzální poznatky.

Fisherova rovnice směny je škodlivá i pro individuální transakci. O to více, když ji poté rozšiřuje na „ekonomiku jako celek“! Pro Fishera i toto byl jednoduchý krok. „Rovnice směny je jednoduše součet rovnic popisujících jednotlivé směny“⁵⁵ za určité období. Předpokládáme nyní pro účely argumentace, že na Fisherově individuální rovnici není nic špatného a uvažujeme toto „sečtení“, které vede k celkové rovnici za ekonomiku jako celek. Abstrahujme rovněž od statistických problémů souvisejících se zjišťováním veličin pro jakoukoli historickou situaci. Podívejme se nyní na několik jednotlivých transakcí, které se Fisher pokouší zabudovat do celkové rovnice směny:

- A smění 70 centů za 10 liber cukru _____ = _____
 B smění 10 dolarů za 1 klobouk _____
 C smění 60 centů za 1 libru másla _____
 D smění 500 dolarů za 1 televizor _____

Jaká je „rovnice směny“ za tuto komunitu čtyř lidí? Zjevně neexistuje problém sečíst celkové množství vydaných peněz: 511,30 dolarů. Co však druhá strana rovnice? Pokud bychom chtěli vyjádřit bezvýznamný truismus, mohli bychom jednoduše napsat 511,30 dolarů na druhou stranu rovnice bez nějakého pracného sestavování. Pokud však uděláme jednoduše toto, není důvod takovou činnost vůbec provádět. Pokud se Fisher chce dostat na determinanty cen, nebo „cenové hladiny“, pak nemůže zůstat spokojen s touto triviální fází. Proto pokračuje v rovině truismu:

7 centů
1 libra cukru

10 dolarů 60 centů
1 klobouk 1 libra másla

500 dolarů
1 televizor

Toto dělá Fisher, přičemž jde o stejný triviální truismus, že „celkové množ-

ství vydaných peněz se rovná celkovému množství vydaných peněz". Tato trivialita není zachráněna odkazem na $p \times Q$, $p' \times Q'$ atd., kdy každé p znamená cenu a každé Q znamená množství statku, takže: $E =$ celkové množství vydaných peněz $= pQ + p'Q' + p''Q'' + \dots$ atd. Zapsání rovnice touto symbolickou formou nijak nepřidává jejímu významu nebo užitečnosti.

Fisher musel při snaze o nalezení příčiny cenové hladiny pokračovat dále. Již jsme viděli, že i u individuální transakce je rovnice $p = (E/Q)$ (cena se rovná celkovému množství vydaných peněz dělenému množstvím prodaných statků) pouhým triviálním truismem a je chybná, pokud se ji někdo pokouší použít k analýze *determinant* ceny. (Jde o rovnici ceny cukru ve fisherovské symbolické formě.) O kolik horší je však Fisherův pokus dospět k této rovnici pro celou komunitu a použít ji k odhalení *determinant* mýtické „cenové hladiny“! Pro jednoduchost vezměme pouze dvě transakce A a B za cukr a klobouk. Celkové množství vydaných peněz E se zjevně rovná 10,70 dolaru, což se samozřejmě rovná celkovému množství přijatých peněz, $pQ + p'Q'$. Fisher však hledá rovnici vysvětlující cenovou hladinu; proto přichází s konceptem „průměrné cenové hladiny“ P a celkového množství prodaných statků T , takže E se má rovnat PT . Přechod od triviálního truismu $E = pQ + p'Q' \dots$ k rovnici $E = PT$ však nelze provést tak lehkovážně, jak se Fisher domnívá. Pokud nás zajímá vysvětlení ekonomického života, nemůžeme je provést vůbec.

Co je například v těchto dvou transakcích (nebo ve všech čtyřech) T ? Jak můžeme 10 liber cukru sečíst s 1 kloboukem nebo 1 librou másla a dospět tak k T ? Takový součet zjevně nelze provést, a proto je Fisherovo holistické T , celkové fyzické množství všech směňovaných statků, bezvýznamným konceptem a nelze je použít pro vědeckou analýzu. Pokud je T bezvýznamný koncept, pak P jím musí být rovněž, neboť tyto dvě veličiny se mají údajně pohybovat opačným směrem, pokud E zůstává konstantní. Co je vlastně P ? Zde máme celou řadu cen, 7 centů za libru cukru, 10 dolarů za klobouk atd. Jaká je cenová hladina? Zde zjevně neexistuje žádná cenová hladina; jsou zde pouze jednotlivé ceny za specifické statky. Pravděpodobně však zde chyba přetrvává. Nemohou být ceny nějakým způsobem „zprůměrovány“, aby nám poskytl fungující definici cenové úrovně? To je Fisherovo řešení. Ceny různých statků jsou nějakým způsobem zprůměrovány, čímž dospějeme k P , poté $P = (E/T)$ a vše, co zbývá, je problematický „statistický“ úkol dospět k T . Koncept průměru cen je však běžným omylem. Je snadné ukázat, že *ceny nelze nikdy zprůměrovat* pro různé komodity; v našem případě použijeme jednoduchý průměr, avšak stejné závěry platí pro jakýkoli druh „váženého průměru“, který doporučuje Fisher nebo kdokoli jiný.

Co je to průměr? Úvaha ukáže, že k tomu, abychom mohli několik věcí spo-

lečně zprůměrovat, musíme je nejprve sečíst. Abychom je mohli sečíst, musí mít tyto věci nějakou *společnou jednotku* a my musíme sčítat tuto jednotku. Pouze homogenní jednotky lze spolu sčítat. Pokud je jeden předmět 10 metrů dlouhý, druhý 15 metrů dlouhý a třetí 20 metrů dlouhý, můžeme průměrnou délku získat sečtením délek v metrech a vydělením třemi, čímž získáme průměrnou délku 15 metrů. Peněžní ceny jsou vyjádřeny poměrem jednotek: centy za libru cukru, centy za klobouk, centy za libru másla atd. Předpokládejme, že vezmeme první dvě ceny:

7 centů	1 000 centů
1 libra cukru	1 klobouk

Můžeme tyto dvě ceny nějak zprůměrovat? Můžeme sečíst 1 000 a 7, obdržet 1 007 centů a vydělit je něčím, abychom získali cenovou hladinu? Zjevně nikoli. Jednoduchá algebra ukazuje, že jediný způsob, jak sečíst poměry vyjádřené v centech (žádná jiná společná jednotka s jistotou není k dispozici), je následující:

$$\frac{(7 \text{ klobouků a } 1000 \text{ liber cukru) centů}}{(\text{klobouky}) (\text{libry cukru})}$$

Ani číselník ani jmenovatel zjevně nedávají smysl; jednotky jsou nesouměřitelné.

Fisherův komplikovanější koncept váženého průměru, kde jsou ceny váženy množstvím každého prodáváného statku, řeší problém jednotek v čitateli, avšak nikoli ve jmenovateli:

$$P = \frac{pQ + p'Q' + p''Q''}{Q + Q' + Q''}$$

Všechna pQ jsou vždy peníze, avšak Q jsou stále různé jednotky. Jakýkoli koncept průměrné cenové hladiny tak obsahuje sčítání nebo násobení množství zcela odlišných jednotek statků, jako například másla, klobouků, cukru atd., a proto je nesmyslný a nelogický. Nelze sčítat ani libry cukru a libry másla, neboť to jsou dva odlišné statky a jejich hodnocení je naprosto odlišné. A pokud někdo uvažuje o použití hmotnosti jako společné jednotky množství, jaká je librová hmotnost koncertu nebo služby lékaře či právníka?⁵⁶

Je zřejmé, že PT , celková rovnice směny, je naprosto chybný koncept. Zatímco rovnice $e = pQ$ pro individuální transakci je alespoň triviálním truismem, ačkoli nepříliš poučným, rovnice $E = PT$ pro celou společnost je *nepravdivá*. Ani P ani T nelze smysluplně nadefinovat, a to by bylo nutné, aby tato rovnice získala nějakou platnost. Zbývá nám pouze $E = pQ + p'Q'$ atd., což nám sděluje

pouze zbytečný truismus $E = E$.⁵⁷

Koncept P je zcela chybný, a proto je zřejmé, že i Fisherovo užití rovnice pro odhalení determinant cen je rovněž chybné. Uvádí, že pokud se E zdvojnásobí a T zůstane stejné, P – cenová hladina – se musí zdvojnásobit. V holistickém pojetí toto ani není truismus; je to nepravda, protože ani P ani T nelze smysluplně definovat. Vše, co můžeme říci, je, že pokud se E zdvojnásobí, E se zdvojnásobí. Pro individuální transakci je rovnice alespoň smysluplná; když člověk nyní vydá 1,40 dolaru za 10 liber cukru, je zřejmé, že cena se zdvojnásobila ze 7 centů na 14 centů za libru. Jde však stále pouze o matematický truismus, který nám nic neříká o reálných kauzálních silách, které působí. Fisher se však nikdy nepokoušel použít tuto individuální rovnici k vysvětlení determinant individuálních cen; uvědomoval si, že logická analýza nabídky a poptávky je zde mnohem důležitější. Používal pouze *holistickou* rovnici, která podle něj vysvětlovala determinanty cenové hladiny a byla obzvláště vhodná pro takové vysvětlení. Holistická rovnice je však nepravdivá a cenová hladina zůstává čistým mýtem, nedefinovatelným konceptem.

Uvažujme druhou stranu rovnice, $E = MV$, průměrné množství peněz v oběhu za období násobené průměrnou rychlostí oběhu. V je absurdním konceptem. V případě jiných veličin i Fisher uznával nutnost vybudovat celek z jednotlivých směn. Neuspěl při budování T z individuálních Q , P z individuálních p atd., avšak alespoň se o to pokusil. Avšak v případě V , jaká je rychlost individuální transakce? Rychlost není nezávisle definovaná proměnná. Fisher ve skutečnosti může odvodit V jako rovné v každém okamžiku a období E/M . Pokud v průběhu určité hodiny vydám 10 dolarů za klobouk a mám průměrný peněžní zůstatek (neboli M) v této hodině 200 dolarů, pak se z definice moje V rovná $1/20$. Pokud bych měl průměrné množství peněz ve svém peněžním zůstatku 200 dolarů, každý dolar by se v průměru obrátil $1/20$ krát a já bych následně v tomto období vydal 10 dolarů. Je však absurdní dávat jakémukoli množství místo v rovnici, pokud nemůže být definováno nezávisle na ostatních proměnných v rovnici. Fisher přistupuje na tuto absurditu tím, že pokládá M a V za nezávislé determinanty E , což mu umožňuje dosáhnout jeho požadovaného závěru, že pokud se M zdvojnásobí a V a T zůstanou konstantní, P – cenová hladina – se také zdvojnásobí. V je však definováno jako rovné E/M , a tak vlastně máme následující: $M \times (E/M) = PT$ nebo jednoduše $E = PT$, naši původní rovnici. Fisherův pokus dospět ke kvantitativní rovnici s cenovou hladinou přibližně proporcionální k množství peněz je tedy opět jinou cestou potvrzen jako zbytečný.

Skupina cambridgeských ekonomů – Pigou, Robertson aj. – se pokusila rehabilitovat Fisherovu rovnici tím, že odstranila V a přišla s myšlenkou, že celková nabídka peněz se rovná celkové poptávce po penězích. Jejich rovnice však není zvláštním pokrokem, neboť zachovává chybný holistický koncept P a T a jejich k je pouze převrácenou hodnotou V a trpí stejnými nedostatky.

V není nezávisle definovatelnou proměnnou, a tak ve skutečnosti i M musí být z rovnice odstraněno a Fisherova (a cambridgeská) rovnice nemůže být použita k demonstraci „kvantitativní teorie peněz“. M a V musí zmizet, a tak existuje nekonečný počet jiných „rovníc směny“, které bychom se stejnou platností mohli považovat za „determinanty cenové hladiny“. Celkovou zásobu cukru v ekonomice můžeme označit S a poměr E k celkové zásobě cukru můžeme nazvat „celkovým obratem cukru“ neboli U . Tato nová „rovnice směny“ by byla: $SU = PT$ a zásoba cukru by se najednou stala hlavní determinantou cenové hladiny. Nebo bychom mohli substituovat A = počet obchodníků v zemi a X = celkové výdaje na obchodníka, neboli „obrat obchodníka“, abychom dospěli k novému souboru „determinant“ v nové rovnici. A tak dále.

Tento příklad měl odhalit falešnost rovnic v ekonomické teorii. Tato Fisherova rovnice byla po řadu let populární, neboť se mělo za to, že sděluje praktické ekonomické znalosti. Zdá se, že demonstruje věrohodnou kvantitativní teorii peněz (jež je však věrohodná z jiného důvodu). Ve skutečnosti však je pouze zavádějící.

Existují další platné kritiky, které bychom mohli vznést proti Fisherovi: jeho užívání indexů, které přinejlepším pouze může měřit změnu proměnné, ale nikdy její velikost; jeho užití indexu T definovaného v P a indexu P definovaného v T ; jeho odmítnutí tvrzení, že peníze jsou komodita; užití matematických rovnic na poli, kde neexistují žádné konstanty, a tudíž žádné kvantitativní předpovědi. I kdyby rovnice směny byla platná ve všech ostatních aspektech, mohla by přinejlepším pouze staticky popisovat podmínky v průměrném období. Nikdy by nemohla popisovat cestu z jedné statické situace do jiné. I Fisher toto uznal tím, že připustil, že změna M by vždy ovlivnila V , takže vliv M na P by nemohl být izolovaný. Tvrdil, že po tomto „přechodném“ období by se V vrátilo ke konstantě a vliv na P by byl proporcionální. Toto tvrzení však nepodporuje žádné zdůvodnění. V každém případě bylo ukázáno dost, aby se zaručilo vymazání rovnice směny z ekonomické literatury.

14. FALEŠNÁ PŘEDSTAVA MĚŘENÍ A STABILIZACE PPM

A. MĚŘENÍ

V dávné minulosti před rozvojem ekonomické vědy lidé naivně věřili, že hodnota peněz zůstává vždy nezměněna. „Hodnota“ byla považována za objektivní veličinu, jež je vlastní věcem a jejich vztahům, a peníze byly měřítkem, pevným metrem hodnot statků a jejich změn. Hodnota peněžní jednotky, její kupní síla ve vztahu k ostatním statkům, byla považována za fixní.⁵⁸ Analogie pevného standardu pro měření, která byla známá z přírodních věd (hmotnost, délka atd.), byla bezmyšlenkovitě použita na lidské jednání.

Ekonomové poté objevili a objasnili, že peníze nemají stabilní hodnotu a že

PPM nezůstává fixní. PPM se může měnit a mění se jako důsledek změn nabídky peněz nebo poptávky po penězích. Ty lze vysvětlit zásobou statků a celkovou poptávkou po penězích. Individuální peněžní ceny, jak jsme viděli v části 8 výše, jsou určeny zásobou peněz a poptávkou po penězích, jakož i zásobou každého statku a poptávkou po něm. Je zřejmé, že peněžní vztah a poptávka po každém individuálním statku a jeho zásoba se proplétají každou konkrétní cenovou transakcí. Pokud se pan Liška rozhoduje, zda koupit, nebo nekoupit klobouk za dvě unce zlata, srovnává užitečnost klobouku s užitečností těchto dvou uncí. Do každé ceny pak vstupuje zásoba statku, zásoba peněz a poptávka po penězích a statku (obě nakonec vycházejí z individuálních užiteků). Peněžní vztah je *obsažen* v konkrétních cenových poptávkách a nabídkách a nemůže být v praxi od nich oddělen. Pokud pak dojde ke změně v nabídce peněz nebo poptávce po penězích, změna *nebude* neutrální, ale bude mít vliv na specifické poptávky po statcích a na různé ceny v odlišných proporcích. Neexistuje způsob, jak samostatně měřit změny PPM a změny specifických cen statků.

Skutečnost, že používání peněz jako prostředku směny nám umožňuje počítat relativní směnné poměry mezi různými statky směňovanými za peníze, uvedla některé ekonomy v omyl, že je možné oddělené měření změn PPM. Můžeme říci, že 1 klobouk „má cenu“ neboli se směňuje za 100 kilogramů cukru nebo že 1 televizor se směňuje za 50 klobouků. Člověka pak láká zapomenout na to, že tyto směnné poměry jsou čistě hypotetické a mohou být v praxi realizovány pouze prostřednictvím peněžních směn, a považovat je za tvůrce vlastního barterového světa. V takovém mýtickém světě jsou směnné poměry mezi různými statky dány jaksi odděleně od peněžních transakcí a pak je věrohodnější tvrdit, že lze nalézt nějakou metodu pro izolaci hodnoty peněz od těchto relativních hodnot a pro ustanovení peněz jako konstantního měřítka. Tento barterový svět je však ve skutečnosti čistým výmyslem; relativní poměry jsou pouze historickým vyjádřením dřívějších transakcí, které lze provést pouze pomocí peněz.

Předpokládejme nyní, že v den 1 je struktura cen v PPM následující:

10 centů za kilogram cukru

10 dolarů za klobouk

500 dolarů za televizor

5 dolarů za hodinu právních služeb pana Nováka, právníka

Nyní předpokládejme následující strukturu cen stejných statků v den 2:

15 centů za kilogram cukru

20 dolarů za klobouk

300 dolarů za televizor

8 dolarů za hodinu právních služeb pana Nováka

Co může ekonomie říci o změně PPM mezi těmito dvěma obdobími? Vše, co

můžeme legitimně říci, je, že za 1 dolar si nyní můžeme koupit 1/20 klobouku namísto 1/10 klobouku, 1/300 televizoru namísto 1/500 televizoru atd. Takto můžeme popsat (pokud známe příslušná čísla), co se stalo s každou individuální cenou na trhu. Jaká část růstu ceny klobouku však byla způsobena růstem poptávky po kloboucích a jaká poklesem poptávky po penězích? Neexistuje způsob, jak tuto otázku zodpovědět. *S určitostí dokonce nevíme, ani jestli se PPM zvýšila, nebo poklesla.* Vše, co víme, je, že kupní síla peněz vyjádřená v cukru, kloboucích a právních službách klesla a vzrostla ve vyjádření v televizorech. I kdyby vzrostly všechny ceny, nebudeme vědět, o kolik PPM klesla, a nebudeme vědět, jaká část změny byla způsobena růstem poptávky po penězích a jaká změnami zásob. Pokud by se nabídka peněz v tomto období změnila, nevěděli bychom, jaká část změny byla způsobena zvýšenou nabídkou a jaká ostatními faktory.

Změny každého tohoto faktoru probíhají neustále. V reálném světě lidského jednání neexistuje žádný jediný faktor, který by bylo možné použít jako pevný bod; celá situace se mění v reakci na změny zásob zdrojů a produktů a změny hodnocení všech jednotlivců na trhu. Ve skutečnosti bychom si při úvahách nad tvrzeními různých skupin matematických ekonomů měli pamatovat jednu lekci: *v lidském jednání neexistují žádné kvantitativní konstanty.*⁵⁹ Jako logický důsledek jsou všechny praxeologicko-ekonomické zákony kvalitativní, nikoli kvantitativní.

Metoda *indexů* při měření změn PPM se pokouší vykouzlit jakési celky statků, mezi kterými zůstávají konstantní směnné poměry, takže by určité obecné zprůměrování umožnilo samostatné měření změn samotné PPM. Viděli jsme však, že takové oddělení či měření není možné.

Jediný pokus o použití indexových čísel, který je věrohodný, je konstrukce fixních vah pro výchozí období. Každá cena je vážena množstvím statku prodávaného ve výchozím období, přičemž tato vážená množství představují typické podíly statků ve „spotřebním koši“ nakupovaných v průběhu tohoto období. Problémy spojené s tímto konceptem spotřebního koše jsou však nepřekonatelné. Kromě výše uvedených úvah především neexistuje nic jako *průměrný kupující nebo hospodyně*. Existují pouze jednotliví kupující a každý kupující si kupuje jiné podíly a druhy statků. Pokud si jeden člověk koupí televizor a druhý jde do kina, každá činnost je výsledkem odlišných hodnotových škál a každá má odlišný dopad na různé komodity. Neexistuje žádný „průměrný člověk“, který částečně jde do kina a částečně si koupí televizor. Neexistuje proto žádná „průměrná hospodyně“, která kupuje jakési dané podíly celkových statků. Statky nejsou za peníze kupovány jako celky, ale kupují je jednotlivci v individuálních transakcích, a proto nelze vytvořit žádnou vědeckou metodu pro jejich sčítání.

Za druhé, i kdyby koncept spotřebního koše měl smysl, užitečnosti statků

v koši, jakož i samy podíly v koši se vždy mění, a to zcela znemožňuje ustanovení smysluplné konstanty, pomocí níž by šlo měřit změny cen. I neexistující typická hospodyně by musela mít konstantní hodnoty, což je v reálném světě změny nemožné.

Při zbytečných pokusech o překonání těchto problémů byly vytvořeny všemožné druhy indexů: byly voleny kvantitativní váhy, které se liší pro každý sledovaný rok; byly použity aritmetické, geometrické a harmonické průměry s proměnlivými a fixními vahami; byly zkoumány „ideální“ vzorce – avšak nikdo si neuvědomil marnost těchto snah. Žádné takové indexové číslo, žádný pokus o oddělení a měření cen a množství nemůže být platný.⁶⁰

B. STABILIZACE

Vědomí, že kupní síla peněz se může měnit, vedlo některé ekonomy k pokusům vylepšit svobodný trh jakýmsi vytvořením peněžní jednotky, jejíž kupní síla by byla stabilní a konstantní. Všechny tyto stabilizační plány samozřejmě znamenají nějaký druh útoku na zlato nebo jiný komoditní standard, neboť hodnota zlata kolísá v důsledku neustálých změn nabídky zlata a poptávky po zlatu. Stabilizátoři chtějí, aby vláda udržovala arbitrární index cen konstantní tím, že bude do ekonomiky pumpovat peníze při poklesu indexu a odebírat peníze při jeho růstu. Výjimečný propagátor „stabilních peněz“, Irving Fisher, odhalil důvod pro své usilování o stabilizaci v následující autobiografické pasáži: „Jsem si stále více vědom naléhavé potřeby stabilního měřítka hodnoty. Přišel jsem do ekonomie z matematické fyziky, kde pevná měřítka představují základní výchozí bod.“⁶¹ Fisher si zjevně neuvědomil, že mohou existovat podstatné rozdíly v povaze fyzikální vědy a cílevědomého lidského jednání.

Ve skutečnosti je obtížné porozumět tomu, jaké jsou výhody stabilní hodnoty peněz. Jednou z nejčastěji citovaných výhod například je, že dlužníci nebudou již poškozováni neočekávaným růstem hodnoty peněz a věřitelé nebudou již poškozováni neočekávaným poklesem jejich hodnoty. Pokud si však věřitelé a dlužníci přejí takové zajištění proti budoucím změnám, mají pro to na svobodném trhu snadný způsob. Když uzavírají své smlouvy, mohou se dohodnout, že splátka bude učiněna ve výši upravené o dohodnutý index změny hodnoty peněz. Takový dobrovolný *tabulkový standard* pro obchodní smlouvy byl dlouho propagován stabilizátory, kteří byli poněkud bezradní, když zjišťovali, že jednání, které se jim zdá tak výhodné, není téměř nikdy přijímáno v obchodní praxi. Přes velké množství indexových čísel a jiných schémat navrhovaných těmito ekonomy obchodníkům jich věřitelé a dlužníci jaksí nevyužívali. Zatímco stabilizační plány nijak nepokročily ve skupinách, které z nich údajně měly nejvíce profitovat, stabilizátoři zůstali neohrožení ve své horlivosti prosadit své plány v celé společnosti prostřednictvím státního násilí.

Zdá se, že existují dva důvody, proč obchodníci nepřijali tabulkový stan-

dard: (a) Jak jsme viděli, neexistuje žádný vědecký, objektivní způsob pro měření změn hodnoty peněz. Vědecky je každý index stejně arbitrární a špatný jako jakýkoli jiný. Jednotliví věřitelé a dlužníci nebyli schopni se dohodnout na jednom indexu, kterým by se mohli řídit jako měřítkem změny kupní síly. Každý podle svých vlastních zájmů prosazoval zahrnutí jiných komodit s různými vahami do svého indexu. Dlužník, který je pěstitelem pšenice, chce přidělit ceně pšenice ve svém indexu kupní síly peněz vysokou váhu; věřitel, který často chodí do nočních klubů, by se chtěl zajistit proti cenám zábavy v nočních klubech atd. (b) Druhým důvodem je, že obchodníci zjevně preferují riskování ve spekulativním světě před dohodnutím se na určitém druhu arbitrárního zajišťovacího nástroje. Burzovní spekulanti a komoditní spekulanti se neustále pokoušejí předvídat budoucí ceny a vlastně všichni podnikatelé se zabývají odhadováním nejistých podmínek trhu. Obchodníci jsou zjevně ochotni být podnikateli při odhadování budoucích změn v kupní síle, jakož i ostatních změn.

To, že obchodníci dobrovolně nepřijali žádný druh tabulkového standardu, ukazuje naprostou absenci výhod povinných stabilizačních schémat. Odhlédneme však od tohoto argumentu a prozkoumejme tvrzení stabilizátorů, že nějak mohou vytvořit jistotu ohledně kupní síly peněz a přitom ponechat svobodu a nejistotu v cenách *konkrétních statků*. To je někdy vyjadřováno ve výroku: „Individuální ceny by se měly volně měnit; cenová hladina by však měla být pevná a neměnná.“ Toto tvrzení spočívá na mýtu, že existuje jakási všeobecná kupní síla peněz nebo jakási cenová hladina mimo konkrétní ceny ve specifických transakcích. Jak jsme viděli, toto je naprostý omyl. Neexistuje žádná „cenová hladina“ a není žádný jiný způsob, kdy se manifestuje směnná hodnota peněz, než při specifických nákupech statků, tj. ve specifických cenách. Neexistuje způsob, jak tyto dva koncepty oddělit; jakákoli struktura cen v jednom okamžiku ustanovuje směnný vztah neboli objektivní směnnou hodnotu mezi jedním a druhým statkem a mezi penězi a statkem a neexistuje způsob, jak tyto prvky kvantitativně oddělit.

Je tedy zřejmé, že směnná hodnota peněz nemůže být kvantitativně oddělena od směnné hodnoty statků. Všeobecná směnná hodnota peněz, neboli PPM, nemůže být kvantitativně definována a izolována v žádné historické situaci a její změny nemohou být definovány ani měřeny, a tudíž je zřejmé, že nemůže být udržována stabilní. Pokud nevíme, co něco je, nemůžeme se dost dobře snažit to udržovat konstantní.⁶²

Viděli jsme, že ideálu stabilizované hodnoty peněz nelze dosáhnout, ba ani jej nadefinovat. I kdyby byl dosažitelný, jaký by byl výsledek? Předpokládejme například, že kupní síla peněz se zvýší, a nevíme si problémů s měřením růstu. Pokud je to výsledek jednání na svobodném trhu, proč bychom to měli považovat za *špatný* výsledek? Pokud celková zásoba peněz v komunitě zů-

stala konstantní, budou klesající ceny způsobeny obecným nárůstem poptávky po penězích nebo obecným nárůstem nabídky statků v důsledku vyšší produktivity. Zvýšená poptávka po penězích vychází ze svobodné volby jednotlivců, řekněme v očekávání problematictější budoucnosti nebo budoucího poklesu cen. Stabilizace by zbavila lidi možnosti zvýšit své *reálné* peněžní zůstatky a reálnou hodnotu dolaru svobodným, vzájemně dohodnutým jednáním. Stejně jako v jiných aspektech svobodného trhu by ti podnikatelé, kteří správně odhadli zvýšenou poptávku, získali a ti, kteří by se zmylili, by při spekulacích ztratili. Avšak i ztráty neúspěšných jsou čistě důsledkem jejich vlastního dobrovolně přijatého rizika. Klesající ceny v důsledku rostoucí produktivity jsou navíc prospěšné pro všechny a jsou právě tím prostředkem, díky němuž se plody průmyslového pokroku šíří na svobodném trhu. Jakékoli zásahy do klesajících cen blokují rozšíření plodů rozvíjející se ekonomiky; pak se reálné mzdy mohou zvýšit pouze v konkrétních odvětvích, a nikoli v ekonomice jako celku jako na svobodném trhu.

Stabilizace by obdobně zbavila lidi možnosti *snížit* své reálné peněžní zůstatky a reálnou hodnotu dolaru, pokud by jejich poptávka po penězích klesla. Lidem by bylo zabráněno jednat při jejich očekáváních budoucího růstu cen. Pokud by se navíc nabídka statků snížila, stabilizační politika by zabránila růstu cen nutnému pro vyčištění různých trhů.

Propletení obecné kupní síly a specifických cen přináší další úvahu. Peníze totiž nelze do systému napumpovat, aby zápasily s předpokládaným růstem hodnoty peněz, bez toho, aby nedošlo k porušení dřívějších směnných poměrů mezi různými statky. Viděli jsme, že peníze nemohou být neutrální ve vztahu ke statkům a že s jakoukoli změnou nabídky peněz se změní celá struktura cen. Stabilizační program fixování hodnoty peněz nebo cenové hladiny bez porušení relativních cen je tedy odsouzen k neúspěchu. Je to nemožný program.

I kdyby bylo možné nadefinovat a měřit změny kupní síly peněz, stabilizace této hodnoty by měla dopady, které řada jejích propagátorů považuje za nežádoucí. Avšak tyto veličiny není ani možné nadefinovat, a tak by stabilizace závisela na jakýchkoli arbitrárních indexových číslech. Bez ohledu na to, jaké komodity a váhy budou v indexu obsaženy, dojde k narušení cen a produkce.

V srdci ideálu stabilizátorů je nepochopení podstaty peněz. Peníze jsou považovány za pouhý *numéraire* neboli velkolepé měřítko hodnot. Zapomíná se na pravdu, že peníze jsou požadovány a poptávány jako užitečná komodita, i když jsou užívány pouze jako prostředek směny. Když člověk drží peníze ve svém peněžním zůstatku, má z nich užitek. Ti, kdo tuto skutečnost opomíjejí, se posmívají zlatému standardu jako primitivnímu anachronismu a neuvědomují si, že „hromadění hotovostí“ má potřebnou společenskou funkci.

15. HOSPODÁŘSKÉ FLUKTUACE

V reálném světě bude neustále docházet ke změnám vzorců ekonomického chování, změnám v důsledku posunů v zálibách a poptávkách spotřebitelů, v dostupných zdrojích, technologických znalostech atd. Měli bychom tedy očekávat, že ceny a výstup budou kolísat, a absenci kolísání považovat za neobvyklou. *Konkrétní* ceny a výstupy se budou měnit vlivem posunů v poptávce a výrobních podmínkách; obecná úroveň výroby se bude měnit podle individuálních časových preferencí. Ceny se budou pohybovat spíše stejným směrem, a nikoli různými směry pro různé statky, pokud dojde ke změně *peněžního vztahu*. Pouze změna v nabídce peněz a poptávce po penězích přenese své impulsy do celé peněžní ekonomiky a bude měnit ceny obdobným směrem, i když různými rychlostmi. Všeobecné fluktuace cen lze chápat pouze na základě analýzy peněžního vztahu.

Jednoduché fluktuace a změny však nestačí k vysvětlení hrozného jevu, který tolik poznamenal posledních sto padesát let – „hospodářského cyklu“. Hospodářský cyklus má určité konkrétní vlastnosti, které se znovu a znovu projevují. Nejprve nastává období růstu, kdy rostou ceny a výrobní činnost. Větší růst nastává v kapitálově náročných odvětvích a v odvětvích vyššího řádu – jako jsou průmyslové suroviny, strojírenství a stavebnictví, a na trzích nároků na tyto statky, jako je akciový trh a trh nemovitostí. Poté bez varování náhle přichází „krach“. Vzniká finanční panika a runy na banky, ceny prudce klesají a dochází k náhlému hromadění neprodaných zásob a obzvláště k odhalení velké přebytečné kapacity v odvětvích kapitálových statků vyššího řádu. Následuje bolestivé období likvidace a bankrotů doprovázené vysokou nezaměstnaností, dokud postupně nenastane obnova normálních podmínek.

To je empirický vzorec moderního hospodářského cyklu. Historické události lze vysvětlit zákony praxeologie, které izolují kauzální spojitosti. Některé z těchto událostí lze vysvětlit zákony, s nimiž jsme se seznámili: všeobecný nárůst cen může být dán růstem nabídky peněz nebo poklesem poptávky, nezaměstnanost může být dána požadavkem zachování mzdových sazeb, jejichž reálná hodnota náhle vzrostla, snížení nezaměstnanosti poklesem reálných mzdových sazeb atd. Jednu věc však ekonomie na svobodném trhu vysvětlit nemůže. A to je rozhodující jev v krizi: *proč dochází k náhlému odhalení podnikatelské chyby?* Všichni nebo téměř všichni podnikatelé náhle zjišťují, že jejich investice a odhady byly chybné, že nemohou prodat své produkty za ceny, které očekávali. To je ústřední problém hospodářského cyklu a je to také problém, který musí příslušná teorie cyklu vysvětlit.

Žádný podnikatel v reálném světě není vybaven dokonalou předvídatostí; všichni dělají chyby. Avšak proces svobodného trhu odměňuje právě ty podnikatele, kteří jsou vybaveni k děláni minimálního množství chyb. Proč by mělo dojít k náhlému shluku chyb? Proč by se navíc tyto chyby měly rozšiřovat obzvláště v odvětvích kapitálových statků?

Někdy mohou neočekávaně přijít prudké změny jako například náhlé prosknutí hromadění peněz nebo náhlý růst časových preferencí a s ním spojený pokles úspor s následnou krizí chyby. Avšak od osmnáctého století existuje téměř pravidelný vzorec shodných shluků chyb, které vždy následují po růstu a expanzi peněz a cen. Ve středověku a později až do sedmnáctého a osmnáctého století hospodářské krize málokdy následovaly růst tímto způsobem. Nastávaly náhle uprostřed normální aktivity a jako důsledek nějaké zřejmé a identifikovatelné externí události. Scott tak popisuje krize v Anglii šestnáctého a počátku sedmnáctého století jako nepravidelné a způsobené nějakou zřejmou událostí: hladomorem, morem, konfiskací statků ve válce, špatnou úrodou, krizí obchodu s plátnem v důsledku královských manipulací, zabavením zlata králem atd.⁶³ Avšak na konci sedmnáctého, v osmnáctém a devatenáctém století se vyvinul dříve zmíněný vzorec hospodářského cyklu a bylo zřejmé, že krize a následná deprese již nemohou být přičítány nějaké konkrétní externí události nebo konkrétnímu činu vlády.

Krizi a depresi nebylo možné přičíst konkrétní události, a tak se začalo teoretizovat o tom, že *uvnitř* ekonomiky svobodného trhu musí existovat nějaká hluboce zakořeněná vada, která způsobuje krize a cykly. Vina je prý na „kapitalistickém systému“ samém. Byla vytvořena řada promyšlených teorií vysvětlujících hospodářský cyklus jako výsledek ekonomiky svobodného trhu, avšak žádná z nich nebyla schopna vysvětlit klíčovou skutečnost: shluk chyb po expanzi. Ve skutečnosti takové vysvětlení není možné nalézt, neboť na svobodném trhu by se takový shluk neobjevil.

Nejbližší pokus vysvětlení zdůrazňoval obecné výkyvy „přehnaného optimismu“ a „přehnaného pesimismu“ v podnikatelské komunitě. V této podobě však teorie vypadá spíše jako *deus ex machina*. Proč by praktičtí podnikatelé školení v pokusech maximalizovat své zisky měli najednou skočit na takovéto psychologické výkyvy? Ve skutečnosti krize způsobuje bankroty bez ohledu na stav emocí konkrétních podnikatelů. Ve 12. kapitole uvidíme, že pocity optimismu *hrají* roli, avšak jsou *vyvolány* určitými objektivními ekonomickými podmínkami. Musíme hledat objektivní důvody, které způsobují, že podnikatelé jsou „příliš optimističtí“. A tyto důvody nelze na svobodném trhu nalézt.⁶⁴ Pozitivní výklad hospodářského cyklu musí tedy být odložen až do následující kapitoly.

16. SCHUMPETEROVA TEORIE HOSPODÁŘSKÉHO CYKLU

Teorie hospodářského cyklu Josepha Schumpetera je jedna z mála, která se snaží integrovat vysvětlení hospodářského cyklu s analýzou celého ekonomického systému. Podstata teorie byla vysvětlena v jeho *Theory of Economic Development* publikované v roce 1912. Tato analýza představovala základ pro „první přiblížení“ k jeho propracovanější doktríně představené ve dvousvazkové

knize *Business Cycles*, publikované v roce 1939.⁶⁵ Druhá jmenovaná publikace však byla krokem zpět oproti první, neboť se pokoušela vysvětlit hospodářský cyklus postulováním tří nad sebou navrstvených cyklů (každý z nich byl vysvětlitelný jeho „prvním přiblížením“). Každý z těchto cyklů má být zhruba stejně časově dlouhý. Podle Schumpetera jde o tříletý „Kitchinův“ cyklus, devítiletý „Juglarův“ cyklus a velmi dlouhý (padesátiletý) „Kondratievův“ cyklus. Tyto cykly jsou považovány za nezávislé objekty, které se různými způsoby sčítají, a tak tvoří celkový cyklický vzorec.⁶⁶ Jakýkoli takovýto „vícecyklický“ přístup musí být označen jako mystické přijetí falešného koncepčního realismu. Údajně nezávislé soubory „cyklů“ nemají reálnost ani smysluplnost. Trh je jedna vzájemně provázaná jednotka a čím více je rozvinutý, tím větší existují vzájemné vazby mezi tržními prvky. Je proto nemožné, aby existovalo několik nebo mnoho nezávislých cyklů jako uzavřených jednotek. Charakteristikou hospodářského cyklu je právě to, že prostupuje *všemi* tržními činnostmi.

Řada teoretiků předpokládá existenci *periodických* cyklů, kdy délka každého následujícího cyklu je stále stejná na přesný počet měsíců. Pátrání po periodicitě je chimérickým prahnutím po zákonech fyziky; v lidském jednání však neexistují kvantitativní konstanty. Praxeologické zákony mohou mít pouze kvalitativní povahu. Proto nemůže existovat periodičita v délce hospodářských cyklů.

Je proto nejlepší zcela odmítnout Schumpeterovo multicyklické schéma a uvažovat jeho zajímavější jednocyklovou „aproximaci“ (jak byla prezentována v jeho dřívějších knihách), kterou se pokouší odvodit ze své obecné ekonomické analýzy. Schumpeter začíná své studium v ekonomice ve stavu rovnováhy „v koloběhu“, což odpovídá obrazu rovnoměrně plynoucí ekonomiky. To je vhodné, neboť pouze hypotetickým zkoumáním narušení fiktivního stavu rovnováhy můžeme mentálně izolovat kauzální faktory hospodářského cyklu. Schumpeter nejprve popisuje ERE, kde jsou všechna očekávání naplněna, každý jednotlivec a ekonomický prvek je v rovnováze, zisky a ztráty jsou nulové – vše vychází z daných hodnot a zdrojů. Co pak, ptá se Schumpeter, může vyvolat změny v této struktuře? Nejprve jsou možné změny ve spotřebitelských preferencích a poptávkách. To je Schumpeterem bezstarostně odmítnuto jako nevýznamné.⁶⁷ Jsou možné i změny v populaci, a tudíž v nabídce práce; ty jsou však postupné a podnikatelé se jim mohou snadno přizpůsobit. Za třetí se mohou objevit nové úspory a investice. Schumpeter moudře chápe, že změny v míře úspor-investic nemohou vyvolat hospodářský cyklus; nové úspory způsobí trvalý růst. Náhlé změny míry úspor, pokud jsou trhem *neočekávané*, mohou samozřejmě způsobit narušení, stejně jako *jakékoli* náhlé neočekávané změny. Na těchto účincích však není nic *cyklického* nebo *záhadného*. Namísto toho, aby Schumpeter na základě tohoto výzkumu odvodil, jak měl správně učinit, že na svobodném trhu *nemůže existovat hospodářský cyklus*, obrátil se Schumpeter

ter na čtvrtý prvek, který pro něj byl zdrojem veškerého růstu, jakož i hospodářských cyklů – *inovace* ve výrobních postupech.

Výše jsme viděli, že inovace nemohou být považovány za hlavní hybnou sílu ekonomiky, neboť inovace mohou fungovat pouze *prostřednictvím* úspor a investic a vždy existuje celá řada investic, které by mohly zlepšit postupy *v rámci* stávajících znalostí, avšak které nejsou uskutečněny z důvodu nedostatku odpovídajících úspor. Samotná tato úvaha je postačující pro zneplatnění Schumpeterovy teorie hospodářského cyklu.

Další úvahou je, že Schumpeterova vlastní teorie závisí zvláště u financování investic na nově vytvořeném bankovním úvěru, na penězích nově emitovaných bankami. Aniž bychom se ponořili do Schumpeterovy teorie bankovního úvěru a jejích dopadů, je zřejmé, že Schumpeter předpokládá omezený trh, neboť jsme viděli, že na svobodném trhu by nemohlo dojít k peněžní expanzi úvěru. Schumpeter proto nemůže vybudovat teorii hospodářského cyklu pro čistě svobodný trh.

Konečně Schumpeterovo vysvětlení inovací jako spouště hospodářského cyklu nutně předpokládá, že existují opakující se *shluky* inovací, které se uskutečňují v každé fázi růstu. Proč by mělo docházet k takovému shluku inovací? Proč nejsou inovace více méně průběžné, jak bychom očekávali? Schumpeter není schopen tuto otázku uspokojivě zodpovědět. Skutečnost, že několik statečných začne inovovat a jsou následováni imitátory, nevytváří shluk, neboť tento proces by mohl být průběžný s tím, jak na scénu přicházejí další inovátoři. Schumpeter nabízí dvě vysvětlení ochabování inovativní činnosti směrem ke konci expanze (ochabení podstatného pro jeho teorii). Na jedné straně uvedení nových produktů vzniklých z nových investic vytváří problémy starým výrobcům a vede k období nejistoty a potřebě „odpočinku“. Naproti tomu v obdobích rovnováhy je riziko neúspěchu a nejistota nižší než v ostatních obdobích. Zde však Schumpeter nesprávně užívá konstrukci ERE pro reálný svět. Ve skutečnosti *nikdy* neexistuje žádné období jistoty; *všechna* období jsou nejistá a neexistuje důvod, proč by zvýšená produkce měla znamenat vznik více nejistoty nebo jakousi vágní potřebu odpočinku. Podnikatelé vždy hledají ziskové příležitosti a neexistuje důvod, proč by se v ekonomickém systému náhle mělo vyvinout období „čekání“ nebo „sklizení úrody“.

Schumpeterovým druhým vysvětlením je, že inovace se shlukují v jednom nebo několika odvětvích, a že tyto příležitosti pro inovace jsou tudíž omezené. Po chvíli jsou vyčerpány a shluk inovací končí. To je zjevně vztaheno k Hanse nově tezi stagnace ve smyslu, že údajně v každém okamžiku existuje určité omezené množství „investičních příležitostí“ – zde inovačních příležitostí – a že jakmile jsou vyčerpány, neexistuje dočasně žádný prostor pro investice či inovace. V tomto smyslu je však celý koncept „příležitosti“ nesmyslný. Neexistuje omezení „příležitosti“, dokud existují neuspokojené potřeby. Jediným

omezením investic či inovací je uspořené kapitál, který může vstoupit do projektů. To však nemá co do činění s vágně dostupnými příležitostmi, které jsou „vyčerpávány“; existence uspořené kapitálu je trvalý faktor. A co se týče inovací, není důvod, proč by inovace nemohly být průběžné a nemohly se uskutěčňovat v mnoha odvětvích ani proč by tempo inovací mělo ochabnout.

Jak ukázal Kuznets, shluk inovací musí předpokládat také shluk podnikatelských schopností, a to je zjevně neopodstatněné. Clemence a Doody, schumpeterovští stoupenci, namítali, že podnikatelské schopnosti jsou vyčerpány tím, že je založena nová firma.⁶⁸ Avšak vidět podnikatelství jednoduše jako zakládání nových firem je naprosto nesprávné. Podnikatelství není pouhým založením nových firem, nejsou to pouze inovace; jde o *přizpůsobování*: přizpůsobení se nejistotě, měnícím se podmínkám budoucnosti.⁶⁹ Toto přizpůsobení se probíhá nutně vždy a není vyčerpáno žádnou jednotlivou investicí.

Musíme dospět k závěru, že Schumpeterův cenný pokus odvodit teorii hospodářského cyklu z obecné ekonomické analýzy je neúspěchem. Schumpeter téměř dospěl ke správnému vysvětlení, když uvedl, že jediným jiným vysvětlením, které lze pro hospodářský cyklus nalézt, je shluk *chyb* podnikatelů, a neviděl důvod, žádnou objektivní příčinu, proč by k takovému shluku chyb mělo dojít. To je naprostá pravda – pro svobodný, neomezený trh!

17. DALŠÍ OMYLY KEYNESOVSKÉHO SYSTÉMU

V textu výše jsme viděli, že i kdyby keynesovské funkce byly správné a společenské výdaje za určitým bodem klesly pod příjem a *naopak*, nemělo by to žádné nepříjemné dopady na ekonomiku. Úroveň národního peněžního důchodu a následně hromadění peněz je fiktivním strašákem. V této části se budeme zabývat naší analýzou keynesovského systému a ukážeme další závažné omyly v rámci tohoto systému samého. Jinými slovy uvidíme, že spotřební funkce a investice nejsou konečnými determinantami společenského důchodu (zatímco výše jsme ukázali, že je vcelku jedno, zda jsou, nebo nikoli).

A. ÚROK A INVESTICE

Investice, ačkoli jsou v keynesovském systému dynamickým a volatilním faktorem, jsou rovněž keynesovským nevlastním dítětem. Keynesovci se liší v názoru na kauzální determinanty investic. Keynes je původně determinoval úrokovou mírou srovnávanou s mezní efektivitou kapitálu neboli výhledem čistého výnosu. Úroková míra má být určována peněžním vztahem; viděli jsme, že tato myšlenka je chybná. Ve skutečnosti rovnovážná čistá míra výnosnosti je úrokovou mírou, přirozenou mírou, jíž se přizpůsobuje kurs dluhopisu. Namísto toho, aby změny v úrokové míře *způsobovaly* změny investic, jak jsme viděli dříve, změny časových preferencí se odrážejí do změn spotřebně-investičních rozhodnutí. Změny úrokové míry a investic jsou dvě strany mince, obě jsou ur-

čovány individuálními hodnoceními a časovými preferencemi.

Úrokovou míru, která je sama určena peněžním vztahem, chybně považují za příčinu změn investic i „kritikové“ keynesovského systému jako Pigou, který tvrdí, že klesající ceny uvolňují dostatek hotovosti pro snížení úrokové míry, stimuluji investice, a tak nakonec obnovují plnou zaměstnanost.

Moderní keynesovci opouštějí složitosti vztahu mezi úrokem a investicemi a jednoduše prohlašují, že jsou agnostičtí vůči faktorům určujícím investice. Svoji argumentaci zakládají na údajné determinaci spotřeby.⁷⁰

B. „SPOTŘEBNÍ FUNKCE“

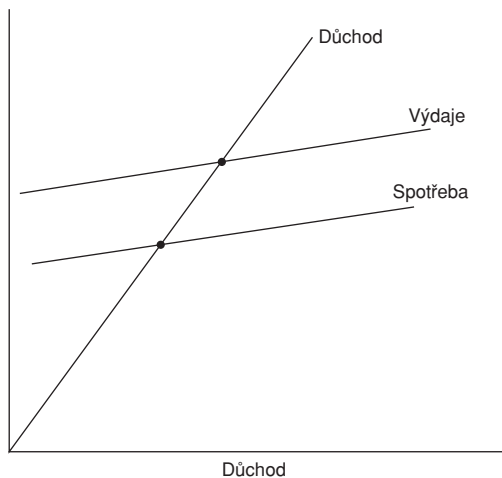
Pokud si keynesovci nebyli jisti investicemi, byli alespoň nedávno velmi rozhodní ohledně spotřeby. Investice jsou volatilní, nejistý výdaj. Agregátní spotřeba je na druhou stranu pasivní, stabilní „funkce“ bezprostředně předcházejícího společenského důchodu. Celkové čisté výdaje, které určují celkový čistý důchod v období a jemu se rovnají (hrubé výdaje *mezi* fázemi výroby jsou bohužel z analýzy vynechány), se skládají z investic a spotřeby. Spotřeba se navíc vždy chová tak, že pod určitou úrovní důchodu je spotřeba vždy vyšší než důchod a nad touto úrovní je spotřeba nižší. Obr. 82 ilustruje vztah mezi spotřebou, investicemi, výdaji a společenským důchodem.

Vztah mezi důchodem a výdaji je stejný jako na obr. 78. Nyní vidíme, proč keynesovci předpokládají, že křivka výdajů má menší sklon než křivka příjmů. *Spotřeba* má mít stejný sklon jako výdaje; investice nemají totiž vztah k důchodu, neboť jejich determinanty nejsou známy. Investice jsou proto zobrazovány tak, že nemají žádný funkční vztah k důchodu, a jsou představovány jako konstantní mezera mezi přímkami výdajů a spotřeby.

Stabilita pasivní spotřební funkce v kontrastu k volilitě aktivních investic je základním kamenem keynesovského systému. Tento předpoklad je naplněn tolika zásadními chybami, že je nutné je jednu po druhé projít.

a) Jak keynesovci ospravedlňují předpoklad stabilní spotřební funkce výše uvedeného tvaru? Jedna cesta vedla přes „rozpočtové studie“ – průřezové studie o vztahu mezi důchodem domácnosti a výdaji podle příjmových skupin za daný rok. Rozpočtové studie jako ta od Národní komise pro zdroje v polovině třicátých let vedly k obdobným „spotřebním funkcím“, kde se rozpouštění hotovosti zvyšovalo pod určitým bodem a hromadění nad ním (tj. důchod pod výdaji pod určitým bodem a výdaje pod důchodem nad ním).

To má naznačovat, že ti, kteří „čerpají úspory“, tj. uvolňují prostředky, jsou chudí lidé pod existenčním minimem, kterým vznikají deficity ze zápůjček. Jak dlouho to však má trvat? Jak může existovat trvalý deficit? Kdo by stále těmto lidem půjčoval peníze? Je přiměřenější předpokládat, že lidé čerpající úspory *dekumulují* svůj dříve akumulovaný kapitál, tj. že jsou to bohatí lidé, jejichž podniky utrpěly v tomto roce ztrátu.



OBR. 82 VZTAH MEZI SPOTŘEBOU, INVESTICEMI, VÝDAJÍ A SPOLEČENSKÝM DŮCHODEM
 PODLE KEYNESOVSKÉHO SYSTÉMU

b) Odhlédneme-li od skutečnosti, že rozpočtové studie jsou chybně vykládány, souvisejí s nimi hlubší omyly. Křivka poskytovaná rozpočtovou studií nemá totiž vůbec žádný vztah ke keynesovské spotřební funkci! Křivka rozpočtové studie se přinejlepším snaží poskytnout průřez vztahu mezi *třídami* výdajů domácnosti a příjmů domácnosti za jeden rok; keynesovská spotřební funkce se pokouší ustanovit vztah mezi *celkovým* společenským důchodem a celkovou společenskou spotřebou za *jakýkoli* daný rok platící pro hypotetický rozsah společenských důchodů. Jedna celá rozpočtová křivka může být sečtena, a tak přinejlepším poskytne *jediný bod* na keynesovské spotřební funkci. Rozpočtové studie tedy v žádném případě nemohou potvrdit keynesovské předpoklady.

c) Jiný velmi oblíbený nástroj pro potvrzení spotřební funkce dosáhl svého vrcholu popularity v průběhu druhé světové války. Šlo o historicko-statistickou korelaci národního důchodu a spotřeby za určité časové období, obvykle třicátá léta. Tato korelační rovnice byla poté považována za „stabilní“ spotřební funkci. Chyb v tomto postupu bylo nepočítaně. Za prvé i kdyby takovýto stabilní vztah existoval, šlo by pouze o *historický závěr, nikoli o teoretický zákon*. Ve fyzice můžeme experimentálně zjištěný zákon považovat za konstantní i pro jiné identické situace; v lidském jednání nejsou historické situace nikdy stejné, a proto neexistují kvantitativní konstanty! Podmínky a hodnoty se mohou změnit kdykoli a „stabilní“ vztahy se mohou změnit. Tímto není prokázána stabilní spotřební funkce. Neutěšené výsledky předpovědi (jako byly předpovědi

porovalečné nezaměstnanosti) vycházejících z tohoto předpokladu nejsou překvapující.

Stabilní vztah navíc ani nebyl ustanoven. Důchod byl korelován se spotřebou a investicemi. Spotřeba je mnohem větší veličina než (čisté) investice, a proto není divu, že její *procentní* odchylky okolo regresní rovnice byly menší! Důchod zde byl navíc korelován s 80 %-90 % *sama sebe*; „stabilita“ je proto obrovská. Pokud by důchod byl korelován s *úsporami* nebo obdobnou veličinou, jako jsou investice, nedospěli bychom k větší stabilitě funkce důchod-úspory než u „funkce důchod-investice“.

Za třetí, spotřební funkce je nutně vztah *ex ante*; má říkat, kolik se spotřebitelé *rozhodnou* vydat při daném celkovém důchodu. Na druhou stranu historická statistika má pouze data *ex post*, která poskytují zcela jiný příběh. Například pro jakékoli *dané období* není možné *ex post* sledovat hromadění peněz a jejich rozpouštění. V podvojném účetnictví je ve skutečnosti *ex post* celkový společenský důchod vždy roven celkovým společenským výdajům. Avšak v dynamickém *ex ante* smyslu je to právě *odchylka* celkového společenského důchodu od celkových společenských výdajů (hromadění nebo uvolňování), která hraje klíčovou roli v keynesovské teorii. Tyto odchylky však nikdy nelze odhalit, jak keynesovci věří, studií *ex post* údajů. Ve skutečnosti se *ex post* úspory vždy rovnají investicím a společenské výdaje se vždy rovnají společenskému důchodu, takže přímkou *ex post* výdajů vždy splývá s křivkou důchodu.⁷¹

d) Celá myšlenka stabilních spotřebních funkcí byla nyní vlastně zpochybněna, ačkoli si to řada keynesovců zcela neuvědomuje.⁷² Keynesovci sami ve skutečnosti připustili, že *v dlouhém období* spotřební funkce není stabilní, neboť celková spotřeba roste s rostoucím důchodem; a že není stabilní *v krátkém období*, neboť je ovlivňována celou řadou měnících se faktorů. Pokud však není stabilní v krátkém období a není stabilní v dlouhém období, jaký druh stability tedy vykazuje? Nebo k čemu pak je? Viděli jsme, že jedinými opravdu důležitými obdobími jsou nejkratší a dlouhé období, které ukazuje směr změny nejkratšího období. Není třeba žádné samostatné „přechodné“ situace.

e) Je poučné podívat se na důvody, které sám Keynes na rozdíl od svých stoupenců uváděl při předpokladu své stabilní spotřební funkce. Vlastně jde o zmatený výklad.⁷³ „Sklon ke spotřebě“ z daného důchodu je podle Keynesa určen dvěma skupinami faktorů, „objektivními“ a „subjektivními“. Zdá se však zřejmé, že jde o čistě *subjektivní* rozhodnutí, takže nemohou existovat žádné objektivní *determinanty*. Při klasifikaci subjektivních faktorů Keynes dělá chybu v tom, že zařazuje motivace k hromadění peněz a investicím do kategorií s oddělenými „příčinami“: opatrnost, předvídavost, zhodnocení atd. Jak jsme viděli, ve skutečnosti je poptávka po penězích nakonec určována každým jednotlivcem z řady různých důvodů, které všechny souvisejí s nejistotou; mo-

tivy pro investice jsou udržení a zvýšení životní úrovně v budoucnosti. Mávnutím rukou zcela bez podpory skutečností nebo argumentů Keynes jednoduše předpokládá, že všechny tyto subjektivní faktory jsou v krátkém období dány, ačkoli uznává, že se v dlouhém období změní. (Pokud se v dlouhém období změní, jak může jeho systém nastolit rovnovážnou situaci?) Subjektivní motivy jednoduše redukuje do stávající ekonomické organizace, zvyků, životní úrovně atd. a předpokládá, že jsou dané.⁷⁴ „Objektivní faktory“ (které jsou v realitě subjektivní, jako například změny časových preferencí, očekávání atd.) mohou způsobovat krátkodobé změny spotřební funkce (tak jako náhlé změny hodnoty kapitálu). Očekávání budoucích změn důchodu mohou ovlivňovat spotřebu jednotlivce, avšak Keynes jednoduše bez analýzy tvrdí, že tento faktor „se pravděpodobně v komunitě jako celku vyruší“. Časové preference jsou analyzovány velmi zmateným způsobem, kdy jsou úroková míra a časové preference uvažovány odděleně od sklonu ke spotřebě, na který mají vliv. I zde se předpokládá, že krátkodobé výkyvy mají malý dopad, a Keynes jednoduše přeskakuje k závěru, že sklon ke spotřebě je v krátkém období „vcelku“ stabilní funkcí.⁷⁵

f) Nedostatky teorie spotřební funkce nejsou pouze nedostatky specifické teorie. Jde také o hluboké epistemologické nedostatky. Koncept spotřební funkce totiž nemá v ekonomii vůbec místo. Ekonomie je *praxeologická*, tj. její tvrzení jsou absolutně pravdivá, pokud vycházíme z existence axiomů – kdy základním axiomem je existence samotného lidského jednání. Ekonomie proto není a nemůže být „empirickou“ v pozitivním smyslu, tj. nemůže vybudovat jakousi empirickou hypotézu, která může, ale nemusí být pravdivá a je pravdivá pouze přibližně. Kvantitativní empiricko-historické „zákony“ jsou v ekonomii bezcenné, neboť může jít pouze o shodu komplexních skutečností, a nikoli izolovatelné, opakovatelné zákony, které budou platit i v budoucnosti. Myšlenka spotřební funkce není pouze v řadě ohledů chybná; je pro ekonomii irelevantní.

Sám pojem „funkce“ je nevhodný pro studium lidského jednání. Funkce předpokládá kvantitativní, určený vztah, zatímco takový kvantitativní determinismus neexistuje. Lidé jednají a mohou své jednání kdykoli měnit; nemohou existovat žádné kauzální, konstantní, externí determinanty jednání. Termín „funkce“ je vhodný pouze pro nemotivované, opakované pohyby anorganické hmoty.

Neexistuje tedy žádný důvod předpokládat, že v některém bodě budou výdaje pod důchodem, zatímco při nižších bodech budou nad důchodem. Ekonomie neví a *nemůže* vědět, jaké budou *ex ante* výdaje ve vztahu k důchodu; v každém bodě mohou být stejné, nebo může docházet k hromadění peněz či rozpouštění hotovosti. Konečná rozhodnutí jsou činěna jednotlivci a nejsou určitelná vědou. Proto neexistuje vůbec žádná funkce výdajů.

C. MULTIPLIKÁTOR

Kdysi vysoce ceněný „multiplikátor“ nyní naštěstí klesá na popularitě, neboť ekonomové si začínají uvědomovat, že jde pouze o protějšek stabilní spotřební funkce. Zatím však nebyla doceněna naprostá absurdita multiplikátoru. Teorie „investičního multiplikátoru“ vypadá přibližně následovně:

$$\text{Společenský důchod} = \text{spotřeba} + \text{investice}$$

Spotřeba je stabilní funkcí důchodu, jak ukázala statistická korelace atd. Řekněme pro účely jednoduchosti, že spotřeba je vždy 0,80 důchodu.⁷⁶ V takovém případě:

$$\begin{aligned} \text{Důchod} &= 0,80 \times \text{důchod} + \text{investice} \\ 0,20 \times \text{důchod} &= \text{investice}; \text{ nebo} \\ \text{Důchod} &= 5 \times \text{investice} \end{aligned}$$

„5“ je „investiční multiplikátor“. Je pak zřejmé, že vše, co musíme udělat pro zvýšení společenského peněžního důchodu o požadované množství, je zvýšit investice o 1/5 této částky; magie multiplikátoru udělá zbytek. Raní „pumpovači“ věřili v dosažení tohoto cíle prostřednictvím stimulace soukromých investic; pozdější keynesovci si uvědomili, že pokud jsou investice „aktivní“ volatilní faktor, vládní výdaje nejsou o nic méně aktivní a jsou jistější, takže se musíme spolehnout na vládní výdaje při zajišťování potřebného multiplikačního efektu. Nejeftektivnější by bylo vytvoření nových peněz, neboť vláda by tak nesnižovala soukromé prostředky. Zde je tedy základ pro pojmenování vládních výdajů „investicemi“: jsou to „investice“, protože nejsou vázány pasivně na důchod.

Nabízíme následující koncept mnohem silnějšího „multiplikátoru“. Je také postaven na keynesovských základech a je ještě mnohem silnější a efektivnější než investiční multiplikátor, přičemž *na keynesovských základech proti němu nemůže být vznesena námitka*. Jde o *dovedení ad absurdum*, nejde však o pouhou parodii, neboť sleduje keynesovskou metodu.

Společenský důchod = důchod (vložit jméno libovolné osoby, řekněme čtenáře) + důchod všech ostatních.

Použijme symboly:

$$\begin{aligned} \text{Společenský důchod} &= Y \\ \text{Důchod čtenáře} &= R \\ \text{Důchod všech ostatních} &= V \end{aligned}$$

Zjistíme, že V je naprosto stabilní funkcí Y . Vyneseme V a Y na souřadnice a nalezneme historický vzájemný vztah mezi nimi. Jde o obrovsky stabilní funkci, mnohem stabilnější než „spotřební funkce“. Na druhou stranu vynesme R proti Y . Zde namísto dokonalé korelace zjistíme pouze velmi slabou zá-

vislost mezi kolísajícím důchodem čtenáře těchto řádek a společenským důchodem. Proto tento důchod čtenáře je aktivní, volatilní, nejistý prvek společenského důchodu, zatímco důchod všech ostatních je pasivní, stabilní, určený společenským důchodem.

Řekněme, že dospíváme k rovnici:

$$V = 0,99999 Y$$

$$\text{Pak } Y = 0,99999 Y + R$$

$$0,00001 Y = R$$

$$Y = 100.000 R$$

Jde o čtenářův vlastní multiplikátor, který je mnohem silnější než investiční multiplikátor. Pro zvýšení společenského důchodu a vyléčení deprese a nezaměstnanosti je tedy pouze nutné, aby vláda vytiskla určité množství dolarů a dala je čtenáři těchto řádek. Výdaje čtenáře zvýší národní důchod o 100 000násobek.⁷⁷

18. OMYL PRINCIPU AKCELERACE

„Princip akcelerace“ přijali někteří keynesovci jako vysvětlení investic, které má být následně zkombinováno s „multiplikátorem“ a má přinést různé matematické „modely“ hospodářského cyklu. Princip akcelerace je dřívějšího data než keynesovství a lze o něm uvažovat samostatně. Téměř vždy se používá pro vysvětlení chování investic v hospodářském cyklu.

Podstatu principu akcelerace lze shrnout v následující ilustraci:

Vezměme si určitou firmu nebo odvětví, nejlépe prvotřídního výrobce spotřebních statků. Předpokládejme, že firma vyrábí výstup 100 jednotek statku v průběhu určitého období a že k této produkci je třeba 10 strojů určitého druhu. Pokud je tímto obdobím rok, spotřebitelé poptávají a kupují 100 jednotek výstupu ročně. Firma má zásobu 10 strojů. Předpokládejme, že průměrná životnost stroje je 10 let. V rovnováze firma kupuje 1 stroj jako náhradu každý rok (za předpokladu, že koupila nový stroj každý rok, až jich měla 10).⁷⁸ Nyní předpokládejme, že dojde k 20% růstu spotřební poptávky po výstupu firmy. Spotřebitelé si nyní přejí kupovat 120 jednotek výstupu. Za předpokladu fixního poměru kapitálových investic k výstupu je nyní nutné, aby firma měla 12 strojů (udržovala poměr 1 stroj : 10 jednotek ročního výstupu). Aby měla 12 strojů, musí tento rok koupit 2 stroje navíc. Přičtíme tuto poptávku k obvyklé poptávce 1 stroje a vidíme, že došlo k 200% zvýšení poptávky po stroji. 20% růst poptávky po produktu způsobil 200% růst poptávky po kapitálovém statku. Z toho důvodu, říkají zastánci principu akcelerace, zvýšení spotřební poptávky *obecně* způsobuje enormně větší růst poptávky po „fixních“ kapitálových statcích s vysokou *trvanlivostí*. Kapitálové statky s životností pouze jeden

rok by takový růstový efekt nezaznamenaly. Podstatou principu akcelerace je vztah mezi zvýšenou poptávkou a nízkou úrovní poptávky z nahrazování trvanlivého statku. Čím trvanlivější je statek, tím větší je zvýšení a tím i akcelerační efekt.

Nyní předpokládejme, že v následujícím roce spotřební poptávka po výstupu zůstane na 120 jednotkách. Nedošlo ke změně spotřební poptávky z druhého roku (kdy se změnila ze 100 na 120) na třetí rok. Akcelerationisté poukazují na to, že přesto došlo k hrozným věcem v poptávce po fixním kapitálu. Nyní totiž firmy nemají důvod kupovat jiné nové stroje než stroje potřebné na obnovu. Na obnovu je potřeba stále pouze 1 stroj ročně. V důsledku toho při nulové změně poptávky po spotřebních statcích dochází k 200% poklesu poptávky po fixním kapitálu. A změna poptávky po spotřebních statcích je příčinou změny poptávky po fixním kapitálu. V dlouhém období se samozřejmě situace stabilizuje na rovnováze s 120 jednotkami výstupu a 1 jednotkou náhrady. Avšak v krátkém období došlo v důsledku pouhého zvýšení spotřební poptávky o 20 % nejprve k 200% růstu poptávky po fixním kapitálu a následnému 200% poklesu.

Pro zastánce principu akcelerace tato ilustrace nabízí klíč k některým z hlavních vlastností hospodářského cyklu: větší výkyvy odvětví fixních kapitálových statků ve srovnání se spotřebními statky a hromadné chyby v odvětvích investičních statků odhalené krizí. Princip akcelerace odvážně přechází z příkladu jedné firmy k diskusi agregátní spotřeby a agregátních investic. Zastánci říkají, že každý ví, že spotřeba se v konjunkturu zvyšuje. Toto zvýšení spotřeby akceleruje a zvyšuje růst investic. Poté dochází ke zpomalení růstu spotřeby, což způsobuje pokles investic do fixního kapitálu. Pokud navíc spotřební poptávka klesá, vzniká „přebytečná kapacita“ – což je další vlastnost deprese.

Princip akcelerace je bohatý na chyby. Důležitý omyl v jádře principu byl objeven profesorem Huttem.⁷⁹ Viděli jsme, že spotřební poptávka vzrostla o 20 %; proč však musí dojít ke koupi 2 dodatečných strojů *za rok*? Co s tím má společného tento *rok*? Pokud tuto skutečnost analyzujeme blíže, zjistíme, že rok je čistě arbitrární a irelevantní jednotka i v rámci samotného příkladu. Stejně tak bychom jako období mohli vzít *týden*. Pak bychom museli říci, že spotřební poptávka (která nakonec pokračuje spojitě) se zvýšila o 20 % v prvním týdnu, čímž vyvolala potřebu 200% růstu poptávky po strojích v prvním *týdnu* (či dokonce *nekonečný* nárůst, pokud k obnově nedochází právě v prvním týdnu) následovanou 200% (nebo nekonečným) poklesem v dalším týdnu a poté stabilitou. Akcelerationisté nikdy nepoužívají týden, neboť příklad by pak byl trapně nepoužitelný pro reálný život, ve kterém nedochází k tak obrovským výkyvům v průběhu několika týdnů. *Týden však není o nic arbitrárnější než rok*. Ve skutečnosti jediným *nearbitrárním* obdobím, které lze zvolit, by byla životnost stroje

(např. deset let). V období *deseti* let byla dříve poptávka po strojích 10 (v předchozím desetiletí) a v současném a následujících desetiletích to bude 10 a dodatečně 2, tj. 12. Stručně řečeno se v desetiletém období poptávka po strojích zvýší *právě ve stejném poměru* jako poptávka po spotřebních statcích – a k žádnému efektu zesílení nedochází.

Podniky nakupují a vyrábějí v rámci naplánovaných období zahrnujících životnost jejich zařízení, a tak není důvod se domnívat, že trh nebude výrobu plánovat vhodně a plynule bez nepravidelných výkyvů vytvářených modelem principu akcelerace. Ve skutečnosti není pravda, že zvýšená spotřeba *vyžaduje* zvýšenou výrobu strojů okamžitě; právě naopak jsou to pouze zvýšené úspory a investice do strojů v okamžicích zvolených podnikateli přísně podle očekávaného zisku, které *umožňují* zvýšenou výrobu spotřebních statků v budoucnosti.

Za druhé princip akcelerace činí zcela neopodstatněný skok z jedné firmy na odvětví nebo celou ekonomiku. 20% růst spotřební poptávky na jednom místě musí znamenat 20% pokles spotřeby někde jinde. Jak se může spotřební poptávka zvýšit všeobecně? Spotřební poptávka se všeobecně může zvýšit pouze přesunem z úspor. Pokud se však sníží úspory, pak je k dispozici méně prostředků pro investice. Pokud je méně *prostředků* k dispozici pro investice, jak se mohou investice zvýšit ještě *více* než spotřeba? Ve skutečnosti je pro investice k dispozici *méně* prostředků při růstu spotřeby. Spotřeba a investice si v užití prostředků konkurují.

Další důležitou úvahou je, že důkaz principu akcelerace je vyjádřený ve *fyzických*, a nikoli v *peněžních* jednotkách. Spotřební poptávka a zvláště *agregátní* spotřebitelská poptávka, jakož i poptávka po kapitálových statcích, nemohou být vyjádřeny ve fyzických jednotkách; musí být vyjádřeny v peněžních jednotkách, neboť poptávka po statcích je opakem *nabídky* peněz ke směně na trhu. Pokud se zvýší spotřební poptávka buď po jednom statku nebo po všech, zvýší se v peněžním vyjádření, čímž zvýší ceny spotřebních statků. Všimněme si však, že v principu akcelerace nebyly ceny či cenové vztahy vůbec diskutovány. Opomenutí cenových vztahů je samo o sobě dostačující k popření celého principu.⁸⁰ Princip akcelerace jednoduše sklouzává z demonstrace ve *fyzickém* vyjádření k závěru v *peněžním* vyjádření.

Princip akcelerace navíc předpokládá konstantní vztah mezi „fixním“ kapitálem a výstupem, přičemž ignoruje substituovatelnost, možnost existence jistého rozsahu výstupu a více či méně intenzivní využití faktorů. Také předpokládá, že nové stroje jsou vyráběny prakticky okamžitě, čímž ignoruje nezbytné období výroby.

Celý princip akcelerace je ve skutečnosti chybně mechanistický, předpokládá automatické reakce podnikatelů na *současná* data, čímž ignoruje nejdůležitější skutečnost podnikatelství: že je *spekulativní*, že jeho podstatou je odhado-

vaní dat o nejisté budoucnosti. Zahrnuje proto hodnocení budoucích podmínek podnikateli, a nikoli slepé reakce na minulá data. Úspěšní podnikatelé jsou ti, kteří nejlépe odhadují budoucnost. Proč nejsou podnikatelé schopni předpovědět údajné ochabnutí poptávky a přizpůsobit mu své investice? Právě to ve skutečnosti učiní. Pokud si ekonom vybavený znalostí principu akcelerace myslí, že bude schopen fungovat výnosněji než obecně úspěšný podnikatel, proč se sám nestane podnikatelem a nezíská odměnu za úspěch sám? Všechny teorie hospodářského cyklu pokoušející se demonstrovat obecnou podnikatelskou chybu na svobodném trhu uvážnou na tomto problému. Nezodpovídají klíčovou otázkou: proč spousta lidí nejspolehlivějších v odhadování budoucnosti náhle učiní chybu v odhadu?

Vodítko ke správné teorii hospodářského cyklu je obsaženo ve skutečnosti, že kdesi v poznámce pod čarou nebo nedůležité větě všech teorií hospodářského cyklu je schován předpoklad, že v průběhu konjunktury roste peněžní zásoba obzvláště prostřednictvím expanze bankovního úvěru. Skutečnost, že toto je nutná podmínka ve všech teoriích, by nás měla vést k dalšímu prozkoumání tohoto faktoru: možná je to dost dobře podmínkou dostačující. Jak jsme však viděli výše, k expanzi bankovního úvěru na svobodném trhu nemůže dojít, neboť ten je ekvivalentní vydání falešných skladních listů. Pozitivní diskuse teorie hospodářského cyklu musí být odložena do příští kapitoly, neboť na čistě svobodném trhu hospodářský cyklus nemůže existovat.

Teoretici hospodářského cyklu se vždy považovali za „realističtější“ než obecní ekonomičtí teoretikové. S výjimkou Misesa a Hayeka (správně) a Schumpetera (chybně) se však nikdo nepokusil o odvození své teorie hospodářského cyklu z obecné ekonomické analýzy.⁸¹ Mělo by být zřejmé, že to je pro uspokojivé vysvětlení hospodářského cyklu nutné. Někteří ve skutečnosti ekonomickou analýzu explicitně odmítli při své studii hospodářského cyklu, zatímco většina autorů užívá agregované „modely“ bez vztahu k obecné ekonomické analýze individuálního jednání. Všichni tito autoři se dopouštějí omylu „koncepčního realismu“ – tj. používání agregátních konceptů a jejich libovolného míchání, aniž by byly vztaženy ke skutečnému individuálnímu jednání, a to při přesvědčení, že jejich modely něco říkají o reálném světě. Teoretik hospodářského cyklu je zabrán do svých sinusových křivek, matematických modelů a křivek všech druhů; cvičí s rovnicemi a vztahy a myslí si, že něco říká o ekonomickém systému nebo lidském jednání. Ve skutečnosti neříká. Drtivá většina dnešních teorií hospodářského cyklu vůbec není ekonomii, ale pouze bezvýznamnou manipulací matematickými rovnicemi a geometrickými grafy.⁸²

POZNÁMKY KE KAPITOLE 11

- ¹ Srov. Edwin Cannan, „The Application of the Theoretical Analysis of Supply and Demand to Units of Currency” v F. A. Lutz a L. W. Mints, eds., *Readings in Monetary Theory*, Blakiston, 1951, str. 3–12, a Cannan, *Money*, 6. vydání, Staples Press, 1929, str. 10–19, 65–78.
- ² Od tohoto bodu je nemonetární poptávka pro jednoduchost zahrnuta v „celkové poptávce po penězích”.
- ³ Viz Fisher, Irving: *The Purchasing Power of Money*, 2. vydání, Macmillan, 1913.
- ⁴ Typickou takovouto klasifikaci lze nalézt v Lester V. Chandler: *An Introduction to Monetary Theory*, Harper & Bros., 1940.
- ⁵ Viz Mises: *Theory of Money and Credit*, str. 98. Celý tento svazek je nepostradatelný pro analýzu peněz. Rovněž viz Mises: *Human Action*, kap. xvii a kap. xx.
- ⁶ Viz 12. kapitolu a diskuse konceptu společenského prospěchu nebo společenského užitku.
- ⁷ Klasickým příkladem tohoto druhu analýzy je dílo J. M. Keynese: *Treatise on Money*, Harcourt, Brace, 1930.
- ⁸ O systému zúčtování viz Mises: *Theory of Money and Credit*, str. 281–86.
- ⁹ Nikdo nemůže získat peněžní příjem, aniž by někdo jiný učinil peněžní výdaj za jeho služby. (Viz 3. kapitolu výše.)
- ¹⁰ Přísně vzato bude podmínka *ceteris paribus* porušena. Zvýšená poptávka po penězích snižuje peněžní ceny, a proto snižuje peněžní náklady těžby zlata. To bude stimulovat těžbu zlata, dokud úrokový výnos z těžby není opět stejný jako v jiných odvětvích. Zvýšená poptávka po penězích bude tedy vytvářet nové peníze, které uspokojí poptávku. Snížená poptávka po penězích zvýší peněžní náklady těžby zlata a nakonec sníží míru jeho nové produkce. Ve skutečnosti nesníží celkovou zásobu peněz, pokud míra nové výroby neklesne pod míru opotřeбенí. Srov. Jacques Rueff: „The Fallacies of Lord Keynes’ General Theory” v Hazlitt, Henry ed.: *The Critics of Keynesian Economics*, D. Van Nostrand, 1960, str. 238–63.
- ¹¹ Viz vynikající článek W. H. Hutta: „The Significance of Price Flexibility” v Hazlitt: *The Critics, etc.*, str. 383–406.
- ¹² Obecně užívaným pojmem je „národní” důchod. V ekonomice svobodného trhu však národ nebude důležitější ekonomickou hranicí než vesnice nebo region. Je proto vhodnější ponechat problematiku regionů na jinou analýzu a soustředit se na celkový společenský důchod; to platí obzvláště proto, že regiony nepředstavují problém pro ekonomickou teorii, dokud vlády nezačnou zasahovat do svobodného trhu.
- ¹³ Viz odhalující článek Franca Modiglianiho: „Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money” v Hazlitt: *The Critics, etc.*, str. 156–69. Rovněž viz články Erika Lindahla: „On Keynes’ Economic System”, *The Economic Record*, květen 1954, str. 19–32; listopad 1954, str. 159–71; a Wassily W. Leontiefa: „Postulates: Keynes’ General Theory and the Classicists” v Harris, S., ed.: *The New Economics*, Knopf, 1952, str. 232–42. Empirickou kritiku předpokládaného keynesovského vztahu mezi agregátním výstupem a zaměstnaností viz Wilson, George W.: „The Relationship between Output and Employment”, *Review of Economics and Statistics*, únor 1960, str. 37–43.
- ¹⁴ To obnášela Keynesova diskuse „mzdových jednotek”. Srov. Lindahl, „On Keynes’ Economic System—Part I”, *op. cit.*, str. 20.
- ¹⁵ Srov. Lindahl, *op. cit.*, str. 25, 159 a násl. Lindahlovy články nabízejí přehled, jakož i kritiku keynesovského systému.
- ¹⁶ Inflace je přinejlepším neefektivní a distorzní náhrada flexibilních mzdových sazeb.

- Inflace totiž ovlivňuje celou ekonomiku a její ceny, zatímco konkrétní mzdové sazby klesají pouze v rozsahu nutném pro „vyčištění“ trhu konkrétního faktoru práce. Proto zcela flexibilní mzdové sazby klesají pouze v těch odvětvích, kde je to nutné pro odstranění nezaměstnanosti v daných oblastech. Srov. Hazlitt, Henry: *The Failer of the „New Economics“*, D. Van Nostrand, 1959, str. 278 a násl.
- ¹⁷ Srov. Hahn, L. Albert: *The Economics of Illusion*, Squier Publishing Co., 1949, str. 50 a násl., 166 a násl. a *passim*.
- ¹⁸ Srov. Hutt: „The Significance of Price Flexibility,” *loc. cit.*
- ¹⁹ Srov. Lindahlovu kritiku díla Lawrence Kleina: *The Keynesian Revolution v op. cit.*, str. 162. Dále viz Leontief, *loc. cit.*
- ²⁰ Modigliani, *op. cit.*, str. 139–40.
- ²¹ *Ibid.*, str. 137.
- ²² Viz kritiku keynesovské doktríny napsanou Tjardusem Greidanem: *The Value of Money*, 2. vydání, Staples Press, 1950, str. 194–215 a teorii preference likvidity od D. H. Robertsona: „Mr. Keynes and the Rate of Interest” v *Readings in the Theory of Income Distribution*, str. 439–41. Na rozdíl od Keynesovy známé fráze, že úroková míra je „odměnou za vzdání se likvidity”, Greidanus uvádí, že nákupem spotřebních statků (či dokonce výrobních statků v Keynesově pojetí „úroku”) je obětována likvidita a není získána žádná „odměna” v podobě úroku. Greidanus, *op. cit.*, str. 211. Dále viz Hazlitt: *The Failure, etc.*, str. 186 a násl.
- ²³ Mises: *Human Action*, str. 529–30.
- ²⁴ Hutt dospívá k závěru, že rovnováha „je zajištěna, když všechny služby a produkty mají takové ceny, že (i) jsou dostupné pro kapsy lidí (tj. lze je koupit se stávajícím peněžním příjmem) nebo (ii) mají takový vztah k očekávaným cenám, že nevyvolávají odložení výdajů na ně. Výrobky a služby používané při výrobě investičních statků například musí mít takové ceny, že očekávané budoucí peněžní příjmy budou umožňovat nákup služeb a odpis nového zařízení či náhrady.” Hutt: „The Significance of Price Flexibility”, *op. cit.*, str. 394.
- ²⁵ „K odložení (nákupu) dochází z důvodu existence názoru, že pokles nákladů (nebo jiných cen) není takový, jaký nakonec bude muset být, nebo z důvodu, že míra poklesu nákladů je nedostatečná.” *Ibid.*, str. 395.
- ²⁶ Jak uvádí Hutt, pokud uvažujeme situaci nekonečně elastické preference likvidity (přičemž taková situace nikdy neexistovala), pak „můžeme uvažovat o rapidním poklesu cen, který drží krok s očekávanými změnami cen, ale nikdy nedosáhne nuly, přičemž po celou dobu bude zachováno plné využívání zdrojů.” *Ibid.*, str. 398.
- ²⁷ Lachman, L. M.: „Uncertainty and Liquidity Preference”, *Economica*, srpen 1937, str. 301.
- ²⁸ Fisher, Irving: *The Rate of Interest*, New York, 1907, kap. v, xiv; *id.*, *The Purchasing Power of Money*, str. 56–59.
- ²⁹ O uskutečnitelnosti soukromé ražby mincí se lze dočíst v Spencer, *op. cit.*, str. 439–39; Conant, Charles A.: *The Principles of Money and Banking*, Harper & Bros., 1905, I, 127–32; Spooner, Lysander: *A Letter to Grover Cleveland*, B. R. Tucker, 1886, str. 79; Barnard, B. W.: „The Use of Private Tokens for Money in the United States”, *The Quarterly Journal of Economics*, 1916–17, str. 617–26.
- Mezi současné autory podporující svobodnou ražbu mincí patří: Taylor, Everett Ridley: *Progress Report on a New Bill of Rights*, Diablo, 1954; Johannsen, Oscar B.: „Advocates Unrestricted Private Control over Money and Banking”, *The Commercial and Financial Chronicle*, 12. červen 1958, str. 2262 a násl.; Read, Leonard E.: *Government – An Ideal Concept*, Foundation for Economic Education, 1954, str. 82 a násl. Ekonomové od-

mítaví ke komoditním penězům ovládaným trhem nedávno uznali možnost soukromé ražby mincí při čistě komoditním standardu. Friedman, Milton: *A Program for Monetary Stability*, Fordham University Press, 1960, str. 5.

- ³⁰ Termínová depozita jsou právně budoucími nároky, neboť banky mají legální právo odložit platbu o třicet dní. Navíc nejsou předávána jako konečné prostředky směny. Tato druhá skutečnost však není určující, neboť bezpečný nárok na peněžní substitut je sám součástí peněžní zásoby. „Nečinné“ peněžní zůstatky jsou drženy jako „termínová depozita“, stejně tak jako surové zlato je více „nečinnou“ formou peněz než mince. Rozhodujícím faktorem je pravděpodobně skutečnost, že třicetidenní lhůta je fakticky smrtící, neboť pokud by ji „spořitelna“ měla využít, došlo by k „runu“ na banku vedoucímu k jejímu bankrotu. Samy platby jsou navíc někdy prováděny „pokladními šeky“ na termínová depozita. „Termínová“ depozita tak nyní fungují jako depozita na požádání a měla by být považována za součást peněžní zásoby. Pokud by banky chtěly fungovat jako pravé *spořitelny* přijímající a poskytující *úvěry*, mohly by vydávat dlužní úpisy na určité časové období, splatné ke konkrétním budoucím datům. Pak by nemohlo docházet ke zmatkům nebo možným „paděláním“.
- ³¹ Položky jako nákladní listy, zástavní lístky a přístavní skladní listy jsou skladní listy vztažené na specifické uložené objekty na rozdíl od volných „obecných vkladů“, kde lze vrátit homogenní statek. Viz Jevons, W. Stanley: *Money and the Mechanism of Exchange*, 16. vydání, Kegan Paul, Trench, Trübner & Co., 1907, str. 201–11.
- ³² Můžeme se ptát, proč se majitelé banky nezmocní celé kořisti a nepůjčí peníze sami sobě. Odpověď je taková, že tak kdysi hojně činili, jak ukazuje historie raného amerického bankovníctví. Právní nařízení donutila banky opustit tyto praktiky.
- ³³ Tato diskuse neznamená, že se bankéři, zvláště v současnosti, vždy vědomě angažují v podvodech. Tyto praktiky se totiž staly tak běžnými a vždy schvalovanými zákonem i sofistikovanými, avšak chybnými ekonomickými doktrínami, že bychom nepochybně těžko hledali bankéře, který by považoval svůj standardní obchodní postup za podvodný.
- ³⁴ Vynikající diskusi bankovníctví s částečnými rezervami lze nalézt ve Walker, Amasa: *The Science of Wealth*, 3. vydání, Little, Brown & Co., 1867, str. 138–68, 184–232.
- ³⁵ Švýcarské banky úspěšně a dlouhodobě vydávaly dluhopisy veřejnosti s různými splatnostmi a banky v Belgii a Holandsku je nedávno následovaly. Na čistě svobodném trhu by nepochybně došlo k velkému rozšíření těchto praktik. Srov. Beckhart, Benjamin H.: „To Finance Term Loans“, *The New York Times*, 31. květen 1960.
- ³⁶ Jevons: *Money and the Mechanism of Exchange*, str. 211–12.
- ³⁷ „Pokud by peněžní přísliby vždy měly zvláštní charakter, pak by nemohlo být na škodu povolit dokonalou svobodu ve vydávání vlastních směnek. Vystavitel by se pouze ustanovil skladníkem a byl by zavázán držet dané množství mincí připravených pro splacení odpovídající směnky.“ *Ibid.*, str. 208.
- ³⁸ Viz Mises: *Theory of Money and Credit*, str. 131–45.
- ³⁹ Viz Mises: *Human Action*, str. 413–16.
- ⁴⁰ Ocenění Misesova přínosu při vysvětlení tohoto problému lze nalézt v Wu, *op. cit.*, str. 127, 232–34.
- ⁴¹ Jak však uvidíme dále, meziprosorové *zúčtování* může tyto limity velmi omezit.
- ⁴² Říkat, že „vývozy platí za dovozy“, je jednoduše totéž jako říkat, že příjmy platí za výdaje.
- ⁴³ Vynikající a originální analýzu platební bilance v tomto duchu lze nalézt v Mises: *Human Action*, str. 447–49.
- ⁴⁴ Srov. Mises: *Human Action*, str. 459–61.

- ⁴⁵ Mises: *Theory of Money and Credit*, str. 285–86.
- ⁴⁶ Nedávný doklad toho, že tento čin byl ve Spojených státech úmyslným „zločinem proti stříbru“, a nikoli pouhou náhodou, lze najít v O’Leary, Paul M.: „The Scene of the Crime of 1873 Revisited“, *Journal of Political Economy*, srpen 1960, str. 388–92. Jeden argument ve prospěch takového činu platí, a to že vláda tímto zjednodušila účtování v ekonomice. Trh by tak však mohl snadno učinit sám tím, že by všechny účty byly vedeny ve zlatě.
- ⁴⁷ Viz Mises: *Theory of Money and Credit*, str. 179 a násl. a Jevons: *Money and the Mechanism of Exchange*, str. 88–96. Obhajobu takovýchto paralelních standardů lze najít v Sylvester, Isaiah W.: *Bullion Certificates as Currency*, New York, 1882 a Brough, William: *Open Mints and Free Banking*, G. P. Putnam’s Sons, 1894. Sylvester, který rovněž obhajoval 100% kovem krytou měnu, byl úředníkem Puncovního úřadu Spojených států. Historické vysvětlení úspěšného fungování paralelních standardů lze najít v Einaudi, Luigi: „The Theory of Imaginary Money from Charlemagne to the French Revolution“ v Lane, F. C. aj. C. Riemersa, eds.: *Enterprise and Secular Change*, R. D. Irwin, 1953, str. 229–61; Lopez, Robert Sabatino: „Back to Gold, 1252“, *Economic History Review*, duben 1956, str. 224; a Young, Arthur N.: „Saudi Arabian Currency and Finance“, *The Middle East Journal*, léto 1953, str. 361–80.
- ⁴⁸ Fisher: *The Purchasing Power of Money*, zvláště str. 13 a násl.
- ⁴⁹ *Ibid.*, str. 13.
- ⁵⁰ *Ibid.*, str. 14.
- ⁵¹ Zde používáme „dolary“ a „centy“ namísto hmotností zlata pro účely zjednodušení a z důvodu, že sám Fisher používal tato vyjádření.
- ⁵² *Ibid.*, str. 16.
- ⁵³ *Ibid.*, str. 17.
- ⁵⁴ Greidanus tento druh rovníc oprávněně nazývá „ve vši své absurditě prototypem rovnice sestavovaných propagátory rovnosti hodnot“, moderně řečeno „ekonomii účetních, nikoli ekonomů...“. Greidanus, *op. cit.*, str. 196.
- ⁵⁵ Fisher: *The Purchasing Power of Money*, str. 16.
- ⁵⁶ Brilantní kritiku rušivých efektů průměrování, i když souměřitelná jednotka *existuje*, lze najít v Spadaro, Louis M.: „Averages and Aggregates in Economics“ v *On Freedom and Free Enterprise*, str. 140–60.
- ⁵⁷ Viz Warburton, Clark: „Elementary Algebra and the Equation of Exchange“, *American Economic Review*, červen 1953, str. 358–61. Dále viz Mises: *Human Action*, str. 396; Anderson, B. M., Jr.: *The Value of Money*, Macmillan, 1926, str. 154–64; a Greidanus, *op. cit.*, str. 59–62.
- ⁵⁸ Tradiční účetnictví vychází z fixní hodnoty peněžní jednotky.
- ⁵⁹ Profesor Mises poukázal na to, že tvrzení matematických ekonomů, že jejich úkol je ztěžován existencí „mnoha proměnných“ v lidském jednání, hrubě podceňuje celý problém; ve skutečnosti jsou *všechny* determinanty proměnné a na rozdíl od přírodních věd *neexistují žádné konstanty*.
- ⁶⁰ Viz brilantní kritiku indexových čísel v Mises: *Theory of Money and Credit*, str. 187–94. Dále viz Padan, R. S.: „Review of C. M. Walsh’s *Measurement of General Exchange Value*“, *Journal of Political Economy*, září 1901, str. 609.
- ⁶¹ Fisher, Irving: *Stabilised Money*, George Allen & Unwin, 1935, str. 375.
- ⁶² Skutečnost, že kupní síla peněžní jednotky není kvantitativně definovatelná, nepopírá skutečnost její *existence*, která je ustanovena předchozí praxeologickou znalostí. Proto se například liší od dichotomie „konkurenční cena – monopolní cena“, která nemůže být nezávisle ustanovena praxeologickým odvozením z podmínek svobodného

trhu.

- ⁶³ Citováno v Mitchell, Wesley C.: *Business Cycles, the Problem and Its Setting*, National Bureau of Economic Research, 1927, str. 76–77.
- ⁶⁴ „Celá psychologická teorie hospodářského cyklu není o mnoho více než obrácení skutečného kauzálního řetězce. Očekávání jsou více odvozena od objektivních podmínek, než že by je vytvářela. ...Vlna optimismu nečiní časy dobrými. Na druhou stranu když přichází pokles, není tomu tak, protože někdo ztrácí důvěru, ale protože se mění základní ekonomické síly.“ Bassie, V. Lewis: „Recent Development in Short-Term Forecasting“, *Studies in Income and Wealth*, XVII, National Bureau of Economic Research, 1955, 10–12.
- ⁶⁵ Schumpeter, Joseph A.: *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, 1936 a *id.*, *Business Cycles*, McGraw-Hill, 1939.
- ⁶⁶ Warren a Pearson, jakož i Dewey a Dakin se domnívají, že hospodářský cyklus se skládá z nad sebou navrstvených, nezávislých, periodických cyklů z každé oblasti výrobní činnosti. Viz Warren, George F. a Pearson, Frank A.: *Prices*, John Wiley and Sons, 1933; Dewey, E. R. a Dakin, E. F.: *Cycles: The Science of Prediction*, Holt, 1949.
- ⁶⁷ O tendenci přehlížet roli spotřebitele při inovacích srov. Ernst W. Swanson: „The Economic Stagnation Thesis, Once More“, *The Southern Economic Journal*, leden 1956, str. 287–304.
- ⁶⁸ Kuznets, S. S.: „Schumpeter’s Business Cycles“, *American Economic Review*, červen 1940, str. 262–63; Clemence, Richard V. a Doody, Francis S.: *The Schumpeterian System*, Addison-Wesley Press, 1950, str. 52 a násl.
- ⁶⁹ Pokud je inovace pravidelným podnikatelským postupem výzkumu a vývoje, poplyne renta z inovací pracovníkům ve výzkumu a vývoji, a nikoli podnikatelským ziskům. Srov. Solo, Sarolyn Shaw: „Innovation in the Capitalist Process: A Critique of the Schumpeterian Theory“, *Quarterly Journal of Economics*, srpen 1951, str. 417–28.
- ⁷⁰ Někteří keynesovci vysvětlují investice pomocí „principu akcelerace“ (viz níže). Hansenova teze „stagnace“ – že investice je určována populačním růstem, mírou technologického pokroku atd. – se zdá být myšlenkou minulosti.
- ⁷¹ Viz Lindahl, *op. cit.*, str. 169. Lindahl poukazuje na úskalí směšování křivky *ex post* důchodu s *ex ante* spotřebou a výdaji, jak to keynesovci činí. Lindahl rovněž ukazuje, že křivky výdajů a důchodu splývají, pokud odchylka mezi očekávaným a realizovaným důchodem ovlivňuje důchod, a nikoli zásoby. Zásoby však nemůže ovlivňovat, neboť na rozdíl od keynesovského tvrzení neexistuje nic jako hromadění či jiná neočekávaná událost vedoucí k „neplánovanému zvýšení zásob“. Zvýšení zásob není nikdy neplánované, neboť prodávající má možnost prodat statek za tržní cenu. Skutečnost, že jeho zásoby se zvyšují, znamená, že dobrovolně investoval do vyšších zásob v očekávání vyšších budoucích cen.
- ⁷² Shrnutí deziluze ohledně spotřební funkce lze nalézt ve dvou významných článcích: Polakoff, Murray E.: „Some Critical Observations on the Major Keynesian Building Blocks“, *Southern Economic Journal*, říjen 1954, str. 141–51 a Fishman, Leo: „Consumer Expectations and the Consumption Function“, *ibid.*, leden 1954, str. 243–51.
- ⁷³ Keynes: *General Theory*, str. 89–112.
- ⁷⁴ *Ibid.*, str. 109–10.
- ⁷⁵ Co má znamenat „vcelku“? Jak může být teoretický zákon založen na „slušné“ stabilitě? Stablnější než jiné funkce? Jaká jsou východiska pro tento předpoklad obzvláště jako zákona lidského jednání? *Ibid.*, str. 89–96.
- ⁷⁶ Podoba keynesovské funkce je obecně „lineární“, např. spotřeba = 0,80 × důchod + 20. Podoba uvedená v textu zjednodušuje výklad bez toho, aby změnila jeho podstatu.

-
- ⁷⁷ Rovněž viz Hazlitt: *The Failure...*, str. 135–55.
- ⁷⁸ Obvykle se přehlíží, že tento vzorec nahrazování nutný pro princip akcelerace se týká pouze firem, které rostly rychle a trvale.
- ⁷⁹ Viz jeho brilantní kritiku principu akcelerace v Hutt, W. H.: *Co-ordination and the Price System* (nepublikováno, avšak k dispozici ve Foundation for Economic Education, Irvington-on-Hudson, 1955), str. 73–117.
- ⁸⁰ Opomenutí cen a cenových vztahů je jádrem mnoha ekonomických omylů.
- ⁸¹ Viz Mises: *Human Action*, str. 581 a násl.; Kuznets, S. S.: „Relations between Capital Goods and Finished Products in Business Cycle“ v *Economic Essays in Honor of Wesley Clair Mitchell*, Columbia University Press, 1935, str. 228; a Hahn: *Commonsense Economics*, str. 139–43.
- ⁸² Viz vynikající kritiku neostagnacionistické keynesovské verze „růstové ekonomie“ Harroda a Domara z pera Lelanda B. Yeagera, která využívá princip akcelerace. Yeager, *op. cit.*, str. 53–63.

KAPITOLA 12

EKONOMIE NÁSILNÝCH ZÁSAHŮ DO TRHU

1. ÚVOD

Až do tohoto okamžiku jsme předpokládali, že ve společnosti nedochází k násilným útokům na člověka a jeho majetek. Prováděli jsme ekonomickou analýzu svobodné společnosti, svobodných trhů, kde lidé vystupují mírumilovně a nikdy nepoužívají násilí. Šlo o konstrukt či „model“ zcela svobodného trhu. A především tento model je tím, co mnohdy ještě nedokonale zkoumá po celou dobu své existence ekonomická věda.

Ekonomický obrázek našeho světa musí být však ještě rozšířen. Musíme do něj zabudovat analýzu podstaty a následků násilných jednání a vazeb ve společnosti, včetně analýzy zásahů do trhu a násilného zrušení trhu („socialismu“). Ekonomická analýza zásahů do trhu a analýza socialismu je ale mnohem mladšího data než analýza svobodného trhu.¹ Rozsah této knihy nám brání rozvinout analýzu intervencionismu stejně podrobně, jak jsme to udělali v případě analýzy svobodných trhů. Výsledek naší analýzy je v této poslední kapitole stručně shrnut.²

Jedním z důvodů, proč se ekonomie věnuje více studiu svobodného trhu, je skutečnost, že zde analyzuje problematiku řádu vznikajícího ze zdánlivě „anarchických“ a „neplánovaných“ lidských jednání. Již jsme si ukázali, že svobodný trh nepředstavuje „anarchii výroby“, což mají sklon tvrdit lidé neznající ekonomii, ale že zde vzniká řád, který odpovídá potřebám všech jednotlivců a je velmi vhodným nástrojem v situaci stále se měnícího světa. Takto jsme si ukázali, že svobodná a dobrovolná jednání lidí vzájemně spoluvytvářejí řád, který dává vzniknout takovým zdánlivě mystickým procesům, jako je tvorba cen, vznik příjmů a peněz, ekonomická kalkulace, zisky a ztráty a také například výroba.

Poznání, že každý člověk při sledování svého vlastního zájmu prospívá ta-

ké všem ostatním, je *závěrem* ekonomické analýzy, a nikoli jejím *předpokladem*, na němž staví. Řada kritiků obvinila ekonomy z „předpojatosti“ vůči hodnocení svobodné tržní ekonomiky. Tento, ale ani žádný jiný závěr ekonomické vědy však nevychází z předpojatosti či předsudků. Je to *po-sudek* (abychom použili hezký termín profesora E. Merrilla Roota), tj. úsudek vyřčený po uskutečněném zkoumání, a nikoli před ním.³ Osobní preference navíc nemají vůbec nic společného s platností analytických postupů. Osobní preference vědce ekonomickou vědu vůbec nezajímají. Důležitá je platnost používané metody zkoumání.

2. TYPOLOGIE INTERVENCÍ

Intervence představuje proniknutí agresivního lidského chování do společnosti, tj. nahrazení dobrovolného jednání silou a donucením. Je třeba si pamatovat, že *praxeologicky* nezáleží na tom, jací lidé či jaká skupina lidí silové prostředky začali používat. Ekonomická podstata a následky tohoto jednání se nijak nemění.

Největší podíl intervencí je v realitě prováděn státy. Stát je totiž jedinou organizací ve společnosti, která může legálně násilí používat, a také jako jediný může legálně získávat své příjmy formou nucených dávek. Z tohoto důvodu si můžeme dovolit omezit naše zkoumání na oblast *státních* zásahů. Budeme si však pamatovat, že jednotliví lidé mohou také nelegálně používat sílu nebo že stát může otevřeně či skrytě umožnit protěžovaným soukromým skupinám použít násilí proti ostatním lidem a jejich majetku.

Jaké druhy intervencí může jedinec či skupina lidí provést? Doposud nebylo učiněno téměř nic v oblasti systematické typologizace intervencí. Ekonomové se jednoduše zabývali zdánlivě oddělenými opatřeními jako třeba regulací cen, udělováním licencí a prováděním inflace. Intervence je však možné rozdělit do tří širokých kategorií. V prvním případě může *útočník* či „agresor“, tj. jedinec či skupina, která zahájí násilnou intervenci, podřídit své vůli jednání jedince a přikázat (nebo zakázat) mu vykonávat určité věci tak, že bude dotčen *pouze* jeho majetek či jeho osoba. V krátkosti řečeno, útočník omezuje druhého člověka ve využívání jeho majetku, který není předmětem směny. Tuto situaci, kdy se konkrétní nařízení týká pouze člověka samotného, budeme nazývat *autistická intervence*. Za druhé může útočník vynutit *směnu* mezi jedním člověkem a jím samým či si na člověku vynutit poskytnutí „darů“. To budeme nazývat *binární intervencí*, jelikož dochází k ustavení hegemonského vztahu mezi dvěma lidmi: útočníkem a člověkem, který se podřizuje. Za třetí může útočník buď přikázat, či zakázat směnu mezi *dvojicí* lidí (směna probíhá vždy mezi *dvěma* lidmi). V tomto případě dostáváme *triangulární intervenci*, kdy se vytváří hegemonský vztah mezi útočníkem a *dvojicí* skutečných či potenciálních účastníků směny. Všechny tyto intervence jsou příklady *hegemonických* vztahů (viz 2. ka-

pitolu výše) – vztahu nadřízenosti a poslušnosti, jež stojí v protikladu ke smluvním tržním vztahům, které jsou zdrojem vzájemného prospěchu.

K autistickým intervencím tedy dochází, když útočník přinutí člověka k nějaké aktivitě, aniž by ten z toho na oplátku získával nějaký statek či službu. Příkladem je obyčejná vražda nebo povinné vynucování či zakazování nějakého pozdravu, projevu či výkonu náboženského obřadu. I když je útočníkem stát, který vydává nařízení, jimiž se všichni musí řídit, je samo toto nařízení stále *autistickým* zásahem, neboť paprsky moci vedou takřkajíc od státu ke každému jednotlivému člověku. K binární intervenci, kde útočník nutí lidi, aby s ním provedli směnu či mu poskytli dar, patří zdanění, povinná vojenská služba, povinnost být členem soudní poroty. Dalším příkladem může být otroctví, jež má povahu binární, vynucené směny mezi pánem a otrokem.

Mezi příklady triangulárních intervencí, kdy útočník nutí nebo zakazuje směnu mezi dvěma *jinými* jedinci, patří například regulace cen a udělování licencí. Při regulaci cen zakazuje stát jakékoli dvojici jednotlivců uskutečnit směnu pod či nad pevně stanovenou výší ceny. Udělování licencí zase brání jistým lidem uskutečnit s ostatními jistý typ směn. Je podivuhodné, že ekonomové označují pouze případy z této třetí kategorie za „intervence“. Dá se pochopit, že ekonomové přehlížejí autistické intervence, jelikož po pravdě řečeno ekonomové toho nemají mnoho co říci o věcech, které nejsou součástí peněžní směny. Nelze však omluvit, že při svých analýzách intervencí zapomínali na binární intervence.

3. PŘÍMÉ DOPADY INTERVENCÍ NA UŽITEK

Chceme-li se zabývat dopady intervencí na užitek, musíme brát v úvahu přímé i nepřímé důsledky. Intervence mají především přímé a okamžité dopady na užitek dotčených stran. Na druhou stranu, když je společnost svobodná a nedochází v ní k intervencím, bude každý jednat způsobem, o němž se domnívá, že mu bude maximalizovat užitek, tj. umožní mu dosáhnout na nejvyšší možnou pozici na jeho hodnotové škále. *Ex ante* užitek každého člověka bude „maximalizován“ (přičemž nezapomínáme, že „užitek“ nesmíme interpretovat jako kardinální veličinu). Ke každé směně na svobodném trhu a samozřejmě ke každému jednání ve svobodné společnosti dojde, jelikož všichni zúčastnění lidé očekávají, že si polepší. Použijeme-li termín „společnost“ k popsání systému či uspořádání všech individuálních směn, pak můžeme prohlásit, že svobodný trh maximalizuje společenský užitek, jelikož každému jeho svobodné jednání užitek zvyšuje.⁴

Existence násilných intervencí na druhou stranu sama o sobě představuje situaci, kdy donucený jedinec či jedinci *by dobrovolně neučinili to, co jsou nyní útočníkem přinuceni dělat*. Člověk, který je přinucen něco říci, či neříci, něco si s útočníkem nebo s nějakou třetí stranou směnít, či nesměnit, byl násilím donucen

chovat se jinak. Donucený člověk tedy *vždy ztrácí v důsledku intervence užitek*, jelikož intervence změnila jeho zvolené jednání. V případě autistických a binárních intervencí ztrácejí užitek všichni lidé, v případě triangulárních intervencí užitek ztrácí přinejmenším jeden, ale někdy oba z dvojice potenciálních účastníků směny.

Komu však *ex ante* užitek roste? Užitek zjevně roste útočnickovi, jinak by k intervenci nepřistoupil. V případě binárních intervencí získává sám přímo směnitelné statky či služby na úkor donuceného člověka.⁵ V případě autistických a triangulárních intervencí získává útočník duševní příjem, jenž mu plyne z uvalování regulací na jiné (nebo třeba z toho, že intervence poskytuje zdánlivé ospravedlnění jiných, binárních intervencí).

Na rozdíl od svobodného trhu tak všechny příklady intervencí přinášejí jedné skupině lidí prospěch *na úkor* jiných lidí. V případě binárních intervencí jsou přímé zisky a ztráty „hmataelné“ v podobě směnitelného zboží a služeb, v ostatních případech představují přímé zisky pro útočníka nesměnitelné uspokojení. Přímá ztráta má podobu donucení vykonávat méně uspokojivé nebo dokonce bolestné činnosti.

V dobách před rozvojem ekonomické vědy se lidé domnívali, že směna a trh vždy přinášejí prospěch jedněm na úkor druhých. Tato myšlenka stála u kořenů merkantilistického pohledu na trh, jež Ludwig von Mises nazývá „Montaignův omyl“. Ekonomie ukázala, že se jedná o omyl, neboť na trhu ze směny mají prospěch *obě* strany.⁶ Na trhu proto *nemůže docházet k vykořisťování*. Tvrzení o neodstranitelném konfliktu zájmů je však pravdivé, používá-li stát (či někdo jiný) sílu a zasahuje-li do fungování trhu. Poté skutečně útočník získává na úkor ostatních lidí, jejichž užitek klesá. Na trhu vládne pouze harmonie. Jakmile se však na scéně objeví intervence, je vytvořen konflikt, neboť všichni lidé či skupiny se budou snažit dostat mezi ty, kdo vytěží čisté zisky, tj. budou chtít být součástí týmu provádějícího intervenci. Nikdo nebude chtít zůstat mezi oběťmi. Sám institut zdanění zaručuje, že někteří budou tvořit třídu čistých příjemců daní, kdežto ostatní budou čistě ztrácet.⁷ Jelikož aktivity všech států spočívají v principu na binární intervenci zdanění, vyplývá z toho, že žádný státní zásah nemůže zvýšit společenský užitek, tj. nemůže zvýšit užitek všech dotčených jedinců.⁸

Častou námitkou na tvrzení, že svobodný trh v protikladu ke státnímu zásahu zvyšuje užitek každého jedince ve společnosti, je poukázání na osud podnikatele, jehož výrobek najednou zastará. Vezměme si třeba příklad výrobce povozů, který je zasažen přesunem poptávky veřejnosti od povozů k automobilům. *Neztrácí snad tento člověk užitek v důsledku fungování trhu?* Musíme si však uvědomit, že v ekonomické analýze se zabýváme pouze užitky, které jsou *demonstrovány* jednáním výrobce.⁹ V obou obdobích, tj. v prvním období, kdy spotřebitelé povozy poptávají, i ve druhém období, kdy začali poptávat auta,

se tento člověk při svém jednání na trhu snaží maximalizovat svůj užitek. Skutečnost, že při pohledu zpět upřednostňuje výsledky z prvního období, může být zajímavý pro historika. Pro ekonomického teoretika je však irelevantní. Náš výrobce totiž už *nežije* v prvním období. Žije vždy v *současných* podmínkách a ve vztahu k současným hodnotovým škálám ostatních lidí. V jakémkoli daném okamžiku povedou dobrovolné směny ke zvýšení užítku všech, a proto budou maximalizovat společenský užitek. Výrobce povozů nemůže opětovně nastolit situaci a výsledky prvního období. To by totiž musel proti ostatním použít sílu a vynutit jisté jejich směny. V tomto případě bychom již však právě kvůli tomuto aktu násilí nemohli hovořit o maximalizaci společenského užítku.

Podobně jako se někteří autoři pokoušeli popřít dobrovolnost a vzájemnou výhodnost svobodné směny, snažili se jiní označit aktivity státu za dobrovolné. Tyto pokusy zpravidla spočívaly buď na myšlence, že existuje jakási entita nazývaná „společnost“, která radostně schvaluje a podporuje státní aktivity, nebo že většina lidí tyto aktivity schvaluje a že to v podstatě *znamená* všeobecnou podporu nebo že dokonce i menšina, která s těmito opatřeními nesouhlasí, jakýmsi způsobem schvaluje působení státu. Z těchto mylných předpokladů odvodili, že aktivity státu mohou přinejmenším stejně dobře jako tržní aktivity zvýšit společenský užitek.^{10, 11}

Poté co jsme popsali všeobecnou prospěšnost a harmonii svobodných trhů spolu s konflikty a úbytkem užítku, které plodí intervencionismus, položme si otázku, co se stane, když jsou státní zásahy směřovány k zabránění intervencí do fungování trhu ze strany soukromých zločinců, tj. lidí, kteří nutí ostatní k uskutečnění nějakých směn. Není snad zásah „policie“ také aktem intervence a nespočívá sám svobodný trh nutně na „rámci“ takovýchto intervencí? Nevýžaduje proto existence svobodného trhu snížení užítku zločinců, již jsou vládou trestáni?¹² Nejprve je třeba si připomenout, že čistý svobodný trh je spleť dobrovolných směn mezi dvěma osobami. Nevyskytuje-li se na trhu hrozba použití násilí zločinci, třeba proto, že všichni respektují soukromé vlastnictví druhých, žádný „rámec“ odvetné intervence není nutný. Fungování „policie“ je proto pouze ryze druhotným a odvozeným problémem. Nemá nic společného s předpoklady fungování svobodného trhu.

Za druhé, jsou-li vlády (ale klidně i soukromé agentury) využity k boji proti násilným aktivitám zločinců, je zjevné, že toto úsilí bude snižovat užitek zločinců. Takovéto obranné aktivity lze však jen stěží nazvat „intervencemi“ ve významu, který jinak používáme. Užitek totiž klesá důsledkem donucení pouze lidem, kteří se pokoušeli násilím snížit užitek mírumilovným občanům. Stručně řečeno, síla používaná policií při ochraně svobody jednotlivců, tj. při obraně života a majetku lidí, je ryze obrannou aktivitou. Jedná se o *proti*intervenci namířenou proti skutečné původní intervenci. Přestože takováto protiakce nemůže maximalizovat „společenský užitek“, tj. užitek *každého* dotčeného

člověka ve společnosti, *maximalizuje* užitek lidí, kteří *nejsou* zločinci, tj. lidí, kteří mírumilovně maximalizují vlastní užitek a ostatní nenutí nést ztráty v důsledku svého jednání. Kdyby tyto policejní agentury provedly svůj úkol dokonale a odstranily ze společnosti všechny intervence, pak by jejich existence byla zcela slučitelná s maximalizací společenského užitku.

4. EX POST UŽITEK: SVOBODNÝ TRH A STÁT

Ukázali jsme si, že lidé na svobodném trhu maximalizují svůj *ex ante* užitek a že tak nemohou činit v situaci, kdy dochází k aktu intervence. Poté se totiž zvyšuje užitek útočnickovi, a to na úkor demonstrováné ztráty užitku ostatních lidí. Jak je to ale s užitekem *ex post*? Lidé mohou *očekávat*, že ze svého rozhodnutí získají, ale mají poté z jeho uskutečnění *skutečně* užitek? Jak vypadá srovnání svobodného trhu a intervencí při tolik důležité cestě od *ante* k *post*?

Svobodný trh je konstruován tak, že možnost omylu je omezena na minimum. Na prvním místě zde existuje rychle pracující, velmi přesný a snadno pochopitelný test, který říká podnikateli, stejně jako příjemci důchodu, zda uspěl či neuspěl v úloze uspokojování přání spotřebitelů. Pro podnikatele, který nese hlavní břímě přizpůsobování se nejistým přáním spotřebitelů, je tento test velmi rychlý a zaručený – zisk či ztráta. Vysoké zisky jsou znakem toho, že učiněná rozhodnutí byla správná. Ztráty informují o opaku. Ztráty a zisky tedy podněcují rychlé přizpůsobení se požadavkům spotřebitelů a zároveň tím vykonávají funkci přesunu peněz z rukou špatných podnikatelů do rukou podnikatelů dobrých. Skutečnost, že dobří podnikatelé prosperují a navyšují svůj kapitál a špatní jsou vytlačováni, zajišťuje to nejhladší tržní přizpůsobení se změnám podmínek. Podobně, i když v menší míře, se v souladu se snahou svých vlastníků o dosažení vyšších příjmů pohybují i faktory půdy a práce, kdy produktivnější faktory jsou odpočívajícím způsobem odměněny.

I spotřebitelé podstupují na trhu podnikatelské riziko. Mnozí kritikové trhu jsou sice ochotni přiznat *odbornou* znalost kapitalistům-podnikatelům, ale nařikají nad převažující ignorancí spotřebitelů, která jim brání v dosažení užitku *ex post*, který *ex ante* očekávali. Typickým příkladem je Wesley C. Mitchell, který označil jeden ze svých slavných esejů „Pokleslé umění utrácení peněz“. Profesor Ludwig von Mises trefně ukázal na paradoxní pozici tolika zastánců intervencionismu, kteří zastávají názor, že spotřebitelé jsou příliš hloupí a nekompetentní, aby mohli inteligentně nakupovat výrobky, zatímco ve stejném okamžiku propagují přednosti demokracie, kde titíž lidé dávají hlasy politikům, jež neznají, a rozhodují tím o různých veřejných politikách, kterým mohou stěžít rozumět.

Zastánci státních zásahů jinými slovy tvrdí, že lidé nejsou schopni rozhodovat samostatně o svých vlastních věcech ani si najmout znalce, kteří by jim po-

radili, ale zároveň předpokládají, že titíž lidé *budou* schopni správně se rozhodnout pro tyto experty ve volbách. Dále předpokládají, že tato masa údajně neschopných spotřebitelů *je* schopná se správně rozhodnout pro ty, kteří budou vládnout nejen jim samotným, ale také těm *schopným*. Přesto takovéto absurdní a rozporné předpoklady stojí u zrodu každého programu „demokratického“ zásahu do života lidí.

Pravda je však zcela odlišná od toho, co tvrdí zastánci populární ideologie. Spotřebitelé nejsou sice vševědoucí, mají však přímé způsoby získávání a testování kvality svých znalostí. Představme si, že si koupí jistý druh jídla a ten jim nechutná. Je-li tomu tak, pak si jej už víckrát nekoupí. Nebo si koupí jistý druh automobilu a s ním jsou spokojeni. A tak si takový automobil koupí příště znovu. V obou případech se podělí se svými přáteli o nově získanou zkušenost. Jiní spotřebitelé zase využívají organizací, které provádějí spotřebitelské testy, prostřednictvím nichž pak dopředu mohou varovat před nákupem nebo jej naopak doporučovat. Ve všech těchto případech ale mají spotřebitelé k dispozici přímý test výsledků, jenž vede jejich rozhodování. Firma, která uspokojuje přání zákazníků, tak může růst a prosperovat a získat tak dobré jméno. Zatímco firma, které se to nedaří, své podnikání opouští.

Oproti tomu má hlasování pro politiky a pro uskutečnění veřejných politik zcela odlišnou povahu. V tomto případě neexistuje žádný přímý test posouzení správnosti rozhodnutí či omylu, není zde ani žádný zisk či ztráta, ani potřeba, jež by přinášela požitek nebo neuspokojení. Aby bylo možné pochopit důsledky, a to obzvláště nepřímé katalaktické důsledky vládního rozhodování, je nutné porozumět komplexnímu řetězci praxeologického uvažování. Velmi málo voličů má schopnost nebo zájem podstoupit takovouto cestu, a to obzvláště, jak poznamenal Schumpeter, jedná-li se o politiku. Skutečnost, že v politických situacích má každý člověk pouze nepatrný vliv na konečný výsledek, spolu se zdánlivou vzdáleností politických událostí totiž zbavuje lidi zájmu o politické problémy a debaty.¹³ Jelikož voliči nemají přímý test úspěchu či neúspěchu, mají tendenci se obracet nikoli k těm politikům, jejichž opatření mají nejlepší šanci na úspěch, ale k těm, kteří mají nejlepší schopnost „prodat“ svou propagandu. Nepochopí-li logický řetěz deduktivních úvah, nebude průměrný volič nikdy schopen objevit omyly, jež politik u moci činí. Vypůjčíme-li si příklad, který je uveden později v této kapitole, předpokládejme, že vláda způsobí inflaci, tj. zvýšení nabídky peněz, a tím způsobí nevyhnutelný nárůst cen. Vláda může začít obviňovat z cenového růstu zlé spekulanty nebo obchodníky na černém trhu z cizích zemí, a pokud veřejnost nebude znát ekonomii, nebude schopna rozpoznat falešné argumenty, jež politici předkládají.

Je podivuhodné, že titíž autoři, kteří si nejvíce stěžují na nástrahy a vábení reklamy, nesměrují svou kritiku na reklamu v politických kampaních, kde by jejich obavy byly na místě. Schumpeter v této souvislosti říká:

Obrázek té nejpohlednější dívky, jaká kdy žila, nedokáže v dlouhém období udržet prodej špatných cigaret. V případě politického rozhodování ale nemáme žádnou stejně efektivní záruku. Mnohá rozhodnutí osudového významu jsou ze své podstaty taková, že veřejnost s nimi nemůže ve svém volném čase a při vynaložení malých nákladů experimentovat. I kdyby to ale možné bylo, jejich posouzení není zpravidla tak jednoduché, jako tomu bylo v případě cigaret, neboť jejich důsledky se dají mnohem hůře interpretovat.¹⁴

George J. Schuller se při své snaze o vyvrácení tohoto argumentu ohradil, že „spotřebitelé potřebují ke správnému výběru automobilu či televizoru řetězec komplexních úvah“.¹⁵ Takováto znalost však *není* nezbytná. Jde prostě o to, že spotřebitelé mají vždy k dispozici jednoduchý a účelný text úspěchu: funguje výrobek, nebo nefunguje? Ve sféře politiky takovýto text nenajdeme. Nikdo totiž neví, zda určitá politika „funguje“, nebo „nefunguje“, aniž by ovládal ekonomii a znal její apriorní argumentaci.

Lze namítnout, že zatímco průměrný volič nemusí být kompetentní činit rozhodnutí týkající se veřejných politik, k jejichž posouzení je třeba pochopit řetězec praxeologického uvažování, zvolit si *odborníky* – politiky, kteří se v dané záležitosti rozhodnou, kompetentní *je*, stejně jako si své experty a poradce lidé vybírají v řadě jiných odvětví. Je ovšem třeba si uvědomit, že ve vládě jednotlivce nemá k dispozici přímý, osobní test úspěchu nebo neúspěchu činnosti svého najatého experta, jaký má k dispozici na trhu. Na trhu mají jednotlivci sklon podporovat ty odborníky, jejichž rady se ukázaly být nejspěšnější. Dobří lékaři nebo právníci sklízí na svobodném trhu úspěch, zatímco špatní jsou neúspěšní. Soukromě najatý expert má úspěch odpovídající míře, v jaké se mu podaří své schopnosti prokázat. Ve vládě ale neexistuje konkrétní test odborníka úspěchu. Při neexistenci takového přímého testu a samozřejmě ani osobního kontaktu či vztahu mezi politikem či expertem a voličem neexistuje způsob, jakým by mohl volič měřit skutečnou *kvalitu* odborníka, o němž musí hlasovat. Tento problém je v moderních volbách, kdy se kandidáti shodnou na všech zásadních otázkách, ještě umocněn. Protože problémy *jsou* konec konců přístupné posuzování, *může* se volič, když si to přeje a má na to schopnosti, s danými problémy seznámit a rozhodnout o nich. Co však může volič, byť sebeinteligentnější, vědět o skutečných *expertních schopnostech* jednotlivých kandidátů, obzvláště tehdy, když se ve volebních kampaních vystříhávají v podstatě všech zásadních otázek? Volič je potom nucen rozhodnout se pouze dle ryze externí, na odiv vystavované „osobnosti“ a image kandidátů. Výsledkem je, že hlasování čistě o kandidátech činí výsledek ještě méně racionálním, než by ho činilo masové hlasování o jednotlivých problémech.

Nejen že vláda postrádá uspokojivý test pro výběr vhodných odborníků, nejen že je volič více nekompetentní než spotřebitel, ale sama vláda obsahuje

zabudované mechanismy, které vedou ke špatným volbám expertů a úředníků. Je to proto, že politik i vládní odborník získává odměnu nikoli z peněz získaných za službu, již by někdo dobrovolně nakoupil na trhu, ale z povinně placených odvodů uvalených na populaci. Tito úředníci proto zcela postrádají peněžní motivace k tomu, aby se o veřejnost *starali* a svou práci vykonávali řádně a kompetentně. Ale co víc. Zásadní kritérium „schopnosti“ je ve vládě velmi odlišné od toho, které platí na trhu. Na trhu jsou nejspochopnější ti, kteří jsou nejvíce schopni sloužit spotřebitelům. Ve vládě jsou to ti, kteří (1) se nejvíce vyznají v metodách útlaku, nebo (2) jedná-li se o úředníky, pak jsou to ti, kteří se dokáží nejvíce vetřít do přízně politiků u moci, nebo (3) jedná-li se o politiky, pak jsou to ti nejobratnější při vymyšlení demagogických provolání směrem k voličské veřejnosti.¹⁶

Dalším zásadním rozdílem mezi jednáním na trhu a demokratickým hlasováním je tento: volič má např. pouhou jednu miliontinu hlasu při vybírání mezi svými potenciálními vládci, kteří zase budou činit rozhodnutí zásadně ovlivňující jeho život, a to nekontrolovaně a neomezeně do příštích voleb. Na trhu má člověk na druhou stranu zcela suverénní moc činit rozhodnutí týkající se jeho osoby a jeho majetku, a nikoli pouhou jednu miliontinu hlasu. Jednotlivec na trhu kromě toho neustále prostřednictvím neomezeného rozhodování o svém majetku demonstruje svá rozhodnutí koupit nebo nekoupit, či prodat nebo neprodat. Volič při hlasování pro nějakého konkrétního kandidáta demonstruje pouze relativní preferenci pro jednoho či dva potenciální vládce. Musí tak učinit, jelikož, jak víme, při existenci donucení mu po dobu několika následujících let *jeden* z těchto mužů bude vládnout, ať už hlasuje, nebo ne. (Neměli bychom také zapomínat na to, že při tajném hlasování volič nedemonstruje dokonce ani takto omezené a pokřivené preference.)

Lze namítat, že akcionář hlasující na valné hromadě je v podobné pozici. Ne-ní tomu ale tak. Ponecháme-li stranou klíčovou skutečnost, že firma nezískává *své* zdroje z povinných dávek, má akcionář stále úplnou moc rozhodovat o svém majetku. Má totiž možnost své akcie prodat na svobodném trhu. To volič v demokratickém systému prostě nemůže udělat. Kromě toho má akcionář hlasovací právo, jehož váha odpovídá jeho podílu na aktivech firmy.¹⁷

Viděli jsme tedy, že svobodný trh obsahuje funkční a účinný mechanismus přeměny očekávaného *ex ante* užitku v jeho uskutečnění a naplnění *ex post*. Svobodný trh vždy maximalizuje *ex ante* společenský užitek. Vede vždy také k maximalizaci *ex post* společenského užitku. Při politických aktivitách, tj. ve sféře, kde dochází k většině intervencí, oproti tomu neexistuje žádný takový mechanismus. Politický proces ze své podstaty vede k odkládání a maření uskutečnění jakýchkoli očekávaných zisků. Rozdíl mezi *ex post* zisky dosaženými prostřednictvím intervencí a prostřednictvím trhu je tedy dokonce větší než mezi užitky očekávanými *ex ante*. Ve skutečnosti je rozdíl ještě větší, než jsme ukáza-

li. Je tomu tak proto, jak ještě ukážeme při analýze *nepřímých* důsledků státních zásahů ve zbytku této kapitoly, že důsledky každého státního zásahu vedou k ještě horší situaci, než si sami jeho původní obhájci představovali. Zjistíme tedy například, že nepřímým důsledkem regulace cen je vytvoření neočekávaných nedostatků výrobku na trhu. *Ex post* dokonce i mnozí ze zastánců takové intervence zjistí, že jejich užitek nevzrostl, nýbrž poklesl.

Shrneme-li, svobodný trh vždy prospívá každému účastníku a maximalizuje *ex ante* společenský užitek. Má také tendenci činit tak *ex post*, neboť způsobuje rychlou přeměnu očekávání v uskutečnění. Dochází-li k intervenci, získává přímo jedna skupina na úkor druhé, a proto nemůže docházet ke zvýšení společenského užítku, nemluvě o jeho maximalizaci. Neexistuje zde mechanismus rychlé přeměny očekávání v úspěšné završení. Opak je pravdou. A jak uvidíme dále, nepřímé důsledky intervencí jsou takové, že mnozí z těch, kteří intervenci provádějí, budou muset čelit *poklesu* užítku *ex post*. Zbytek této kapitoly je věnován odhalování podstaty a *nepřímých* důsledků nejrůznějších druhů státních intervencí.

5. TRIANGULÁRNÍ INTERVENCE: REGULACE CEN

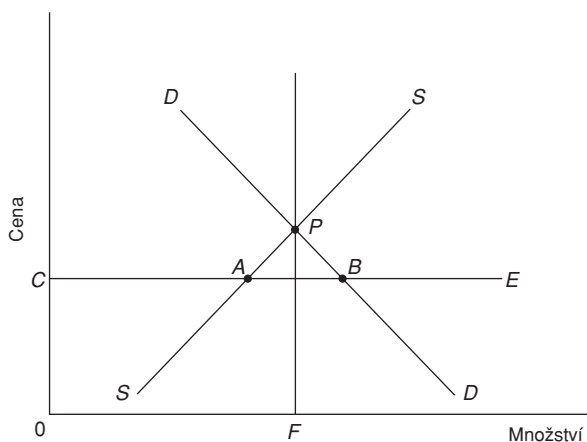
K triangulárním intervencím dochází tehdy, když útočník přiměje dvojici lidí uskutečnit směnu, nebo jim naopak v jejím uskutečnění brání. Násilný zásah se může týkat *podmínek* směny, nebo podoby jednoho, případně obou směňovaných produktů nebo lidí, kteří se směny účastní. První typ triangulární intervence budeme nazývat *regulace cen*, jelikož se týká konkrétních podmínek směny, tj. ceny, za kterou je směna uskutečněna. Druhý typ nazveme *regulace výrobku*, jelikož se týká charakteristik výrobku nebo výrobce. Příkladem regulace cen je vládní nařízení, že nikdo nesmí koupit či prodat jistý výrobek za více (či méně) než X uncí zlata. Příkladem regulace výrobku je zákaz prodeje tohoto výrobku nebo zákaz jej prodat jiným lidem, než které označí vláda. Regulace cen bude mít samozřejmě odraz ve výrobě a regulace výrobku zase v cenách.

Regulace cen bude buď *neúčinná*, nebo *účinná*. Neúčinná bude tehdy, když nebude mít na stávající tržní cenu žádný vliv. Předpokládejme tedy, že se na trhu prodávají automobily za 100 uncí zlata. Vláda vydá nařízení zakazující všechny prodeje automobilů za více než 300 uncí zlata pod trestem použití násilí pro všechny, kdo toto nařízení poruší. Takovéto nařízení je při takto dané situaci na trhu zcela neúčinné a akademické, neboť žádná auta se za více než 300 uncí neprodávají.¹⁸ Kdyby si však chtěl spotřebitel objednat speciálně uzpůsobený automobil, za který by si prodávající účtoval více než 300 uncí, pak by regulace začala působit a měnit podobu transakcí na trhu.

Existují dva typy účinné regulace cen: stanovení *maximální* ceny, kdy jsou zakazovány všechny směny statků nad stanovenou cenou a stanovená cena *ne-*

dosahuje rovnovážné tržní ceny. Stanovení *minimální* ceny zakazuje naopak všechny směny pod stanovenou cenou a stanovená cena *přesahuje* rovnovážnou tržní cenu.

Obr. 83 zachycuje nabídkovou a poptávkovou křivku nějakého zboží, na něž se vztahuje stanovení maximální ceny (*SS* a *DD*).



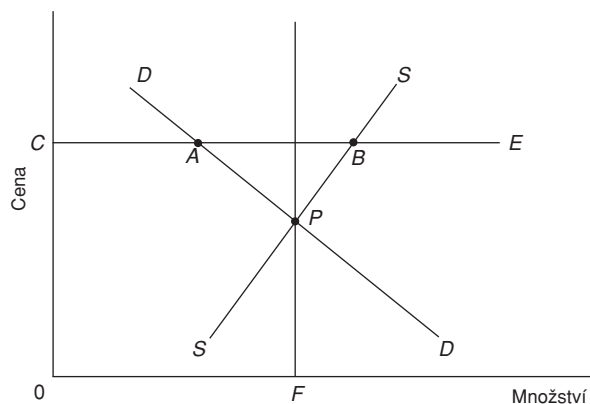
OBR. 83 DOPADY STANOVENÍ MAXIMÁLNÍ CENY

FP představuje rovnovážnou cenu stanovenou trhem. Předpokládejme nyní, že vláda stanoví maximální cenu *OC*, nad kterou je protizákonné cokoli prodávat. Při této stanovené maximální ceně nemůže dojít k vyčištění trhu a poptávané množství převyší nabízené množství o velikost *AB*. Uměle vytvořený nedostatek způsobuje, že spotřebitelé spěchají nakupovat zboží, které za danou cenu ale není k dispozici. Někteří se tedy bez něj musí obejít, někteří se musí vydat na „černý“ či ilegální trh, který vznikl, a platit prémii za riziko trestu, kterému se nyní prodávající vystavují. Hlavní charakteristikou stanovení maximální ceny jsou fronty – nekonečné vystávání ve frontách na zboží, kterého není dost na to, aby se dostalo na lidi na konci fronty. Lidé, kteří se zoufale snaží dosáhnout vyčištění trhu, přicházejí s nepřeborným množstvím nejrůznějších fint a triků. „Podpultový prodej“, úplatky, klientelismus atd. jsou nevyhnutelnými rysy trhu spoutaného stanovením maximálních cen.¹⁹

Je třeba poznamenat, že i když je pro dohlednou budoucnost zásoba zboží zmrazena a nabídková křivka je svislá, tento umělý nedostatek vznikne stejně včetně všech následků, o kterých jsme hovořili. Čím je nabídka „elastičtější“, tj. čím více zdrojů je přesunuto z výroby, tím horší (*ceteris paribus*) nedostatek bude. Je-li regulace cen „selektivní“, tj. je-li uvalena na jeden nebo několik vý-

robků, nebude v ekonomice docházet k tak chybné alokaci zdrojů jako při univerzálním zavedení této regulace, nicméně umělý nedostatek vytvořený v daném odvětví bude ještě zřetelnější, neboť podnikatelé a výrobní faktory se mohou přesunout do výroby a prodeje ostatních výrobků (nejspíše substitutů). Jak se „přebytečná“ poptávka přesouvá do těchto odvětví, ceny substitutů rostou. Typické důvody pro zavedení selektivních cenových regulací uváděné státem – „musíme regulovat ceny tohoto výrobku tak dlouho, dokud je jeho nabídka nedostatečná“ – se ve světle této skutečnosti ukazují být téměř absurdním omylem. Pravda je totiž přesně opačná. Regulace cen *vytváří* umělý nedostatek daného výrobku, který *trvá tak dlouho, dokud* trvá cenová regulace. Ve skutečnosti je nedostatek horší než kdy předtím, protože zdroje se dále přesouvají k jiným výrobkům. Kdyby vládám skutečně šlo o odstranění nedostatku nabídky určitých výrobků, pak by se zřekly regulace cen těchto výrobků.

Než se pustíme do dalšího zkoumání dopadů všeobecného zavedení maximálních cen, podíváme se na důsledky zavedení *minimálních* cen, tj. stanovení ceny *nad* tržní cenou. To je znázorněno na obr. 84.



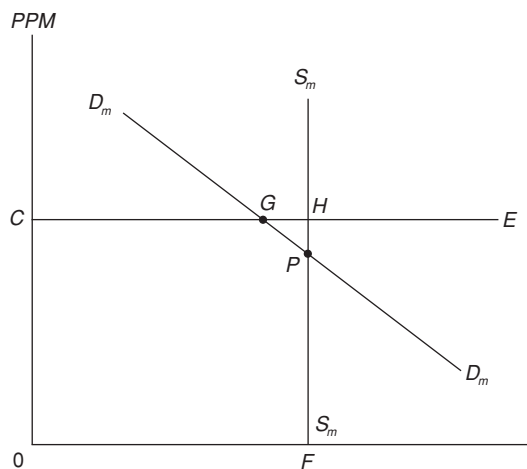
OBR. 84 DOPADY STANOVENÍ MINIMÁLNÍ CENY

DD znázorňuje poptávkovou křivku a *SS* křivku nabídky. *OC* je regulovaná cena a *FP* rovnovážná tržní cena. Při ceně *OC* je poptávané množství o *AB* menší než množství nabízené. Zatímco je tedy důsledkem zavedení maximální ceny vytvoření umělého nedostatku, minimální cena vytváří umělý neprodaný přebytek. *AB* ukazuje velikost tohoto neprodaného přebytku. Neprodaný přebytek existuje i tehdy, je-li křivka *SS* svislá. Elastičtější nabíd-

ka bude *ceteris paribus* tento přebytek zvyšovat. Znovu platí, že trh není vyčištěn. Uměle vysoká cena láká zdroje do odvětví, zároveň však odrazuje spotřebitelskou poptávku. Při existenci selektivní cenové regulace budou zdroje opouštět ostatní odvětví, kde lépe slouží svým majitelům a spotřebitelům, a přesouvat se do tohoto oboru, kde produkují nadměrně, a v důsledku toho trpí ztrátami.

Toto ilustruje, jak zásah do fungování trhu způsobuje podnikatelské ztráty. Podnikatelé se rozhodují na základě kritérií, jako jsou ceny, úrokové míry atd., jež se utvářejí na svobodném trhu. Intervencionistické zasahování do těchto signálů ničí vyrovnávací procesy a nese s sebou ztráty a také chybnou alokaci zdrojů při uspokojování přání spotřebitelů.

Všeobecné stanovení maximálních cen narušuje celou ekonomiku a bere spotřebitelům požitky ze substitutů. Všeobecné maximální ceny jsou obvykle uvalovány z důvodu, kterým je údajně „zabránění inflaci“ – vždy v tom okamžiku, když vláda provádí inflaci peněžní zásoby velkého rozsahu. Zavedení všeobecných maximálních cen je ekvivalentní uvalení *minimální* kupní síly peněžní jednotky (*purchasing power of money unit – PPM*, viz obr. 85):



OBR. 85 DOPAD VŠEOBECNÉHO ZAVEDENÍ MAXIMÁLNÍCH CEN

$0F$ (neboli $S_m S_m$) je peněžní zásoba ve společnosti, $D_m D_m$ poptávka společnosti po penězích, FP je rovnováha PPM (kupní síly měnové jednotky) určená trhem. Uvalení minimální PPM nad tržní úroveň ($0C$) narušuje „mechanismus“ vyčištění trhu. Při $0C$ přesahuje peněžní zásoba poptávané množství peněz. Výsledkem je, že lidé drží množství peněz GH v podobě „neprodaného přebytku“. Pokoušejí se prodat své peníze pomocí nákupu zboží, ale nejde to. Jejich

peníze jsou umrtveny. Dokud vláda lpí na všeobecných maximálních cenách, část peněz, které lidé drží, se stává zbytečnou, neboť ji nelze směnit. Dochází k nevyhnutelným bojům, jelikož každý člověk doufá, že právě *jeho* peníze lze použít.²⁰ Klientelismus, tvoření front, úplatky atd. se stávají běžným jevem a dochází k velkému tlaku na to, aby „černý“ trh (tj. *skutečný* trh) vytvořil kanál pro použití přebytečných peněz.

Všeobecné stanovení minimálních cen odpovídá regulaci *maximální* PPM. To vyvolává neuspokojený přebytek poptávky po penězích nad dostupnou peněžní zásobou – obzvláště v podobě neprodaných zásob zboží v každém odvětví.

Základní poznatky o stanovování maximálních a minimálních cen platí pro *všechny* ceny: ceny spotřebních statků, kapitálových statků, ceny půdy, práce, nebo jak jsme viděli, „ceny“ peněz vyjádřené jinými statky. Platí např. také pro zákony o minimální mzdě. Je-li zákon o minimální mzdě účinný, tj. stanovuje-li mzdy nad tržní hodnotou určitého druhu práce (nad diskontovanou hodnotou mezního produktu práce²¹), nabídka práce převyšuje poptávku a tento „neprodaný přebytek“ práce představuje *nedobrovolnou masovou nezaměstnanost*. Oproti všeobecné minimální mzdě vytváří selektivně uplatňovaná minimální mzda nezaměstnanost v jednotlivých odvětvích a situaci ještě zhoršuje tím, že tato odvětví přitahují svými vyššími mzdami další pracovní sílu. Práce je nakonec nucena vstoupit do méně výnosných a méně produktivních sektorů. Bez ohledu na to, je-li minimální mzda uvalena státem nebo odbory, výsledek je tentýž.

Odkazují na tomto místě čtenáře na 10. kapitolu, kde jsme se zabývali vzácným případem zavedení minimální mzdy *dobrovolnými* odbory. Viděli jsme, že toto opatření vytváří nezaměstnanost a přesouvá práci do méně výnosných a méně produktivních odvětví výroby. Pak *však* tyto následky musíme označit za dobrovolné. Bránit silou lidem být dobrovolně členy odborů, pakliže propadnou jejich *kouzlu*, kde se dobrovolně rozhodnou pro stanovení odborářských mzdových tabulek, by znamenalo, že spotřebitelé budou pracujícím nařizovat, co mají dělat, a způsobí jim ztráty užítku. Jak jsme si však již ukázali, rozšíření praxeologických znalostí mezi pracujícími o tom, že působení odborů způsobuje nezaměstnanost a pro řadu pracujících nižší mzdy, by odborářskou solidaritu značně oslabilo. V realitě však vidíme, že téměř všechny případy účinného odborářství jsou spojeny s použitím síly, jíž odbory disponují, tj. s jejich *zásahy* do fungování trhu.²² Dopady zásahů odborů jsou pak stejné, jako kdyby intervenci prováděl stát. Jak jsme si řekli, analýza intervencionismu je platná bez ohledu na to, *kdo* násilí používá, ať se jedná o soukromý subjekt či stát. Nezaměstnanost a chybná alokace mnoha pracovníků v méně efektivních a hůře placených zaměstnáních v tomto případě nastává taktéž a opět nedobrovolně.

Naše analýza dopadů cenové regulace platí také, jak skvěle ukázal Mises, pro regulaci ceny („směnného kursu“) jedněch peněz ve vyjádření jinými pe-

nězi.²³ To lze částečně pozorovat v Greshamově zákonu, který je jedním z prvních objevených ekonomických zákonů. Ale pouze málo lidí si všimlo, že tento zákon je pouhým specifickým příkladem obecného zákona dopadů regulace cen. Toto opomenutí lze možná připsat zavádějící formulaci Greshamova zákona, jež obvykle zní takto: „Špatné peníze vytlačují z oběhu dobré peníze.“ Na první pohled se jedná o paradox, který popírá obecné pravidlo trhu, jež praví, že nejlepší způsoby uspokojování potřeb spotřebitelů mají tendenci se prosadit a vytlačit metody horší. Dokonce i ti, kteří dávají obecně přednost svobodnému trhu, používají tuto parafrázi k obhajobě státního monopolu ražby zlata a stříbra. Ve skutečnosti Greshamův zákon zní takto: „Peníze, které jsou státem nadhodnocené, vytlačují z oběhu penízem státem podhodnocené.“ Kdykoli stanoví stát arbitrárně hodnotu nebo cenu jedněch peněz vyjádřenou jinými penězi, zavede účinnou *maximální* cenu pro jedny peníze a *minimální* cenu pro peníze druhé, přičemž „ceny“ jsou stanoveny ve vzájemném vyjádření. Tento problém byl například podstatou bimetalismu. Při tomto uspořádání sice stát uznával za peníze zlato a stříbro, ale stanovil mezi nimi arbitrární cenu neboli směnný kurs. Když došlo k rozdílu mezi stanovenou a skutečnou cenou na trhu, k čemuž dojít muselo (a tento rozdíl byl časem stále pravděpodobnější, protože cena na trhu se měnila, zatímco vládou stanovená cena byla stále stejná), staly se jedny peníze vládou nadhodnocené a druhé podhodnocené. Předpokládejme tedy, že daná země používala jako peníze zlato a stříbro a vláda stanovila mezi nimi poměr 16 uncí stříbra k 1 unci zlata. Tržní cena, která mohla být v okamžiku stanovení tohoto poměru 16:1, se poté změnila na 15:1. Jaký to mělo dopad? Stříbro bylo náhle arbitrárně vládou podhodnoceno a zlato nadhodnoceno. Jinými slovy řečeno stříbro vyjádřené ve zlatě bylo nuceno být levnější a zlato vyjádřené ve stříbře zase dražší, než na trhu ve skutečnosti bylo. Vláda stanovila maximální cenu stříbra v jednotkách zlata a minimální cenu zlata v jednotkách stříbra.

Tato situace vyvolá stejné důsledky jako jakákoli jiná účinná regulace cen. Je-li stanovena maximální cena stříbra (a minimální cena zlata), poptávka po stříbře výměnou za zlato převyšuje poptávku po zlatě výměnou za stříbro. Zatímco stříbro se stává vzácným a mizí z oběhu, každý se snaží přebytečné zlato za stříbro směnit. Stříbro proudí do jiného státu nebo oblasti, kde je lze směnit za tržní cenu, a do země přitéká zlato. Kdyby byl bimetalismus na celém světě, stříbro by se přesunulo na „černý trh“ a ke všem oficiálním transakcím by se používalo pouze zlato. Žádná země tedy nemůže v praxi udržet bimetalický standard, neboť peníze budou vždy ve vzájemném vyjádření podhodnoceny nebo nadhodnoceny. Nadhodnocené peníze vždy vyřadí peníze podhodnocené z oběhu.

Podobné důsledky vyplývají z regulace, která arbitrárně stanovuje směnné kursy papírových peněz (viz níže), nebo vyhlašuje stejnou hodnotu pro nové

a opotřebované mince, je-li jejich váha zjevně odlišná.

Shrňme nyní naši analýzu dopadů zavedení cenové regulace: v důsledku existence cenové regulace bude přímo omezen užitek minimálně jedné skupiny lidí účastnících se směny. Další analýza ukazuje, že skrytým, nicméně stejně tak jistým, byť nepřímým důsledkem regulace bude skutečnost, že významná skupina lidí, kteří se *domnívali*, že v důsledku uvalení regulace cen získají, bude rovněž poškozena. Proklamovaným cílem zavedení maximálních cen je pomoc spotřebitelům, kterým má být zajištěno zboží za nižší cenu. Skutečným výsledkem ale je, že spotřebitelům je zabráněno získat vůbec nějaké zboží. Proklamovaným cílem stanovení minimálních cen je zajistit vyšší ceny pro prodávající. Skutečným výsledkem ale je, že mnohým prodávajícím bude zabráněno prodat jakoukoli část jejich přebytku. Navíc dochází k tomu, že regulace cen narušuje výrobu a alokaci zdrojů a faktorů v ekonomice, a tím opět poškozuje část spotřebitelů. Nesmíme ale zapomínat ani na armádu úředníků, kteří musejí být financováni pomocí binární intervence zdanění a kteří musejí spravovat a vynucovat nesčíslné množství regulací. Tato úřednická armáda sama o sobě vyjímá masu pracujících z produktivního soukromého sektoru a klade je na bedra zbývajících výrobců. Tím dochází k obohacování úředníků a poškozování zbytku lidí.

6. TRIANGULÁRNÍ INTERVENCE: REGULACE PRODUKTU

Triangulární zásah do směny mění *podmínky* směny nebo mění vlastnosti výrobku nebo osob, které směnu provádějí. Druhý typ intervence, *regulace produktu*, reguluje samotný produkt (např. zákon zakazující veškerý prodej alkoholu) nebo reguluje lidi, kteří produkt prodávají či nakupují (např. zákon zakazující mohamedánům nákup a prodej alkoholu).

Regulace produktu zjevně poškozuje všechny strany účastnících se směny: poškozuje spotřebitele, kteří ztrácejí užitek, protože nemohou nakupovat výrobky, a uspokojit tak své nejnaléhavější potřeby, a výrobce, kterým je bráněno získat nejvyšší příjmy v daném odvětví, a kteří se proto musejí přesunout do jiného odvětví, kde získají méně. Ztráty výrobců jsou částečně neseny pracovníky a majiteli půdy z tohoto odvětví, kteří se musí smířit s *trvale* nižším příjmem svých specifických faktorů (podnikatelský zisk je pomíjivý a existuje tendence k tomu, aby kapitalisté získávali jednotný úrokový výnos v celé ekonomice). Zatímco v případě *regulace cen* člověk může alespoň vymyslet *prima facie* případ, při kterém jedna *skupina* lidí účastnících se směny (spotřebitelé, jejichž nákupní cena je tlačena *pod* tržní cenu, a výrobce, v případě, že cena je vytlačena *nad* tržní cenu) získává, nic takového nelze dokázat v případě *prohibice*, kdy *obě* strany směny, výrobci i spotřebitelé, vždy ztrácejí. Těmi, kdo přímo získávají z regulace produktu, jsou státní úředníci, kteří spravují tento systém regulací: zčásti proto, že zaujímají místa financovaná z daní, která regulace vy-

tváří, a zčásti asi také z uspokojení, jež jim přináší rozhodování o životech druhých.

V mnoha případech prohibice výrobku (stejně jako v případě regulace cen) se samozřejmě nevyhnutelně vytvoří tlak na nelegální znovuoobnovení trhu, tj. tlak na vznik „černého trhu“. Černý trh se vždy potýká s obtížemi kvůli své nelegálnosti. Nabídka výrobku bude omezenější a ceny výrobku vyšší, aby kompenzovaly výrobcům riziko postihu za porušení zákona a náklady z poskytování úplatků státním úředníkům. Čím přísnější prohibice bude a čím vyšší tresty za porušení budou následovat, tím vzácnější se výrobek stane a tím vyšší budou jeho ceny. Nezákonnost navíc velmi brání procesu šíření spotřebitelských informací (např. prostřednictvím reklamy) o existenci daného trhu. Výsledkem bude, že organizace trhu bude daleko méně efektivní, dojde k poklesu poskytovaných služeb zákazníkům a ceny budou vyšší, než by byly na legálním trhu. Prémie za utajení „černého“ trhu také působí proti fungování velkých podniků, jež by byly viditelnější, a proto také při vynucování zákona zranitelnější. Regulace produktu nebo cen může fungovat paradoxně jako jistý druh garance monopolního privilegia (viz níže) pro černé obchodníky, protože se v jejich případě bude pravděpodobně jednat o velmi odlišné typy podnikatelů ve srovnání s těmi, kteří by měli úspěch na legálním trhu. (Na černém trhu je totiž odměňováno umění obejít zákon nebo umění uplatit státního úředníka apod.).²⁴

Existují různé druhy prohibice. Můžeme mít např. *absolutní prohibici*, jako byla například americká alkoholová prohibice ve 20. letech, nebo *částečnou prohibici*. Jejím příkladem jsou třeba *příděly*, kdy je spotřeba nad jisté množství státem zakázána. Je zřejmé, že následkem tohoto opatření je poškození spotřebitelů a snížení životní úrovně všech ostatních. Protože dochází ke stanovování zákonného maximálního množství spotřeby některých výrobků, dochází k narušování struktury spotřebitelských výdajů. Spotřebitelské výdaje jsou tedy z donucení přesunuty od zboží, jehož množství je více či méně vládou omezováno. Jelikož přídělové lístky navíc obvykle nejsou přenosné, struktura spotřebitelských výdajů je ještě více narušena, lidé, kteří nechtějí jistý výrobek, nesmějí své kupony směnit za zboží, které nechtějí zase ostatní. Stručně řečeno, nekuřákovi není dovoleno směnit své cigaretové lístky za lístky na benzin, které byly přiděleny někomu, kdo nevlastní vůz. Přídělové lístky proto poškozují celý ekonomický systém, jelikož zavádějí nový typ vysoce neefektivních „kvazi-peněz“, jež se musí vedle opravdových peněz používat k nákupům.²⁵

Jednou formou částečné výrobkové prohibice je zákaz prodávat určitý výrobek všem, s výjimkou *několika vybraných* firem. Takovéto částečné vyloučení konkurence znamená, že těmto firmám bylo uděleno vládou *speciální privilegium*. Je-li takovéto privilegium uděleno jednomu člověku nebo jedné firmě, bu-

deme je nazývat *monopolní privilegium*. Bude-li takto obdařeno více osob či firem, pak budeme hovořit o *kvazimonopolním privilegii*.²⁶ Obě skupiny můžeme označovat jako *monopolistická privilegia*. Příkladem takového typu privilegia je udělování *licencí*, kdy všichni, komu stát odmítne vydat či prodat licenci, nemohou provádět obchod či poskytovat služby. Dalším příkladem jsou *ochranná cla a dovozní kvóty*, jež brání konkurenci zpoza hranic země. Samozřejmě, že přímé udělení monopolního privilegia nějaké firmě nebo povinná kartelizace odvětví jsou jasnými příklady monopolů.

Je zjevné, že udělení monopolistického privilegia přímo a okamžitě přináší zisk monopolistovi či kvazimonopolistovi. Jejich konkurentům je totiž silou bráněno vstoupit na trh. Je také zřejmé, že potenciální konkurenti jsou poškozeni a jsou přinuceni smířit se s menšími výnosy v méně efektivních a méně produktivních činnostech v jiných odvětvích. Je také naprosto zřejmé, že jsou poškozeni i spotřebitelé, jelikož je jim bráněno v nákupu výrobků od dodavatelů, které by upřednostňovali. Je třeba poznamenat, že k tomuto poškození dochází bez ohledu na dopad monopolistického privilegia na cenu.

V 10. kapitole jsme pohřbili teorii monopolní ceny. Nyní ji musíme vzkřísit. Teorie monopolní ceny, tak jak byla představena, je při aplikaci na svobodný trh iluzorní, ale lze ji použít pro případ monopolních a kvazimonopolních privilegií. *Právě v tomto případě* existuje identifikovatelné rozlišení mezi *tržní cenou* a *monopolní cenou*, a nikoli falešné rozlišování mezi „konkurenční“ a „monopolní“ či „monopolistickou“ cenou. „Tržní cena“ je totiž konceptuálně identifikovatelná a definovatelná, což se o „konkurenční ceně“ říci nedá. Monopolní ceny stojí proto nyní v náležitém kontrastu k tržní ceně. Odkazujeme na tomto místě čtenáře zpět na 10. kapitulu, kde nalezneme vysvětlení teorie, kterou teď využijeme. Monopolista bude schopen dosáhnout monopolní ceny svých výrobků, bude-li jeho poptávková křivka nad úroveň tržní ceny neelastická. Již jsme si ukázali, že na svobodném trhu je ale *každá* křivka poptávky po výrobcích dané firmy nad úroveň tržní ceny *elastická*, jinak by každá firma měla důvod zvýšit svou cenu, a dosáhnout tak vyšších tržeb. Udělení monopolního privilegia ovšem činí spotřebitelskou poptávkovou křivku méně elastickou, neboť spotřebitelé je bráněno provádět substituci za výrobky ostatních potenciálních konkurentů. To, zda toto snížení elasticity bude dostatečné k učinění poptávkové křivky firmy *neelastickou* (takže při ceně nad tržní cenou dojde ke zvýšení hrubých příjmů), závisí na konkrétních historických datech daného případu. Ekonomická analýza nemůže vyřknout žádný ortel.

Tam, kde křivka poptávky po výrobcích dané firmy zůstává elastická (takže při ceně nad tržní cenou dojde ke snížení hrubých příjmů), nezíská monopolista z udělení privilegia *monopolní zisk*. Spotřebitelé a konkurenti budou však omezením obchodu i tak poškozeni, jelikož nemohou uskutečnit obchod, ale monopolista také nic nezíská, neboť jeho cena a příjem nebudou vyšší, než byly dříve.

Je-li na druhou stranu poptávková křivka neelastická, pak monopolista zvolí takovou cenu, aby maximalizoval své příjmy. Jeho výroba musí být omezena, aby docílil vyšší ceny. Jak omezení výroby, tak i vyšší ceny výrobků poškodí spotřebitele. Na tomto místě musíme pozměnit závěry 10. kapitoly. Již nelze tvrdit, že omezení výroby (jako např. v situaci dobrovolného kartelu) prospívá spotřebitelům, jelikož umožňuje dosáhnout bodu nejvyšší produktivity. Spotřebitelé jsou naopak poškozeni, neboť jejich svobodná volba by byla vedla k vytvoření tržní ceny. Kvůli donucovací síle státu si však nemohou svobodně koupit zboží od těch, kteří jsou ochotni jim je prodat. Jinými slovy řečeno, každé přiblížení k rovnovážné ceně a rovnovážnému množství každého výrobku na svobodném trhu prospívá spotřebitelům, a tím také výrobcům. Každý pohyb směrem od této rovnováhy spotřebitele poškozuje. Monopolní cena, jež vzniká v důsledku udělení monopolního privilegia, vzdaluje trh od ceny dosažitelné na svobodném trhu; snižuje vyráběné množství a zvyšuje ceny ve srovnání se situací, kdy by spotřebitelé a výrobci mohli volně obchodovat.

V této situaci nemůžeme použít argument, že je omezení výroby dobrovolné, neboť spotřebitelé sami učinili své poptávkové křivky neelastickými. Je to proto, že spotřebitelé jsou plně odpovědní za své poptávkové křivky pouze na zcela svobodném trhu. Pouze takovou poptávkovou křivku lze považovat za výraz jejich dobrovolné volby. Jakmile se jednou objeví vláda a zakáže obchod nebo udělí zvláštní privilegia, nejedná se již o zcela dobrovolné jednání. Spotřebitelé jsou najednou z ničeho nic nuceni jistě výrobky nakupovat od monopolisty.

Všechny dopady, které teoretikové monopolní ceny mylně přisoudili dobrovolným kartelům, platí tedy pro vládou poskytnutá monopolní privilegia. Dochází k omezení výroby a špatné alokaci faktorů. Nyní však můžeme prohlásit, že tato výroba uspokojuje spotřebitele méně, než by tomu bylo v podmínkách svobodného trhu. Navíc platí, že odměny faktorů budou v jiných odvětvích nižší.

Jak jsme viděli v 10. kapitole, nikdy nemůže existovat nic takového jako trvalé monopolní zisky, neboť zisky jsou pomíjivé a všechny se nakonec sníží na jednotný úrokový výnos. V dlouhém období jsou monopolní zisky imputovány do některých faktorů. O jaký faktor, jenž byl v tomto případě monopolizován, se jedná? Je zřejmé, že tímto faktorem je právo vstoupit do odvětví. Na svobodném trhu je toto právo pro všechny neomezené, a proto není nikým vlastněno. Toto právo je na trhu zdarma, jelikož je každý již má. V této situaci ale vláda udělila monopolní privilegium ke vstupu do odvětví a k prodeji výrobků, a jsou to právě tato zvláštní privilegia či práva, jež jsou odpovědná za dodatečný monopolní zisk z monopolní ceny, do kterého se imputují získané příjmy. Monopolista proto nezískává monopolní zisk z toho titulu, že vlastní nějaký produktivní faktor, ale proto, že mu vláda garantovala speciální postavení. Tento zisk ale na rozdíl od ostatních zisků v dlouhém období ERE nezmizí. Trvá tak

dlouho, dokud privilegium zůstává v platnosti a dokud se nemění preference spotřebitelů.

Monopolní zisk může být samozřejmě kapitalizován do hodnoty aktiv firmy, takže *následující* majitelé, již investují do firmy poté, co jí náleželo zvláštní privilegium a došlo ke kapitalizaci, budou ze svých investic vydělávat pouze všeobecný, jednotný úrokový výnos. Pozoruhodným příkladem kapitalizace monopolních (či raději kvazimonopolních) práv je odvětví newyorské taxislužby. Každý taxikář musí vlastnit licenci, ale město se před lety rozhodlo další licence nevydávat. Každý nový taxikář si tak musí licenci koupit od nějakého jejího předcházejícího majitele. (Vysoká) cena licence na trhu představuje kapitalizovanou hodnotu monopolního privilegia.

Jak jsme již viděli, vše, co bylo řečeno, platí nejen pro monopolistu, ale též pro kvazimonopolistu, jelikož počet jeho konkurentů je také omezen udělením zvláštního privilegia, jež učiní jeho poptávkovou křivku méně elasticou. Samozřejmě, že *ceteris paribus*, monopolista je v lepší pozici než kvazimonopolista. Avšak kolik každý z nich získá, záleží čistě na situaci v tom kterém případě. V některých případech, jako je třeba ochranné clo, kvazimonopolista v dlouhém období nic nezíská. Vstup do odvětví je totiž omezen pro zahraniční firmy a vyšší zisky nově cly chráněných firem přilákají do tohoto odvětví více domácího kapitálu. Nakonec tedy nový kapitál stlačí výnosové míry dolů na úroveň běžného úrokového výnosu ve všech ostatních odvětvích a monopolistický zisk bude konkurencí odstraněn.²⁷

Monopolistická privilegia mohou být buď přímá a zjevná, jako třeba povinné kartely či licence, méně přímá jako cla, nebo velmi nepřímá, nicméně však účinná; například předpisy příkazující zavřít obchod v určitou hodinu nebo zakazy stánkového či podomního prodeje jsou ukázkami zákonů, které pomocí donucení vylučují jistý typ konkurence, a tím udělují monopolistická privilegia. Podobně také *antimonopolní zákony* a řízení, přestože jsou zdánlivě určeny k tomu, aby „bojovaly proti monopolům“ a „podporovaly konkurenci“, ve skutečnosti činí pravý opak. Za použití síly pokutují a stíhají efektivní formy tržních struktur a činností. Dokonce i tak zdánlivě vzdálená aktivita, jakou je povinná vojenská služba, má za následek násilné stažení mladých mužů z trhu práce, což umožňuje jejich konkurentům získat monopolistickou, či raději *restrikcionistickou* mzdu.²⁸ Bohužel nemáme dostatek prostoru se na tomto místě zabývat těmito a jinými poučnými příklady.

7. BINÁRNÍ INTERVENCE: STÁTNÍ ROZPOČET

Jak jsme si ukázali, binární intervence znamená, že útočník někoho nutí, aby mu převedl svůj majetek. Všechny vlády se uchylují k uvalování nucených dávek – *daní*, které tak tvoří hlavní příklad binární intervence. Státní zásahy v důsledku toho nejsou pouze triangulární, jako regulace cen, ale jsou také binární,

jako zdanění, a jsou tedy zabudovány v samé podstatě státu a státních aktivit.

Po mnoho let se autoři zabývající se veřejnými financemi snažili najít „neutrální daň“, tj. daň, která zanechá trh přesně takovým, jakým by byl při neexistenci daně. Takové hledání však musí být vždy pouhou chimérou. Ekonomové se například často snažili dosáhnout jednotnosti zdanění, aby každý, nebo alespoň každý uvnitř stejného daňového pásma, platil stejně vysokou daň. To je ale naprosto nemožné. Jak jsme viděli z Calhounovy analýzy, ve společnosti nutně existují dvě skupiny lidí: *ti, kdo daně platí*, a *ti, kdo je spotřebovávají*, tj. ti, pro které nejsou daně zátěží, neboť vůbec žádné daně neplatí. Zopakujme si skvělý Calhounův postřeh (viz pozn. 7 výše): „Nemůže to být jinak. To by bylo možné pouze tehdy, kdyby vše, co je od každého jednotlivce formou daní vybráno, mu bylo formou výplat zase vráceno, což by celý tento proces činilo bezcenným a absurdním.“ Stručně řečeno, státní úředníci *neplatí* daně, pouze *spotřebovávají* daňové výnosy. Dosáhne-li člověk na trhu příjmu 10 000 dolarů, zaplatí např. 2 000 dolarů daně. Státní úředník, který vydělá 10 000 dolarů, však *ve skutečnosti* nezaplatí daň ve výši 2 000 dolarů. Jsme svědky pouze účetní fikce.²⁹ *Ve skutečnosti* získává příjem 8 000 dolarů a vůbec žádné daně neplatí.

Státní úředníci nebudou jedinými daňovými spotřebiteli. Do této skupiny budou patřit v menším měřítku i ostatní lidé i firmy. Předpokládejme například, že vláda formou daní odebere 1 000 dolarů lidem, kteří by peníze použili na nákup šperků, a sama je použije k nákupu papíru pro státní úřady. Tímto krokem vyvolá přesun poptávky od šperků k papíru, což povede k poklesu ceny šperků a odlivu zdrojů z průmyslu výroby šperků. Na druhou stranu dojde k nárůstu ceny papíru a přesunu zdrojů do výroby papíru. Příjmy v průmyslu šperků budou klesat a v papírenském průmyslu růst.³⁰ Průmysl výroby papíru bude tedy do jisté míry příjemcem peněz ze státního rozpočtu – stane se součástí procesu získávání příjmů a uskutečňování výdajů státu. Průmysl výroby papíru však nebude jediným odvětvím, které tímto krokem státu získá. Papírenské firmy totiž budou platit svým dodavatelům a vlastníkům původních výrobních faktorů atd., takže tato vlna zasáhne také jiné části ekonomiky. Na druhé straně je průmysl výroby šperků připraven o příjmy, a tak omezí *svou* poptávku po výrobních faktorech. Státní přerozdělovací proces proto způsobí v celé ekonomice ztráty jedněm a prospěch druhým, přičemž nejsilnější dopad bude mít tato činnost na prvně dotčená odvětví – výrobu šperků a papíru.³¹

Každý člověk ve společnosti tak bude v jisté míře buď čistým daňovým spotřebitelem, nebo čistým daňovým plátcem. O tom, jaké postavení v tomto procesu státního rozdělování zaujme jednotlivý člověk či firma v každém konkrétním případě, rozhodnou konkrétní okolnosti. S jistotou můžeme říci pouze to, že úředník či politik získává 100 % svého státního příjmu z daňových výnosů a žádnou skutečnou daň neplatí.

Proces zdaňování a rozdělování proto nutně vede k narušení alokace pro-

duktivních faktorů, vyráběných statků a struktury příjmů v porovnání se situací na svobodném trhu. Čím vyšší je úroveň zdanění a výdajů, tj. čím větší je státní rozpočet, k tím větším distorzím dochází. Kromě toho platí, že čím je rozpočet vyšší ve vztahu k velikosti tržních aktivit, tím větší břímě pro ekonomiku představuje. Vyšší břímě znamená, že více a více zdrojů společnosti bude důsledkem donucení odebráno výrobcům a nasypáno do kapes vlády, těch, kdo prodávají výrobky vládě, a kapes dotovaných oblíbenců vlády. Stručně řečeno, čím vyšší bude relativní velikost vlády, tím menší bude základna výrobců a tím více budou muset lidé, kteří žijí z vládních příjmů, výrobcům sebrat. Čím větší je velikost vlády, tím méně zdrojů bude používáno k uspokojování přání těch spotřebitelů, kteří přispěli k výrobě, a tím více zdrojů bude použito k uspokojení potřeb spotřebitelů, kteří nic neprodukují.

Mnoho sporů bylo vedeno ekonomy ohledně přístupu k analýze daní. Staromódní marshallovci trvají na přístupu „částečné rovnováhy“, kdy studujeme v izolaci pouze konkrétní druh daně a sledujeme jeho dopady. Walrasovci, kteří jsou dnes populárnější (a jejichž zástupcem je například italský odborník na veřejné finance Antonio De Viti De Marco) trvají na tom, že na daně se v žádném případě nelze dívat izolovaně, a že je tedy musíme analyzovat pouze ve spojení s tím, jak vláda s vybranými penězi nakládá. Při těchto analýzách se však opomíjí přístup, který bychom mohli označit za „rakouský“. Ten tvrdí, že oba přístupy jsou při celkové analýze procesu zdanění legitimní a nutné. Je tedy třeba analyzovat míru zdanění a následného rozdělování prostředků včetně jejich nutných redistribučních dopadů a způsobených tržních distorzí, a v rámci studia celkových daní lze analyzovat v izolaci jednotlivé daně. Nelze přehlížet ani celkový, ani dílčí přístup.

Jsme také svědky velkého a neúčinného sporu ohledně otázky, která aktivity státu představuje pro soukromý sektor břímě – zda zdanění, či státní výdaje. Nemá však smysl tyto dvě činnosti rozdělovat, jelikož jsou obě součástí téhož procesu uvalování břímě a přerozdělování. Předpokládejme například, že vláda zdaní průmysl výroby lískových oříšků částkou jeden milion dolarů, aby mohla nakoupit kancelářský papír pro své úřady. Zdroje v hodnotě milion dolarů se přesunuly od lískových oříšků k papíru. Děje se tak ve dvou fázích. Je to jakýsi dvojitý úder ušředněný svobodnému trhu: nejprve jsou průmyslu výroby oříšků odebrány jeho peníze, a ten tak zchudne, a poté vláda použije tyto peníze, aby z trhu skupila papír pro své vlastní potřeby a ve druhé fázi odebrala trhu opět zdroje. Obě fáze tohoto procesu představují břímě. Lze říci, že průmysl výroby lískových oříšků byl přinucen zaplatit za stažení papíru ze společnosti. Přínejmenším nese okamžité břímě platby. Anž bychom se prozatím pustili do zkoumání problému „částečné rovnováhy“ a hledali odpověď na otázku, zda či jak moc jsou daně „přesouvány“ výrobci lískových oříšků na někoho jiného, měli bychom poznamenat, že tito výrobci nejsou jedinými, kdo

platí. Spotřebitelé papíru zjevně platí také, jelikož cena papíru roste.

Lépe si celou problematiku uvědomíme, podíváme-li se na to, co se stane, když se daně a vládní výdaje *nerovnájí*, když se prostě nejedná o dvě strany téže mince. Jsou-li daně nižší než vládní výdaje (ponecháme-li na tomto místě stranou půjčování si od veřejnosti), vláda začne vytvářet nové peníze. Poté je zcela zřejmé, že vládní *výdaje* jsou hlavní zátěží, jelikož toto větší množství zdrojů je odvedeno pro účely vlády. Až budeme později analyzovat binární intervenci v podobě *inflation*, ukážeme si, že tvorba nových peněz je stejně pouhou formou zdanění.

Jak však pohlížet na onen vzácný případ, kdy je zdanění větší než vládní výdaje? Řekněme, že tento přebytek je buď uložen do vládních zlatých zásob, nebo že vláda tyto peníze zničí, a provede deflacii (viz níže). Předpokládejme, že z odvětví výroby lískových oříšků je odebráno 1 000 000 dolarů a na nákup papíru je utraceno pouze 600 000 dolarů. V tomto případě představuje větší zátěž zdanění, které je použito nejen na nákup papíru, ale také na nahromadění či zničení peněz. Přestože vláda získá ze soukromého sektoru zdroje v hodnotě pouze 600 000 dolarů, průmysl výroby lískových oříšků ztrácí 1 000 000 dolarů potenciálních zdrojů. Na tuto ztrátu bychom neměli zapomínat, počítáme-li ztráty, které státní rozpočtový proces způsobil. Stručně řečeno, liší-li se vládní příjmy a výdaje, „fiskální brímě“ pro společnost může být velmi přibližně odhadováno podle velikosti vyššího z čísel.

Jelikož zdanění nemůže ve skutečnosti dopadat na všechny stejně, bere vláda při svém rozpočtovém hospodaření za použití síly nevyhnutelně jednomu a dává druhému (a sama je často oním „druhým“). Kromě narušení alokace zdrojů proto tato činnost přerozděluje příjmy, či raději *rozděluje* příjmy. Svobodný trh totiž příjmy *nerozděluje*. Příjmy zde přirozeně a bezkonfliktně vznikají z procesů výroby a směny na trhu. Sám koncept „rozdělování“, jenž by existoval odděleně od výroby a směny, může vzniknout pouze v důsledku státní binární intervence. Často můžeme například slyšet, že svobodný trh maximalizuje užitek a uspokojení všech spotřebitelů pouze tehdy, je-li „*dáno* jisté existující rozdělení příjmů“. Toto časté tvrzení je však mylné. *Na svobodném trhu neexistuje nějaké „předpokládané rozdělení“, jež by se lišilo od dobrovolné výroby a směny každého člověka. Jediným daným je na svobodném trhu vlastnické právo každého člověka na svou osobu a zdroje, které najde, vyrobí či vytvoří nebo které získá z dobrovolné směny za své výrobky či jako dar od jejich výrobců.*

Binární intervence v podobě státních rozpočtových aktivit na druhou stranu porušuje vlastnická práva na vyrobené produkty a *vytváří* oddělený proces a „problém“ rozdělování. Příjem a bohatství již nezávisí zcela na kvalitě poskytnutých služeb na trhu, ale bohatství nyní plyne ke skupinám majícím od státu zvláštní privilegia a je odnímáno těm, které stát poškozují.

Mnoho ekonomů se domnívá, že k zajištění „svobodného trhu“ stačí zbavit

se triangulárních intervencí. Binární intervence např. v podobě zdanění vůbec nepovažují za intervence, jež by kazily čistotu „svobodného trhu“. Ekonomové tzv. chicagské školy v čele s Frankem H. Knightem se nejvíce snažili rozdělit aktivity, jimiž se člověk zabývá, a definovat „trh“ jen velmi úzce. Mohou se pak snadno vydávat za zastánce „svobodného trhu“ (jelikož se např. staví proti takovým triangulárním intervencím, jako je regulace cen) a zároveň obhajovat mohutné binární intervence, jako jsou daně a dotace k „přerozdělování“ příjmu určeného trhem. Stručně řečeno tvrdí, že by trh měl být „svobodný“ v jedné oblasti, ale jinde by měl být podroben neustálému poškozování a předělávání pomocí vnějšího donucení. Tento jejich koncept předpokládá, že člověk je rozdělen na kusy. Že „tržnímu člověku“ nezáleží na tom, co se s ním bude dít v pozici „člověka pod státní kontrolou“. Je zjevné, že se jedná o nepřipustný mýtus, který můžeme nazvat „daňovou iluzí“ – což je myšlenka, že lidé berou v úvahu pouze to, co získávají před zdaněním, a vůbec jim nezáleží na tom, jaké jsou jejich příjmy *po* zdanění. Vydělává-li tedy A na trhu za rok 9 000 dolarů, B 5 000 dolarů a C 1 000 dolarů a vláda se rozhodne přerozdělit příjem tak, aby každému zbylo 5 000 dolarů, lidé si toho všimnou a *nebudou* se stále bláhově domnívat, že se jejich příjem nezměnil. Budou brát daně a dotace na vědomí.³²

Ukázali jsme si tedy, že provádění vládní rozpočtové politiky představuje vynucený přesun zdrojů a příjmů od tržních výrobců k lidem, kteří neprodukují. Jedná se zároveň o násilný zásah do svobodných voleb jedinců lidmi, kteří tvoří vládu. Dále v textu si podrobněji ukážeme, co je podstatou vládních výdajů a jaké jsou jejich důsledky. Na tomto místě pouze zdůrazněme, že vláda nemůže žádným způsobem tvořit zdroje. Vše, co utratí a rozdává, musí nejprve získat jako příjem, tj. tyto zdroje musí nejprve odebrat „soukromému sektoru“. Značnou část státních výdajů, jádro její moci a smysl její existence tvoří daně, jimiž se budeme v následující části textu zabývat. Dalším možným způsobem získávání příjmů je inflace, vytváření peněz, kterou se budeme zabývat následně. Třetím způsobem je půjčování si od veřejnosti, které krátce zmíníme v dodatku A.³³

8. BINÁRNÍ INTERVENCE: ZDANĚNÍ

A. DAŇ Z PŘÍJMU

Jak jsme viděli, zdanění bere výrobcům a dává jiným. Jakýkoli nárůst zdanění zvyšuje množství zdrojů, příjmů a obvykle také počet těch, kteří žijí z práce výrobců. Tím dochází ke *snížení* výrobní základny, z níž tito lidé čerpají své živobytí. Jedná se zjevně o proces, který sám sebe ničí. Existuje hranice, za kterou již ohromné břemeno nebude moci být neseno snižujícím se množstvím výrobců. Toto omezení dále umocňuje *snížení motivace*, které zdanění nese. Čím

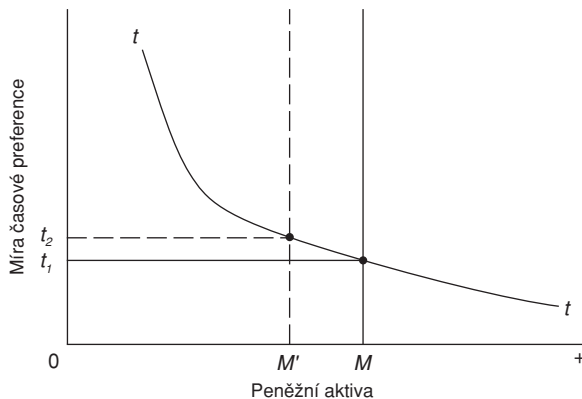
větší je břímě daní uvalené na výrobce – *daňové plátce* – tím nižší bude mezní užitek jejich práce, jelikož odměna za práci je snižována, a tím větší bude mezní užitek obětovaného času. A nejen to. Tím větší totiž bude také motivace přesunout se z pozice daňového plátce, který nese břímě daní, do skupiny daňových *spotřebitelů*, buď jako úředník na plný úvazek nebo jako příjemce státních dotací. Výsledkem je, že výroba poklesne ještě více – lidé budou užívat více volného času a usilovněji se snažit stát se členy privilegované skupiny daňových spotřebitelů.³⁴ V tržní ekonomice jsou čisté příjmy tvořeny mzdami, úroky, pozemkovou rentou a zisky. Začnou-li daně dopadat na příjmy z těchto zdrojů, klesne snaha tyto příjmy získávat. Pracující pod vidinou zdanění své mzdy bude méně motivováni tvrdě pracovat, kapitalista, kterého bude čekat zdanění úroků či zisku, bude raději více spotřebovávat, než aby šetřil a investoval. Majitel půdy, jejíž rentu mu vláda zdaní, bude méně veden k tomu, aby se snažil využít jednotlivé části půdy co nejefektivněji.

Někteří namítají, že jelikož mezní užitek peněžních aktiv roste s poklesem velikosti držené zásoby peněz, bude nižší příjem představovat vyšší mezní užitek příjmu. Výsledkem tak prý bude, že daň na peněžní příjmy vytvoří jednak „substituční“ efekt v neprospěch práce a ve prospěch volného času (či proti tvorbě úspor a ve prospěch spotřeby), ale také „důchodový efekt“ působící opačně. To je pravda a výjimečně může nastat v realitě případ, že důchodový efekt převáží. Obvyčejným jazykem řečeno to znamená, že budou-li dodatečně trestány nějaké lidské činnosti, člověk je většinou přestane vykonávat. V některých případech však začne tvrdě pracovat, aby vykompenzoval způsobenou újmu. V tomto případě musíme mít ale na paměti, že ztratí „volný čas“, který je pro něj hodnotným spotřebním statkem. Bude mít nyní méně volného času, než by si jinak býval zvolil. Tvrdší práce, ze které je část příjmu odnímána, představuje situaci, nad kterou mohou jásat lidé, kteří žijí z práce výrobce, a nyní získají více z vybraných daní. Životní úroveň pracujících, jejíž částí musí být volný čas, však poklesla.

Jelikož daň z příjmu zdaňuje příjmy z investic, ochromuje úspory a investice. Snižuje totiž návratnost investice pod úroveň, kterou určují tržní časové preference. Nižší čistý úrokový výnos vede lidi k uzpůsobení poměru úspor a investic k příjmu v nové situaci. Stručně řečeno, mezní úspory a investice uskutečněné při vyšších výnosech budou nyní hodnoceny níže než spotřeba, a proto se neuskuteční.

Existuje však ještě další, často nezmiňovaný důvod, kvůli kterému daň z příjmu dopadne obzvláště na úspory a investice, a nikoli na spotřebu. Lidé se domnívají, že jelikož daň z příjmu konfiskuje jistou část příjmů člověka a nechává jej, aby rozhodoval o alokaci zbylého rozdílu mezi spotřebu a investice, může se pak zdát, že jelikož se časové preference nemění, daň z příjmu nebude mít vliv na velikost spotřeby ve vztahu k úsporám a investicím. Tak tomu

však není. Snížil se totiž reálný příjem daňového poplatníka a také kvůli platbě daně klesla reálná hodnota jeho peněžních aktiv. V 6. kapitole jsme ale viděli, že čím nižší je úroveň reálných peněžních aktiv člověka, tím vyšší je jeho míra časové preference (při dané křivce časových preferencí) a tím vyšší bude také poměr jeho spotřebních výdajů k výdajům investičním. Situace daňového poplatníka je zachycena na obr. 86 a v podstatě jde o převrácené schéma individuálního časového trhu z 6. kapitoly.



OBR. 86 KŘIVKA ČASOVÉ PREFERENCE JEDNOTLIVCE

V tomto případě se směrem doprava podél vodorovné osy *zvětšuje* velikost peněžních aktiv, zatímco v 6. kapitole jejich velikost klesala. Předpokládejme, že ve výchozí situaci je zásoba peněžních aktiv daňového poplatníka OM a tt představuje křivku jeho časové preference. *Efektivní časová preference*, jež určuje poměr jeho spotřeby k jeho úsporám a investicím, je t_1 . V této situaci uvalí vláda daň z příjmu, a sníží tak výši původních peněžních aktiv na počátku období, kdy chtěl začít uskutečňovat své výdaje, na OM' . Míra efektivní časové preference, průsečík křivek tt a M' , je nyní vyšší a dosahuje velikosti t_2 . Náš jedinec se posune do bodu, kde je vyšší podíl spotřeby a nižší podíl úspor a investic.³⁵

Ukázali jsme si tedy dva důvody, proč daň z příjmů změnil společenský poměr spotřeby a úspor směrem k většímu množství spotřeby a méně úsporám. Někdo možná namítne, že nelze argumentovat časovými preferencemi, jelikož státní úředníci nebo ti, kteří jsou státem dotováni, získávají dodatečné peníze, a že tedy pokles míry *jejich* časových preferencí může vykompenzovat či vyrovnat nárůst této míry na straně daňových poplatníků. Dále v textu však ukážeme, že vláda nemůže uskutečnit žádné skutečně produktivní úspory a investice, stejně jako její zaměstnanci či příjemci jejích dotací.

Někteří ekonomové tvrdí, že daň z příjmu snižuje úspory a investice ve spo-

lečnosti ještě jedním způsobem. Zastávají názor, že daň z příjmu ze své podstaty uvaluje „dvojitou“ daň na úspory a investice v porovnání se spotřebou.³⁶ Zdůvodňují to takto: úspory a spotřeba nejsou ve skutečnosti symetrické. Věškeré spoření směřuje k tomu, aby bylo možné mít větší spotřebu v budoucnosti. Jinak by nemělo žádný smysl spořit. Spoření představuje zdržení se možné současné spotřeby kvůli očekávané vyšší spotřebě někdy v budoucnu. Nikdo netouží po kapitálových statcích kvůli nim samým. Představuje pouze možnost zvýšení spotřeby v budoucnosti. Úspory a investice představují situaci, kdy si Robinson vyrobil hůl, aby mohl její pomocí získávat v budoucnu více jablek. Výroba tohoto nástroje se odrazí ve vyšší budoucí spotřebě. Uvalení daně z příjmu představuje „dvojitý“ zdanění spotřeby a nadměrně penalizuje úspory a investice oproti spotřebě.³⁷

Tento způsob uvažování je správný, co se týče vysvětlení procesu tvorby investic a spotřeby. Trpí ovšem jednou zásadní vadou: je zcela irrelevantní pro problémy zdanění. Je pravda, že úspory mohou přinášet v budoucnu své plody. Problém je ale v tom, že to každý ví. Právě proto také lidé spoří. A přestože lidé vědí, že úspory mohou přinášet v budoucnu plody, nezačnou spořit celý svůj důchod. Proč? Protože z časového hlediska preferují současnou spotřebu před spotřebou budoucí. S ohledem na daný současný příjem a podobu hodnotových škál rozhoduje každý jednotlivec o rozdělení příjmu v nejvíce žádoucím poměru mezi spotřebu, investice a zvýšení svých peněžních zůstatků. Každá jiná alokace zdrojů by jeho potřeby uspokojila méně, čímž by se ocitl v situaci, již si na své hodnotové škále méně cení. Schopnost úspor přinášet budoucí uspokojení je již *zohledněna* v okamžiku rozhodnutí o alokaci zdrojů. Neexistuje tedy žádný důvod tvrdit, že daň z příjmu penalizuje dvakrát úspory a investice. Poškozuje celkovou životní úroveň jednotlivce včetně současné spotřeby, budoucí spotřeby a držby peněžních zůstatků. *Sama o sobě* nepoškozuje úspory o nic více než jiné způsoby alokace příjmu.

Tento Fisherův argument dokládá zvláštní tendenci ekonomů, kteří jsou obecně zastánci svobodného trhu, považovat daň uvalenou na úspory za větší zásah do svobodného trhu než daň uvalenou na spotřebu. Pravdou ale zůstává, že ekonom, který upřednostňuje svobodný trh, musí uznat, že tržní dobrovolné rozhodnutí o výši spotřeby a investic je optimální a že jakýkoli státní zásah měnící tento poměr *v jakémkoli směru* představuje narušení trhu a výroby statků uspokojujících přání spotřebitelů. Na spoření není koneckonců nic posvátného. Úspory jsou jednoduše cestou k budoucí spotřebě. Nejsou ale důležitější než spotřeba *současná*. Alokace mezi těmito dvěma způsoby spotřeby je určena časovými preferencemi všech jednotlivců. Ekonom, který projevuje větší zájem o úspory na svobodném trhu než o spotřebu na svobodném trhu, implicitně obhajuje státní zásah a nucené narušení alokace zdrojů ve prospěch vyšších investic a nižší spotřeby. Implicitně volá po nuceném narušování alokace zdrojů smě-

rem k nižší spotřebě a vyšším investicím.³⁸

B. POKUSY O NEUTRÁLNÍ DAŇ

Doposud jsme se zabývali dopadem daně na jednotlivce izolovaně. Stejně důležité je však také narušení tržního *systému* cen faktorů a příjmů, jež je vyvoláno způsobem, který daň přináší pro různé lidi. Svobodný trh určuje spletitou a téměř nekonečnou strukturu cen, úroků a příjmů. Uvalení různých daní tento systém narušuje a ochromuje schopnost trhu provádět alokaci zdrojů a výstupů. Zaplatí-li například firma *A* 5 000 dolarů za jistý druh práce a firma *B* pouze 3 000 dolarů, pracovníci se budou přesouvat od *A* k *B* a tímto způsobem efektivněji sloužit spotřebitelům. Je-li však příjem firmy *A* zdaněn 2 000 dolary za rok a příjem firmy *B* není daněn vůbec nebo jen málo, tržní pohyby k přesunu lidí od *B* do *A* zcela či značně vymizí, což povede k přetrvávání mylné alokace produktivních zdrojů a zabrání růstu, nebo dokonce samé existenci firmy *A*.

Jak jsme si již ukázali, úsilí nalézt *neutrální daň* , tj. daň, která neovlivní podobu trhu a zanechá jej i po uvalení daně zhruba tak, jak vypadal předtím, je marným počínáním. Nelze najít mechanismus zajištění rovnosti placené daně, když část lidí ve společnosti jsou nutně daňovými plátcí a část privilegovanými daňovými spotřebiteli. Ale i když ponecháme stranou tuto výtku a nebudeme zvažovat přerozdělovací dopady vládních *výdajů* , nelze zkonstruovat systém neutrálního zdanění.³⁹ Mnozí autoři tvrdí, že jednotná *proporcionální* daň z příjmu by byla neutrální. Jestliže tedy *A* vydělává 6 000 dolarů ročně, *B* vydělává 3 000 a *C* 2 000 a každý platí daň ve výši 10 procent, pak bychom po zaplacení daně dostali následující příjmy: *A* – 5 400, *B* – 2 700 a *C* – 1 800, což by neměnilo vzájemné poměry jednotlivých příjmů. (Tento závěr samozřejmě předpokládá, že daň nesníží ochotu těchto jedinců pracovat, respektive nepředpokládá nerovnoměrný dopad na výkon každého jedince ve společnosti, což je velmi nepravděpodobné). Problém s tímto „řešením“ je však to, že zcela překrucuje celý problém neutrality zdanění. Tímto problémem *není* zanechat rozdělení příjmů nezměněné, jako kdyby bývala daň nebyla uvalena. Problém, o který jde, je *ovlivnit „rozdělení“ důchodu a všechny ostatní aspekty ekonomiky stejným způsobem, jako kdyby daň byla skutečně tržní cenou* .

A to je zcela odlišné kritérium. Dojde-li k prodeji nějaké služby na trhu za určitou cenu, tento prodej rozhodně *nezanechává* relativní „rozdělení“ příjmů takové, jaké bylo. Tržní cena totiž obvykle *není* úměrná příjmu či bohatství člověka, ale stejná *ve smyslu jednotná pro všechny* , bez ohledu na příjem či bohatství člověka nebo dokonce bez ohledu na to, jak moc po výrobku touží. Bochník chleba *nestojí* multimilionáře tisíckrát více než obvyčejného člověka. Kdyby se takto trh choval, brzy bychom žádný trh neměli, neboť by vůbec nemělo smysl vydělávat peníze. Čím by člověk vydělal víc peněz, tím by ho více stály stat-

ky, které kupuje. Celá civilizovaná peněžní ekonomika a celý systém výroby a dělby práce, jenž na ní spočívá, by se rozpadl. Proporcionální daň z příjmu proto vůbec není „neutrální“ k fungování trhu, ale spočívá na principu, který by po svém důsledném uplatnění zahubil tržní ekonomiku a samu peněžní ekonomiku.

Je zřejmé, že stejná daň pro každého člověka, tzv. „daň z hlavy“ či „poll tax“, by se více blížila cíli, kterým je neutralita. I zde ale nalezneme mnoho závažných vad, má-li jít o přístup snažící se dosáhnout neutrální daně, a to i tehdy, ponecháme-li stranou nevyhnutelný problém daňových plátců a daňových spotřebitelů. Především zboží a služby na trhu jsou nakupovány jen těmi, kteří jsou ochotni je svobodně získat za tržní cenu. Jelikož je ale daň povinnou dávkou, a nikoli dobrovolným nákupem, nemůžeme nikdy předpokládat, že by všichni lidé ve společnosti na svobodném trhu platili tuto stejnou částku vládě. Ve skutečnosti sama podstata zdanění, které spočívá na donucení, nás musí vést k závěru, že kdyby byly platby vládě přijímány na dobrovolném základě, byla by jejich velikost mnohem menší. Rovná daň proto není daní neutrální, ale daní, která narušuje výsledky trhu, jelikož uvaluje břemeno na minimálně tři skupiny občanů: lidi chudé, lidi, kteří se nezajímají, a lidi, kteří jsou vládě nepřátelští, tj. ty, kteří by z toho či onoho důvodu dobrovolně tyto stejné částky vládě nezaplatili.

Dalším závažným problémem při přirovnávání rovné daně k tržní ceně je skutečnost, že nevíme, jaké vládní „služby“ lidé „nakupují“. Když například vláda použije daň k dotování jistých upřednostňovaných skupin, je obtížné říci, jaký druh „služby“ plátcí rovné daně tímto vlastně získávají. Vezměme si však třeba údajně nejjasnější případ ryzí služby, policejní ochrany, a předpokládejme, že daň z hlavy je použita k platbě těchto výdajů. Pravidlo trhu zní: stejné ceny za stejné služby. Co je to však „stejná služba“? Služba policejní ochrany má mnohem větší důležitost v městských čtvrtích trpících zločinem než v klidných a pokojných oblastech. Tato služba je mnohem hodnotnější v centrech zločinu, a proto také cena, bude-li tato služba nabízena na trhu, bude mít tendenci být v těchto oblastech vyšší než v klidných oblastech. Kromě toho by rizikovější jednotlivci (např. člověk žijící v oblasti známé výskytem zločinu), který by vyžadoval lepší ochranu, musel platit policii vyšší poplatky. Jednotná daň by byla v oblastech s vysokým zločinem pod tržní cenou a v klidných oblastech nad tržní cenou. Aby se daň přiblížila dani neutrální, musela by se lišit dle nákladů poskytovaných služeb a nemohla by být všude stejná.⁴⁰ To je opomíjený princip nákladů zdanění.

Princip nákladů má ale také daleko k neutralitě. Kromě nevyhnutelného problému daňových plátců a daňových spotřebitelů zde opět vzniká problém, jak definovat „službu“ a jak ji izolovat. Co je to za „službu“ přerozdělovat od Petra k Pavlovi a co je to „náklad“, za který má být Petr zdaněn? A i když ome-

zíme svou analýzu na takové běžné služby, jako je policejní ochrana, narážíme na vážné problémy. Především, jak uvidíme dále, jsou náklady vlády mnohem vyšší než náklady téže služby na svobodném trhu. Za druhé, stát nemůže správně kalkulovat, a proto nemůže přesně určit své náklady. Za třetí, náklady se rovnají cenám pouze v rovnováze. Jelikož ale ekonomika není nikdy v rovnováze, náklady nemohou být nikdy přesným odhadem toho, jaká by byla tržní cena. A konečně, tak jako v případě rovné daně a v protikladu k situaci na trhu, daňový poplatník nikdy *nedemonstruje* prospěch, který z vládního jednání má. Je prostě zvesela předpokládáno, že bychom za tuto cenu vládní služby kupovali!

Dalším pokusem o neutrální zdanění je *princip prospěchu*, který říká, že daň by měla být uvalena ve velikosti, jež je rovna prospěchu, jaký jednotlivci z vládních služeb mají. Málokdo si však všímá toho, že tento princip by například znamenal, že příjemci státních podpor by museli platit plné náklady těchto programů podpor. Každý příjemce státních podpor by tak musel platit *více*, než dostává, jelikož by musel také zaplatit administrativní náklady státní byrokracie. Je zjevné, že kdybychom se měli řídit principem prospěchu, nemohly by existovat žádné sociální dávky ani žádné jiné dotace. A i když se opět omezíme na analýzu služeb, jakými jsou třeba policejní ochrana, musíme čelit velkým problémům. Ponechme opět stranou trvajícím problém daňových plátců a daňových příjemců. Osudovým problémem však je, že nemůžeme měřit užitky plynoucí z vládní policejní ochrany a ani nevíme, zda nějaké jsou. Stejně jako v případě daně z hlavy a principu nákladů nemáme k dispozici svobodný trh, kde by lidé mohli *demonstrovat*, že ze směny získávají prospěch, jenž je vyšší než hodnota statků, kterých se vzdávají. Jelikož jsou daně uvalovány za pomoci donucení, pak je jasné, že prospěch lidí z vládních služeb je výrazně *menší* než užitek ze sumy peněz, kterou musí platit. Kdyby totiž nebyli donucováni, vláďe by tolik nepřispívali. Skutečnost, že vládní služby lidem přinášejí „prospěch“, je prostě opět státními úředníky pouze předpokládána.

I kdyby však bylo možné prospěch svobodně demonstrovat, *princip prospěchu* by se neblížil fungování trhu. Znovu si připomeňme, že lidé za služby na svobodném trhu platí *jednotnou cenu*, bez ohledu na rozsah svého subjektivního prospěchu. Člověk, který by dal „království za koně“, na trhu platí stejně jako někdo, kdo by tolik udělat nechtěl. Zdaňovat každého podle prospěchu, který získává, je proto v příkrém rozporu s fungováním trhu. A konečně kdyby byl každému daněmi sebrán veškerý prospěch, takový člověk by neměl důvod uskutečňovat směnu nebo získávat vládní službu. Na trhu nikdo, a *dokonce ani* mezní kupující neplatí za celý přírůstek prospěchu. Supramarginální kupující získají neměřitelný přebytný prospěch a *stejně tak* i mezní kupující, jelikož kdyby takový přbytek neexistoval, výrobek by si nekoupili. Kromě toho by využití principu prospěchu v případě policejní ochrany vyžadovalo, aby chudí

a slabí platili *více* než bohatí a silní, jelikož lze tvrdit, že chudí a slabí ze státní ochrany mají větší prospěch. Konečně poznamenejme, že má-li být zdaněn každý, kdo má z existence vlády prospěch, pak by úředníci, kteří mají veškerý svůj příjem od vlády, museli vrátit výplaty vládě a sloužit zadarmo.⁴¹

Viděli jsme tedy, že žádný princip zdanění nemůže být neutrální vzhledem ke svobodnému trhu. Progresivní zdanění, kdy člověk platí *více* než proporcionálně vzhledem ke svému příjmu, si přirozeně žádné naděje na dosažení neutrality nečiní. Zosobňuje-li proporcionalní daň princip, jenž působí destrukci celé tržní ekonomiky a samotné peněžní ekonomiky, pak progresivní daň tuto destrukci ještě zesiluje. Progresivní daň totiž penalizuje schopné a efektivní v ještě větší míře, než jakou představuje jejich relativní schopnost a efektivnost. Progresivní daně odrazují od práce obzvláště schopné a podnikavé lidi. A jelikož takové aktivity jsou využívány k uspokojování spotřebitelů, zatěžuje progresivní daň stejně tak i spotřebitele.

Vedle již diskutovaných dvou způsobů, kterými daň z příjmů působí proti úsporám, vytváří progresivní daň další překážku. Je to proto, že v realitě většinou spoří a investují bohatí lidé proporcionalně více svého příjmu než nízkopříjmové skupiny. Neexistuje ale samozřejmě žádný praxeologický, apodiktický platný důvod, aby tomu tak bylo navždy. Nebylo by tomu tak například v zemi, kde by si bohatí kupovali šperky a chudí by šetřili a investovali.

Zatímco většina konzervativců a „protržních“ ekonomů uznává, že progresivní zdanění velmi poškozuje trh, často dopady progresivního zdanění přeceňují, a naopak podceňují destruktivní následky proporcionalního zdanění. Proporcionalní zdanění ale vyvolává mnoho podobných dopadů jako zdanění progresivní, a proto je obecně důležitější pro fungování trhu *výše* zdanění příjmu než stupeň progresu. Máme-li například společnost *A*, kde lidé musí platit proporcionalní daň ve výši 50 % svého příjmu, a společnost *B*, která má příkře progresivní sazby, kdy chudí platí 1/4 % a nejbohatší 10 % z příjmu, budou bohatí jistě upřednostňovat společnost *B*, i když je zde progresivní daň. Tím budou demonstrovat, že břímě pro ně nepředstavuje ani tak progresivita, jako celková výše daně.

Mimochodem i chudý výrobce, který platí nižší daň, bude také upřednostňovat společnost *B*. To ukazuje na omyl typických konzervativních výtek proti progresivnímu zdanění, že progresivita znamená, že „chudí okrádají bohaté“. V našem příkladě si však jak chudí, tak bohatí zvolili progresivní zdanění! Důvodem je to, že při progresivním zdanění „chudí“ „neokrádají bohaté“. Namísto toho je to stát, který pomocí daní „okrádá“ obě skupiny, a je jedno, zda progresivními či proporcionalními sazbami.

Lze namítat, že chudí získávají ze státních výdajů a dotací placených z daňových výnosů, a tedy bohaté „okrádají“ nepřímo. Tato argumentace však přehlíží skutečnost, že stát může utratit své peníze mnoha různými způsoby: mū-

že spotřebovávat výrobky konkrétních odvětví, může dotovat některé nebo všechny bohaté či může dotovat některé či všechny chudé. Z progresivity daní *samých* neplyne, že „chudí“ jsou hromadně dotováni. Jsou-li někteří chudí dotováni, jiní patrně nejsou, a tito chudí budou poté v logice argumentu „okrádání“ spolu s bohatými. Jelikož je ve skutečnosti obvykle mnohem více chudých než bohatých, je pravděpodobné, že chudí *en masse* ponесou největší břemeno i při existujícím progresivním systému daní.

Ze všech možných druhů daní existuje speciálně jedna, která byla sestrojena, aby ochromila a poničila fungování trhu. Je jí *daň z „nadměrného“ zisku*. Zisky jsou ze všech produktivních příjmů relativně nejmenší. Mají však ohromný význam a dopad. Jsou motorem a hnací silou celé tržní ekonomiky. Zisk či ztráta představují pro podnikatele a kapitalisty jistou náповědu, kam a jak nejlépe naměřovat či přesměřovat produktivní zdroje ve společnosti, aby byla co nejlépe uspokojována přání spotřebitelů v měnících se podmínkách. Je-li ochromena snaha dosáhnout zisku, zisk a ztráta neplní svou důležitou motivační funkci, a přestávají tak sloužit jako prostředek pro ekonomickou kalkulaci v tržní ekonomice.

Je s podivem, že v dobách války, tj. přesně tehdy, kdy se zdá být nejdůležitější zachovat efektivní systém výroby, se vždy začne ozývat volání po „odebrání zisků z války“. Toto úsilí není nikdy použito na „zisky“ zjevně spojené s válkou, ze kterých se těší pracovníci v ocelárnách ve svých mzdách, ale vždy jen na zisky podnikatelů. Neexistuje určitě lepší způsob, jak ochromit válečné úsilí. Kromě toho koncept „přebytku“ vyžaduje stanovení nějaké normy, nad kterou by se měl zisk zdaňovat. Touto normou může být buď jistá míra zisku, což s sebou nese řadu obtíží spojených s měřením zisku a kapitálových investic v každé firmě, nebo se může jednat o zisk v základním období, kdy válka vypukla. Tento postup je velmi oblíbený, jelikož odčerpává specificky *válečné* zisky. Přináší však do ekonomiky ještě větší chaos. Znamená totiž, že zatímco vláda usiluje o více *válečné* produkce, zdanění přebytečného zisku vytváří motivace přesně opačné – motivuje k menší a méně efektivní výrobě. V krátkosti řečeno, tato daň zmrazuje pokrok ve výrobě na úroveň výchozího období mírové výroby. Čím déle válka trvá, tím zastaralejší, méně efektivní a absurdnější se stává struktura výroby odpovídající výchozímu roku.

C. DAŇOVÝ PŘESUN A DOPAD: DAŇ NA ODVĚTVÍ

Žádná analýza zdanění, bez ohledu na svou stručnost, nemůže opomenout věhlasný problém „přesunu a dopadu“ daně. Stručně řečeno je zde následující otázka: kdo daň platí? Člověk, na kterého je uvalena, nebo někdo jiný, na něhož ji tento člověk „přesune“? Je neuvěřitelné, že stále lze najít ekonomy, kteří jsou věrni staré doktríně z 19. století, které se říká teorie „stejného rozptýlení“. Tato teorie jednoduše praví, že „všechny daně jsou přesunuty na všechny“, takže

nemá smysl analyzovat jednotlivé případy.⁴² Tento pochybný přístup je ještě posílen tím, že „přesun“ daně je definován velmi široce. Když je například na pana Nováka uvalena daň 80 %, poškodí to *nejen* jeho, ale také ostatní spotřebitele, jelikož snížení motivace a schopnosti pracovat pana Nováka sníží množství jeho práce a jeho úspory. Je tedy pravda, že *dopady* zdanění se rozptýlí a dopadnou na jiné, ale to není totéž jako říci, že pan Novák prostě přesunul daňové břemeno na bedra jiných. Koncept daňového „přesunu“ omezíme na tomto místě na případ, kdy je možné platbu daně přímo přesunout z původního plátce *na* někoho jiného, a nebudeme jej používat pro označení situace, kdy *kromě* původního daňového poplatníka také ostatní utrpí ztráty. Tento případ nazveme „nepřímé dopady“ zdanění.

První pravidlo daňového přesunu říká, že *daň z příjmu nelze přesunout*. Tato myšlenka přijímaná ekonomy dříve je dnes zpochybňována populárním předpokladem, že například daň z mezd podniků odbory k požadavkům na zvýšení mezd, které by vyrovnalo dopad zdanění, a že se tedy daň z mezd přesune „dopředu“ na zaměstnance, který ji zase přesune dopředu na spotřebitele. Každý krok v této analýze, kterou tolik lidí přijímá, je neslýchaným omylem. Především je zcela absurdní domnívat se, že pracující či odbory tiše čekají na přijetí nové daně, aby se pustili do kladení požadavků na zvýšení mezd. Pracující chtějí *vždy* vyšší mzdy a odbory *vždy* požadují vyšší mzdy. Otázkou ale zůstává: mohou dostat více? Pracovník může dostat pouze diskontovanou hodnotu mezního produktu své práce. Žádný povyk jeho produktivitu nezvyšší, a proto pouhé domáhání se zvýšení mzdy nezvyší mzdu, kterou od zaměstnavatele získává. Požadavky odborů budou uspokojeny tak, jak se to dělá *vždy*. Mohou být splněny pouze za cenu nezaměstnanosti jistého počtu lidí v daném odvětví. To však platí bez ohledu na to, zda byla či nebyla uvalena nová daň ze mzdy. Daň nemá co dělat s konečnou výší mzdy na trhu.

Názor, že zvýšení nákladů bude přesunuto zaměstnavatelem na spotřebitele, je ukázkou patrně nejrozšířenějšího omylu týkajícího se zdanění. Tento názor praví, že podnikatel může jednoduše přesunout své vyšší náklady dopředu na spotřebitele v podobě vyšších cen. Veškerá ekonomická teorie, jež je obsažena v této knize, ukazuje na omyl této doktríny. Cena daného zboží je totiž stanovena poptávkami spotřebitelů. Tyto poptávky ale *vůbec* vyšší daní či vyšší cenou jakou takovou ovlivněny nejsou. Proto *jakákoli* změna prodejní ceny, ať již se zvýší či sníží, povede ke *snížení* příjmů daného podnikání. Každý podnikatel na trhu má totiž tendenci být v každém okamžiku ve vztahu ke spotřebitelům v „bodě maximálního zisku“. Ceny jsou tedy už na výši, která zajišťuje maximální výnosy pro podnikatele. Vyšší daně či jiné náklady uvalené na firmu tedy sníží jejich čistý příjem a nemohou být jednoduše a bezbolestně přesunuty na spotřebitele. Dospěli jsme tedy k důležitému závěru: *žádná daň (nejen pouze daň z příjmu) nemůže být nikdy přesunuta vpřed*.

Předpokládejme, že na nějaké odvětví, například na výrobu alkoholu, byla uvalena obzvláště vysoká daň. Co se stane? Jak jsme si ukázali, daň nemůže být jednoduše „přesunuta“ na spotřebitele.⁴³ Namísto toho zůstane cena alkoholu nezměněná a poklesne čistý příjem firem. To bude znamenat, že poklesne návratnost kapitálu a klesne výnosnost podnikání v tomto odvětví v porovnání s ostatními odvětvími v ekonomice. Mezní firmy zabývající se výrobou alkoholu utrpí ztráty a odejdou z podnikání. Produktivní zdroje nejruznějšího druhu tedy obecně poplynou z odvětví výroby alkoholu do ostatních sektorů. *Dlouhodobým dopadem* tedy bude pokles nabídky vyrobeného alkoholu, a proto také následkem zákona nabídky a poptávky bude nárůst ceny alkoholu na trhu. Jak jsme ale již připomněli výše, rozptýlení dopadů daně v ekonomice lze jen stěží nazvat „přesunem“ daně. Daň totiž není jednoduše „přesunuta“. Dopady tohoto opatření prostupují ke spotřebitelům *skrze* poškození odvětví, na které je daň uvalena. Konečným důsledkem bude narušení trhu výrobních faktorů. V odvětví výroby alkoholu bude nyní vyráběno méně zboží, než by si spotřebitelé přáli, a v jiných odvětvích bude naopak vyráběno relativně více výrobků.

Daně jsou stručně řečeno snadněji přesunutelné „vzad“ než vpřed. I když přesněji řečeno se nejedná o přesun, neboť nemáme co do činění s bezbolestným procesem. Je však zřejmé, že dopady zpět (zpět k výrobním faktorům) se uskutečňují rychleji a příměji než dopady na spotřebitele. Ztráty či nižší zisky alkoholových firem totiž okamžitě snižují jejich poptávku po půdě, práci a kapitálu. Tento pokles poptávky sníží mzdy a renty získávané v průmyslu výroby alkoholu. A tyto nižší výdělků vyvolají přesuny práce, půdy a kapitálu z tohoto odvětví do jiných. Rychlý „přesun vzad“ je v souladu s „rakouskou“ teorií spotřeby a výroby, kterou jsme vyvinuli v této knize. Ceny faktorů jsou totiž určovány prodejními cenami zboží, na jehož výrobě se podílejí, *a nikoli opačně* (což by musel být závěr naivní teorie „přesunu vpřed“).

Je nutné poznamenat, že v některých případech může samo odvětví vítat daň, jež je na ně uvalena. Supramarginálním firmám může být tímto způsobem totiž nepřímo, ale účinně uděleno monopolistické privilegium. Rovná „licenční“ daň umožňující podnikat v daném odvětví tak uděluje konkrétní privilegium kapitálově silným firmám, které si mohou dovolit daň platit.

D. DAŇOVÝ PŘESUN A DOPAD: VŠEOBECNÁ PRODEJNÍ DAŇ

Všeobecná prodejní daň je klasickým příkladem daně uvalené na výrobce, která je považována za daň, jež se přesouvá vpřed. Řekněme, že vláda uvalí 20% daň na veškeré prodeje v maloobchodě. Předpokládejme pro zjednodušení, že tato daň bude ve všech odvětvích maloobchodu stejně úspěšně vynucována. Většinu lidí se zdá samozřejmě, že podniky jednoduše „přesunou“ těchto 20 % do všech svých cen pro spotřebitele. Problém ale není vůbec tak jednoduchý

a ve skutečnosti neexistuje žádný důvod se domnívat, že ceny vůbec zvýšit lze! Stejně jako v případě jednoho odvětví se ceny již rovnají nebo blíží bodu maximálních čistých příjmů firem. Zásoba statků či faktorů a ani poptávka se nezměnily. Proto se ceny nemohou zvýšit. Kromě toho když se podíváme na všeobecnou strukturu cen, což bychom při analýze všeobecné prodejní daně měli, zjistíme, že ceny jsou určeny nabídkou a poptávkou po penězích. Aby mohlo dojít k všeobecnému nárůstu cen, musí dojít k nárůstu nabídky peněz, poklesu poptávky po penězích nebo oběma jevům zároveň. K ničemu takovému v důsledku této daně ale nedochází.⁴⁴

Kromě toho budou dlouhodobé dopady zavedení všeobecné prodejní daně na ceny nižší než v případě ekvivalentní částečné spotřební daně. Daň na konkrétní odvětví, jakým je třeba výroba alkoholu, způsobí odchod zdrojů z tohoto odvětví do ostatních odvětví, a proto relativní cena zdaňované komodity nakonec vzroste. V případě všeobecné a jednotně vynucované prodejní daně pro takovéto přesuny zdrojů není místo.⁴⁵

Mýtus, že prodejní daň může být přesunuta vpřed, je srovnatelný s mýtem, který praví, že všeobecný nárůst mezd vynucený odbory lze přesunout vpřed k vyšším cenám pro spotřebitele, a tím „způsobit inflaci“. Neexistuje způsob, jak by všeobecná struktura cen mohla vzrůst, a jediným výsledkem takového to nárůstu bude masová nezaměstnanost.⁴⁶

Mnoho lidí při zvažování důsledků všeobecné prodejní daně máte skutečnost, že cena, kterou spotřebitel platí, musí nutně *obsahovat* daň. Když někdo jde do kina a vidí velkou ceduli, na které se píše, že jednodolarová vstupenka se skládá z „ceny“ 85 centů a daně ve výši 15 centů, má tendenci přijmout názor, že daň byla jednoduše k „ceně“ přičtena. Cena je ale 1 dolar, a nikoli 85 centů. 85 centů představuje pouze velikost příjmu, který získá firma po odvedení daně. Tento příjem by mohl být klidně *snížen tak*, aby platbu takové daně vzal v úvahu.

Ve skutečnosti je přesně toto výsledek všeobecné prodejní daně. Jejím okamžitým dopadem je snížení hrubých příjmů firem o obnos rovnající se velikosti daně. V dlouhém období samozřejmě firmy nemohou platit daň, protože jejich ztráta hrubých příjmů je imputována zpět do úroků získávaných kapitalisty, do mezd a rent získávaných vlastníky původních faktorů, jimiž je práce a půda. Pokles hrubých příjmů firem v maloobchodě se promítá do snížené poptávky po výrobcích firem produkujících výrobky vyššího řádu. Hlavním důsledkem všeobecné prodejní daně je snížení čistých zisků připadajících na původní výrobní faktory. Prodejní daň se *přesunula vzad* k výnosům původních výrobních faktorů: na úroky a na všechny mzdy a pozemkové renty. Žádný výrobní faktor již nezískává diskontovanou hodnotu mezního produktu. Nyní již původní výrobní faktory získávají *méně*, než je jejich DMVP, a to právě o částku odpovídající prodejní dani odváděné státu.

Na tomto místě je nutné integrovat tuto analýzu dopadu všeobecné prodejní daně s předcházející obecnou analýzou užítka a zátěže zdanění. Toho lze dosáhnout tak, že si vzpomeneme, že výtěžek zdanění je vládou opět utracen. Ať už vláda utratí tyto peníze za financování svých vlastních aktivit nebo peníze jednoduše přemění v dotace lidí, které se rozhodne podporovat, výsledkem je *přesun* spotřebitelské a investiční poptávky ze soukromých rukou k vládě či vládou podporovaným jedincům, odpovídající velikosti daňových příjmů. V tomto případě je daň v konečném důsledku uvalena na *příjmy* původních výrobních faktorů a peníze, jež jsou přesunuty z jejich rukou vládě. Příjem vlády, případně těch, které vláda dotuje, se zvyšuje na úkor zdaňovaných subjektů, a proto se spotřebitelská a investiční poptávka na trhu posouvají o velikost daně od druhých k prvně jmenovaným. Výsledkem toho je, že hodnota peněžní jednotky zůstává nezměněna (a odráží rozdíl v poptávkách po penězích mezi daňovými plátcí a daňovými spotřebiteli), ale *struktura* cen se posune v souladu s posunem poptávek. Jestliže tedy trh vydává velké prostředky na oblečení a vláda používá daňové příjmy většinou k nákupu zbraní, dojde k poklesu ceny oblečení, nárůstu ceny zbraní a vytvoří se tendence k tomu, aby nespécifické faktory opouštěly odvětví výroby oblečení a přesouvaly se do odvětví výroby zbraní.

Celá věc neskončí tak, jak by se mohlo zdát, že v důsledku uvalení všeobecné 20% daně dojde k proporcionálnímu 20% poklesu příjmů všech původních výrobních faktorů. Specifické faktory v odvětví, jež přišlo o práci v důsledku přesunu poptávky od poptávky soukromé k poptávce vládní, ztratí proporcionálně více. Specifické faktory v odvětví, jež získá nárůstem poptávky, ztratí proporcionálně méně a některé mohou získat tolik, že v důsledku usku-tečněné změny získají absolutně. Nespécifické faktory nebudou ovlivněny proporcionálně, ale rovněž utrpí ztrátu nebo získají v závislosti na změně, kterou konkrétní posun poptávky vyvolá v hodnotě jejich mezního produktu.

Naší pozornosti by nemělo ujít, že všeobecná prodejní daň je zřejmým příkladem *neschopnosti zdanit spotřebu*.

Obecně se *předpokládá*, že prodejní daň penalizuje spotřebu, a nikoli příjmy nebo kapitál. Vidíme ale, že prodejní daň nesnižuje pouze spotřebu, ale také *příjmy* původních výrobních faktorů. *Všeobecná prodejní daň je proto daní příjmovou (důchodovou)*, ačkoli příjem zdaňuje značně namátkově. Mnozí „pravcoví“ ekonomové obhajují všeobecné zdanění prodeje oproti zdanění příjmu na tom základě, že prvně uvedený druh daně zdaňuje spotřebu, a nikoli úspory a investice. Mnozí „levicoví“ ekonomové jsou pak proti prodejním daním z téhož důvodu. Oba tábory se ale mýlí. Prodejní daň je daní z příjmu, i když je její dopad nahodilejší a nejistější. Hlavní dopad všeobecné prodejní daně bude stejný, jako má daň z příjmu: snížení spotřeby a snížení úspor a investic daňových poplatníků.⁴⁷ Vzhledem k tomu, že, jak uvidíme, spotřební daň dopadá více na

úspory a investice než na spotřebu, dostáváme se k paradoxnímu a důležitému závěru, že daň na *spotřebu* ve skutečnosti též dopadne v konečném důsledku více na *úspory a investice*.

E. DAŇ Z HODNOTY PŮDY

Kamkoli daně dopadnou, představují pohromu, ničí a narušují produktivní činnosti trhu. Je zjevné, že daň z mezd naruší alokaci pracovního úsilí, daň ze zisku ochromí snahu dosahovat zisku, která je motorem tržní ekonomiky, daň z úroků povede ke spotřebě kapitálu apod. Všeobecně se však uznává, že z tohoto pravidla existuje jedna výjimka, kterou vysvětlil ve své teorii Henry George. Ten říká, že vlastníci půdy nevykonávají žádnou produktivní funkci, a že proto vláda může bez problémů zdanit hodnotu jejich půdy, aniž by snížila nabídku produktivních služeb na trhu. Takto zní *ekonomické* (a nikoli *morální*) zdůvodnění slavné „jediné daně“. Je smutné, že jen velmi málo ekonomů se pokusilo tento předpoklad zpochybnit. Georgova teorie byla většinou odmítána pomocí pragmatických argumentů („v praxi nelze rozlišit obyčejnou půdu od zúrodněné půdy“) nebo argumentů konzervativních („do půdy bylo již investováno příliš mnoho, aby mohla být nyní majitelům vyvlastněna“).⁴⁸

Tato klíčová úvaha Henryho Georgea je však zcela mylná. Vlastník půdy vykonává velmi důležitou produktivní službu. Převádí části půdy do užití a alokuje je nejproduktivnějším zájemcům. Nesmíme se nechat zmýlit skutečností, že fyzická zásoba půdy je v každém okamžiku fixní. V případě půdy, stejně jako v případě ostatních statků, se nejedná pouze o fyzický statek, jenž je prodáván, ale také o celou skupinu služeb spojených s ním – mezi nimiž je i služba spočívající v přesunu *vlastnictví* od prodávajícího ke kupujícímu. Půda se nevyznačuje tím, že pouze existuje. Její vlastník ji musí *poskytnout* jejímu uživateli. (Jeden člověk může plnit obě funkce v situaci, kdy je půda „vertikálně integrována“).⁴⁹ Vlastník půdy získává nejvyšší pozemkovou rentu tím, že alokuje části půdy jejím nejproduktivnějším užitím, tj. takovým užitím, která jsou spotřebiteli nejžádanější. Obzvláště nesmíme přehlížet význam geografického umístění a význam produktivních služeb vlastníka při zajišťování nejproduktivnějšího geografického umístění každého jednotlivého užití půdy.

Názor, že převod půdy do užití a rozhodnutí o jejím umístění není ve skutečnosti „produktivní“, představuje stopu starého klasického názoru, že služba, jež hmatatelně „nevytvoří“ něco fyzického, není „skutečně“ produktivní.⁵⁰ Tato funkce je ve skutečnosti stejně produktivní jako každá jiná a jedná se dokonce o funkci obzvláště důležitou. Její zničení či omezení by ekonomiku těžce zasáhlo.⁵¹

F. ZDAŇOVÁNÍ „PŘEBYTEČNÉ KUPNÍ SÍLY“

V tomto rychlém přehledu nejzajímavějších míst teorie zdanění máme místo již pouze pro jednu poznámku. Bude jí kritika velmi častého názoru, že v situaci hospodářského rozkvětu by vláda měla zvýšit daně, „aby odsála přebytečnou kupní sílu“, a tím zastavila inflaci a stabilizovala ekonomiku. Problematice inflace, stabilizace a hospodářského cyklu se budeme věnovat později. Na tomto místě pouze upozorníme na pochybný předpoklad, že *daně* představuje nějakým způsobem nižší společenský náklad, nižší břímě než *cena*. Předpokládejme, že lidé A, B a C by za jistou část svých peněz koupili jistou komoditu, třeba dýmku, která má jistou tržní cenu, např. 10 dolarů za dýmku. Vláda použije nyní jakousi arbitrární a nezveřejněnou mez a rozhodne se, že je velmi nedobré, že tato cena je v porovnání se stanovenou mezí „příliš vysoká“, a že tedy musí lidem pomoci – zdaní jejich peníze a následkem toho cena klesne. Předpokládejme, že lidé jsou zdaněni takovou měrou, že cena dýmek skutečně poklesne, řekněme na 8 dolarů. Jak můžeme nyní tvrdit, že jsou na tom lidé lépe, když se daně zvýšily přesně o tolik, o kolik pokleslo množství peněz, které drží? Stručně řečeno, „cena daní“ vzrostla, aby poklesly ceny ostatního zboží. Proč je cena, se kterou dobrovolně souhlasili kupující a přijali ji prodávající, nějakým způsobem pro kupující „špatná“ a poškozuje je, zatímco je ve stejný okamžik „cena“, která je týmě kupujícím vnucena při nákupu pochybných vládních služeb, jejichž potřebu nijak nedemonstrovali, nějak „dobrá“? Proč jsou vysoké ceny tíživé a vysoké daně nejsou?

9. BINÁRNÍ INTERVENCE: VLÁDNÍ VÝDAJE⁵²

A. „PRODUKTIVNÍ PŘÍSPĚVEK“ VLÁDNÍCH VÝDAJŮ

Vládní výdaje jsou nucené transfery zdrojů od soukromých výrobců do užití, jež upřednostňují státní úředníci. Tyto výdaje můžeme rozdělit na dvě kategorie: *transfery* a výdaje *spotřebovávající zdroje*. Činnosti spotřebovávající zdroje odebírají výrobní faktory ze soukromého užití a přesměrovávají je k činnostem, které určuje stát. Mohou nabývat podoby najímání úředníků na práci pro vládu (což přesouvá pracovní síly – zdroje – přímo) nebo nákupů výrobků od soukromých firem. Transferové činnosti lze definovat jako čisté dotační aktivity, tj. transfery od Petra k Pavlovi. Je pravda, že v tomto případě vláda dává Pavlovi peníze a nechává na něm, aby se rozhodl o jejich alokaci dle svých přání, a v jistém smyslu můžeme tyto dva druhy výdajů analyzovat odděleně. Podobnosti jsou zde však větší než odlišnosti, jelikož v obou případech jsou zdroje odebrány soukromým výrobcům a přesunuty k užití, o kterém rozhodnou státní úředníci. Koneckonců když úředník dostane od státu svou výplatu, je tato platba ve stejném smyslu také „transferovou platbou“ od daňových poplatníků a úředník také může rozhodovat o tom, jak tento příjem dále utratí. V obou případech jsou peníze a zdroje přesunuty od lidí, kteří vyrábějí, k lidem, kteří nic

nevyrobějí a tyto zdroje pouze spotřebovávají či je jinak používají.⁵³

Tuto analýzu vlády ekonomové a statistici opomíjeli, neboť zvesela předpokládali, že vládní výdaje jsou měřítkem produktivního přínosu vlády pro společnost. V „soukromém sektoru“ je hodnota produktivního výstupu posuzována podle množství peněz, které spotřebitelé dobrovolně vydali za nákup produktu. Z podivných důvodů je na druhou stranu měřen „produktivní přínos“ vlády nikoli tím, co je za nákup vládních služeb *utraceno*, ale tím, kolik sama vláda utratí! Pak se již nelze divit vzletným prohlášením o jedinečné produktivní síle vládních výdajů, jež se často činí, neboť pouhý nárůst těchto výdajů postačí ke zvýšení „produktivního příspěvku“ vlády ekonomice.⁵⁴

Jaký ale je produktivní příspěvek vlády? Jelikož hodnota vládních služeb není měřena na trhu a platby za tyto služby nejsou dobrovolné, je těžké činit nějaké odhady. Není možné zjistit, kolik by lidé vládě dobrovolně platili, a ani to, zda by vůbec někde existovala jedna centrální vláda. Jelikož jedinou věcí, kterou víme, je to, že proces získávání příjmů do rozpočtu a následné výdaje odklání příjem a zdroje od užití, které by uskutečnil „soukromý sektor“, musíme uzavřít, že vládní produktivní příspěvek je nulový. Proti tvrzení, že vládní služby mají *nějakou* hodnotu, je třeba namítnout, že v takovém případě propadáme omylu, na který ukázal Bastiat: zdůrazňujeme pouze to, co je *vidět*, a opomíjíme to, co vidět *není*. Můžeme tak vidět fungující vodní elektrárnu postavenou vládou, ale již *nevidíme* věci, které by byl za své peníze vystavěl soukromý sektor. Ten by mohl nakoupit spotřební statky či investovat do výrobních statků. Takto byl však přinucen nic z toho neuskutečnit. Jelikož by ve skutečnosti soukromí spotřebitelé udělali se svými penězi něco jiného, něco, co by si přáli více, a tedy v jejich očích něco *produktivnějšího*, můžeme si být jisti, že ztráta produktivity v důsledku daní a vládních výdajů je větší než její přírůstek. Naprosto jasně řečeno, vládní produktivita není zkrátka nula, nýbrž je *negativní*, jelikož způsobuje pokles produktivity ve společnosti.⁵⁵

Vládní výdaje jsou často označovány za „investice“, které vytvářejí „kapitál“. V posledních letech jsme mnohokrát slyšeli, jak sovětské či jiné pětiletky provádějí skrze státní aktivity budování „kapitálu“. Není však namístě používat termín „kapitál“ k označení vládních výdajů. Kapitál je označení produktivních statků na cestě ke konečné spotřebě. V každém typu ekonomiky založené na dělbě práce se budují kapitálové statky. Děje se tak nikoli kvůli přání samotných investorů, ale proto, aby jich bylo použito k výrobě statků nižšího řádu a konečně k výrobě spotřebních statků. Definičním znakem investičního výdaje není uspokojení potřeb investora z daného statku, ale uspokojení někoho jiného – spotřebitele. Když však vláda konfiskuje zdroje ze soukromé tržní ekonomiky, pak přání spotřebitelů jednoznačně popírá. Investuje-li vláda do nějakého statku, činí tak, jelikož uspokojuje rozmary státních úředníků, a nikoli přání spotřebitelů. Proto nelze žádný vládní výdaj považovat za skutečnou

„investici“ a žádné aktivum vlastněné státem nemůžeme považovat za kapitál. Vládní výdaje lze rozdělit na dvě části: *spotřební* výdaje státních úředníků, příjemců státních dotací a ostatních neproduktivních příjemců a výdaje na *plýtvání*, kdy státní úředníci skutečně věří, že „investují“ do tvorby „kapitálu“. Tyto výdaje vytvářejí *aktiva zhmotňující plýtvání*.⁵⁶ Spotřeba vládou privilegovaných osob patří samozřejmě do jiné kategorie než soukromá spotřeba, jelikož k ní dochází nutně *na úkor* soukromé spotřeby výrobců. Můžeme ji proto nazývat „antiproduktivní spotřeba“.⁵⁷

B. DOTACE A TRANSFEROVÉ PLATBY

Zastavme se trochu déle u typologie vládních výdajů. Transferové platby či dotace narušují trh, jelikož penalizují efektivní a podporují neefektivní. (Děje se tak, i když je firma či jedinec bez dotace efektivní, jelikož jeho činnost je dotací rozvinuta až za bod efektivnosti.) Dotace prodlužují život neefektivních firem, vážně poškozují flexibilitu trhu a brání úplnému uspokojení přání spotřebitelů. Čím větší je tedy rozsah dotací státu v ekonomice, tím více je trhu bráněno ve fungování a tím neefektivnější bude trh při poskytování služeb spotřebitelům. Čím větší budou tedy státní dotace, tím nižší bude životní úroveň každého člověka. Kromě toho, čím více vláda zasahuje a dotuje, tím více se ve společnosti začne objevovat kastovní konflikt, protože jednotlivci a skupiny budou získávat *na úkor druhých*. Čím rozsáhlejší bude proces zdaňování a dotování, tím méně a méně lidí se bude věnovat výrobě, neboť budou raději usilovat o to, aby se dostali do skupiny těch, kteří žijí na úkor lidí, již vyrábějí. Výroba a životní úroveň se bude dále snižovat, jelikož bude docházet k přesměrování energie od výroby k politice, a také proto, že vláda představuje nevyhnutelně rostoucí zátěž pro výrobce, kteří musejí žít z většující se neefektivní a privilegovanou skupinu lidí. Tento proces se bude ještě urychlovat tím, že *ti, kteří mají úspěch v nějakém povolání, budou nevyhnutelně patřit mezi ty, kteří jsou v něm nejlepší*. Lidé, kteří uspějí na svobodném trhu, budou proto patřit mezi nejschopnější ve výrobě a poskytování služeb ostatním lidem. Ti, kteří uspějí v politickém boji, budou patřit na druhou stranu mezi nejschopnější ve využívání donucení a získávání přízně těch, kteří jsou u moci. Obecně lze říci, že v souladu s všeobecnou specializací a dělbou práce se na tyto úlohy budou hodit jiní lidé. Kromě toho bude systém daní a dotací podporovat ty, kteří jsou obratní v obou těchto aktivitách, včetně predátorských dovedností. Produktivní lidé budou penalizováni.

Běžným příkladem přímé dotace je státem prováděná *sociální politika* (pomoc chudým). Tento program je zcela zřetelně *podporováním* chudoby. Lidé kvůli své chudobě získávají automaticky nárok na peníze od státu. Proto dochází ke snížení mezní újmy ušlého příjmu v důsledku volby volného času, a tudíž ke vzniku tendence k nárůstu počtu zahálčících lidí a nárůstu chudoby, což opět

zvyšuje velikost dotace, která musí být od daňových poplatníků vybrána. Systém zákonně dotované chudoby způsobuje ještě ve větším měřítku chudobu, které má údajně zabránit. Když velikost dotací závisí přímo na počtu dětí, které nemajetní lidé mají (což je většinou ten případ), objevuje se další motivace k tomu, aby chudý měl více dětí, než by jinak měl, neboť je mu zajištěn proporcionální nárůst obdržené dotace od státu. Výsledkem je, že počet nemajetných dále roste.⁵⁸

Upřímnost vládní snahy podporovat charitu lze posoudit prostřednictvím dvou trvalých vládních aktivit: jednou z nich je snaha vlády potlačit „charitativní vydírání“ a druhou je snaha vytlačit žebráky z ulic měst, protože „vláda jim dostatečně pomáhá“.⁵⁹ Cílem obou těchto opatření je potlačit poskytování darů jednotlivci a dobročinnost a přinutit lidi nasměrovat své dary do státem schválených institucí, jež jsou úzce se státem svázány.

Podobně také působí *podpory v nezaměstnanosti*, které místo toho, aby nezaměstnanost snižovaly, což se domnívá řada lidí, ji ve skutečnosti podporují a zvyšují. Už jsme si ukázali, že nezaměstnanost vzniká, když pracující nebo odbory zařídí stanovení minimální mzdy nad úroveň, kterou by lidé získali na svobodném trhu. Podpora nezaměstnaných placená z daní jim pomáhá udržet tuto nerealistickou minimální mzdu, a proto prodlužuje dobu nezaměstnanosti a prohlubuje tento problém.

C. ČINNOSTI SPOTŘEBOVÁVAJÍCÍ ZDROJE

Vraťme se nyní k činnostem vlády spotřebovávajícím zdroje, kdy se stát staví do pozice, že veřejnosti poskytuje nějakou službu. Služby vlády mohou být poskytovány buď „zdarma“, nebo jejich uživatelé platí poplatky. Pro vládu jsou zvláště typické služby „zdarma“. Příklady mohou být policejní a vojenská ochrana, požární ochrana, vzdělání či jisté druhy zásobování vodou. První věc, kterou je třeba si uvědomit, je, že tyto služby nejsou a ani nemohou být skutečně *zdarma*. Volný statek, jak jsme ukázali v této knize, by vůbec nebyl statkem a ani předmětem lidského jednání. Existoval by v hojném množství dostačujícím pro všechny lidi. Jestliže nějaký statek v takovémto množství neexistuje, pak je tento zdroj vzácný a jeho dodávání má pro společnost náklady, které představují jiné statky, jichž se lidé musí vzdát. Proto nemůže být zdarma. Zdroje potřebné k dodávání této vládní služby zdarma jsou odebrány ze zbytku výroby. Za tuto službu ale neplatí lidé, kteří ji spotřebovávají na základě své svobodné volby, ale služba je financována z nucených dávek, jež platí daňoví poplatníci. Dochází k oddělení těch, kdo za službu *platí*, a těch, kteří ji *spotřebovávají*. Takovéto oddělení je charakteristické pro všechny vládní činnosti.

Z tohoto oddělení a ze skutečnosti, že služba je „zadarmo“, plynou vážné důsledky. Stejně jako v ostatních případech, kdy se cena nachází pod cenou svobodného trhu, dochází ke vzniku ohromné a nadměrné poptávky po da-

ném statku, která daleko převyšuje dostupnou nabídku takovéto služby. Důsledkem je, že bude vždy docházet k „nedostatku“ tohoto zdarma poskytovaného statku a k neustálým stížnostem na jeho nedostatečnost, přeplněnost atd. Kdybychom chtěli ilustrovat tento závěr, stačí jen uvést ty nejvšednější věci, jako je nedostatek policejní ochrany v oblastech s větším výskytem zločinu, nedostatek učitelů a škol v systému veřejného školství, dopravní zácpy na státem vlastněných silnicích a dálnicích atp. V žádné oblasti, kde funguje svobodný trh, nelze najít takové chronické stížnosti na nedostatky, přeplněnost a nízkou kvalitu poskytovaných služeb. Ve všech oblastech soukromého podnikání se firmy snaží přesvědčit či přimět spotřebitele, aby kupovali více jejich výrobků. Máme-li ovšem státní vlastnictví, jsou spotřebitelé vždy vyzýváni, aby byli trpěliví a obětovali se, neboť vždy dochází k nedostatkům a problémům s kvalitou. Lze pochybovat o tom, že by jakýkoli soukromý podnik udělal to, co učinily vlády New Yorku a jiných měst: nabádaly spotřebitele, aby používali méně vody. Pro fungování vlády je také typické, že když k nedostatku vody došlo, jsou z toho obviňováni *spotřebitelé*, a nikoli vládní „podnikatelé“. Je vytvářen tlak na spotřebitele, aby se uskromnili a spotřebovávali méně, zatímco v soukromém podnikání je vytvářen „vítaný“ tlak na podnikatele dodávat více.⁶⁰

Všem dobře známá neefektivnost fungování vlády *není* pouhou empirickou náhodou, která možná plyne z nedostatku dlouhé tradice služby pro stát. Tato neefektivnost je totiž *vlastní* veškerému vládnímu podnikání a nadměrná poptávka vyvolaná poskytováním služeb zdarma či za nižší než tržní cenu je jen jedním z mnoha důvodů, proč tomu tak je.

Dodávání služeb zdarma tedy nejen dotuje uživatele služby na úkor daňových poplatníků, kteří službu nespotebovávají, ale také chybně alokuje zdroje a způsobuje, že nejsou dodávány služby, které jsou nejvíce požadovány. Totéž platí v menší míře tehdy, když je cena služby pod svou tržní úroveň. Na svobodném trhu jsou spotřebitelé těmi, kdo diktují oceňování zboží a služeb, a zajišťují tak nejlepší alokaci produktivních zdrojů k uspokojení svých potřeb. To se při vládním poskytování služeb neděje. Vezměme si ještě jednou příklad služby poskytované zdarma. Jelikož získání služby není spojeno se zaplacením nějaké ceny, není možné vyloučit submarginální použití této služby, a neexistuje tedy žádný způsob, jak by vláda mohla, i kdyby chtěla, alokovat své služby do nejdůležitějších užití a ke kupcům, kteří jsou nejdychtivější tyto služby kupovat. Všichni kupující, všechna užití, jsou uměle drženi na stejné úrovni. Výsledkem je, že nejdůležitější užití budou přezírána a vláda začne čelit nepřekonatelným alokačním problémům, které nemůže vyřešit, a to *ani ke své vlastní spokojenosti*. Vláda tedy bude stát před problémem: máme postavit silnici ve městě A, či městě B? Nelze najít žádný racionální způsob, pomocí něhož by mohla toto rozhodnutí učinit. Nemůže pomoci lidem užívajícím silnici nejlepším možným způsobem. Může rozhodnout pouze dle rozmaru úředníka, který

o věci rozhoduje, tj. pouze když *státní úředník*, a nikoli veřejnost, provede „spotřebu“.⁶¹ Chce-li vláda učinit to, co je pro veřejnost nejlepší, stojí před úkolem, jež nelze splnit.

D. NESCHOPNOST VLÁDY „FUNGOVAT NA TRŽNÍ BÁZI“

Vláda může buď záměrně provádět dotaci tím, že bude službu rozdávat zdarma, nebo se může upřímně snažit najít skutečnou tržní cenu, tj. „fungovat na tržní bázi“. Tento argument používají často konzervativci, kteří tvrdí, že by vládní podnikání mělo „stát na tržních základech“, že by mělo být skoncováno s deficitem apod. To téměř vždy znamená zvyšování ceny. Je to ovšem nějaké řešení? Často se říká, že osamocený státní podnik, který musí fungovat na trhu, kupovat na něm apod., může oceňovat své služby a efektivně alokovat zdroje. Tento názor je ovšem mylný. *Je zde jeden osudný problém*, který je vlastní každému myslitelnému schématu vládního podnikání a nevyhnutelně brání racionálnímu stanovování cen a efektivní alokaci zdrojů. Kvůli tomuto problému nemůže vláda *nikdy* podnikat na „tržní“ bázi, bez ohledu na své záměry.

Jaký je tento zásadní problém? Je jím skutečnost, že vláda může získat v podstatě neomezené zdroje prostřednictvím donucení a daní (tj. omezené pouze celkovým množstvím zdrojů ve společnosti). Soukromé firmy musí získat své zdroje vždy od soukromých investorů. A je to právě tato alokace zdrojů investory na základě časově preference a podnikatelské předvídatosti, která „přiděluje“ kapitál a zdroje do nejziskovějších užití, tedy do užití, která produkují nejlepší služby. Soukromé firmy mohou získat zdroje *pouze* od spotřebitelů a investorů. To znamená jinými slovy, že je to pouze od lidí, kteří si cení jejich služeb a kupují je, a od investorů, kteří jsou ochotni riskovat své investice uspořené prostředků a očekávají zisk. Stručně řečeno, platby a služby jsou opět na trhu neoddělitelně spjaty. Vláda může oproti tomu získat tolik peněz, kolik chce. Svobodný trh poskytuje „mechanismus“, jímž jsme se podrobně zabývali, k alokaci zdrojů pro budoucí a současnou spotřebu, k nasměrování zdrojů do jejich nejproduktivnějšího užití všemi lidmi. Tím také poskytuje podnikatelům prostředek k alokaci zdrojů a oceňování služeb tak, aby bylo zajištěno jejich optimální užití. Vláda ale nemá žádný vnitřní mechanismus kontroly, tj. žádný požadavek splnit test ziskovosti při poskytování svých služeb spotřebitelům, na jehož základě by mohla rozhodovat o výši k tomu nutných prostředků. Soukromé firmy mohou získat nějaké prostředky pouze od spokojených spotřebitelů, kteří si cení jejich výrobků, a od investorů, kteří jsou vedeni uvažováním v intencích zisk-ztráta. Vláda může získat prostředky, doslova kdykoli si vzpomene.

Jakmile ale zmizí mechanismus, který by vládu držel při poskytování služeb na uzdě, mizí i jakákoli možnost, aby vláda alokovala zdroje racionálně. Jak může vědět, jestli postavit silnici *A*, nebo silnici *B*, jestli „investovat“ do silnice, či školy – a ve skutečnosti také to, kolik má utratit za všechny své aktivity? Ne-

existuje žádný racionální způsob, jak zdroje alokovat, či dokonce jak rozhodnout, kolik zdrojů mít. Jestliže vznikne nedostatek učitelů, školních tříd, policejní ochrany či silnic, má vláda a její zastánci vždy jen jednu odpověď: více peněz. Lidé se tak musejí vzdávat větší části svých peněz ve prospěch vlády. Proč takováto odpověď nikdy nezazní na svobodném trhu? Důvodem je to, že peníze musí být vždy z nějakého užití ve spotřebě či investicích *staženy* – a toto odebrání peněz na jednom místě a přidání jinde musí být ospravedlněno. Toto ospravedlnění poskytuje tržní test ziskovosti (a ztrátovosti). Ten ukazuje, že jsou uspokojovány neurgentnější potřeby spotřebitelů. Jestliže nějaký druh podnikání či nějaký výrobek vydělává svému vlastníku velké zisky a počítá s tím, že tomu tak bude i nadále, lze očekávat, že *bude* následovat příliv více peněz. Není-li tomu tak a trpí-li vlastník ztrátami, peníze z tohoto podnikání *odtečou*. Zisky a ztráty slouží jako zásadní vodítko pro směřování toku produktivních zdrojů. Vláda ale žádné takové vodítko nemá, a tak také nemá žádný racionální způsob, jak rozhodnout, *kolik* peněz utratit, ať již celkem nebo v jednotlivých případech. Čím více peněz utratí, tím víc služeb může poskytnout – kde ale skončit?⁶²

Zastánci vládního podnikání mohou namítnout, že vláda může jednoduše říci svým úředníkům, aby se chovali, *jako kdyby* se jednalo o firmu usilující o zisk, a vše udělali stejným způsobem, jako kdyby šlo o soukromou firmu. Tato teorie trpí dvěma vadami. První je ta, že je nemožné si na podnikání *hrát*. Podnikání znamená riskování vlastních peněz v investicích. Úředníci a politici v roli manažerů nemají skutečnou motivaci získat podnikatelské dovednosti, aby mohli skutečně reagovat na poptávku spotřebitelů. Při svém rozhodování neriskují vlastní peníze. Za druhé platí kromě otázky motivací i to, že ani ti nejdychtivější manažeři *nemohou* fungovat jako skuteční podnikatelé. Bez ohledu na to, v jakých podmínkách se firma pohybuje *po* svém založení, samo založení je provedeno za státní peníze, a tedy prostřednictvím nuceného odvodu. Arbitrární prvek byl „zabudován“ do samé podstaty podniku. Kromě toho, jakékoli *budoucí* výdaje mohou být provedeny z peněz získaných pomocí daní, a proto bude rozhodování manažerů zatíženo stejnou vadou. Snadnost získání peněz bude neodmyslitelně narušovat fungování vládního podnikání. Předpokládejme, že vláda „investuje“ do podniku *E*. Kdyby existoval svobodný trh, do podniku by možná byla, a možná nebyla investována stejná částka. Kdyby tato částka byla investována, pak ekonomika bude trpět přinejmenším odebranou částkou, která plyne úředníkům, již vybrání daní zprostředkovali. Kdyby investována nebyla, a to je téměř jisté, pak je ihned zřejmé, že výdaje do podniku *E* představují narušení užitku lidí na trhu – tj. že jiné výdaje by přinesly větší peněžní výnosy. Z výše uvedeného opět vyplývá, že vláda svým podnikáním nemůže kopírovat podnikání soukromé firmy.

Navíc platí, že začne-li vláda podnikat, vytváří se nutně pro soukromé firmy

konkurenční nevýhoda, protože přinejmenším část kapitálu pro vládní podnikání byla získána donucením, a nikoli poskytováním služeb. Je zřejmé, že vláda se svými dotacemi může, když se rozhodne, vytlačit soukromou firmu z trhu. Soukromé investice do tohoto odvětví budou značně omezeny, neboť budoucí investoři budou očekávat ztráty konkurentů privilegovaných vládních podniků. Kromě toho, protože veškeré služby soutěží o peníze spotřebitelů, všechny soukromé firmy a veškeré soukromé investice budou v jisté míře dotčeny a poškozeny. Jestliže bude vládní podnik otevřen, vznikne v ostatních odvětvích obava, že jsou další v pořadí a že budou také zkonfiskována či nucena konkurovat vládou dotovaným podnikům. Tato obava povede k dalšímu omezení produktivních investic a dále sníží všeobecnou životní úroveň.

Rozhodujícím a oponenty státního vlastnictví správně formulovaným argumentem je následující otázka: je-li fungování podnikatelů tak žádoucí, proč k němu dochází tak komplikovanou cestou? Proč nezavrhnout státní vlastnictví a neponechat fungování všech firem v soukromých rukou? Proč se tak pracně pokoušet napodobit zřejmý ideál (soukromé vlastnictví), když tohoto ideálu lze dosáhnout přímo? Volání po zavedení tržních principů do fungování státu nedává proto příliš smysl, i kdyby šlo o dosažitelný cíl.

Různí autoři nabízejí řadu „kritérií“, jež by sloužila k určování cen vládních služeb. Jedno z nich navrhuje oceňování podle „mezních nákladů“. To lze ovšem, jak jsme ukázali výše, stěží označit za nějaké kritérium, neboť tento návrh vychází z omylu klasické ekonomie týkajícího se určování cen pomocí nákladů. „Mezní“ se totiž liší podle období, o kterém hovoříme. Náklady navíc nejsou neměnné. Mění se podle prodejních cen, a proto je nelze jako vodítko k určování těchto cen používat. Ceny se kromě toho rovnají průměrným nákladům pouze v konečné rovnováze a rovnováhu nelze považovat v reálném světě za ideál. Trh *má pouze tendenci* tohoto cíle dosáhnout. A nakonec také platí, že náklady vládní činnosti budou vyšší než náklady podobné činnosti na svobodném trhu.⁶³

Vládní podnikání nejen poškodí trh, sníží soukromé investice a omezí podnikání v daném odvětví i v ostatních odvětvích v ekonomice, ale také rozvrátí celý trh práce. K tomu dojde proto, že (a) vláda sníží výrobu a životní úroveň ve společnosti tím, že vysaje potenciálně produktivní pracovní sílu a učiní z ní úředníky, a (b) kvůli možnosti využití konfiskovaných prostředků bude vláda schopna platit svým zaměstnancům více, než je tržní úroveň mezd, a tak vytvoří podmínky k tomu, aby lidé hledající zaměstnání u státu zajistili nárůst neproduktivní úřednické mašinérie, a (c) pomocí vysokých, z daní placených mezd může vláda snadno způsobit, že pracující a odbory uvěří, že tato výše mezd odráží výši mezd v soukromém sektoru, a tím způsobí nechtěnou nezaměstnanost.

Neefektivnosti vládních služeb jsou zesilovány několika dalšími faktory. Jak

jsme viděli, vládní podnik, který působí v nějakém odvětví, obvykle vytlačí z podnikání soukromé konkurenty, protože vláda může svému podniku mnoha způsoby poskytovat dotace a v případě potřeby dodat neomezené množství peněz. Má tedy jen malou motivaci být efektivní. V případech, kdy ani za těchto podmínek nedokáže předčit své konkurenty, může vláda svému podniku přiznat právo být státem vynucovaným monopolem, a vyloučit tak konkurenty za pomoci síly. To bylo učiněno ve Spojených státech v případě pošty.⁶⁴ Když si tedy vláda udělí monopol, může se dostat při poskytování služeb do druhého extrému: místo poskytování služby zdarma si začne diktovat monopolní cenu. Monopolní cena, jež je v takovém případě snadno odlišitelná od tržní ceny, opět vede k narušení alokace zdrojů a vytváří umělou vzácnost nějakého zboží. Umožňuje také ohromné snížení kvality poskytované služby. Monopol garantovaný státem se nemusí bát, že by spotřebitel šel za konkurencí nebo že by jeho neefektivnost mohla znamenat jeho zánik.⁶⁵

Je obzvláště absurdní volat po „tržních principech“ tam, kde je vládní podnik v postavení monopolu. Pravidelně zaznívají požadavky, aby byla pošta postavena na „tržní bázi“ a přestala kumulovat ztráty, které jsou placeny daňovými poplatníky. Nevytváření ztrát při nutně neefektivním vládním podnikání neznamena začít působit na tržní bázi. Ztráty se totiž odstraní tehdy, když se cena zdvihne dostatečně vysoko, dosáhne monopolní ceny, a pokryje tak náklady vládních neefektivností. Monopolní cena by uvalila dodatečné břemeno na uživatele poštovních služeb, obzvláště proto, že monopol existuje z donucení. Na druhé straně jsme ale viděli, že i monopolista se musí řídit poptávkou spotřebitelů. Je-li tato poptávka dostatečně elastická, může se stát, že monopolní cena sníží příjmy do té míry nebo omezí tolik jejich nárůst, že vyšší cena ztrátu *zvýší*, a nikoli sníží. Skvělým příkladem je případ newyorského metra.⁶⁶

E. CENTRA KALKULAČNÍHO CHAOSU

V 10. kapitole jsme viděli, že jeden kartel či jedna firma by nemohly vlastnit veškeré výrobní prostředky v ekonomice, protože by nemohly kalkulovat ceny a racionálně alokovat faktory. Viděli jsme, že to je také důvodem, proč ani státní socialismus nemohl plánovat a racionálně alokovat zdroje. Dále jsme ukázali, že ani dvě či více fází by nemohlo být na trhu *zcela* vertikálně integrováno, protože úplná integrace by odstranila celý segment trhu a vytvořila ostrov kalkulačního a alokačního chaosu, ostrov, který by zabraňoval optimálnímu plánování zisků a maximálnímu uspokojení spotřebitelů.

V případě prostého státního vlastnictví se nabízí další rozvinutí tohoto závěru. *Každý* státní podnik vytváří svůj *vlastní* ostrov chaosu v ekonomice. *Není potřeba čekat na úplný příchod socialismu, aby jemu vrozený chaos začal fungovat.* Žádný státní podnik nemůže nikdy žádným racionálním způsobem, jenž by vedl k maximalizaci blahobytu, určit ceny, náklady či alokovat faktory nebo

zdroje. Žádný státní podnik nemůže být nikdy postaven na „tržní bázi“, i kdyby to někdo chtěl učinit. Každá činnost vlády tedy vnáší do ekonomiky částku chaosu, a jelikož jsou všechny trhy v ekonomice provázány, každá činnost vlády rozvrací a narušuje ceny, alokaci faktorů, poměry spotřeby k investicím atp. Každá snaha o státní podnikání snižuje společenské užítky spotřebitelů tím, že provádí nucenou alokaci zdrojů na užití, jež si veřejnost nepřeje. Snižuje také užitek každého člověka (možná včetně užitků státních úředníků) narušováním trhu a šířením kalkulačního chaosu. Čím větší je samozřejmě rozsah státního vlastnictví, tím zřetelnější se tyto účinky stávají.

F. KONFLIKT A VEDOUCÍ MÍSTA

Kromě ryze ekonomických důsledků má státní vlastnictví ještě jiný druh dopadů na společnost: nevyhnutelně nahrazuje harmonii svobodného trhu konfliktem. Jelikož poskytnutí státní služby znamená její poskytnutí jednou skupinou lidí, představuje uniformní službu. Prání všech těch, kteří byli přímo či nepřímo přinuceni zaplatit za státní službu, nemohou být splněna. Státní agenturou budou či mohou být také poskytovány pouze některé druhy služeb. Výsledkem je ohromný kastovní konflikt mezi občany, který vládní podnikání vyvolává, neboť každý jedinec měl odlišný názor na to, jak má vypadat nejlépe poskytnutý druh služby. V konečném důsledku se státnímu podniku může jen stěží nepodařit nahradit hodnoty všech ostatních lidí hodnotami vlastními či hodnotami jedné skupiny zákazníků. Budou produkovány uměle standardizované služby horší kvality odpovídající požadavkům či pohodlí vlády, na rozdíl od pestrých služeb vyšší kvality, jež by dodával svobodný trh k uspokojení prání zástupů spotřebitelů.

V posledních letech poskytly zářný příklad těchto konfliktů americké státní školy. Někteří rodiče upřednostňují rasově segregované školy, jiní upřednostňují integrované vzdělávání. Někteří chtějí, aby ve školách jejich dětí byl vyučován socialismus, jiní chtějí protisocialistickou výchovu svých dětí. Neexistuje žádný způsob, jakým by stát mohl tyto konflikty vyřešit. Jediné, co může udělat, je použít donucení a prosadit vůli jedné skupiny a zanechat druhou skupinu nespokojenou a nešťastnou. Bez ohledu na to, jaký druh školy je zvolen, vždy budou někteří rodiče trpět. Na svobodném trhu, který poskytuje přesně takové služby, jaké jsou požadovány, oproti této situaci k žádnému podobnému konfliktu nedochází. Na trhu mohou být uspokojena přání všech, včetně těch, kteří chtějí segregované či integrované školy, nebo školy socialistické či individualistické. Je proto zřejmé, že státní poskytování služeb, na rozdíl od služeb soukromých, snižuje životní úroveň velké části obyvatelstva.

Rozsah státního vlastnictví v ekonomice se mezi zeměmi liší, ale ve *všech* zemích se stát postaral o to, aby se zmocnil vlastnictví životně důležitých ner-

vových center (řídících pozic) společnosti. Získal nucené monopolní vlastnictví nad těmito řídicími posty a vždy se pokoušel přesvědčit obyvatelstvo, že soukromé vlastnictví a soukromé podnikání je v těchto oblastech jednoduše a *a priori* nemožné.

Mezi tato klíčová místa patří: policejní a vojenská ochrana, peníze (vydávání mincí a dnes bankovek), řeky a pobřežní moře, městské komunikace a hlavní silnice a obecně půda (nevyužívaná půda spolu s mocí „veřejné domény“) a pošta. Služby poskytování obrany patří mezi služby, jež si stát nejstarostlivěji hlídá. Jsou totiž životně důležité pro samu existenci státu, neboť na jeho monopolní síle závisí jeho schopnost vymáhat placení daní od obyvatel. Další zásadní pozice, kterou si stát udržuje, i když jím ještě není zcela zmonopolizována, je vzdělávání. Vládě totiž školství umožňuje ovlivňovat mladé studenty tak, že poté lépe přijímají podstatu fungování vlády, pod kterou žijí, a principy státních zásahů. Konzervativci, kteří často útočí na socialistickou výchovu ve státních školách, bojují s větrnými mlýny, protože sama skutečnost, že státní školy existují, a jsou proto považovány za dobro, způsobuje, že je dále vychvalována podstata státního vlastnictví, bez ohledu na to, jaká formální výuka je ve škole vyučována. Když je poté státní vlastnictví lepší ve školství, proč ne také v ostatních vzdělávacích médiích, jako jsou noviny nebo jiné důležité oblasti života společnosti?

Dokonce i tam, kde stát nevládně nuceným monopoem ve školství, se tomuto ideálu přibližuje pomocí povinné školní docházky dětí do státních škol nebo soukromých škol schválených státem. Povinná školní docházka vhná do škol ty, kteří si takovou školní docházku nepřejí nebo z ní nemohou mít prospěch, a odvádí je od jiných aktivit, jako je volný čas či účast v podnikání.

G. MÝTUS „VEŘEJNÉHO“ VLASTNICTVÍ

Státní vlastnictví se často označuje za „veřejné“ vlastnictví (příklady jsou „veřejná doména“, „veřejné“ školství, „veřejný sektor“). Činí se z toho takový závěr, že když vláda něco vlastní, tak „my“ – všichni občané – vlastníme rovný podíl na tomto majetku. Viděli jsme však, že důležitým znakem vlastnictví není jeho zákonný status, ale skutečnost, kdo o majetku rozhoduje. Při existenci státního vlastnictví jsou to však státní úředníci, kdo rozhoduje o používání majetku, a proto majetek „vlastní“. „Veřejnost“ žádný majetek nevlastní, ačkoli si to myslí. Každý, kdo pochybuje o tomto závěru, se může pokusit přivlastnit si pro své *individuální* užití svou poměrnou část „veřejného“ vlastnictví.^{67, 68}

Ačkoli jsou vlastníky „veřejného“ majetku lidé tvořící vládu, nemají jistotu, že jím budou disponovat v dlouhém období. Vždy mohou totiž prohrát ve volbách nebo být svrženi při státním převratu. Každý státní úředník se proto považuje za pouhého přechodného vlastníka „veřejných“ zdrojů. Výsledkem je, že zatímco soukromý vlastník, jenž má jistotu svého majetku a jeho kapitálové

hodnoty, při nakládání se svým majetkem uvažuje v dlouhém horizontu, státní úředník musí využít „svého“ majetku co možná nejrychleji, neboť nemá jistotu svého vlastnictví. Totéž musí činit i úředník se zabezpečeným postavením, protože žádný státní úředník nemůže prodat kapitálovou hodnotu svého majetku, což mohou činit soukromí vlastníci. Stručně řečeno vládní úředníci vlastní *používání* zdrojů, ale nevlastní kapitálovou hodnotu (kromě případu „soukromého vlastnictví“ dědičných monarchů). Když ale může být vlastněno pouze současné užití zdroje, a nikoli jeho kapitálová hodnota, bude rychle následovat neekonomické vyčerpání zdrojů, neboť nebude v ničím zájmu zdroje zachovat po delší dobu, a tudíž v zájmu každého jednotlivce bude daný zdroj spotřebovat co nejrychleji.

Je zvláštní, že téměř všichni autoři opakují tezi, že soukromí vlastníci v důsledku svých časových preferencí musí uvažovat při využívání svých zdrojů „krátkodobě“ a pouze státní úředníci mohou uvažovat „dlouhodobě“. Pravda je však zcela opačná. Soukromý vlastník, jenž má jistotu vlastnictví kapitálové hodnoty zdroje, může uvažovat dlouhodobě, jelikož tuto kapitálovou hodnotu svých zdrojů může využít. Oproti tomu jsou to právě státní úředníci, kdo musí spěchat a ukořistit nějaký majetek, dokud jsou ještě u moci.⁶⁹

H. PENZIJNÍ ZABEZPEČENÍ

Dříve než uzavřeme naše pojednání o jednotlivých činnostech vlády, zmíníme se o podivuhodně populární formě státních výdajů: „penzijním zabezpečení“. Tento systém konfiskuje příjmy zaměstnanců a poté údajně tyto peníze investuje lépe, než by lidé byli sami schopni, aby jim mohl následně ve stáří tyto peníze vyplatit. Tento program považovaný za „sociální pojištění“ je typickým příkladem vládního podnikání. Neexistuje žádný vztah mezi pojistným a následnou výplatou, neboť obojí se každoročně mění dle vlivu politických tlaků. Na svobodném trhu by kdokoli, kdo si přeje investovat do nějakého pojistného plánu, do akcií či nemovitostí, tak mohl učinit. Nutit všechny lidi, aby své prostředky převedli vládě, znamená nutit je snižovat si vlastní užitek. Vidíme-li principy fungování systému penzijního zabezpečení, je obtížné pochopit, proč se tento systém těší takové popularitě. Skutečná podstata jeho fungování se ale značně liší od jeho oficiálního obrazu. Vláda totiž *neinvestuje* prostředky, které na daních vybere. Jednoduše je utrácí a vytváří závazek, který musí být v okamžiku splatnosti výplaty penzí zaplacen. Jak ale vláda v tomto okamžiku získá peníze, které na výplatu důchodů potřebuje? Opět pouze z *dalších* daní. Lidé tedy musí za „penzijní zabezpečení“ platit *dvakrát*. Jedná se o nástroj, který vládě umožňuje zdanit nízkopříjmové skupiny, aniž by to zdvihlo vlnu odporu.

E. SOCIALISMUS A CENTRÁLNÍ PLÁNOVÁNÍ

Rozšíří-li se státní vlastnictví a regulace na celý výrobní systém, pak takový hospodářský systém nazýváme socialismus. Socialismus je zkratka násilné zrušení trhu a nucená státní monopolizace celé výrobní sféry.

Existují dva a pouze dva způsoby, jak může být nějaká ekonomika organizována. Jeden způsob je prostřednictvím svobody a dobrovolné volby – tržní způsob. Druhý je prostřednictvím síly a příkazů – způsob fungování státu. Lidem, kteří se nevyznají v ekonomii, může připadat, že pouze druhý způsob představuje skutečnou organizaci a „centrální plánování“, kdežto pro tržní způsob je typický pouze zmatek a chaos. Organizace svobodného trhu je ale ve skutečnosti úžasným a flexibilním prostředkem uspokojování přání všech jedinců, který je mnohem efektivnější než používání státních zásahů a činnosti státu. To jsme si již v naší knize ukázali. Státní zásahy způsobují mnohé problémy, které se dále kumulují. Socialistický stát je také připraven o skutečný trh a jeho mechanismus určení cen výrobních statků. *Nemůže* tedy kalkulovat, a proto může ekonomický systém řídit pouze chaoticky. Na tomto místě se pouze dotkneme poznatků ekonomie socialismu, která tvoří samostatnou část ekonomie. Postačí, když zdůrazníme, že Misesův důkaz nemožnosti ekonomické kalkulace za socialismu nebyl nikdy úspěšně vyvrácen.⁷⁰

Zmiňme několik poznatků ekonomie socialismu. Za prvé, jelikož vlastnictví přestavuje *de facto* exkluzivní kontrolu nějakého zdroje, je zřejmé, že nacismus, fašismus či jiné „centrálně plánované“ systémy jsou stejně „socialistické“ jako komunistický systém, který oficiálně majetek znárodnil.⁷¹ Za druhé, rozsah socialismu je dnes zároveň *podceňován* v zemích, jako jsou Spojené státy, i *přeceňován* v zemích, jako je sovětské Rusko. Je *podceňován*, protože lidé přehlížejí význam nárůstu *vládního půjčování* soukromým podnikům ve Spojených státech. Ukázali jsme si, že věřitel je také podnikatelem a částečným vlastníkem, bez ohledu na své zákonné postavení. Na druhé straně je rozsah socialismu v takových zemích, jako je Rusko, *přeceňován*, jelikož lidé opomíjejí skutečnost, že Rusko, ať je socialistické, jak chce, nemůže mít úplný socialismus, dokud může spoléhat na relativně svobodný obchod v jiných částech světa. Jedna socialistická země či blok zemí zkrátka sice bude nutně zažívat ohromné problémy a plýtvání plynoucí z plánování, ale stále může kupovat a prodávat na světovém trhu a alespoň přibližně odhadovat racionální ceny výrobních statků pomocí cen faktorů, které jsou stanovovány na světovém trhu.⁷² Znamé problémy a plýtvání tohoto částečného socialistického plánování jsou v porovnání s tím, co by se stalo, kdyby nastal *úplný* kalkulační chaos světového socialistického státu, zanedbatelné.

Dalším opomíjeným faktorem, který snižuje rozsah plánování v socialistických zemích, je fungování „černého trhu“ – trhu s takovým zbožím (jako cukroví, cigarety, léky, punčochy), jež lze snadno schovat. V případě větších komodit může díky falšování záznamů a všudypřítomné možnosti k přijímání

úplatků vzniknout jistý druh omezeného trhu, který bude podvracet socialistické plány.⁷³

Měli bychom ještě poznamenat, že centrálně „plánovaná“ ekonomika je centrální *zákazovou* ekonomikou. Koncept „sociálního inženýrství“ je klamnou metaforou, jelikož v *sociální* oblasti jsou to povětšinou *lidé*, kdo je plánován, a nikoli neživé stroje inženýrských plánů. A jelikož je každý jednotlivec ze své podstaty, ne-li vždy ze zákona, vlastníkem sebe sama a tím, kdo rozhoduje o tom, jakou aktivitu začne vykonávat, tj. tím, kdo dá impuls k nějaké činnosti, vyplývá z toho, že příkazy z centra, které za socialismu musí být nutně podněny silou a donucením, musí všem jedincům *zakazovat* dělat to, co by si nejvíce přáli, či to, o čem se domnívají, že by mohli nejlépe vykonávat. Nařídí-li zkratka Státní plánovací komise lidem X a Y v nějakém městě, aby pracovali jako řidiči nákladních aut, znamená to, že X a Y je silou *zakázáno*, aby dělali to, pro co se dobrovolně rozhodnou: X by se možná přestěhoval k moři a pracoval v přístavu a Y by třeba dále pracoval ve své dílně a vymyslel nějaký velmi užitečný nástroj.

Náš příklad nás přivádí k další zásadní vadě centrálního plánování. Jde o to, že vynálezy, objevy a technologický vývoj nelze z podstaty věci znát dopředu, a proto je nelze centrálně a byrokraticky *plánovat*. Nejenže nikdo neví, *co* bude *kdy* objeveno, ale nikdo ani neví, *kdo* takový objev uskuteční. Je zjevné, že centrálně *zákazová* ekonomika funguje nejen velmi iracionálně a neefektivně ve vztahu k *daným* cílům a při použití *daných* prostředků a technik v nějakém okamžiku, ale trpí ještě většími nedostatky, vezmeme-li v úvahu problematiku nových objevů a vývoje. Byrokracie, jež je dostatečně neschopná plánovat stacionární systém, je ještě mnohem neschopnější při plánování vyvíjející se společnosti.^{74, 75}

10. RŮST, HOJNOST A VLÁDA

A. PROBLÉM RŮSTU

V posledních letech se ekonomové i novináři pustili do psaní o jednom novém konceptu – „růstu“. Většina ekonomických textů má od té doby podobu „hry s čísly“ o tom, kolik procent či jakou „míru růstu“ bychom „měli“ mít příští rok nebo příští desetiletí. Články jsou plné srovnání s vyššími mírami v zemi X, kterou „musíme“ urychleně dohonit atd. Navzdory tomuto zájmu o růst se však v diskusích nedozvíme nic o spoustě závažných problémů, jež tato analýza obsahuje. Především je zde prostá otázka: „Co je na růstu tak skvělé?“ Ekonomové, kteří se růstem vědecky zabývají, do své analýzy nelegitimně vpašovali etický soud – etický soud, který nikdo neanalyzuje, jako kdyby byl zcela samozřejmým. Proč by ale měl být růst nejvyšší hodnotou, o kterou máme usilovat? Jak lze toto tvrzení eticky ospravedlnit? Není pochyb o tom, že

růst, jenž je jen další pochybnou metaforou převzatou z biologie, „zní“ většinou lidí dobře. To však lze jen stěží označit za postačující etickou analýzu. O mnoha věcech se dá říci, že jsou dobré, ale na trhu si každý člověk musí zvolit mezi různými množstvím těchto statků a rozhodnout o ceně těch, kterých se vzdává. Podobně také růst, jak ukážeme, musí být poměřován oproti ostatním hodnotám. Když se náležitě zamyslíme, musí nám být jasné, že by růst byl považován jen málo lidmi za *jedinou* absolutní hodnotu. Kdyby tomu tak bylo, proč se zastavovat u růstu 5 % nebo 8 % za rok? Proč nemít růst 50 %?

Je zcela nelegitimní, aby ekonom jakožto ekonom upřednostňoval růst. Ekonom může legitimně ukazovat, co znamená růst v různých sociálních podmínkách. Na svobodném trhu se například každý člověk rozhoduje, kolik budoucího růstu chce oproti *současné spotřebě*. „Růstu“, tj. zvýšení budoucí životní úrovně lze dosáhnout, jak jsme implicitně ukazovali v celé této knize, pouze několika známými způsoby. Buď je nalezeno více zdrojů či zdrojů lepší kvality, nebo se narodí více lidí či dovednějších lidí, nebo dojde ke zdokonalení technologií, nebo musí dojít k prodloužení struktury kapitálových statků a zmnožení kapitálu. Jelikož je v realitě nutný kapitál, aby zdroje objevil a zpracoval, a jelikož technologická zdokonalení mohou být ve výrobě využita pouze prostřednictvím investic a jelikož zvýšení nabídky práce je relativně nezávislé na krátkodobých ekonomických úvahách a může malthusovským způsobem vést ke snížení výstupu na hlavu, je *jedíným* schůdným způsobem dosažení růstu zvýšení úspor a investic. Na svobodném trhu se každý jedinec rozhoduje, nakolik chce šetřit, tj. jak hodně si zvýšit budoucí životní úroveň, oproti tomu, jak moc chce v současnosti spotřebovávat. Čistou výslednicí všech těchto dobrovolných rozhodnutí jednotlivců je národní či světová míra kapitálových investic. Toto celkové číslo je odrazem dobrovolných a svobodných rozhodnutí každého spotřebitele, každého člověka. Ekonom proto nemůže vyhlášovat „růst“ za cíl. Činí-li tak, vsouvá do své analýzy nevědecký, arbitrární hodnotový soud, což platí obzvláště tehdy, když nepředkládá žádnou etickou teorii, kterou by pro ospravedlnění svého výroku použil. Ekonom by měl jednoduše říci, že na svobodném trhu bude mít každý tolik „růstu“, kolik si zvolí, a že kromě toho lidé jako celek velmi získávají z dobrovolných úspor ostatních, kteří spoří a investují.

Co se stane, když se vláda rozhodne pomocí dotací či přímého státního vlastnictví podpořit hospodářský růst? V takové situaci by měl ekonom vysvětlit, že se celá situace mění. Nyní již neplatí, že se každý rozhodl „růst“ tempem, jaké považuje za nejlepší. Úspory a investice jsou nyní vynucené; a tyto investice se mohou uskutečnit pouze *na úkor vynucených* úspor některých lidí. Jestliže zkrátka *A*, *B* a *C* „rostou“, jelikož se jejich životní úroveň zvyšuje kvůli nuceným investicím, děje se tak na úkor *D*, *E* a *F*, tedy lidí, kteří byli přinuceni spořit. V této situaci již nemůžeme tvrdit, že společenská životní úroveň, tj. ži-

votní úroveň každého aktivního člověka, roste. Dochází-li k nucenému růstu, někteří lidé – ti, kteří byli donuceni spořit – zjevně a demonstrovatelně *ztrácejí*. Jejich „růst“ je záporný. To je jeden z důvodů, proč státní zásah nemůže *nikdy* zvýšit míru „růstu“ společnosti. Když totiž lidé na trhu jednají dobrovolně, každé jejich jednání přispívá všem ostatním a růst je skutečně „společenským“, tj. všichni lidé ve společnosti se jej účastní. Když však zasáhne stát, aby růst podpořil, pak rostou pouze *někteří* na úkor ostatních, kteří *upadají*. *Wertfrei* ekonom proto vůbec nemůže říci, že by „společnost“ rostla.

Růst proto zjevně není jedinou absolutní hodnotou pro každého. Všichni lidé na trhu poměřují růst *oproti* současné spotřebě, stejně jako poměřují práci *oproti* volnému času a všechny statky vzájemně proti sobě. Pakliže si zcela uvědomíme skutečnost, že nic takového jako „společnost“ odtržená od jednotlivců neexistuje, pak je jasné, že „společnost“ nemůže růst, když někteří (či většina) jejích členů trápí. Předpokládejme například, že existuje komunita, kde značná část lidí *nechce* „růst“. Nechtějí tvrdě pracovat a hodně šetřit. Namísto toho chtějí ležet na trávě pod stromy, sbírat jahody a hrát hry. Chce-li někdo obhajovat v této situaci státní zásah, který by přinutil tyto lidi pracovat a spořit, aby někdy v budoucnu dosáhli „růstu“, musí obhajovat vynucené snížení životní úrovně těchto lidí v současnosti a blízké budoucnosti. Jakkoli velké množství jakékoli výroby by však v této situaci nepředstavovalo pro společnost „růst“. Byl by to úpadek nikoli pouze pro malou část, ale pro většinu lidí. Ekonom proto nemůže *vědecky* obhajovat nucený růst, jelikož taková činnost v podstatě znamená pokusit se vnutit silou vlastní etický pohled (např. tvrdší práce a spoření je lepší než více volného času a sběr jahod) *ostatním* členům společnosti. Tito lidé by následně přišli o velkou část užitku.

Kromě toho musíme znovu zdůraznit, že v případech vynucených úspor člověk, který spoří, nezískává nic ze své oběti. Z té těží státní úředníci či jiní, kdo z úspor mají prospěch. To je v rozporu se situací na svobodném trhu, kde lidé spoří a investují právě proto, že jsou to *oni*, kdo sklízí hmatatelné a požadované plody.

V systému vynuceného růstu „společnost“ nemůže růst a tato situace je zcela odlišná od situace na svobodném trhu. Dostáváme zde jakousi podobu argumentu „černého pasažéra“, který je předkládán proti svobodnému trhu a je uváděn jako argument ve prospěch vlády. Nyní se nejrůznější „černí pasažéři“ spojují, aby přinutili *ostatní* lidi spořit, z čehož by se poté mohli „černí pasažéři“ obohatit.⁷⁶

A i když ponecháme tyto problémy stranou, je pochybné, jak moc mohou z těchto opatření černí pasažéři získat. Řada úvah, o kterých jsme hovořili výše v textu, nyní nabírá na významu. Růst a úspěch černých pasažérů, kteří vyvolávají útlak, především působí na omezení výroby a přesouvá více a více lidí a jejich úsilí od výroby k vykořisťování výroby, tj. lidé se přesouvají na stranu

černých pasažérů. Za druhé jsme si ukázali, že když sama vláda „investuje“ zabavené úspory jiných lidí, výsledkem z mnoha důvodů nejsou skutečné investice, ale *aktiva zhmotňující plýtvání*. Kapitál, který je budován z vynucených úspor, proto neprospívá spotřebitelům, ale je z velké části vyplýván a promrhán. A dokonce i když vláda použije peníze k dotování nejruznějších soukromých investic, nijak to výsledky nezlepší. Tyto investice totiž budou, měřeno skutečnou spotřebitelskou poptávkou a tržními signály zisků a ztrát, neekonomické, a budou tudíž představovat *mylné investice (malinvestment)*. Kdyby vláda zastavila tyto dotace a ponechala veškerý kapitál, aby za rovných podmínek sloužil spotřebitelům, je pochybné, kolik z těchto investic by přežilo.

Ačkoli se na tomto místě nechceme obsáhle věnovat empirickým problémům, jako je třeba hospodářský růst v Sovětském svazu, můžeme ilustrovat naši analýzu poznámkou o povyku, který nedávno spustili ekonomové ohledně údajně ohromného růstu sovětské ekonomiky. Člověk s podivem zjišťuje, že k tomuto „růstu“ dochází téměř výhradně ve sféře kapitálových statků, jako je výroba oceli a železa, stavby přehrad apod., zatímco se zdá, že jen velmi málo tohoto růstu zasáhlo životní úroveň průměrného sovětského spotřebitele. Životní úroveň spotřebitele je ale základním cílem a smyslem celého výrobního procesu. *Výroba* nedává smysl jinak než jako prostředek ke *spotřebě*. Investice do kapitálových statků nejsou ničím jiným než *nutnou stanicí na cestě ke zvýšení spotřeby*. Dochází-li ke kapitálovým investicím na svobodném trhu, nikdo o spotřební statky nepřichází. Lidé, kteří spoří, se totiž pro takové jednání dobrovolně rozhodli. Nikdo, kdo si to nepřaje, není nucen zřít se současné spotřeby. Výsledkem je, že životní úroveň každého postupně s růstem investic roste. Systém nucených investic (ať sovětský či jiný) ale s určitostí minimálně v blízké budoucnosti *snižuje* životní úroveň téměř každého člověka. A vše také nasvědčuje tomu, že slibovaný den, kdy se životní úroveň konečně zvýší, téměř nikdy nenastane. Stručně řečeno, vládní „investice“, jak jsme ukázali výše, získávají podobu zvláštní formy marnotratné „spotřeby“ státních úředníků.⁷⁷

Existuje však ještě jeden argument, který posiluje náš závěr. Profesor Lachmann nám horlivě připomíná něco, na co ekonomové většinou zapominají: a sice, že „kapitál“ není homogenní hmota, ke které můžeme něco přidat či jednoduše část odebrat. Kapitál je složitá, křehká a provázaná *struktura* kapitálových statků. Všechny pramínky této složitě struktury do sebe musejí zapadat, a to přesně zapadat, jinak dojde k mylným investicím. Svobodný trh je téměř automatickým mechanismem zaručujícím, že toto „zapadnutí“ se uskuteční. V této knize jsme viděli, jak svobodný trh se svým cenovým mechanismem a kritériem zisku a ztráty přizpůsobuje výstup a různost jednotlivých výrob, aby stále tvořily jednotnou strukturu.⁷⁸ V socialismu nebo v systému s velkými vládními investicemi ale neexistuje žádný takový mechanismus sloužící k do-

sahování harmonie a vzájemného sladění. Nemá-li vláda k dispozici cenový mechanismus a možnost využívat kritéria zisku a ztráty, může pouze tápat a „investovat“ naslepo, aniž by byla schopna provádět správné investice a investice do správných oblastí, do správných výrobků a na správná místa. Lze postavit nádherné metro, ale najednou se zjistí, že nejsou k dispozici kola pro vlaky, nebo se postaví ohromná přehrada, ale nebude dost mědi na dráty k přenosu vyrobené elektřiny atp. Tyto náhlé přebytky a nedostatky, které jsou pro státní plánování tak typické, jsou výsledkem ohromného množství chybných státních investic.⁷⁹

Současné spory o růst jsou v jistém smyslu výsledkem zásadního omylu „pravcových“ ekonomů, jež učinili při diskusi se svými „levicovými“ oponenty. Namísto toho, aby zdůrazňovali svobodu a svobodnou volbu jako svůj nejvyšší *politický* cíl, zdůrazňují pravcoví ekonomové význam svobody *jako utilitárního prostředku* podpory spoření, investic, a tedy hospodářského růstu. Již jsme si ukázali výše, že konzervativní oponenti progresivní daně z příjmu se často chytli do pasti, když považovali úspory a investice za lepší a důležitější než spotřebu, a proto v konečném důsledku kritizovali poměr úspor a spotřeby, který se ustavil na trhu. Na tomto místě jsme se dostali k dalšímu příkladu stejného omylu, kdy je implicitně a arbitrárně kritizován trh. Moderní „levicoví“ zastánci nuceného růstu jednoduše použili staré argumenty konzervativců proti nim samým. Svým oponentům vlastně řekli: „Výborně. Tvrdíte, že úspory a investice jsou klíčové, jelikož vedou k růstu a hospodářskému rozvoji. Skvěle. Jak jste však sami implicitně uznali, výše úspor a investic daná trhem je skutečně příliš nízká. Proč na ni máme spoléhat? Proč neurychlit růst pomocí vlády, která lidi přinutí ještě více spořit a investovat, a urychlit tvorbu kapitálu?“ Je zjevné, že konzervativci nemohou odpovědět svými známými argumenty. Správná argumentace by měla vycházet z analýzy, kterou jsme právě provedli. Ve stručnosti: (a) Kde berete právo tvrdit, že by lidé *měli* růst rychleji, než si sami dobrovolně přejí? (b) Vynucený růst neprospěje na rozdíl od dobrovolně zvoleného růstu celé společnosti, a proto nepředstavuje „společenský růst“. Někteří získají (někdy ve vzdálené budoucnosti) za cenu úpadku ostatních. (c) Státní investice či dotované investice jsou buď mylnými investicemi, nebo vůbec žádnými investicemi nejsou. Představují jednoduše aktiva zhmotňující plýtvání nebo „spotřebu“ plýtvání kvůli zvýšení prestiže státních úředníků.

Co přesně ve skutečnosti ekonomický „růst“ znamená? Každá smysluplná definice musí určitě zahrnovat zvýšení dostupných ekonomických prostředků k uspokojení lidských cílů – ve stručnosti, vyšší uspokojení lidských potřeb, nebo slovy P. T. Bauera: „Zvýšení množství lidem dostupných alternativ.“ Při použití této definice je zjevné, že vynucené úspory vedoucí k nuceným ztrátám a omezením dostupných lidských voleb nemohou podpořit ekonomický

růst. Stejně tak nelze říci o vládních „investicích“, jež si nekladou za cíl dobrovolnou soukromou spotřebu, že zmnožují lidem dostupné alternativy. Opak je pravdou.⁸⁰

Nakonec i sám termín „růst“ představuje nelegitimní použití biologické metafory v oblasti lidského jednání.⁸¹ „Růst“ a „míra růstu“ v nás vyvolávají pocit jakési automatické nutnosti a nevyhnutelnosti. Pro mnoho lidí tato slova v sobě obsahují hodnotu a vyvolávají dojem, že se jedná o něco naprosto samozřejmě žádoucího.⁸²

Průvodním jevem rozruchu okolo růstu je ohromný rozmach literatury o „ekonomii nedostatečně rozvinutých zemí“. Omezíme se jen na několik poznámek. Za prvé. Navzdory rozšířenému dojmu je „neoklasická“ ekonomie aplikovatelná stejně dobře na nedostatečně rozvinuté země jako na jakékoli jiné. Ve skutečnosti, jak často připomínal P. T. Bauer, mají ekonomická rozhodnutí v méně rozvinutých zemích větší dopad, jelikož se zde mnozí lidé mohou rozhodnout pro dodatečnou alternativu – opustit peněžní ekonomiku a uchýlit se k barteru. Nedostatečně rozvinutá země může růst ze stejných důvodů jako země vyspělejší: z velké části díky kapitálovým investicím. Ekonomické zákony, které jsme nastílnili v této knize, platí bez ohledu na podobu hospodářství nějaké komunity či země. Proto pro ně není rozhodující stupeň rozvoje. Za druhé, nedostatečně rozvinuté země jsou obzvláště náchylné k uskutečňování marnotratných, pozoruhodných a prestižních státních „investic“ do projektů, jako jsou ocelárny či přehrady, v protikladu k hospodárným, avšak méně pozoruhodným soukromým investicím do zdokonalení zemědělských nástrojů.⁸³

⁸⁴ Za třetí, termín „nedostatečně rozvinutá“ má v sobě zjevně hodnotový obsah. Ten naznačuje, že jisté země jsou „příliš málo“ rozvinuté a nedosahují jakéhosi stanoveného standardu. Jak ukázali Wiggins a Schoeck, příhodnějším termínem by bylo „nerozvinuté“.⁸⁵

Kvůli nezměrnému nárůstu popularity v posledních letech se musíme také zmínit o teorii „stupňů ekonomického růstu“ profesora Rostowa. Ve své teorii, jež je vysoce doporučována jako „odpověď Marxovi“ (jako kdyby Marxovi ještě nikdo nikdy „neodpověděl“), Rostow předvídá pět stupňů ekonomického růstu, kterými prochází každá moderní země. Ty se shlukují kolem „startu“ a obsahují „předpoklady“ startu, cestu od startu k „dospělosti“, a poslední stupeň tvoří „vysoká masová spotřeba“.⁸⁶ Kromě toho, že se Rostow dopouští běžného omylu, když předpokládá jakousi automatickou míru „růstu“, přidává řadu vlastních omylů, ze kterých jmenujme následující: (a) uchýlení se k marné snaze moderních autorů nalézt neexistující „zákony dějin“, (b) objev takového „zákona“ způsobem, který na konci 19. století ovládal německé myšlení a vyústil v omšelou mylnou teorii „dějinných stadií“, kdy každé arbitrárně definované stadium se musí jakýmsi automatickým způsobem přetvořit ve stadium další, (c) nemístný důraz – zde, stejně jako na jiných místech, se blíží Mar-

xovi více, než si kritici všímají – na ryzí *technologii* jako *fons et origo* ekonomického vývoje, (d) záměrné směřování státních podniků a soukromých firem, které jsou údajně stejně schopny „podnikání“, a (e) spoléhání se na mylný koncept „společenského režijního kapitálu“, který musí být dodáván především vládou, dříve než se uskuteční „start“ nového stupně. Jak jsme ale ukázali, neexistují žádné odlišné ekonomické stupně, ve kterých by platily odlišné ekonomické zákony. Je jen jedna ekonomie, kterou lze použít pro jakoukoli úroveň vývoje a která vysvětluje jakýkoli rozsah „růstu“. Obzvláště Rostowův poslední stupeň „vysoké masové spotřeby“ musí čelit kritice. Co bylo typičtější pro raný stupeň „startu“ průmyslové revoluce v Británii než přesně přesun výroby k masové spotřebě levného, v továrnách vyráběného textilního zboží? Masová spotřeba byla znakem průmyslové revoluce od samého počátku. Nejedná se vůbec, jak si lidé většinou myslí, o jakousi novou situaci z počátku 50. let 20. století.^{87, 88}

B. PROFESOR GALBRAITH A HŘÍCH HOJNOSTI

Hlavní výhradou, kterou kritici kapitalistického systému vznášeli na počátku 20. století, bylo údajné prorůstání kapitalismu „monopoly“. Ve 30. letech se do popředí dostal problém masové nezaměstnanosti a chudoby („třetiny národa“). Rostoucí nadbytek a vzrůstající prosperita utlumily v současnosti diskuse o chudobě a nezaměstnanosti a zdá se, že jediný vážný „monopol“ je představován odbory. Nemysleme si však, že by ustaly kritiky kapitalismu. Mezi nejčastější obvinění patří dvě populární a zdánlivě si odporující tvrzení: (a) že kapitalismus „neroste“ dostatečně rychle a (b) že problémem kapitalismu je, že nás zahrnuje přílišnou „hojností“. Nadbytečné bohatství najednou vystřídalo chudobu na místě hlavní vady kapitalismu.⁸⁹ Na první pohled se může zdát, že tato obvinění jsou protichůdná, jelikož kapitalismus je ve stejném okamžiku obviňován z toho, že produkuje příliš statků, a přece nezvyšuje výrobu dostatečně rychle. Tento rozpor je obzvláště do očí bijící, když obě výhrady zastává tentýž člověk. To je případ předního kritika hříchu hojnosti, profesora Galbraitha.⁹⁰ Jak ale příhodně poznamenal *Wall Street Journal*, ve skutečnosti se vůbec nejedná o rozpor. Všechnu nadměrnou hojnost lze totiž nalézt v „soukromém sektoru“, kde jde o statky, ze kterých se těší spotřebitelé. Nedostatek či „hladovění“ nalézáme ve „veřejném sektoru“, jenž potřebuje další růst.⁹¹

Ačkoli je *Společnost hojnosti* plná omylů podepřených dogmatickými tvrzeními a starými rétorickými triky namísto zdůvodněných argumentů,⁹² budeme jí zde kvůli její ohromné popularitě věnovat několik úvah.

Stejně jako v případě většiny „ekonomů“, kteří útočí na ekonomickou vědu, je profesor Galbraith historicistou, který věří, že ekonomická teorie se různí podle různých historických epoch a není založena na neměnných skutečnostech vycházejících z lidské podstaty. Tvrdí, že „konvenční“ ekonomická teorie

platila v dřívějších dobách, které byly dobou „chudoby“. V současnosti jsme se však přesunuli z chudoby vládající po staletí do věku „hojnosti“. Tato doba prý potřebuje zcela novou ekonomickou teorii. Galbraith se také dopouští filosofického omylu, když věří, že myšlenky jsou v podstatě „vyvráceny historickými událostmi“. Opak je pravdou. V oblasti lidského jednání (oproti přírodním vědám) mohou být myšlenky vyvráceny pouze jinými myšlenkami. Sama historická událost je výslednicí komplexních jevů, které musí být vysvětleny pomocí správných myšlenek.

Jedním z Galbraithových nejzávažnějších omylů je arbitrárnost konceptů, které prostupují celé jeho dílo, jako je „chudoba“ a „hojnost“. Nikde nedefinuje, co pod těmito termíny myslí, a proto ani nikde nepředkládá standardy, které by nám alespoň teoreticky určily, kdy jsme překročili onu magickou hranici mezi „chudobou“ a „hojností“, která si vyžaduje stvoření zcela nové ekonomické teorie. Tato kniha a většina jiných ekonomických děl dokazuje, že ekonomická věda *není* závislá na existenci nějaké arbitrární úrovně bohatství. Základní praxeologické zákony směnné ekonomiky platí vždy a všude tam, kde ke směně dochází.

Galbraith se velmi věnuje rozvinutí svého údajného objevu, který ostatní ekonomové zamlčovali, že mezní užitek statků klesá s růstem příjmu člověka, a proto posledních 1 000 dolarů, které člověk má, pro něj nemá takovou hodnotu jako prvních 1 000 dolarů, jež mu umožňují přežít. Tento poznatek je však znám většině ekonomů a lze jej najít například i v této knize. Mezní užitek statků samozřejmě klesá s růstem našeho příjmu. Skutečnost, že lidé pokračují v práci, aby získali svých posledních 1 000 dolarů, a pracují za více peněz, když se naskytne příležitost, demonstruje přesvědčivě, že mezní užitek statků je stále větší než mezní užitek obětovaného času. Omyl, který se skrývá v Galbraithově analýze, je jeho *kvantitativní* předpoklad: z pouhého faktu, že mezní užitek zboží *klesá* s růstem příjmu a bohatství, Galbraith jakýmsi způsobem vyvodil, že *již v podstatě* či *ve skutečnosti* klesl na *nulu*. Poznatek o poklesu mezního užítku nám ale neříká nic o *stupni* tohoto poklesu. Galbraith jednoduše arbitrárně předpokládá, že tento pokles je úplný. Všichni ekonomové, včetně těch „nejkonvenčnějších“, vědí, že s růstem příjmů v moderním světě se dělníci rozhodovali brát si větší a větší část tohoto příjmu v podobě volného času. To by měl být dostatečný důkaz, že jsou si ekonomové dlouho vědomi onoho údajně zamlčovaného poznatku, že mezní užitek statků obecně klesá se zvyšováním jejich nabídky. Galbraith však namítá, že ekonomové sice připouštějí, že volný čas je spotřební statek, ale *nikoli* že klesá hodnota ostatních statků při růstu jejich nabídky. To je však jistě mylné tvrzení. Ekonomové vědí, že s rozvojem civilizace roste i nabídka statků, klesá mezní užitek statků a mezní užitek obětovaného volného času (náklady obětované práce) roste, takže více a více příjmu je „bráno“ v podobě volného času. Na této známé skutečnosti není nic překva-

pivého, podvratného či revolučního.

Podle Galbraitha ekonomové záměrně ignorují přízrak nasycení potřeb. To je však správně, jelikož až budou potřeby – či raději potřeby směnitelných statků – zcela nasyceny, budeme to všichni hned vědět. V tomto okamžiku by totiž každý přestal pracovat, přestal se pokoušet transformovat zdroje do finálních spotřebních statků. Nebylo by potřeba vyrábět, jelikož všechny potřebné spotřební statky by byly dodány – či přinejmenším všechny ty, které lze vyrobit a směnit. V tomto okamžiku by každý přestal pracovat, tržní ekonomika – a samozřejmě *celá ekonomika* – by skončila, prostředky by již nebyly vzácné ve vztahu k cílům a každý by se těšil z příchodu ráje. Domnívám se, že je zjevné, že tato situace zatím nenastala, a ani se nezdá, že by se blížila. Pokud jednoho dne nastane, budou ji ekonomové stejně jako ostatní lidé vítat. Nebudou ji proklínat, ale budou jásat. Navzdory svojí dávné reputaci, že provádějí „chmurnou vědu“, nemají ekonomové na vzácnosti žádný postranní zájem, psychologický ani jiný.

My ale zatím stále žijeme ve světě vzácnosti. Vzácné prostředky musí být použity k dosažení alternativních cílů. Práce je stále potřeba. Lidé stále pracují, aby získali svých posledních 1 000 dolarů příjmu, a s potěšením by přijali dalších 1 000 dolarů, kdyby jim je někdo nabídl. Dovolíme si jednu předpověď: kdybychom se ptali lidí, zda by přijali dodatečných pár tisíc dolarů ročního (reálného) příjmu nebo zda by věděli, jak s nimi naložit, zjistili bychom, že by téměř nikdo takovou nabídku neodmítl kvůli nadměrné hojnosti či nasycení potřeb (nebo z nějakého jiného důvodu). Jen málokdo by byl na rozpacích, jak naložit se zvýšeným bohatstvím. Profesor Galbraith má samozřejmě na takovou úvahu svou odpověď. Říká, že tyto potřeby nejsou skutečnými či pravými potřebami. Byly mezi lidmi „vytvořeny“ reklamními agenturami a jejich hříšnými klienty, podnikateli. Sama skutečnost, že výroba využívá reklamu, „vytváří“ údajné potřeby, které pak výroba uspokojuje.

Celá Galbraithova teorie nadměrné hojnosti spočívá na tomto povrchním tvrzení, že spotřebitelská přání jsou uměle vytvořena samotnými podnikateli. Toto tvrzení však není nijak podloženo, jen je dokola opakováno, snad s výjimkou Galbraithových zjevných antipatií k pracím práškům a velkým americkým automobilům. To však není vše. Útok na hříšné reklamy, které vytvářejí potřeby, a snižování schopností spotřebitele rozhodovat se můžeme s jistotou zařadit mezi nejkonvenčnější z konvenčních argumentů, který používají odpůrci kapitalismu.⁹³

V Galbraithově konvenčním útoku na reklamu najdeme mnoho omylů. Především není pravda, že reklama „vytváří“ potřeby či požadavky ze strany spotřebitelů. Zajisté se snaží přesvědčit spotřebitele, aby si koupil výrobek. Nemůže však *vytvořit* potřeby či požadavky, protože každý člověk musí sám *přijmout* myšlenky a hodnoty, dle kterých jedná. To musí nastat, ať jsou tyto

myšlenky a hodnoty dobré, či špatné. Galbraith předpokládá naivní formu determinismu, kterou reklama působí na spotřebitele. Zároveň si jako všichni deterministé ponechává únikovou cestu pro jednání lidí, jako je on sám, kteří *nejsou* ze záhadných důvodů reklamou ovlivněni. Existuje-li v důsledku reklamy determinismus, jak je možné, že někteří lidé musí běžet a výrobek koupit, zatímco profesor Galbraith reklamě rozhořčeně vzdoruje a může napsat knihu, která reklamu odsuzuje?⁹⁴

Za druhé nám Galbraith nedává žádný standard, dle kterého rozhodnout, které potřeby jsou takto „vytvořeny“ a které jsou potřebami legitimními. Dle jeho důrazu na problém chudoby by mohl člověk usuzovat, že všechny potřeby nad úroveň zajišťující přežití jsou mylnými potřebami vytvořenými reklamou. Tento svůj názor však nikde nedokládá. Jak ještě uvidíme níže, tento názor je sotva konsistentní s jeho názorem na potřeby vyvolané veřejným sektorem či vládou.

Za třetí, profesor Galbraith nerozlišuje mezi lepším splněním dané potřeby a vyvoláním nových potřeb. Dokud nepřijmeme extrémní a nepodložený názor, že *všechny* potřeby nad úroveň zajišťující pouhé přežití jsou „vytvořené“, musíme si povšimnout zvláštního chování, které je Galbraithovými předpoklady přisouzeno podnikatelům. Proč *by se měli* podnikatelé nákladně a obtížně pouštět do nejisté aktivity vytváření *nových* potřeb, když mohou mnohem jednodušeji splňovat přání, která spotřebitelé *již* mají? Mají-li již spotřebitelé například rozeznatelnou a odhalitelnou potřebu po „čističi, který snadno odstraní nečistotu“, je zjevně jednodušší a méně nákladné vyrobit a poté propagovat tento čisticí prostředek než vytvářet nějakou zcela novou potřebu – řekněme poptávku po *modrém* čisticím prostředku – a pak tvrdě pracovat a utratit spoustu peněz na reklamní kampaň, která se pokusí přesvědčit lidi, že *potřebují* modrý čisticí prostředek, jelikož modrá „je barva nebe“, nebo z nějakého jiného smyšleného důvodu.⁹⁵ Galbraithovský pohled na systém podnikání a marketing nedává zkrátka příliš velký smysl. Podnikatelé by se nepouštěli do nákladných, nejistých a především zbytečných pokusů nalézt nová přání spotřebitelů a soustředili by se na uspokojení těch potřeb, které spotřebitelé *již* mají, respektive potřeb, o kterých se podnikatelé domnívají, že by je spotřebitelé měli, jen kdyby byl takový výrobek dostupný. Reklama je poté používána jako prostředek (a) přenosu informací ke spotřebitelům, že takový výrobek je nyní dostupný, spolu s tím, co výrobek dokáže, a (b) obzvláště představuje pokus přesvědčit spotřebitele, že tento výrobek *uspokojí* jejich dané potřeby, např. že *je* to čistič, který snadno odstraní nečistotu.

Náš pohled na reklamu také odpovídá skutečnosti, kdy podnikatelé vydávají na marketingový výzkum stále větší částky peněz. Proč by podrobně zkoumali, *co* spotřebitelé skutečně chtějí, kdyby stačilo pouze *vytvořit* pomocí reklamy nové potřeby? Kdyby si ve skutečnosti výroba *skutečně* vytvářela reklamou

vlastní poptávku, jak tvrdí Galbraith, podnikatelé by se už nemuseli obávat ztrát a krachu, případně neúspěchu při automatickém prodeji jakéhokoli statku, který se firma náhodně rozhodne vyrábět. Nevznikala by žádná potřeba marketingového výzkumu a nikdo by se nemusel zajímat o to, co by si spotřebitelé koupili. Tato představa o světě je naprosto odlišná od světa, ve kterém žijeme. Právě proto, že životní úroveň lidí roste a daleko přesahuje úroveň pouhého přežití, podnikatelé se stále více zajímají o to, co spotřebitelé chtějí a co budou kupovat. Je to proto, že paleta zboží dostupného spotřebitelům se rozšiřuje, co se týče množství, kvality a šíře substitutů, oproti základním věcem, které umožnily pouhé přežití. Podnikatelé proto musí soutěžit tak, jak nikdy předtím. Musejí věnovat spotřebitelům pozornost, pokoušejí se získat jejich pozornost, zkrátka dělají reklamu. Zvyšování množství reklamy je funkcí rostoucí míry konkurence o získání přízně spotřebitelů.⁹⁶

Nejen že podnikatelé budou vyrábět pro spotřebitele a uspokojovat to, o čem jsou přesvědčeni, že jsou dané potřeby spotřebitelů, ale spotřebitelé (na rozdíl od lidí účastnících se hlasování ve volbách, jak jsme si ukázali) mají přímý tržní test pro každou jednu reklamu, kterou vidí. Koupí-li si třeba zmiňovaný čistič a zjistí, že nečistota snadno nemizí, výrobek brzy upadne v zapomnění. Každé tvrzení o kvalitách *tržního* výrobku může být a také je rychle testováno spotřebiteli. Proti této argumentaci může profesor Galbraith pouze namítat, že *sama* potřeba snadného čištění byla jakýmsi záhadným a nekalým způsobem vytvořena reklamami podnikatelů.⁹⁷

Reklama je jednou z oblastí, ve které z podivných důvodů posuzuje aktivity podnikatelů odlišně od aktivit státu. Galbraith si tak zjevně protirečí. Zatímco předpokládá, že podnikatelé „vytvářejí“ pomocí reklamy potřeby spotřebitelů, což vede k tvorbě umělé hojnosti, ve stejném okamžiku je opomíjen „veřejný sektor“, jenž tak trpí rostoucím hladověním a chudobou. Galbraith asi nikdy neslyšel o existenci *státní* propagandy či ji nechce připustit. Nikde se nezmiňuje o hordách tiskových mluvčích, publicistů a šířitelů propagandy, kteří pracují pro státní úřady a bombardují daňové poplatníky propagandou, kterou daňoví poplatníci jsou *nuceni* financovat. Jelikož značná část této propagandy usiluje o další rozšíření aktivit určitého státního úřadu, *G*, státní úředníci, vyvlastňují *T*, daňové poplatníky, aby najali ještě více šířitelů propagandy ve prospěch *G*, aby přesvědčili daňové poplatníky, že mají svolit, aby jim bylo sebráno ještě větší množství prostředků. To pokračuje stále dál. Je podivné, že reklamy v televizi na prací prášky a automobily vyvolávají v profesoru Galbraithovi záchvaty hněvu. Patrně nemusel nikdy snášet nudu „reklam na zaměstnání ve státní správě“, které na něj proudí od vlády. Nemusíme se ani zmiňovat o washingtonských konferencích pro vlivné soukromé instituce, které slouží jako „transmisní mechanismus“ státní propagandy k lidem, o „interních setkáních“, která plní stejnou funkci, a o ohromném množství tiskovin do-

tovaných daňovými poplatníky, které jsou vydávány vládou atd.

Nejenže Galbraith *nepovažuje* státní propagandu za aktivitu, která vytváří umělé potřeby (a připomeňme si, že se jedná o oblast, kde spotřebitelé *nemají k dispozici tržní test* výrobku), ale jeden z jeho hlavních návrhů spočívá v uskutečnění rozsáhlých programů, jež nazývá „investice do lidí“. Tento program má povahu dalekosáhlého vládního „vzdělávání“ k podpoře potřeb a preferencí občanstva. Stručně řečeno, Galbraith chce, aby cílem společnosti bylo záměrné rozšíření „nové třídy“ (představované intelektuály, o kterých se jednoduše předpokládá, že jsou jediní, kdo má skutečně rád svou práci) „s důrazem na vzdělání a jeho konečný dopad na intelektuální, literární, kulturní a umělecké potřeby...“⁹⁸

Je snad zjevné, že zatímco svobodný trh a podnikatelé jsou obviňováni z umělého vytváření potřeb spotřebitelů, tyto aktivity provádí sám Galbraith. Je to *on*, kdo obhajuje masivní pokusy vlády vytvořit z donucení umělé potřeby „investovat do lidí“ pomocí „vzdělávání“ lidí a přesměrovat jejich potřeby do oblasti kultury a umění, které má tolik rád profesor Galbraith. Každý by se měl zřítí svých velkých automobilů, aby všichni mohli být donuceni... číst knihy (např. patrně *Společnost hojnosti?*).

V Galbraithově přístupu k vládě najdeme řadu dalších zásadních omylů. Poté co ztropil spoustu povyku nad skutečností, že jakmile je odstraněna chudoba, klesá mezní užitek dalších statků, shledává, že pro „potřeby vlády“ vše funguje jaksi opačně. Vládní potřeby jsou jakýmsi zázračným způsobem vyjmuty z tohoto zákona klesajících mezních potřeb. Namísto toho vládní potřeby, *mirabile dictu*, s nárůstem hojnosti společnosti *zvyšují* svou důležitost. Z této do očí bijící a nevyřešené logické kontradikce Galbraith vyvozuje, že vláda musí nařídít masivní přesun zdrojů ze soukromého sektoru, jež zažívá hojnost, k uspokojení potřeb hladovějícího veřejného sektoru. Při použití samotného zákona klesající mezní užitečnosti však nelze vyvodit opodstatnění takového přesunu, neboť uspokojení *všech* potřeb přináší při vyšším reálném příjmu menší užitek než při příjmu nižším. A když si uvědomíme, že v případě, kdy vůbec mluvíme o „vytvořených“ potřebách, povede státní propaganda daleko pravděpodobněji k „vytvoření“ potřeb než snahy soukromých podnikatelů, argumenty by pak v případě přijetí Galbraithových předpokladů měly vést k přesně opačnému kroku – přesunu zdrojů z vládního sektoru do sektoru soukromého. A konečně Galbraith při svém nářku nad hladovějícím a utiskovaným veřejným sektorem jaksi zapomíná sdělit svým čtenářům, že bez ohledu na zvolené statistické údaje je jasné, že během minulého půlstoletí se aktivity vlády zvýšily mnohem více než aktivity soukromého sektoru. Vláda pohlcuje a konfiskuje mnohem větší podíl národního produktu než dříve. Jaký pokles „užitku“ musíme zažívat a o co silnější musí být nyní argument vycházející z Galbraithových předpokladů ve prospěch přesunu zdrojů *od vlády k soukro-*

mému sektoru!

Galbraith také jednoduše předpokládá společně s mnoha ostatními autory, že mnoho z vládních služeb je „kolektivními statky“, které z tohoto důvodu *nemohou* být dodávány soukromým sektorem. Nebudeme se zde podrobněji zabývat otázkou, zda je žádoucí, aby v těchto oblastech působil soukromý sektor, ale Galbraith se mylí i zde. Nejen, že jeho tvrzení není podpořeno žádnými argumenty, ale opak je pravdou. Každá jedna služba, o které se předpokládá, že ji může dodávat *pouze* vláda, byla v historii dodávána soukromým sektorem. Mezi těmito službami byly: vzdělávání, stavba silnic a jejich údržba, ražba mincí, poštovní služby, požární ochrana, policejní služby, soudní rozhodování a vojenská ochrana. Je tomu tak navzdory skutečnosti, že se lidé většinou domnívají, že všechny tyto služby spadají samozřejmě a nutně do výlučného působení vlády.⁹⁹

V Galbraithově knize najdeme i další závažné omyly, ale základními myšlenkami *Společnosti hojnosti* jsme se již probrali. Jedním z důvodů, proč Galbraith spatřuje velké nebezpečí v současné vysoké spotřebě, je to, že její část je financována spotřebními úvěry, které v konvenčním duchu Galbraith považuje za „inflační“ a jež povedou k nestabilitě a krizím. Jak ale uvidíme dále, spotřební úvěry, které nezvyšují nabídku peněz, inflační *nejsou*. Pouze spotřebitelům umožňují *změnit* strukturu svých výdajů tak, aby mohli nakoupit více věcí, které chtějí, a postoupit výše na svých hodnotových škálách. Mohou zkrátka přeměrovat výdaje od netrvanlivých k trvanlivým statkům. To představuje *přesun* kupní síly, a nikoli inflační nárůst. Využití spotřebního úvěru představuje velmi produktivní vynález.

Dle očekávání směřuje Galbraith svůj výsměch na vysvětlení inflace pomocí nabídky a poptávky. Jeho terčem je obzvláště správné monetární vysvětlení, které označuje za „mystické“. Jeho vysvětlení deprese je ryze keynesovské. Předpokládá, že deprese je způsobena nedostatečnou agregátní poptávkou. „Inflací“ rozumí nárůst cen, se kterým by bojoval *bud'* snížením agregátní poptávky pomocí vysokých daní, *nebo* selektivní regulací vybraných cen a zmrazením důležitých mezd a cen. Bude-li zvolena první cesta, domnívá se Galbraith jako keynesovec, že bude následovat nárůst nezaměstnanosti. Toho se Galbraith ale ve skutečnosti nebojí, neboť by překročil k revolučnímu kroku oddělení příjmu od výroby. Zdá se, že výroba je důležitá pouze proto, že vede k získání příjmu. (Již jsme si ukázali, že existence aktivit státu již z velké části způsobila takovéto oddělení.) Navrhuje proměnlivé pojištění v nezaměstnanosti poskytované vládou, které bude vyšší v dobách deprese než v době rozkvětu. Během deprese by měla platba těchto podpor růst *téměř* na úroveň převažujících mezd (z nějakého důvodu nám profesor Galbraith neříká, jak přesně vysoké by tyto podpory byly, jelikož se obává, že by to způsobilo snížení úsilí při hledání zaměstnání). Pa-

trně si nevšiml, že se jedná o metodu, která pouze prohloubí a prodlouží nezaměstnanost během deprese a bude nepřímě dotovat vysoké odborářské mzdy. Není třeba zdůrazňovat další Galbraithovy hříchy, jako je přijetí běžného argumentu konzervacionistů o spotřebování vzácných zdrojů, což je samozřejmě postoj, který je v souladu s Galbraithovým obecným útokem na soukromou spotřebu.¹⁰⁰

Jak jsme naznačili výše, „veřejný sektor“ je zdrojem problémů: pro vládní služby (a pouze pro ně) je typická nedostatkovost a vznikající konflikty, např. zločinnost mladistvých, dopravní zácpy, přeplněné školy, nedostatek parkovacích míst apod. Vysvětlili jsme si, že jediným receptem, který navrhnou zastánci státu, je zvýšení výdajů do státních aktivit na úkor výdajů soukromých.¹⁰¹ Ukázali jsme si ale, že tato nedostatkovost a neefektivnost je vlastní jakémukoli fungování vlády. Namísto toho, aby se z neefektivního fungování vlády poučili, autoři jako profesor Galbraith svalují vinu z vlády na daňové poplatníky a spotřebitele, stejně jako úředníci spravující dodávky vody vždy viní za nedostatek vody *spotřebitele*. Ani na jednom místě profesor Galbraith nezvažuje možnost pomoci churavějícímu veřejnému sektoru tak, že by se *tento sektor přeměnil na sektor soukromý*.

Jak by Galbraith zjistil, že nastala jeho vytoužená „společenská rovnováha“? Jaká kritéria stanovil, aby nám ukázala, *jak velký* přesun ze soukromého sektoru do veřejného má nastat? Odpověď zní: *žádná*. Galbraith s úsměvem připouští, že žádným způsobem nelze bod optimální rovnováhy najít: „Žádný test nemůžeme použít, protože žádný neexistuje.“ Přesné definice a „přesná rovnováha“ konečkonců nejsou důležité. Galbraithovi je totiž naprosto „jasné“, že je třeba se pohybovat směrem pryč od soukromých aktivit k veřejným aktivitám, a to ve „velkém“ rozsahu. Až dosáhneme požadované úrovně veřejného sektoru, poznáme to, jelikož veřejný sektor se poté bude topit v bohatství. A toto všechno tvrdí člověk, který označuje zcela správnou a logickou monetární teorii inflace za „mystickou“!¹⁰²

Než opustíme problematiku hojnosti a poslední velký útok na spotřebu (která je smyslem existence celého ekonomického systému), zmiňme se o dvou podnětných příspěvcích z posledních let o skrytých, ale důležitých funkcích spotřeby luxusního zboží, a to obzvláště „bohatými“. F. A. Hayek ukázal, že důležitou funkcí luxusní spotřeby bohatými je v každém daném okamžiku prozkoumávání nových způsobů spotřeby, které vede k vydláždění cesty pozdějšímu rozšíření těchto „spotřebních inovací“ masám spotřebitelů.¹⁰³ A Bertrand de Jouvenel poukázal na skutečnost, že vytříbený estetický a kulturní vkus se soustřeďuje právě mezi zámožnějšími členy společnosti a že právě tyto občané poskytují zdarma a dobrovolně mnohé užitečné služby ostatním, služby, které z toho důvodu, že jsou zdarma, nejsou zachyceny v národním účetnictví.¹⁰⁴

11. BINÁRNÍ INTERVENCE: INFLACE A HOSPODÁŘSKÉ CYKLY

A. INFLACE A ÚVĚROVÁ EXPANZE

V 11. kapitole jsme vysvětlili fungování měnového systému na svobodném trhu. Svobodný peněžní trh přijímá kov (zlato či stříbro či oba kovy zároveň) jako „standard“ neboli *skutečné peníze*. Peněžní jednotky jsou jednoduše *jednotkami váhy* peněžní komodity. Celková zásoba peněžní komodity se zvyšuje díky nové produkci (těžbě) a snižuje v důsledku opotřebování a odírání mincí či v důsledku průmyslového užití. Obecně bude docházet k postupnému pomalému růstu peněžní zásoby, což bude vyvolávat důsledky, o kterých jsme již hovořili. Bohatství některých lidí se bude zvyšovat, bohatství jiných lidí snižovat. Nárůst peněžní nabídky nepřinese žádný společenský prospěch v měnové oblasti. Zvýšená zásoba však zvýší životní úroveň blahobyt ve společnosti a dalším uspokojením *neměnových* potřeb využitím měnového kovu.

Státní zásahy v této oblasti peněžního trhu mají obvykle podobu vydávání falešných potvrzení o uskladnění peněz jako peněžních substitutů. V 11. kapitole jsme viděli, že na svobodném trhu mohou vzniknout závazky splatné na požádání, jako jsou depozita či papírové bankovky, ale pouze v množství, které odpovídá skutečné hodnotě neboli váze deponovaného peněžního kovu. Závazky na požádání jsou poté potvrzeními o uskladnění peněz neboli skutečnými peněžními certifikáty a na trhu jsou používány jako zástupci skutečných peněz, tj. jako peněžní substituty. Falešná potvrzení o uskladnění peněz jsou potvrzení, jež jsou vydaná v množství přesahujícím skutečnou váhu deponovaných peněz. Vydávání takovýchto potvrzení je samozřejmě velmi výnosné. Tato potvrzení jsou od pravých potvrzení nerozeznatelná a fungují jako peněžní substituty, i když nejsou kryta peněžní komoditou. Jsou to potvrzení podvodná, jelikož slibují vyplatit peněžní komoditu za nominální hodnotu, ale tento slib nikdy nemohou splnit v situaci, kdy by si všichni držitelé depozit požádali o vydání svého majetku ve stejný okamžik. Pouze klid a neznalost veřejnosti umožňuje pokračování této situace.¹⁰⁵

Tyto intervence mohou být prováděny buď státem nebo jednotlivci a soukromými firmami, které působí jako „banky“ či peněžní sklady. Proces vydávání falešných potvrzení o uskladnění peněz či přesněji *proces vydávání peněz v množství přesahujícím zásobu peněžní komodity* je nazýván *inflace*.¹⁰⁶ Snížení nabídky peněz během nějakého období (kromě možného čistého snížení množství měnového kovu) se nazývá *deflace*. Je zcela zřejmé, že *inflace* je základním způsobem a také základním smyslem intervencí v měnové oblasti. Deflace nemůže nastat, aniž by někdy dříve došlo k inflaci. Téměř všechny intervence budou mít *a priori* podobu inflace. Všechny měnové intervence musí nejen začít inflací, ale také dají vzniknout velkým ziskům, jež z inflace plynou a vznikají

úvedením nových peněz jejich emitentem od oběhu. Zisku je dosaženo prakticky bez nákladů. Všichni ostatní lidé musí totiž buď prodat zboží a služby a koupit si či vytěžit zlato. Vláda a obchodní banky ale vytvářejí peníze z ničeho. Nemusí si je koupit. Jakýkoli zisk z využití těchto magických peněz je zřejmým ziskem pro jejich emitenta.

Stejně jako v případě přílivu nového měnového kovu na trh má i vydávání „nekrytých“ peněžních substitutů dopady na účastníky trhu: první příjemci nových peněz získají nejvíce, další o něco méně atd., až je dosaženo bodu, kdy příjemce při čekání na nové peníze ztrácí více a více. Prodejní ceny totiž nejprve prudce stoupají, zatímco nákupní ceny se téměř nemění. Později však začíná růst nákupní ceny, ale prodejní ceny se již nemění. Tento případ se však zásadním způsobem liší od případu, kdy dochází ke zvětšení množství peněžního kovu. Nové papírové peníze či nová depozita na požádání neplní žádnou společenskou funkci. Neprospívají demonstrovatelně jedné skupině lidí, aniž by zároveň nepoškodily jinou skupinu v tržní ekonomice. Rostoucí peněžní nabídka představuje společenské plýtvání a může obohatit jedny pouze na úkor druhých. Prospěch a ztráty jsou rozděleny právě popsáním způsobem: ti, kdo mají peníze jako první, získají na úkor později příchozích. Je zřejmé, že podnikatelé a spotřebitelé, kteří si půjčí u banky, tj. bankovní klienti, z nových peněz budou mít velký prospěch (přínejmenším v krátkém období), jelikož jsou těmi, kdo peníze získá.

Je-li inflací nazýváno každé zvýšení nabídky peněz, které *není* doprovázeno nárůstem dostupné zásoby zlata či stříbra, pak můžeme právě popsáný způsob provádění inflace nazvat *úvěrovou expanzi* – vytváření nových peněžních substitutů, jež vstupují do ekonomiky *na úvěrovém trhu*. Dále v textu si ukážeme, že zatímco úvěrová expanze prováděná bankou *vypadá* jako střídáma a úctyhodná aktivita v porovnání s přímou útratou nových peněz, má ve skutečnosti mnohem závažnější dopady na ekonomický systém, dopady, které by mnoho lidí považovalo za velmi nežádoucí. Tyto inflační úvěry se nazývají *oběžný úvěr*, který je odlišný od půjčování *uspořené prostředků*, jež se označuje jako *komoditní úvěr*. V této knize budeme používat termín „úvěrová expanze“ pouze v souvislosti s nárůstem oběžného úvěru.

Úvěrová expanze má samozřejmě stejné dopady jako jakýkoli druh inflace: růst nabídky peněz vede k nárůstu cen. Stejně jako u každé inflace se jedná o proces přerozdělování, kdy lidé, kteří inflaci provádějí, a ta část ekonomiky, která těmto lidem prodává, získávají na úkor těch, kteří jsou v tomto procesu útrat na posledním místě. V tom spočívá kouzlo inflace (pro ty, kdo z ní těží) a to je také důvod, proč je inflace tak populární obzvláště od doby, kdy se modernímu bankovnímu systému podařilo zamaskovat její význam a dopad na ty, kteří se neúčastní bankovních operací a trpí ztrátami. Zisky lidí, kteří inflaci provádějí, jsou viditelné a značné. Ztráty ostatních jsou sice skryté a málo vidi-

telné, ale existují a mají své důsledky. Stejně jako polovinu ekonomiky tvoří plátcí daní a polovinu daňoví spotřebitelé, tak i zde tvoří polovinu ekonomiky plátcí inflace a zbytek jsou spotřebitelé inflace.

Většina těchto zisků a ztrát bude „krátkodobá“ či „jednorázová“. Dojde k nim během procesu inflace, ale ustanou po dosažení nové měnové rovnováhy. Strůjci inflace dosáhnou svých zisků, ale jakmile se nová nabídka peněz rozptýlí po ekonomice, inflační zisky a ztráty skončí. Jak jsme ale viděli v 11. kapitole, existují také *trvalé* zisky a ztráty plynoucí z inflace. Nová měnová rovnováha totiž nebude pouze rovnováha stará, jejíž veškeré poměry a množství budou vynásobeny přírůstkem peněžní zásoby. Na tomto předpokladu stavěli autoři staré „kvantitativní teorie“. Hodnocení jednotlivců, kteří budou dosahovat dočasných zisků a trpět dočasnými ztrátami, se budou lišit. Z toho důvodu bude každý jedinec reagovat odlišně na své zisky a ztráty a změny dle toho svou relativní strukturu výdajů. Kromě toho budou nové peníze tvořit velký podíl k existující výši hotovosti držené jedněmi a malý podíl k hotovosti držené druhými, takže dojde k různým změnám ve struktuře výdajů u jednotlivých lidí. Proto se všechny ceny v nové rovnováze *nezvýší* stejně. Kupní síla peněžní jednotky klesá, nikoli však ekviproporcionálně pro všechny směnné hodnoty. Jelikož některé ceny rostou více než jiné, někteří lidé dosáhnou *trvalých* zisků. Jiní z inflace utrpí *trvalé ztráty*.¹⁰⁷

Obzvláště těžce jsou samozřejmě zasaženy skupiny, jejichž příjmy jsou relativně „pevné“. Jejich ztráty ustanou až za velmi dlouhou dobu a někdy neustanou vůbec. Příjemci penzí a anuit, kteří uzavřeli smlouvy na pevnou velikost příjmu, jsou příklady lidí, kteří ztrácejí dlouhodobě i krátkodobě. Příjmy z životních pojistek jsou trvale sníženy. Stížnosti konzervativních odpůrců inflace na osud „vdov a sirotků“ byly často zesměšňovány, ale vůbec na nich není nic k smíchu. Jsou to totiž přesně vdovy a sirotci, kdo nese hlavní břímě inflace.¹⁰⁸ Ztrátami trpí také věřitelé, kteří již poskytli půjčky a všimli si pozdě, že by měli zvýšit úrok o přírůstek kompenzující snížení kupní síly peněz.

Inflace mění také tržní poměr spotřeby a investic. Na první pohled se zdá, že úvěrová expanze velmi zvyšuje množství kapitálu, jelikož nové peníze vstupují na trh a vypadají stejně, jako by šlo o nové úspory, které jsou půjčovány. Protože nové „bankovní peníze“ byly zjevně přidány k nabídce úspor na úvěrovém trhu, mohou si nyní podnikatelé půjčovat za nižší úrok. Zdá se tak, že inflační úvěrová expanze nabízí ideální možnost úniku z časových preferencí, stejně jako nabízí zdánlivě nevyčerpatelný zdroj dodatečného kapitálu. Ve skutečnosti jsou tyto dopady pouhou iluzí. Inflace naopak snižuje úspory a investice, a tím snižuje životní úroveň ve společnosti. Může dokonce způsobit spotřebu kapitálu velkého rozsahu. Především, jak jsme právě viděli, dochází k poškození stávajících věřitelů. To odradí část věřitelů v budoucnosti, čímž dojde k poklesu úspor a investic. Za druhé, jak jsme objasnili v 11. kapitole, pro-

ces inflace vede k vytvoření zisku kupní síly ze strany podnikatelů, jelikož podnikatel nakupuje faktory a prodává je později, když už jsou všechny ceny vyšší. Podnikatel tak může držet krok s nárůstem cen (ponecháváme stranou *rozdíly* cenových nárůstů, a tedy změny směnných relací) a z inflace ani neztrácí, ani nezískává. Podnikatelské účetnictví je ale obvykle vhodné pro fungování ve světě stabilní měnové jednotky. Nakupované kapitálové statky se zanášejí mezi aktiva „ve výši nákladů“, tj. za cenu, jež je za ně zaplacená. Když firma později prodává výrobek, dodatečné inflační zisky ve skutečnosti žádnými zisky nejsou. Musí být totiž vydány na nákup nahrazovaných kapitálových statků, které jsou nyní dražší. Inflace proto podnikatele plete. Ničí jedno z jeho nejdůležitějších vodítek a způsobuje, že podnikatel se může domnívat, že dosáhl dodatečného zisku, přičemž ve skutečnosti získal pouze tolik, aby byl schopen nahradit svůj kapitál. Bude proto nepochybně existovat tendence, aby takový podnikatel tyto zisky spotřeboval. To však představuje nevědomou spotřebu kapitálu. Inflace tedy zároveň vede ke snížení úspor a investic a také ke spotřebě kapitálu.

Účetní omyly, které inflace způsobuje, mají další ekonomické důsledky. Mezi firmami, které budou trpět největšími omyly, najdeme především ty, které nakoupily kapitálové vybavení z velké části tehdy, kdy ceny byly ještě nízké. Probíhala-li inflace po nějakou dobu, budou to firmy s nejstarším vybavením. Jejich zdánlivě vysoké zisky budou lákat do tohoto odvětví nové firmy a dojde tak ke zcela neopodstatněnému rozmachu investic ve zdánlivě velmi ziskovém odvětví. Naopak v ostatních odvětvích bude investic nedostatek. Tato chyba tedy naruší tržní systém alokace zdrojů a sníží efektivitu uspokojování přání spotřebitelů. Této chyby se také ve velkém dopustí firmy, jejichž výroba je kapitálově náročná, a podobný případ neopodstatněných investic nastane i v těchto velmi „kapitalizovaných“ odvětvích. Ostatní odvětví budou opět trpět nedostatkem investic.¹⁰⁹

B. ÚVĚROVÁ EXPANZE A HOSPODÁŘSKÝ CYKLUS

V 8. kapitole jsme si ukázali, co se stane, dojde-li k čistému přírůstku úspor a investic: dojde k nárůstu poměru hrubých investic ke spotřebě v ekonomice. Spotřební výdaje klesají a ceny spotřebních statků se snižují. Na druhou stranu dochází k prodloužení výrobní struktury a ceny původních faktorů, které působí ve vyšších stádiích výroby, rostou. Ceny kapitálových statků se mění, jako bychom vzali páku upevněnou na středu a pootočili s ní: ceny spotřebních statků klesají nejvíce, ceny kapitálových statků prvního řádu klesají méně, ceny statků nejvyšších řádů rostou nejvíce a ostatní méně. *Cenové rozdíly* mezi výrobními fázemi všechny klesají. Ceny původních faktorů klesají ve fázích blízkých spotřebě a rostou ve fázích vzdálených od spotřeby. Nespecifické původní faktory (převážně práce) se částečně přesouvají z fází blízkých spo-

třebě do fází vzdálenějších. Investice putují do delších výrobních procesů. Pokles cenových rozdílů, jak jsme si ukázali, odpovídá poklesu přirozené úrokové míry, která samozřejmě způsobuje pokles úrokové míry z půjček. Za jistou dobu se dostávají plody zavedení produktivnějších výrobních postupů a začíná růst reálný příjem každého.

Nárůst úspor vyplývající z poklesu časových preferencí tedy vede k poklesu úrokové míry a vytvoření nové situace stabilní rovnováhy při delší a užší výrobní struktuře. Co se však stane, když nárůst investic *není* způsoben změnou časových preferencí a úspor, ale úvěrovou expanzí komerčních bank? Našli jsme magický způsob snadného a nenákladného rozšíření kapitálové struktury, aniž by muselo dojít ke snížení současné spotřeby? Předpokládejme, že během určitého období je investováno 6 000 000 zlatých uncí a 4 000 000 jsou spotřebovány. Předpokládejme nyní, že banky v dané ekonomice zvýší množství úvěrů a způsobí nárůst nabídky peněz o 2 000 000 uncí. Co se stane? Nové peníze jsou půjčeny podnikům.¹¹⁰ Tyto podniky mohou najednou získat peníze za nižší úrok, vstoupí na trh kapitálových statků a původních faktorů a začnou od jiných firem skupovat zdroje. V jakémkoli okamžiku je zásoba statků pevně daná a 2 000 000 nových uncí proto způsobí nárůst cen výrobních statků. Nárůst cen kapitálových statků bude imputován do růstu cen původních faktorů.

Úvěrová expanze snižuje tržní úrokovou míru. Znamená to, že cenové rozdíly jsou sníženy, jak jsme vysvětlili v 8. kapitole, nižší cenové rozdíly zvyšují ceny ve výrobních fázích nejbližších spotřebě, což způsobuje přesun zdrojů do těchto fází a vede také ke zvýšení počtu výrobních fází. Výsledkem je, že výrobní struktura se prodlužuje. Firmy, které si půjčují, jsou přesvědčeny, že je k dispozici dostatek zdrojů k uskutečnění dříve neziskových projektů. Na svobodném trhu budou vždy nejdříve uskutečňovány ty projekty, které povedou k uspokojení nejnáléhavějších potřeb spotřebitelů. Poté jsou uspokojeny méně naléhavé potřeby atd. Úroková míra řídí časovou následnost volených projektů dle jejich naléhavosti. Nízká úroková míra na trhu představuje signál, že více projektů je možné se ziskem uskutečnit. Vyšší úspory na trhu vedou ke stabilní rovnováze výroby při nižší úrokové míře. S úvěrovou expanzí to je však jinak, jelikož *původní faktory nyní získávají vyšší peněžní příjem*. V případě svobodného trhu zůstaly peněžní příjmy stejné. *Vyšší výdaje do výrobních fází vzdálenějších spotřebě byly doprovázeny nižšími výdaji do bližších výrobních fází.* „Zvětšená délka“ výrobní struktury byla vyvážena „sníženou šířkou“. Úvěrová expanze ale pumpuje nové peníze do výrobní struktury: celkové peněžní příjmy rostou, místo toho, aby zůstaly stejné. Výrobní struktura se prodlužuje, ale zároveň *zůstává stejně široká*. Nedochozí ke snížení spotřebních výdajů.

Vlastníci původních faktorů, kteří mají nyní vyšší peněžní příjmy, samozřejmě nové peníze běžně utratit. Alokují tyto výdaje mezi spotřebu a investice

dle svých časových preferencí. Předpokládejme, že časové preference lidí se nezměnily. To je správný předpoklad, jelikož není sebemenší důvod předpokládat, že by se kvůli inflaci změnily. Výroba nyní dobrovolně časové preference neodráží. Podniky v důsledku úvěrové expanze investovaly do fází vzdálenějších spotřebě, *jako kdyby* bylo dostupné vyšší množství úspor. Protože tomu tak není, podniky přeinvestovaly ve fázích vzdálenějších od spotřeby a podinvestovaly ve fázích bližších spotřebě. Spotřebitelé jednají tak, že se snaží okamžitě obnovit své časové preference, tj. svůj preferovaný poměr investic ke spotřebě a své cenové rozdíly. Tyto *cenové rozdíly* budou znovuobnoveny na své staré, vyšší úrovni, tj. úroková míra se vrátí na svou tržní úroveň. Výsledkem bude, že ceny ve výrobních fázích vzdálených od spotřeby prudce klesnou a ceny ve fázích bližších spotřebě opět vzrostou. Celá nová struktura investic ve stadiích vzdálených spotřebě bude muset být odstraněna.

Změníme-li náš zjednodušující příklad, který hovořil pouze o *dvou* fázích, vidíme, že fáze nejvzdálenější od spotřeby se zdály být ziskové, ale nakonec ziskové nebyly. Ukázalo se, že čistá úroková míra odrážející přání spotřebitelů je ve *skutečnosti* po celou dobu vyšší. Bankami provedená úvěrová expanze narušila nepostradatelný „signál“ – úrokovou míru – která říká podnikatelům, kolik je dostupných úspor a jak dlouhé projekty mohou být ziskové. Úroková míra je na trhu nepostradatelným vodítkem, které nás informuje o naléhavosti přání spotřebitelů v časovém rozměru. Bankovní intervence do fungování trhu tuto svobodně utvářenou cenu narušuje a znemožňuje podnikatelům uspokojovat náležitě přání spotřebitelů či odhadovat nejvýhodnější časovou výrobní strukturu. Jakmile spotřebitelé mohou, tj. jakmile se jim nové peníze dostanou do rukou, obnoví své časové preference, což znamená také staré cenové rozdíly a poměry investic k úsporám. Najednou se v celé své kráse ukáží *nadměrné investice* ve stadiích vzdálených od spotřeby a *nedostatečné investice* ve stadiích blízkých spotřebě. Tato situace je obdobná situaci, kdy stavitel uvěří, že má k dispozici více stavebního materiálu, než skutečně má, a poté zjistí, že všechny materiál spotřeboval na stavbu bytelných základů (fází vzdálených spotřebě), ale už mu nezbylo dost materiálu, aby dostavěl dům.¹¹¹ Bankovní úvěrová expanze zjevně nemůže zvýšit kapitálové investice ani o chlup. Investice mohou vzejít pouze z úspor.

Nemělo by nás překvapovat, že trh se snaží obnovit ceny a poměry, které lidé upřednostňují. Tentýž proces nastává, jak jsme viděli, u všech cen po změně peněžní nabídky. Zvýšení množství peněz vždy začíná v jedné části ekonomiky, vyvolává tam zvýšení cen a pak se rozšiřuje a prosakuje do celé ekonomiky, která se pak kostrbatě navrácí do rovnováhy odpovídající nové hodnotě peněz. Když se trh po změně peněžní nabídky snaží vrátit k preferovaným cenovým poměrům, mělo by být jasné, že tento návrat *obsahuje* návrat k preferovanému poměru úspor a investic, jenž odráží společenské časové preference.

Je samozřejmě pravda, že se časové preference mohou v mezidobí změnit, ať již se změní preference jednotlivých lidí, nebo v důsledku redistribuce, ke které došlo. Lidé, kteří získají, mohou šetřit více či méně oproti tomu, jak by šetřili lidé, kteří v důsledku inflace ztratili. Proto se trh nevrátí přesně ke staré úrokové míře a starému poměru investic a spotřeby, stejně jako se neobnoví totožná struktura cen. Vráť se na úroveň odpovídající *současné* výši úrokové míry, jež je určena stávajícími časovými preferencemi. Někteří obháji snahy přinutit lidi více spořit a investovat, než si sami přejí, jásali nad úvěrovou expanzí, jelikož vede k „vynuceným úsporám“, čímž rozšiřuje strukturu kapitálových statků. K tomu však *nemůže* dojít v přímém důsledku úvěrové expanze, ale pouze v důsledku změny efektivních časových preferencí v tomto směru (tj. došlo ke změně časových preferencí, neboť relativně více peněz je nyní v rukou lidí, kteří mají nízké časové preference). Úvěrová expanze může vést klidně k opačnému výsledku: lidé, kteří získávají, mohou mít vyšší časové preference, což by vedlo k tomu, že tržní úroková míra by se proti předchozí situaci zvýšila. Jelikož jsou tyto dopady úvěrové expanze zcela nejisté a závisejí na konkrétních datech v jednotlivé situaci, měli by zastánci nucených úspor raději volit *zdanění*, aby dosáhli přerozdělení, po němž touží.

Trh tedy reaguje na narušení tržní úrokové míry snahou o její znovunastolení. Poruchy, které úvěrová expanze vyvolává, vedou podnikatele k mylnému přesvědčení, že je k dispozici větší množství úspor, což je vede k uskutečnění *mylných investic*, tj. investic do projektů, které se ukáží jako neziskové, jakmile dostanou spotřebitelé příležitost znovuoobnovit své skutečné preference. K tomu dochází poměrně rychle – jakmile vlastníci faktorů získají vyšší příjmy a utratí je.

Tato teorie nám umožňuje vyřešit starý ekonomický spor, zda zvýšení nabídky peněz může snížit tržní úrokovou míru. Merkantilisté (a keynesovci) jsou přesvědčeni, že zvýšení peněžní zásoby může (při dané poptávce po penězích) trvale snížit úrokovou míru. Klasikové zase věřili, že změny peněžní zásoby mohou změnit pouze hodnotu peněžní jednotky, a nikoli úrokovou míru. Odpovědí je, že nárůst nabídky peněz *sníží* úrokovou míru, když nové peníze vstupují na trh v podobě úvěrové expanze, ale pouze dočasně. V dlouhém období (a toto dlouhé období není příliš „dlouhé“) trh znovuoobnovuje tržní úrokovou míru odpovídající časovým preferencím a odstraňuje vzniklý rozdíl. V dlouhém období má změna peněžní zásoby dopad pouze na hodnotu měnové jednotky.

Tento proces, kdy se trh navrací k preferované úrokové míře a odstraňuje narušení způsobené úvěrovou expanzí, *představuje* navíc *hospodářský cyklus!* Naše analýza tedy umožňuje nejen vyřešit teoretický problém vztahu mezi penězi a úrokem, ale také problém, který trápil společnost po více než jedno a půl století – hrozbu hospodářského cyklu. Teorie hospodářského cyklu může být navíc vysvětlena jako součást obecné ekonomické teorie.

Povšimněme si klíčových okamžiků tohoto procesu narušení a znovuoobnovení trhu. Nejprve dochází ke zvýšení nabídky peněz pomocí úvěrové expanze, poté začínají podnikatelé provádět mylné investice – nadměrně investují do fází vzdálených od spotřeby a trvanlivých výrobních procesů. Poté se zvyšují ceny a příjmy původních faktorů a podniky zjišťují, že jejich investice do vzdálených stadií výroby nebyly ziskové a představují plýtvání. První fáze má podobu „boomu“, druhá fáze, kdy dojde k objevení mylných investic, představuje „krizi“. Další fází je *deprese*, během které bankrotují podniky, které mylně investovaly, a původní faktory musí být najednou přesunuty zpět do výrob blíže spotřebě. Likvidace bankrotujících podniků, „nevyužitá“ kapacita v mylně postavených továrnách a „frikční“ nezaměstnanost původních faktorů, které se musí náhle a hromadně přesunout do výrobních stadií blíže spotřebě – to jsou hlavní průvodní znaky hospodářské deprese.

V 11. kapitole jsme viděli, že nejzávažnějšími nevysvětlenými jevy hospodářského cyklu je masový výskyt chyb a poruch v průmyslu kapitálových statků.

Naše teorie hospodářského cyklu řeší oba tyto problémy. Hromadný výskyt chyb, které náhle objevují podnikatelé, je důsledkem narušení klíčového tržního signálu – úrokové míry – v důsledku intervence. Koncentrace poruch v odvětvích kapitálových statků je vysvětlena uskutečněním neziskových investic do stadií vzdálených spotřebě během období boomu. Ukázali jsme si právě, že ostatní rysy hospodářského cyklu lze touto teorií vysvětlit.

Měli bychom zdůraznit jednu věc: fáze *deprese* je ve skutečnosti fází *oživení*. Většina lidí by byla ráda, kdyby období boomu trvalo, jelikož inflační zisky jsou viditelné a ztráty prozatím skryté a zamlžené. Euforie boomu je umocněna spotřebou kapitálu, kterou inflace podporuje prostřednictvím zdánlivých účetních zisků. Lidé si většinou stěžují na krizi a depresi. Mělo by nám však být zřejmé, že tyto fáze nejsou zdrojem problémů. Problémy nastávají ve fázi boomu, kdy dochází k mylným investicím a narušení trhu. Fáze krize a deprese je ozdravnou fází, poté co si lidé uvědomili, že učinili chyby. Deprese proto je nutným obdobím ozdravení. Je to období, kdy jsou odstraňovány špatné investice a podnikatelé, kteří se zmýlili, opouštějí trh; období, kdy je opět nastolena „suverenita spotřebitele“ a obnoven svobodný trh. Je opětovně vytvořena ekonomika, která přináší maximální prospěch všem. Fáze deprese končí, když je obnovena tržní rovnováha a jsou odstraněna narušení trhu v důsledku úvěrové expanze.

Mělo by být jasné, že jakékoli zasahování státu do procesu deprese ji může pouze prodloužit, a tedy věci z pohledu téměř každého pouze zhorší. Jelikož proces deprese je procesem ozdravným, jakékoli zastavení či přibrzdění tohoto procesu oddálí příchod oživení. Aby mohlo dojít k ozdravení ekonomiky, musí proběhnout přízpůsobovací procesy fáze deprese. Čím více jsou tyto při-

způsobovací procesy zpomalovány, tím déle bude deprese trvat a tím více bude oddálena fáze oživení. Když například bude vláda držet vysoko mzdy, vytvoří trvalou nezaměstnanost. Bude-li držet vysoko ceny, způsobí vytvoření neprodejných přebytků. A když se opět uchýlí k úvěrové expanzi, zplodí nové mylné investice a zadělá na budoucí deprese.

Mnozí ekonomové devatenáctého století hovořili o hospodářském cyklu pomocí biologické metafory a připodobňovali depresi k bolestnému, ale nutnému léčebnému prostředku po alkoholovém (či drogovém) opojení, který přirovnávali k boomu, a tvrdili, že jakékoli zasahování do této deprese jenom oddálí zotavení. Současní ekonomové tuto analogii rádi zesměšňují. Takové zesměšňování však není na místě, neboť tato analogie je v tomto případě správná.

Jedním ze závěrů, které plynou z naší analýzy, je absurdnost prostředků nápravy, které navrhuje zastánci „nedostatečné spotřeby“, tj. myšlenky, že krize je způsobena nedostatečnou spotřebou a že lékem na depresi je stimulace spotřebních výdajů. Opak je zjevně pravdou. Krize byla způsobena právě skutečností, že podnikatelské investice mylně očekávaly vyšší úspory, a tato chyba byla odhalena tím, že spotřebitelé obnovili požadovaný podíl spotřeby. Krizi tedy způsobila „nadměrná spotřeba“ či „nedostatečné úspory“, ačkoli lze jen stěží svalovat vinu na spotřebitele, který se jen snaží obnovit své preference poté, co byl trh narušen úvěrovou expanzí prováděnou bankami. Jediným způsobem, jak urychlit proces léčby deprese, je začít spořit a investovat *více* a spotřebovat *méně*, čímž by došlo k ospravedlnění části mylných investic a zmírnil by se proces přizpůsobování, ke kterému musí dojít.

Jedním problémem jsme se zatím nezabývali. Viděli jsme, že proces zpětného přizpůsobování je krátký, že se příjmy faktorů zvyšují poměrně rychle a začínají obnovovat tržní poměry spotřeby k úsporám. Proč ale období boomu trvalo v historii řadu let? Co oddalovalo proces zpětného přizpůsobení? Odpovědí je, že když se boom vyvolaný úvěrovou expanzí začal vytrácet, banky provedly další kolo úvěrové expanze. Zkrátka, jediným způsobem, jak *zabránit* zahájení přizpůsobovacích procesů v rámci hospodářské deprese, je pokračovat v provádění inflace peněz a úvěrů. Pouze další a další dávky nových peněz na úvěrovém trhu totiž udrží boom v chodu. Nové výrobní fáze si tak zachovají svou ziskovost. Navíc, pouze *stále se zvyšující* dávky peněz mohou zajistit pokračující boom, mohou dále snížit úrokové míry a rozšířit produkční strukturu, jelikož tím, jak ceny rostou, více a více peněz bude potřeba k tomu, aby vykonaly stejnou práci. Jakmile úvěrová expanze ustane, tržní poměry se opětovně obnoví a zdánlivě úžasné nové investice se ukáží být mylnými investicemi, vystavěnými na základech z písku.

Otázkou, jak dlouho boomy mohou trvat a jaké existují hranice boomu v různých situacích, se budeme zabývat dále v textu. Je však jasné, že prodloužení boomu pomocí stále větší úvěrové expanze bude mít pouze jediný dů-

sledek: nevyhnutelně následující deprese bude delší a bolestnější. Čím větší je rozsah mylných investic a omylů v dobách boomu, tím větší a delší úkol čeká na přizpůsobovací procesy ve fázi deprese. Způsob, jak zabránit depresi, je prostý: nezahajovat hospodářský boom. A k tomu, aby nebyl zahájen boom, je pouze nutné sledovat skutečnou tržní politiku v oblasti peněz, tj. politiku 100% rezerv měnového kovu, kterou by dodržovaly banky a vlády.

Úvěrová expanze vždy vytváří proces hospodářského cyklu, a to i když ostatní faktory zastírají její působení. Mnoho lidí například věří, že vše je v naprostém pořádku, když nedochází k nárůstu cen nebo když ve skutečnosti nedochází k poklesu úrokové míry. Ceny klidně nemusí růst kvůli nějakému faktoru působícímu opačným směrem, např. kvůli nárůstu nabídky zboží nebo nárůstu poptávky po penězích. To však neznamená, že nedochází k hospodářskému cyklu. Základní procesy hospodářského boomu – narušení úrokových měr, mylné investice, následné bankroty atd. – stále probíhají. Také z tohoto důvodu se lidé, kteří přistupují k hospodářskému cyklu z pohledu statistiky a pokoušejí se tímto způsobem objevit teorii cyklu, zcela mýlí. Každá historicko-statistická skutečnost je komplexní výslednicí mnoha kauzálních vlivů a nemůže být použita jako jeden prvek, ze kterého vystavíme kauzální teorii. Jde o to, že úvěrová expanze zvyšuje ceny *nad to, kde by bývaly byly na svobodném trhu*, a tím vytváří hospodářský cyklus. Podobně také úvěrová expanze nesnižuje nutně úrokovou míru pod *dřívě* naměřenou výši. Snižuje tuto míru *pod míru, která by byla převládala na svobodném trhu*, a tím vytváří poruchy a mylné investice. Zaznamenané úrokové míry během boomu obecně ve skutečnosti *porostou* kvůli *komponentě kupní síly*, kterou tržní úroková míra obsahuje. Nárůst cen, jak jsme viděli, vytváří kladnou komponentu kupní síly, jež je součástí přirozené úrokové míry, tj. míry výnosnosti, kterou získávají podnikatelé na trhu. Na svobodném trhu by se tato skutečnost rychle odrazila v úrokové míře půjček, která, jak jsme viděli výše, zcela závisí na přirozené míře. Neustálý příliv nových úvěrů ale *brání* úrokové míře z půjček, aby se vyrovnala přirozené míře, čímž je generován proces hospodářského cyklu.¹¹² Zároveň s tímto rozdílem mezi úrokovou mírou z půjček a přirozenou mírou, za kterou jsou odpovědné banky, dochází k situaci, kdy věřitelé na úvěrovém trhu trpí ztrátami a získávají jejich dlužníci: kapitalisté na akciovém trhu nebo ti, kteří vlastní své podniky. Tito lidé během boomu z rozdílu mezi úrokovou mírou z půjček a přirozenou mírou získávají, zatímco věřitelé (kromě bank, které si vytvářejí vlastní peníze) ve stejném rozsahu ztrácejí.

Co se ale stane s mylnými investicemi, když období boomu skončí? Odpověď závisí na jejich ziskovosti v dalším užití, tj. na rozsahu chyby, která byla spáchána. Některé mylné investice budou muset být odstraněny, jelikož jejich příjmy z poptávky spotřebitelů nepokryjí ani běžné náklady na provoz. Jiné si ce budou stále památníky omylu, ale budou schopny přinášet zisk převyšující

běžné náklady, i když nezajistí dostatečný výnos na obnovení opotřebovaného zařízení. Jejich dočasné využití bude v souladu s ekonomickým principem naložit co nejlépe i s výsledkem špatného rozhodnutí.

V důsledku existence mylných investic však boom vždy vede k všeobecnému *zchudnutí*, tj. snížení životní úrovně pod úroveň, jaká by bývala byla při neuskutečnění boomu. Úvěrová expanze totiž způsobila mrhání vzácnými zdroji a vzácným kapitálem. Část zdrojů byla zcela promrhána a i ty mylné investice, které jsou používány, budou uspokojovat spotřebitele méně, než by tomu bývalo bylo v případě neuskutečnění úvěrové expanze.

C. SEKUNDÁRNÍ DOPADY HOSPODÁŘSKÉHO CYKLU

V předchozí části jsme představili základní procesy hospodářského cyklu. Tento proces je často zdůrazňován dalšími neboli „sekundárními“ dopady, které cyklus vyvolává. Zvyšující se nabídka peněz a rostoucí ceny tak pravděpodobně povedou ke snížení poptávky po penězích. Mnoho lidí začne očekávat vyšší ceny, a budou tedy rozpouštět svou nahromaděnou hotovost. Snížená poptávka po penězích zvyšuje ceny ještě více. Jelikož popud k expanzi přichází nejdříve do oblasti výdajů na kapitálové statky a později zvyšuje spotřebu, tento „sekundární efekt“ nižší poptávky po penězích patrně nastane nejprve v odvětvích výrobních statků. To dále snižuje cenové a ziskové rozdíly (marže), a tedy rozšiřuje vzdálenost, o kterou se během boomu úroková míra sníží pod tržní úroveň. Tento efekt zvýší potřebu zpětného přizpůsobení v období deprese. Přizpůsobení stejně povede k částečnému poklesu cen výrobních statků, jelikož podstatou přizpůsobení je zvýšit cenové rozdíly. Toto dodatečné narušení vyžaduje příkrější pokles cen výrobních statků, aby došlo k úplnému ozdravení.

Poptávka po penězích obvykle ve skutečnosti na počátku inflace *roste*. Lidé jsou zvyklí považovat hodnotu peněžní jednotky za neměnnou a ceny za něco, co zůstává na jakési „obvyklé“ úrovni. Když tedy ceny začnou poprvé růst, lidé se domnívají, že jde pouze o dočasný výkyv a že se ceny za čas vrátí zpět. Tato víra zmírňuje na čas rozsah cenového nárůstu. Lidé si ale nakonec uvědomí, že úvěrová expanze pokračuje a nepochybně bude pokračovat. Jejich poptávka po penězích tedy klesne a bude nižší, než byla původně.

Poté, co nastane krize a započne deprese, nastávají často další skutečnosti. Obzvláště dochází k tomu (o důvodech se ještě zmíníme dále), že krize se často vyznačuje nejen tím, že je *zastavena* úvěrová expanze, ale dochází dokonce k *deflaci*, tj. snížení nabídky peněz. Deflace způsobuje další pokles cen. Jakýkoli nárůst poptávky po penězích urychlí přizpůsobení směrem k poklesu cen. Navíc, když k deflaci dojde nejprve na úvěrovém trhu, tj. banky uskuteční *úvěrovou kontrakci* – a k tomu dochází téměř vždy – bude to mít pozitivní vliv v podobě urychlení přizpůsobovacího procesu, ke kterému během deprese dochá-

zí. Úvěrová kontrakce totiž vytváří vyšší cenové rozdíly, tj. vyšší „přirozenou“ úrokovou míru. Deflace kromě toho uspíší tržní přizpůsobení ještě jedním způsobem. To proto, že dochází k převrácení účetní chyby, která vzniká v důsledku inflace, a podnikatelé se budou domnívat, že mají větší ztráty a nižší zisky, než ve skutečnosti jsou. Budou proto více spořit, než by činili při správném účetnictví. Vyšší úspory ale urychlí přizpůsobení, jelikož zmírní nedostatek úspor, který na trhu vládne.

Může se stát, že proces deflace přestřelí bod tržní rovnováhy a zvýší cenové rozdíly a úrokové míry příliš. Ale i když k tomu dojde, nebude napáchána žádná škoda, jelikož úvěrová kontrakce nemůže vytvořit chybné investice, a proto nevytváří další hospodářský cyklus (boom-bust cycle).¹¹³ Trh pak tuto chybu rychle odstraní. Dojde-li k takové nadměrné kontrakci a spotřeba je příliš vysoká ve vztahu k úsporám, dochází ke snížení peněžního příjmu podnikatelů, a klesají tedy jejich výdaje na faktory – obzvláště na faktory vyšších řádů. Vlastníci původních faktorů, kteří získávají nižší příjem, vydají méně na spotřebu, cenové marže a úroková míra opět klesnou a rychle se ustavuje poměr spotřeby a investic, který by vládl na svobodném trhu.

Stejně jako je inflace populární kvůli opojení, které poskytuje, je deflace vždy velmi nepopulární z opačných důvodů. Kontrakce peněz je viditelná, ale prospěch pro lidi, jejichž nákupní ceny klesají jako první, a lidi, kteří ztrácejí peníze jako poslední, zůstává skrytý. Zdánlivé účetní ztráty plynoucí z deflace vedou zároveň k tomu, že podnikatelé vidí své zisky menší a ztráty větší, než ve skutečnosti jsou. To může zesilovat pocity pesimismu.

Je pravda, že deflace bere jedné skupině a dává druhé, stejně jako inflace. Úvěrová kontrakce ale nejen urychluje ozdravení a působí proti distorzím, které vytvořil boom, ale také v širokém slova smyslu bere těm, kteří nejprve z celého procesu donucení získali, a přispívá těm, kteří během něj ztratili. To nebude samozřejmě platit v každém jednotlivém případě (v širokém smyslu stejné skupiny získávají i ztrácejí), ale v obráceném pořadí, v jakém prováděla redistribuci úvěrová expanze. Skupiny s pevnými příjmy, vdovy a sirotci získají, podnikatelé a vlastníci původních faktorů, kteří nejprve z inflace získali, utrpí ztráty. Čím déle inflace pokračovala, tím méně samozřejmě budou kompenzováni tíž lidí.¹¹⁴

Někteří možná namítnou, že deflace „způsobuje“ nezaměstnanost. Jak jsme si ale ukázali výše, může deflace vést k trvalé nezaměstnanosti pouze, když vláda či odbory budou držet mzdy nad diskontovanou hodnotou mezního produktu práce. Je-li mzdám umožněno klesnout, k žádné trvalé nezaměstnanosti nedojde.

Konečně je třeba říci, že deflační úvěrová kontrakce je nutně velmi omezená. Zatímco množství úvěrů lze zvyšovat v podstatě donekonečna (některé omezující faktory budeme rozebírat dále), oběžný úvěr může klesat pouze tak

dlouho, dokud nedosáhne úrovně celkového množství peněžní komodity v oběhu. Maximální hranicí poklesu množství úvěru je zkrátka velikost předcházející úvěrové expanze, která tak může být zcela odstraněna.

Analýza hospodářského cyklu, kterou jsme zde představili, se v jádru shoduje s teorií „rakouské“ školy, kterou formuloval a rozvinul Ludwig von Mises a někteří jeho studenti.¹¹⁵ Kritici této teorie především tvrdili, že „předpokládá existenci plné zaměstnanosti“ nebo že tato analýza platí pouze *poté*, co bylo „plné zaměstnanosti“ dosaženo. Před tímto okamžikem, tvrdí kritici, může úvěrová expanze působit příznivě, způsobí zaměstnání faktorů a nepovede k mylným investicím ani cyklům. Především je třeba zdůraznit, že inflace nepovede k zaměstnání nevyužitých faktorů, dokud jejich vlastníci, kteří je nechávají nevyužité za vyšší peněžní cenu, než je jejich hodnota mezního produktu, najednou slepě nepřijmou nutně nižší reálnou cenu, je-li zamaskována jako nárůst „životních nákladů“. Úvěrová expanze vytváří další cykly bez ohledu na to, jsou-li nějaké faktory zaměstnané, či nikoli. Vytváří více narušení trhu a více mylných investic, oddaluje donekonečna proces ozdravení z předešlého boomu a způsobuje, že ozdravení a vyrovnání se s novými, ale i starými mylnými investicemi je nakonec nutně bolestnější. Zahájí-li se nyní zaměstnání zahálějícího kapitálu, tato „zahálějící kapacita“ tvoří přebytečnou kapacitu v důsledku předešlých marnotratných mylných investic, a proto je ve skutečnosti submarginální a nevyplatí se jí zapojovat do výroby. Využití tohoto kapitálu pouze znásobí narušení trhu.¹¹⁶

D. LIMITY ÚVĚROVÉ EXPANZE

Poté, co jsme se zabývali následky úvěrové expanze, musíme obrátit pozornost k důležité otázce: je-li fungování bankovníctví na částečných rezervách zákonné, existují pak nějaké přirozené *limity* bankami prováděné úvěrové expanze? Jedním základním limitem je samozřejmě povinnost bank proplatit svoje peněžní substituty na požádání. Za zlatého a stříbrného standardu musí vyplatit měnový kov, při existenci papírového standardu vládních peněz (viz níže) musí banky vyplatit státní papírové peníze. V každém případě musí svým klientům vyplatit standardní peníze nebo to, co se za peníze považuje. Z tohoto důvodu závisí existence každé banky fungující na částečném krytí na přesvědčení veřejnosti – obzvláště *klientů* banky – že vše je v nejlepším pořádku a že banka bude schopna proplatit bankovky či depozita, kdykoli o to klienti požádají. Jelikož toho zjevně banky nejsou schopny, je přetrvávající důvěra v banky jakýmsi psychologickým zázrakem.¹¹⁷ Je jisté, že lepší znalost praxeologie ze strany veřejnosti by každopádně snížila důvěru ve zdraví bankovního systému. Banky jsou totiž velmi zranitelné. Stačí, když jen pár jejich klientů ztratí v banky důvěru a požádají o výplatu svých peněz, a pak také ostatní klienti rychle přispěchají, aby to byli právě *oni*, kdo získá své peníze, dokud ban-

ka ještě zůstává v provozu. Zjevná – a opodstatněná – panika bank, že by došlo k jakémukoli „runu“ na banku, vede i ostatní klienty, aby učinili totéž, což ještě zvyšuje problémy bank. Runy na banku každopádně mohou způsobit zkrádu a samozřejmě, jsou-li provedeny důsledně, mohou vést k uzavření každé banky v zemi během několika dnů.¹¹⁸

Runy na banku a neustálý strach z jejich výskytu představují jeden z hlavních limitů úvěrové expanze. K runům často dochází během krize v rámci hospodářského cyklu, kdy dochází k nesplácení dluhů a projevují se neúspěchy v podnikání. Runy a strach z runů pomáhají uspišit deflační úvěrovou kontrakci.

Runy na banku mohou být proto neustálou hrozbou, ale obecně příliš nepůsobí jako účinné omezení. Když k nim dojde, obvykle banky zničí. Skutečnost, že banka vůbec existuje, znamená, že k runu nedošlo. Účinnějším a každodenním omezením úvěrové expanze je relativně *malý počet* klientů banky. Bankovní klientela se skládá z těch lidí, kteří jsou ochotni držet depozita či bankovky (peněžní substituty) namísto řádných peněz. Je empirickou skutečností, že téměř ve většině případů nenastává situace, kdy by všichni lidé ve společnosti využívali pouze jednu banku, a to neplatí ani v případě, omezíme-li okruh lidí na ty, kteří chtějí používat bankovní peníze, a nikoli peněžní kovy. Je zjevné, že čím více bank existuje, tím menší bude počet klientů jedné banky. Lidé se pro nějakou banku rozhodují z řady důvodů: dobrá pověst, vstřícný přístup, cena služeb a vhodná poloha asi hrají svou úlohu.

Jak může nízký počet klientů banky omezit možnost úvěrové expanze? Nově vydané peněžní substituty jsou samozřejmě půjčeny klientům banky. Klient poté nové peníze utratí za zboží a služby. Nové peníze se začínají rozptylovat v ekonomice. Nakonec – obvykle velmi rychle – jsou tyto peníze utraceny za zboží a služby prodávané lidmi, kteří používají *jinou* banku. Předpokládejme, že Hvězdná banka provedla úvěrovou expanzi. Nově vydané bankovky či depozita této banky si najdou cestu do rukou pana Nováka, který využívá služeb Městské banky. Mohou nastat dvě situace, které však povedou ke stejným ekonomickým důsledkům: (a) pan Novák přijme bankovky či depozita Hvězdné banky a uloží je v Městské bance, která požádá Hvězdnou banku o jejich proplacení, nebo (b) pan Novák odmítne přijmout bankovky Hvězdné banky a trvá na tom, aby klient Hvězdné banky, řekněme pan Liška, který si od pana Nováka něco koupil, své bankovky za peníze směnili sám a zaplatil panu Novákovi v přijatelném peněžním standardu.

Zatímco zlato a stříbro je přijímané na celém trhu, bankovní peněžní substituty jsou přijímány pouze vlastní bankovní klientelou. Úvěrová expanze jedné banky je proto zjevně limitována a toto omezení je tím větší, čím (a) nižší je počet klientů banky a čím (b) větší je emise peněžních substitutů v poměru, v jakém tuto emisi provádějí ostatní banky. První případ si ukažme na následující-

cím příkladu. Předpokládejme, že každá banka má pouze jednoho klienta. V takové situaci je zjevné, že existuje jen velmi malý prostor pro úvěrovou expanzi. Vezmeme-li druhý extrém, kdy všichni lidé v ekonomice využívají pouze jednu banku, nikdo nebude požadovat proplacení za peníze kvůli tomu, že klient banky nakupuje od klienta jiné banky. Je jasné, že čím méně klientů banka má *ceteris paribus*, tím větší omezení úvěrové expanze existují.

Co se týče druhého případu, tak platí, že čím větší relativní úvěrovou expanzi uskuteční jedna banka, tím dříve přijde den, kdy bude muset nastat proplacení za peníze, a tedy i den potenciálního krachu. Předpokládejme, že Hvězdná banka provede úvěrovou expanzi, zatímco jiné banky tak neučiní. To znamená, že klientům Hvězdné banky se zvýšilo množství držené hotovosti. Výsledkem bude, že mezní užitek každé jednotky držených peněz pro ně klesne a značnou část těchto nových peněz utratí. Část těchto vyšších výdajů bude uskutečněna formou nákupu zboží a služeb jiných lidí. Je však jasné, že čím větší bude úvěrová expanze, tím více se tyto peníze „přelijí“ do nákupů zboží a služeb klientů jiných bank. Tento vývoj se velmi urychluje v případě, že zvýšené výdaje klientů za zboží a služby jiných klientů zvyšují jejich ceny, zatímco ceny zboží prodávaného klienty ostatních bank zůstávají stejné. Výsledkem je, že klienti Hvězdné banky začnou kupovat více od klientů jiných bank a méně od sebe navzájem. Vzniká tak „nepříznivá“ obchodní bilance klientů Hvězdné banky ve vztahu ke klientům jiných bank.¹¹⁹ Je jasné, že tato tendence peněz dosahovat jednotné úrovně směnné hodnoty na celém trhu je příkladem procesu, pomocí něhož se nové peníze (v tomto případě nové peněžní substituty) v ekonomice rozptylují. Čím větší je relativní úvěrová expanze banky, tím větší a rychlejší bude rozptýlení peněz po ekonomice a následný tlak na banku, jež úvěrovou expanzi provedla, aby své bankovky a depozita směnila za peníze.

V tomto okamžiku se vysvětluje, proč banky drží ve svých sklepeních zlaté a stříbrné rezervy (odmyslíme-li si zákonné požadavky na výši rezerv). Není to proto, aby banky přestály run, jelikož žádná banka fungující na částečných rezervách nemůže mít tolik rezerv, aby run vydržela. Je to proto, aby banka mohla uspokojit požadavky na výplatu peněz přicházející od klientů jiných bank.

Ludwig von Mises skvěle ukázal, že podstatu tohoto procesu objevila britská *Currency School* a klasičtí teoretikové „mezinárodního obchodu“ 19. století. Tito ekonomové předpokládali, že všechny banky v dané oblasti či zemi budou provádět úvěrovou expanzi společně. Výsledkem je nárůst cen zboží vyráběného v dané zemi. Dalším následkem bude „nepříznivá“ obchodní bilance, tj. začne docházet k odlivu měnového kovu do jiných zemí. Jelikož lidé v ostatních zemích nevyužívají služeb bank, které provedly úvěrovou expanzi, výsledkem je „odliv měnových kovů“ ze země, kde došlo k úvěrové expanzi, a zvýšení tlaku na výplatu peněz z těchto bank.

Stejně jako ostatní části zbytečně přečtené a zbytečně rozpracované teo-

rie „mezinárodního obchodu“, je i tato analýza pouhou jednou konkrétní částí „obecné“ ekonomické teorie. Její zařazení do škatulky „teorie mezinárodního obchodu“ podhodnocuje, jak ukázal Mises, její skutečný význam.^{120, 121}

Čím více si tedy budou banky konkurovat a čím více jich bude, tím méně budou schopny provádět emisi nekrytých peněz, a to i tehdy, když jim v tom nebude nikdo bránit. V 11. kapitole jsme již zmínili, že takový systém byl znám jako „svobodné bankovníctví“.¹²² Hlavní výtkou proti této analýze svobodného bankovníctví byl problém bankovních „kartelů“. Dohodnou-li se banky na provádění úvěrové expanze koordinovaně, bude odstraněn limit omezené klientely banky ve vztahu k ostatním bankám a klienti jedné banky se v podstatě stanou také klienty ostatních bank. Mises však ukázal, že zdravější banka s vyššími rezervami si nebude přát ztratit dobré jméno u svých klientů a riskovat vstupem do kartelu se slabšími bankami nebezpečí runu.¹²³ Tato skutečnost si ce klade překážky takovýmto dohodám, ale zcela je nevyklučuje. Koneckonců, žádné banky, které fungují na částečném krytí, nejsou *ve skutečnosti* zdravé. Když veřejnost uvěří, že řekněme 80% rezervy měnového kovu zaručují zdraví banky, pak si totéž může myslet o bankách, které mají 60% a třeba i 10% krytí. Skutečnost, že veřejnost umožňuje slabším bankám přežít, demonstruje, že obezřetnější banky nemusí o své dobré jméno přijít, rozhodnou-li se společně se slabšími bankami provádět úvěrovou expanzi.

Mises prokázal, že není sporu o tom, že z pohledu odpůrců inflace a úvěrové expanze je svobodné bankovníctví lepší než systém centrálního bankovníctví (viz dále). Ovšem, jak uvádí Amasa Walker:

„Mnoho se toho řeklo v různých dobách o vhodnosti svobodného bankovníctví. Není pochyb o tom, že každý člověk je způsobilý a měl by mít právo, když se tak rozhodne, podnikat v bankovníctví stejně svobodně jako v zemědělství či jiné oblasti. Jelikož ale dnešní bankovníctví představuje vydávání nekonvertibilních papírových peněz, čím je tomu více bráněno a čím méně k tomu dochází, tím lépe. Když ale bude takovýto způsob emise peněz zcela zakázán a budou vydávány pouze bankovky, jež budou představovat potvrzení na určité množství mincí, může být bankovníctví tak svobodné jako obchodování na burze. Jedinou věcí, kterou je třeba zajistit, je to, že nikdo neuskuteční emisi, aniž by měl v ruce peněžní kov.“¹²⁴

E. VLÁDA JAKO STRŮJCE ÚVĚROVÉ EXPANZE

Podíváme-li se do historie, vidíme, že vlády ve velké míře podporovaly úvěrovou expanzi a vyzývaly k ní. *Odstraňovaly* tak limity, které trh stavěl úvěrové expanzi do cesty. Jedním takovým způsobem bylo, že vlády svými nařízeními zbavovaly banky strachu před bankovními runy. V 19. století ve Spojených státech vláda bankám umožnila, aby v případě obtíží v dobách krize zrušily smě-

nitelnost za zlato a fungovaly dále. Byly tak dočasně zbaveny své smluvní povinnosti platit své závazky, zatímco mohly dále poskytovat půjčky ve vlastních bankovkách, a dokonce mohly i přinutit své klienty, aby v jejich bankovkách spláceli dluhy. Toto opatření představuje mocný způsob odstranění limitů úvěrové expanze, jelikož banky vědí, že i když provedou nadměrnou expanzi, vlády jim umožní neplnit jejich smluvní závazky.

Při existenci standardu nekrytých papírových peněz si mohou vlády (či jejich centrální banky) uložit povinnost pomocí další emise peněz, které jsou používány, zachránit jakoukoli banku nebo jakoukoli velkou banku, ocitne-li se v problémech. Na konci 19. století byl přijat princip, že centrální banka musí fungovat jako „věřitel poslední instance“ a půjčit peníze bankám, kterým hrozí bankrot. Dalším nástrojem, který má odstranit limit úvěrové expanze spočívající na důvěře, je zavedení „pojištění vkladů“, kdy vláda přislíbujee dodat papírové peníze k uspokojení bankovních závazků na požádání. Takové a podobné nástroje odstraňují tržní překážky nekontrolované úvěrové expanzi.

Druhým nástrojem, jenž se těší takové přízni, že když jej nějaká země nemá, je považována za naprosto „zaostalou“, je centrální banka. Centrální banka, i když je často nominálně vlastněna jednotlivci či soukromými bankami, je řízena přímo vládou. Její smysl, který ovšem není vždy explicitně uváděn, je odstranit překážku úvěrové expanzi, kterou představovala konkurence mnoha nezávislých bank. Jejím cílem je zajistit, že všechny banky v zemi budou koordinovány, a budou tedy provádět úvěrovou expanzi či kontrakci společně, dle rozhodnutí vlády. Již jsme si ale ukázali, že takováto koordinace úvěrové expanze velmi oslabuje limity, které jí do cesty staví trh.

Vlády zavádějí regulaci bankovního sektoru prostřednictvím centrální banky tak, že centrální bance udělí *monopol na emisi bankovek* v zemi. Jak již víme, peněžní substituty mohou být emitovány v podobě bankovek a účetních depozit. Z ekonomického hlediska jsou obě formy totožné. Pro stát však bylo pohodlné mezi těmito dvěma formami rozlišovat a zakázat veškerou emisi bankovek soukromými bankami. Toto znárodnění vydávání bankovek nutí komerční banky přicházet do centrální banky, kdykoli si jejich zákazníci přejí směniti depozita na požádání za papírové bankovky. Komerční banky tedy kvůli tomu, aby mohly uspokojit své klienty, musejí bankovky od centrální banky kupovat. Tyto nákupy se mohou uskutečnit jedině tak, že banky prodávají své zlaté mince a jiné standardní peníze, nebo tak, že si u centrální banky otevírají depozitní účty, ze kterých pak čerpají.

Jelikož si veřejnost vždy přeje držet část svých peněz ve formě bankovek a část ve formě depozit na viděnou, musí banky vstoupit s centrální bankou do trvalého svazku, aby si zajistily dodávky bankovek. Nejvhodnější je proto otevřít si u centrální banky depozitní účty. Centrální banka se tak stává „bankou bank“. Tato depozita na viděnou (spolu se zlatem v jejich sklepeních) se

stávají bankovními rezervami. Centrální banka také může jednodušeji vytvářet závazky na viděnou, které nejsou kryty 100% zlatem, a tyto zvýšené závazky přidat k rezervám a depozitům na viděnou držným bankami, či jinak zvýšit množství bankovek vydaných centrální bankou. Nárůst bankovních rezerv v zemi povede banky k provedení úvěrové expanze. Jakýkoli pokles těchto rezerv povede na druhou stranu k všeobecné úvěrové kontrakci.

Centrální banka může zvýšit rezervy bank v dané zemi třemi způsoby: (a) může jim jednoduše půjčit rezervy, (b) nakoupí jejich aktiva, a tím přímo zvýší stav na jejich depozitních účtech u centrální banky nebo (c) nakoupí dluhopisy od veřejnosti, která pak uloží své směnky za centrální bankou do nejrůznějších bank, které poskytují přímé služby veřejnosti. To bankám umožní přidat si tuto pohledávku za centrální bankou do rezerv. Druhý uvedený proces je znám pod názvem *diskontní operace*, třetí uvedený proces je označován za *operace na volném trhu*. Při těchto operacích na volném trhu lidé platí centrální bance za její aktiva, která jsou nakupována pomocí šeků vystavených na jejich účty vedené u bank. Centrální banka pak vymáhá platbu tak, že sníží rezervy banky na účtech, které jí sama vede. Ve většině případů jsou aktivy, která jsou nakupována a prodávána v rámci operací na volném trhu, státní dluhopisy.¹²⁵

Bankovní systém je tedy koordinován pod záštitou vlády. Vláda, stvořitel centrální banky, ji vždy obdařuje velkou prestiží. Bankovky centrální banky vláda prohlašuje často za zákonné platidlo. Za zlatého standardu se děje nejen to, že všichni lidé jsou klienty centrální banky, ale centrální banka začíná disponovat ohromnými zdroji, a tak je každý problém se směnitelností závazků za zlato poměrně malicherný. Navíc je jisté, že žádná vláda nenechá svou centrální banku (tj. sebe) zbankrotovat. Centrální bance bude vždy umožněno v dobách vážných problémů pozastavit zlaté krytí. Může proto sama provádět inflaci a úvěrovou expanzi (skrze rediskontní operace a operace na volném trhu) a pomocí zvyšování bankovních rezerv přivodit *mnohonásobnou* úvěrovou expanzi bank v celé ekonomice. Dochází k mnohonásobné úvěrové expanzi, protože banky obvykle udržují jistý poměr rezerv k závazkům, které jsou založeny na odhadech požadavků na proplacení ze strany klientů cizích bank, a nárůst jejich rezerv vyvolá mnohonásobnou expanzi nekrytých peněz. Tento nárůst se dále zvýší v důsledku skutečnosti, že banky vědí, že jsou všechny vzájemně koordinovány. Společné provádění úvěrové expanze snižuje možnost, že klienti jiných bank požádají o vyplacení peněz, a proto také snižuje poměr rezerv, který bude každá banka chtít držet.

Když vláda opustí zlatý standard, bankovky centrální banky se stanou zákonným platidlem a v podstatě také peněžním standardem. Centrální banka pak nemůže nikdy zkrachovat, což odstraňuje jakékoli překážky úvěrové expanzi. Například ve Spojených státech, kde máme v současnosti v podstatě standard papírových peněz (jenž je také nazýván „omezený mezinárodní stan-

dard zlatého slitku“), vymizel zcela tlak na vyplacení peněz, stejně jako ochota centrální banky pomoci dodatečnými rezervami bankám spolu s pojištěním vkladů odstraňuje obavy z bankovních krachů.¹²⁶ Aby zůstala zachována centrální kontrola vlády nad poskytováním bankovních úvěrů, nutí Spojené státy banky držet minimální poměr rezerv (téměř zcela držených jako depozita u centrální banky) k depozitům.

Dokud je měna země jakkoli vázána na zlato, centrální banka a bankovní systém se musí obávat o únik zlata do zahraničí v případě, že inflace bude příliš vysoká. Existuje-li neomezený zlatý standard, musejí se také obávat o únik zlata do rukou domácích subjektů, který by vznikl jako výsledek požadavků na vyplacení zlata vznášených lidmi, kteří tyto banky nepoužívají. Změna preferencí veřejnosti, která povede k upřednostňování bankovek před depozity, bude vadit komerčním bankám, ale nikoli centrální bance. Vytrvalá propaganda ohledně výhodnosti bankovních služeb však snížila řady lidí, kteří nepoužívají banky, na několik málo nespokojenců. Výsledkem je, že jediná zbylá překážka úvěrové expanzi je externí. Vlády se samozřejmě vždy snaží odstranit všechny překážky, které jí brání využít svou moc a provést měnovou expanzi. Jedním způsobem, jak tuto externí překážku odstranit, je usilovat o mezinárodní spolupráci, aby poté všechny vlády a centrální banky zvyšovaly svou peněžní zásobu stejným tempem. „Ideální“ podmínkou pro provádění neomezené inflace je samozřejmě situace, kdy by existovaly jedny světové papírové peníze vydávané světovou centrální bankou nebo jinou vládní institucí. Zcela papírové peníze na národní úrovni by posloužily téměř stejně tak dobře, ale situaci komplikuje znehodnocování národních měn oproti jiným měnám, což vede k velkému zdražování dovozů.¹²⁷

F. KONEČNÁ MEZ: PÁDIVÝ BOOM A HYPERINFLACE

Po ustavení papírových peněz státem nebo dokonce světovým státem se může zdát, že všechny překážky úvěrové expanzi nebo jakkoli vysoké inflaci jsou odstraněny. Centrální banka může vydávat neomezené množství nominálních jednotek papírových peněz, aniž by jejich množství bylo omezeno množstvím vytěženého kovu. Ty poté lze dodávat do bank, aby se staly základem jejich úvěrů, o jejichž výši rozhodne vláda. Neexistují žádné problémy s proplácením peněz ani domácím, ani zahraničním subjektům. Kdyby tedy existoval světový stát nebo spolupracující kartel národních států se světovou bankou a světovými papírovými penězi, přičemž používání zlata a stříbra by bylo zákonem zakázáno, nemohl by světový stát libovolně zvyšovat nabídku peněz, aniž by mu vznikaly devizové problémy či problémy se zahraničním obchodem, a trvale tak přerodžďelovat bohatství bez ohledu na tržní ohodnocení svým vlastním příznicům, tedy od mírumilovných výrobců k vládnoucím kastám?

Mnoho ekonomů a většina ostatních lidí předpokládá, že by se státu tohoto

cíle mohlo podařit dosáhnout. Ve skutečnosti tomu tak není, poněvadž existuje konečná mez inflace. Je to sice velmi vzdálená, ale hrůzná mez, která nakonec inflaci porazí. Paradoxně se jedná o jev zvaný *pádívá inflace* či *hyperinflace*.

Když vláda a bankovní systém zahajují inflaci, veřejnost jim v této úloze obvykle nevědomě pomáhá. Veřejnost, která nezná pravou povahu probíhajícího procesu, se domnívá, že růst cen je pouze přechodný a že se ceny brzy vrátí na „normální“ úroveň. Jak jsme již upozornili výše, lidé proto budou hromadit více peněz, tj. budou držet větší podíl svého příjmu ve formě hotovosti. Společenská poptávka po penězích zkrátka vzroste. Výsledkem je, že ceny porostou méně než proporcionálně vzhledem k nárůstu množství peněz. Vláda získá od veřejnosti *více reálných zdrojů*, než očekávala, jelikož poptávka veřejnosti po těchto zdrojích klesla.

Veřejnost si ale nakonec začne uvědomovat, k čemu dochází. Odhalí, že vláda se pokouší použít inflaci jako trvalou formu daní. Veřejnost má ale zbraň, jak bojovat s touto snahou vlády získat zdroje. Jakmile si lidé uvědomí, že vláda bude pokračovat v inflaci, a ceny tedy budou nadále stoupat, zvýší své nákupy zboží. Zjistí totiž, že vydělají, když nakoupí nyní, a nebudou čekat, až jim v budoucnu klesne kupní síla peněžní jednotky a vzrostou ceny. Jinými slovy, klesne společenská poptávka po penězích a ceny začnou růst rychleji, než se zvyšuje nabídka peněz. Když k tomu dojde, vládou prováděná konfiskace či „daňový“ účinek inflace bude nižší, než vláda očekávala. Kupní síla zvýšeného množství peněz totiž klesne, jelikož ceny více vzrostou. Tato fáze inflace je počátkem hyperinflace – pádivého boomu.¹²⁸

Nižší poptávka po penězích způsobí, že vládě se podaří získat méně zdrojů, ale vláda může i nadále získávat zdroje do té doby, dokud trh používá peníze. Zrychlený růst cen povede ve skutečnosti ke stížnostem na „nedostatek peněz“ a bude motivovat vládu k úsilí o další inflaci, čímž způsobí ještě zrychlenější nárůst cen. Tento proces však nebude trvat dlouho. Jak nárůst cen pokračuje, začíná veřejnost „utíkat od peněz“, snaží se peněz zbavit, jak rychle to jen jde, a nakupuje reálné statky, což znamená téměř *jakékoli* reálné statky, které jí slouží jako uchovatel hodnoty pro budoucnost. Tato zbesilá snaha zbavit se peněz snižuje poptávku po držbě hotovosti téměř na nulu, což způsobuje astronomický růst cen. Hodnota peněžní jednotky klesá prakticky na nulu. Zkáza a zpusošení, které pádivý boom působí, jsou nezměrné. Lidé s relativně pevně daným příjmem jsou přivedeni na mizinu. Prudce klesá výroba (což dále zvyšuje ceny), jelikož lidé ztrácejí motivaci pracovat. Musí totiž trávit většinu času tím, že se snaží zbavit peněz. Hlavním úkolem se stává získat nějaké reálné statky, jakékoli se objeví, a utratit peníze, jakmile člověk nějaké dostane. Když ekonomika dosáhne tohoto stadia pádivé inflace, v podstatě se rozpadá, trh přestává existovat a společnost se vrací do stavu barterového obchodu a úplného ožebračení.¹²⁹ Prostředky směny se začínají pozvolna stávat komoditami.

Veřejnost se zbavila inflačního břemene poslední zbraní, kterou měla k dispozici: snížením poptávky po penězích v takovém rozsahu, že vládní peníze zcela ztratily hodnotu. Když selžou všechny překážky a veškeré formy přesvědčování, vede jediná cesta, jak lidé mohou přivodit návrat „tvrдых“ komoditních peněz svobodného trhu, skrze chaos a hospodářský rozvrat.

Nejznámějším příkladem pádivé inflace byla německá zkušenost z roku 1923. Je to velmi poučná epizoda, protože k ní došlo v jedné z nejrozvinutějších průmyslových zemí světa.¹³⁰ Chaotické události v dobách německé hyperinflace a jiné podobné události jsou však jen slabým odvarem toho, k čemu by došlo při inflaci prováděné světovým státem. Německo se totiž mohlo zotavit a navrátit k peněžní tržní ekonomice rychle, protože mohlo zavést novou měnu založenou na směnách s jinými dříve existujícími penězi (zlatem a zahraničními měnami). Jak jsme si však vysvětlili, Misesův regresní teorém ukazuje, že žádné peníze nemohou vzniknout na trhu jinak, než když je lze směnit za dříve existující peníze (které musí v konečném důsledku vycházet z dřívější hodnoty komodity při barterové směně). Jestliže světový stát postaví zlato a stříbro mimo zákon a zavede jednotné papírové peníze, jejichž inflaci bude poté provádět, a pádivý boom je zničí, *nebudou na trhu existovat žádné dříve existující peníze*. Obnova peněžní ekonomiky bude poté představovat ohromně náročný úkol.

G. INFLACE A KOMPENZAČNÍ FISKÁLNÍ POLITIKA

Inflace je v posledních letech většinou definována jako nárůst cen. To je však velmi neuspokojivá definice. Ceny jsou vysoce komplexními jevy určenými mnoha různými kauzálními faktory. Mohou vzrůst, či klesnout kvůli změnám na straně statků, tj. jako výsledek změny nabídky statků na trhu. Mohou vzrůst, či klesnout kvůli změně společenské poptávky po držbě peněz, nebo se mohou zvýšit, či klesnout v důsledku změny v nabídce peněz. Dát všechny tyto příčiny dohromady je zavádějící, jelikož taková analýza záměrně přehlíží jednotlivé vlivy, jejichž identifikace je cílem vědy. Může tedy dojít k nárůstu nabídky peněz a zároveň se může zvýšit společenská poptávka po penězích vyvolaná rostoucí nabídkou zboží. Tyto jevy se mohou vzájemně vyrušit, takže k obecné změně cen vůbec nemusí dojít. Oba procesy však stejně konají své dílo. Zdroje se budou stejně přesouvat v důsledku inflace a k hospodářskému cyklu způsobenému úvěrovou expanzí dojde také. Je proto krajně nevhodné definovat inflaci jako nárůst cen.

Změny v nabídce peněz a poptávce po penězích představují dobrovolné změny preferencí lidí na trhu. Totéž platí o zvýšení nabídky zlata či stříbra. Zvýšení nekrytých papírových peněz je ale činností podvodné intervence do fungování trhu, která narušuje dobrovolné preference a rozdělení příjmu a bohatství, jež se dobrovolným jednáním lidí vytvořilo. Z tohoto důvodu je nej-

vhodnější definicí „inflace“ ta, kterou jsme použili výše v textu: nárůst nabídky peněz převyšující nárůst měnového kovu.¹³¹

Pak se také ukáže absurdnost nejrůznějších vládních programů „boje s inflací“. Většina lidí se domnívá, že státní úředníci musí neustále vytvářet valy čelící inflaci, k čemuž musí být vyzbrojeni ohromným množstvím „regulačních“ programů určených pro boj s inflačním nepřítelem. Ve skutečnosti je však pouze nutné, aby vláda a banky (dnes téměř zcela ovládané vládou) zastavily provádění inflace.¹³² Na světlo také vyjde absurdnost termínu „inflační tlak“. Vláda či banky buď *inflaci provádějí*, nebo ne. Nic takového jako „inflační tlak“ neexistuje.¹³³

Myšlenka, že povinností vlády je veřejnost zdaňovat, aby vláda „odsála nadbytečnou kupní sílu“, je zcela směšná.¹³⁴ Došlo-li k inflaci, je právě tato „přebytečná kupní síla“ produktem předchozí inflace zosnované vládou. Stručně řečeno, vláda má prý poškodit veřejnost dvakrát: jednou tím, že si přivlastní zdroje společnosti pomocí inflace nabídky peněz, a poté znovu pomocí zdanění nových peněz z rukou veřejnosti. Spíše než aby se jednalo o „kontrolu inflačních tlaků“, představuje vyšší zdanění v době boomu jednoduše další břímě pro veřejnost. Jsou-li daně použity k dalším vládním výdajům nebo k vládní úhradě dluhů vůči veřejnosti, pak nastává ještě deflační efekt. Jsou-li daně použity k úhradě dluhů vlády u bank, deflační efekt nebude mít povahu úvěrové kontrakce, a proto nepřispěje k opravě chyb způsobených předchozí inflací. Vytvoří jen sám další narušení a chybnou alokaci zdrojů.

Keynesovská a neokeynesovská „kompenzační fiskální politika“ tvrdí, že vláda má provádět deflaci během „inflačního“ období a inflaci (uskutečňovat deficity financované půjčkami od bank), bojuje-li s depresí. Je zřejmé, že vládní inflace může snížit nezaměstnanost a pomoci odstranit neprodané zásoby jen tehdy, když tento proces oklame vlastníky a ti se rozhodnou přijmout nižší *reálné* mzdy a ceny. Tato „peněžní iluze“ spoléhá na to, že vlastníci jsou příliš hloupí na to, aby si všimli, že jejich reálné příjmy poklesly (což je dost vetřký základ, na němž má spočívat léčba). Kromě toho bude inflace obohacovat část veřejnosti na úkor zbytku a jakákoli úvěrová expanze nastartuje jen další hospodářský cyklus. Keynesovci zobrazují monetárně-fiskální systém svobodného trhu, jako by nebyl nijak řízen a ekonomika, která je jinak schopna se přizpůsobovat, najednou neustále nejistě balancovala mezi depresí a nezaměstnaností na straně jedné a inflací na straně druhé. Z tohoto svého poznatku pak vyvozují, že je nutné, aby vláda zasáhla a začala ekonomiku řídit správným směrem. Po naší úplné analýze peněz a hospodářských cyklů by však mělo být jasné, že skutečný obrázek je téměř přesně opačný. Svobodnému a nenarušovanému trhu nehrozí inflace, deflace, deprese ani nezaměstnanost. Intervence vlády ale *vytváří* situaci, kdy ekonomika balancuje nad propastí, a neustále, i když možná někdy nevědomě, ekonomiku zahání do těchto pastí.

12. ZÁVĚR: SVOBODNÝ TRH A ÚTLAK

Završili jsme tedy naši analýzu dobrovolného a svobodného jednání a důsledků pro svobodný trh, které toto jednání přináší. Ukázali jsme si také dopady násilného jednání a donucení a jeho důsledky v ekonomických intervencích. Mnozí lidé zastávají povrchní názor, že svobodný trh je chaotickým místem, kde vládne anarchie, zatímco státní intervence zavádějí do této anarchie řád a hodnoty komunity. Praxeologie – ekonomie – nám ale ukazuje, že pravda je zcela opačná. Naši analýzu můžeme rozdělit na přímé či zjevné dopady a nepřímé, skryté dopady těchto dvou principů. Dobrovolné jednání – svobodná směna – vede přímo k vzájemnému prospěchu obou stran směny. Nepřímo, jak naše zkoumání prokázalo, vytváří síť takovýchto svobodných směn ve společnosti – označovaná za „svobodný trh“ – jemný a účtyhodný mechanismus harmonie, přizpůsobení a přesnosti při alokování produktivních zdrojů, rozhodování o cenách, který jemně, ale rychle vede ekonomický systém k největšímu možnému uspokojení přání všech spotřebitelů. V krátkosti řečeno, svobodný trh nejenže přímo *prosívá* všem stranám, ale nechává jim svobodu a volnost. Nevyužívá násilí. Vytváří také mocný a efektivní nástroj společenského *řádu*. Proudhon psal lépe, než si sám uvědomoval, když nazval „svobodu matkou, a nikoli dcerou řádu“.

Na druhé straně má donucení diametrálně opačné rysy. Donucení přímo *prosívá* pouze jedné straně na úkor ostatních. Vynucená směna je systémem vykořisťování člověka člověkem, což je v rozporu s fungováním trhu, který je systémem kooperativní směny užívané pouze k využívání *přírody*. Vynucená směna nejen znamená, že jedni žijí na úkor druhých, ale, jak jsme si právě všimli, donucení vede nepřímo k dalším problémům: je neefektivní a chaotické, ochromuje výrobu a vede ke kumulativním a nepředvídaným obtížím. Donucení, které zdánlivě vytváří řád, nevede pouze k vykořisťování, ale zcela zásadně *řád narušuje*.

Hlavní úlohou praxeologie – ekonomie – je objasnit světu tyto nepřímé a skryté následky rozličných forem lidského jednání. Skrytý řád, harmonie a efektivnost dobrovolných vztahů na svobodném trhu, a skrytý rozklad řádu, konflikt a velká neefektivnost donucení a intervencí – to jsou významné pravdy, které nám pomocí deduktivní analýzy ze samozřejmých axiomů předkládá ekonomická věda. Sama praxeologie nemůže vynášet etické soudy nebo činit rozhodnutí ohledně hospodářské politiky. Praxeologie nás skrze své *wertfrei* zákony informuje, že fungování principu dobrovolnosti a principu svobodného trhu vede nevyhnutelně ke svobodě, prosperitě, harmonii, efektivnosti a řádu, zatímco donucení a vládní zásahy vedou neúprosně k hegemonii, konfliktu, vykořisťování člověka člověkem, neefektivnosti, chudobě a chaosu. V tomto okamžiku praxeologie opouští scénu. Je na občanovi – etikovi, aby si vybral politický směr podle hodnot, jež mu jsou blízké.

DODATEK A: VLÁDNÍ PŮJČKY

Hlavním zdrojem vládních příjmů je zdanění. Dalším zdrojem jsou vládní půjčky. Když si vláda půjčuje od bankovního systému, jedná se ve skutečnosti o formu inflace: bankovní systém vytváří nové peněžní substituty, které se nejprve dostávají do rukou vlády, a poté se s každým dalším výdajem rozptylují po ekonomice. Problematikou inflace jsme se zabývali výše v textu. Zde hovoříme o procesu, který se zcela odlišuje od situace, kdy si vláda půjčuje od veřejnosti. Tento proces totiž inflační není, jelikož veřejnost přesunuje uspořené zdroje. Ekonomickým dopadem takového procesu je odvedení úspor od projektů, které si nejvíce přejí spotřebitelé, a jejich přesun k užití, jež preferují státní úředníci. Z pohledu spotřebitelů tedy vládní výpůjčky od veřejnosti znamenají mrhání úsporami. Důsledkem tohoto plýtvání je omezení kapitálové struktury společnosti a snížení obecné životní úrovně v současnosti i budoucnosti. Odklonění úspor od investic a jejich plýtvání způsobuje, že úroková míra bude vyšší, než by jinak byla, jelikož nyní soukromá užití musí soupeřit s požadavky vlády. Půjčování veřejnosti vládě zasahuje *úspory* jednotlivců více než zdanění, jelikož odlákává přímo *úspory* a nezdaňuje celý příjem.

Lze namítnout, že půjčování vládě je dobrovolné, a proto je ekvivalentní jakýmkoli jiným dobrovolným příspěvkům vládě. „Odklon“ zdrojů je prý něčím, co si spotřebitelé, a tedy veřejnost přeje.¹³⁵ Tento proces je ale „dobrovolný“ pouze z jedné strany. Nesmíme totiž zapomínat, že vláda vstupuje na časový trh jako subjekt, který využívá donucení, a zaručuje, že donucení použije, aby získala zdroje k úhradě svých dluhů. Vláda je vybavena mocí, jakou nikdo jiný na trhu nemá – vždy si může zajistit zdroje, ať již zdaněním či inflací. Vláda proto bude schopna získat značnou část úspor, a to za nižší úrok, než jaký je jinak požadován. Riziková složka úrokové míry, kterou vláda bude muset platit, bude nižší, než jakou budou muset platit ostatní dlužníci.¹³⁶

Půjčování vládě proto může být dobrovolné, ale uvažujeme-li tento proces jako celek, nelze o dobrovolnosti mluvit. Můžeme spíše hovořit o dobrovolné účasti na budoucí konfiskaci majetku, které se dopustí vláda. Půjčování vládě ve skutečnosti odvrací zdroje od soukromých užití k vládě *dvakrát*: jednou, když je půjčka poskytnuta a soukromé úspory se stanou zdrojem vládních výdajů, a poté znovu, když vláda zdaňuje a provádí inflaci (nebo si znovu půjčuje), aby získala peníze na splátku svého dluhu. Pak znovu dochází k přesunutí zdrojů od soukromých výrobců k vládě, jehož výtěžek získávají – poté co se zaplatí úředníci, kteří transakci provádějí – držitelé státních obligací. Tito lidé se tak stávají částí státního aparátu a „vystupují státním způsobem“ proti výrobcům platícím daně.¹³⁷

Důmyslný slogan, že na veřejném dluhu nezáleží, jelikož „jej dlužíme sami sobě“, je zjevně zcela absurdní. Základní otázkou, kterou si musíme zodpovědět, je: Kdo je to *my*, kdo si „dlužíme“, a co znamená „sami sobě“? Rozbor slo-

va musí být individualistický, a nikoli holistický. Jistí lidé dluží peníze určitým jiným lidem, a to je přesně ta skutečnost, která je při půjčování, ale také při procesu zdaňování velmi důležitá. Mohli bychom totiž také klidně říci, že ze stejného důvodu nejsou důležité ani daně.¹³⁸

Mnozí „praviví“ oponenti vládních půjček od veřejnosti na druhou stranu velmi přeceňují rizika veřejného dluhu a neustále varují před hrozícím „bankrotem“. Je zřejmé, že vláda se nemůže stát „nesolventní“ stejně jako soukromé subjekty, jelikož vždy může získat peníze za použití donucení, což nikdo jiný nemůže. Navíc pravidelně se navracející volání po tom, aby vláda „snížila veřejný dluh“, většinou zapomíná na to, že ponecháme-li stranou možnost odmítnutí dluhu, je možné dluh snížit pouze přinejmenším dočasným zvýšením daní či inflací. Společenský užitek nelze tudíž zvýšit snížením dluhu, kromě situace, kdy dluh bude *odmítnut*, což je způsob, kdy veřejný dluh lze snížit, aniž by zároveň došlo ke zvýšení fiskálního útlaku. Odmítnutí dluhu by mělo (z pohledu svobodného trhu) ještě další výhodu. Všechny budoucí snahy nakupovat vládní dluh by ztratily půvab, takže by vláda nemohla již tak snadno odvádět zdroje ze soukromého užití k financování vlastních potřeb. Na tomto místě se dostáváme k jednomu z nejpodivnějších a nejméně konsistentních bodů argumentace „pravivých“ ekonomů v dějinách politicko-ekonomického myšlení. Tito údajní zastánci svobodného trhu se totiž staví velmi ostře proti odmítnutí splácení státního dluhu a trvají na jeho co nejrychlejším splacení.¹³⁹

DODATEK B: „KOLEKTIVNÍ STATKY“ A „EXTERNALITY“: DVA ARGUMENTY PRO STÁTNÍ ZÁSAHY

Jedním z nejdůležitějších filosofických problémů posledních století je spor, zda je etika racionální disciplínou, nebo zda je ryze arbitrárním, nevědeckým souborem osobních hodnot. Bez ohledu na to, na jakou stranu se člověk přikloní, bude učiněn obecný závěr, že ekonomie – či praxeologie – *sama* nemůže vytvořit etickou, či politicko-etickou teorii. Ekonomie *per se* je proto *wertfrei* vědou, která nevyslovuje etické soudy. Přestože ekonomové většinou budou s tímto výrokem souhlasit, je s podivem, kolik energie věnovali pokusům ospravedlnit – nějakým krkolomným a údajně vědeckým *wertfrei* způsobem – nejrůznější činnosti vlády a její výdaje. Výsledkem je velmi časté propašování *neanalyzovaných* a neobhajovaných etických soudů do údajně hodnotově neutrálního systému ekonomické vědy.^{140, 141}

Dvěma nejčastějšími, zdánlivě vědeckými ospravedlněními státních aktivit a zásahů jsou (a) argument „externalit“ a (b) argument „kolektivních statků“ či „kolektivních potřeb“. Necháme-li stranou zdánlivě vědeckou či kvazimatematickou okrasu, první argument představuje tvrzení, že *A*, *B* a *C* nejsou schopni udělat jisté věci, aniž by přitom prospěli člověku *D*, který se může pokusit vyhnout se platbě svého „spravedlivého podílu“. Brzy si tento a podob-

né příklady „pozitivních externalit“ vysvětlíme. Argument „kolektivních statků“ vypadá na první pohled ještě vědeckěji. Ekonomové jednoduše tvrdí, že některé zboží a služby musí být ze samé své podstaty dodávány „kolektivně“, a „proto“ je musí poskytovat vláda a financovat je z daní.

Toto zdánlivě jednoduché, existenciální tvrzení však v sobě skrývá pěknou řádku neanalyzovaných politicko-etických předpokladů. Především i kdyby *existovaly* „kolektivní statky“, vůbec z toho neplyne *ani* to, (1) že je musí dodávat jedna instituce, *ani* to, (2) že každý člověk *musí* být donucen za ně platit. Zkrátka, je-li *X* kolektivní statek, který většina lidí v jisté komunitě potřebuje, a lze jej dodávat pouze tak, že slouží všem, žádným způsobem z toho neplyne, že každý, kdo statek získává, musí být přinucen platit za statek, který ani vůbec nemusí chtít. Dostáváme se zde zpátky k morálnímu problému pozitivních externalit, kterým se budeme zabývat později. Zkoumáme-li problém „kolektivních statků“, dostáváme se zpět k argumentu „pozitivních externalit“. Kromě toho, má-li daný statek dodávat jen jedna instituce, nikdo neprokázal, že by jí měla být *vláda*, a ne nějaká dobrovolná instituce nebo dokonce soukromá firma.¹⁴²

Za druhé, sám koncept „kolektivních statků“ je velmi pochybný. Jak může předně nějaká „kolektivní“ potřeba myslet, či jednat? Existuje pouze jedinec, který tyto věci dělá. Neexistuje žádný existenciální zástupce „kolektivu“, který údajně má potřeby a poté získává statky. Bez ohledu na to bylo učiněno mnoho pokusů zachránit koncept „kolektivních“ statků a poskytnout zdánlivě nevratitelné, vědecké zdůvodnění vládních aktivit. Gustave de Molinari při pokusu označit obranu za kolektivní statek prohlásil: „Policie slouží každému občanu oblasti, ve které působí, ale pouhé založení pekařství nevede k zahánění hladu.“ Naopak. Neexistuje žádný důvod, proč by měla policie nutně chránit *každého* člověka v dané oblasti, nebo dokonce proč by měla každému poskytovat stejný *rozsah* obrany. Navíc absolutní pacifista, člověk, který věří v naprosté nenásilí a jenž bydlí v dané oblasti, se *nebude* považovat za chráněného policií a ani za příjemce policejních služeb. Naopak. Bude policii v této oblasti, kde žije, považovat za škůdce. Obrana proto nemůže být považována za „kolektivní statek“ či „kolektivní potřebu“. Podobně nemůžeme ani tvrdit, že takové projekty jako přehrady prospívají každému v dané oblasti.¹⁴³

Antonio De Viti De Marco rozdělil „kolektivní potřeby“ na dvě kategorie: potřeby vznikající, když člověk nežije v izolaci, a potřeby spojené s konfliktem zájmů. První kategorie je ale tak široká, že do ní spadají téměř všechny tržní produkty. Nemělo by smysl například psát divadelní hry, dokud neexistuje jistý počet lidí, kteří by se na ně šli podívat, nebo vydávat noviny, dokud trh nedosáhne jisté velikosti. Musí být z tohoto důvodu všechna tato odvětví znárodněna a monopolizována vládou? Druhá kategorie má údajně zahrnovat obranu. Není tomu ale tak. Obrana sama neodráží konflikt zájmů, ale riziko *na-*

padení, proti kterému je používána. Nedává ale ani příliš smysl nazývat tuto potřebu „kolektivní“. Je to totiž s největší pravděpodobností právě potřeba *poslední*, na níž se lidé jednohlasně shodnou. Lupiči si ji asi přát nikdy nebudou!¹⁴⁴ Ostatní ekonomové píšou způsobem, jako kdyby obrana byla nutně kolektivní, jelikož se jedná o nehmotnou službu, zatímco chléb, automobily atd. jsou hmotné, dělitelné statky, které lze prodat jedincům. Trh se ale hemží „nehmotnými“ službami. Musí být státem monopolizováno koncertování, jelikož jde o nehmotnou službu?

Nedávno nabídl vlastní definici „kolektivních spotřebních statků“ profesor Samuelson v tzv. „čisté“ teorii vládních výdajů. Podle Samuelsona jsou kolektivními spotřebními statky ty, „které se užívají společně v tom smyslu, že spotřeba tohoto statku každým jednotlivcem nevede ke snížení spotřeby tohoto statku jiným jedincem“. Z nějakého důvodu jsou takové statky považovány za právě ony statky (nebo *příjemnějším* za ony statky), které má poskytovat vláda, a nikoli trh.¹⁴⁵ Samuelsonovo dělení bylo velmi ostře napadáno. Profesor Enke například poukázal na skutečnost, že většina státem poskytovaných služeb jednoduše nespadá do Samuelsonovy klasifikace, včetně dálnic, knihoven, soudních služeb, policie, hasičů, nemocnic a vojenské ochrany. Ve skutečnosti můžeme jít ještě dál a prohlásit, že *žádný* statek nikdy nebude moci být zařazen do Samuelsonovy kategorie „kolektivní spotřební statky“. Profesor Margolis má sice například výhrady proti Samuelsonově analýze, ale připouští zahrnutí národní obrany a majáků do této kategorie. „Národní obrana“ zcela určitě nepředstavuje statek jako takový, jehož by byla dodávána jedna jednotka. Skládá se z konkrétních zdrojů, které jsou použity jistými konkrétními způsoby – a tyto zdroje jsou nutně vzácné. Okruh obranných základen kolem New Yorku například snižuje množství dostupných zdrojů pro San Francisco. Majáky zase svítí pouze na nějakém omezeném prostoru. Nejenže loď, která se nachází v této oblasti, brání ostatním, aby byly na stejném místě ve stejný okamžik, ale také stavba majáku na jednom místě brání jeho postavení jinde. Kdyby existoval statek, který by byl skutečně technologicky „kolektivní“ v Samuelsonově smyslu, *vůbec by se o statek nejednalo*, ale šlo by o přirozenou podmínku lidského života jako třeba vzduch, jenž je dispozici v nadbytečném množství pro všechny, a proto je také nikým *nevlastněný*. Tuto podmínku samozřejmě nesplňuje *maják*, ale *oceán v obecném smyslu* – když si loď na vodních trasách vzájemně nepřekáží – který tedy můžeme prohlásit za „kolektivní spotřební statek“, a který *proto* není nikým vlastněn. Ani vláda, ani nikdo jiný obvykle není potřeba, aby vyráběl či alokoval oceán.¹⁴⁶

Tiebout uznal, že neexistuje žádný „čistý“ způsob, jak určit optimální úroveň vládních výdajů, a pokouší se zachránit tuto teorii pro *místní* vlády. Uvědomuje si, že proces zdanění a dokonce i hlasování neumožňuje dobrovolnou demonstraci spotřebitelské volby v oblasti vlády, ale tvrdí, že decentralizace

a svoboda vnitřní migrace vede k tomu, že výdaje *místní* vlády dosáhnou více méně optimální velikosti, stejně jako můžeme říci, že výdaje firem na svobodném trhu jsou „optimální“, protože rezidenti se mohou stěhovat mezi oblastmi, jak chtějí. Je jistě pravda, že spotřebitel na tom bude lépe, když se může vystěhovat z oblasti s vysokými daněmi a usadit se v oblasti s nižšími daněmi. To mu ale pomůže jen zčásti. Problém vládních výdajů se nijak neřeší a zůstává stejný. Lidé se při volbě svého pobytu rozhodují samozřejmě podle řady faktorů a spousta lidí může být vázána k jisté geografické oblasti z toho či onoho důvodu, a strpí tak značný stupeň vládního odčerpání zdrojů, než se nakonec přestěhuje. Hlavním problémem je, že světová plocha půdy je pevně daná a vlády si univerzálně vyhradily veškerou půdu, a zatěžují tedy spotřebitele univerzálně.¹⁴⁷

Nyní se dostáváme k problému pozitivních externalit, které představují hlavní zdůvodnění vládních aktivit, jež předkládá ekonomie.¹⁴⁸ Tam, kde lidé svým jednáním obohacují pouze sebe, mnozí autoři připouštějí, že do trhu není třeba zasahovat. Lidské jednání ale může často, a dokonce neúmyslně prospívat ostatním. Zatímco člověk by si řekl, že je to důvod k oslavám, kritici v této skutečnosti spatřují ztělesnění zla. Tito ekonomové říkají, že svobodná směna, kde *A* a *B* vzájemně získávají, je skvělá, ale co když *A* udělá dobrovolně něco, co obohatí jeho samého, ale také *B*, avšak *B* za to výměnou nic neplatí?

Existují v podstatě dva typy útoků na svobodný trh, jež využívají argumentu pozitivních externalit. Vezmeme-li je dohromady, tyto argumenty proti svobodnému trhu a ve prospěch vládních zásahů se vzájemně vyruší. Budeme se jimi ale seriózně odděleně zabývat. První druh kritiky je *útok na A, že pro B nedělá dost*. Člověk, který je pro druhého zdrojem prospěchu, je vlastně nařčen, že bere v úvahu výlučně jen svůj sobecký zájem, a tím opomíjí potenciální nepřímé příjemce tohoto prospěchu, kteří sedí tiše v koutku.¹⁴⁹ Druhý způsob kritiky představuje *osočení B, že prospěch přijímá a nic za něj na oplátku A neplatí*. Příjemce je nařčen, že je nevděčník a v podstatě zloděj, protože přijal zdarma dar. Svobodný trh je poté obviněn z nespravedlnosti a kritici tvrdí, že fungování trhu je narušeno oběma skupinami osob: první věří, že sobeckost člověka je taková, že *A* nebude jednat dostatečně, aby člověku *B* prospěl, druzí se domnívají, že *B* získá příliš mnoho „nezaslouženého prospěchu“, aniž by za něj platil. V obou případech se volá po zásahu státu, aby poskytl pomoc. Na jedné straně, aby použil násilí a přinutil či přiměl *A* jednat více tak, aby prospěl *B*, na straně druhé, aby přinutil *B*, aby zaplatil za dar, který získává od *A*.

Tyto etické soudy jsou většinou maskovány „vědeckým“ názorem, že svobodný trh již nefunguje optimálně a měl by být navrácen k optimálnímu fungování aktem státního donucení. Tento názor zcela převrací způsob, jakým ekonomická věda dochází k tvrzení, že jednání na svobodném trhu jsou *vždy* optimální. Jsou optimální nikoli z pohledu osobního etického názoru ekonomů,

ale z pohledu svobodných, dobrovolných jednání všech účastníků trhu a při uspokojování svobodně vyjádřených potřeb spotřebitelů. Vládní zásah proto nutně a vždy povede trh pryč od tohoto optima.

Je zábavné, že zatímco oba tyto způsoby útoku na svobodný trh jsou velmi rozšířené, jeden lze poměrně úspěšně použít k vyvrácení *druhého ze způsobů kritiky!* Vezměme si například první z nich – *útok na člověka, který je zdrojem prospěchu*. Osočit tohoto člověka a implicitně vyzývat k jeho potrestání státem, jelikož jeho skutek nebyl dostatečně štedrý, znamená tvrdit, že příjemce má morální nárok na jisté konání svého dárce. V této knize se nechceme zabývat morální argumentací. Mělo by být ale jasně řečeno, že přijetí této pozice znamená říci, že *B* má právo nekompromisně požadovat, aby pro jeho prospěch člověk *A* něco udělal, za což *B* nic neplatí. Nemusíme se příliš zdržovat u druhého typu útoku (na „černého pasažera“), ale stačí, když zdůrazníme, že je opovážlivé tvrdit, že černý pasažér má právo na pocty a na velitelský post. První způsob útoku totiž tvrdí, že *B* má morální právo silou, je-li to nutné, od *A* získat dar.

Povinné spoření či útoky na potenciální střadatele za to, že dostatečně nespoří a neinvestují, jsou příklady tohoto typu útoku. Dalším je útok na lidi, kteří využívají přírodní zdroj, jenž se vyčerpává. Kdokoli, kdo využívá takový zdroj, bez ohledu na rozsah tohoto využívání, „připravuje“ nějaké budoucí potomky o jeho užívání. „Konzervacionisté“ proto volají po nižším současném užívání takových zdrojů ve prospěch vyššího užívání v budoucnosti. Nejen, že je tento případ nuceného obdarování případem prvního typu útoku na svobodný trh, ale, je-li tento argument přijat, je logicky zcela znemožněno jakékoli využívání jakéhokoli zdroje, který se vyčerpává. Jelikož když dospěje budoucí generace, budou *také* následovat další budoucí generace. Celá tato argumentace je proto obzvláště absurdní.

Druhý způsob útoku má obrácenou podobu – osočuje se příjemce „daru“. Tento příjemce je označen za „černého pasažera“, tj. za člověka, který si nestydatě užívá „nezaslouženého prospěchu“ plynoucího z produktivních jednání druhých. To je také podivný způsob útoku. Je to argument, který získává přesvědčivost, pouze je-li směřován proti prvnímu způsobu útoku, tj. proti černému pasažeru, *kteřý chce využít donucení a být černým pasažérem*. Zde se však nacházíme v situaci, kdy jednání člověka *A*, ke kterému se rozhodne proto, že obohatí pouze jeho samotného, prospěje *také* někomu jinému. Máme se snad rozhořčovat nad tím, že se prospěch a štěstí rozptylují ve společnosti? Máme si stěžovat, jelikož více než jeden člověk získal z aktivit někoho jiného? Koneckonců, černý pasažér na nikom nic nechtěl. Získal prospěch, aniž by si o něj říkal, jako laskavost, jelikož sám *A* ze svého jednání získal. Kdybychom přijali argumentaci zastánců druhého typu útoku na svobodný trh, museli bychom zavolat policii, aby zasáhla a někoho potrestala, protože ve společnosti je příliš

šťastných lidí. Mám být zkrátka zdaněn, jelikož si užívám pohledu na udržovanou zahradu svého souseda?¹⁵⁰

Pozoruhodným případem tohoto druhého způsobu argumentace proti svobodnému trhu je postoj Henryho George a jeho stoupenců: útok na „nezasloužený prospěch“, který vychází z nárůstu kapitálové hodnoty půdy. Výše v textu jsme si ukázali, že s rozvojem ekonomiky rostou reálné pozemkové renty a reálné mzdy. Výsledkem je nárůst reálné kapitálové hodnoty půdy. Rostoucí kapitálová struktura, rozvoj dělby práce a nárůst populace činí půdu relativně vzácnější, a proto způsobují růst její hodnoty. Georgisté tvrdí, že vlastník půdy není morálně odpovědný za tento nárůst, jelikož ten je způsoben vnějšími faktory. Získává však prospěch. Vlastník půdy je proto černým pasažérem a jeho „nezasloužený prospěch“ po právu patří „společnosti“. Ponecháme-li stranou problém existence entity zvané společnost a otázku, zda „společnost“ může něco vlastnit, mluvíme zde o morálním útoku na situaci černého pasažéra.

Problém tohoto argumentu spočívá v tom, že zachází příliš daleko. Kdo z nás by vydělal něco, co by se blížilo našemu současnému reálnému příjmu, kdyby nebylo pozitivních externalit, které máme z jednání druhých? Obzvláště ohromná moderní akumulace kapitálových statků představuje dědictví ze všech čistých úspor našich předků. Bez nich bychom bez ohledu na kvalitu našeho vlastního charakteru žili v primitivní džungli. Dědictví peněžního kapitálu po našich předcích je samozřejmě pouze dědictví podílu na této kapitálové struktuře. Všichni jsme proto černými pasažéry na minulosti. Jsme také černými pasažéry na svojí současnosti, jelikož máme prospěch z pokračujících investic svých současníků a z jejich dovedností na trhu. Je zjevné, že velká část našich mezd, kdyby mohly být takto imputovány, by připadla tomuto dědictví, vůči kterému jsme v pozici černých pasažérů.

Vlastník půdy nemá o nic více nezaslouženého prospěchu než kdokoli z nás. Měl by majetek nás všech být zkonfiskován formou daní kvůli tomu, že jsme šťastní? A komu by měl připadnout lup? Naším mrtvým předkům, kteří nám prospěli svými investicemi do kapitálu?¹⁵¹

Důležitým případem externalit jsou pozitivní externality (*external economies*), které lze získat investicemi do jistých oborů, ale které se nestanou ziskem podnikatelů. Nemusíme se dlouho zabývat diskusemi, ke kterým dochází, ohledně rozsahu těchto externalit, ačkoli zjevně jde o nepatrný podíl. Stále jsou předkládána doporučení, aby vláda dotovala tyto investice, čímž by „společnost“ mohla poté získat pozitivní externalitu. To je podstata Pigouova argumentu pro dotování těchto externalit, stejně jako zdroj stále vlivné argumentace „nedospělým odvětvím“ pro zavedení ochranných cel.

Požadavek státního dotování investic s pozitivními externalitami představuje *třetí způsob útoku na svobodný trh*. Hlásá, že *B, kteří mohou potenciálně zís-*

kat prospěch, mají být donuceni dotovat producenta prospěchu A , který poté užitek vytvoří a obohatí B . Tento argument vede často ekonomy k obhajobě státního dotování stavby přehrad či zúrodnování půdy (lidé jsou zdaněni, aby zaplatili za svůj prospěch) nebo povinné školní docházky (daňoví poplatníci nakonec získají ze vzdělání ostatních) atd. Příjemci opět nesou břímě této politiky. Zde však nejsou kritizováni, že jsou černými pasažéry. Nyní jsou „uchráněni“ před situací, kdy by nezískali nějaký prospěch. Jelikož by za něj neplatili, je obtížné přesně pochopit, před čím jsou to vlastně uchráněni. Tento třetí způsob kritiky tedy souhlasí s prvním, že svobodný trh kvůli lidské sobeckosti neprodukuje dostatečné množství aktivit majících externí dopady. Spojuje se ale s druhým typem útoku v tom, že uvaluje náklady nápravy této situace na příjemce, kteří tento prospěch z podivných důvodů nechtějí. Dojde-li k této dotaci, je zřejmé, že příjemci přestanou být černými pasažéry. Byli zjevně donuceni ke koupi prospěchu, za který by v případě, že by se mohli svobodně rozhodnout, nebyli ochotni platit.

Absurdnost tohoto třetího přístupu se projeví při přemýšlení nad následující otázkou: kdo má z navrhované politiky prospěch? Je pravda, že člověk vykonávající jistou aktivitu, která prospívá ostatním, získá. Otázkou ale je, zda mu tato dotace prospívá, protože jinak by se byl pustil do jiné činnosti a investoval se ziskem do nějaké jiné aktivity. Stát mu jednoduše kompenzuje ztráty, které by byl jinak utrpěl, a upraví výši dotace tak, aby tento člověk získal ekvivalent ušlých příjmů. Proto A , je-li podnikatel, nezískává. A příjemci služeb jsou státem nuceni k platbám za věci, které by si jinak bývali nekoupili. Jak může někdo tvrdit, že z toho mají „prospěch“?

Standardní odpověď je, že příjemci „by byli nemohli“ získat tento prospěch, i kdyby jej bývali chtěli dobrovolně koupit. Prvním problémem, který tato odpověď obsahuje, je následující skutečnost. Jakým záhadným způsobem mohou kritici vědět, že by si příjemci byli chtěli koupit tento „prospěch“: jediným způsobem, kterým můžeme zjistit obsah preferenčních škál, je vidět je projevit se v konkrétních volbách. Jelikož volba v tomto konkrétním případě byla *nekoupit* prospěch, nemůže vnější pozorovatel žádným způsobem prohlásit, že preferenční škála B byla „ve skutečnosti“ jiná, než jaká byla odhalena jeho jednáním.

Za druhé, není důvod se domnívat, proč by si potenciální příjemci *nemohli* prospěch koupit. Ve všech případech může být prospěch prodán na trhu a přinést spotřebitelům hodnotu produktu. Skutečnost, že produkování prospěchu není pro investora ziskové, znamená, že spotřebitelé si jej necení tolik jako jiného užití nespécifických faktorů v alternativních výrobcích. Jsou-li náklady vyšší než očekávaná prodejní cena, plyne z toho, že nespécifické faktory vynášejí více v *jiných* výrobcích. Mimoto v případech, kdy někteří spotřebitelé nejsou spokojeni s rozsahem poskytování některých služeb trhem, mohou se zcela

svobodně rozhodnout, že *sami* podpoří dotacemi výrobce. Takováto dobrovolná dotace by se rovnala platbě vyšší tržní ceny za daný prospěch a projevila by se v jejich ochotě tuto cenu platit. Skutečnost, že k takové dotaci nedochází, zcela zneplatňuje jakékoli ospravedlnění vynucené dotace provedené vládou. Místo aby zdaněným „obdarovaným“ přinesla prospěch, vynucená dotace jim způsobuje ztrátu, protože by jinak bývali mohli své peníze utratit sami za zboží a služby, které jim přinášejí vyšší užitek.¹⁵²

POZNÁMKY KE KAPITOLE 12

- ¹ Někteří ekonomové v čele s Edwinem Cannanem popírají, že by ekonomickou analýzu bylo možné použít na násilná jednání. Ekonomie je však praxeologickou disciplínou lidských jednání a násilné mezilidské jednání je formou jednání, jež lze zkoumat.
- ² Úplná analýza ekonomie intervencionismu byla následně vydána odděleně pod názvem *Power and Market*, český *Ekonomie státních zásahů*, Liberální institut, 2001. (pozn. překl.)
- ³ Můžeme se poté divit, že raní ekonomové, již všichni byli věřícími muži, se podívali nad svým epochálním objevem harmonie, která na svobodném trhu vládne, a pokoušeli se tuto dobročinnost připsat „neviditelné ruce“ či harmonii boží prozřetelnosti? Můžeme se sice posmívat jejich nadšení, ale nic to nezmění na skutečnosti, že jejich analýza byla správná. Ekonomové většinou například obviňují francouzskou „optimistickou“ školu 19. století, že prováděla naivní *Harmonielehre*. Že její stoupenci lpěli na mystické myšlence harmonie nastolené božskou prozřetelností. Toto obvinění však opomíjí skutečnost, že francouzští optimisté stavěli na velmi správném poznatku ohledně „ekonomie blahobytu“, že dobrovolná směna na svobodném trhu vede harmonicky k všeobecnému prospěchu. Viz např. About, *op. cit.*, str. 104–12.
- ⁴ Analýza přímých dopadů intervencí (případně neuskutečnění intervencí) na užitek je předmětem studia „ekonomie blahobytu“. Kritiku tohoto přístupu a nástin rekonstrukce teorie blahobytu lze najít v Rothbard, Murray: „Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics“, *loc. cit.*
- ⁵ Na tomto místě je vhodné zmínit německého sociologa Franze Oppenheimera, který provedl rozlišení mezi svobodným trhem a binárními intervencemi, když hovořil o „ekonomických“ a „politických“ prostředcích uspokojení lidských potřeb: „Existují dva zásadně odlišné prostředky, pomocí nichž je člověk usilující o živobytí nucen získávat nutné prostředky k uspokojení svých přání. Jsou jimi práce a loupež, vlastní práce a násilné vyvlastnění práce druhých... Navrhují... nazývat vlastní práci člověka a ekvivalentní směnu lidské práce za práci druhých lidí ‚ekonomické prostředky‘ uspokojování potřeb, zatímco jednostranné vyvlastnění práce druhých bude nazýváno ‚politické prostředky‘... Stát je organizací politických prostředků.“ Oppenheimer, *op. cit.* str. 24–27.
- ⁶ Jedním z kořenů tohoto omylu je myšlenka, že při směně se směňují (nebo by se měly směňovat) dvě věci „stejně“ hodnoty a že „nerovnost“ hodnot prokazuje „vykořisťování“. Již jsme však ukázali, že pro každou směnu je typická nerovnost hodnot každé z komodit, kterou si kupující a prodávající směňují. A že právě tato dvojí nerovnost hodnot je důvodem, proč ke směně dochází. Příkladem díla, jež tento omyl zdůrazňuje, je slavná kniha Yvese Simona *Philosophy of Democratic Government*, University of Chicago Press, 1951, kap. iv.
- ⁷ Stalo se módní tvrdit, že John C. Calhoun anticipoval marxistickou teorii třídního vykořisťování. Calhounovy „třídy“ ale byly *kastami* – výtvary intervencí samotného státu. Tuto skutečnost vnímal obzvláště v případě binárních intervencí – *zdanění*. Viděl totiž, že výnosy z daní jsou použity a utraceny tak, že někteří lidé v komunitě musí být čistými daňovými plátcí, zatímco ostatní jsou čistými příjemci. Calhoun definoval druhou skupinu jako „vládnoucí třídu“ vykořisťovatelů a první skupinu jako „ovládané“ neboli vykořisťované. Calhoun pokračoval:

Relativně malá skupina těch, kdo stát zastupují, a jeho zaměstnanců tvoří tu část komunity, která je složena výlučně z příjemců daňových výnosů. Jakákoli

částka odebraná komunitě formou daní jde, neztratí-li se někde, této skupině v podobě výdajů nebo výplat. Tyto dvě věci, výdaje a zdanění, představují fiskální činnost vlády. Jdou ruku v ruce. Co je na jedné straně komunitě sebráno ve jménu daní, je převedeno té části komunity, která patří mezi příjemce těchto prostředků formou výplat. Protože ale příjemci představují pouze část komunity, vyplývá z toho, dáme-li obě části fiskálního procesu dohromady, že jeho činnost musí na plátce daní a příjemce daňových výnosů dopadat nerovnoměrně. Nemůže to být jinak. To by bylo možné pouze tehdy, kdyby vše, co je od každého jednotlivce formou daní vybráno, mu bylo formou výplat zase vráceno, což by celý tento proces činilo bezcenným a absurdním...

Situace vypadá tedy nutně tak, že nějaká část komunity musí platit větší daně, než kolik prostředků dostává zpět, zatímco druhá část dostává více, než na daních zaplatí. Díváme-li se na celý proces jako na celek, je tedy zjevné, že daně musí být vlastně dary té části komunity, která získává více výdajů, než platí na daních, zatímco druzí, kteří platí na daních více, než poté dostávají, platí skutečné daně – tj. jedná se o zátěž, a nikoli dar. Tento důsledek je nevyhnutelný. Plyne z podstaty tohoto procesu, ať by daně byly jakkoli rovnoměrně uvaleny...

Nutným výsledkem nerovnoměrné fiskální činnosti vlády je rozdělení komunity do dvou tříd: jedné, jež se skládá z těch, kteří skutečně platí daně a samozřejmě tak výlučně nesou břímě podpory vlády, a druhé, složené z těch, kteří jsou prostřednictvím výdajů příjemci daňových výnosů a kteří jsou ve skutečnosti vládou podporováni. Jinými slovy řečeno, rozděluje ji na plátce daní a spotřebitele daní.

Důsledkem toho je postavení těchto skupin do antagonistických vztahů, co se týče fiskální činnosti vlády a celé politiky, která je s ní spojená. Čím větší jsou totiž daně a vládní výdaje, tím větší jsou zisky jedné a ztráty druhé a *vice versa*...

Calhoun, John C.: *A Disquisition on Government*, Liberal Arts Press, 1953, str. 16–18.

- ⁸ Viz Rothbard, Murray: „Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics“, *loc. cit.* Analýzu dopadů aktivit státu lze najít v Molinari, Gustave: *The Society of Tomorrow*, G. P. Putnam's Sons, 1904, str. 19 a násl., 65–96.
- ⁹ Již jsme si výše v textu ukázali, že praxeologie se může zabírat pouze užitky odvozenými z konkrétního jednání lidských bytostí. Tento koncept jsme na jiném místě označili za „demonstrováné preference“, vystopovali jeho historii a odhalili vady alternativních konceptů. Rothbard, Murray: „Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics“, *loc. cit.*, str. 224 a násl.
- ¹⁰ Kritiku prvního předpokladu lze najít v Rothbard, Murray: „The Mantle of Science“ v Schoeck, Helmut a Wiggins, James W. (ed.): *Scientism and Values*, D. Van Nostrand, 1960. Následující argumenty jsou vyvráceny v Rothbard, Murray: „Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics“, *loc. cit.*, str. 256 a násl.
- ¹¹ Schumpeterova analýza omylu, který hovoří o státu jako o dobrovolné asociaci, si zasluhuje naši pozornost: „Od dob, kdy příjem feudálních pánů přestal hrát důležitou úlohu, začal stát žít z příjmů, které byly vytvořeny v soukromé sféře k soukromým účelům, a musel být odveden z těchto užití politickou silou. Teorie, která hovoří o daních jako o analogii s poplatky za vstup do klubu či s nákupem služeb, řekněme, lékaře, pouze ukazuje, jak daleko se tato část společenských věd dostala od vědeckých metod zkoumání.“ Schumpeter: *Capitalism, Socialism, and Democracy*, str. 198.
- ¹² Za kladení těchto otázek při diskusi o mém výše zmiňovaném článku o „Užitku a ekonomii blahobytu“ jsem hluboce vděčen profesorovi Ludwigu M. Lachmannovi, panu L. D. Goldblattovi a účastníkům ekonomického semináře profesora Lachmanna na Uni-

versity of Witwatersrand v Jižní Africe.

- ¹³ Vynikající diskusi o rozdílech každodenního života a politiky lze najít v Schumpeter, Joseph A.: *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Harper & Bros., New York, 1942, str. 258–60.
- ¹⁴ Schumpeter, *op. cit.*, str. 263.
- ¹⁵ Schuller: „Rejoinder“, *op. cit.*, str. 189.
- ¹⁶ Lze říci, že tento poznatek je v souladu se závěry známé kapitoly F. A. Hayeka „Proč se nejhorší dostanou na vrchol“ v knize *The Road to Serfdom*, University of Chicago Press, 1944, kap. x. (Česky *Cesta k nevolnictví*, Občanský institut, 1991 – pozn. překl.) Viz také Hirshleifer, Jack: „Capitalist Ethics – Tough or Soft“, *Journal of Law and Economics*, říjen 1959, str. 118.
- ¹⁷ Zajímavou definici „demokracie“ lze najít v Heath, *op. cit.*, str. 234.
- ¹⁸ Samozřejmě, že i zcela neúčinná regulace vytváří nová místa pro státní úředníky, kteří se touto regulací budou zaobírat, a proto zvyšuje celkový rozsah *binárních* intervencí, které dopadají na daňové poplatníky. O tom však ještě budeme hovořit.
- ¹⁹ „Úplatek“ je zde pouhou platbou tržní ceny kupujícím.
- ²⁰ Je ironické, že vládou provedené zničení části peněz, které lidé drží, se uskuteční téměř vždy *poté*, co vláda napumpovala do ekonomiky nové peníze a použila je pro své vlastní účely. Škoda, kterou vláda páchá na veřejnosti, je dvojího druhu: (1) odebírá veřejnosti zdroje prostřednictvím inflace měny (viz níže) a (2) poté, co peníze prosáklily mezi veřejnost, ničí část jejich hodnoty.
- ²¹ V současných ekonomických učebnicích je hodnota mezního produktu práce označována jako mezní příjem z produktu (MRP) práce. (pozn. překl.)
- ²² V současných Spojených státech začala vláda vykonávat velkou část donucení, ke kterému se uchýlovaly odbory, za ně. To byla podstata *Wagner Act*, zákona z roku 1935. (*Taft-Hartley Act* představoval pouze relativně nevýznamný dodatek k *Wagner Act*, který stále platí.) Základní ustanovení tohoto zákona jsou: (1) všichni dělníci v určité výrobní jednotce (kterou arbitrárně *ad hoc* definuje vláda) byli přinuceni k tomu, aby byli při vyjednávání se zaměstnavatelem zastoupeni představitelům odborů, shodně-li se na tom většina dělníků; (2) zaměstnavatel nesmí odmítnout zaměstnat člena odborů nebo odborového organizátora; a (3) zaměstnavatel je nucen s odbory vyjednávat. Odbory tedy investovaly do vztahů s vládou a mocná ruka vlády nyní používá donucení k tomu, aby jak dělníci, tak zaměstnavatelé s odbory jednali. O zvláštním privilegii odborů používat donucení se lze dočíst také v Pound, Roscoe: „Legal Immunities of Labor Unions“ v *Labor Unions and Public Policy*, American Enterprise Association, 1958, str. 145–73; Knight, Frank H.: „Wages and Labor Union Action in the Light of Economic Analysis“ v Bradley, *op. cit.*, str. 43. Viz také Petro, *op. cit.*, a také 10. kap. výše.
- ²³ Mises, Ludwig von: *Human Action*, Yale University Press, 1949, str. 432 (pozn. pod čarou), 447, 469, 776.
- ²⁴ Je notoricky známé, že například prodejci alkoholu na černém trhu, kasta lidí vytvořená prohibicí ve Spojených státech, byli jednou z hlavních skupin, kteří se stavěli *proti* zrušení prohibice.
- ²⁵ Fungování přidělového systému (stejně jako celkové fungování socialistického systému) nebylo nikde jasněji popsáno než v románu Henryho Hazlitta *The Great Idea*, *op. cit.*, jenž byl znovu vydán pod názvem *Time Will Run Back* (Arlington House, 1967).
- ²⁶ Druhou zmíněnou skupinu privilegií bychom mohli klidně nazývat *oligopolními* privilegii, což by ovšem vedlo k beznadějnému zmatení kvůli existující teorii oligopolu. Tou jsme se zabývali v 10. kapitole.

- ²⁷ Monopolní privilegium je uděleno vládou, která má moc pouze na svém území. Proto jsou monopolní ceny dosažené na trhu v rámci tohoto území vždy terčem ničivé konkurence z jiných zemí. To platí o to více, čím více se ekonomika dále vyvíjí a klesají dopravní náklady. Lokální monopoly jsou proto vystaveny stále větší hrozbě konkurence z ostatních území. Každý domácí monopol bude proto usilovat o omezení zahraniční konkurence a omezení meziregionálního obchodu. Není proto divu, že clům se dříve říkalo „matka monopolů“.
- Poznamenejme zde, že na skutečně svobodném trhu by neexistovala potřeba samostatné „teorie mezinárodního obchodu“. Státy nabývají na ekonomickém významu pouze při existenci zásahů prováděných vládou, ať již mají formu zásahů v měnové oblasti nebo vytvářejí překážky obchodu.
- ²⁸ Monopolistická privilegia udělená podnikům mohou vést k ustavení monopolní ceny. To závisí na elasticitě poptávkové křivky firmy. Privilegia udělená zaměstnancům na druhou stranu vedou *vždy* k vyšší, restriktionistické ceně při nižším výstupu, než by byl na svobodném trhu. Důvodem je to, že podniky mohou dle uvážení zvyšovat, či snižovat výrobu. Je-li v takové situaci několika podnikům uděleno privilegium působit v daném odvětví, mohou zvýšit výrobu, budou-li k tomu podmínky, a celkovou nabídku *nesníží*. Na druhou stranu, ponecháme-li stranou množství odpracovaných hodin, které se příliš nemění, omezení vstupu na trh práce povede *vždy* ke snížení celkové nabídky práce v tomto odvětví, a proto bude ustavena restriktionistická cena. Samozřejmě, že *přímé* omezení výroby, jako například pomocí konzervačních zákonů, vede *vždy* ke snížení nabídky, a proto vede k restriktionistickým cenám.
- ²⁹ Bude pohodlnější používat v tomto oddíle namísto uncí dolary. Stále ale předpokládáme naprostou zaměnitelnost vyjádření v dolarech, nebo ve váze zlata. Zásahy do měnové oblasti se budeme zabývat až na konci této kapitoly.
- ³⁰ To neznamená, že zdroje odečtou přímo z odvětví výroby šperků do oblasti výroby papíru. Je pravděpodobnější, že zdroje potečou do (a také z) oblastí, které jsou těmto dvěma typem vykonávané práce či geograficky blízké, a že dojde k postupnému přizpůsobování jednoho odvětví za druhým.
- ³¹ V dlouhém období ERE získávají samozřejmě všechny firmy ve všech odvětvích jednotný úrokový výnos. Uskutečněné zisky či ztráty jsou imputovány zpět k původním specifickým faktorům.
- ³² Další analýzu ekonomických dopadů zdanění lze najít dále v textu.
- ³³ Čtvrtou metodou je příjem z prodeje vládních zboží a služeb. Jedná se o zvláštní druh zdanění, jelikož přinejmenším k *získání* původních aktiv pro toto „podnikání“ je třeba zdanění.
- ³⁴ V méně vyspělých zemích, kde se peněžní ekonomika stále vyvíjí, bude mít jakákoli výše zdanění ještě drastičtější dopady. Sníží totiž hodnotu *peněžních* příjmů a povede k přesunu lidského úsilí od vydělávání peněz zpět k nezdaňovanému výměnnému obchodu. Zdanění proto může zásadním způsobem zbrzdit přechod od barteru k peněžní ekonomice, případně tento proces zcela zvrátit. Viz Harriss, Lowell C.: „Public Finance“ v Haley, Bernard F. (ed.): *A Survey of Contemporary Economics*, Richard D. Irwin, 1952, str. 264. Praktickou aplikaci lze najít v Bauer, P. T.: „The Economic Development of Nigeria“, *Journal of Political Economy*, říjen 1955, str. 400 a násl.
- Zdaňuje-li nějaká vláda v naturálních, pak neexistuje žádné zpoždění mezi zdaněním a odebráním fyzických zdrojů ze soukromého sektoru. K obojímu dochází zároveň.
- ³⁵ Aby k tomuto výsledku mohlo dojít, musí *reálná*, ale také nominální peněžní aktiva daného jednotlivce poklesnout. Dochází-li namísto tohoto zdanění k deflaci a hodnota měnové jednotky se všude zvýší zhruba proporcionálně, poté nominální pokles pe-

něžní zásoby každého jedince nebude *reálným* poklesem, a tedy poměry efektivní časové preference se nezmění. V případě zdanění příjmu k deflaci nedojde, jelikož vláda své příjmy utratí a nesníží peněžní nabídku. (I ve vzácném případě zničení všech peněz vybraných vládou na daních budou zdaňovaní jedinci ztrácet více než ostatní, a proto přijdou o část reálných peněžních aktiv.)

³⁶ Viz Fisher, Irving a Fisher, Herbert W.: *Constructive Income Taxation*, Harper & Bros., New York, 1942. Termín „dvojitá“ je používán ve smyslu *dvoji*, a nikoli v aritmetickém smyslu jako dvojnásobná.

³⁷ Tito ekonomové většinou činí další krok a obhajují zdanění spotřeby samé jako jediného „reálného“ příjmu.

³⁸ Upřednostňování investic či „růstu“ oproti současné spotřebě se podobá konzervativnímu útoku na současnou spotřebu. Co je tak skvělého na *budoucí* spotřebě a tak hrozného na spotřebě v *současnosti*? Možná zde máme co do činění se zapovězeným vpašováním méně racionálních aspektů „protestantské etiky“ do ekonomické vědy. Z mnoha problémů zde uvedme jediný: Jaký nearbitrární kvantitativní standard pro spoření může použít ekonom, jakmile je jednou zavrženo rozhodnutí trhu?

³⁹ To je pravda, ponecháme-li stranou závažné konceptuální obtíže podání definice „příjmu“ se zahrnutím imputované peněžní hodnoty práce provedené v domácnosti, obtíže průměrování měnícího se příjmu v letech atd.

⁴⁰ Nepřipouštíme však zde, že „náklady“ určují „ceny“. Celková matice cen určuje celou matici nákladových cen, ale *poté* je schopnost firmy přežít určena tím, zda cena, kterou lidé budou platit za její konkrétní výrobky, bude postačovat k tomu, aby pokryla náklady, které jsou určeny trhem.

⁴¹ Od dob Adama Smitha se ekonomové marně snažili použít princip prospěchu k ospravedlnění proporcionálního či dokonce progresivního zdanění za tom základě, že lidé získávají „od společnosti“ v proporci či více než proporcionálně ke svému příjmu. Je ale zřejmé, že bohatí získávají *méně* z takových služeb, jako je policejní ochrana, jelikož si mohou více dovolit za ni sami zaplatit než chudí. Bohatí nemají žádný prospěch ze sociálních výdajů. Proto mají bohatí absolutně *menší* prospěch z vlády než chudí a princip prospěchu nelze pro ospravedlnění proporcionálního či progresivního zdanění použít.

⁴² Viz např. Seligman, Edwin R. A.: *The Shifting and Incidence of Taxation*, 2. vydání, Macmillan Co., 1899, str. 122–36.

⁴³ Tohoto argumentu o „přesunu“ daně se chytají rádi obzvláště podnikatelé, když se pokoušejí přesvědčit spotřebitele, že jsou to *oni*, kdo ve skutečnosti platí jakoukoli daň uvalenou na daně odvětví. Tento argument je ale zjevně ovlivněn cílem podnikatelů v každém odvětví. Chtějí snížení daní a bojují proti jejich nárůstu. Kdyby daně mohly být skutečně tak lehce přesunuty a podnikatelé by byli pouhými neplacenými výběřčími daní od spotřebitelů po potřeby vlády, nikdy by neprotestovali proti zvýšení daně na jejich odvětví. (To je možná důvodem toho, proč téměř žádní podnikatelé neprotestují, jsou-li v pozici výběřčích záloh daní z příjmu svých zaměstnanců!)

⁴⁴ Lze namítnout, že nárůst prodejní daně je *všeobecný*, a že proto všechny firmy společně daň přesunout mohou. Kromě skutečnosti, že se nezvyšil žádný relevantní všeobecný faktor (nabídka ani poptávka po penězích), každá firma se stále chová podle toho, jaká je poptávková křivka po jejich *vlastních* výrobcích, a žádná z těchto poptávkových křivek se nezměnila. Nárůst daně nezpůsobil nic, co by učinilo vyšší ceny ziskovějšími.

⁴⁵ Zdroje se mohou nyní přesouvat pouze tak, že by byly zcela vyjmuty z výroby (či by se obnovil barter). To se samozřejmě může stát a pravděpodobně k tomu dojde, pro-

tože, jak uvidíme dále, prodejní daň je daní uvalenou na příjmy. Nárůst nákladů obětované příležitosti volného času může tedy způsobit, že někteří pracovníci odejdou z trhu, a tak sníží množství vyrobeného zboží. V tomto rozsahu ceny *porostou*, i když nepůjde o bezbolestný okamžitý proporcionální „přesun“. Viz průkopnický článek Harryho Gunnisona Browna „The Incidence of a General Sales Tax“, přetištěný v Musgrave, R. A. a Shoup, C. S. (ed.): *Readings in the Economics of Taxation*, Richard D. Irwin, Homewood, Ill., 1959, str. 330–39. Tento článek byl prvním moderním útokem na omyl, že prodejní daně jsou přesouvány vpřed, ale Brown bohužel na konci článku implikace své teze oslabil.

- ⁴⁶ Samozřejmě v případech, že je zvýšena nabídka peněz a dochází k úvěrové expanzi, mohou růst i ceny, takže peněžní mzdy za práci již nebudou vyšší než jejich diskontovaná hodnota mezního produktu.
- ⁴⁷ Franku Chodorovovi se v jeho knize *The Income Tax – Root of All Evil* (Devin-Adair, New York, 1954) nedaří ukázat, jaký jiný druh daně by byl z pohledu svobodného trhu „lepší“ než daň z příjmu. Z naší analýzy jasně plyne, že samozřejmě existuje několik daní, které z pohledu zastánce svobodného trhu nejsou tak špatné jako daň z příjmu. Určitě ale mezi ně nebudou patřit daně prodejní ani daně spotřební. Frank Chodorov se kromě toho zcela jistě mylí, když označuje daně z příjmu a dědičné daně za *jedinečné* popření vlastnického práva. Jakákoli daň narušuje vlastnická práva a na „nepřímé daně“ není nic, co by toto narušení nějak zmenšilo. Je pravda, že daň z příjmu nutí lidi zaznamenávat a zveřejňovat svoje osobní obchody, což vede k ještě větší ztrátě jejich užitku. Prodejní daň ale také vyžaduje od lidí, aby vedli záznamy o svých obchodech. Rozdíl je ve stupni, a nikoli v podstatě, jelikož tato daň dopadá pouze na majitele obchodů, a nikoli na většinu obyvatelstva.
- ⁴⁸ Dokonce i tak prominentní ekonom jako F. A. Hayek nedávno napsal: „Návrh na socializaci půdy [jediná daň] je ve své podstatě patrně nejlákavějším a nejpravděpodobněji uskutečnitelným ze všech socialistických schémat. Jsou-li předpoklady, na kterých stojí, fakticky správné, tj. kdyby bylo možné jasně rozlišit mezi hodnotou ‘trvalých a nezničitelných schopností’ půdy... a ...hodnotou získanou v důsledku... zdokonalení půdy, ...argumenty pro přijetí tohoto návrhu jsou velmi silné.“ Hayek, F. A.: *The Constitution of Liberty*, University of Chicago Press, 1960, str. 352–53. Viz také v jistých směrech obdobný ústupek provedený rakouským ekonomem Wieserem. Wieser, Friedrich von: „The Theory of Urban Ground Rent“ v Sommer Louise (ed.): *Essays in European Economic Thought*, D. van Nostrand, 1960, str. 78 a násl.
- ⁴⁹ Nevím o nikom, kdo by popsal problematiku produktivity vlastníků půdy tak jasně jako ex-georgista, pan Spencer Heath. Viz Heath, Spencer: *How Come That We Finance World Communism?*, mimeographed MS., Science of Society Foundation, 1953, str. 3. Viz také *id.*, *Rejoinder to „Vituperation Well Answered“ by Mason Gaffney*, Science of Society Foundation, 1953 a *id.*, *Progress and Poverty Revid.*, *The Freeman*, 1952.
- ⁵⁰ Heath o Georgovi říká: Kdykoli se však hovoří o službách vlastníků půdy, je pevně přesvědčen o svém tvrzení, že všechny hodnoty jsou fyzické. ...Při směně společenského rozdělení částí půdy a zdrojů, již vlastníci půdy vykonávají, nedochází k žádné fyzické výrobě. Proto není schopen pochopit, že jim za jejich nenásilné služby při směně náleží určitý podíl při rozdělování... Zcela vylučuje, že by služby spočívající v distribuci půdy pomocí svobodné dohody a svobodné směny, jež jsou jedinou alternativou buď k násilnému a neuspořádanému, či arbitrárnímu a tyranickému rozdělení půdy, měly nějakou hodnotu.“ Heath, Spencer: *Progress and Poverty Reviewed*, *The Freeman*, 1952, str. 9–10.
- ⁵¹ Analýzu dopadů „jediné daně“ a další kritické poznámky lze najít v Rothbard, Mur-

ray: *The Single Tax: Economic and Moral Implications*, Foundation for Economic Education, 1957; Rothbard: „A Replay to Georgist Criticism“, mimeographed MS, Foundation for Economic Education, 1957, a Knight, Frank H.: „The Fallacies in the ‘Single Tax’“, *The Freeman*, 10. srpna 1953, str. 810–11. Jednu z nejzávažnějších námitek předložil Dr. Harry Gunnison Brown, který je hlavním představitelem georgistů. Přestože georgisté staví své ekonomické argumenty na ostrém rozlišení vlastnictví půdy a vlastnictví zdokonalení půdy, Brown se pokouší vyvrátit argumenty, které ukazují na rušivé ekonomické dopady jediné daně, implicitním předpokladem, že půdu a zdokonalení půdy vlastní bez ohledu na to stejní lidé! Ve skutečnosti ale tyto rušivé dopady stále přetrvávají. Vertikální integrace jedinců či firem neodstraňuje ekonomické dopady z žádné z integrovaných výrobních fází. Viz Brown, Harry Gunnison: „Foundations, Professors and ‘economic education’“, *The American Journal of Economics and Sociology*, leden 1958, str. 150–52.

⁵² Vládní výdaje jsou číneny z vládních příjmů. V předcházející části jsme se zabývali hlavním zdrojem vládních příjmů – zdaněním. Dále v textu se budeme zabývat inflací neboli vytvářením peněz a součástí této části je pojednání o vládním „podnikání“. Posledním hlavním zdrojem vládních příjmů, půjčkami od veřejnosti, se budeme zabývat krátce v dodatku A.

⁵³ Lze namítat, že úředníci sice nejsou výrobci, ale ostatní „Pavlové“, kteří v mimořádných případech získají dotace, jsou v podstatě výrobci na trhu. V té míře, v jaké ale získávají dotace od vlády, jsou neproduktivní a žijí z prostředků donucených výrobců. Klíčový je rozsah, v jakém se účastní *vztahu státu* k ostatním lidem. Lze dodat, že v této knize termín „stát“ nikdy nepoužíváme v antropomorfním významu. „Stát“ ve skutečnosti znamená označení lidí, kteří jednájí ve vztahu k ostatním systematicky „státním“ způsobem.

Za upozornění na koncept „vztahu státu“ děkuji panu Ralphu Raicovi z *University of Chicago*.

⁵⁴ Profesor Simon Kuznets původně tvrdil, že by produktivní přínos vlády měl být poměřován pouze pomocí *daní*. Produkt se měl tedy měřit pomocí příjmů, stejně jako v případě soukromého sektoru. Daně ale, jelikož nejsou dobrovolné, nemohou být k měření produktivního výstupu použity. Oproti současné metodě národního účetnictví by Kuznets při výpočtu „produktivního přínosu“ odstranil všechny vládní *deficity*.

⁵⁵ I ti, kdo tuto analýzu nepřijímají a kdo věří z empirických důvodů, že plýtvání převyšuje 50 % výdajů vlády, musí uznat, že náš předpoklad je správnější než současný předpoklad 100% vládní produktivity.

⁵⁶ Je-li aktivum zosobňující plýtvání, jež je vlastněno státem, prodáno soukromému podniku, *pak* celé či jeho část se může stát kapitálovým statkem. Tato schopnost statku z něj však nečiní kapitálový statek, pokud je stále používán vládou. Lze namítat, že vládní nákupy jsou ryzími investicemi, jsou-li číneny státními „podniky“, které prodávají za tržní ceny. Uvidíme ale, že se ve skutečnosti nejedná o podnikání, ale *hru* na podnikání.

Viz další analýzu pro podrobnější argumenty o plýtvání při pořizování investic zosobňujících plýtvání.

⁵⁷ To je třeba odlišit od klasického konceptu „neproduktivní spotřeby“, který hovoří o celkové spotřebě nad úroveň nutnou k zachování produktivních schopností pracovníka.

⁵⁸ Thomas Mackay to vyjádřil velmi trefně: „V zemi budeme mít přesně tolik chudých a závislých na státu, kolik se jich země rozhodne podporovat.“ Mackay, Thomas: *Met-*

- hods of Social Reform*, John Murray, 1896, str. 210. Soukromá charita poskytující pomoc chudým nemá oproti tomu takové důsledky, protože chudí nemají státem vynucený a neomezený nárok na peníze bohatých. To platí obzvláště v případech, že soukromá dobročinnost je poskytována pouze chudým, kteří si ji „zaslouží“. O konceptu „zasloužené pomoci“ používaném v 19. století se lze dočíst v Wootton, Barbara: *Social Science and Social Pathology*, George Allen and Unwin, 1959, str. 51, 55 a 268 a násl.
- ⁵⁹ Následující příhoda o jednom takovém úsilí vytláčit žebráky pomůže čtenáři posoudit, *kdo* je skutečným přítelem flašinetáře – jeho zákazníci, či vláda. „...během jedné takové akce, která měla vyčistit ulice od flašinetářů (většina z nich byla jednoduše licencovanými žebráky), přišla na jednom shromáždění jedna žena za LaGuardiou [starosta města New York v letech 1933–1945, pozn. překl.] a prosila ho, aby ponechal na ulici jejího oblíbeného flašinetáře.
,Kde bydlíte?’ zeptal se jí.
,Na Park Avenue!’
LaGuardia svůj plán na odstranění flašinetářů a drobných prodejců navzdory námitkám jejich zákazníků úspěšně prosadil. Morris, Newbold a Thomas, Dana Lee: *Let the Chips Fall*, New York, 1955, str. 119–120.
- ⁶⁰ Viz Rothbard, Murray: „Government in Business“ v *Essays on Liberty*, sv. IV, Foundation for Economic Education, 1958, str. 186 a násl. Pro státní vlastnictví a vládní „podnikání“ je typické, že spotřebitel není „pánem“, kterého je třeba si předcházet, ale člověkem, který jen dělá problémy a spotřebovává „společenský“ produkt.
- ⁶¹ Státní úředník tak může zvolit silnici, která vynese jemu a jeho spojencům více hlasů.
- ⁶² Srov. Mises, Ludwig von: *Bureaucracy*, Yale University Press, 1946, str. 50, 53. (Český překlad Mises, Ludwig von: *Byrokracie*, Liberální institut, 2002 – pozn. překl.)
- ⁶³ Objevila se řada různých mylných kritérií pro odlišení soukromého a státního jednání. Jedním společným pravidlem bylo porovnání „mezních společenských nákladů“ a užitku, oproti „mezním soukromým nákladům“ a užitku. Kromě jiných omylů je třeba zdůraznit, že neexistuje žádná entita jménem společnost, jež by byla oddělena od jednotlivých lidí, kteří ji tvoří. Proto je toto nabízené kritérium jednoduše nesmyslné.
- ⁶⁴ Viz zajímavý pamflet Chodorov, Frank: *The Myth of the Post Office*, přetištěno v Chodorov: *One Is A Crowd*, Devin Adair, New York, 1952, str. 132–152. O podobném vývoji v Anglii se lze dočíst v Millar, Frederick: „The Evils of State Trading as Illustrated by the Post Office“ v Mackay, Thomas (ed.): *A Plea for Liberty*, D. Appleton, New York, 1891, str. 305–325. O politických faktorech, které systematicky narušovaly ekonomické úvahy při stanovování poštovního ve Spojených státech, se lze dočíst v Kennedy, Jane: „Development of Postal Rates; 1845–1855“, *Land Economics*, květen 1957, str. 185–208.
- ⁶⁵ Jenom vlády mohou činit sebeuspokojující prohlášení o omezení poskytování služby kvůli úsporám. Soukromí podnikatelé musí provádět úspory v rámci zdokonalování poskytované služby. Příkladem tohoto omezení z poslední doby je omezení dodávek pošty – které bylo samozřejmě spojeno s žádostí o vyšší poštovné. Když Francie v roce 1908 znarodňovala důležitý systém Západní dráhy, začala se objevovat značná poškozená nákladu, vlaky se zpomalily a nehody narostly do té míry, že jeden autor uštěpačně poznamenal, že francouzská vláda přidala nehody na železnici na stále rostoucích seznam svých monopolů. Viz Rothbard, Murray: „The Railroad of France“, *Ideas on Liberty*, září 1955, str. 42.
- ⁶⁶ Ironií bylo, že vyšší sazby přivedly mnoho spotřebitelů ke koupi vlastních vozů, což ještě zhoršilo trvalý problém městské dopravy (nedostatek prostoru na státních silni-

cích). Je to jen další příklad toho, jak státní zásah vytváří a zesiluje své vlastní problémy! O problematice metra se lze více dočíst v Mises, Ludwig von: „Agony of the Welfare State“, *The Freeman*, 4. května, 1953, str. 556–57.

- ⁶⁷ Někdo může namítnout, že držitelé podílů v akciových společnostech to také nemohou učinit; např. podle statutu společnosti *General Motors* nemohou její akcionáři přijít a vzít si auto namísto peněžních dividend nebo výměnou za svůj podíl. Akcionář ovšem *skutečně vlastní* svou firmu a tento příklad potvrzuje naši úvahu. Akcionář se totiž může vyvázat z firmy. Může svůj podíl na akciovém kapitálu *General Motors* prodat někomu jinému. Člověk, jenž spadá do působnosti vlády, se *nemůže* vyvázat ze své vlády. Nemůže své „akcie“ státní pošty prodat, protože žádný takový podíl na majetku nemá. F. A. Harper úsečně poznamenal: „Součástí vlastnického práva je právo zbavit se tohoto vlastnictví. Jestliže ale nemohu nějakou věc prodat, je zřejmé, že ji ve skutečnosti nevlastním.“ Harper, F. A: *Liberty, a Path to Its Recovery*, Foundation for Economic Education, 1949, str. 106, 32. Viz také Paterson: *The God of the Machine*, str. 179 a násl. a Ingram, Robert T: *Schools, Government or Public?*, St. Thomas Press, nedatováno.
- ⁶⁸ Můžeme poznamenat, že i kdybychom ponechali stranou všechny omyly teorií Henryho Georgea, program jediné daně by stále nevyplýval z předpokladů, na kterých údajně stojí. Jak skvěle před lety ukázal Benjamin Tucker, maximum, které by bylo možné vyvodit, je „právo“ *každého člověka* na maličký alikvótní podíl hodnoty každého kousku půdy, a nikoli právo státu na celou tuto hodnotu. Tucker: *Individual Liberty*, str. 241–43.
- ⁶⁹ Ti, kdo namítají, že soukromí vlastníci jsou smrtelní, zatímco „vlády jsou nesmrtelné“, se dopouštějí omylu „konceptuálního realismu“ v jeho nejostřejší formě. „Vláda“ nepředstavuje skutečnou reálně jednající entitu, ale představuje reálnou kategorii jednání, ke kterému se rozhodli jednotlivci. Jedná se o pouhý název pro jistý druh jednání, označení jistého druhu meziosobního vztahu, a nikoli o jednající bytost.
- ⁷⁰ Viz literaturu o ekonomii socialismu, na kterou je odkazováno v 10. kapitole. Viz také Jewkes, John: *Ordeal by Planning*, Macmillan, 1948. O aplikaci na sovětské praktiky se lze dočíst v Brutzkus, Boris: *Economic Planning in Soviet Russia*, Routledge, 1935, a např. také Ray, G. F.: „Industrial Planning in Hungary“, *Scottish Journal of Political Economy*, červen 1960; Kirby, Stuart E.: „Economic Planning and Policy in Communist China“, *International Affairs*, duben 1958; Wiles, P. J. D.: „Changing Economic Thought in Poland“, *Oxford Economic Papers*, červen 1957; Nove Alec: „The Politics of Economic Rationality“, *Social Research*, léto 1958; a obzvláště Nove: „The Problem of ‘Success Indicators’ in Soviet Industry“, *Economica*, únor 1958. Viz také literaturu níže o socialistickém plánování v souvislosti s růstem a nedostatečnou rozvinutostí.
- ⁷¹ Hlavní rozdíl je v tom, že formální vyvlastnění komunistického typu velmi komplikuje následnou *desocializaci*.
- ⁷² Prvním člověkem, kdo na to poukázal, byl Ludwig von Mises ve své *Human Action*, str. 698–99. Je velmi zajímavé nalézt empirické potvrzení fungování socialistického plánování v Wilesově textu: „Ve skutečnosti dochází k tomu, že pro veškerý obchod uvnitř sovětského bloku jsou používány ‚světové ceny‘, tj. *kapitalistické světové ceny*. Převádějí se na rubly... a vstupují do bilaterálních clearingových účtů. Na otázku ‚Co byste dělali, kdyby neexistoval kapitalistický svět?‘ přichází jen jedna odpověď: ‚Až tento problém nastane, tak ho vyřešíme.‘ V případě elektriny tento problém již nastal. Došlo k velkým problémům při stanovování těchto cen, jelikož světový trh s elektrinou neexistuje.“ Wiles, *loc. cit.*, str. 202–3. O problémech, se kterými se utkává sovětský blok při používání světových cen, viz obzvláště Menderhausen, Horst: „The

Terms of Soviet-Satellite Trade: A Broadened Analysis", *Review of Economics and Statistics*, květen 1960, str. 152–63.

- ⁷³ Zajímavý pohled na růst nezákonného, ale v důsledku korupce ochraňovaného organizovaného soukromého podnikání v Rusku lze najít v Crankshaw, Edward: „Breaking the Law in a Police State; Regimentation Can't Curb Russians' Anarchic Spirit“, *New York Herald-Tribune*, 17. srpna 1960.
- ⁷⁴ Poslední výzkum ukázal na omyl obecně sdíleného názoru, že moderní vynálezy mohou vzniknout a aplikovaný technologický rozvoj může nastat pouze ve velkých či dokonce centrálně plánovaných laboratořích. Viz obzvláště skvělou práci Jewkes, John a Sawers, David a Stillerman, Richard: *The Sources of Invention*, Macmillan Co., 1958. Viz také Baker, John R.: *Science and the Planned State*, Macmillan Co., 1945. Shrnutí nejnovější literatury z této oblasti lze najít v Nelson, Richard R.: „The Economics of Invention: A Survey of the Literature“, *The Journal of Business*, duben 1959, str. 101–27. Sovětská věda měla samozřejmě možnost kopírovat technologie Západu. O neefektivnosti sovětské vědy se lze dočíst v Baker, *op. cit.*, a Baker: *Science and the Sputniks*, Society for Freedom in Science, prosinec 1958. Zajímavý je Hoover Commission Task Force Report: Subcommittee of the Commission on Organization of the Executive Branch of Government, *Research Activities in the Department of Defense and Defense-Related Agencies*, duben 1955, kde se lze dočíst o neefektivnostech vlastních státnímu vojenskému výzkumu. O atomové energii a státu viz kromě Jewkes, Sawers a Stillerman také Bornermann, Alfred: „Atomic Energy and Enterprise Economics“, *Land Economics*, srpen 1954.
- Význam svobody pro inovace a rozvoj je obecným tématem Hayekovy knihy *Constitution of Liberty*.
- ⁷⁵ Dva nejčastěji užívané argumenty pro státní zásahy jsou argumenty „kolektivních statků“ a „externalit“. Viz Dodatek B níže.
- ⁷⁶ Jedná se o první způsob argumentace ve prospěch státních zásahů, kterému se věnuje Dodatek B níže.
- ⁷⁷ V mnoha případech jsou tyto „investice“ pouhými byrokratickými omyly a přinášejí vítané zisky pouze v podobě vyšší „prestíže“ státních úředníků. Vláda každé „nedostatečně rozvinuté“ země například trvá na stavbě oceláren a přehrad, bez ohledu na to, jsou-li tyto stavby ekonomické (a proto obvykle *nejsou*). Jak si povšiml profesor Friedman: „Faraoni používali ohromné množství kapitálu ke stavbě pyramid. Docházelo k tvorbě kapitálu nesmírného rozsahu. Ale tento kapitál nevedl k hospodářskému rozvoji v tom zásadním smyslu, aby přispěl udržitelnému růstu životní úrovně mas Egypťanů. Moderní Egypt staví pod dohledem vlády ocelárnu. To vyžaduje tvorbu kapitálu. Jedná se však o odčerpávání ekonomických zdrojů Egypta..., jelikož náklady výroby oceli v Egyptě jsou mnohem větší než náklady jejího nákupu z jiných zemí. Jedná se pouze o moderní ekvivalent pyramid jen s tím rozdílem, že náklady na údržbu jsou dnes vyšší.“ Friedman, Milton: „Foreign Economic Aid: Means and Objectives“, *Yale Review*, léto 1958, str. 505.
- ⁷⁸ Lachmann, L. M.: *Capital and Its Structure*, *op. cit.* Viz také Bauer, P. T. a Yamey, B. S.: *The Economics of Under-Developed Countries*, Names Nisbet and Co., 1957, str. 129 a násl.
- ⁷⁹ Rozbor problematiky vynucených úspor a vládních investic lze najít v pozoruhodném článku Bauer, P. T.: „The Political Economy of Non-Development“ v Wiggins, James W. a Schoeck, Helmut (ed.): *Foreign Aid Re-examined*, Public Affairs Press, 1958, str. 129–38. Bauer píše: „...je-li rozvoj chápán jako žádoucí proces, musí znamenat nárůst *žádoucího* výstupu. Shromažďování úspor státem a jejich investování má vliv na výro-

bu, která není předmětem testu dobrovolné koupě za tržní cenu... Zvýšení výstupu tímto způsobem je přinejlepším nejednoznačným indikátorem ekonomického zlepšení... Není-li kapitál poskytnut dobrovolně, vyplývá z toho, že obyvatelstvo upřednostňuje jiné využití zdrojů. Tím může být současná spotřeba nebo jiné formy investic.“ *Ibid.*, str. 133–134.

⁸⁰ Bauer, P. T.: *Economic Analysis and Policy in Underdeveloped Countries*, Duke University Press, 1957, str. 113 a násl. O sovětském hospodářském růstu Bauer a Yamey prohlásili: „Význam národního důchodu, průmyslové výroby a tvorby kapitálu je pochybný v ekonomice, kde tak velká část produktu není vedena volbami spotřebitelů na trhu. Obtíže s interpretací těchto údajů jsou obzvláště zjevné ve spojení s ohromnými kapitálovými výdaji uskutečněnými vládou bez vztahu k hodnocení výstupu spotřebitelů.“ Bauer and Yamey, *op. cit.*, str. 162. Viz také Friedman: „Foreign Economic Aid“, *op. cit.*, str. 510.

⁸¹ Kritiku nejrůznějších metafor, jež byly nelegitimně a zavádějícím způsobem přeneseny z přírodních věd do ekonomie, lze najít v Rothbard: „The Mantle of Science“, *loc. cit.*

⁸² Zapomíná se však často na příklad nadměrného růstu rakovinových buněk.

⁸³ Skvělá díla profesora Bauera jsou obzvláště plodným zdrojem analýzy problémů nedostatečně rozvinutých zemí. Kromě již zmíněného titulu viz také Bauerova vynikající díla *United States Aid and Indian Economic Development*, American Enterprise Association, listopad 1959; *West African Trade*, Cambridge University Press, 1954; „Lewis' Theory of Economic Growth“, *American Economic Review*, září 1956, str. 632–41; „A Reply“, *Journal of Political Economy*, říjen 1956, str. 435–41; a Bauer, P. T. a Yamey, B. S.: „The Economics of Marketing Reform“, *Journal of Political Economy*, červen 1954, str. 210–34. Následující citát pocházející z Bauerovy studie o Indii je velmi poučný pro naši analýzu centrálního plánování a rozvoje: „Zároveň s vyhrazením velkého (a rostoucího) sektoru hospodářství vládě dochází k zákazu soukromého podnikání a soukromých investic v mnoha průmyslových a komerčních aktivitách, a to jak indických, tak zahraničních. Tato omezení a překážky mají dopad nejen na soukromé indické investice, ale také na vstup zahraničního kapitálu, podnikání a dovedností, což nevyhnutelně brání ekonomickému rozvoji. Tato opatření jsou paradoxně označována za opatření sloužící k ekonomickému pokroku.“ Bauer: *United States Aid...*, str. 43. Bauerovou hlavní chybou ale je, že často podceňuje úlohu kapitálu pro ekonomický rozvoj.

⁸⁴ Je neuvěřitelné zjistit, že v letech 1925–26, než se sovětské Rusko vydalo na cestu úplného socialismu a nucené industrializace, sovětské představitelé a ekonomové útočili na centrální plánování a nucenou industrializaci a vyzývali k tomu, aby bylo ekonomicky spoléháno na soukromé rolnictví. Po roce 1926 ale sovětská plánovaná ekonomika záměrně plánovala v těžkém průmyslu *neekonomicky*, aby vytvořila systém autarkního socialismu. Viz Carr, Edward H.: *Socialism In One Country, 1924–1926*, Macmillan Co., 1958, I, str. 259 a násl, 316, 351, 503–13. O maďarské zkušenosti se lze dočíst v Ray, *op. cit.*, str. 134 a násl.

⁸⁵ Wiggins a Schoeck, *op. cit.*, p. v. Toto sympozium nabízí mnoho zajímavých článků o problému nedostatečné rozvinutosti. Kromě zmiňovaných Bauerových článků viz obzvláště příspěvky těchto autorů: Rippy, Groseclose, Stokes, Schoeck, Haberle a Wiggins. Viz také kritiku konceptu nedostatečné rozvinutosti v Viner, Jacob: *International Trade and Economic Development*, Free Press, 1952, str. 120 a násl.

⁸⁶ Rostow, W. W.: *The Stages of Economic Growth*, Cambridge University Press, 1960. Část popularity této knihy může být nalezena také v použití termínu „start“, který odpou-

vídá ducha dnešní doby popularity dobývání kosmu.

- ⁸⁷ Komplexní analýzu problémů obsažených v hledání „zákonů dějin“ lze najít v Mises, Ludwig von: *Theory and History*, Yale University Press, 1957. Kritiku dřívějších „teorií fází“ v ekonomických dějinách lze najít v Ashton, T. S.: „The Treatment of Capitalism by Historians“ v Hayek, F. A.: *Capitalism and Historians*, University of Chicago Press, 1954, str. 57–62. Některé omyly konceptu „společenské režie“ jsou vyvráceny v Schmidt, Wilson: „Social Overhead Mythology“ v Wiggins a Schoeck, *op. cit.*, str. 111–28, i když sám Schmidt několik omylů zastává. O nadřazenosti soukromého podnikání a soukromé inovativnosti nad státním a o jeho významu pro rozvoj se lze dočíst v Brozen, Yale: „Business Leadership and Technological Change“, *American Journal of Economics and Sociology*, 1954, str. 13–30, a Brozen: „Technological Change, Ideology and Productivity“, *Political Science Quarterly*, prosinec 1955, str. 522–42.

Dalším Rostowovým omylem je přijetí myšlenky populární na sklonku 19. století v Německu, že silný centralizovaný stát byl nutnou podmínkou pro vznik západního kapitalismu. Částečnou kritiku lze najít v Riemersma, Jelle C.: „Economic Enterprise and Political Powers After the Reformation“, *Economic Development and Cultural Change*, červenec 1955, str. 297–308.

A nakonec viz průkopnickou analýzu mnoha rysů nuceného vývoje Frankel, Herbert S.: *The Economic Impact of Under-Developed Societies*, Basil Blackwell, 1953. Pro protikladnou studii o tržním způsobu rozvoje viz Benham, F. C.: „The Growth of Manufacturing in Hong Kong“, *International Affairs*, říjen 1956, str. 456–63.

- ⁸⁸ Kritiku Rostowa, která ukazuje na jeho mechanický pohled na historii a technologický determinismus, jenž opomíjí technologie produkující myšlenky a politické instituce, lze najít v Wright, David McCord: „True Growth Must Come Through Freedom“, *Fortune*, prosinec 1959, str. 137–38, 209–12.

- ⁸⁹ Tento vývoj naznačuje, že Schumpeter měl pravdu, když prohlásil: „...osud kapitalismu závisí na soudcích, kteří mají připraven rozsudek smrti. Jsou připraveni jej vynést, bez ohledu na argumenty, které na jeho obranu zazní. Jediným úspěchem, který rozhodná obrana kapitalismu může přinést, je změna znění obžaloby.“ Schumpeter: *Capitalism, Socialism, and Democracy*, str. 144.

- ⁹⁰ Galbraith, John Kenneth: *The Affluent Society*, Houghton Mifflin Co., 1958.

- ⁹¹ „Fable for Our Times“, *Wall Street Journal*, 21. dubna, 1960, str. 12. Galbraith tedy ve svém díle poukazuje na neschopnost vlády „investovat více“ do vědy a vědeckého výzkumu, aby podpořila růst. Zároveň však útočí na americkou hojnost. Ukazuje se však, že Galbraith by chtěl více právě toho typu výzkumu, který nemá žádné komerční využití.

- ⁹² Hlavní způsob Galbraithovy argumentace by bylo možné nazvat „nepřetržitý výsměch“, který zahrnuje (a) prezentování protiargumentů tak cynicky, aby vypadaly zcela nesmyslné, a nebylo je třeba vyvrátit argumentací; (b) vytváření a stále opakování veblenovských opovrhlivých nálepek, typu „běžné mínění“; a (c) snižování respektu vůči oponentům osobními útoky, tj. jejich obviňování z toho, že mají osobní zájmy v udržení svých absurdních teorií - tento styl útoku je nyní módnější než dřívější obviňování z ekonomické prodejnosti. Do kategorie „běžné mínění“ zahrnuje Galbraith vše, s čím nesouhlasí.

- ⁹³ Galbraith dále tvrdí, že potřeby jsou uměle vytvářeny nejen záladnou reklamou, ale také tím, že člověk napodobuje chování svých sousedů: „Chci mít to, co on.“ Co je ale špatné na takovém napodobování, kromě toho, že Galbraitha vede k nepodloženým etickým soudům? Galbraith předstírá, že svou teorii, nikoli své soukromé etické soudy, staví pouze na údajném vytváření potřeb výrobou samou. Pouhé napodobování

chování souseda ale není záležitostí výrobců, ale samotných spotřebitelů, dokud není také toto napodobování vytvořeno reklamou. Pak se ovšem jedná o kritiku reklamy, kterou jsme se již zabývali. Dále pak ale vyvstává otázka, kde soused, který je zdrojem napodobování, vzal své potřeby? Bez ohledu na to, kolik lidí má potřeby odvozené pouze z toho, že napodobují své sousedy, *někdo* musí mít své vlastní, skutečné potřeby. Jinak by se jednalo o beznadějnou argumentaci v kruhu. Jakkmile však uznáme toto, není ekonomie schopna rozhodnout, které z potřeb vznikly jako pouhé napodobování.

⁹⁴ Více o determinismu a vědě o lidském jednání lze najít v Rothbard: „The Mantle of Science“, *op. cit.*, a Mises: *Theory and History*.

⁹⁵ Profesor Abbott ve své důležité knize o konkurenci, jakosti výrobků a systému podnikání o tom psal tímto způsobem: „Výrobce obecně zjistí, že je jednodušší a méně nákladné dosáhnout tržeb přizpůsobením produktu co největším přizpůsobením existujícím preferencím a zaměřením reklamy na ty, jejichž potřeby jsou již dostatečně vyvinuty, aby mohly být uspokojeny, než aby se snažil měnit lidské bytosti, aby odpovídaly jeho výrobku.“ Abbott, *op. cit.*, str. 74.

⁹⁶ Díla marketingových expertů z poslední doby o „marketingové revoluci“, ke které právě dochází, zdůrazňují přesně tuto zvyšující se konkurenci ve snaze předejít si zákazníkovi. Viz Keith, Robert J.: „The Marketing Revolution“, *Journal of Marketing*, leden 1960, str. 35–38; Goldman, *op. cit.* a Goldman: „Marketing – a Lesson for Marx“, *Harvard Business Review*, leden–únor 1960, str. 79–86.

⁹⁷ Na tvrzení o údajné moci podnikové reklamy lze odpovědět touto pronikavou poznámkou Ludwiga von Misesa: „Velmi se rozšířil omyl, že účinná reklama může přesvědčit spotřebitele koupit vše, co si firma usmyslí... Nikdo se však nedomnívá, že pomocí reklamy by se mohlo podařit výrobcům svící udržet se na trhu v konkurenci výrobců žárovek, nebo že by jezdcí na koních mohli konkurovat automobilům, či husí brka perům s ocelovou násadkou, a ta plnicím perům.“ *Human Action*, str. 317. Kritiku konceptu „skrytých přesvědčovačů“ lze najít v Bauer, Raymond A.: „Limits of Persuasion“, *Harvard Business Review*, září–říjen, 1958, str. 105–10.

⁹⁸ Galbraith, *op. cit.*, str. 345. Ve svém návrhu vytvořit tuto rozsáhlou intelektuální třídu Galbraith v podstatě opomíjí marnost vzdělávání lidí za hranice jejich zájmů, schopností či dostupných pracovních příležitostí.

⁹⁹ Jelikož tato úvaha by nás zavedla příliš daleko, učiníme pouze jeden odkaz: na úspěšný rozvoj systémů silnic a kanálů v 18. století v Anglii soukromými společnostmi, jež stavěly a udržovaly silnice, kanály a zabývaly se navigací. Viz Ashton, T. S.: *An Economic History of England: The 18th Century*, Barnes and Noble, nedatováno, str. 72–81. Omylu „kolektivních statků“, které může údajně dodávat pouze vláda, se věnuje Dodatek B níže.

¹⁰⁰ Ze spleti zbylých Galbraithových omylů uvedme jeden: jeho podivný vývod, že profesor Mises je podnikatel. Za prvé Galbraith hovoří o prastaré nevráživosti mezi podnikateli a intelektuály a své tvrzení podpírá citátem Misesa, kde je Mises kritický vůči řadě intelektuálů, a pak uzavírá, že „většina podnikatelů“ by považovala Misesovy názory za „poměrně extrémní“. Jelikož ale Mises jistě není podnikatel, jeho tvrzení nelze použít jako důkaz konfliktu mezi podnikateli a intelektuály. Galbraith, *op. cit.*, str. 184–85. Tento zvláštní omyl je sdílen Galbraithovými kolegy z Harvardu, jejichž díla Galbraith cituje a kteří označují nepřetržitě takové lidi jako Henryho Hazlitta a Dr. F. A. Harpera, které si nelze jako podnikatele snad vůbec představit, za mluvčí „třídy podnikatelů“. Viz Sutton, Francis X; Harris, Seymour; Kaysen, Carl a Tobin, James: *The American Business Creed*, Harvard University Press, 1956.

Společnost hojnosti je dílo, které se obzvláště hodí k satirickému zpracování, a to bylo zdařile provedeno v „The Sumptuary Manifesto“, *The Journal of Law and Economics*, říjen 1959, str. 120–23.

¹⁰¹ Viz str. 819??? a další v této kapitole.

¹⁰² Zhuštěnou verzi Galbraithovy teorie lze najít v Galbraith, John Kenneth: „Use of Income That Economic Growth Makes Possible...“ v *Problem of United States Economic Development*, Committee for Economic Development, leden 1958, str. 201–6. Ve stejné sbírce esejů najdeme také v jistém smyslu extrémnější podobu téhož názoru od profesora Mosese Abramovitze, který jde ještě dále a odsuzuje *volný čas* jako něco, co nás připravuje o tu „špetku účelného, disciplinovaného jednání, které... zachraňuje naše životy“. Abramovitz, Moses: „Economic Goals and Social Welfare in the Next Generation“, *ibid.*, str. 195. Je případné ukázat na velkou podobnost mezi násilným přípravěním o volný čas a otroctvím a stejně tak poznamenat, že jedinou společností, jež může skutečně „investovat do lidí“, je společnost, kde se hojně otroctví vyskytuje. Z tohoto důvodu také Galbraith vskutku o systému otroctví píše téměř toužebně. *The Affluent Society*, str. 274–75.

Kromě Galbraithova a Abramovitzova textu lze ve sbírce najít také texty dalších galbraithovců, jako je profesor David Riesman a obzvláště sir Roy Harrod, který vyjadřuje svůj hněv nad britskou útočnou reklamou. Podobně jako Galbraith by i Harrod zahájil masivní program státního vzdělávání, který by lidi „učil“, jak využívat náležitým estetickým způsobem volný čas. To se liší od návrhu Abramovitze, který by rostoucí volný čas nahradil zocelující prací. Člověk ale získává podezření, že většina lidí by považovala nucenou harrodiánskou estetiku za zrovna tak omezující. *Problems of United States Economic Development*, I, str. 207–13, 223–34.

¹⁰³ Hayek: *The Constitution of Liberty*, str. 42 a násl. Jak Hayek praví: „Velká část výdajů bohatých tedy, přestože to není jejich záměrem, slouží k úhradě nákladů experimentování s novými věcmi. Výsledkem je, že tyto věci se později mohou stát dostupnými pro chudé.

Důležité je nejen to, že se postupně učíme dělat levněji a ve větším množství to, co již umíme udělat s většími náklady a v malém množství, ale že pouze z této vyšší pozice se stanou viditelnými nová přání a možnosti, takže výběr nových cílů a úsilí k jejich dosažení může začít daleko dříve, než o ně může začít usilovat většina lidí.“ *Ibid.*, str. 43–44. Viz také podobnou poznámku, kterou učinil Mises o třicet let dříve. Mises, Ludwig von: „The Nationalization of Credit“ v Sommer, *op. cit.*, str. 111 a násl. Viz také Jouvenel, Bertrand De: *The Ethics of Redistribution*, Cambridge University Press, 1952, str. 38 a násl. (Český překlad *Etika přerozdělování*, Občanský institut, 1998 – pozn. překl.)

¹⁰⁴ *Ibid.*, obzvláště str. 67 a násl. Kdyby všechny ženy v domácnosti najednou přestaly dělat svou práci a nechaly by se zaměstnat svými sousedy, došlo by k výraznému nárůstu statisticky měřeného národního produktu, i když by ve skutečnosti k žádnému nedošlo. Více o tomto způsobu argumentace lze najít v De Jouvenel: „The Political Economy of Gratuity“, *The Virginia Quarterly Review*, podzim 1959, str. 515 a násl.

¹⁰⁵ Ačkoli má tento typ intervence zjevné dopady na třetí strany, jedná se v podstatě o binární intervenci, jelikož emitent, či útočník, získává na úkor jednotlivých držitelů legitimních peněz. „Paprsky donucení“ směřují od útočníka k jednotlivci, který trpí ztrátami.

¹⁰⁶ Inlace je v této knize definována explicitně tak, aby nezahrnovala zvýšení zásoby peněžního kovu. Ačkoli toto zvýšení má takové známé dopady, jako je například zvýšení cen, liší se velmi v ostatních dopadech: (a) prostě zvýšení peněžního kovu ne-

představuje zásah do svobodného trhu a nevede k poškozování jedněch a podporování druhých a (b) nevede k procesům hospodářského cyklu.

- ¹⁰⁷ *Srov. Mises: The Theory of Money and Credit*, str. 140–42.
- ¹⁰⁸ Přiznaný cíl Keynesova programu inflace byla „eutanasie rentiéra“. Všiml si Keynes toho, že obhajuje ne zcela milosrdné zničení jedné ze skupin v celé populaci, která se nejméně hodí k práci – skupiny, jejíž hodnota mezní produktivity vyplývá téměř zcela z jejích úspor? Keynes: *General Theory...*, str. 376.
- ¹⁰⁹ Zajímavou analýzu některých aspektů účetních omylů lze najít v Baxter, W. T.: „The Accountant’s Contribution to the Trade Cycle“, *Economica*, květen 1955, str. 99–112. Viz také Mises: *Theory of Money and Credit*, str. 202–4; *Human Action*, str. 546 a násl.
- ¹¹⁰ V té míře, v jaké jsou nové peníze půjčeny *spotřebitelům*, a nikoli podnikům, nevede cyklus k dopadům analyzovaným v této části.
- ¹¹¹ Viz Mises: *Human Action*, str. 557 a násl.
- ¹¹² Jelikož Knut Wicksell je jedním ze zakladatelů tohoto přístupu k hospodářskému cyklu, je důležité zdůraznit, že naše užívání pojmu „přirozená míra“ se liší od jeho používání. Wicksellova „přirozená míra“ se blíží naší „tržní míře“ či „míře na svobodném trhu“. Naše „přirozená míra“ je míra výnosu, kterou získávají podnikatelé na existujícím trhu, aniž by označovala úrok z půjček. Odpovídá něčemu, co lze nepřesně nazvat „normální míra zisku“, ale co je ve skutečnosti základní úroková míra. Viz 6. kapitolu výše.
- ¹¹³ Mají-li někteří čtenáři pokušení ptát se, proč úvěrová kontrakce nepovede k opačnému typu mylných investic, než k jakým dochází v období boomu – přeinvestování do kapitálových statků nižších řádů a podinvestování do statků vyšších řádů – je odpovědí to, že neexistuje prostor pro arbitrární volbu investovat do statků vyšších či nižších řádů. Vyšší investice *musí* být učiněny do statků vyšších řádů, tj. do prodloužení struktury výroby. Nižší množství investic jednoduše sníží investice do vyšších řádů. Proto nedojde k přebytkovým investicím do statků nižších řádů, ale jednoduše zde budeme mít kratší strukturu výroby, než by jinak byla. Kontrakce, na rozdíl od expanze, nevytváří pozitivní mylné investice.
- ¹¹⁴ Je-li ekonomika na zlatém či stříbrném standardu, budou mnozí obhájci svobodného trhu zdůrazňovat přednosti úvěrové kontrakce z těchto dalších důvodů: (a) aby byl zachován princip splnění smluvních závazků a (b) aby byly potrestány banky za svou expanzi a přinuceny k opětovnému působení na 100% krytí.
- ¹¹⁵ Mises poprvé představil „rakouskou teorii“ v zaznamenaníhodné části knihy *Theory of Money and Credit*, str. 346–66. Rozvinutější podobu této teorie lze najít v *Human Action*, str. 547–83. Hayekův důležitý příspěvek je obzvláště v jeho *Prices and Production* a také v *Profits, Interest, and Investment*. Z ostatních děl v misesovské tradici jmenujme knihy Robbins: *The Great Depression* a Machlup, Fritz: *The Stock Market, Credit, and Capital Formation*, Macmillan, 1940.
- ¹¹⁶ Viz Mises: *Human Action*, str. 577–78; a Hayek: *Prices and Production*, str. 96–99.
- ¹¹⁷ Jedním z důvodů přetrvávající důvěry v bankovní systém je možná to, že lidé obecně věří, že podvody jsou vládou stíhány, a proto každá *nestíhaná* praktika musí představovat řádné jednání. Vlády samozřejmě, jak ještě uvidíme, vždy vyjdou bankám vstříc a bankovní systém podpoří.
- ¹¹⁸ Tato úvaha samozřejmě předpokládá, že vláda neprovede další intervenci do oblasti bankovníctví (kromě umožnění fungování bankovníctví na částečných rezervách). Zavedení „pojištění“ depozit během *New Dealu* například v podstatě představovalo udělení zvláštního privilegia, jež odstranilo omezení runů na banky.
- ¹¹⁹ V konsolidovaných platebních bilancích klientů peněžní příjmy z prodeje neklientům

- (vývoz) poklesnou a peněžní příjmy na zboží a služby od neklientů (dovozy) se zvýší. Přebytečné peněžní zůstatky klientů budou převedeny neklientům.
- ¹²⁰ Starší ekonomové také rozlišovali „vnitřní odliv“ a „vnější odliv“, ale do prvního uvedeného také zahrnovali odliv měnového kovu od uživatelů bank k těm, kteří trvají na používání kovu.
- ¹²¹ Viz *Human Action*, str. 434–35.
- ¹²² Nejřůznější pohledy na centrální bankovnictví a svobodné bankovnictví lze nalézt v Smith, Vera C.: *The Rationale of Central Banking*, P. S. King and Son, 1936.
- ¹²³ *Human Action*, str. 444.
- ¹²⁴ Walker, Amasa, *op. cit.*, str. 230–31.
- ¹²⁵ Existuje ještě čtvrtý způsob, jakým může centrální banka zvýšit bankovní rezervy: v zemích, jako jsou například Spojené státy, kde banky musí držet ze zákona minimální poměr rezerv k depozitům, může banka jednoduše snížit požadovaný poměr.
- ¹²⁶ Zahraniční centrální banky a vlády stále mohou uskutečnit proplacení za surové zlato, ale to lze jen stěží označit za konsolidaci jak pro zahraniční občany, tak Američany. Výsledkem je, že zlato je stále konečným „balancujícím“ prvkem mezi vládami, a proto je stále druhem prostředku směny *pro vlády* a centrální banky při mezinárodních transakcích.
- ¹²⁷ Přechod od zlata k nekrytým papírovým penězům byl velmi ulehčen, když státy dříve zrušily unce, gramy, grány a jiné jednotky váhy ve jménech měnových jednotek a nahradily je jmény jako dolar, marka, frank atd. Poté je jednodušší odstranit spojení, které veřejnost vnímá, mezi měnovou jednotkou a *váhou* a naučit veřejnost, aby si hodnotu spojovala se *samotnými jmény*. Kromě toho, když užívá každá národní vláda vlastní jméno, bude daleko jednodušší pro každý stát získat úplnou kontrolu nad vlastní emisí papírových peněz.
- ¹²⁸ Viz analýzu Johna Maynarda Keynesa v jeho *A Tract on Monetary Reform*, Macmillan 1923, kap. ii, část 1.
- ¹²⁹ O pádovém boomu se lze dočíst v Mises: *Theory of Money and Credit*, str. 227–31.
- ¹³⁰ Bresciani-Turroni, Constantino: *The Economics of Inflation*, George Allen and Unwin, 1937. Jedná se o skvělou a zásadní knihu o německé inflaci.
- ¹³¹ Inlace je zde definována jako *jakýkoli* nárůst nabídky peněz převyšující nárůst měnového kovu, a nikoli jako *velký* nárůst této nabídky. Tyto definice „inlace“ a „deflace“ jsou proto *praxeologickými* kategoriemi. Viz Mises: *Human Action*, str. 419–20. Viz ale také Misesovu poznámku v Director, Aaron (ed.): *Defense, Controls, and Inflation*, University of Chicago Press, 1952, str. 3, poznámka.
- ¹³² Viz Ferdinand, George: „Review of Albert G. Hart, *Defense without Inflation*“, *Christian Economics*, sv. III, č. 19, 23. října 1951.
- ¹³³ Viz Mises v Director, *op. cit.*, str. 334.
- ¹³⁴ Viz část 8F výše.
- ¹³⁵ Tato výtka se v poslední době objevila v Buchanan, James M.: *Public Principles of Public Debt*, Richard D. Irwin, 1958, obzvláště str. 104–5.
- ¹³⁶ Není ovšem správné říkat, že vládní půjčky jsou „bezrizikové“, a proto úrokový výnos ze státních obligací vyjadřuje čistou úrokovou míru. Vláda může vždy odmítnout splácet své závazky, rozhodne-li se tak, nebo může být svržena a její nástupci mohou odmítnout vyplatit vydané dluhopisy.
- ¹³⁷ Takže navzdory Buchananově kritice měli klasičtí ekonomové jako například Mill pravdu: veřejný dluh představuje *dvojit* břímě pro svobodný trh. V současnosti, protože jsou zdroje odvedeny ze soukromého do neproduktivního státního užití, a poté v budoucnu, kdy jsou lidé zdaňováni, aby splatili státní dluh. Aby měl pravdu Bu-

chanan a veřejný dluh nepředstavoval zátěž, musely by být splněny dvě extrémní podmínky: (1) držitel státních obligací by musel své obligace roztrhat, takže půjčka by získala podobu zcela dobrovolného příspěvku vládě, a (2) vláda by musela být zcela dobrovolnou institucí, která bude žít pouze z dobrovolných plateb, a to nejen v případě tohoto konkrétního dluhu, ale při všech svých transakcích se zbytkem společnosti. Srovnej s Buchanan, *op. cit.*

¹³⁸ V této logice bychom museli prohlásit, že Židé zabítí nacisty ve 2. světové válce ve skutečnosti spáchali sebevraždu: „Udělal to sami sobě.“

¹³⁹ Vzácnou výjimkou libertariána, který pochopil podstatu odmítnutí splácet státní dluh z pohledu svobodného trhu, je Frank Chodorov. Viz Chodorov, Frank: „Don't Buy Bonds“, *analysis*, sv. IV, č. 9, červenec 1948, str. 1–2.

¹⁴⁰ Jedním starobyklým příkladem, který je neustále používán v učebnicích veřejných financí (což je oblast velmi náchylná k používání zamaskovaných etických soudů), jsou „kánony spravedlivého zdanění“, jež předložil Adam Smith. Kritiku těchto údajně „samozřejmých“ kánonů lze najít v Rothbard: „The Mantle of Science“, *loc. cit.* (Viz také Rothbard: *Ekonomie státních zásahů*, str. 245–282, pozn. překl.)

¹⁴¹ Analýza ekonomické podstaty a následků státního vlastnictví v této knize je hodnotově neutrální a neobsahuje hodnotové soudy. Je mylné se například domnívat, že každý, kdo zná ekonomické zákony prokazující velkou neefektivnost státního vlastnictví, by si *nutně* zvolil soukromé, a nikoli státní vlastnictví, i když to samozřejmě může učinit. Ti, kdo přisuzují vysokou morální hodnotu společenskému konfliktu či chudobě nebo neefektivnosti, nebo ti, kdo chtějí vládnout úřednickou mocí ostatním (nebo chtějí vidět lidi ovládané úředníky), se mohou například rozhodnout dokonce i s nadšením pro státní vlastnictví. Analýzou konečných etických principů a voleb se v této knize ale nezabýváme. To však samozřejmě neznamená, že by autor této knihy odmítal jejich důležitost. Naopak, věří, že etika je racionální disciplínou.

¹⁴² *Srov. Molinari, op. cit.*, str. 47–95.

¹⁴³ *Ibid.* str. 63. O omylech teorie kolektivních statků se lze dočíst v R. S.: „Spencer As His Own Critic“, *Liberty*, červen 1904, a Hunter, Merlin H. a Allen, Harry K.: *Principles of Public Finance*, Harpers, 1940, str. 22. Molinari nevěřil vždy v existenci „kolektivních statků“, což si lze povšimnout v jeho pozoruhodné „De la production de la sécurité“, *Journal des Economistes*, 15. února 1849 (česky v Šíma, Josef (ed.): *Právo a obrana jako zboží na trhu*, Liberální institut, 1999, kap. II – pozn. překl.) a Molinari: „Onzième soirée“ v *Les soirées de la Rue Saint Lazare*, Paříž, 1849.

¹⁴⁴ De Viti De Marco, Antonio: *First Principles of Public Finance*, Jonathan Cape, 1936, str. 37–41. De Vitiho první kategorii se podobá Baumolovo kritérium „společně“ financovaných statků. Kritiku lze najít v Rothbard: „Toward A Reconstruction of Utility and Welfare Economics“, *op. cit.*, str. 255–60.

¹⁴⁵ Samuelson, Paul A.: „The Pure Theory of Public Expenditures“, *Review of Economics and Statistics*, listopad 1954, str. 387–89.

¹⁴⁶ Enke, Stephen: „More on the Misuse of Mathematics in Economics: A Rejoinder“, *Review of Economics and Statistics*, květen 1955, str. 131–33; Margolis, Julius: „A Comment On the Pure Theory of Public Expenditures“, *Review of Economics and Statistics*, listopad 1955, str. 347–49. Ve své reakci na kritiky Samuelson nejprve přispěchal s tvrzením, že nechce sféru působnosti vlády *omezovat* pouze na oblast kolektivních statků, a poté prohlásil, že jeho kategorie je ve skutečnosti pouze „polárním“ konceptem. Statky v reálném světě jsou údajně pouze směsicí těchto „polárních extrémů“ veřejných a soukromých statků. Tyto koncepty však ani v Samuelsonově analýze nejsou rozhodně polárními, natož vyčerpávajícími. Buď spotřeba statku člověkem *A* snižuje

možnou spotřebu člověka *B*, nebo ne. Tyto dvě alternativy se vzájemně vylučují a vyčerpávají všechny možnosti. Samuelson vlastně opustil svou kategorii buď jako teoretický nástroj, nebo jako nástroj praktický. Samuelson, Paul A.: „Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure“, *Review of Economics and Statistics*, listopad 1955, str. 350–56.

- ¹⁴⁷ Tiebout, Charles M.: „A Pure Theory of Local Expenditures“, *Journal of Political Economy*, říjen 1956, str. 416–24. V jednom okamžiku se zdá, že Tiebout připouští, že jeho vlastní teorie bude platit jenom tehdy, kdyby každý člověk mohl nějakým způsobem být „svou vlastní municipální vládou“. *Ibid.* str. 421.

Během ostré kritiky myšlenky konkurence vlád *Gazette-Telegraph* v Colorado Springs napsal: „Kdyby bylo daňovému poplatníkovi umožněno jednat jako zákazník a kupovat pouze ty služby, které pro sebe považuje za užitečné a na které by měl peníze, pak by konkurence vlád byla skvělou věcí. Jelikož ale daňový poplatník není spotřebitelem, ale je pouze ovládaným, nemá svobodu volby. Je jenom nucen platit... Máme-li vládu, neexistuje žádný vztah výrobce – spotřebitel. Existuje pouze vztah, který nalézáme vždy mezi těmi, kdo vládnou, a těmi, kdo jsou ovládáni. Ovládaní lidé nemají nikdy možnost odmítnout služby, které jim poskytuje vládce... Namísto pokusů zjistit, která vláda dokáže nejlépe sloužit ovládaným lidem, každá vláda začala soutěžit s ostatními vládami o základnu pro výběr svých daní... Obětí této soutěže je vždy daňový poplatník... Na daňového poplatníka se nyní upnul federální vládou, vládou státu, okresu i města. Všechny mezi sebou soutěží v tom, která získá poslední dolar, jež tento člověk má.“ *Gazette-Telegraph*, Colorado Springs, 16. července, 1958.

- ¹⁴⁸ Problém „negativních externalit“ se obvykle posuzuje symetricky k problému pozitivních externalit. Nemají ale mezi sebou tento vztah. Negativní externalita představuje následek neschopnosti plně vynutit vlastnická práva. Poškodí-li jednání člověka *A* majetek člověka *B* a vláda nezakročí, nezastaví takové jednání a nezajistí náhradu škody, potom vlastnická práva, a tedy svobodný trh nebyl plně chráněn a udržován. Externí náklady (např. poškození v důsledku kouřícího komína) představují neschopnost zachovat chod svobodného trhu, a nepředstavují *selhání* tohoto trhu. Viz Mises: *Human Action*, str. 650–53, a Jovenel De: „The Political Economy of Gratuity“, *op. cit.*, str. 522–26.

- ¹⁴⁹ Z jakéhosi nevysvětleného důvodu se za prospěch, který představuje problém, považuje pouze *nepřímý* prospěch, kdy *B* získává nezamýšlený prospěch z jednání *A*. Přímé *dary* nebo *dobročinnost*, kdy *A* obdarovává *B* přímo penězi, nejsou terčem útoku z důvodů pozitivních externích dopadů.

- ¹⁵⁰ „Najmou-li si moji sousedé soukromého hlídače, prospějí mi nepřimo. Postaví-li moji sousedé pěkné domy či vybudují krásné zahrady, nepřimo mi zpříjemní volný čas. Opravňuje je to zdanit mne kvůli tomuto prospěchu, protože se jej nemohu „vzdát“? R. S.: „Spencer As His Own Critic“, *loc. cit.*

- ¹⁵¹ V kritice Benjaminu Tuckera najdeme vedle sebe správné postřehy, ale i neomalenost, když říká: „Co dává půdě hodnotu?“ ptá se georgista reverend Hugh O. Pentecost a odpovídá: „Přítomnost obyvatelstva – komunity.“ Co dává hodnotu kázání pana Pentecosta? Přítomnost obyvatelstva – komunity. Pak by výplata pana Pentecosta či hodnota jeho kázání měla z morálních důvodů také patřit této komunitě.“ Tucker: *Instead of a Book*, str. 357.

- ¹⁵² Jak říká Mises: „...prostředky, které potřebuje vláda, aby provozovala továrnu se ztrátou či dotovala neziskový projekt, musí být odňaty buď z prostředků daňových poplatníků, které mají na výdaje či investice, nebo z úvěrového trhu... O to, o co utratí vláda více, utratí veřejnost méně. Veřejné práce ... jsou placeny z prostředků sebra-

ných občanům. Kdyby k vládnímu zásahu nedošlo, občané by je využili k uskutečnění projektů slibujících zisk. Tyto projekty se však v důsledku existence vládního zásahu neuskuteční. Tyto nerealizované projekty by ale bývaly byly ziskové, tj. byly by využívaly vzácné výrobní prostředky k uspokojení nejnáléhavějších potřeb spotřebitelů. Z pohledu spotřebitelů je využití těchto výrobních prostředků k uskutečnění neziskových projektů plýtváním. Připravuje je o uspokojení, které upřednostňovali před uspokojením, jež jim vznikne z projektů dotovaných vládou.“ Mises: *Human Action*, str. 655.

Ellis a Fellner při analýze externalit ignorují elementární skutečnost, že k dotování těchto externalit musí docházet na úkor použití zdrojů v užitích, která na jiném místě přinášejí větší uspokojení. Ellis a Fellner si neuvědomují, že jejich vyvrácení Pigouova tvrzení, že odvětví s rostoucími náklady jsou příliš rozvinutá, rozvrací také základy pro argument ve prospěch dotování odvětví s klesajícími náklady. Ellis, Howard S. a Fellner, William: „External Economies and Diseconomies“ v *Readings in Price Theory*, Blakiston Co., 1952, str. 242–63.

