

Ekonomie v jedné lekci

Henry Hazlitt

Umění ekonomie spočívá ve zkoumání nejen bezprostředních, ale i dlouhodobých důsledků daného činu nebo opatření; a spočívá ve sledování dopadů tohoto opatření nejen na jednu skupinu, ale také na všechny ostatní skupiny.

Henry Hazlitt

Vzor citace:

Henry Hazlitt, *Ekonomie v jedné lekci*

Praha: Alfa Nakladatelství a Liberální institut, 2008

KATALOGIZACE V KNIZE - NÁRODNÍ KNIHOVNA ČR

Hazlitt, Henry

Ekonomie v jedné lekci / Henry Hazlitt; [český překlad Radovan Kačín, Josef Šíma].

V Alfa Nakladatelství vyd. 1. Praha: Alfa Nakladatelství:

Liberální institut, 2008. - 192 s.

Název Originálu: *Economics in one Lesson*

Přeloženo z angličtiny

ISBN 978-80-87197-05-9 (Alfa Nakladatelství)

ISBN 80-86389-41-3 (Liberální institut)

33 * 330.8

* ekonomie

* ekonomické teorie

* studie

33 - Ekonomie [4]

Kniha vyšla ve spolupráci s Liberálním institutem



Nakladatelství: © Alfa Nakladatelství, s.r.o., společně s Liberálním institutem, Praha

Rok prvního vydání: 1946

ISBN 978-80-87197-05-9 (Alfa Nakladatelství)

ISBN 80-86389-41-3 (Liberální institut)

www.alfaknihy.cz

www.libinst.cz

Obsah

Předmluva Steva Forbese k aktualizovanému vydání.....	6
Předmluva autora k novému vydání.....	9
Předmluva autora k prvnímu vydání	10
1 Lekce.....	13
2 Aplikovaná lekce	17
2.1 Rozbité okno.....	17
2.2 Požehnání ničení.....	19
2.3 Veřejné výdaje znamenají daně.....	24
2.4 Daně snižují pracovní úsilí	29
2.5 Vládní úvěr přesměrovává výrobu	31
2.6 Stroje jako prokletí	38
2.7 Programy zvyšování počtu pracovních míst	48
2.8 Rozpuštění vojska a úředníků.....	52
2.9 Modla plné zaměstnanosti	55
2.10 Kdo je „chráněn“ cly?.....	57
2.11 Úsilí o vývoz.....	65
2.12 „Paritní“ ceny.....	69
2.13 Záchrana odvětví X.....	75
2.14 Jak funguje cenový systém	79
2.15 „Stabilizování“ cen zboží	84
2.16 Vládní regulace cen	90
2.17 Co dokáže regulace nájemného	98
2.18 Zákony o minimální mzdě	104
2.19 Mohou odbory skutečně zvýšit mzdy?	110
2.20 „Dost na to, aby koupili tolik, co vyrobili“	120

2.21	Funkce zisku	126
2.22	Záhada inflace.....	130
2.23	Tažení proti spoření	140
2.24	Přeformulovaná lekce	151
3	Lekce po třiceti letech.....	158
	Doslov	166

„Není zločinem ignorovat ekonomii, která je koneckonců specializovaná disciplína... Ale je naprosto nezodpovědné mít hlasitý a hlučný názor na ekonomická témata a přitom zůstat v tomto stavu ignorance.“

Murray N. Rothbard

„Kniha je tak silná svou jasností a jednoduchostí, že můžeme bezpochyby prohlásit, že formulovala náš svět.“

Steve Forbes, majitel Forbes Magazine

„Je to skvělá kniha. Neznám žádnou jinou současnou knihu, ze které se může každý člověk dozvědět tolik o principech ekonomie na tak malém prostoru.“

F.A.Hayek, nositel Nobelovy ceny za ekonomii

„Hazlittovo vysvětlení, jak funguje cenový systém, je skutečnou klasikou: nadčasové, správné a poučné.“

Milton Friedman, nositel Nobelovy ceny za ekonomii

Vážený čtenáři,

dostává se Vám do rukou kniha Henryho Hazlitta *Ekonomie v jedné lekci*, kterou by si měl prostudovat každý, kdo chce pochopit základní ekonomické zákonitosti a porozumět obvyklým opatřením praktické hospodářské politiky. Každému studentu ekonomie na střední škole a každému začínajícímu vysokoškolskému studentu ekonomie tato kniha poskytne pevné a zdravé základy ekonomické nauky, na kterých bude moci dále stavět při studiu pokročilejších ekonomických textů. Zároveň je tato kniha neocenitelným zdrojem poznání pro všechny ty, kteří se chtějí seznámit s fungováním tržní ekonomiky například proto, aby dokázali posoudit pravdivost argumentů, které široké veřejnosti předkládají tvůrci naší hospodářské politiky. Henry Hazlitt v *Ekonomii v jedné lekci* totiž konzistentně vyvrací nejrozšířenější ekonomické omyly a mýty týkající se mimo jiné daní, cel, minimálních mezd, inflace, zisku, garantovaných výkupních cen zemědělských produktů, vlivu odborů na růst mezd a kontroly nájemného. *Ekonomie v jedné lekci* vám nabízí jasné a srozumitelné vysvětlení nejčastějších problémů spojených s fungováním tržního hospodářství v různých zemích ve druhé polovině 20. století, které ještě intenzivněji pociťujeme v ekonomikách, které se zákonitostem fungování trhů teprve pomalu a bolestně učí.

Přejeme Vám mnoho štěstí při studiu Hazlittovy skvělé knihy.

Prof. Gary S. Becker

profesor ekonomie na Chicagské univerzitě
a nositel Nobelovy ceny za ekonomii

Ing. Jiří Schwarz, CSc.

člen katedry ekonomických teorií VŠE,
prezident Liberálního institutu a vedoucí
překladačského týmu první standardní
učebnice ekonomie v ČR po roce 1989:
Paul Heyne - *Ekonomický styl myšlení*

Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

člen katedry ekonomických teorií VŠE,
ředitel Liberálního institutu a odborný
recenzent učebnice: Paul Heyne -
Ekonomický styl myšlení

Ing. Jan Vorlíček

člen katedry didaktiky ekonomických
předmětů na VŠE

Prof. Ing. Milan Žák, CSc.

bývalý děkan Národohospodářské fakulty
Vysoké školy ekonomické a vedoucí
katedry hospodářské politiky

Doc. JXJDr. Alžběta Kvasničková

Členka katedry ekonomie na Právnické
fakultě v Praze a významná překladačka
autorů rakouské ekonomické školy, mimo
jiné knih L. Misesa a E. Bohm-Bawerka

Ing. Ondřej Schneider, MPhil, Ph.D.

hlavní ekonom Patria Finance, přednášející
na Fakultě sociálních věd Univerzity
Karlovy v Praze

Ing. Monika Strádalová

učitelka odborných ekonomických
předmětů, Obchodní akademie na
Krupkově náměstí v Praze

Předmluva Steva Forbese k aktualizovanému vydání

V nedávné době jsme byli zavaleni záplavou padesátých výročí významných událostí - svržení atomových bomb, bitvy u Iwodžimy¹, konce války v Evropě a v Japonsku a vzniku brettonwoodského systému. Tímto vydáním nejznámější práce Henryho Hazlitta si připomínáme další výročí. Uplynulo již pět desetiletí od vydání knihy o ekonomii napsané tak jasně a srozumitelně, že můžeme prohlásit, že bezpochyby utvářela náš svět.

V *Ekonomii v jedné lekci* Henry Hazlitt poskytl účinný arzenál těm, kteří budou bojovat se zamlženými a chybnými ekonomickými názory doby. V tomto ohledu je jakýmsi „vyvracečem“ omylů. Věnoval se všem významným ekonomickým omylům, zastávaným prominentními osobnostmi i veřejností, a vyvrátil je. Ukázal, proč ochranná cla nejsou ochranná, proč zákony o minimální mzdě poškozují ty, kterým mají prospívat, a proč jsou vládní pokusy zmrazovat a regulovat ceny destabilizující. Tímto šířil myšlenku, že nejlépe mohou společnosti sloužit a zdokonalovat ji trhy zbavené vládních zásahů.

V době, kdy ekonomické teorie, na nichž byl vystavěn *New Deal*, byly na vzestupu, vynořil se Hazlitt jako jeden z nejúspěšnějších zastánců svobodných trhů a jeden z nejsilnějších protivníků keynesiánských lektvarů předepsaných americké hospodářské politice. Ze svého místa autora úvodníků pro *New York Times* dával Hazlitt Rooseveltově vládě co proto. V *The Nation* měl místo literárního redaktora, ale psal rozsáhle o ekonomii v podobném duchu. Později pomáhal jako autor pravidelných sloupků pro *Newsweek* od roku 1946 do roku 1966 vzdělat miliony lidí v základech ekonomie a seznamoval je s neúspěchy rozšířených vládních zásahů. Je znakem naší doby, že bychom dnes byli oprávněně podezřívaví vůči autorovi s takovým životopisem.

Ludwig von Mises jej nazval „naším vůdcem“. Friedrich Hayek jej chválil obdobně. H. L. Mencken, známý tím, že chválou neplýtvá, Hazlitta ocenil jako „jednoho z mála ekonomů v lidské historii, který uměl skutečně psát“. Henry Hazlitt však nebyl ekonomem, alespoň ne oficiálně. Jeho zdi nezdobil žádný doktorát - vlastně ani bakalářský titul. Hazlittova nenasytná zvědavost o způsobu, jak svět funguje, jej - samouka - vedla k porozumění základním principům ekonomie v udivující šíři a rozsahu.

Hazlittovo formální vzdělání nebylo dlouhé, jen jeden a půl roku v City College v New Yorku. Možná právě skutečnost, že byl relativně nezkažen akademickým vlivem, mu

¹ Sopečný ostrov, který se na jaře 1945 stal místem urputného střetu s japonskými obránci hájícími podzemní labyrint - pozn. překl.

umožnila získat tak zásadní porozumění ekonomii. Toto porozumění je zřejmé z *Ekonomie v jedné lekci*, která, jak název napovídá, je slabikářem ekonomie.

Na začátku knihy nás Hazlitt zaujme podobenstvím o rozbitém okně. Jak už to tak bývá, Hazlittovo rozbité okno se významem řadí vedle továrny na špendlíky Adama Smithe, Bastiatovy petice² nebo Platónovy jeskyně. Toto podobenství nás učí, že společnost nevidí všechny důsledky ekonomických opatření. Zatímco to, co se stalo, je jasné, to, co se nestalo, je zřídka zvažováno.

Závěrem tohoto podobenství a také celé *Ekonomie v jedné lekci* je konstatování, že „umění ekonomie spočívá ve zkoumání nejen bezprostředních, ale i dlouhodobých důsledků daného činu nebo opatření; spočívá ve sledování dopadů toho opatření nejenom na jednu skupinu, ale také na všechny ostatní skupiny“.

Převažující ekonomické omyly jsou důsledkem skutečnosti, že lidé, vzhledem ke svým specifickým zájmům, obvykle nejsou schopni diskutovat o ekonomických tématech s příslušnou objektivitou. Demagogové a špatní ekonomové mají vliv, protože se zabývají myšlenkami ne zcela chybnými a jejich myšlenky obsahují jistý prvek pravdy. Většina potěšení při čtení Hazlitta spočívá v objektivitě, kterou věnuje svému tématu, a v jeho snaze vypátrat pravdu celou.

Hazlitt rozbíjí myšlenku, že v ničení může být nalezena prosperita, způsob myšlení, který se radoval z ekonomického „pokroku“ způsobeného nutností znovu vystavět poválečnou Evropu („zázraky výroby, které produkuje válka“). Hazlitt objasňuje Bastiatovo tvrzení, že co není vidět, je stejně tak důležité jako to, co vidět je. Brojí proti falešnému pokroku, jehož má být dosaženo inflací. Stručně vysvětluje Sayův zákon, že nabídka vytváří svou vlastní poptávku, to všechno na prvních několika stránkách.

Číst Ekonomii v jedné lekci je čirým potěšením, protože, jak řekl Mencken, Hazlitt uměl skutečně psát. V nejjasnějších a nejprehlednějších pojmech autor žene své argumenty proti každému významnému dogmatu konvenčního ekonomického myšlení. Neplýtvaje slovy, ukazují jeho útoky, proč jsou tato dogmata chybná v praxi i principu. O líbivém cíli plné zaměstnanosti poznamenává, že bez ní sice nemůžeme mít plnou produkci, ale že určitě můžeme mít plnou zaměstnanost bez dosažení plné produkce. Musíme být vždy zaměřeni na růst a výrobu. Stroje šetřící práci nezpůsobují nezaměstnanost, ale ve skutečnosti naopak vytvářejí více a lepších pracovních míst. Jako upřímný zastávce zdravých peněz píše, jak je

² Bastiat, Frédéric: „Petice výrobců svíček“, v *Co je vidět a co není vidět*, Liberální institut, Praha, 1999 - pozn. překl.

inflace přitažlivá pro politiky, proč „její lákavý zpěv svedl jednu zemi po druhé na cestu ekonomické záhuby“.

Bohužel, každé dogma nové ekonomie, které Hazlitt rozbil, je v té či oné podobě stále s námi. Kdyby si byrokraté v Mezinárodním měnovém fondu a Světové bance přečetli tuto knihu, nedoporučovali by Rusku opatření, která hrozí navrátit je zpět k diktátorství. Mexická vláda by si dvakrát rozmyslela svou zničující inflaci pesa, kdyby „experti“, kteří ji doporučovali, měli solidní základ v ekonomii.

Hazlittovo dílo však přesto nebylo bez významu. Pomohlo položit intelektuální základ obrovské ekonomické expanze Reaganovy doby. Henry Hazlitt opustil tento svět až v roce 1993, a tak pro něj muselo být uspokojující vidět ocenění svých myšlenek během 80. let. Myšlenky *Ekonomie v jedné lekci* byly oceněny také v knihkupectvích, když se knihy od prvního vydání prodalo více než milion výtisků.

Hazlittův útok proti myšlenkám *New Dealu* nebyl ve své době vstřícně přijat jejich tehdejšími zastánci. V roce 1959 je Hazlitt dále rozlítit ohromujícím pojednáním *The Failure of the „New Economics“*, které řádek po řádku vyvrací Obecnou teorii Johna Maynarda Keynesa. Tato zničující kritika vyvolala protestující křik od obránců lorda Keynesa, což se dalo očekávat. Hazlitt věděl, že ťal do živého. Samozřejmě nemohl očekávat přijetí establishmentem a kulturní elitou. Jeden náznak vztahu k jeho osobě může být nalezen na stránkách nejnovějšího vydání Bartlettovy sbírky citátů *Familiar Quotations* (1992). Ronald Reagan, „velký komunikátor“, získal tři citáty, zatímco Jimmy Carter si zasloužil šest! Bartlettův editor otevřeně přiznal, že neměl Reagana rád. Srovnejte s chudákem Hazlitem, pravděpodobně největším ekonomickým novinářem dvacátého století. V knize jej vůbec nenajdete. Mimochodem, lord Keynes skóroval dvanáctkrát.

Hazlittův problém byl jeho největší ctností. Jeho myšlenky byly a stále jsou poměrně radikální v tom nejlepší smyslu slova. Nejprve jdou k jádru problému a odtud pokračují dále. Hazlittovo zasvěcení se logice a rozumu vysvětluje, proč jeho knihy přetrvaly zkoušku padesáti let a proč můžeme slavit toto padesáté výročí. Ať vydrží zkoušku ještě mnoha dalších let.

Steve Forbes

leden 1996

Předmluva autora k novému vydání

Tato kniha vyšla poprvé v roce 1946. Kniha byla přeložena do osmi jazyků a dočkala se bezpočtu brožovaných vydání. K brožovanému vydání z roku 1961 byla přidána kapitola o regulaci nájmu, tedy problému, který nebyl šířeji diskutován v prvním vydání mimo část o obecné vládní regulaci cen. Některé statistiky a ilustrující odkazy byly aktualizovány.

Jinak až dodnes nebyly provedeny žádné změny. Hlavním důvodem je, že jsem je nepovažoval za nezbytné. Moje kniha byla napsána, aby zdůrazňovala obecné ekonomické principy a ukázala na tresty za jejich ignorování - ne škody způsobené konkrétním zákonem. Zatímco moje příklady byly založeny obzvláště na americké zkušenosti, druhy vládních intervencí, které jsem odsoudil, se staly tak mezinárodními, že se řadě zahraničních čtenářů zdálo, že přímo popisují ekonomickou politiku jejich zemí.

Přesto se mi však nyní zdá, že si uplynutí dvaatřiceti let žádá výraznější přepracování. Mimo aktualizování všech údajů a statistik jsem napsal zcela novou kapitolu o regulaci nájmu; diskuse z roku 1961 se dnes zdá nepostačující. Přidal jsem novou závěrečnou kapitolu „Lekce po třiceti letech“, abych ukázal, proč je tato lekce dnes potřebná ještě více než kdy jindy.

H.H.

Wiltori, Connecticut

červen 1978

Předmluva autora k prvnímu vydání

Tato kniha je analýzou ekonomických omylů, které jsou tak rozšířené, že se málem staly nezpochybnovaným jádrem nové ekonomie. Jedna věc, která tomuto zamezila, byly jejich vlastní rozpory, které roztržily ty, kdo přijímají stejné předpoklady, do stovky různých „škol“. Bylo to jednoduše proto, že je nemožné se v záležitostech dotýkajících se praktického života trvale mýlit. Rozdíl mezi takovými školami je pouze v tom, že jedna skupina se probudí dříve než druhá absurditami, ke kterým její chybné předpoklady vedou, a v ten okamžik se stane nekonzistentní buď nevědomým opuštěním svých chybných předpokladů, nebo naopak přijetím závěrů z nich plynoucích, které jsou však méně rušivé nebo šílené než ty, které by vyžadovala logika.

V tuto dobu však na světě není žádná významnější vláda, jejíž ekonomická politika by nebyla ovlivňována nebo přímo určována přijetím některého z těchto omylů. Zřejmě nejkratší a nejjistější způsob k pochopení ekonomie je analýza takových chyb, a obzvláště jedné ústřední chyby, ze které pramení všechny ostatní. To je myšlenkou této knihy a jejího poněkud ctižádostivého názvu.

Tato kniha tedy primárně osvětluje. Nesnaží se o originalitu hlavních myšlenek, které vysvětluje. Její snahou je spíše ukázat, že mnoho myšlenek, které jsou dnes považovány za pokrokové, či dokonce za brilantní objevy, jsou ve skutečnosti pouze oživením dávných chyb a dalším důkazem rčení, že ti, kteří neznají minulost, jsou odsouzeni k jejímu opakování.

Tato práce je, myslím si, nestydatě „klasická“, „tradiční“ a „ortodoxní“; alespoň toto jsou přívlastky, pod kterými se jí ti, jejichž klamné závěry jsou zde předmětem analýzy, budou pokoušet odmítnout. Student, jehož cílem je dobrat se za všech okolností co nejbližší k pravdě, však nebude takovými přívlastky odrazen. Nebude stále hledat revoluci, či „nový začátek“ v ekonomickém myšlení. Jeho mysl bude samozřejmě otevřená novým i starým myšlenkám, bude však moci odložit pouze roztěkané nebo exhibicionistické úsilí o novost a originalitu. Morris R. Cohen poznamenal: „Myšlenka, že můžeme odmítnout názory všech předchozích myslitelů, jistě nedává žádný základ pro naději, že naše práce bude mít nějakou hodnotu pro ostatní.“³ Protože cílem této knihy je vysvětlovat, dovolil jsem si volně a bez výslovného uznání (mimo několika poznámek pod čarou a citací) využívat myšlenek druhých. Toto je

³ *Reason and Nature*, 1931, str. X.

nevyhnutelné, když člověk píše v oblasti, kterou se zabývalo mnoho z nejlepších mozků světa. Můj dluh ke třem autorům je však tak velký, že si nemohu dovolit je nezmínit. Nejvíce jsem vděčen téměř sto let staré eseji Frédérica Bastiata *Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas*⁴ na jehož způsobu vysvětlení základních ekonomických problémů jsem postavil tuto knihu. Tato práce může být brána jako aktualizace, rozšíření a zevšeobecnění přístupu Bastiatova spisu. Dále jsem zavázán Philipu Wicksteedovi: obzvláště mé kapitoly o mzdách a závěrečná shrnující kapitola dluží mnoho jeho knize *Common Sense of Political Economy*. Třetí osobností, jejímž jsem dlužníkem, je Ludwig von Mises. Pominu-li vše, co tato elementární práce může obecně dlužit jeho dílům, jsem mu nejvíce zavázán za jeho vysvětlení způsobu, jak funguje proces šířící se měnové inflace.

Při analyzování omylů jsem uvádění konkrétních jmen považoval za ještě méně vhodné než při oceňování autorů. Bylo by nutné speciální posouzení každého kritizovaného autora s přesnými citáty a zohledněním příslušného zřetele, který dává na ten který bod, podmínek, které uvažuje, jeho osobních dvojznačností, nekonzistentností a tak dále. Doufám, že nikdo nebude příliš zklamán absencí jmen Karla Marxe, Thorsteina Veblena, Majora Douglase, lorda Keynesa, profesora Alvina Hansena a dalších v této knize. Jejím cílem není ukazovat jednotlivé chyby příslušných autorů, ale ekonomické omyly v jejich nejčastější, nejrozšířenější nebo nejvlivnější podobě. Omyly, které dosáhnou stadia obecného rozšíření, se stejně nakonec stávají anonymními a podrobnosti nebo nejasnosti, které najdeme v pracích autorů nejvíce zodpovědných za jejich rozšiřování, jsou smyty. Doktrína je zjednodušena; klamné závěry schované v síti podmínek, dvojznačností nebo matematických rovnic, jsou obnaženy. Doufám, že nebudu obviněn z nespravedlnosti s odůvodněním, že módní doktrína ve formě, ve které jsem ji prezentoval, není přesně doktrínou formulovanou lordem Keynesem nebo nějakým jiným autorem. Zde nás zajímají přesvědčení zastávaná politicky vlivnými skupinami, na jejichž základě jednají vlády, nikoliv historický původ těchto přesvědčení.

Závěrem doufám, že mi bude odpuštěno tak řídké užívání statistiky na následujících stránkách. Pokoušet se uvádět statistické důkazy při uvádění účinků cel, regulace cen, inflace a regulace takových komodit, jako je uhlí, kaučuk a bavlna, by tuto knihu příliš nafouklo nad

⁴ Bastiat, Frédéric: „Co je vidět a co není vidět“, v *Co je vidět a co není vidět*, Liberální institut, Praha, 1999. - k dispozici on-line zde: http://www.libinst.cz/etexts/bastiat_co_je_videt.pdf

zamýšlený rozsah. Jako aktivní novinář jsem si navíc vědom, jak rychle statistiky stárnou a jsou nahrazovány aktuálnějšími údaji. Čtenářům se zájmem o specifické ekonomické problémy doporučuji číst aktuální „realistické“ diskuse o těchto problémech se statistickou dokumentací: správná interpretace statistiky pro ně nebude obtížná ve světle základních principů, které se naučili.

Snažil jsem se tuto knihu napsat tak jednoduše a bez technických podrobností, jak to jen bylo možné, aby zůstala zachována rozumná přesnost a aby jí mohli porozumět i čtenáři bez předchozí znalosti ekonomie.

Zatímco tato kniha byla psána jako celek, tři kapitoly již vyšly jako separátní články. Tímto bych chtěl poděkovat *New York Times*, *American Scholar* a *New Leader* za povolení přetisknout materiál původně otištěný na jejich stránkách. Jsem zavázán profesoru von Misesovi za čtení rukopisu a jeho cenná doporučení. Zodpovědnost za vyjádřené názory je samozřejmě pouze moje vlastní.

H.H.

New York

25. března 1946

1 Lekce

Ekonomie je prostoupena více bludy a omyly než jakákoliv jiná člověku známá věda. Není to náhoda. Předmět jejího studia by byl obtížný sám o sobě. Všechny jeho komplikace však znásobuje jeden faktor, který je nevýznamný ve vědách, jako je fyzika, matematika nebo lékařství. Jsou jím požadavky zájmových skupin. Zatímco každá skupina má určité ekonomické zájmy shodné se zájmy všech ostatních skupin, má však rovněž zájmy, které, jak uvidíme, jsou zájmům ostatních skupin protikladné. Zatímco určité opatření hospodářské politiky by mohlo dlouhodobě prospět každému, jiné opatření by prospělo pouze jedné skupině na úkor všech ostatních. Skupina, které by takové opatření prospělo, bude vzhledem ke svému přímému zájmu přesvědčivě a vytrvale argumentovat pro realizaci dané politiky. Najme si nejlepší mozky, které jsou ke koupi, aby se plně věnovaly prezentaci této záležitosti. Nakonec buď přesvědčí veřejnost, že její požadavek je oprávněný, nebo jej natolik zamlží, že diskuse srozumitelná široké veřejnosti o daném problému bude prakticky nemožná.

Mimo tohoto nekonečného prosazování vlastních zájmů existuje druhý významný faktor, který každodenně dává vzniknout novým ekonomickým omylům. Je jím přetrvávající sklon lidí vidět pouze bezprostřední dopad daného opatření nebo dopad pouze na zvláštní skupinu obyvatel a nechtít zkoumat dlouhodobé dopady daného opatření nejen na onu zvláštní skupinu, ale také na všechny ostatní skupiny. Jedná se tedy o přehlížení druhotných důsledků.

V tom spočívá celý rozdíl mezi dobrou a špatnou ekonomii. Špatný ekonom vidí pouze to, co jej bezprostředně udeří do oka; dobrý ekonom se podívá i dál. Špatný ekonom vidí pouze přímé důsledky navrhovaného opatření; dobrý ekonom si všimne také dlouhodobých a nepřímých důsledků. Špatný ekonom jenom vidí, jaký byl nebo bude dopad příslušného opatření výlučně na jednu zvláštní skupinu obyvatel; dobrý ekonom však také zkoumá, jaký bude dopad daného opatření i na všechny ostatní skupiny.

Tento rozdíl se nám může zdát zcela zřejmý. Obezřetnost, která vede ke hledání všech dopadů daného opatření skutečně na všechny subjekty, se může zdát tím nejzákladnějším. Copak neví každý ze své osobní zkušenosti, že v daný okamžik existuje řada příjemných požitků, vedoucích ke zničujícímu konci? Každý malý kluk přece ví, že když sní příliš mnoho bonbonů, bude mu špatně. Chlapík, který se opije, ví, že se další ráno probudí s podrážděným žaludkem a bolavou hlavou. „Kvartální“ piják musí vědět, že si ničí játra a zkracuje život.

Donchuán musí vědět, že se vystavuje všem možným rizikům, počínaje vydíráním a konče nemocí. A nakonec se vrátíme do oblasti ekonomické, i když stále zůstaneme v rovině osobního rozhodování. Cožpak zahaleč a marnotratník, dokonce i ve víru svého radostného užívání, nevědí, že si zadělávají na budoucí dluhy a chudobu?

Dostaneme-li se však do oblasti ekonomie, tyto elementární pravdy začínají být ignorovány. Existují lidé, považovaní dnes za brilantní ekonomy, kteří zlehčují význam úspor a doporučují plýtvání penězi v celostátním rozsahu jako cestu k záchraně hospodářství. Pokud někdo poukáže na dlouhodobé důsledky této politiky, neuctivě odpoví tak, jak by asi odpověděl marnotratný syn varujícího otce: „V dlouhém období jsme všichni mrtvi.“ A takovéto laciné poznámky jsou považovány za odzbrojující výroky a zralou moudrost.

Tragické však je, že opak je pravdou. Již dnes trpíme dlouhodobými důsledky politiky vzdálené nebo nedávné minulosti. Dnešek je zítřkem, který nás špatní ekonomové včera nabádali přehlížet. Dlouhodobé důsledky některých ekonomických opatření mohou být zjevné za několik měsíců, jiné se projeví až za několik let. Další nebudou zřejmé ani za několik desetiletí. Každopádně jsou ale tyto dlouhodobé důsledky v daném opatření již obsaženy, a to tak jistě, jako že slepice byla vejcem nebo květina semenem.

Z této charakteristiky vyplývá, že celá ekonomie může být redukována do jednoho základního poučení, které lze shrnout jednou větou. *Umění ekonomie spočívá ve zkoumání nejen bezprostředních, ale i dlouhodobých důsledků daného činu nebo opatření; a spočívá ve sledování dopadů tohoto opatření nejen na jednu skupinu, ale také na všechny ostatní skupiny.*

2

Devět z deseti ekonomických omylů, které v dnešním světě způsobují hrozná škody, jsou důsledkem ignorování tohoto poučení. Všechny tyto omyly pramení z jednoho z těchto dvou, nebo z obou hlavních omylů: ze sledování pouze bezprostředních důsledků daného opatření nebo návrhu, či ze sledování dopadů pouze na danou skupinu a přehlížení dopadů na skupiny ostatní.

Samozřejmě je možné učinit i opačnou chybu. Při zvažování daného opatření hospodářské politiky bychom se neměli zaměřovat pouze na jeho dlouhodobé důsledky pro společnost jako celek. Tato chyba je často činěna klasickými ekonomy a měla za následek

určitou necitlivost vůči osudům skupin, jež byly bezprostředně zasaženy přijatými opatřeními nebo vývojem, které byly v souhrnu a dlouhodobě přínosné.

Této chyby se však dopouští poměrně málo lidí; a ti bývají především profesionálními ekonomy. Zdaleka nejčastějším omylem dneška je však ten, který se objevuje znovu a znovu prakticky při každém rozhovoru, který se stočí k nějakému ekonomickému tématu. Omylem tisíců politických proslovů a ústředním tématem „nové“ ekonomie je její soustředění se na krátkodobé dopady přijímaných opatření pouze na některé skupiny obyvatel a přehlížení nebo podceňování dlouhodobých dopadů na společnost jako celek. „Noví“ ekonomové si lichotí, že je to vynikající, téměř revoluční pokrok oproti metodám „klasickým“ nebo „ortodoxním“, protože noví ekonomové se zabývají krátkodobými dopady, které jejich klasičtí předchůdci často přehlíželi. Tím, že sami přehlížejí nebo podceňují dlouhodobé dopady, se ovšem dopouštějí mnohem závažnější chyby. Přehlížejí les ve svém přesném a podrobném rozboru jednotlivých stromů. Jejich metody a závěry jsou často zcela reakcionářské. Ke svému překvapení pak často zjišťují, že nacházejí společnou řeč s merkantilisty sedmnáctého století. Ve skutečnosti se dopouštějí všech dávných chyb (nebo by se jich dopustili, kdyby nebyli natolik nekonzistentní), které klasičtí ekonomové, jak jsme doufali, jednou provždy odstranili.

3

Často se smutně konstatuje, že špatní ekonomové své chyby prezentují veřejnosti lépe než dobří ekonomové své pravdy. Stěžujeme si, že demagogové bývají přesvědčivější při prezentaci ekonomických nesmyslů než poctivci, kteří se pokoušejí ukázat, co je na jejich argumentaci chybné. Vysvětlení však není příliš překvapivé. Demagogové a špatní ekonomové totiž prezentují polopravdy. Hovoří pouze o bezprostředním dopadu navrhovaného opatření nebo jeho účinku na jednu skupinu obyvatel, přičemž často mohou mít pravdu. V takových případech odpověď spočívá v poukázání na to, že navrhované opatření by také mohlo mít dlouhodobější a méně žádoucí účinky, nebo že by prospívalo pouze jedné skupině na úkor všech ostatních skupin. Odpověď tedy musí takovou polopravdu opravit a doplnit ji o chybějící část. Zvažovat všechny hlavní dopady navrhovaného opatření na všechny však často vyžaduje dlouhý, složitý a nezáživný myšlenkový proces. Pro většinu posluchačů bude obtížné jej sledovat a brzo se začnou nudit a přestanou naslouchat. Špatní ekonomové ospravedlňují tuto intelektuální slabost a lenost ujišťováním posluchačů, že se ani nemusí pokoušet sledovat tyto úvahy nebo je posuzovat podle jejich obsahu, protože to je

pouze stará „klasická ekonomie“ nebo „laissez faire“⁵ nebo „obrana kapitalismu“ nebo jiná urážka, která je napadne, že by mohla být účinná.

Pokusili jsme se obecně vystihnout podobu naší lekce a uvedli jsme překážky, které jí stojí v cestě. Naše hlavní myšlenky nebudou ale dobře pochopeny a omyly budou přetrvávat nepoznány, pokud je nebudeme ilustrovat na příkladech. Pomocí nich se budeme moci přesunout od nejelementárnějších problémů ekonomie až k problémům nejkompexnějším a nejobtížnějším. S jejich pomocí se naučíme zjišťovat a vyhnout se nejprve nejhrubším a nejzřejmějším chybám a nakonec i některým z nejkompikovanějších a nejhůře rozpoznatelných chyb. Začněme.

⁵ Z francouzského „laissez faire, laissez passer“, překlad by zněl „nechte konat, nechte volný průběh“, slovy Ludwiga von Misesa: „Laissez faire znamená: nechte jednotlivce, toho běžného občana, kterým se každý ohání, vybírat si a jednat podle sebe a nenuťte ho podléhat diktátorovi.“ (Viz Mises, Ludwig von: „Laissez faire anebo diktatura“ v Laissez Faire, leden 1999 nebo Mises, Ludwig von: Liberalismus, Liberální institut, 1998.) - pozn. překl.

2 Aplikovaná lekce

2.1 Rozbité okno

Nás výklad začněme nejjednodušší možnou ilustrací: zvolme si, podle vzoru Frédérica Bastiata, rozbitou okenní tabuli.⁶

Řekněme, že mladý nezbeda rozbije kamenem výlohu pekařství. Zuřivý pekař vyběhne z obchodu, ale kluk je už pryč. Seběhnou se kolemjdoucí a s tichým zadostiučiněním zírají na díru zející ve výloze a sklo rozsypané na chlebu a dortech. Po chvíli začnou cítit potřebu filozofické úvahy a někteří téměř určitě začnou sebe navzájem nebo i pekaře ujišťovat, že koneckonců jeho neštěstí má i svou světlou stránku. Sklenář bude mít práci. Jak o tomto začnou mluvit, začnou téma dále rozebírat. Kolik bude stát nová skleněná výloha? Dvě stě padesát dolarů? To je celkem vysoká částka. Koneckonců, kdyby výlohy a okna nebyly rozbíjeny, co by se stalo se všemi sklenáři? A tak se celá záležitost stává nekonečnou. Sklenář bude mít o 250 dolarů více, které bude moci utratit u ostatních obchodníků, ti budou mít o 250 dolarů více, které budou moci utratit u ještě jiných obchodníků, a tak dále až do nekonečna. Rozbité okno bude poskytovat peníze a vytvářet zaměstnanost dál a dál. Logickým závěrem toho všeho by bylo - kdyby jej přihlížející učinili - že malý nezbeda, který hodil kámen, není veřejnou hrozbou, ale naopak veřejným dobrodincem.

Podívejme se na celou věc ještě jednou. Dav má pravdu v prvním závěru. Tento malý vandalský čin bude v prvním kroku znamenat větší obchod pro jednoho sklenáře. Když se o události dozví sklenář, bude spokojen, podobně jako když se hrobník dozví o úmrtí. Majitel obchodu však přišel o 250 dolarů, které zamýšlel utratit za nový oblek. Protože musel vyměnit okno, bude se muset obejít bez obleku (nebo ekvivalentního předmětu či nějakého luxusního zboží). Místo toho, aby měl okno a 250 dolarů, má nyní pouze okno. Jinými slovy řečeno: protože pekař plánoval to odpoledne koupit oblek, místo okna a obleku se musí spokojit pouze s novým oknem a na oblek musí zapomenout. Pokud o pekařovi přemýšlíme jako o části společnosti, společnost ztratila nový oblek, který by býval mohl vzniknout, a je tudíž o něj chudší.

⁶ Bastiat, Frédéric: „Co je vidět a co není vidět“, v *Co je vidět a co není vidět*, Liberální institut, Praha, 1999.

Sklenářův získaný obchod je tedy pouze ztraceným obchodem krejčího. Nebyla vytvořena žádná nová „zaměstnanost“. Lidé v davu uvažovali pouze o dvou stranách transakce: pekařovi a sklenářovi. Opomněli však potenciální třetí zúčastněnou stranu: krejčího. Zapomněli na něj přesně proto, že nyní vůbec nevstoupí na scénu. Lidé uvidí nové okno za jeden nebo dva dny. Nikdy ale neuvidí další oblek, právě proto, že nikdy nebude vyroben. Vidí pouze to, co jejich oči bezprostředně vidí.

2.2 Požehnání ničení

Vypořádali jsme se tedy s rozbitým oknem, jehož příklad ukazuje na jeden z nejzákladnějších omylů v ekonomickém uvažování. Mohli bychom si myslet, že se mu bude každý moci vyhnout po chvíli přemýšlení. Ale tento způsob chybného myšlení je v historii ekonomie nejvíce a nejdéle přežívajícím zdrojem chyb. Dnes je rozšířen více než kdykoliv v minulosti. Je znovu a znovu zcela vážně opakován představiteli největších podniků, zástupci obchodních komor, odborů, pisateli novinových úvodníků a autory novinových sloupků, rozhlasovými a televizními komentátory, studovanými statistiky používajícími nejpropracovanější statistické metody, profesory ekonomie na našich nejlepších univerzitách. Svými rozličnými způsoby všichni obšírně vykládají o přednostech ničení.

Ačkoliv by se někteří z nich nesnížili k prohlášení, že při malých aktech ničení existují nějaké čisté výhody, vidí téměř nekonečné výhody v ničení velkého rozsahu. Říkají nám, o kolik jsme na tom ekonomicky lépe za války než v míru. Vidí „zázraky výroby“, které produkuje válka. Vidí svět, jehož prosperita byla vytvořena mohutnou „akumulovanou“ nebo „nashromážděnou“ poptávkou. V Evropě po druhé světové válce radostně počítali domy a celá města, která byla srovnána se zemí a „musela být obnovena“. V Americe počítali domy, které nemohly být postaveny během války, nylonové punčochy, které nemohly být dodány, ojeté automobily a pneumatiky, zastaralá rádia a ledničky. Výsledkem byly impozantní součty.

A nejednalo se o nic jiného než o náš starý známý omyl rozbitého okna. Byl sice oděn v novém šatu a byl nafouklý k nepoznání, ale byl to stále on. Tentokrát byl ještě doprovázen celou řadou souvisejících omylů. Zaměňoval *potřebu* s poptávkou. Čím více válka zničí, čím více lidí ozebračí, tím větší je poválečná potřeba. Nepochybně. Potřeba však není poptávkou. Efektivní ekonomická poptávka je dána nejenom potřebou, ale i odpovídající kupní silou. Potřeby Indie jsou dnes nesrovnatelně větší než potreby Ameriky. Ale její kupní síla, a tedy „nové příležitosti k podnikání“, které může stimulovat, jsou nesrovnatelně menší.

Když pochopíme tuto skutečnost, může snadno dojít k dalšímu omylu, kterého se zastánci rozbíjení oken obvykle chytí. Uvažují o „kupní síle“ pouze v kategorii peněz. Peníze mohou být ale dnes vytvořeny tiskařským strojem. V době psaní této knihy je tisk peněz největším světovým průmyslem - měříme-li výstup v penězích. Čím více peněz je ale takto vytvořeno, tím více klesá hodnota dané peněžní jednotky. Tato klesající hodnota může být

měřena rostoucími cenami zboží. Ale protože většina lidí je tak navyklá uvažovat o svém bohatství a příjmu pouze v penězích, myslí si, že se jim daří lépe, když tato suma peněz roste, ačkoliv, měřeno reálnými věcmi, mají méně a mohou koupit méně. Většina „dobrých“ ekonomických výsledků, které lidé té doby připisovali druhé světové válce, byla skutečně důsledkem válečné inflace. Takových výsledků by stejně tak mohlo být (a také bylo) dosaženo srovnatelnou inflací v době míru. K této peněžní iluzi se vrátíme ještě později.

Omyl „nashromáždění“ poptávky obsahuje část pravdy, podobně jako je část pravdy skrytá v omylu rozbitého okna. Rozbité okno zajistilo obchod pro sklenáře. Válečná destrukce zajistila větší obchody pro stavebnictví. Nemožnost vyrábět automobily, rádia a ledničky během války způsobila nashromáždění poválečné poptávky přesně *po těchto produktech*.

Většina lidí to považovala za zvýšení celkové poptávky, což byla zčásti pravda, ale pouze vyjádřeno *v dolarech nižší kupní síly*. Především však došlo k *přesměrování* poptávky k těmto výrobkům od jiných výrobků. Lidé v Evropě z nutnosti stavěli více nových domů než jindy. Když však stavěli více domů, zbylo jim právě o tolik méně energie a výrobních kapacit pro jiné aktivity. Když koupili domy, zbylo jim právě o tolik méně kupní síly pro jiné účely. Kdykoliv se uskutečnil obchod na jednom místě, byl (mimo případů, kdy produktivní energie byla stimulována pocitem potřeby a naléhavosti) odpovídajícím způsobem snížen na jiném místě.

Stručně řečeno, válka změnila poválečné *nasměrování* úsilí; změnila poměr jednotlivých odvětví a změnila jejich strukturu.

Po skončení války nastal v Evropě rychlý, a dokonce velkolepý „hospodářský růst“ v zemích zpustošených válkou i v zemích válkou nezasážených. Některé ze zemí, které byly válkou poškozeny nejhůře, jako např. Německo, pokročily rychleji než jiné, jako např. Francie, které byly postiženy méně. Zčásti to bylo díky zdravější hospodářské politice Západního Německa, zčásti proto, že zoufalá potřeba vrátit se zpět k normálnímu bydlení a dalším životním podmínkám stimulovala lidi k vyššímu výkonu. Neznamená to však, že zničení majetku je výhodou pro člověka, jehož majetek byl zničen. Nikdo nespálí svůj vlastní dům na základě teorie, že potřeba jej znovu postavit bude stimulovat jeho výkon.

Po válce obvykle dochází k dočasnému nárůstu pracovního úsilí. Na začátku slavné třetí kapitoly knihy *Dějiny Anglie* T. B. Macaulay⁷ zdůraznil, že:

„Běžná nepřízeň osudu ani špatné hospodaření vlády nemůže zemi zubožit tolik, jako může rozvoj dovedností a vytrvalá snaha každého člověka vylepšit svou situaci přivést zemi k prosperitě. Často bylo zjištěno, že nadměrné vládní výdaje, vysoké zdanění, nesmyslná obchodní omezení, zkorumpované soudy, ničivé války, povstání, perzekuce, požáry a záplavy nebyly schopné zničit kapitál tak rychle, jako vynaložené úsilí jednotlivců bylo schopno jej vytvořit.“

Nikdo by nechtěl, aby jeho vlastní majetek byl zničen, ať za války nebo v míru. Co má pro jednotlivce škodlivé nebo katastrofální následky, musí být stejně tak škodlivé nebo katastrofální pro skupinu jednotlivců, kteří tvoří národ.

Řada nejčastějších omylů v ekonomickém uvažování, a to obzvláště v současnosti, plyne ze sklonu uvažovat v abstraktních pojmech, jako je společenství nebo „národ“, a přehlížet nebo zapomínat na jednotlivce, kteří je tvoří a dávají jim význam. Představíme-li si nejprve všechny ty, jejichž majetek byl zničen, nemůžeme se pak domnívat, že válka představuje nějakou ekonomickou výhodu.

Lidé, kteří si myslí, že ničení způsobené válkou zvyšuje celkovou „poptávku“, zapomínají, že poptávka a nabídka jsou pouze dvě strany téže mince. Jsou stejnou věcí sledovanou z různých pohledů. Nabídka vytváří poptávku, protože základem nabídky je v podstatě poptávka. Nabídka věcí, které lidé vyrábějí, je ve skutečnosti vším, co lidé mohou nabídnout za věci, které chtějí. V tomto smyslu nabídka obilí od zemědělců představuje jejich poptávku po automobilech a jiném zboží. Tímto se vyznačuje ekonomika založená na směně a dělbě práce.

Je pravda, že tato základní skutečnost zůstává většině lidí (včetně některých údajně vynikajících ekonomů) utajena kvůli takovým komplikacím, jakými jsou platby mezd a nepřímý způsob, kterým prostřednictvím peněžního média dochází k moderní směně. John Stuart Mill a další klasičtí autoři, přestože se jim někdy nedařilo vzít dostatečně v úvahu složité důsledky vyplývající z používání peněz, alespoň prohlédli „monetární kouřovou clonou“ a byli si tak vědomi všech základních skutečností. Tím předstihli řadu jejich dnešních kritiků, kteří jsou penězi spíše zmateni, než aby jim peníze sloužily jako zdroj poučení.

⁷ Macaulay, Thomas Babington: *History of England*, poslední vydání Penguin, 1979.

Inflace, tedy prosté vydávání většího množství peněz, které vede k růstu mezd a cen, se může jevit jako vytváření větší poptávky. Vyjádřeno objemy skutečné výroby a směny skutečných věcí se ale o větší poptávku nejedná.

Mělo by být zřejmé, že skutečná kupní síla peněz je ničena stejně jako produktivní potenciál. Neměli bychom se v tomto bodě nechat podvést nebo oklamat účinky měnové inflace projevujícími se zvyšováním cen nebo „národního důchodu“ vyjádřených v penězích.

Někdy se říká, že Němci nebo Japonci měli po válce výhodu oproti Američanům, protože jejich staré továrny byly za války zcela zničeny bombami a mohly být nahrazeny nejmodernějšími továrnami a strojním zařízením a mohly začít vyrábět efektivněji a s nižšími náklady než starší a zpola zastaralé americké továrny a zařízení. Kdyby toto však byla zjevná čistá výhoda, Američané by ji lehce mohli vyrovnat okamžitým zničením svých továren a vyhozením veškerého starého zařízení. Ve skutečnosti by se všichni výrobci ve všech zemích mohli zbavit všech svých starých továren a zařízení každý rok a postavit nové továrny a instalovat nová zařízení.

Je zřejmé, že existuje optimální rychlost obnovy zařízení, tedy nejlepší doba pro jeho výměnu. Zničení továrny a zařízení by pro nějakého výrobce bylo výhodné, pouze pokud by k němu došlo v době, kdy hodnota jeho továrny a zařízení kvůli opotřebení a zastarání již klesla na nulovou nebo negativní hodnotu a bomby spadly právě tehdy, když chtěl výrobce stejně volat demoliční četou nebo objednat nové zařízení.

Je pravda, že pokud předchozí znehodnocení a zastarání není řádně zachyceno v účetnictví, zničení jeho majetku se může zdát být menší pohromou. Také je pravda, že existence nových továren a zařízení urychlí znehodnocení starších továren a zařízení. Pokud se majitelé starších továren a zařízení budou pokoušet je používat déle než po dobu, která by maximalizovala jejich zisk, potom výrobci, jejichž továrny a zařízení bylo zničeno (předpokládáme-li, že je chtěli nahradit novými továrnami a zařízením a měli na to potřebný kapitál), získají komparativní výhodu, nebo abychom se vyjadřovali přesněji, sníží svou komparativní ztrátu.

Stručně řečeno, dostáváme se k závěru, že zničení továren granáty nebo bombami není nikdy výhodné, s výjimkou situace, kdy tyto továrny již mají v důsledku znehodnocení nebo zastarání hodnotu nulovou nebo zápornou.

V celé této diskusi jsme doposud vynechali ústřední úvahu. Továrny a zařízení nemohou být nahrazeny jednotlivcem (nebo socialistickou vládou), pokud nezíská nebo nemůže získat úspory, akumulovaný kapitál, aby tuto náhradu uskutečnil. Válka ovšem akumulovaný kapitál ničí.

Je pravda, že mohou existovat některé faktory s protichůdným účinkem. Technologické objevy a pokrok dosažené během války mohou například někdy zvýšit produktivitu jednotlivce nebo národa, případně může dojít i k čistému zvýšení celkové produktivity. Poválečná poptávka nikdy nebude přesně stejná jako byla předválečná poptávka. Toto by nás však nemělo odvést od základního poznání, že lehkomyšlné zničení čehokoliv, co má skutečnou hodnotu, je vždy čistou ztrátou, nepřízní osudu nebo pohromou, a ať jsou protichůdné tendence v příslušném případě jakékoliv, nikdy v souhrnu nebudou darem nebo požehnáním.

2.3 Veřejné výdaje znamenají daně

V dnešním světě neexistuje pevnější a vlivnější přesvědčení než víra ve všemocnost vládních výdajů. Všude jsou prezentovány jako univerzální lék na všechny naše ekonomické nemoci. Stagnuje částečně soukromý průmysl? Můžeme to napravit vládními výdaji. Existuje nezaměstnanost? Je to zřejmě „nedostatečnou soukromou kupní silou“. Náprava je stejně tak zřejmá. Je pouze nezbytné, aby vláda dostatečně utrácela a tento „nedostatek“ vyrovnala.

Na tomto omylu staví ohromné množství literatury, a jak se často takovým teoriím stává, stala se i tato teorie součástí spleti navzájem se zdůvodňujících omylů. V tomto okamžiku nemůžeme rozmotat celou tuto spleť, a proto se k jejím jednotlivým částem vrátíme později. Můžeme zde však zkoumat ústřední omyl, který stál u zrodu všech omylů navazujících, tj. odhalit samotné jádro této spleti.

Všechno, co dostáváme, mimo darů přírody, které dostáváme zdarma, musí být nějakým způsobem zapláceno. Svět je plný takzvaných ekonomů, kteří naopak vymýšlejí celou řadu způsobů, jak získat něco za nic. Říkají nám, že vláda může utrácet a utrácet bez zdaňování, že může pokračovat v navyšování dluhu bez toho, aby jej kdy splatila, protože „si to dlužíme sami sobě“. K takovýmto neobyčejným teoriím se vrátíme později. Obávám se, že teď budeme muset být dogmatictí a zdůraznit, že podobné příjemné sny v minulosti byly vždy rozbity národní nesolventností nebo pádivou inflací. Měli bychom zde prostě říci, že všechny vládní výdaje musí být jednou splaceny z výnosů daní a že i inflace sama je pouze obzvláště zákeřnou formou zdanění.

Ponechme stranou pro pozdější diskusi spleť omylů hovořících o chronických vládních půjčkách a inflaci a berme v této kapitole za dané, že každý dolar vládních výdajů musí být buď okamžitě, nebo později zaplácen z daní. Jakmile se na tuto záležitost podíváme takto, předpokládané zázraky vládních výdajů se objeví v jiném světle.

Určitá výše vládních výdajů je nezbytná pro vykonávání základních funkcí státu. Určité množství veřejných statků - ulic, silnic, mostů a tunelů, zbrojovek a válečných loděnic, budov pro zákonodárce, policii a hasiče - je nezbytné pro poskytování nezbytných veřejných služeb. Takovými veřejnými statky, které jsou nezbytné samy o sobě a mohou být na tomto základě také obhajovány, se zde nezabývám. Zabývám se zde veřejnými statky uvažovanými jako prostředky vytváření pracovních míst nebo přidávání bohatství společnostem, které by jinak neměla.

Představme si, že je postaven most. Pokud je postaven proto, aby řešil naléhavou veřejnou poptávku, pokud řeší jinak neřešitelný dopravní nebo přepravní problém, pokud je, stručně řečeno, pro všechny daňové poplatníky potřebnější než věci, za které by jinak jednotlivě utratili své peníze, nemůže být proti jeho stavbě námitek. Ale most postavený proto, „aby zajišťoval zaměstnanost“, je odlišným druhem mostu. Když se zajišťování zaměstnanosti stane cílem, potřeba se stane podřízenou úvahou. „Projekty“ musí být *vymyšleny*. Místo aby bylo uvažováno, kde by mosty *měly* být postaveny, začnou se vládní úředníci ptát sami sebe, kde by mosty *mohly* být vystavěny. Mohou si klidně vymyslet jakýkoli přijatelný důvod, proč by další most měl spojovat Horní a Dolní Lhotu. Je-li jednou vymyšlen, stavba mostu se brzy stane absolutně nezbytnou, a ti, kdo o jeho nezbytnosti pochybují, budou označeni za reakcionáře a zpátečníky.

Jsou předloženy dva argumenty pro stavbu mostu, z nichž první je slyšet hlavně před jeho výstavbou a druhý hlavně po jeho dokončení. Prvním argumentem je, že zajistí zaměstnanost. Poskytne, řekněme, ročně 500 pracovních míst. Z použitého argumentu vyplývá, že jinak by tato pracovní místa nevznikla.

Toto lze vidět na první pohled. Pokud jsme se však naučili vidět i druhotné dopady, a ne pouze bezprostřední, a také ty, kteří jsou ovlivněni nepřímo, a ne pouze ty, kterým vládní projekt přímo prospěje, ukáže se nám odlišný obrázek. Je pravda, že se v příslušné skupině stavitelů mostu zvýší zaměstnanost na rozdíl od případu, kdyby se most nestavěl. Most však musí být zaplacen z daní. Za každý dolar utracený za most bude daňovým poplatníkům jeden dolar sebrán. Pokud most stojí 10 milionů dolarů, poplatníci o 10 milionů dolarů přijdou. Bude jim sebráno tolik, kolik by jinak věnovali na koupi věcí, které nejvíce potřebují.

Proto za každé veřejné pracovní místo vytvořené projektem mostu bylo někde jinde zničeno soukromé pracovní místo. Na muže zaměstnané na stavbě mostu se můžeme jít podívat. Můžeme je vidět i při práci. Argument o tvorbě zaměstnanosti, který zdůrazňovali vládní úředníci, se stává viditelným a pravděpodobně přesvědčivým pro většinu lidí. Jsou však jiné věci, které nevidíme, protože nebylo dovoleno, aby vznikly. Jsou to pracovní místa zničená tím, že 10 milionů dolarů bylo sebráno daňovým poplatníkům. Kvůli stavbě mostu došlo tedy přinejlepším k *přesměrování* pracovních míst. Více stavitelů mostů znamená méně dělníků v automobilkách, opravářů televizí, výrobců oblečení a zemědělců.

Dostáváme se dále ke druhému argumentu. Most existuje. Předpokládejme, že je to krásný, a nikoliv ošklivý most. Vznikl zázračným účinkem vládních výdajů. Kde by byl,

kdyby bylo podle zpátečníků a reakcionářů? Most by neexistoval. Země by byla právě o tolik chudší.

Zde opět vládní úředníci, kteří pouze utrácejí cizí peníze, jednoduše přesvědčují ty, kdo nevidí dál, než dohlédnou jejich oči. Mohou vidět most. Kdyby se byli ale naučili hledat přímé i nepřímé důsledky vládních opatření, viděli by okem své představivosti věci, kterým nebylo dovoleno vzniknout. Mohli by vidět nepostavené domy, nevyrobená auta a pračky, neušité šaty a kabáty, možná i nevypestované a neprodané potraviny. Vidět tyto nevytvořené věci vyžaduje jistý druh představivosti, kterou mnoho lidí nemá. Možná že na tyto neexistující věci pomyslíme jednou, ale nemůžeme je udržet ve své mysli tak, jako když se díváme na most, přes který chodíme každý den. K čemu tedy ve skutečnosti došlo, je to, že byla pouze vytvořena jedna věc na místo věcí ostatních.

2

Stejný způsob uvažování můžeme samozřejmě použít při posuzování všech ostatních druhů veřejných výdajů, například když hovoříme o stavbě bytů pro lidi s nízkými příjmy, které mají být postaveny za veřejné prostředky. Peníze přicházejí i v tomto případě z daní rodin s vyšším příjmem (a částečně i od rodin s ještě nižším příjmem), aby tak byly dotovány vybrané rodiny s nižšími příjmy a bylo jim umožněno bydlet v lepších bytech za stejné nebo nižší nájemné než dříve.

Nehodlám se zde pouštět do všech pro a proti obecního bydlení. Chci pouze ukázat chyby ve dvou argumentech nejčastěji uváděných na jeho podporu. Jedním je argument, že stavba obecních bytů „vytváří zaměstnanost“; druhým, že vytváří bohatství, které by jinak nebylo vytvořeno. Oba tyto argumenty jsou chybné, protože přehlíží hodnoty, o které kvůli daním přicházíme. Daně na financování obecních bytů zničí stejné množství pracovních míst v jiných oborech, jako jich vytvoří v obecní výstavbě. Jejich důsledkem jsou také nepostavené soukromé domy, nevyrobené pračky a ledničky a méně nesčetného množství dalšího zboží a služeb.

Nic na této argumentaci nezmění ani situace, když zdůrazníme, že například obecní byty nemusí být financovány jednorázovým vynaložením kapitálu, ale pouze ročními dotacemi na nájemné. To by jednoduše znamenalo, že náklady pro daňové poplatníky budou rozloženy do více let, místo aby byly soustředěny do jednoho roku. Takové podrobnosti jsou ostatně pro náš hlavní závěr bezvýznamné.

Velkou psychologickou výhodou zastánců obecních bytů je, že muži při práci na jejich výstavbě a domy po dokončení jsou vidět. Bydlí v nich lidé a hrdě je ukazují svým přátelům. Pracovní místa zničená daněmi použitými na tuto výstavbu vidět nejsou, podobně jako všechno zboží a výrobky, které nikdy nebyly vyrobeny. Při každém pohledu na domy a jejich šťastné obyvatele je zapotřebí soustředěného přemýšlení, abychom si připomněli bohatství, které místo nich nebylo vytvořeno. Je pak překvapující, že zastánci obecního bydlení, pokud jsou na tuto skutečnost upozorněni, ji odmítají jako svět představ, jako čistě teoretické námitky, zatímco poukazují na existující obecní bydlení? Jak odpověděla postava ve hře *Svatá Jana* Bernarda Shawa, když se dověděla o Pythagorově teorii, že Země je kulatá a obíhá okolo Slunce: „Je to učiněný blázen! Cožpak nepoužívá své oči?“

Stejnou úvahu musíme použít ještě jednou, na velké projekty, jako je Tennessee Valley Authority (TVA).⁸ Zde je vzhledem k jejich velikosti nebezpečí optické iluze větší než kdekoliv jinde. Mocná přehrada, omračující oblouk z oceli a betonu, „větší než cokoliv, co by mohl postavit soukromý kapitál“, modla fotografů, sen socialistů, nejčastěji používaný symbol zázraků veřejného stavitelství, vlastnictví a správy. Máme zde mohutné generátory a elektrárny. Máme zde celou oblast, která byla, jak se říká, pozvednuta na vyšší ekonomickou úroveň, čímž přilákala podniky a celá odvětví, které by jinak nemohly existovat. To všechno zastánci přehrady ve svých chvalozpěvech prezentují jako čistý ekonomický zisk bez jakýchkoliv negativních efektů.

Nemusíme se zde zabývat přínosy TVA nebo obdobných veřejných projektů. Tentokrát však potřebujeme větší představivost, které, jak se zdá, je schopno jen málo lidí, abychom se podívali na stranu pasiv hlavní účetní knihy. Jsou-li daně vybírány od jednotlivců a firem a utraceny v jedné části země, proč by nás mělo překvapovat a proč by mělo být považováno za zázrak, že se tato oblast stane relativně bohatší? Měli bychom mít na paměti, že ostatní oblasti země potom relativně zchudnou. Věc tak velká, že „by ji soukromý kapitál nemohl postavit“, byla ve skutečnosti postavena za soukromý kapitál - kapitál získaný z daní (nebo z vypůjčených peněz, které nakonec musí být splaceny z daní).

⁸ Hydroenergetická soustava na řece Tennessee a jejích přítocích postavená ve dvacátých a třicátých letech. Jedna z přehrad nese jméno senátora George W. Norrise, který se zasazoval o rozšíření tohoto výdajového programu - pozn. překl.

Opět musíme mít velkou představivost, abychom viděli všechny ty soukromé elektrárny, soukromé domy, psací stroje a televize, které nemohly vzniknout, protože peníze byly sebrány lidem celé země na výstavbu fotogenické Norrisovy přehrady.

3

Úmyslně jsem si zvolil nejpozitivnější příklady programů veřejných výdajů, tedy takových, které jsou nejčastěji a nejhorlivěji obhajovány vládními úředníky a nejpříznivěji vnímány veřejností. Nehovořil jsem o stovkách nesmyslných projektů, které jsou neustále zahajovány s cílem „poskytnout pracovní místa“ a „dát lidem práci“. Viděli jsme už totiž, že se užitečnost projektu samotného stává vedlejší záležitostí. Navíc, čím více se v projektu plýtvá, tím více zaměstnanců je potřeba a tím příznivější situace vzniká pro zajištění vyšší zaměstnanosti. Za takových okolností je vysoce nepravděpodobné, že projekty vymyšlené úředníky budou poskytovat stejný čistý přínos bohatství a blahobytu na vynaložený dolar, jako by zajistili sami daňoví poplatníci, kdyby jim bylo umožněno individuálně zakoupit nebo vyrobit to, co by sami chtěli, místo toho aby byli nuceni vzdát se části svého výdělku ve prospěch státu.

2.4 Daně snižují pracovní úsilí

Existuje ještě další faktor, který činí nepravděpodobným, že by bohatství vytvořené vládními výdaji plně kompenzovalo bohatství zničené daněmi, zavedenými za účelem úhrady těchto výdajů. Není to jednoduché, jak se často zdá, neboť nejde jen o to, vzít něco z pravé kapsy národa a vrátit do kapsy levé. Vládní úředníci hospodařící s našimi penězi nám říkají, že když je národní důchod 1 500 miliard dolarů, pak by federální daně 360 miliard dolarů ročně znamenaly, že ze soukromého sektoru do sektoru veřejného přechází pouhých 24 % národního důchodu.⁹ Úředníci hovoří o zemi jako o stejné jednotce sdružených prostředků, jakou je velká firma, jako by šlo pouze o účetní transakci, a zapomínají, že berou peníze od A, aby je dali B. Nebo jsou si toho sice velice dobře vědomi, ale zatímco básní o všech výhodách procesu pro B a o všech báječných věcech, které získá a které by neměl, pokud by tyto peníze neobdržel, zapomínají jen na důsledky transakce pro osobu A. B je viděn, A je zapomenut.

V našem moderním světě nikdy neplatí všichni lidé stejné procento daně z příjmu. Velká část daní z příjmu je uvalena na malou část příjmu země; navíc se k nim přidávají ještě jiné druhy daní. Všechny nevyhnutelně ovlivňují rozhodování a motivace lidí, kterým jsou peníze odebírány. Pokud firma přichází o sto centů s každým prodělaným dolarem, smí si ponechat pouze padesát dva centy z každého vydělaného dolaru a nemůže adekvátně vyrovnat ztrátové roky ziskovými, bude negativně ovlivněno její hospodaření. Taková firma nebude rozšiřovat své podnikatelské aktivity, nebo bude rozšiřovat pouze činnosti spojené s minimálním rizikem. Lidé, kteří si uvědomí tuto situaci, jsou odrazováni od zakládání nových podniků. Původní zaměstnavatelé tedy nevytvoří více pracovních míst, nebo alespoň tolik, kolik by mohli, zatímco ostatní se třeba rozhodnou vůbec se zaměstnavateli nestat. Dokonalejší stroje a lépe vybavené továrny vznikají později, než by tomu mohlo být. Dlouhodobým důsledkem toho je, že spotřebitelé nemohou získat kvalitnější a levnější výrobky v množství, které by jinak dostali, a reálné mzdy zaostávají za mzdami, které by jinak byly vypláceny.

⁹ Národní důchod v roce 1989 byl 6,2 bilionu (10^{12}) dolarů (v cenách roku 1993), daně se rovnaly 2,4 bilionu dolarů nebo přibližně 40% národního důchodu. Viz Gerald W. Scully: *What is the Optimal Size of Government?*, *NCPA Policy Report č. 188*, listopad 1994 - pozn. P. M. (Touto zkratkou budou nadále označovány aktualizované údaje, které poskytl Philip Michelbach z Free Enterprise Institute, Houston.)

Podobné následky bude mít i zdanění osobního příjmu 50, 60 nebo 70 procenty. Lidé se začnou ptát sami sebe, proč by měli pracovat šest, osm nebo devět měsíců v roce pro vládu a pouze šest, čtyři nebo tři měsíce pro sebe a své rodiny.¹⁰ Pokud v případě neúspěchu přijdou o celý dolar, ale mohou si ponechat pouze část, když uspějí, rozhodnou se, že je pošetilé svůj kapitál riskovat. Mimo to, objem samotného kapitálu, který bude dostupný pro rizikové projekty, se výrazně snižuje. Je zdaněn dříve, než by mohl být naakumulován. Stručně řečeno, kapitálu, který by mohl vytvořit nová pracovní místa, se nejprve brání, aby vůbec vznikl, a ta část, která přesto vznikne, se musí vypořádávat s uměle vytvořenými bariérami při vstupu do nových projektů. Vládní úředníci jsou tedy těmi, kdo vytvářejí problém nezaměstnanosti, o kterém tvrdí, že se jej snaží řešit.

Určitá část daní je pochopitelně nezbytná pro vykonávání základních funkcí státu. Rozumně vysoké daně pro tento účel výrobu příliš nepoškozují. Takto financované vládní služby, které umožňují mimo jiné bezpečnost výroby samotné, se veřejnosti více než vyplatí. Čím větší podíl národního důchodu je však pohlcen daněmi, tím více se snižuje soukromá výroba a zaměstnanost, protože se snižuje pracovní úsilí. Když celkové daňové zatížení překročí určitou snesitelnou mez, problém uvalení daní, tak aby neodrazovaly a nenarušovaly výrobu, se stává neřešitelným.

¹⁰ Tuto problematiku zajímavě ilustrovali Milton a Rose Friedmanovi: „Jeden z nás kdysi navrhl nový národní svátek, Den osobní svobody, den v roce, kdy přestáváme pracovat, abychom platili vládní výdaje... a začínáme pracovat pro sebe, abychom zaplatili za to, co si vybereme podle našich potřeb a přání. V roce 1929 by tento svátek připadl na den narození Abrahama Lincolna, tj. na 12. února, dnes by připadl asi na 30. května, a jestliže bude pokračovat současný trend, kolem roku 1988 bude současně s jiným svátkem, Dnem nezávislosti, 4. července.“ (Pavlík, Jan (ed.): *Milton Friedman v Praze*, Liberální institut, Praha, 1997.)

2.5 Vládní úvěr přesměrovává výrobu

Státní „podpory“ podnikání bychom se někdy měli obávat stejně jako toho, že stát bude vůči podnikání vystupovat nepřátelsky. Tato takzvaná podpora má často podobu přímého poskytnutí státního úvěru nebo záruky za soukromé úvěry.

Otázka poskytování vládních úvěrů může být velmi často složitá, protože v sobě může zahrnovat problematiku inflace. Analýzu účinků různých druhů inflace ale odložíme na pozdější kapitolu a zde pro jednoduchost budeme předpokládat, že úvěrování, o kterém hovoříme, nebude inflační povahy. Inflace, jak později uvidíme, sice analýzu komplikuje, v principu však důsledky diskutovaných opatření hospodářské politiky nemění.

V Kongresu často padají návrhy tohoto druhu, které hovoří o poskytnutí většího množství úvěrů zemědělcům. Většina kongresmanů se domnívá, že zemědělci prostě nemohou získat dostatečné množství úvěrů. Úvěry poskytované soukromými hypotečními bankami, pojišťovnami nebo zemskými bankami nejsou pro ně nikdy dostatečně „adekvátní“. Kongres neustále nachází nové mezery, které nejsou vyplněny stávajícími úvěrovými institucemi, nezávisle na tom, kolik těchto mezer má sám na svědomí. Zemědělci mohou mít dostatek dlouhodobých nebo i krátkodobých úvěrů, zjistí se však, že nemají dostatek „střednědobých“ úvěrů nebo že úroky jsou příliš vysoké. Také se může objevit stížnost, že soukromé úvěry jsou poskytovány pouze bohatým a zavedeným zemědělcům. Zákonodárci proto vymyslí nové úvěrové instituce a nové druhy úvěrů zemědělcům, které se v podobě nové legislativy vrší jedny na druhé.

Podíváme-li se na tuto situaci pečlivěji, zjistíme, že víra v účinnost takovéhoto opatření pramení ze dvou druhů krátkozrakosti. Prvním je sledování celé záležitosti pouze z pohledu zemědělců, kteří si půjčují. Druhým je zabývání se pouze první polovinou celé transakce.

Z pohledu poctivých dlužníků musí být všechny úvěry jednou splaceny, jsou to totiž dluhy. Návrhy na zvýšení objemu úvěrů jsou proto tedy pouze jiným označením pro větší zadlužení. Celá tato věc by byla mnohem méně přitažlivá, kdyby úvěry byly běžně nazývány svým pravým jménem.

Nebudeme zde diskutovat o běžných úvěrech, které zemědělci získávají ze soukromých zdrojů. To jsou hypotéky, úvěry na splátky nákupu automobilů, ledniček,

televizí, traktorů a dalšího zařízení farem, a bankovní úvěry, které mají zemědělcům pomoci do doby, než budou schopni sklidit a prodat své produkty a dostanou za ně zapláceno. Budeme se zde zabývat pouze úvěry poskytnutými zemědělcům přímo nějakou vládní institucí, nebo úvěry, za které tato instituce převezme záruku.

Existují dva hlavní druhy těchto úvěrů. Prvním je úvěr, který umožňuje zemědělcům držet úrodu mimo trh. Takový úvěr je obzvláště škodlivý, pro nás však bude výhodnější zabývat se jím později, až se dostaneme k otázce vládní regulace komodit. Druhý typ úvěru poskytuje zemědělcům kapitál, který mu často umožňuje zahájit podnikání buď tím, že za něj může koupit celou farmu, hospodářská zvířata či traktory, a nebo všechno najednou.

Na první pohled se důvody pro tento typ úvěrů mohou zdát přesvědčivé. Řekneme, že zde máme chudou rodinu bez prostředků na zajištění živobytí. Odkázat tyto lidi na podporu se zdá být nelidské a je to pouhé plýtvání. Kupme jim proto raději farmu, umožněme jim podnikat, udělejme z nich produktivní, sebevědomé občany, nechme je přispět ke zvýšení domácího produktu a splácejte úvěr z toho, co vyprodukují. Nebo jiný příklad. Představme si zemědělce živočišného proto, že používá primitivní výrobní metody. Nemá totiž dostatečný kapitál na koupi traktoru. Když mu na jeho koupi půjčíme, umožníme mu zvýšit produktivitu, a on bude moci úvěr splatit z výnosů plynoucích z vyšší úrody. Tímto způsobem mu nejenom pomůžeme a postavíme jej na vlastní nohy, ale celá společnost získá vyšší produkci. Argumentace končí tím, že úvěr nestojí stát ani daňové poplatníky vůbec nic, protože „splácí sám sebe“.

V případě soukromého poskytování úvěrů se toto skutečně běžně děje každý den. Když si nějaký jedinec přeje koupit farmu a má, řekněme, pouze polovinu nebo třetinu prostředků, soused nebo spořitelna mu půjčí zbytek ve formě hypotéky na farmu. Přeje-li si koupit traktor, výrobce traktorů nebo finanční společnost mu umožní jej koupit za třetinu nákupní ceny. Zbytek bude splácen postupně z výnosů, které mu traktor pomůže získat.

Mezi úvěry poskytovanými soukromými věřiteli a úvěry od vládní agentury je však zásadní rozdíl. Každý soukromý věřitel riskuje vlastní prostředky. (Je pravda, že bankéř riskuje prostředky jiných, které mu byly svěřeny, když však tyto peníze prodělá, buď je musí nahradit z vlastních zdrojů, nebo bude muset své podnikání opustit.) Když lidé riskují vlastní prostředky, obvykle bývají obezřetní při ověřování přiměřenosti záruk a obchodní zdatnosti a poctivosti dlužníka.

Pokud by se vláda chovala podle stejných striktních standardů, pro její vstup do tohoto podnikání by nebyl žádný důvod. Proč dělat přesně to, co již dělají soukromé firmy? Vláda se však prakticky nikdy dle takových standardů nechová. Celý smysl jejího vstupu do úvěrového podnikání spočívá totiž v tom, že bude poskytovat úvěry lidem, kteří by úvěr od soukromých věřitelů nedostali. Jinými slovy tedy říkáme, že vládní úřady budou jako věřitelé vstupovat s cizími penězi (penězi daňových poplatníků) do rizik, do kterých by soukromí věřitelé s vlastními penězi nevstupovali. Zastánci vládních úvěrů skutečně někdy bez obalu přiznávají, že podíl špatných úvěrů bude u těchto vládních úvěrů vyšší než u úvěrů soukromých. Budou však tvrdit, že to bude více než vynahrazeno zvýšenou výrobou dlužníků, kteří splácejí řádně, a dokonce i výrobou většiny těch, kteří vůbec nesplácejí.

Tento argument se nám bude zdát věrohodný pouze tak dlouho, dokud se budeme soustřeďovat na ty dlužníky, kteří od státu prostředky dostanou, a budeme opomíjet ty, které vládní záměr o jejich prostředky připraví. Koneckonců nejsou půjčovány peníze, které jsou pouze prostředkem směny, ale kapitál. (Již jsem upozornil čtenáře, že komplikacemi způsobenými inflační tvorbou úvěru se budu zabývat později.) To, co je ve skutečnosti půjčováno, je tedy samotná farma nebo traktor. Počet existujících farem je ovšem omezen, podobně jako je omezeno množství vyrobených traktorů (za předpokladu, že ekonomický přebytek traktorů není jednoduše vyroben na úkor jiných věcí). Farma nebo traktor, které jsou půjčeny A, nemohou již být zapůjčeny B. Skutečná otázka proto je, zda by farmu měl získat A nebo B.

Dostáváme se tak k individuálním zásluhám A a B a k tomu, čím každý z nich k výrobě přispívá, nebo je schopen přispívat. Řekněme, že A je člověk, který by získal svou farmu, kdyby vláda neintervenovala. Místní bankéř nebo jeho sousedé jej znají a znají i jeho minulost. Snaží se najít uplatnění pro své prostředky. Vědí, že je dobrým zemědělcem a poctivým mužem, který drží slovo. Půjčku tomuto muži považují za investici s únosnou mírou rizika. Tento muž, již patrně díky své píli, šetrnosti a předvídavosti, nashromáždil dostatek prostředků, aby splatil čtvrtinu ceny farmy, a tak mu půjčí tedy zbylé tři čtvrtiny, a on farmu získá.

Na mnoha místech převládá podivná představa, kterou zastávají všichni vědátoři přes peníze, že kredit¹¹ je něco, co člověk dostává od bankéře. Kredit je však naopak něco, co již

¹¹ Anglické slovo „credit“ vyjadřuje mimo úvěru také důvěru, čest, apod. - pozn. překl.

člověk má. Má jej, protože má zpeněžitelná aktiva o větší peněžní hodnotě než úvěr, o který žádá. Nebo jej má, protože mu jej získaly jeho charakter a jeho činy v minulosti. Přináší jej do banky s sebou, což je důvodem, že mu bankéř poskytne úvěr. Bankéř neposkytuje něco za nic; musí si být jist, že úvěr bude splacen. Pouze vyměňuje likvidnější formu aktiv nebo úvěru za méně likvidní formu. Někdy udělá chybu, a potom neutrpí pouze banka, ale celá společnost, protože hodnoty, které měly být vytvořeny dlužníkem, nebyly vytvořeny a zdroje byly proplýtvány.

Řekněme nyní například, že A má dostatečný kredit, aby mu bankéř poskytl úvěr. Stát však s ušlechtilým záměrem vstoupí do úvěrového podnikání, protože, jak jsme řekli, mu leží na srdci B. B totiž nemůže získat hypotéku nebo jinou půjčku od soukromých věřitelů, protože u nich nemá dostatečný kredit. Nemá úspory, nemá působivou minulost dobrého zemědělce, možná v tu dobu pobírá podporu v nezaměstnanosti. Proč, zeptají se zastánci státního úvěrování, jej neučiníme užitečným a produktivním členem společnosti tím, že mu půjčíme dostatečnou částku na koupi farmy a koně nebo traktoru a uděláme z něj podnikatele?

Možná že v jednotlivém případě toto může fungovat dobře. Je však zřejmé, že obecně lidé vybraní podle vládních standardů a kritérií budou představovat větší riziko než lidé vybraní podle standardů soukromých. Na špatných úvěrech poskytnutých těmto lidem bude ztraceno více peněz. Bude mezi nimi větší procento neúspěchů a budou obecně méně efektivní. Promrhají více prostředků. Přesto však příjemci vládních úvěrů obdrží své farmy a traktory na úkor těch, kteří by jinak získali soukromé úvěry. Protože B získá farmu, A ji nezíská. A bude patrně připraven o svou příležitost podnikat, neboť se zvýšily úroky v důsledku vládního zásahu, či proto, že ceny farem kvůli těmto zásahům vzrostly, nebo kvůli tomu, že v jeho okolí není žádná další farma ke koupi. V každém případě výsledkem poskytnutí vládního úvěru nebylo zvýšení bohatství produkovaného společností, ale jeho snížení, protože dostupný reálný kapitál (sestavující ze skutečných farem, traktorů apod.) byl předán do rukou méně efektivních dlužníků namísto do rukou dlužníků efektivnějších a důvěryhodnějších.

2

Situace bude ještě jasnější, když opustíme zemědělství a obrátíme se k jiným oborům podnikání. Často je navrhováno, že by vláda měla přebírat rizika, která jsou pro soukromé podniky „příliš vysoká“. To znamená, že úředníkům by mělo být povoleno s penězi daňových

poplatníků přebírat rizika, která nikdo jiný hospodařící s vlastními penězi není ochoten přijmout.

Takové opatření bude mít řadu neblahých důsledků. Povede k upřednostňování jedněch na úkor druhých: k poskytování úvěrů přátelům, nebo poskytování úvěrů za úplatky. To nevyhnutelně povede ke skandálům. Povede to k obviňování z podvodu pokaždé, když se ukáže, že peníze daňových poplatníků byly vynaloženy na půjčku podniku, který zkrachoval. To bude voda na mlýn zastánců socialismu, protože oprávněně vyvstane otázka: Proč, když vláda přebírá rizika, by neměla také obdržet zisky? Jaké může existovat ospravedlnění pro to, že daňoví poplatníci mají přebírat rizika, zatímco soukromí kapitalisté si smějí ponechat zisk? (Jak později uvidíme, právě to se děje při poskytování státních úvěrů zemědělcům v nouzi.)

Tato negativa však pro tento okamžik ponecháme stranou a budeme se věnovat pouze jednomu důsledku půjček tohoto typu. Tímto důsledkem je plýtvání kapitálem a snižování výroby. Dostupný kapitál je investován do špatných nebo přinejlepším nejistých projektů. Dostává se k lidem, kteří jsou méně kompetentní nebo méně důvěryhodní než ti, kteří by jej jinak získali, protože množství skutečného kapitálu je v daný okamžik (na rozdíl od peněz opouštějících tiskařské stroje) omezeno. Co je vloženo do rukou B, nemůže být dáno A.

Lidé chtějí investovat svůj vlastní kapitál. Jsou však opatrní, protože jej opět chtějí získat zpět. Většina věřitelů proto pozorně zkoumá každou žádost předtím, než bude riskovat své peníze. Zvažuje vyhlídku zisku proti pravděpodobnosti ztráty. Někdy přitom lidé mohou udělat chybu. Ale z řady důvodů jich udělají méně než vládní úřad, který má poskytovat úvěry. Především tito lidé hospodaří se svými vlastními nebo jim dobrovolně svěřenými penězi. V případě státních úvěrů se ale jedná o peníze jiných lidí, které jim byly vzaty formou daní nezávisle na jejich osobním přání. Soukromé prostředky budou zcela jistě investovány, pouze pokud může být očekáváno splacení s úroky nebo ziskem. To ukazuje, že od osob, kterým byly peníze zapůjčeny, se očekává výroba věcí, které lidé skutečně chtějí. Na druhou stranu vládní peníze budou pravděpodobně půjčovány na nějaký vágní obecný účel, jako je např. „vytváření nových pracovních míst“; a čím neefektivnější tato práce bude, tedy čím větší bude počet nově zaměstnaných ve vztahu k hodnotě výrobku, tím příznivěji bude na tuto investici nahlíženo.

Soukromí věřitelé navíc procházejí přísným testem trhu. Pokud udělají velké chyby, o své peníze přijdou a nebudou již mít žádné další peníze na půjčování. Pouze pokud byli úspěšní v minulosti, budou mít více peněz na poskytování půjček v budoucnosti. Soukromí

věřitelé (mimo relativně malého podílu těch, kteří své prostředky získali dědictvím) jsou tedy striktně vybírání procesem přežití nejlepších. Úředníci, kteří poskytují státní úvěry, jsou naopak buď ti, kdo prošli zkouškami pro úřednickou službu a vědí, jak hypoteticky odpovědět na hypotetické otázky, nebo jsou to ti, kdo mohou uvést nejpříjemnější důvody pro poskytnutí úvěrů a podat nejpříjemnější vysvětlení toho, proč nenesou vinu za neúspěch toho kterého projektu. Konečný výsledek je tedy stále stejný: soukromé úvěry mohou využít existující zdroje a kapitál mnohem lépe než vládní úvěry. Vládní úvěry promrhají daleko více kapitálu a zdrojů než úvěry soukromé. Krátce řečeno, státní úvěry na rozdíl od těch soukromých výrobu nezvýší, ale sníží.

Je zřejmé, že při návrzích na poskytování státních úvěrů soukromým osobám nebo projektům se věnuje veškerá pozornost B a zapomíná se na A. Mluví se o lidech, do jejichž rukou je kapitál vložen, a zapomíná se na ty, kteří by jej byli jinak získali. Hovoří se o projektu, na který je kapitál poskytnut, a zapomíná se na projekty, kterým je tímto kapitál odňat. Sleduje se bezprostřední prospěch jedné skupiny lidí, ale přehlíží se ztráty dalších i čistá ztráta celé společnosti. Argument proti státem garantovaným úvěrům a hypotékám poskytovaným soukromým firmám a osobám je téměř tak silný, i když méně zřejmý, jako argument proti přímým státním úvěrům a hypotékám. Zastánci státem zaručovaných hypoték také zapomínají na to, že půjčován je v konečném důsledku skutečný kapitál, jehož zásoba je omezena, a že pomáhají známému subjektu B na úkor jakéhosi neidentifikovaného A. Státem garantované hypotéky na stavbu domů nevyhnutelně znamenají více špatných úvěrů než v případě úvěrů soukromých, a to obzvláště tehdy, když se vyžaduje pouze nepatrná, nebo dokonce vůbec žádná záloha. Zastánci těchto vládních zásahů nutí daňového poplatníka, aby dotoval nepřiměřená rizika a kompenzoval vzniklé ztráty. Podněcují lidi ke „koupi“ domů, které si ve skutečnosti nemohou dovolit koupit. Ve srovnání s ostatními věcmi tak nakonec vytvářejí nadbytečnou nabídku domů. Dočasně nadměrně stimulují výstavbu, zvyšují stavební náklady pro každého (včetně těch kupujících, kterým byly poskytnuté garantované hypotéky) a mohou nakonec zavést stavební průmysl do nákladné nadměrné expanze. V krátkosti řečeno, nejenže dlouhodobě nezvyšují celkovou výrobu, ale navíc podporují špatné investice.

3

Na začátku této kapitoly jsme poznamenali, že státní „pomoci“ podnikání bychom se měli obávat stejně jako toho, že stát bude vůči podnikání vystupovat nepřátelsky. To platí

stejně jak pro státní dotace, tak i státní úvěry. Stát nikdy nepůjčí nebo nedá firmám něco, co by firmám také nevzal. Často slyšíme příznivce *New Dealu*¹² a další příznivce všemocného státu chlubit se tím, jak stát díky Společnosti na financování obnovy (Reconstruction Finance Corporation), Společnosti pro poskytování úvěrů majitelům domů (Home Owners Loan Corporation) a dalším vládním agenturám vyvedl podniky z krize v roce 1932 a letech následujících. Vláda však nemůže poskytovat jinou finanční pomoc podnikům než tu, kterou dříve nebo později podnikům vezme. Všechny státní zdroje pocházejí z daní. Dokonce i tolik vychvalované „státní úvěry“ jsou založeny na předpokladu, že tyto úvěry budou nakonec splaceny z daní. Když stát poskytuje dotace nebo úvěry podnikům, zdaňuje vlastně úspěšné soukromé firmy, aby tak podpořil ty neúspěšné. V jistých zcela výjimečných krizových situacích lze těchto argumentů možná použít, tím se na tomto místě ale nebudeme zabývat. Dlouhodobě se však tento přístup z pohledu země jako celku nezdá být výhodným obchodem. Zkušenost prokázala, že jím také není.

¹² New Deal byl zákonodárným a administrativním programem prezidenta Franklina D. Roosevelta, zaměřeným na podporu ekonomické obnovy a společenských reforem ve třicátých letech. Program odstartoval do té doby nevídané zásahy státu do ekonomiky, které jsou dnes naprosto běžné - pozn. překl.

2.6 Stroje jako prokletí

Mezi nejdéle přežívající ekonomické iluze patří víra, že stroje způsobují nezaměstnanost. Ač tisíckrát vyvrácena, vstává vždy znovu a znovu z vlastního popela ještě silnější a mocnější. Pokaždé když dojde ke vzniku přetrvávající masové nezaměstnanosti, jsou znovu obviňovány stroje. Na tomto omylu stále staví mnohé činnosti odborových centrál. Veřejnost tyto praktiky toleruje, protože buď věří, že odbory mají v zásadě pravdu, a nebo nezná správnou odpověď a neví, proč se odbory mýlí.

Jestliže je víra, že stroje způsobují nezaměstnanost, zastávána alespoň s nějakou logickou důsledností, vede k nesmyslným závěrům. Nejenom že by nezaměstnanost musela být vyvolávána každým technologickým zdokonalením, které dnes provedeme, ale musel by ji zapříčiňovat i primitivní člověk svými prvními pokusy ušetřit si zbytečnou dřinu a pot.

Abychom se nevraceli do tak dávné minulosti, vezměme knihu *Bohatství národů*¹³ Adama Smithe, vydanou v roce 1776. První kapitola této znamenité knihy se jmenuje „*O dělbě práce*“. Na druhé straně této kapitoly nám autor sděluje, že pracovník, který nebyl obeznámen s užíváním příslušných strojů, „sotva by dokázal za den vyrobit jediný špendlík, byť by se snažil sebevíc, a určitě by jich nedovedl vyrobit dvacet“, ale při použití strojů může vyrobit 4 800 špendlíků denně. Proto již v době Adama Smithe tak stroje zbavily práce 240 až 4 800 výrobců špendlíků na jednoho, který zůstal. Pokud by stroje pouze zbavovaly lidi práce, byla by nezaměstnanost ve výrobě špendlíků 99,98%. Mohlo by ještě dojít k něčemu horšímu?

Mohlo, protože průmyslová revoluce byla teprve na počátku. Podívejme se na některé její události a aspekty. Podívejme se například, co se stalo ve výrobě punčoch. Nové pletací stroje byly po zavedení do výroby ničeny řemeslníky (přes 1 000 strojů během jediného dne povstání), byly páleny domy, vynálezci těchto strojů bylo vyhrožováno a byli přinuceni k útěku, aby si zachránili holé životy. Pořádek byl obnoven až poté, co byla povolána armáda a vůdci povstalců byli deportováni nebo oběšeni.

¹³ Smith, Adam: *An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nations*, 1. vydání 1776, 6. vydání Methuen & Co., London, 1776, česky Pojednání o podstatě a původu bohatství národů, Státní nakladatelství politické literatury, Praha, 1958.

Je důležité si uvědomit, že pokud povstalci uvažovali o své bezprostřední nebo i delší budoucnosti, jejich odpor vůči strojům byl racionální. William Felkin ve své knize *History of the Machine-Wrought Hosiery Manufactures*¹⁴ z roku 1867 uvádí (ačkoliv se toto tvrzení zdá nepravděpodobné), že většina z 50 000 anglických pletačů punčoch a jejich rodin úplně nevyvázla z hladu a bídy způsobené zavedením strojů po následujících čtyřicet let. Pokud si však vzbouřenci mysleli, že stroje natrvalo nahrazují lidi, a to se většina z nich bezpochyby domnívala, mýlili se. Před koncem devatenáctého století průmysl výroby punčoch zaměstnával minimálně sto mužů na každého, který byl zaměstnáván počátkem století.

Arkwright vynalezl svůj stroj na spřádání bavlny v roce 1760. Odhaduje se, že v té době bylo v Anglii 5 200 přadláků používajících kolovraty a 2 700 tkalců. Celkem tedy 7 900 lidí zaměstnaných ve výrobě bavlněných látek. Zavedení Arkwrightova vynálezu bylo odmítáno s odůvodněním, že ohrožuje živobytí tkalců. Opozice musela být potlačena silou. Již v roce 1787, dvacet sedm let po vynalezení tohoto stroje, parlamentní šetření ukázalo, že skutečný počet osob zaměstnaných při předení a tkaní bavlny stoupl ze 7 900 na 320 000, což je nárůst o 4 400 procent.

Pokud si čtenář přečte knihu, jakou je například *Recent Economic Changes*¹⁵ od Davida A. Wellse, vydaná v roce 1889, objeví pasáže, které by, až na uváděná data a absolutní částky, mohly být napsány dnešními „technofoby“ (všemi těmi bojovníky proti moderní technice). Budu citovat několik těchto pasáží:

„Během deseti let od roku 1870 do roku 1880, britské obchodní námořnictvo zvýšilo objem přepravy, počítáme-li pouze naložený a vyložený náklad, na 22 000 000 tun..., ale počet lidí zaměstnaných při této činnosti poklesl v roce 1880 ve srovnání s rokem 1870 na přibližně 3 000 (přesně 2 990). Čím to bylo způsobeno? Zavedením parních kladkostrojů a dopravníků obilí v přístavech a v docích, využíváním parní energie apod...

V roce 1873 stála tuna Bessemerovy oceli v Anglii, kde její cena nebyla zvýšena ochrannými cly, 80 dolarů, v roce 1886 byla v této zemi se ziskem vyráběna a prodávána za méně než 20 dolarů. Ve stejném období byla roční výrobní kapacita Bessemerova konvertoru zvýšena čtyřikrát, přičemž počet k tomu potřebných pracovních sil se nejenže nezvýšil, ale došlo spíše k jeho úbytku.

¹⁴ Felkin, William: *History of the Machine-Wrought Hosiery Manufactures*, 1867.

¹⁵ Wells, David A.: *Recent Economic Changes*, 1889.

Výkon všech parních strojů světa v roce 1887 byl Statistickým úřadem v Berlíně odhadnut na ekvivalent 200 000 000 koňských sil, což představuje přibližně 1 000 000 000 pracujících mužů, tedy asi trojnásobek pracující populace světa...“

Mohli bychom očekávat, že toto poslední číslo přimělo pana Wellse zastavit se a přemýšlet, jak je možné, že ve světě v roce 1889 zbyla vůbec nějaká zaměstnanost. On však pouze s potlačovaným pesimismem uzavřel tvrzením, že „za takových okolností se průmyslová nadvýroba... může stát chronickou“.

Během krize roku 1932 začala hra svalování viny za nezaměstnanost na stroje znovu. Během několika měsíců se teorie prezentované skupinou, která se nazývala Technokraté, rozšířily po zemi jako lesní požár. Nebudu unavovat čtenáře uváděním fantastických čísel, která byla skupinou hlášána, ani oprav ukazujících skutečná fakta. Stačí říci, že Technokraté se vrátili k omylu, že stroje trvale nahrazují lidi, v celé jeho naivitě. Ve své zaslepenosti však tuto chybu prezentovali jako svůj nový revoluční objev. Byla to jen další ilustrace Santayanova aforismu, že ti, kdo se neumějí poučit z historie, jsou odsouzeni ji zopakovat.

Existence Technokratů byla nakonec s ostudou zakončena. Teorie, která je předcházela, však přetrvává. Odráží se ve stovkách pravidel pro vytváření pracovních příležitostí a odborářských pravidel zakazujících propouštět přebytečné pracovní síly. Tato pravidla a praktiky jsou veřejností nejen tolerovány, ale často i schvalovány.

Při svědecké výpovědi z pověření amerického Ministerstva spravedlnosti před Dočasným národním ekonomickým výborem (Temporary National Economic Committee, znám spíše jako TNEC) v březnu 1941 uváděl Corwin Edwards nesčetné příklady takových praktik. Odbory elektrikářů v New Yorku odmítaly instalovat elektrická zařízení vyrobená mimo stát New York, s výjimkou případů, kdy zařízení bylo na pracovišti rozebráno a znovu složeno. V texaském Houstonu rozhodli instalatérští mistři a instalatérské odbory o tom, že potrubí připravené k instalaci může být odboráři instalováno, pouze pokud na jednom konci potrubí bude uříznut závit a na pracovišti bude vytvořen nový závit. Různé místní pobočky odborů natěračů uvalily omezení na používání stříkacích pistolí. Tato omezení byla v řadě případů vytvořena pouze proto, aby vytvářela práci prostřednictvím pomalejšího procesu nanášení barvy štětcem. Pobočka odborů řidičů vyžadovala, aby každé nákladní auto vjíždějící do městské oblasti New Yorku mělo mimo stávajícího řidiče navíc ještě řidiče místního. V různých městech odbory elektrikářů vyžadovaly, že pokud na stavbě bude používáno dočasné osvětlení nebo napájení, celý den musí být přítomen elektrikář na jeho

údržbu, který nebude smět vykonávat jiné elektrikářské práce. Toto pravidlo, podle pana Edwardse, „často znamená najmutí člověka, který stráví den čtením nebo hraním karet a nedělá nic jiného, než že zmáčkne vypínač na počátku a na konci dne“.

Mohli bychom pokračovat při uvádění podobných příkladů vytváření pracovních míst v řadě dalších oborů. Železniční odbory trvají na zaměstnávání topičů na typech lokomotiv, které je vůbec nepotřebují, v divadlech odbory trvají na využívání kulisáků i v divadelních hrách, kde kulisy vůbec nejsou používány. Odbory hudebníků vyžadovaly zaměstnávání takzvaných náhradních hudebníků nebo i celých orchestrů v řadě případů, kde stačila pouze gramofonová deska.

Ještě v roce 1961 se nezdálo, že by tato iluze zmizela. Nejenom odboroví předáci, ale i vládní představitelé hovořili vážně o „automatizaci“ jako hlavní příčině nezaměstnanosti. O automatizaci se diskutovalo, jako by byla ve světě něčím novým. Bylo to však ve skutečnosti pouze nové označení pro pokračující technologický a jiný pokrok v zařízeních, která šetří lidskou práci.

2

Do opozice vůči strojům šetřícím práci se ani dnes nestaví pouze ekonomičtí analfabeti. Dokonce ještě v roce 1970 byla vydána kniha autora tak uznávaného, že později získal Nobelovu cenu za ekonomii. Jeho kniha se stavěla proti zavedení strojů šetřících práci v méně rozvinutých zemích z toho důvodu, že „snižují poptávku po práci“!¹⁶ Logickým závěrem by bylo, že počet pracovních míst by bylo možné maximalizovat vykonáváním veškeré práce tak neefektivně a neproduktivně, jak je to jen možné. Z toho by tedy vyplývalo, že angličtí ludditští vzbouřenci¹⁷, kteří počátkem devatenáctého století ničili pletací stroje, parou poháněné tkalcovské stavy a strojní nůžky, dělali nakonec správnou věc.

Můžeme předložit stohy příkladů dokazujících, že „technofobové“ minulosti se mýlili. Toto však nepomůže, pokud jasně neporozumíme tomu, proč se mýlili, protože statistika a historie jsou pro ekonomii neúčinné, pokud nejsou doprovázeny základním *deduktivním*

¹⁶ Myrdal, Gunnar: *The Challenge of World Poverty*, Pantheon Books, New York, 1970, str. 400-401 a *passim*.

¹⁷ Hnutí vedené tkalcem Nedem Luddem. Tito vzbouřenci v době na konci 18. století rozbíjeli stroje, v nichž viděli příčinu svého zbídačení - pozn. překl.

pochopením faktů. V tomto případě to znamená porozumění tomu, proč v minulosti *muselo* dojít ke známým důsledkům zavedení strojů a dalších zařízení šetřících práci. Jinak budou tito lidé tvrdit stále svou (tak jako to dělají, když jim dokazujete, že předpovědi jejich předchůdců se ukázaly být zcela absurdní): „To všechno mohlo být pravda v minulosti, ale dnešní podmínky jsou fundamentálně odlišné. Dnes si prostě nemůžeme dovolit vyvíjet další zařízení šetřící práci.“ Tak paní Eleanor Rooseveltová napsala v agenturním novinovém sloupku 19. září 1945: „Dnes jsme dosáhli bodu, kdy zařízení šetřící práci jsou dobrá pouze tehdy, když nepřivodí propuštění zaměstnanců z práce.“

Pokud by doopravdy platilo, že zavedení zařízení šetřících práci je příčinou trvale rostoucí nezaměstnanosti a bídy, logický závěr, který by měl být učiněn, by byl skutečně revoluční, nejen v technické oblasti, ale pro celý náš koncept civilizace. Potom bychom nejenom měli chápat další technický pokrok jako pohromu, ale podobně tragicky bychom měli pohlížet i na veškerý technický pokrok v minulosti. Ve své každodenní činnosti se každý z nás pokouší snížit úsilí, které je potřeba na dosažení daného výsledku. Každý z nás se pokouší uspořít vlastní práci a hospodařit s prostředky používanými k dosažení svých cílů. Každý zaměstnavatel, malý i velký, se trvale snaží docílit svých výsledků ekonomičtěji a efektivněji, tedy i uspořením práce. Každý inteligentní pracovník se pokouší snížit úsilí nezbytné k dosažení přiděleného úkolu. Nejambicióznější z nás se neúnavně snaží dosáhnout lepších výsledků za daný časový úsek. Kdyby všichni nepřátelé technického pokroku uvažovali logicky a konzistentně, museli by odsoudit všechny tento pokrok a důmyslnost jako nejenom neužitečné, ale i špatné. Proč by například náklad zboží měl být přepravován z Chicaga do New Yorku po železnici, když bychom mohli zaměstnat mnohem více lidí, aby jej přepravovali na zádech?

Teorie takto zásadně pochybené nejsou nikdy zastávány s logickou důsledností. Přesto však způsobují velkou škodu, protože se vždy najde někdo, kdo je obhajuje. Pokusme se proto přesně zjistit, co se stane při zavedení technických zlepšení a zařízení, která šetří práci. Detaily se budou vždy odlišovat v závislosti na konkrétní situaci převažující v daném oboru nebo dané době. Můžeme se však zabývat příkladem, který bude vystihovat zásadní procesy, ke kterým vždy dochází.

Předpokládejme, že výrobce oblečení se dozví o stroji, který umožní vyrábět pánské a dámské svrchníky s polovinou práce než dříve. Nainstaluje takové stroje a propustí polovinu svých pracovníků.

Na první pohled to vypadá jako jasná ztráta pracovních míst. Ale i na výrobu tohoto stroje bylo potřeba zaměstnat nějaké pracovníky. Jednou náhradou za ztracená pracovní místa jsou nová pracovní místa, která by jinak neexistovala. Náš výrobce by si vsak pořídil tento stroj pouze tehdy, pokud by mu umožňoval výrobu lepších svrchníků s polovinou práce nebo stejné svrchníky s nižšími náklady. V druhém případě však nemůžeme očekávat, že objem práce na výrobu strojů bude stejný co do vyplacených mezd jako objem práce, kterou chce výrobce svrchníků dlouhodobě ušetřit zavedením stroje, protože jinak by jeho zavedením vůbec nic neušetřil.

Celkově tedy můžeme počítat se ztrátou zaměstnanosti. Minimálně bychom však měli mít na paměti reálnou možnost, že v souhrnu může dokonce i první efekt zavedení strojů šetřících práci znamenat zvýšení zaměstnanosti. Zavedením stroje totiž výrobce svrchníků očekává úsporu obvykle až dlouhodobě. Může tedy trvat i několik let, než se stroj „zaplatí“.

Poté co stroj vytvoří úspory postačující na pokrytí svých nákladů, výrobce oblečení dosáhne větších zisků než dříve. (Budeme předpokládat, že pouze prodává své svrchníky za stejnou cenu jako jeho konkurenti a nebude se pokoušet prodávat levněji.) V tento okamžik se může zdát, že pracující utrpěli čistou ztrátu zaměstnanosti, zatímco tím, kdo vydělal, je pouze výrobce, kapitalista. Ale právě tento dodatečný zisk je příčinou dalších zisků pro společnost. Výrobce musí svůj zisk použít jedním ze tří způsobů, ale často jej použije všemi třemi způsoby: (1) použije dodatečný zisk na rozšíření svého podnikání zakoupením více strojů, aby mohl vyrábět ještě více kabátů, nebo (2) investuje dodatečný zisk do jiného oboru podnikání, nebo (3) dodatečný zisk utratí na zvýšení své vlastní spotřeby. Ať zvolí cokoliv, zvýší zaměstnanost.

Jinými slovy, výrobce v důsledku racionalizace dosáhne zisků, které předtím neměl. Každou korunu, kterou ušetřil na přímých mzdách bývalým výrobcům kabátů, musí nyní vyplatit v nepřímých mzdách výrobcům nového stroje nebo dělníkům v jiném odvětví užívajícím kapitál nebo výrobcům nového domu nebo auta, které si kupuje pro sebe, nebo výrobcům kožichů a šperků, které si koupí jeho žena. V každém případě (pokud si peníze neukládá nesmyslně doma pod matrací) poskytuje nepřímo tolik pracovních míst, kolik přestal poskytovat přímo.

Celá záležitost však v této fázi nekončí a ani končit nemůže. Pokud tento podnikavý výrobce dosáhne velkých úspor ve srovnání se svými konkurenty, začne buď rozšiřovat své podnikání na jejich úkor, nebo jeho konkurenti začnou kupovat stroje také. Výrobci strojů tak

získají opět více práce. Ale konkurence a další výroba potom také začnou cenu svrchníků stlačovat. Pro ty, kteří získají nové stroje, už tu ale takové zisky nebudou. Ziskovost výrobců používajících nový stroj začne klesat, zatímco výrobci, kteří stroj ještě nezavedli, nemusí dosáhnout vůbec žádného zisku. Jinými slovy, úspory se začnou přesouvat ke kupujícím svrchníků - *spotřebitelům*.

Když cena svrchníků klesne, začne je kupovat více lidí. To znamená, že ačkoliv je potřeba méně lidí na výrobu stejného počtu svrchníků než dříve, vyrábí se jich více než dříve. Pokud je, jak říkají ekonomové, poptávka po svrchnících „elastická“, tedy pokud pokles ceny svrchníků způsobí, že za svrchníky bude utracena větší celková částka než dříve, může být nyní zaměstnáno více lidí při jejich výrobě, než bylo zaměstnáno před zavedením strojů šetřících práci. Jak jsme si již ukázali, přesně k tomuto v minulosti došlo při výrobě punčoch a dalších textilních produktů.

Vytváření nových pracovních míst však nezávisí na elasticitě poptávky po daném výrobku. Předpokládejme, že i kdyby cena svrchníků klesla téměř na polovinu z dřívější ceny na úrovni třeba 150 dolarů na současných 100 dolarů, nebude prodán ani jeden svrchník navíc. Výsledkem by bylo, že zatímco spotřebitelé budou stejně dobře zásobeni svrchníky jako dříve, každému kupujícímu by nyní zbylo 50 dolarů, které by dříve neměl. Těchto 50 dolarů tedy utratí za něco jiného, a tak přispěje ke zvýšení počtu pracovních míst v *jiných* oborech.

Stručně řečeno, při celkovém pohledu stroje, technologická vylepšení, automatizace, úspory a efektivnost nepřipravují lidi o práci.

3

Ne všechny vynálezy a objevy představují nutně stroje „šetřící práci“. Některé z nich, jako např. přesné nástroje, nylon, netříštivé sklo, překližka a plastické hmoty všeho druhu, zlepšují kvalitu výrobků. Jiné, jako třeba telefon nebo letadlo, vykonávají činnosti, které by přímá lidská práce vykonávat vůbec nemohla. Další umožňují vzniknout předmětům a službám, jako jsou rentgenové přístroje, rádia, televize, klimatizační zařízení a počítače, které by jinak vůbec neexistovaly. V předcházejícím přehledu jsme se ale zabývali právě takovým strojem, který je oblíbeným předmětem moderní technofobie.

Samozřejmě je možné argument, který tvrdí, že stroje nezbavují lidi práce, dovést příliš daleko. Někdy se například argumentuje tím, že díky strojům existuje více pracovních míst, než by jich bylo jinak. Za určitých okolností to může být pravda. Stroje určitě vytvářejí enormně více pracovních míst v určitých oborech, což ilustrují například údaje z osmnáctého století pro textilní průmysl. Současné údaje vypovídají stejný příběh. V roce 1910 bylo ve Spojených státech v nově vytvořeném automobilovém průmyslu zaměstnááno 140 000 lidí. V roce 1920 s tím, jak byl výrobek vylepšován a jeho náklady snižovány, toto odvětví zaměstnávalo 250 000 lidí. V roce 1930 s pokračujícím vylepšováním výrobku a snižováním nákladů stoupl počet pracovních míst na 380 000 a v roce 1973 na 941 000. V tomto roce bylo dále 541 000 lidí zaměstnáno ve výrobě letadel a jejich dílů a 393 000 při výrobě elektronických součástí. S postupným vylepšováním vynálezů a snižováním nákladů pak bylo možné zaregistrovat podobný vývoj v jednom nově vytvořeném odvětví po druhém.¹⁸

Stroje enormně zvýšily počet pracovních míst také v absolutním smyslu. Populace dnešního světa je čtyřnásobně početnější než v polovině osmnáctého století, tedy před plným rozvinutím průmyslové revoluce. Dá se říci, že stroje umožnily zrození této větší populace, protože bez strojů by svět nebyl schopen svou populaci uživit. Tři ze čtyř dnešních lidí tedy vděčí strojům nejenom za svá pracovní místa, ale i za samotné své životy.

Je ale nesprávné si myslet, že primárním smyslem nebo důsledkem zavádění strojů je vytvoření *pracovních míst*. Skutečným důsledkem zavedení strojů je zvýšení *výroby*, zvýšení životní úrovně, zvýšení ekonomického blahobytu. Není žádným uměním zaměstnat každého dokonce ani (a vlastně především) i v té nejprimitivnější ekonomice. Plná zaměstnanost (úplně plná zaměstnanost, dlouhá, únavná zaměstnanost) je charakteristická přesně pro ty národy, které jsou průmyslově nejvíce pozadu. Tam, kde již existuje plná zaměstnanost, nové stroje, vynálezy a objevy nemohou (pokud v této době nedošlo k nárůstu populace) vyvolat větší zaměstnanost. Spíše způsobí větší *nezaměstnanost* (ale nyní hovořím o *dobrovolné*,

¹⁸ V eseji z roku 1992 napsané pro Dallas Federal Reserve Bank (součást americké centrální banky - pozn. překl.) ekonomové W. Michael Cox a Richard Alm zdůrazňují trvalý proces vytváření pracovních míst. Ekonom Joseph Schumpeter jako první rozpoznal tuto „tvořivou destrukci“, kde technologická inovace vytváří nové pracovní příležitosti, když uvolňuje pracující ze starých pracovních míst. Cox a Alm zkoumali explozivní nárůst zaměstnanosti v tomto století z 29 000 000 amerických pracujících v roce 1900 na 116 000 000 v roce 1991. (Cox, Michael W. a Alm, Richard: *The Churn*, výroční zpráva Federal Reserve Board of Dallas, 1992) - pozn. P. M.

a nikoliv *nedobrovolné* nezaměstnanosti), protože lidé si nyní mohou dovolit pracovat méně hodin, a děti a staří lidé již nemusí pracovat vůbec.

Zopakujme si, že stroje přinášejí zvýšení výroby a životní úrovně. Mohou to dělat jedním ze dvou způsobů: zlevněním zboží pro spotřebitele (jak jsme ukázali na příkladě svrchníků), nebo zvýšením mezd, protože zvyšují produktivitu pracujících. Jinými slovy, buď zvyšují peněžní mzdu, nebo snižováním cen zvyšují množství zboží a služeb, které může být zakoupeno za stejné množství peněz. Někdy dojde k obojímu zároveň. Co se doopravdy stane, závisí z velké části na monetární politice země. V obou případech však stroje, vynálezy a objevy zvyšují *reálné* mzdy.

4

Předtím než opustíme toto téma, je nutné jedno varování. Velkou zásluhou klasických ekonomů bylo právě to, že hledali druhotné důsledky, že se zabývali efekty dané hospodářské politiky nebo vývoje v dlouhém období a pro celou společnost. Bylo však také jejich chybou, že při svém dlouhodobém a širokém pohledu někdy opomíjeli krátkodobý a užší pohled. Často měli sklon minimalizovat nebo zcela opomíjet bezprostřední dopady vývoje na různé skupiny obyvatel. Viděli jsme například, že řada anglických pletáčů punčoch zažila skutečné tragédie v důsledku zavedení nových pletacích strojů, jednoho z prvních vynálezů průmyslové revoluce.

Ale tyto skutečnosti a jejich moderní protějšky vedly některé autory k opačnému extrému sledování *pouze* bezprostředních efektů na určité skupiny. Zavedením nějakého nového stroje je Dan Šťastný připraven o práci. „Sledujme Dana Šťastného,“ naléhají tito autoři. „Neztraťme ze zřetele Dana Šťastného.“ Dále však mají na zřeteli *pouze* Dana Šťastného a zapomínají na Tomáše Janečka, který právě získal zaměstnání při výrobě nového stroje, Michaela Volného, který získal zaměstnání při jeho obsluze, a Evu Dvořákovou, která si může koupit kabát za poloviční cenu oproti dřívějšímu. Protože sledují pouze Dana Šťastného, skončí zastáváním zpátečnických a nesmyslných praktik.

Ano, měli bychom se alespoň trochu věnovat Danu Šťastnému. Byl zbaven místa v důsledku zavedení nového stroje. Možná bude moci brzo získat nové zaměstnání, možná ještě lepší, než o jaké přišel. Je také možné, že věnoval mnoho let svého života získání a zdokonalení zvláštní dovednosti, kterou dnes trh nevyžaduje. Ztratil tuto investici do sebe, do své staré dovednosti, podobně jako možná jeho starý zaměstnavatel ztratil *svou* investici

do starých strojů nebo výrobních procesů, které se náhle staly zbytečnými. Byl školeným pracovníkem a podle toho byl placen. Nyní se přes noc stal znovu neškoleným pracovníkem a může pro tento okamžik doufat, že získá alespoň mzdu neškoleného pracovníka, protože dovednost, kterou měl, už není žádána. Nemůžeme a nesmíme zapomenout na Dana Šťastného. Je jednou z osobních tragédií, které, jak uvidíme, jsou vlastní téměř všemu průmyslovému a ekonomickému pokroku.

Kdybychom se ptali, jaký postup bychom měli sledovat s Danem Šťastným, zda bychom jej měli nechat, ať se sám přizpůsobí, dát mu odstupné nebo podporu v nezaměstnanosti, nebo jej za vládní peníze školit pro nové zaměstnání, dostali bychom se nad rámec diskuse, kterou se zde pokoušíme popsat. Tím hlavním, co zde chceme zdůraznit, je to, že bychom se měli pokusit vidět všechny hlavní důsledky jakékoliv hospodářské politiky nebo vývoje: bezprostřední účinky na zvláštní skupiny a dlouhodobé účinky na všechny skupiny.

Pokud jsme tomuto tématu věnovali hodně prostoru, je to proto, že naše závěry ohledně dopadů zavádění nových strojů, vynálezů a objevů na zaměstnanost, výrobu a blahobyt jsou klíčové. Pokud se mýlíme v těchto otázkách, pak bude v ekonomii jen pár věcí, které pochopíme správně.

2.7 Programy zvyšování počtu pracovních míst

Zmínil jsem různé odborové praktiky zajišťování práce a odborářská pravidla zakazující propouštět přebytečné pracovní síly. Tyto praktiky a jejich tolerování veřejností pramení ze stejného zásadního omylu, který stál za strachem ze strojů. Je jím víra, že efektivnější způsob výroby věcí ničí pracovní místa, a její nezbytný důsledek, že méně efektivní způsob výroby je vytváří.

S touto iluzí je spojena víra, že na světě je neměnné množství práce, která má být vykonána, a že není-li možné toto množství zvýšit tím, že vymyslíme krkolomnější způsoby jejího vykonávání, můžeme alespoň vymyslet takové postupy, které by do práce zapojily tolik lidí, kolik je jen možné.

Na tomto omylu je postaveno trvání odborů na přesném vymezení práce. Obzvláště známé je toto vymezení ve stavebních profesích ve velkých městech. Zedníci nemohou používat kameny na stavbu komínů, protože toto je speciální prací kameníků. Elektrikář nesmí odstranit desku z obložení zdi, aby opravil vedení pod ní, a upevnit ji zpět: to je speciálním úkolem stavebních truhlářů, bez ohledu na jednoduchost takové operace. Instalatér neodstraní nebo neupevní zpět dlaždice při opravě netěsnosti ve sprše, protože to je práce dlaždiče.

Mezi odbory probíhají zuřivé boje o „jurisdikci“ - o výhradní právo vykonávat určité druhy prací na rozhraní oborů. V prohlášení vypracovaném americkými železnicemi pro Výbor ministerstva spravedlnosti pro administrativní postupy na železnici (Committee on Administrative Procedure) bylo uvedeno mnoho příkladů, ve kterých Národní rada pro regulaci železnic (National Railroad Adjustment Board) rozhodla, že:

„Každá jednotlivá činnost na železnici, bez ohledu na to, jak nepatrná, jako je telefonní hovor, nebo zapnutí či vypnutí vypínače, je exkluzivním vlastnictvím určité skupiny zaměstnanců, a kdyby takovou činnost během plnění svých běžných povinností vykonal zaměstnanec jiné třídy, musí mu být zaplacen nejenom mzda za další den, ale denní mzda musí být vyplacena zároveň i vynechanému nebo nezaměstnanému příslušníku třídy oprávněné tuto činnost vykonávat, protože nebyl povolán k jejímu provedení.“

Je pravda, že několik lidí může z tohoto přesného vymezení práce profitovat na úkor nás ostatních - v případě, že se tak stane pouze v jejich případě. Nicméně ti, kdo tento přístup

podporují jako obecný postup, si neuvědomují, že takové praktiky vždy zvyšují výrobní náklady. Jejich důsledkem je tedy v konečném zúčtování méně vykonané práce a méně vyrobeného zboží. Je pravdou, že majitel domu, který byl přinucen zaměstnat dva lidi na vykonání práce, kterou by byl schopen zastat jen jeden z nich, poskytl pracovní místo novému člověku. Zbylo mu však nyní právě o tolik peněz méně, kolik by býval mohl utratit za něco, co by zaměstnalo někoho jiného. Protože netěsnost v jeho koupelně byla opravena s dvojnásobnými náklady, rozhodne se nekoupit si nový svetr, který chtěl. Pracujícím se nepolepšilo, protože jednodenní zaměstnání nepotřebného dlaždiče znamenalo jednodenní nezaměstnanost pletače svetrů nebo obsluhy stroje. Majitel domu si však pohoršil. Místo opravené sprchy a svetru má jenom sprchu. Pokud počítáme svetr jako součást národního bohatství, pak země přišla o jeden svetr. Toto symbolizuje čistý výsledek úsilí zajistit dodatečnou práci jejím arbitrárním vymezením.

Existují i další programy „zvýšení počtu pracovních míst“ často prosazované mluvčími odborů a zákonodárci. Nejčastějším z nich je návrh zkrátit pracovní týden, obvykle pomocí zákona. Víra, že by se „zvýšilo množství práce“ a „poskytlo více pracovních míst“, byla jedním z hlavních důvodů pro zahrnutí ustanovení o pokutě za přesčasy do existujícího Federálního zákona o hodinové mzdě (Federal Wage-Hour Law). Předchozí zákony na úrovni jednotlivých amerických států zakazující zaměstnávání žen nebo nezletilých na více než, řekněme, čtyřicet hodin týdně, byly založeny na přesvědčení, že delší pracovní doba poškozovala zdraví a morálku. Některé byly ale založeny na víře, že delší pracovní doba škodila efektivitě. Ustanovení ve federálním zákoně - příkazující zaměstnavateli platit pracovníkovi 50 procentní příplatek k jeho běžné hodinové sazbě za všechny hodiny nad čtyřicet odpracovaných hodin týdně - však nebylo založeno na víře, že například čtyřicet pět hodin týdně by škodilo zdraví nebo efektivitě. Bylo zavedeno částečně v naději na zvýšení týdenního příjmu pracovníků a částečně v naději, že odrazením zaměstnavatelů od zaměstnávání někoho na více než čtyřicet hodin týdně bude tento donucen zaměstnat další pracovníky. V době psaní této knihy existuje řada programů na „omezení nezaměstnanosti“ zavedením třicetihodinového nebo čtyřdenního pracovního týdne.¹⁹

Jaký je ale skutečný důsledek takových záměrů, ať již jsou vynucovány odbory nebo legislativou? Problém objasní dva příklady. Prvním je snížení standardního pracovního týdne

¹⁹ Podobné snahy získávají politickou podporu i dnes, především v zemích Evropské unie, obzvláště ve Francii a Německu - pozn. překl.

ze čtyřiceti hodin na třicet bez změny hodinové mzdy. Druhým je snížení pracovního týdne ze čtyřiceti hodin na třicet, ale s dostatečným zvýšením hodinové mzdy, aby zachovala již zaměstnaným jednotlivcům stejnou mzdu.

Vezměme první příklad. Předpokládáme, že pracovní týden bude zkrácen ze čtyřiceti hodin na třicet bez změny hodinové mzdy. Pokud v době zavedení tohoto plánu existuje výrazná nezaměstnanost, plán bezpochyby zajistí další pracovní místa. Nemůžeme však předpokládat, že zajistí dostatek dalších pracovních míst, tak aby byl zachován stávající objem mezd a stávající počet „člověkohodin“, pokud neučiníme nepravděpodobný předpoklad, že v každém oboru byla přesně stejná nezaměstnanost a že muži a ženy, kteří byli nově zaměstnáni, nejsou v průměru méně efektivní než ti, kteří již byli zaměstnáni. Řekněme však, že tyto předpoklady učiníme a budeme i předpokládat, že je k dispozici správný počet dalších pracovníků s patřičnými dovednostmi a že noví pracovníci nezvýší výrobní náklady. Jaký bude výsledek snížení pracovního týdne ze čtyřiceti na třicet hodin (bez zvýšení hodinové mzdy)?

Bude zaměstnáno více pracovníků, každý z nich však bude pracovat méně hodin, a proto nedojde k žádnému zvýšení počtu „člověkohodin“. Není pravděpodobné, že by došlo k významnému zvýšení výroby. Celkový objem mezd a „kupní síla“ se nezvýší. I za těch nejpříznivějších okolností (které těžko budou splněny) budou pouze dříve zaměstnaní pracující ve skutečnosti dotovat pracující dříve nezaměstnané. Aby noví pracující jednotlivě dostali tři čtvrtiny původní mzdy dřívějších pracujících, dříve zaměstnaní pracující budou muset dostávat tři čtvrtiny své předchozí mzdy. Je pravda, že „staří“ pracující budou nyní pracovat méně hodin, ale tato koupě více volného času za vysokou cenu zřejmě není rozhodnutím, které by sami udělali. Je to oběť, aby *ostatní* získali pracovní místa.

Odboroví vůdci, kteří požadují kratší pracovní týden pro „rozšíření práce“, toto obvykle uznávají, a proto návrh předkládají v takové formě, aby „se vlk nažral a koza zůstala celá“. Zkrátíme pracovní týden ze čtyřiceti hodin na třicet, abychom poskytli více pracovních míst, říkají nám, ale zvýšme zaplacenou mzdu za kratší týden o 33,33 procenta. Aby dříve zaměstnaní pracující, kteří původně dostávali průměrnou mzdu 226 dolarů týdně za čtyřicetihodinovou práci, mohli stále dostávat 226 dolarů za pouze třicet hodin práce, hodinová mzda musí být průměrně zvýšena na více než 7,53 dolaru.

Jaký by byl důsledek takového opatření? Prvním a nejzřejmějším by bylo zvýšení výrobních nákladů. Pokud předpokládáme, že pracující dříve zaměstnaní čtyřicet hodin

dostávali méně, než umožňovala úroveň výrobních nákladů, cen a zisků, pak by mohli získat přidáno bez snížení délky pracovního týdne. Mohli by tedy pracovat stejnou dobu a získat své celkové týdenní příjmy *zvýšené o jednu třetinu*, místo aby při třicetihodinovém týdnu dostali stejný týdenní příjem jako dříve. Pokud však při čtyřicetihodinovém týdnu dostávali pracující mzdu tak vysokou, jak to umožňovala úroveň výrobních nákladů (a samotná nezaměstnanost, kterou se pokouší léčit, může být znamením, že již dostávali dokonce více než to), pak by zvýšení výrobních nákladů v důsledku 33,33 procentního zvýšení hodinových mezd bylo vyšší, než může udržet stávající úroveň cen, výroby a nákladů.

Důsledkem vyšší mzdy tedy bude mnohem vyšší nezaměstnanost než dříve. Nejméně efektivní firmy budou vytlačeny z podnikání, nejméně efektivní pracovníci přijdou o místa. Veškerá výroba bude omezena. Vyšší výrobní náklady a omezenější zdroje budou tlačit na zvýšení cen, takže si pracující budou moci za stejné dolarové mzdy koupit méně. Na druhou stranu bude zvýšená nezaměstnanost snižovat poptávku a tlačit na snižování cen. Co se nakonec stane s cenami zboží, bude záviset na sledované monetární politice. Pokud je prováděna inflační politika, bude růst mezd, aby mohly být vypláceny zvýšené hodinové mzdy, pouze skrytým způsobem snížení *reálné* mzdy. Co do množství zboží, které bude možné za ně koupit, se tak reálné mzdy vrátí na svoji předchozí úroveň. Výsledek by tedy byl stejný, jako kdyby byl pracovní týden zkrácen bez zvýšení hodinové sazby. A o takovéto situaci jsme již hovořili.

Programy zvyšování počtu pracovních míst zkrátka spočívají na stejném druhu iluze, o které se neustále bavíme. Lidé, kteří podporují takovéto programy, myslí pouze na zaměstnanost, kterou by mohli poskytnout určitým lidem nebo skupinám. Neuvažují o tom, jaký by byl jejich celkový dopad na všechny lidi.

Tyto programy jsou také založeny, jak jsme uvedli na začátku této kapitoly, na falešné domněnce, že existuje neměnné množství práce, která má být vykonána. Nemůže být většího omylu. Neexistuje omezení množství práce, která má být vykonána, pokud zůstanou neuspokojeny lidské potřeby nebo přání, které by práce mohla uspokojit. V moderní společnosti založené na směně bude nejvíce práce vykonáno tehdy, když ceny, náklady a mzdy budou v optimálním vzájemném vztahu. Jaké tyto vztahy jsou, budeme zvažovat později.

2.8 Rozpuštění vojska a úředníků

Když se po každé velké válce navrhuje demobilizovat ozbrojené síly, vznikne vždy velká obava, že pro příslušníky těchto sil nebude dostatek pracovních míst a že se následkem toho stanou nezaměstnanými. Je pravda, že když jsou miliony mužů uvolněny najednou, může trvat nějakou dobu, než budou přijati zpět soukromým sektorem. Tempo, jakým k tomu došlo, však v minulosti bylo pozoruhodně vysoké. Strach z nezaměstnaností vzniká, protože se lidé dívají pouze na jednu stranu celého procesu.

Vidí vojáky vržené na trh práce. Odkud se vezme „kupní síla“, aby mohli být zaměstnáni? Pokud předpokládáme vyrovnaný veřejný rozpočet, odpověď je prostá. Vláda přestane vojáky podporovat. Daňoví poplatníci si však budou moci ponechat prostředky, které jim dříve byly odebírány na udržování vojáků. Budou mít prostředky na nákup dalšího zboží. Civilní poptávka se tedy zvýší a poskytne zaměstnanost nové pracovní síle představované propuštěnými vojáky.

Pokud byli vojáci placeni nevyrovnaným rozpočtem, tedy vládním půjčováním a dalšími formami deficitního financování, situace je poněkud odlišná. To však vznáší odlišnou otázku: otázku důsledků deficitního financování, kterou se budeme zabývat v jedné z následujících kapitol. Zde si stačí uvědomit, že deficitní financování je irelevantní pro závěr, který byl učiněn v prvním případě. Když budeme předpokládat, že deficit rozpočtu představuje nějakou výhodu, pak přesně stejný rozpočtový deficit by mohl být udržován jako dříve prostým snížením daní o částku dříve utracenou za udržování armády v době války.

Demobilizace nás však nedostane ekonomicky tam, kde jsme začali. Vojáci dříve udržovaní civilisty se nestanou jenom civilisty placenými jinými civilisty, ale stanou se sami sebe udržujícími civilisty. Pokud předpokládáme, že muži, kteří by jinak byli drženi v ozbrojených silách, již nebudou potřeba na obranu, pak jejich držení ve službě by bylo čirým plýtváním. Byli by neproduktivní. Daňoví poplatníci by za to, že je platí, nic nedostali. Nyní jim však daňoví poplatníci přeměrují tuto část svých prostředků jako spoluobčanům výměnou za zboží nebo služby. Celková národní produkce, tedy bohatství všech, se zvýší.

2

Stejná úvaha platí pro státní úředníky, kdykoliv jsou zaměstnáváni nadbytečně a nevykonávají služby pro společnost, které by přibližně odpovídaly odměně, kterou dostávají.

Kdykoliv je však učiněn pokus snížit počet zbytečných úředníků, dá se očekávat pokřik, že taková činnost je „deflační“. Chtěli byste těmto úředníkům odejmout „kupní sílu“? Chtěli byste poškodit majitele jejich domů a obchodníky, kteří na této kupní síle závisí? Prostě zmenšujete „národní důchod“ a pomáháte vyvolat nebo prohloubit depresi.

Tento omyl opět plyne ze sledování pouze dopadů tohoto opatření na propuštěné úředníky a na příslušné obchodníky, kteří na nich závisí. Opět se zapomíná, že pokud tito úředníci nebudou udržováni v úradě, daňoví poplatníci si budou moci ponechat peníze, které jim dříve byly brány na podporu těchto byrokratů. Opět se zapomíná, že příjem a kupní síla daňových poplatníků vzroste alespoň o tolik, o kolik klesne příjem a kupní síla bývalých úředníků. Pokud obchodníci, kteří dříve získávali obchody od těchto úředníků, o ně přijdou, jiní obchodníci jinde minimálně o tolik více získají. Washington bude méně prosperovat a bude možná moci uživit méně obchodů, ale ostatní města si jich budou moci dovolit více.

Tím celá záležitost však ani v tomto případě nekončí. Země na tom nebude bez přebytečných úředníků pouze tak, jako kdyby si je bývala ponechala. Bude se jí dařit o mnoho lépe, protože bývalí úředníci si budou muset hledat soukromá pracovní místa nebo založit soukromé firmy. Zvýšená kupní síla daňových poplatníků, jak jsme si ukázali v případě vojáků, tento proces podpoří. Bývalí úředníci však budou moci soukromá pracovní místa získat, pouze pokud budou poskytovat odpovídající služby těm, kdo je zaměstnají, nebo spíše zákazníkům svých zaměstnavatelů. Místo aby byli parazity, stanou se produktivními muži a ženami.

Opět musím trvat na tom, že nehovořím o úřednících, jejichž služby jsou skutečně potřeba. Nezbytní policisté, požárníci, uklízeči ulic, zdravotní úředníci, soudci, zákonodárci a úředníci vykonávající produktivní služby jsou tak důležití jako kdokoliv jiný v soukromém sektoru. Umožňují soukromým firmám fungovat v prostředí práva, řádu, svobody a míru. Jejich ospravedlnění spočívá v prospěšnosti jejich služeb. Nespočívá v „kupní síle“, kterou získávají za veřejné peníze.

Argumentace „kupní silou“, provádíme-li jí důsledně, vede k šíleným závěrům. Mohla by se totiž stejně tak vztahovat na vyděrače nebo zloděje, který vás okrade. Poté co vzal vaše peníze, má větší kupní sílu. Podporuje s ní bary, restaurace, noční kluby, krejčí, možná zaměstnance automobilek. Za každé pracovní místo, které toto utrácení vytvoří, vaše vlastní utrácení musí vytvořit o jedno méně, protože máte méně peněz. Stejně tak daňoví poplatníci vytvoří o jedno pracovní místo méně za každé pracovní místo vytvořené utrácením úředníků.

Pokud vám vaše peníze vezme zloděj, nic na oplátku nedostanete. Pokud vám vaše peníze budou vzaty prostřednictvím daní, aby podporovaly zbytečné úředníky, vznikne úplně stejná situace. Můžeme být skutečně rádi, pokud jsou tito zbyteční úředníci pouze neproduktivní flákači. Dnes však budou pravděpodobněji energickými reformátory pilně dělajícími vše pro to, aby odradili podnikatele od jejich činnosti a rozvrátili (a snížili) tak celkovou produkci.

Nemůžeme-li najít lepší argument pro zachování jakékoliv skupiny úředníků než argument zachování jejich kupní síly, je to signálem, že nadešel čas se jich zbavit.

2.9 Modla plné zaměstnanosti

Ekonomickým cílem každého národa, stejně jako i každého jednotlivce, je dosáhnout co nejlepších výsledků s co nejmenším úsilím. Celý ekonomický pokrok lidstva spočíval v získávání více výrobků při vynaložení stejné práce. Z tohoto důvodu začali lidé dávat náklady na záda mezků místo na svá vlastní, později vynalezli kolo a vůz, železnici a nákladní automobil. Ze stejného důvodu lidé používali svůj důvtip, aby vyvinuli statisíce vynálezů šetřících práci.

To všechno jsou tak základní skutečnosti, že by se člověk styděl je zde uvádět, pokud by na ně však trvale nezapomínali ti, kdo vymýšlejí a propagují nová hesla. Zobecníme-li zmíněný princip od jednotlivce na národní úroveň, znamená to, že naším skutečným cílem je maximalizovat výrobu. Při tom se plná zaměstnanost, tedy absence nedobrovolné nečinnosti, stává nezbytným vedlejším produktem. Výroba je však cílem a zaměstnanost pouze prostředkem. Nemůžeme mít trvale nejvyšší možnou výrobu bez plné zaměstnanosti. Velice snadno však můžeme mít plnou zaměstnanost bez plné výroby.

Příslušníci primitivních kmenů jsou nazí a mají ubohou stravu a příbytky, ale netrpí nezaměstnaností. Čína a Indie jsou nesrovnatelně chudší než my, ale hlavním problémem, kterým trpí, jsou primitivní výrobní metody (které jsou příčinou a důsledkem nedostatku kapitálu), a ne nezaměstnanost. Nic nemůže být dosaženo snadněji než plná zaměstnanost, poté co bude odtržena od cíle plné výroby a brána jako cíl sám o sobě. Hitler poskytl plnou zaměstnanost obrovským zbrojním programem. Druhá světová válka zajistila plnou zaměstnanost každé účastníci se zemi. Totálně nasazení dělníci v Německu byli plně zaměstnaní.

Ve vězeních a zločineckých skupinách je plná zaměstnanost. Donucení může vždy zajistit plnou zaměstnanost.

Naši zákonodárci však nepřinášejí do Kongresu zákony o plné výrobě, ale zákony o plné zaměstnanosti. Dokonce i podnikatelské kruhy doporučují „Prezidentskou komisi pro plnou zaměstnanost“, a nikoliv pro „plnou výrobu“, nebo alespoň pro „plnou zaměstnanost a plnou výrobu“. Pokaždé je prostředek vytyčen jako cíl a samotný cíl je zapomenut.

O mzdách a zaměstnanosti se diskutuje, jako by neměly žádný vztah k produktivitě a výrobě země. Za předpokladu, že existuje jen určité neměnné množství práce, které má být

vykonáno, je jednoduché učinit závěr, že třicetihodinový týden poskytne více pracovních míst, a bude proto výhodnější než čtyřicetihodinový týden. Stovky praktik vytváření práce odborovými svazy jsou z podivných důvodů tolerovány. Když Petrillo²⁰ hrozil zrušením rozhlasové stanice, pokud nebude zaměstnávat dvakrát tolik hudebníků, než potřebuje, byl podporován částí veřejnosti, protože se koneckonců pouze snažil vytvořit pracovní místa. Když byl ustaven náš program WPA (Works Progress Administration, Úřad pro tvorbu pracovních příležitostí), bylo považováno za znak geniality uvažovat o projektech, které zaměstnávají největší možný počet lidí ve vztahu k hodnotě vykonané práce - jinými slovy, kde práce byla nejméně efektivní.

Mnohem lepší by bylo, pokud by bylo možné (což není) dosáhnout maximální výroby a vydržovat v nečinnosti neskrývanou podporou část populace než poskytovat „plnou zaměstnanost“ tolika způsoby jejího skrytého vytváření, které pouze přispívají k dezorganizaci výroby. Civilizační pokrok znamenal snížení zaměstnanosti, ne jeho zvýšení. Protože jsme se stali bohatšími jako národ, mohli jsme se prakticky zbavit dětské práce, odstranit nezbytnost práce pro staré lidi a milionům žen jsme dali možnost být bez zaměstnání. Mnohem menší část americké populace musí pracovat, než, řekněme, v Číně nebo Rusku. Skutečná otázka není, kolik milionů pracovních míst bude ve Spojených státech ode dneška za deset let, ale kolik bychom měli produkovat a jaká v důsledku toho bude naše životní úroveň. Problém distribuce, na který je dnes kladen důraz, se koneckonců řeší tím snadněji, čím více máme k rozdělování.

Mnohé si ujasníme tehdy, když přesuneme hlavní důraz tam, kam patří: na opatření hospodářské politiky maximalizující výrobu.

²⁰ James Caesar Petrillo (1892-1984) byl americkým odborovým vůdcem, hudebníkem a prezidentem Americké federace hudebníků v letech 1940- 1958 - pozn. překl.

2.10 Kdo je „chráněn“ cly?

Prosté vyjmenování ekonomických opatření vlád na celém světě musí přinutit každého seriózního studenta ekonomie, aby se v zoufalství chytil za hlavu. Jaký smysl může mít, bude se zřejmě ptát, diskutovat o pokroku v ekonomické teorii, když veřejné mínění a skutečné politiky vlád si neosvojily ani myšlenky Adama Smithe (alespoň co se týče mezinárodního obchodu)? Současná celní a obchodní opatření nejsou totiž pouze tak špatná jako opatření ze sedmnáctého a osmnáctého století, ale jsou dokonce nesrovnatelně horší. Skutečné důvody cel a dalších překážek obchodu jsou stejné, a stejné zůstávají i předstírané důvody.

Od vydání *Bohatství národu* před dvěma sty lety byly argumenty pro svobodný obchod uváděny tisíckrát, ale zřejmě nikdy ne jasněji a jednodušeji a s větší silou než v této knize. Smith postavil svůj argument na jednom fundamentálním tvrzení: „Valné většině obyvatelstva každé země její zájem vždy velí a musí velet, aby to, co potřebuje, kupovala od těch, kteří to prodávají nejlaciněji... Je to zásada tak naprosto samozřejmá,“ pokračuje Smith, „že se zdá směšné pokoušet se ji nějak dokazovat, a kdyby sobecká sofistika obchodníků a majitelů manufaktur nebyla pomátla zdravý rozum lidstva, nikdo by o ní nikdy nebyl mohl zapochybovat.“

Z jiného pohledu byl svobodný obchod považován za jeden aspekt pracovní specializace:

„Každá prozíravá hlava domácnosti se řídí zásadou nepokoušet se nikdy vyrábět doma to, co by takto stálo více, než kdyby se to koupilo. Krejčí se nepokouší šít si sám boty, ale kupuje je u ševce. Švec se nepokouší šít si sám šaty, ale zaměstnává krejčího. Rolník se nepokouší ani o jedno, ani o druhé, ale zaměstnává tyto dva řemeslníky. Všichni shledávají, že je v jejich zájmu vynaložit celou svou přičinlivost někde, kde mají proti svým krajanům nějakou výhodu, a za část produktu své práce, nebo, což je totéž, za cenu této části si pak kupovat všechno ostatní, co ještě potřebují. Co je prozíravé v počínání každé domácnosti, může být sotva pošetilé v počínání velké říše.“

Co však vedlo lidi k domněnce, že chování, které představovalo rozvážnost každé rodiny, by mohlo být pošetilostí v případě celého království? Bylo to celé množství iluzí a omylů, od kterých se lidstvo stále nebylo schopné oprostit. Hlavním z nich byl ústřední omyl, kterým se tato kniha zabývá. Bylo to zvažování pouze bezprostředních dopadů cla na jednotlivé skupiny a odmítání zabývat se dlouhodobými dopady na celou společnost.

2

Americký výrobce vlněných svetrů jde do Kongresu nebo do vlády a sdělí výboru nebo příslušným úředníkům, že by bylo národní tragédií odstranit nebo snížit clo na anglické svetry. Dnes prodává své svetry po 30 dolarech za kus, ale angličtí výrobci jsou schopni prodávat své svetry stejné kvality za 25 dolarů. Je proto potřebné clo ve výši 5 dolarů, aby se udržel v oboru. Samozřejmě že nemyslí na sebe, ale na tisíce mužů a žen, které zaměstnává, a na lidi, kterým jejich utrácení peněz poskytuje zaměstnání. Když budou muset být propuštěni z práce, vytvoří se nezaměstnanost a pokles kupní síly, který by se rozšiřoval ve stále se zvětšujících kruzích. Pokud může skutečně dokázat, že by byl vytlačen z oboru, pokud by clo bylo odstraněno nebo sníženo, budou jeho důvody proti takovému činu Kongresem považovány za nezvratné.

Omyl však plyne ze sledování pouze tohoto výrobce a jeho zaměstnanců nebo pouze amerického průmyslu svetrů. Pramení z posuzování pouze důsledků, které mohou být bezprostředně viděny, a přehlížení důsledků, které nejsou zřejmé, protože bylo zabráněno jejich vzniku.

Lobbisté za celní ochranu neustále uvádějí argumenty, které nejsou fakticky správné. Předpokládejme však, že fakta v tomto případě jsou přesně taková, jak uvedl výrobce svetrů. Předpokládejme, že clo ve výši 5 dolarů na svetr je nezbytné, aby mohl dále podnikat a poskytovat svým klientům zaměstnání při výrobě svetrů.

Záměrně jsme si zvolili nejméně příznivý případ pro odstranění cla. Nebudeme se zabývat důvody pro zavedení nového cla, aby mohlo vzniknout nové odvětví, ale důvody pro ponechání cla, *kteří již umožnilo vznik odvětví* a nemůže být odvoláno bez toho, aniž by někoho nepoškodilo.

Clo bude zrušeno, výrobce bude vytlačen z odvětví. Propuštěno bude tisíc dělníků, poškození budou také obchodníci, u kterých tito pracující nakupovali. To je bezprostřední důsledek, který je zřejmý. Existují však také důsledky, které lze sice mnohem obtížněji vystopovat, nejsou však o nic méně přímé nebo méně skutečné. Svetr, který dříve v obchodě stál 30 dolarů, je nyní možno koupit za 25 dolarů. Spotřebitelé mohou nyní koupit stejně kvalitní svetr za méně peněz nebo lepší svetr za stejnou cenu. Pokud koupí stejně kvalitní svetr, nebudou mít jenom ten, ale ještě jim zbude 5 dolarů na koupi něčeho jiného, co by za původních podmínek neměli. Dvaceti pěti dolary, které zaplatí za dovážený svetr, pomáhají

zaměstnanosti, jak americký výrobce bezpochyby předvídal, v průmyslu výroby svetrů v Anglii. Zbylými 5 dolary pomáhají zaměstnanosti v řadě dalších odvětví ve Spojených státech.

To však není konec celého příběhu. Kupováním anglických svetrů vybavují američtí spotřebitelé Angličany dolary, aby mohli kupovat americké zboží. To je ve skutečnosti (pokud zde mohu odmyslet komplikace jako fluktuace směnného kurzu, půjčky a úvěry a další) jediný způsob, kterým Angličané mohou naše dolary využít. Protože jsme Angličanům dovolili, aby nám více prodávali, budou schopni od nás více kupovat. Ve skutečnosti budou od nás případně nuceni kupovat více, aby jejich zásoby dolarů nebyly trvale nevyužívané. V důsledku vpuštění více britského zboží musíme nyní vyvážet více amerického zboží. A přestože v americkém průmyslu výroby svetrů je nyní zaměstnáno méně lidí, bude zaměstnáno více lidí (a zaměstnáno mnohem efektivněji) třeba v americkém průmyslu výroby praček nebo letadel. V souhrnu americká zaměstnanost neklesla, ale americká a britská výroba se zvýšila. Pracovní síla je v každé zemi plněji zaměstnávána při děláních právě těch věcí, které dokáže nejlépe, místo toho aby byla nucena dělat věci, které dělá neefektivně nebo špatně. Spotřebitelům v obou zemích se daří lépe. Mohou koupit to, co chtějí, tam, kde to dostanou nejlevněji. Američtí zákazníci jsou lépe zásobeni svetry a britští zákazníci pračkami a letadly.

3

Nyní se na celou záležitost podívejme z druhé strany a sledujme důsledky zavedení cla. Předpokládejme, že na zahraniční pletené zboží neexistovalo clo, že Američané byli zvyklí kupovat cizí svetry bez cla. Potom byl předložen argument, že bychom mohli *umožnit vznik domácí výroby svetrů* zavedením cla ve výši 5 dolarů.

Zatím by na tomto argumentu nebylo nic logicky chybného. Cena britských svetrů by pro americké spotřebitele mohla být tímto opatřením vytlačena tak vysoko, že pro americké výrobce by mohlo být výnosné vstoupit do oboru výroby svetrů. Američtí spotřebitelé by však byli nuceni dotovat toto odvětví. Za každý zakoupený americký svetr by byli ve skutečnosti nuceni platit daň 5 dolarů, která by od nich byla vybrána novým odvětvím výroby svetrů ve formě vyšší ceny.

Při výrobě svetrů by byli zaměstnáni Američané, kteří tímto odvětvím dříve zaměstnáváni nebyli. Tolik skutečnost. Nedojde však k celkovému přírůstku výroby země

nebo její zaměstnanosti. Americký spotřebitel bude muset platit o 5 dolarů více za stejnou kvalitu svetry, bude mít nyní právě o tolik méně na koupi něčeho jiného. Bude muset snížit své výdaje na jiné zboží o 5 dolarů. Aby jedno odvětví mohlo vzniknout, sto dalších se bude muset zmenšit. Aby mohlo být zaměstnáno 50 000 lidí v odvětví výroby vlněných svetrů, muselo by být o 50 000 lidí méně zaměstnáno jinde.

Nové odvětví by však bylo *vidět*. Počet jeho zaměstnanců, investovaný kapitál a tržní hodnota produkce v dolarech mohou být lehce spočítány. Sousedé by mohli každý den vidět zaměstnané pracovníky chodit do továrny. Výsledky by byly zjevné a přímé. Zmenšení sta dalších odvětví, ztráta 50 000 pracovních míst jinde by nebyly tak lehce viditelné. Ani ten nejchytřejší statistik by nemohl přesně určit ztráty dalších pracovních míst, přesné počty mužů a žen propuštěných z ostatních oborů, údaje o ztracených obchodech jednotlivých odvětví, protože spotřebitelé museli platit více za své svetry. Ztráta rozložená na všechny ostatní produktivní činnosti země by totiž pro každou tuto výrobu byla relativně nepatrná. Nikdo by nemohl přesně zjistit, jak by každý spotřebitel utratil svých dalších 5 dolarů, kdyby mu bylo dovoleno si je ponechat. Převážná většina lidí by tedy trpěla iluzí, že nás nové odvětví nic nestálo.

4

Je důležité si uvědomit, že nové clo na svetry by americké mzdy nezvýšilo. Přesněji řečeno, umožnilo by Američanům pracovat *ve výrobě svetrů* za přibližně průměrné americké mzdy (pro pracovníky jejich dovedností), místo aby museli soutěžit v tomto odvětví s britskými mzdami. V důsledku tohoto cla by však nedošlo k žádnému *všeobecnému* zvýšení amerických mezd. Viděli jsme totiž, že nedojde k žádnému čistému zvýšení poptávky po zboží a ke zvýšení produktivity práce. Produktivita práce se ve skutečnosti v důsledku cla sníží.

To všechno nás přivádí ke skutečným důsledkům celní bariéry. Všechny viditelné zisky jsou vyrovnány méně zřejmými, ale neméně skutečnými ztrátami. Výsledkem je tak pro zemi ve skutečnosti dokonce čistá ztráta. Navzdory staletím propagandy zájmových skupin tvrdících opak a obecnému nezájmu veřejnosti clo *snižuje* úroveň amerických mezd.

Podívejme se přesněji, jak k tomu dochází. Viděli jsme, že dodatečná částka, kterou spotřebitelé platí za zboží chráněné clem, jim ponechává právě o tolik méně prostředků na nákup dalšího zboží. Zde nevzniká žádný čistý zisk pro průmysl jako celek. V důsledku umělé

ochrany proti zahraničním výrobkům jsou americká práce, kapitál a půda odváděny od činností, které by mohly dělat efektivněji, k činnostem, které vykonávají méně efektivně. V důsledku celní bariéry je snížena průměrná produktivita americké práce a kapitálu.

Podíváme-li se nyní na celou situaci z pohledu spotřebitele, zjistíme, že může za své peníze koupit méně. Musí platit více za svetry a další chráněná zboží, může proto koupit méně všeho ostatního. Všeobecná kupní síla jeho příjmu se tedy snížila. Zda čistým účinkem cla bude snížení nominálních mezd nebo zvýšení nominálních cen, bude záležet na prováděné monetární politice. Je jasné, že ačkoliv clo může zvýšit mzdy v *chráněných odvětvích* nad úroveň, na které by jinak byly, musí při pohledu na všechny profese způsobit snížení celkové *reálné mzdy* ve srovnání s úrovní, které by jinak dosáhla.

Pouze ti, kteří podleli po generace trvající zavádějící propagandě, mohou tento závěr považovat za paradoxní. Jaký jiný výsledek bychom mohli očekávat od politiky, která spočívá v záměrném užívání našich zdrojů kapitálu a lidské síly méně efektivními způsoby, než bychom je uměli používat? Jaký jiný výsledek bychom mohli očekávat od úmyslného stavění umělých překážek obchodu a přepravě?

Stavění celních bariér má stejný dopad jako stavění bariér skutečných. Je pozoruhodné, že protekcionisté vytrvale používají jazyk válečníků. Hovoří o „odražení invaze“ zahraničních výrobků. Prostředky, které navrhuji ve fiskální oblasti, jsou podobné těm na bojišti. Celní zábrany, které jsou vystavěny pro odražení této invaze, jsou podobné protitankovým zábranám, zákopům a překážkám vytvořeným z ostnatého drátu, aby zahaly nebo zpomalily invazi zahraniční armády.

Stejně jako je cizí armáda přinucena používat nákladnější prostředky na překonání těchto překážek (větší tanky, detektory min, sbory ženistů na prořezávání drátů, brodění řek a stavění mostů), musí i na překonání celních bariér být vyvinuty dražší a účinnější způsoby přepravy. Na jednu stranu se pokoušíme snížit přepravní náklady mezi Anglií a Amerikou nebo Kanadou a Amerikou vývojem rychlejších a efektivnějších letadel a lodí, stavbou lepších silnic a mostů, lepších lokomotiv a nákladních aut. Na druhou stranu tyto investice do účinnější přepravy ničíme zaváděním cel. Přeprava se tak stává méně ekonomickou. Přepravu svetrů zlevníme o jeden dolar a pak zvýšíme clo o dva dolary, abychom jí zabránili. Omezováním množství zboží, které může ještě být se ziskem převáženo, tak snižujeme hodnotu investic do zefektivňování přepravy.

5

Clo bylo popsáno jako způsob zvýhodňování výrobce na úkor spotřebitele. V určitém smyslu je tato úvaha správná. Zastánci cel myslí pouze na zájmy výrobců bezprostředně zvýhodněných příslušnými poplatky. Zapomínají na zájmy spotřebitelů, kteří jsou bezprostředně poškozeni tím, že musí tyto poplatky platit. Je však chybné přemýšlet o problematice cel jako by představovala konflikt mezi zájmy výrobců jako celku proti zájmům spotřebitelů jako celku. Je pravda, že clo poškozuje všechny spotřebitele jako takové. Není pravda, že ale prospívá všem výrobcům. Naopak, jak jsme právě viděli, pomáhá chráněným výrobcům na úkor všech ostatních amerických výrobců, *a obzvláště těch, jejichž potenciální exportní trh je relativně velký.*

Můžeme možná tento bod objasnit jedním trochu nadneseným příkladem. Předpokládejme, že vytvoříme tak vysokou celní ochranu, která zcela znemožní jakékoliv dovozy. Předpokládejme dále, že se v důsledku toho cena svetrů v Americe zvýší pouze o 5 dolarů. Protože američtí spotřebitelé musí platit za svetr o 5 dolarů více, utratí průměrně o pět centů méně za každý ze sta dalších amerických výrobků. (Tato čísla byla zvolena pouze proto, aby ilustrovala princip: samozřejmě nedojde k symetrickému rozdělení ztráty. Také samotná výroba svetrů bude poškozena ochranou *ostatních* odvětví. Tyto komplikace však můžeme pro tento okamžik zanedbat.)

Protože pro zahraniční výrobce bude jejich trh v Americe zcela odříznut, nedostanou žádné dolary a *nebudou moci koupit vůbec žádné americké zboží.* V důsledku toho americké firmy utrpí ztráty, které budou v přímém poměru k jejich zahraničním prodejmům. Nejvíce poškozeny budou firmy v odvětvích, jako jsou výroba surové bavlny, mědi, šicích strojů, psacích strojů, zemědělských výrobků, civilních letadel apod.

I když celní ochrana nebude zcela prohibitivní, tedy zcela bránící obchodu, povede k úplně stejným důsledkům pro výrobce, pouze jejich míra bude menší.

Clo tedy způsobí změnu *struktury* americké výroby. Změní počet pracovních míst, druhy zaměstnání a relativní velikosti odvětví. Odvětví, ve kterých jsme ve srovnání s ostatními zeměmi neefektivní, se zvětší a odvětví, ve kterých jsme naopak efektivní, se zase zmenší. Čistým výsledkem je tedy snížení americké efektivnosti, jakož i snížení efektivnosti v zemi, se kterou bychom jinak obchodovali více.

Dlouhodobě, navzdory horám argumentů pro a proti, nemají cla na nezaměstnanost žádný vliv. (Je pravda, že náhlé změny cel, ať nahoru nebo dolů, mohou vytvořit dočasnou nezaměstnanost, když si vynucují odpovídající změny ve struktuře výroby. Takové náhlé změny mohou dokonce způsobit i depresi.) Cla však nejsou irelevantní v otázce mezd. Dlouhodobě vždy snižují reálné mzdy, protože snižují efektivnost, výrobu a bohatství.

Všechny hlavní omyly v problematice cel tedy pramení z onoho ústředního omylu, kterým se tato kniha zabývá. Jsou důsledkem sledování pouze bezprostředních dopadů jediné celní sazby na jednu skupinu výrobců a přehlížení dlouhodobých dopadů na spotřebitele jako celek a na všechny ostatní výrobce.

(Slyším některé čtenáře se ptát: „Proč to nemůžeme vyřešit poskytnutím celní ochrany všem výrobcům?“ Omylem zde však je, že takto nepomůžeme všem výrobcům, a už vůbec nemůžeme pomoci domácím výrobcům, kteří již v prodeji překonávají výrobce zahraniční. Tito efektivní výrobci by museli nutně trpět v důsledku přesměrování kupní síly, které by clo způsobilo).

6

U problematiky cel musíme mít na paměti jedno závěrečné upozornění. Je to stejné upozornění, které bylo nezbytné při zkoumání důsledků zavádění strojů. Je nesmyslné zpochybňovat, že clo prospívá (nebo alespoň může prospívat) zájmovým skupinám. Prospívá jim sice *na úkor všech ostatních*, ale prospívá jim. Kdyby ochranu mohlo dostat pouze jedno odvětví, zatímco by jeho majitelé a pracující užívali přínosy svobodného obchodu ve všem jiném, co by kupovali, toto odvětví by získávalo, dokonce i v čistém souhrnu. Když je však učiněn pokus *rozšířit* celní ochranu, dokonce i lidé v cly chráněných odvětvích, stejně jako výrobci i spotřebitelé, začínají trpět ochranou ostatních odvětví a jejich situace může být nakonec v čistém souhrnu i horší, než kdyby oni ani nikdo jiný ochranu neměl.

Neměli bychom však popírat, jak to často dělají nadšení příznivci volného trhu, existenci těchto celních výhod pro zájmové skupiny. Neměli bychom například předstírat, že snížení cel by pomohlo všem a nepoškodilo nikoho. Je pravda, že jejich snížení by v celkovém souhrnu pomohlo celé zemi. Někdo by však byl poškozen. Pohoršily by si skupiny, které dříve měly velkou ochranu. To je jedním z důvodů, proč je dobré, aby takovéto chráněné zájmové skupiny vůbec nevznikly. Otevřenost našeho myšlení nás ale nutí vidět a uznat, že zástupci některých odvětví mají pravdu, když říkají, že odstranění cla na jejich

výrobek by je vyřadilo z podnikání a zbavilo jejich zaměstnance (alespoň dočasně) práce. Pokud si jejich zaměstnanci osvojili nějaké speciální dovednosti, mohou tím trpět navždy, nebo alespoň do doby, než si osvojí jiné. Ve sledování dopadů cel, podobně jako při sledování dopadů zavedení strojů, bychom se proto měli snažit vidět *všechny* hlavní dopady, krátkodobé i dlouhodobé, na *všechny* skupiny.

Jako dodatek k této kapitole bych měl uvést, že její argumenty nejsou namířeny proti všem clům, včetně cel vybíraných z důvodů získání rozpočtových prostředků, nebo takových, která chrání odvětví nutná k zabezpečení obrany země, ani nejsou namířeny proti všem argumentům ve prospěch cel. Jsou pouze namířeny proti omylu, že cla v čistém souhrnu vytvářejí pracovní místa, „zvyšují mzdy“ nebo „chrání americkou životní úroveň“. Nic takového nedělají. Navíc, pokud jde o mzdy a životní úroveň, způsobují přesný opak. Úvaha o clech uvalovaných z jiných důvodů by nás posunula již mimo zkoumaný předmět.

Nebudeme zde ani zkoumat dopady dovozních kvót, regulací v devizové oblasti, bilateralismu a dalších způsobů omezování mezinárodního obchodu, vynucování změn v jeho struktuře nebo bránění jeho rozvoji. Obecně mají takové nástroje stejný účinek jako vysoká nebo prohibitivní cla, často ještě horší. Představují komplikovanější témata, ale jejich souhrnné důsledky mohou být vysledovány stejným způsobem, který jsme právě použili pro celní bariéry.

2.11 Úsilí o vývoz

Snad jenom patologický strach z dovozu, který zachvátil všechny země, může překonat patologickou touhu po vývozu. Je pravda, že by nic nemohlo být logicky méně konzistentní. Dlouhodobě se dovozy a vývozy musí navzájem rovnat (jsou-li obě kategorie definovány v nejširším slova smyslu a zahrnují-li také takové „neviditelné“ položky jako výdaje turistů, poplatky za námořní přepravu a všechny ostatní položky „platební bilance“). Je to totiž vývoz, který platí za dovoz a naopak. Čím máme větší vývoz, tím musíme mít větší dovoz, pokud očekáváme, že někdy dostaneme zapláceno. Čím menší máme dovoz, tím můžeme mít menší vývoz. Bez dovozu mít vývoz nemůžeme, protože cizinci nebudou mít peníze, za které by kupovali naše zboží. Když se rozhodneme snížit náš dovoz, rozhodli jsme se ve skutečnosti zároveň snížit náš vývoz. Když se rozhodneme zvýšit náš vývoz, rozhodli jsme se tím ve skutečnosti zvýšit náš dovoz.

Je pro to jednoduchý důvod. Americký vývozce prodává své zboží britskému dovozci a dostane zapláceno v britských librách. Nemůže však použít britské libry, aby jimi zaplatil mzdy svých dělníků, koupil své ženě šaty nebo lístky do divadla. Pro všechny tyto účely bude potřebovat americké dolary. Proto jeho britské libry pro něj nemají žádný užitek, pokud je ovšem nepoužije, aby sám koupil britské zboží, nebo je neprodá (prostřednictvím své banky nebo jiného zprostředkovatele) některému americkému dovozci, který je chce použít na nákup britského zboží. Ať udělá cokoliv, transakce nemůže být dokončena, dokud americký vývoz nebude splacen stejným množstvím dovozu.

Ke stejné situaci by došlo, i kdyby transakce byla provedena v amerických dolarech místo v britských librách. Britský dovozce by nemohl zaplatit americkému vývozci v dolarech, pokud nějaký předchozí britský vývozce nezískal dolary jako výsledek předchozího prodeje do Spojených států. Zahraniční směna je krátce řečeno vyrovnávací transakcí, při které jsou v Americe dolarové závazky cizinců vyváženy jejich dolarovými pohledávkami a v Anglii librové závazky cizinců vyváženy jejich librovými pohledávkami.

Není důvod zde zacházet do technických podrobností celého procesu, protože mohou být nalezeny v jakémkoliv dobré učebnici zahraničního obchodu. Mělo by zde však být zdůrazněno, že zahraniční obchod není opředen žádným zvláštním tajemstvím (kromě tajemna, do kterého je toto téma tak často zahaleno) a že se zásadně neodlišuje od procesů probíhajících v domácím obchodě. Každý z nás musí něco prodávat, i když pro většinu z nás

jsou to spíše naše vlastní služby než zboží, aby získal kupní sílu potřebnou k nákupům. Domácí obchod také probíhá hlavně vzájemným započtením šeků a jiných instrumentů prostřednictvím bank.

Je pravdou, že v systému mezinárodního zlatého standardu²¹ byly rozdíly v bilanci dovozů a vývozů někdy vyrovnávány přesunem zlata. Stejně tak však mohly být vyrovnány dodávkami bavlny, oceli, whisky, parfému nebo libovolné jiné komodity. Hlavní rozdíl je v tom, že při existenci zlatého standardu je poptávka po zlatě téměř nekonečně rozšiřovatelná (Částečně proto, že zlato je chápáno a přijímáno spíše jako reziduální mezinárodní „peníze“ než jako obyčejná komodita) a národy nevytvářejí umělé překážky do cesty přílivu zlata podobně, jako to dělají u všeho jiného. (Na druhé straně, v posledních letech začaly stavět více překážek vývozu zlata než vývozu čehokoliv jiného; to je však jiný příběh).

Stejní lidé, kteří si zachovávají zdravé uvažování a chápou základní principy domácího obchodu, mohou být neuvěřitelně emotivní a zbednění, jde-li o záležitost obchodu zahraničního. V této oblasti mohou vážně obhajovat nebo přijímat principy, které by považovali za zcela nesmyslné při jejich aplikaci v domácím podnikání. Typickým příkladem je víra, že by stát měl poskytovat velké úvěry cizím zemím za účelem zvyšování našeho vývozu, bez ohledu na to, zda tyto úvěry budou splaceny.

Americkým občanům by samozřejmě mělo být povoleno půjčovat své vlastní peníze do zahraničí na své vlastní riziko. Stát by neměl stavět žádné umělé bariéry soukromým půjčkám do zemí, se kterými nejsme ve válečném stavu. Jako jednotlivci bychom měli být ochotni velkoryse pomáhat jiným lidem, kteří jsou ve velké nouzi nebo v nebezpečí hladovění. Vždy bychom však měli jasně vědět, co děláme. Není moudré vykonávat charitu pro cizí lidi s myšlenkou, že zároveň děláme chladnokrevnou transakci čistě z vlastních sobeckých důvodů. Mohlo by to vést pouze k nedorozuměním a pozdějším špatným vztahům.

Mezi argumenty ve prospěch velkých státních úvěrů stojí v popředí vždy jeden omyl. Zní asi takto: dokonce i když se polovina úvěrů (nebo dokonce všechny úvěry), které dáme zahraničním zemím, ukáže jako špatná a nebude splacena, naše země si přesto polepší, protože úvěry ohromně podnítky náš vývoz.

²¹ Zlatý standard je měnovým systémem, ve kterém je hodnota měny příslušné země vymezena zákonem jako jisté pevně dané množství zlata. Domácí měna má potom formu zlatých mincí nebo bankovek směnitelných na požádání za zlato v kurzu stanoveném ze zákona - pozn. překl.

Mělo by být okamžitě jasné, že když úvěry, které dáme cizím zemím na koupi našeho zboží, nebudou splaceny, znamená to, že jim potom rozdáváme toto zboží zdarma. Země nikdy nezbohatne rozdáváním věcí zdarma. Může tak jedině zchudnout.

Nikdo nepochybuje o tomto tvrzení, když jej použijeme na situaci, kterou všichni dobře známe. Pokud automobilová firma půjčí někomu 5 000 dolarů na koupi auta v té ceně a úvěr nebude splacen, automobilka si nepolepší díky tomu, že takhle „prodala“ auto. Přišla prostě přesně o tolik, kolik výroba auta stojí. Pokud je to 4 000 dolarů a splacena bude pouze polovina úvěru, potom firma ztratí 4 000 dolarů bez 2 500 dolarů, tedy částku 1 500 dolarů. Uskutečněným obchodem ztrátu ze špatného úvěru nenahradila.²²

Pokud je toto tvrzení tak zřejmé při pohledu na soukromou firmu, proč jsou evidentně inteligentní lidé zmateni při aplikaci stejného případu na celou zemi? Důvodem je, že je nutné si představit všechny etapy, přes které tato transakce musí projít. Jedna skupina může skutečně vydělat, zatímco my ostatní neseme ztráty.

Je například pravda, že osoby působící výhradně nebo především ve vývozu by mohly v čistém souhrnu na špatných úvěrech do zahraničí vydělat. Ztrátě celého národa z celé této transakce se sice nevyhneme, ale je možné ji rozdělit způsobem, který je těžké vysledovat. Soukromí věřitelé by nesli své ztráty přímo. Ztráty z vládních půjček by nakonec byly splaceny ze zvýšených daní uvalených na všechny lidi, a navíc by došlo k řadě nepřímých ztrát způsobených účinkem těchto přímých ztrát na ekonomiku.

Kdyby zahraniční úvěry splaceny nebyly, dlouhodobě by to americké podniky a zaměstnanost poškodilo, místo aby je to podpořilo. O každý dolar, o který budou mít zahraniční kupující na koupi amerického zboží více, budou mít domácí kupující méně. Podniky, které závisí na domácím obchodě, budou dlouhodobě poškozeny o tolik, o kolik se prospěje vyvážejícím podnikům. Dokonce i mnoho koncernů vyrábějících na vývoz by bylo celkově poškozeno. Například americké automobilky prodávaly v roce 1975 přibližně 15 procent své výroby na zahraničních trzích. Prodej 20 procent jejich produkce do zahraničí v důsledku špatných zahraničních úvěrů by jim neprospěl, kdyby tím ztratily řekněme

²² Číslo 5 000 dolarů, které Hazlitt užívá, nebylo myšleno jako přesné. Průměrná cena nového auta je dnes okolo 20 000 dolarů. (Henderson, D. R.: Fun and Games with Inflation“, ve *Fortune*, 18. března 1996, str. 36) - pozn. P. M.

10 procent svých amerických prodejů v důsledku zvýšených daní uvalených na Američany, aby tak uhradili nesplacené zahraniční úvěry.

Opakuji, že to ještě neznamená, že by bylo vždy nemoudré, aby soukromí investoři poskytovali úvěry do zahraničí, ale pouze chci znovu zdůraznit, že poskytováním špatných úvěrů nezbohatneme.

Ze stejných důvodů, ze kterých je hloupé dávat falešnou stimulaci vývozu poskytováním špatných úvěrů nebo přímých darů cizím zemím, je hloupé falešně stimulovat vývoz prostřednictvím dotací pro vývoz. Dotace vývozu jsou jasným případem dávání cizincům něčeho za nic, prodáváním zboží za méně, než nás stojí jeho výroba. Je to další pokus zbohatnout rozdáváním věcí.

Přes to všechno americká vláda řadu let aplikovala program „zahraniční ekonomické pomoci“, jehož větší část sestávala z přímých darů zahraničním vládám ve výši mnoha miliard dolarů. Zde nás zajímá pouze jeden aspekt tohoto programu, a tím je naivní víra mnoha jeho zastánců, že je to moudrá, nebo dokonce nezbytná metoda „zvýšování našeho vývozu“, a tím udržování prosperity a zaměstnanosti. Jedná se pouze o další podobu nám již známého klamu, že země může zbohatnout rozdáváním věcí. Mnoho zastánců tohoto programu tuto skutečnost nevidí, protože nedochází k přímému rozdávání vývozu samotného, ale pouze peněz na jeho koupi. Proto je také možné, aby někteří jednotliví vývozci celkově na národní ztrátě vydělali, a to tehdy, pokud jejich individuální zisk z vývozu je větší než jejich podíl na daních, které za tento program platí.

Zde se nám opět objevuje další příklad chyby sledování pouze bezprostředního dopadu opatření na jednu zvláštní skupinu a nedostatek trpělivosti nebo inteligence vysledovat dlouhodobé dopady daného opatření na všechny.

Pokud tyto dlouhodobé dopady na všechny lidi sledujeme, dostaneme se k dalšímu závěru, jenž je v přesném protikladu k teorii, která ovládala myšlení většiny vládních úředníků po staletí. Jak John Stuart Mill tak jasně vyjádřil, celkový zisk zahraničního obchodu pro danou zemi spočívá ne ve vývozech, ale v dovozech. Spotřebitelé jsou pak buď schopni získat ze zahraničí zboží za nižší cenu, než za jakou by je mohli získat doma, nebo mohou získat zboží, které by od domácích výrobců vůbec koupit nemohli. Vynikajícími příklady jsou ve Spojených státech káva a čaj. Souhrnně řečeno, skutečným důvodem, proč země potřebuje vývoz, je, aby mohla platit za svůj dovoz.

2.12 „Paritní“ ceny

Historie cel nám připomíná, že zájmové skupiny jsou schopny vymyslet nejdůmyslnější důvody, proč by měly být objektem zvláštní ochrany a péče. Jejich zástupci nám předkládají plány v jejich prospěch, které se nejprve zdají tak absurdní, že se nezaujatí komentátoři ani nenamáhají odhalovat jejich nesmyslnost. Ale zájmové skupiny na programech trvají. Jejich uskutečnění by jim tolik pomohlo, že si mohou dovolit najmout nejlepší ekonomy a experty na vztahy s veřejností, aby jejich zájmy prosazovali. Veřejnost slyší tolikrát opakované argumenty doprovázené tolika velkolepými statistikami, grafy, křivkami a obrázky, že je brzy akceptuje. Když nakonec nezaujatí komentátoři poznají, že nebezpečí uzákonění programu je skutečné, je již obvykle pozdě. Během několika týdnů se nemohou s tématem seznámit tak důkladně jako najatí experti, kteří věnovali danému tématu veškerý svůj čas po několik let, a jsou obviněni z neinformovanosti. Vypadají poté jako lidé zpochybňující nejzákladnější ekonomické zákonitosti.

Tento obecný vývoj odpovídá také historii myšlenky „paritních“ cen zemědělských výrobků. Zapomněl jsem, kdy přesně se poprvé objevily v návrhu zákona, ale s příchodem programu *New Deal* se staly definitivně zavedeným a uzákoněným principem. V průběhu následujících let, kdy se postupně objevovaly jeho absurdní důsledky, byly uzákoněny i ony.

Argument ve prospěch paritních cen byl přibližně následující: zemědělství je nejzákladnějším a nejdůležitějším odvětvím, které musí být zachováno za jakoukoliv cenu. Navíc prosperita všech ostatních závisí na prosperitě zemědělců. Pokud tito nemají kupní sílu na zakoupení průmyslových výrobků, průmysl bude skomírat. To byla příčina krachu v roce 1929, nebo alespoň příčina naší nemohoucnosti z něj vybědnout. Ceny zemědělských výrobků hluboce poklesly, zatímco ceny průmyslových výrobků poklesly méně. Výsledkem bylo, že zemědělci nemohli kupovat průmyslové výrobky, dělníci ve městech byli propuštěni a nemohli kupovat zemědělské výrobky a deprese se prohlubovala v rozšiřujících se začarovaných kruzích. Existoval pouze jediný lék, a ten byl prostý: vrátit ceny zemědělských produktů zpět na paritní úroveň k cenám věcí, které zemědělci kupují. Tato parita existovala v době od roku 1909 do roku 1914, když zemědělci prosperovali. Tento cenový vztah by měl být obnoven a navždy zachován.

Trvalo by příliš dlouho a zavedlo by nás daleko od naší hlavní myšlenky, kdybychom zkoumali každou absurditu schovanou v tomto věrohodném tvrzení. Neexistuje žádný

rozumný důvod vzít příslušný cenový vztah převažující v daném roce nebo období a považovat jej za posvátný, nebo dokonce za „normálnější“ než poměr cen v jakémkoliv jiném období. Dokonce i kdyby v nějaké době byly ceny „normální“, jaký je důvod předpokládat, že stejné vztahy by měly být zachovány o šedesát let později navzdory výrazným změnám v podmínkách výroby a podobě poptávky, které mezitím proběhly? Období od roku 1909 do 1914 pro základ paritních cen nebylo vybráno náhodně. Co do relativních cen to bylo jedno z nejpříznivějších období pro zemědělství v celé naší historii.

Pokud by v této myšlence byla nějaká upřímnost nebo logika, musela by být použitelná univerzálně. Kdyby cenové vztahy mezi zemědělskými a průmyslovými výrobky, které převažovaly od srpna 1909 do července 1914, měly být zachovány navěky, proč také navěky nezachovat cenové vztahy všech komodit té doby?

Když v roce 1946 vyšlo první vydání této knihy, použil jsem následující ilustraci absurdit, ke kterým by to vedlo:

„Šestiválcové osobní auto Chevrolet v roce 1912 stálo 2 150 dolarů; nesrovnatelně vylepšený šestiválcový sedan Chevrolet v roce 1942 stál 907 dolarů. Při přizpůsobení „paritě“ na stejném principu, který je používán pro zemědělské výrobky, by však v roce 1942 stál 3 270 dolarů. Libra hliníku od roku 1909 do roku 1913 stála průměrně 22,5 centu, jeho cena počátkem roku 1946 byla 14 centů. Po přizpůsobení „paritě“ by však dosáhla 41 centů.“

Bylo by obtížné a zároveň pochybné pokoušet se zrovna tato srovnání aktualizovat upravením nejenom o inflaci (spotřebitelské ceny se více než ztrojnásobily) mezi roky 1946 a 1978, ale také o kvalitativní rozdíly mezi automobily těchto dvou období. Tyto komplikace pouze potvrzují nerealizovatelnost celého návrhu.

Po napsání výše uvedeného srovnání v roce 1946 jsem pokračoval zdůrazněním, že stejný druh zvýšení produktivity částečně vedl ke snížení cen zemědělských výrobků. „V období pěti let od roku 1955 do roku 1959 bylo ve Spojených státech vypěstováno průměrně 428 liber²³ bavlny na akr²⁴ ve srovnání s přibližně 260 librami v pětiletém období od 1939 do 1943 a průměrnými 188 librami v pětiletém základním období od roku 1909 do roku 1913.“ Když tato srovnání aktualizujeme, ukazují, že růst produktivity farem

²³ Anglosaská jednotka hmotnosti (obchodní, ne mincovní), 1kg = 2,205 liber, 1 libra = 453,603 g - pozn. překl.

²⁴ Plošná míra odpovídající 4 047 m² - pozn. překl

pokračoval, i když sníženým tempem. V pětiletém období od roku 1968 do roku 1972 byly průměrně z akru získány 84 bušly²⁵ kukuřice ve srovnání s průměrnými 26,1 bušly v období od roku 1935 do roku 1939. V letech 1968 až 1972 bylo z akru získáno průměrně 31,3 bušlu pšenice ve srovnání s průměrnými 13,2 v dřívějším období.

Výrobní náklady zemědělských produktů se výrazně snížily lepším použitím umělých hnojiv, zlepšenými druhy osiva a rostoucí mechanizací. Ve vydání z roku 1946 jsem uvedl následující: „Na některých větších farmách, které byly zcela mechanizovány a jsou provozovány ve stylu tovární výroby, je dnes na získání stejného výnosu třeba pouze třetina až pětina pracovních sil oproti době před několika lety.²⁶ Toto všechno je však hlasateli „paritních“ cen ignorováno.

Neochota zevšeobecnit tento princip není jediným důkazem, že se nejedná o ekonomický plán pro všeobecné blaho, ale pouze o nástroj dotování jednotlivých zájmových skupin. Dalším důkazem je, že pokud se zemědělské ceny dostanou nad paritní úroveň nebo jsou *nad* ni vytlačeny vládními opatřeními, zemědělská lobby v Kongresu netlačí na *snížení* cen na paritní úroveň nebo vrácení dotací v tomto rozsahu. Je to pravidlo fungující pouze jedním směrem.

2

Poté co jsme odmítli všechny tyto úvahy, vrátíme se k základnímu omylu, kterým se zde zabýváme. Je jím argument, že pokud zemědělec obdrží za své výrobky vyšší ceny, bude si moci koupit více průmyslových výrobků, a přinést tak průmyslu prosperitu a zajistit plnou zaměstnanost. Pro tento argument samozřejmě není důležité, zda zemědělec obdrží přesně tyto takzvané paritní ceny nebo ceny jiné.

Důležité však je, čím jsou tyto vyšší ceny vyvolány. Pokud je to důsledkem všeobecného oživení hospodářství a vyšší ceny vyplývají ze zvýšené prosperity podniků, zvýšené průmyslové výroby a vyšší kupní síly pracujících ve městech (nezpůsobené inflací), potom skutečně mohou znamenat zvýšenou prosperitu a výrobu nejenom pro zemědělce, ale

²⁵ Americká objemová jednotka odpovídající 36,35 litru - pozn. překl

²⁶ New York Times, 2. ledna 1946. Samotné programy omezení plochy zemědělské půdy samozřejmě pomohly vyvolat zvýšenou úrodu na akr, za prvé proto, že plochy, které farmáři přestali obdělávat, byly nejméně úrodné, a za druhé proto, že díky cenám udržovaným na vysoké úrovni bylo ziskové zvýšit množství hnojiva na akr. Takže vládní programy omezení plochy zemědělské půdy byly z velké části sebezničující.

pro každého. Zde se však zabýváme zvýšením cen zemědělských výrobků způsobeným vládním zásahem. Ten může mít několik podob. Vyšší cena může být vynucena zákonem, což je nejméně průchodný způsob. Může být také zajištěna státem, připraveným koupit všechny jemu nabídnuté zemědělské výrobky za paritní cenu. Dále lze poskytnout zemědělcům vládní úvěry, které jim umožní držet úrodu mimo trh do okamžiku, kdy bude dosaženo paritní nebo vyšší ceny. Stejně tak mohou být vyšší ceny zajištěny vládním donucením omezit velikost úrody, nebo, jak se často děje v praxi, je zvolena nějaká kombinace těchto metod. Pro tento okamžik budeme jednoduše předpokládat, že zvýšení cen je každopádně vyvoláno, ať již k tomu došlo jakkoliv.

Co je jeho výsledkem? Zemědělci obdrží za svou úrodu vyšší ceny. Přesto že se produkce snížila, jejich „kupní síla“ tímto vzrostla. Dnes se jim daří lépe a kupují více průmyslových výrobků. To vše je viděno těmi, kdo sledují pouze bezprostřední důsledky opatření na přímo dotčené skupiny.

Existuje však ještě další, stejně nevyhnutelný důsledek. Předpokládejme, že cena pšenice, která by se jinak prodávala za 2,50 dolaru za bušl, bude tímto opatřením vytlačena na 3,50 dolaru. Zemědělec obdrží za pšenici o 1 dolar více. Současně však městští pracující *zaplatí* za bušl pšenice o 1 dolar více ve formě zvýšené ceny chleba. Stejně to platí pro jakýkoliv jiný zemědělský produkt. Pokud zemědělec získá o 1 dolar větší kupní sílu na koupi průmyslových výrobků, městský dělník bude mít přesně o tolik nižší kupní sílu na koupi zemědělských výrobků. V čistém souhrnu společnost nic nezískala. Co získala v prodeji na venkově, ztratila v prodeji ve městě.

Samozřejmě dojde ke změně pro ty, kterých se tato změněná podoba obchodu dotkne. Výrobci zemědělského nářadí či zásilkové služby udělají bezpochyby lepší obchody. Městské obchodní domy však budou mít obchodů méně.

To však stále není vše. Opatření nemá za následek pouze nulový čistý zisk, ale čistou ztrátu. Neznamená totiž pouze přesun kupní síly od městských spotřebitelů nebo běžných daňových poplatníků či od obou skupin k zemědělcům. Často také znamená vynucené omezení produkce zemědělských komodit s cílem zvednout cenu, což znamená ničení bohatství. Znamená to, že bude spotřebováváno méně potravin. Způsob zničení tohoto bohatství bude záviset na příslušné metodě zvýšení cen. Může dojít ke skutečnému fyzickému

ničení již vyprodukovaného zboží, jako je pálení kávy v Brazílii.²⁷ Může být nuceně omezena orná plocha, jako v případě amerického programu AAA (Agricultural Adjustment Act, zákon o regulaci zemědělství) nebo jeho nových podob. Důsledky některých z těchto metod se budeme zabývat, jakmile se dostaneme k širší diskusi o vládní regulaci komodit.

Zde však můžeme zdůraznit, že když zemědělec snižuje produkci pšenice, aby dosáhl paritní ceny, může skutečně získat vyšší cenu za každý bušl, ale produkuje a prodává jich méně. Jeho příjem proto nevzroste v poměru k jeho cenám. Toto uznávají dokonce i někteří zastánci paritních cen a používají to jako argument pro paritní *příjem* zemědělců. Ten však může být dosažen pouze přímou dotací na úkor daňových poplatníků. Jinými slovy, aby se pomohlo zemědělcům, bude ještě více snížena kupní síla pracujících ve městě i ostatních skupin obyvatel.

3

Existuje ještě jeden argument pro paritní ceny, kterým bychom se měli zabývat, než toto téma opustíme. Je uváděn některými sofistikovanějšími zastánci paritních cen. „Ano“ přiznávají ochotně, „ekonomické argumenty pro paritní ceny nejsou správné. Takové ceny představují zvláštní výhodu. Jsou břemenem uvaleným na spotřebitele. Není však clo břemenem pro zemědělce? Nemusí kvůli němu platit vyšší ceny za průmyslové výrobky? Uvalení vyrovnávacích cel na zemědělské výrobky by nebylo vhodné, protože Spojené státy

²⁷ S problémem přebytků dotovaných zemědělských produktů se v současné době setkáváme v Evropské unii v důsledku její Společné zemědělské politiky (CAP, Common Agricultural Policy). Zemědělství tak pohltí více než 42 % rozpočtu EU.

„Britské ministerstvo zemědělství zveřejnilo na počátku tohoto týdne údaje, které jsou mírně řečeno otřesné. Vyplývá z nich, že orgány EU daly zničit více než dva a půl milionu tun čerstvého ovoce a zeleniny, aby udržely uměle vysoké ceny tohoto zboží. V rámci své tzv. CAP vykoupila EU v roce 1993 od zemědělců jejich produkty za celkem 439 milionů liber šterlinků - a potom ty produkty vyhodila na smetiště. Tady je - pro lepší představu - namátkou několik otřesných čísel: jablek takto přišlo nazmar 968 617 tun, hrušek 55 079 tun, květáku 126 727 tun, rajských jablíček 32 850 tun - a mohl bych pokračovat dalšími tisícovkami tun zničených meruněk, broskví, nektarinek, citronů, mandarinek, hroznového vína, pomerančů a tak dále a tak podobně. To však není všechno. Na základě téže CAP například vyplácí EU jihoevropským pěstitelům tabáku jednu a čtvrt miliardy liber šterlinků za to, že produkují tabák tak nízké kvality, že se může prodávat jenom nevybíravým kuřákům ze zemí třetího světa hluboko pod cenou. A dalších 900 milionů liber stojí výroba podřadného vína, které se pak většinou přepaluje na průmyslový alkohol.“ (Viz Kyncl, Karel: „Společná zemědělská politika“, v Gardenparty u Královny, Radioservis Praha, 1996, str. 63) - pozn. překl.

jsou čistým vývozcem zemědělských výrobků. Systém paritních cen je však zemědělcovou obdobou cla. Je to jediný spravedlivý způsob vyrovnání této nevýhody.“

Zemědělci, kteří žádali o paritní ceny, si stěžovali legitimně. Ochranné clo je poškodilo více, než sami věděli. Snížení průmyslových dovozů snížilo rovněž americké zemědělské vývozy, protože zabránilo tomu, aby cizí země získaly dolary potřebné na nákup našich zemědělských výrobků. Mohlo také vyprovokovat zavedení odvetných cel. Přesto argument, který jsme citovali, neobstojí v hlubší analýze. Chybná jsou i v něm obsažená fakta. Neexistuje všeobecné clo na všechny „průmyslové“ výrobky nebo všechny nezemědělské výrobky. Je řada domácích odvětví nebo vývozních odvětví, která nemají celní ochranu. Pokud městský pracující musí kvůli clu platit vyšší cenu za vlněné deky nebo kabáty, bude „kompenzován“ tím, že bude muset platit vyšší cenu také za bavlněné oblečení a za potraviny? Nebo je pouze obrán dvakrát?

Někteří lidé navrhuji, abychom situaci vyřešili poskytnutím „rovné ochrany“ pro všechny. To je však neřešitelné a nemožné. I kdybychom předpokládali, že problém může být vyřešen technicky, tj. clem na firmu A, která je předmětem zahraniční konkurence, dotací pro firmu B, která své výrobky vyváží, bylo by nemožné chránit nebo dotovat všechny „rovně“ nebo shodně. Museli bychom dát všem stejný podíl celní ochrany nebo dotace (nebo by to měla být stejná částka v dolarech?) a nikdy bychom si nemohli být jisti, zda neduplikujeme platby některým skupinám nebo nenecháváme mezery u jiných.

Předpokládejme však, že bychom byli schopni tento komplikovaný problém vyřešit. Jaký by to mělo význam? Kdo získá, když každý shodně dotuje všechny ostatní? Jaký smysl má, když každý ztrácí na vyšších daních přesně tolik, kolik získá svou dotací nebo svou ochranou? Pouze bychom rozmnožili armádu nepotřebných úředníků, aby program prováděli, kteří tak nebudou moci pracovat na výrobě užitečných věcí v soukromém sektoru.

Záležitost bychom naopak mohli vyřešit jednoduše ukončením systému paritních cen a ochranných cel. Ani fungují-li oba systémy zároveň, nic neřeší. Společný systém znamená pouze, že zemědělec A a průmyslník B vydělávají na úkor zapomenutého muže C.

Sledujeme-li tedy nejenom bezprostřední dopady na jednu zvláštní skupinu obyvatel, ale také dlouhodobé dopady na všechny lidi, vymizí okamžitě i zde údajné výhody dalšího vládního programu.

2.13 Záchrana odvětví X

Chodby Kongresu jsou plné zástupců odvětví X, které má potíže. Upadá a musí být zachráněno. Může být zachráněno pouze clem, vyššími cenami, nebo dotací. Pokud se nepodpoří, dělníci budou vyhozeni na ulici. Pronajímatelé jejich bytů, obchodníci s potravinami, řezníci, obchody s oblečením a kina přijdou o tržby a deprese se bude šířit stále dál. Když však rychlou akcí Kongresu bude odvětví X *zachráněno*, co se stane? Toto odvětví nakoupí zařízení od ostatních odvětví, zaměstná více lidí, kteří poskytnou obchody řezníkům, pekařům a výrobcům neonových reklam a bude se šířit prosperita.

Je zřejmé, že to je pouze zobecněná forma situace, kterou jsme se zabývali dříve. Tehdy bylo odvětvím X zemědělství. Odvětví X však existuje nekonečná řada. Dva z nejpozoruhodnějších případů byly těžba uhlí a těžba stříbra. Svou snahou „zachránit stříbro“ napáchal Kongres nezměrné škody. Mezi argumenty pro tento záchranný plán patřilo tvrzení, že pomůže „Východu“.²⁸ Jedním ze skutečných důsledků však bylo vyvolání deflace v Číně, která používala stříbrný standard a musela jej následně opustit. Ministerstvo financí Spojených států (United States Treasury) bylo přinuceno kupovat za nehorázné ceny vysoko nad tržní úrovní hromady nepotřebného stříbra a uchovávat jej ve svých trezorech. Základních politických cílů „stříbrných senátorů“ šlo dosáhnout úplně stejně se zlomkem škod a nákladů zaplacením přímé dotace vlastníkům dolů nebo jejich dělníkům. Kongres a celá země by ovšem neschválil takovou neskryvanou krádež bez doprovodného ideologického balastu o „klíčové roli stříbra pro národní měnu“.²⁹

Pro záchranu uhelného průmyslu Kongres přijal Guffeyho zákon, podle kterého majitelům uhelných dolů bylo nejenom dovoleno, ale přímo přikázáno se domlouvat, aby neprodávali pod určitými minimálními cenami stanovenými vládou. Ačkoliv Kongres začal regulovat jednu cenu uhlí, vláda brzo zjistila, že musí (vzhledem k odlišným jakostem uhlí, tisícům uhelných dolů a tisícům různých míst, na která bylo uhlí auty, vlaky a loděmi

²⁸ Podrobnější pojednání o pomoci americkým státům na východním pobřeží lze nalézt v Friedman, Milton: *Money Mischief*, Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1992, v českém překladu *Za vším hledej peníze*, Liberální institut, 1997 - pozn. překl.

²⁹ Stříbrný standard je systém, ve kterém je jednotka měny definována jako určité množství stříbra (obdobně u zlatého standardu). Pro komplexnější rozbor vlivu nákupu stříbra na politickou situaci v Číně a nástup komunistů k moci viz Friedman, *Za vším hledej peníze* - pozn. překl.

dováženo) regulovat 350 000 různých cen uhlí!³⁰ Jedním z dopadů tohoto pokusu držet ceny uhlí nad úrovní konkurenčního trhu bylo, že spotřebitelé začali rychleji hledat jiné zdroje elektrické energie nebo tepla, které by sloužily jako substituty uhlí - jako jsou ropa, zemní plyn a energie vyráběná ve vodních elektrárnách. Dnes vidíme, že se vláda pokouší vynutit přechod od spotřeby ropy zpět k uhlí.

2

Naším cílem není sledovat všechny důsledky, ke kterým v dějinách lidstva snahy zachránit jednotlivá odvětví vedly, ale sledovat některé z těch nejvýznamnějších důsledků takových pokusů.

Někdo může tvrdit, že dané odvětví musí být vytvořeno nebo zachováno z vojenských důvodů. Může také tvrdit, že dané odvětví je ničeno daněmi nebo mzdami, které jsou v nepoměru k daním a mzdám v jiných odvětvích, nebo že, pokud jde o veřejné služby, je nuceno lidem nabízet takové ceny, které neumožňují vytvořit odpovídající zisk. Takové argumenty mohou, ale nemusí být v konkrétním případě oprávněné. Zde se jimi ale zabývat nebudeme. Budeme se zabývat pouze jedním argumentem pro záchranu odvětví X, a sice tím, který tvrdí, že pokud se příslušné odvětví zmenší nebo začne upadat kvůli silám svobodné konkurence (která je mluvčími daného odvětví v takových případech nazývána *laissez-faire* konkurencí, konkurencí anarchickou, vražednou, bezohlednou, nebo řídicí se zákonem džungle), stáhne s sebou celou ekonomiku. Bude-li ovšem uměle udržováno naživu, pokračuje tento argument, pomůže všem ostatním.

Hovoříme zde o zevšeobecněném případě argumentu uváděného u paritních cen pro zemědělské produkty nebo u celní ochrany pro řadu odvětví X. Argument proti uměle udržovaným vyšším cenám se vztahuje samozřejmě nejenom na zemědělské produkty, ale na jakékoliv jiné výrobky, právě tak jako důvody, které jsme našli proti celní ochraně jednoho odvětví, platí i pro odvětví ostatní.

Vždy se však najde řada programů na záchranu odvětví X. Mimo návrhů, kterými jsme se již zabývali, existují dva další hlavní druhy takových programů. Stručně se na ně podíváme. Prvním je tvrzení, že odvětví X je již „přeplněné“ a je nutno bránit jiným firmám

³⁰ Svědectví Dana H. Wheelera, ředitele divize černého uhlí. Slyšení o rozšíření Zákona o černém uhlí z roku 1937.

nebo pracujícím ve vstupu do tohoto odvětví. Druhým je tvrzení, že odvětví X musí být podporováno přímou dotací od státu.

Pokud je odvětví X skutečně „přeplněné“ ve srovnání s jinými odvětvími, nebude potřebovat žádnou legislativu, která by svou silou zaručovala, aby do odvětví nepřitékal nový kapitál nebo nové pracovní síly. Nový kapitál se nehrne do odvětví, která zjevně upadají. Investoři neusilují o to, aby našli odvětví, která představují nejvyšší riziko ztráty spojené s nejnižšími výnosy. Stejně tak i pracující, když mají lepší alternativu, nejdou do odvětví, kde jsou nejnižší mzdy a nejméně slibné vyhlídky stálého zaměstnání.

Jsou-li však nový kapitál a pracovní síly násilím drženy mimo odvětví X vinou státních monopolů, kartelů, odborové politiky nebo zákonů, pak jsou zbavovány svobody volby. Investoři jsou nuceni vložit peníze tam, kde se jim výnosy zdají méně slibné než v odvětví X. Dělníci jsou tlačeni do odvětví s ještě nižšími mzdami a horšími vyhlídkami, než by měli v domněle upadajícím odvětví X. Krátce řečeno to znamená, že kapitál i práce budou využívány méně efektivně, než kdyby se lidé mohli o jejich použití sami dobrovolně rozhodnout. Znamená to tedy snížení výroby, které se musí odrazit v nižší životní úrovni.

Ta bude způsobena průměrnými mzdami na úrovni nižší, než které by jinak mohly dosáhnout, vyššími průměrnými životními náklady nebo kombinací obojího. (Přesný výsledek bude záležet na doprovodné monetární politice.) Těmito restriktivními opatřeními mohou být mzdy a výnosy kapitálu v odvětví X skutečně drženy výše, než je obvyklé, zato budou ovšem v jiných odvětvích stlačeny pod obvyklou úroveň. Odvětví X bude prosperovat pouze na úkor odvětví A, B a C.

3

Podobné důsledky by vyplynuly z jakéhokoliv pokusu zachránit odvětví X přímou dotací z veřejných prostředků. Nebylo by to nic jiného než transfer bohatství nebo příjmů do odvětví X. Daňoví poplatníci by ztratili přesně tolik, kolik by získali lidé v odvětví X. Velkou výhodou dotace z pohledu veřejnosti však je, že tato skutečnost je jasně vidět. Prostor pro intelektuální mlžení, které doprovází argumenty pro cla, minimální ceny nebo existenci státních monopolů, se tak výrazně zmenšuje.

V případě dotace je zřejmé, že daňoví poplatníci musí ztratit přesně tolik, kolik získá odvětví X. Mělo by také být jasné, že jiná odvětví tím musí ztratit tolik, kolik získá odvětví X.

Musí platit část daní, které jsou užity na podporu odvětví X. Zákazníci, protože jsou zdaňováni, aby podpořili odvětví X, budou mít patřičně menší příjem na zakoupení jiných věcí. Výsledkem všech snah o to, aby odvětví X mohlo být větší, pak musí nutně být, že ostatní odvětví budou v průměru menší, než by byla jinak.

Výsledkem této dotace není však pouze transfer bohatství nebo příjmů, nebo celkové zmenšení ostatních odvětví o tolik, o kolik se odvětví X zvětšilo. Výsledkem je také to (a tady vzniká čistá ztráta pro celou zemi), že kapitál a práce jsou vytlačeny z odvětví, ve kterých by byly efektivněji využity, a jsou směřovány do odvětví, ve kterých jsou využity méně efektivně. Je vytvořeno méně bohatství. Průměrná životní úroveň je nižší ve srovnání s úrovní, které by bylo mohlo být dosaženo.

4

Tyto důsledky jsou ale skryty v argumentech pro dotování odvětví X. Odvětví X se zmenšuje nebo upadá kvůli konkurenci ostatních odvětví. Můžeme se ptát, proč by potom mělo být udržováno naživu umělým dýcháním? Myšlenka, že v rostoucí ekonomice musí *všechna* odvětví současně růst, je hluboce mylná. Aby nová odvětví mohla růst dostatečně rychle, je obvykle nutné, aby se některá starší odvětví zmenšila nebo zanikla. Tím pomohou uvolnit potřebný kapitál a pracovní síly pro odvětví nová. Kdybychom se pokoušeli uměle udržovat při životě dopravu koňskými potahy, zpomalili bychom rozvoj automobilového průmyslu a všech odvětví na něj navazujících. Snížili bychom tím tvorbu bohatství a zpomalili ekonomický a vědecký pokrok.

Stejnou věc však děláme, když se snažíme uchránit nějaké odvětví před zánikem, abychom chránili již vyškolené pracovní síly nebo již investovaný kapitál. Jakkoli se to může zdát paradoxní, nechat slábnoucí odvětví zaniknout je stejně tak nezbytné pro zdraví dynamické ekonomiky jako nechat rostoucí odvětví růst. První proces je pro ten druhý nezbytný. Je stejně tak pošetilé snažit se zachovat překonaná odvětví jako se pokoušet zachovat překonané výrobní metody: jsou to ve skutečnosti často pouze dva způsoby popisování stejné věci. Dokonalejší výrobní metody musí neustále nahrazovat metody překonané, aby mohly být staré i nové potřeby uspokojovány lepším zbožím a lepšími způsoby.

2.14 Jak funguje cenový systém

Veškeré argumenty v této knize by bylo možné shrnout do tvrzení, že při sledování důsledků daného ekonomického opatření musíme pozorovat nejenom jeho bezprostřední důsledky, ale také důsledky dlouhodobé, a to nejenom ty hlavní, ale i ty vedlejší. Musíme také sledovat nejenom dopady na jednu zvláštní skupinu, ale na skupiny všechny. Proto je pošetilé a zavádějící zaměřovat pozornost pouze na nějaký zvláštní aspekt - například zkoumat, co se stane v jednom odvětví bez zkoumání toho, co se stane v těch ostatních. A právě ze zažitě lenosti a zvyku zvažovat pouze vybrané izolované odvětví nebo proces pramení hlavní ekonomické omyly. Ty přežívají nejenom v argumentech najatých mluvčí zájmových skupin, ale i v argumentech některých ekonomů považovaných za odborníky.

Právě na takovém omylu izolace je založeno přesvědčení, že k výrobě musí docházet kvůli uspokojení potřeb lidí, a ne kvůli zisku. Škola, hlásající tuto myšlenku, útočí na údajně zvrhlý „cenový systém“. Problém výroby, tvrdí zastánci této školy, je vyřešen. (Jak uvidíme, je tato obrovská chyba také výchozím bodem většiny vědátorů přes peníze a šarlatánů hlásajících nutnost „dělení se o bohatství“.) Vědci, experti na efektivní výrobu, inženýři a technici tento problém prý vyřešili. Prakticky cokoliv, na co pomyslíte, budou údajně moci vyprodukovat v obrovských a prakticky neomezených množstvích. Ale běda, svět není řízen inženýry, myslícími pouze na výrobu, ale podnikateli, myslícími pouze na zisk. Tito podnikatelé dávají své příkazy inženýrům, ne obráceně. Podnikatelé budou vyrábět jakoukoliv věc, pokud z toho budou mít zisk, ale v okamžiku, kdy při výrobě tohoto zboží už nedocílí žádného zisku, zlí podnikatelé ji přestanou vyrábět, ačkoli přání mnoha lidí zůstanou neuspokojena a svět bude nadále prahnout po větším množství tohoto zboží.

V tomto pohledu je obsaženo tolik omylů a klamů, že nemohou být rozebrány najednou. Ústřední omyl, jak jsme naznačili, pochází ze sledování pouze jednoho nebo i několika odvětví v izolaci. Ve skutečnosti každé z nich existuje v určitém vztahu k ostatním. Stejně tak každé důležité rozhodnutí je rozhodnutím učiněnými v ostatních odvětvích nejen ovlivňováno, ale samo je i ovlivňuje.

Tyto vztahy můžeme lépe pochopit, když pochopíme základní problém, který podniky musí společně řešit. Pro maximální zjednodušení vezmeme problém, se kterým se setkává Robinson Crusoe na svém opuštěném ostrově. Jeho potřeby se nejprve zdají nekonečné. Je promočen deštěm; třese se zimou; trpí hladem a žízni. Potřebuje všechno: pitnou vodu, jídlo,

střechu nad hlavou, ochranu před zvířaty, oheň, bezpečné místo na spaní. Nemůže uspokojit všechny tyto potřeby najednou; nemá na to čas, energii ani prostředky. Musí se okamžitě věnovat nejnáléhavější potřebě. Řekněme, že nejvíce trpí žízní. V zemi vyhloubí jámu na sběr dešťové vody nebo neuměle vyrobí pro tento účel nějakou nádobu. Jakmile zajistil alespoň malý zdroj vody, musí se, než jej bude dále zdokonalovat, vrátit k hledání potravy. Může se pokusit rybařit, k tomu však potřebuje háček a vlasec nebo síť, musí se tedy pustit do práce a vyrobit je. Všechno, co dělá, jej zdržuje nebo mu brání provádět něco jiného, pouze o trochu méně naléhavého. Vytrvale se střetává s problémem *alternativního* využití svého času a práce.

Pro rodinu Robinsonů žijící ve Švýcarsku je řešení tohoto problému jednodušší. Musí nakrmit více krků, ale také má k dispozici více rukou na práci. Rodina může využívat dělby práce a specializace. Otec loví, matka připravuje jídlo, děti sbírají dřevo na oheň. Ani rodina si však nemůže dovolit, aby jeden její člen dělal bez ustání jednu věc, bez ohledu na relativní naléhavost společné potřeby, kterou uspokojuje, a naléhavost ostatních ještě neuspokojených potřeb. Jakmile děti nasbíraly hromadu dřeva na oheň, nemohou ji jednoduše dále zvětšovat. Brzo bude čas, aby jedno z nich například přineslo více vody. Také rodina má trvalý problém volby mezi *alternativním* užitím práce, a pokud byla dostatečně úspěšná a získala zbraně, rybářské potřeby, loď, sekery, pily a podobně, řeší problém volby mezi alternativním užitím práce a kapitálu. Považovalo by se za nesmírně hloupé, aby si člen rodiny, který sbírá dřevo, stěžoval, že by mohli mít více dřeva na oheň, kdyby mu jeho bratr pomáhal celý den, místo toho aby sháněl rybu k večeři. V případě izolovaného jednotlivce nebo rodiny můžeme jasně rozpoznat, že jedna práce se může rozšiřovat pouze *na úkor všech ostatních druhů práce*.

Elementární ilustrace tohoto typu jsou někdy posměšně nazývány jako „Crusoeovská ekonomie“. Bohužel tyto ilustrace jsou nejvíce zesměšňovány těmi, kteří je nejvíce potřebují, těmi, kteří nechápou princip ilustrovaný ani v této jednoduché formě, nebo kteří jej při zkoumání matoucích komplikací velké moderní ekonomické společnosti úplně ztrácejí.

2

Podívejme se nyní na moderní společnost podrobněji. Jak je ve společnosti řešen problém alternativního užití práce a kapitálu, aby byly uspokojeny tisíce odlišných potřeb a přání různé naléhavosti? Je řešen právě pomocí cenového systému. Je řešen trvale se měnícími vztahy výrobních nákladů, cen a zisků.

Ceny jsou určovány vztahem nabídky a poptávky a zpětně nabídku a poptávku ovlivňují. Když lidé chtějí více nějakého zboží, nabídnou za něj více. Cena stoupne, což zvýší zisk jeho výrobců. Protože je nyní ziskovější vyrábět toto zboží než jiné, lidé, kteří je již vyrábějí, rozšíří svou výrobu a do podnikání přitáhnou více lidí. Zvýšená nabídka potom sníží cenu a ziskové rozpětí až na úroveň, kdy se zisková marže u tohoto zboží vrátí na obvyklou úroveň (po zohlednění relativních rizik) ostatních odvětví. Poptávka po zboží také může klesnout nebo nabídka může být zvýšena tak, že cena klesne na úroveň, kdy výroba tohoto zboží přinese menší zisk než výroba jiných výrobků, nebo dokonce i ztrátu. V takovém případě „mezní“ výrobci, tedy výrobci, kteří jsou nejméně efektivní nebo jejichž výrobní náklady jsou nejvyšší, budou úplně vyřazeni z podnikání. Výrobek bude vyráběn pouze efektivnějšími výrobci pracujícími s nižšími náklady. Také nabídka zboží klesne nebo se alespoň přestane rozšiřovat.

Tento proces je základem přesvědčení, že ceny jsou určeny výrobními náklady. Tato teorie v této podobě není pravdivá. Ceny jsou určovány nabídkou a poptávkou. Poptávka je určena tím, jak intenzivně lidé chtějí dané zboží a co za něj mohou nabídnout. Je pravda, že nabídka je zčásti určena výrobními náklady. *Minulé* náklady na výrobu zboží však nemohou ovlivňovat jeho hodnotu. Ta bude záležet na *současném* vztahu nabídky a poptávky. Ale očekávání podnikatelů, jaké budou v budoucnosti výrobní náklady zboží a jaká *bude* jeho budoucí prodejní cena, budou určovat množství vyrobeného zboží. To bude ovlivňovat budoucí nabídku. Existuje tedy trvalá tendence, aby se cena zboží a mezní výrobní náklady *rovnaly*, nikoliv však proto, že by mezní výrobní náklady přímo určovaly cenu.

Systém soukromého podnikání může být přirovnán k tisícům strojů, z nichž každý je řízen vlastním poloautomatickým regulátorem. Tyto stroje a jejich regulátory jsou propojeny a ovlivňují se navzájem, takže nakonec jednají jako jeden velký stroj. Většina z nás si všimla automatického regulačního ventilu na parním stroji. Obvykle se skládá ze dvou koulí nebo závaží, které se otáčejí odstředivou silou. Se zvyšováním rychlosti stroje tyto koule odlétají od tyče, ke které jsou připevněny, a tak automaticky zužují nebo zavírají škrticí ventil, který reguluje vstup páry, a tak zpomaluje stroj. Když je rychlost naopak příliš pomalá, koule klesnou, to rozšíří škrticí ventil a zvýší rychlost stroje. Každá odchylka od žádané rychlosti tak uvádí do pohybu síly, které tuto odchylku napravují.

Takovým způsobem je v systému konkurence soukromých firem regulována relativní nabídka tisíců různých druhů zboží. Když lidé chtějí více nějakého zboží, jejich konkurující si

poptávky zvýší jeho cenu. Tak se zvýší zisky jeho výrobců, což je bude stimulovat ke zvýšení výroby. Ostatní to vede k tomu, aby přestali vyrábět některé z produktů, které dosud vyráběli, a pustili se do výroby zboží, které jim nabízí lepší návratnost. Tím se ovšem zvýší nabídka jednoho druhu a zároveň sníží nabídka některých jiných druhů zboží. Cena tohoto zboží tedy vůči ceně jiných druhů zboží poklesne, a tak zmizí podnět k relativnímu zvýšení jeho výroby.

Stejným způsobem, když opadne poptávka po nějakém zboží, sníží se jeho cena, a tím i zisk při jeho výrobě a jeho výroba následně poklesne.

Právě tento posledně jmenovaný příklad vývoje pobuřuje ty, kteří nerozumějí „cenovému systému“ a odsuzují jej. Obviňují jej z vytváření nedostatku. Proč, ptají se rozhořčeně, by měli výrobci snižovat výrobu bot v okamžiku, kdy další výroba již není zisková? Proč by měli být vedeni pouze svými vlastními zisky? Proč by měli být vedeni trhem? Proč nevyrábějí tolik bot, kolik umožňují „moderní technologické procesy“? Cenový systém a soukromé podnikání, shrnují zastánci hesla „vyrábět tolik, co lidé chtějí“, jsou pouze formou „nedostatkové ekonomie“.

Tyto otázky a závěry plynou z omylu vzniklého izolovaným sledováním jednoho odvětví, pozorováním stromu a ignorováním lesa. Do určitého bodu je nezbytné vyrábět boty. Je však nezbytné vyrábět také kabáty, sukně, kalhoty, domy, pluhy, lopaty, továrny, mosty, mléko a chléb. Bylo by hloupé pokračovat ve vršení hor nadbytečných bot pouze proto, že bychom to mohli udělat, zatímco stovky naléhavějších potřeb by byly neuspokojeny.

V ekonomice ve stavu rovnováhy může dané odvětví růst *pouze na úkor jiných odvětví*, protože v daném okamžiku jsou výrobní faktory omezené. Jedno odvětví se může rozšířit *pouze přesměrováním* práce, půdy a kapitálu, které by jinak byly využity v jiných odvětvích. Když se dané odvětví zmenšuje nebo přestane rozšiřovat svůj výstup, nemusí to nezbytně znamenat, že došlo k čistému poklesu celkové výroby. Pokles v tomto okamžiku *pouze* uvolnil práci a kapitál, aby *bylo možné rozšíření jiných odvětví*. Je chybné vyvozovat, že pokles výroby v jednom odvětví musí nezbytně znamenat pokles výroby celkové.

Stručně řečeno, všechno je vyráběno díky tomu, že se zřekneme něčeho jiného. Samotné výrobní náklady mohou být ve skutečnosti definovány jako věci, o které musíme přijít (volný čas a zábava, suroviny s alternativním potenciálním užitím), aby vyráběná věc mohla být vytvořena.

Pro zdraví dynamické ekonomiky je tedy nezbytné, aby upadající odvětví mohla zaniknout, stejně tak jako by rostoucím podnikům mělo být umožněno růst. Upadající odvětví totiž pohlcují pracovní síly a kapitál, který by měl být uvolněn ve prospěch rostoucích odvětví. Pouze tolik haněný cenový systém řeší enormně komplikovaný problém rozhodování o tom, kolik desítek tisíc různých komodit a služeb by mělo být vyráběno. Tyto jinak komplikované rovnice jsou řešeny jaksí automaticky systémem cen, zisků a nákladů. Tímto systémem jsou řešeny nesrovnatelně lépe, než jak by je mohla vyřešit jakákoliv skupina úředníků. Jsou totiž řešeny systémem, ve kterém každý zákazník utváří svou vlastní poptávku a každý den odevzdává nový hlas nebo tučet nových hlasů, zatímco úředníci by se pokoušeli vybírat za spotřebitele nikoliv co sami spotřebitelé chtějí, ale co úředníci rozhodli, že by pro ně bylo dobré.

Ačkoliv úředníci automatické mechanismy tržního systému nechápou, tento systém jim neustále vadí. Vždy se pokoušejí jej vylepšit nebo opravit, obvykle podle zájmu nějaké naříkající nátlakové skupiny. Některými z důsledků těchto intervencí se budeme zabývat v následujících kapitolách.

2.15 „Stabilizování“ cen zboží

Pokusy o trvalé zvýšení cen určitých komodit nad jejich přirozené tržní hodnoty selhaly tolikrát a tak katastrofálně, že nátlakové skupiny a úředníci, na které svůj nátlak vyvíjejí, proto zřídka otevřeně přiznají svůj pravý cíl. Cíle, které udávají, obzvláště když navrhují, aby zasáhl stát, jsou obvykle skromnější a reálnější.

Prohlašují, že si nepřejí trvale zvýšit cenu komodity X nad její přirozenou úroveň. Připouštějí, že by to bylo nespravedlivé vůči spotřebitelům. Komodita se však *nyň* zjevně prodává hluboko *pod* její přirozenou cenou. Výrobci se nemohou uživit. Pokud rychle nezareagueme, budou vytlačeni z trhu. Potom dojde ke skutečnému nedostatku a spotřebitelé budou za zboží platit přemrštěné ceny. Dnešní zdánlivě výhodné koupě nakonec spotřebitele přijdou draho, protože současná „dočasně“ nízká cena nemůže přetrvat. Nemůžeme si však dovolit čekat na takzvané přirozené tržní síly nebo na „slepý“ zákon nabídky a poptávky, aby situaci napravily, protože tehdy již výrobci budou zničeni a dojde k velkému nedostatku. Vláda musí *jednat*. Musíme opravit tyto prudké a nesmyslné *fluktua*ce ceny. Nepokoušíme se cenu *zvýšit*, ale pouze ji *stabilizovat*.

Existuje několik metod, které to mají zajistit. Jednou z těch nejčastějších jsou vládní úvěry zemědělcům, které jim umožňují držet úrodu mimo trh.

V Kongresu probíhá kampaň za tyto úvěry s odůvodněním, které se většině posluchačů zdá velice věrohodné. Říká se jim, že celá úroda je obvykle vržena na trh najednou v době sklizně, což je právě doba, kdy jsou ceny nejnižší. Spekulanti toho využívají tím, že sami koupí úrodu a počkají na vyšší ceny, až budou potraviny opět vzácnější. Tvrdí se, že zemědělci utrpí a že jsou to oni, spíše než spekulanti, kdo by měl získat výhodu vyšší průměrné ceny.

Tento argument není opřen ani o teorii, ani o historickou zkušenost. Tak hanobení spekulanti nejsou nepřáteli zemědělců, ale jsou nezbytní pro jejich maximální blahobyt. Někdo musí nést rizika kolísajících cen zemědělských produktů. V moderní době byla tato rizika nesena převážně profesionálními spekulanty. Obecně platí, že čím kompetentněji jednají spekulanti ve svém vlastním zájmu, tím více pomáhají zemědělcům. Spekulanti totiž slouží svým vlastním zájmům právě v poměru ke své schopnosti předvídat budoucí ceny. Čím přesněji totiž předvídají budoucí ceny, tím méně náhlé nebo extrémní fluktua

Dokonce i kdyby zemědělci museli vrhnout celou svou úrodu pšenice na trh v jednom měsíci roku, cena v tomto měsíci by nemusela nevyhnutelně být pod cenou jakéhokoliv jiného měsíce (mimo odchylky dané skladovacími náklady). Spekulanti by totiž v naději na dosažení zisku provedli většinu svých nákupů v tuto dobu. V nákupech by pokračovali až do okamžiku, kdy by neviděli další možnost budoucího zisku. Proдали by, kdykoliv by si mysleli, že by mohlo dojít k budoucí ztrátě. Výsledkem by byla stabilizace cen zemědělských výrobků během celého roku.

Právě proto, že existuje skupina profesionálních spekulantů, kteří přebírají tato rizika, nemusejí je nést zemědělci a mlynáři. Mohou se chránit prostřednictvím trhu. Za normálních podmínek, pokud spekulanti dobře vykonávají svou úlohu, budou zisky zemědělců a mlynářů záležet především na jejich dovednostech a pílí v zemědělství a mletí, a nikoliv na tržních fluktuacích.

Reálná zkušenost ukazuje, že v průměru zůstává cena pšenice a podobných nekazících se plodin celý rok stejná, s výjimkou odchylky dané skladováním, úroky a pojistným. Některé podrobné výzkumy skutečně ukázaly, že průměrný měsíční nárůst ceny od doby sklizně nestačil na pokrytí skladovacích nákladů, takže spekulanti ve skutečnosti dotovali zemědělce. Samozřejmě to nebylo jejich úmyslem, ale výsledkem trvalého sklonu k nadměrnému optimismu³¹ na straně spekulantů. (Zdá se, že tento sklon ovlivňuje podnikatele ve většině konkurenčních činností: navzdory svému záměru jako skupina trvale dotují spotřebitele. To platí zvláště v době, kdy existují vyhlídky velkých spekulativních zisků. Stejně jako účastníci loterie jako celek ztrácejí, protože každý doufá, že získá jednu z mála atraktivních cen, bylo např. spočítáno, že celková hodnota práce a kapitálu vložená do hledání zlata nebo ropy převýšila celkovou hodnotu vytěženého zlata nebo ropy.)

Situace je však odlišná, když zasáhne stát a buď přímo koupí plodiny, nebo zemědělcům půjčí peníze, aby plodiny drželi mimo trh. To je někdy prováděno pod hlavičkou „udržování tzv. trvale zaplněné sýpky“ (evernormal granary). Historie cen a meziroční přesuny obilí však ukazují, že tuto funkci již dobře vykonává soukromě organizovaný svobodný trh. Když se zapojí vláda, tato „trvale zaplněná sýpka“ se stane „trvale zpolitizovanou sýpkou“. Zemědělci jsou za peníze daňových poplatníků podporováni, aby

³¹ Detailnější pojednání viz Kirzner, Israel: „Omyly z přílišného pesimismu a omyly z přílišného optimismu“ v *Jak fungují trhy*, Liberální institut, 1998.

zadržovali více svých plodin mimo trh. Politici, kteří toto opatření iniciovali, nebo úředníci, kteří jej vykonávají, vždy stanoví takzvanou spravedlivou cenu za zemědělské produkty nad cenou ospravedlnitelnou podmínkami nabídky a poptávky v danou dobu, protože si přejí zajistit si hlasy zemědělců. To vede k opadnutí zájmu kupujících. „Trvale zaplněná sýpka“ se stane „trvale přeplněnou sýpkou“. Přebytečné zásoby jsou udržovány mimo trh. Důsledkem je dočasné zajištění vyšší ceny, než které by bylo jinak dosaženo. Toho je však dosaženo pouze vytvořením mnohem nižší pozdější ceny. Umělý nedostatek vytvořený tento rok zadržením části obilí mimo trh představuje umělý přebytek v příštím roce.

Příliš bychom opustili naše téma, kdybychom přesně popisovali, co se skutečně stalo, když byl tento program například aplikován na americkou bavlnu.³² Navršili jsme celoroční zásoby a znemožnili přístup americké bavlny na zahraniční trhy. Obrovsky jsme stimulovali pěstování bavlny v jiných zemích. Ačkoliv oponenti těchto omezení a úvěrové politiky tyto výsledky přesně předpovídali, když k nim skutečně došlo, úředníci, kteří za ně byli zodpovědní, pouze odpověděli, že by k nim bývalo stejně došlo.

³² Bavlněný program však představuje obzvláště ilustrativní příklad. K 1. srpnu 1956 přebytek bavlny dosáhl rekordní úrovně 14 529 000 žoků (obchodní míra používaná v obchodě s bavlnou - pozn. překl.), což bylo více než celoroční normální výroba nebo spotřeba. Vláda změnila program, aby na situaci reagovala. Rozhodla se koupit většinu bavlny od pěstitelů a okamžitě ji nabídnout k prodeji se slevou. Aby bylo americkou bavlnu opět možné prodat na světovém trhu, vláda poskytla exportní dotaci nejprve 6 centů za libru a později v roce 1961 8,5 centu za libru. Toto opatření uspělo ve snížení přebytku surové bavlny. Ke ztrátám, které nesli daňoví poplatníci, získali navíc američtí výrobci textilu na domácích i zahraničních trzích vážnou konkurenční nevýhodu oproti výrobcům zahraničním. Americká vláda dotovala zahraniční odvětví na úkor amerického odvětví. Pro programy vládní regulace cen je typické, že uniknou jednomu nechtěnému důsledku pouze zabřednutím do jiného, obvykle horšího.

Od doby, kdy Hazlitt přidal tuto poznámku, se situace nezlepšila. Podle *Investor's Business Daily* z 29. září 1995: „Od roku 1986 do roku 1993 dosáhly náklady na bavlněný program 12 miliard dolarů, tedy průměrně 1,5 miliardy ročně. Jako u mnoha zemědělských programů šly velké platby malému počtu výrobců. V roce 1993 si výnosy rozdělilo necelých 96 000 pěstitelů.“ Další náklady pro spotřebitele jsou také vysoké. Podle studie amerického Nejvyššího kontrolního úřadu (GAO, General Accounting Office) vydané 20. července 1995 stál program společnost průměrně 738 milionů každý rok po dobu předchozích osmi let. Stejná studie GAO došla k závěru, že „bavlněný program se vyvinul do nákladného, složitého bludiště domácích a mezinárodních cenových dotací, které prospívají producentům bavlny za peníze státu a celé společnosti.“ Pokusy 104. Kongresu program reformovat selhaly - pozn. P. M.

Úvěrová politika je obvykle doprovázena nebo nevyhnutelně vede k politice omezování produkce, tedy k politice nedostatku. Prakticky v každém pokusu o „stabilizování“ ceny komodity byly zájmy výrobců dávány do popředí. Skutečným cílem je bezprostřední zvýšení cen. Obvykle bývá na každého výrobce podléhajícího regulaci následně uvaleno poměrné omezení produkce, které má zajistit uvedené zvýšení cen. Následně dojde k několika bezprostředně špatným důsledkům. Když předpokládáme, že regulace bude uvalena v mezinárodním rozsahu, znamená to, že bude omezena celková světová výroba. Světoví spotřebitelé budou moci užívat méně některého druhu výrobku, který mohli dříve užívat bez omezení. Svět bude právě o tolik chudší. Protože spotřebitelé jsou nuceni platit za tento výrobek vyšší ceny, než by platili bez regulace, zbývá jim méně peněz na koupi jiných výrobků.

2

Zastánci restrikce obvykle odpoví, že k tomuto poklesu výstupu by v tržní ekonomice stejně došlo. Jak jsme však viděli v minulé kapitole, existuje zde jeden zásadní rozdíl. V konkurenční tržní ekonomice jsou výrobci s vysokými náklady, tedy *neefektivní* výrobci, poklesem ceny vytlačeni z trhu. V případě zemědělských produktů budou vytlačeni ti nejméně schopní zemědělci, ti s nejhorším vybavením³³ nebo ti, kteří obdělávají nejhorší půdu.³⁴ Nejschopnější zemědělci na nejlepší půdě svou výrobu omezovat nemusí. Naopak, jestliže byl pokles cen příznakem nižších průměrných výrobních cen, které odrážely zvýšenou nabídku, potom vytlačování mezních zemědělců na mezní půdě umožňuje dobrým zemědělcům na dobré půdě výrobu *rozšířit*. Dlouhodobě tedy vůbec nemusí dojít k žádnému snížení produkce dané komodity. A tyto výrobky budou vyráběny a prodávány za *trvale* nižší cenu.

V takovém případě spotřebitelé budou zásobeni daným výrobkem stejně tak dobře, jako byli dříve. Navíc jim v důsledku nižší ceny zbydou peníze, které dříve neměli, na útratu za jiné věci. Spotřebitelům se tedy zřejmě bude dařit lépe. Jejich zvýšené výdaje za ostatní

³³ Mezní zemědělci produkují na hranici ziskovosti. Všichni méně produktivní zemědělci než oni na trhu neobstojí - pozn. překl.

³⁴ Mezní půda je z hlediska produkce určité komodity na hranici ziskovosti. Všechna méně úrodná půda není pro zemědělství využívána - pozn. překl.

produkty zajistí vyšší zaměstnanost v jiných odvětvích, jež budou následně absorbovat bývalé mezní zemědělce v zaměstnáních, ve kterých bude jejich úsilí lukrativnější a efektivnější.

Jednotné poměrné omezení výroby (abychom se vrátili k vládnímu programu intervencí) na druhou stranu znamená, že efektivní výrobci s nízkými náklady nebudou moci zabezpečit veškerou produkci, kterou by za takto nízkou cenu poskytnout mohli. Na druhou stranu to znamená, že neefektivní výrobci s vysokými náklady budou uměle udržováni v podnikání. Výroba tak bude méně efektivní. Neefektivní mezní výrobci, uměle udržovaní v oboru, budou dále vázat půdu, pracovní síly a kapitál, které by mohly být mnohem ziskověji a efektivněji použity pro jiné účely.

Nemá smysl argumentovat, že v důsledku restriktivního programu byla nakonec cena zemědělských výrobků zvýšena a „zemědělci mají větší kupní sílu“. Získali ji sebráním stejného množství kupní síly od městských kupujících. (Touto problematikou jsme se zabývali již dříve v naší analýze paritních cen.) Dát zemědělcům peníze za omezení výroby, nebo jim dát stejné množství peněz za uměle omezenou produkci není odlišné od toho, když nutíte spotřebitele nebo daňové poplatníky platit lidem za úplné nicnedělání. V obou případech ti, kdo mají prospěch z těchto opatření, „kupní sílu“ získají. V obou případech však někdo jiný přesně stejnou částku ztrácí. Čistá ztráta pro společnost je ztráta výroby, protože lidé jsou odměňováni za to, že nevyrábějí. Protože je méně pro každého, protože v oběhu je méně věcí, reálné mzdy a reálné příjmy se sníží poklesem jejich nominálního množství, nebo prostřednictvím vyšších životních nákladů.

Když je však učiněn pokus o udržení ceny zemědělské komodity a není zavedeno žádné umělé omezení produkce, neprodané přebytky předražené komodity se budou dále hromadit, dokud se trh pro tento výrobek nezhroutí v mnohem větším rozsahu, než kdyby program nikdy nebyl realizován. Producenti mimo restriktivní program, stimulováni umělým růstem ceny, mohou také významně rozšířit svou vlastní výrobu. Právě toto se stalo při britském programu restrikce kaučuku a americkém programu restrikce bavlny. V obou případech pád cen nakonec dosáhne katastrofických rozměrů, kterých by bez programu restrikce nebylo nikdy dosaženo. Program, který chtěl tak báječně „stabilizovat“ ceny a podmínky zemědělců, přináší nesrovnatelně větší nestabilitu, než by kdy mohly způsobit volné tržní síly.

Přesto jsou však neustále navrhovány nové mezinárodní programy regulace některých komodit. Slyšíme, že se *tentokrát* vyhnou všem minulým chybám. Tentokrát budou stanoveny

ceny, které budou „spravedlivé“ nejenom pro výrobce, ale i pro spotřebitele. Produkující a spotřebitelské země se dohodnou na tom, jaké tyto ceny budou, protože ani jedni nebudou nerozumní. Regulované ceny budou nevyhnutelně zahrnovat „spravedlivé“ rozdělení a přiděly výroby a spotřeby mezi jednotlivými zeměmi. Pouze cynik by mohl očekávat neslušné mezinárodní spory o jejich výši. Nakonec, jako největší zázrak, se tento svět nadnárodní regulace a donucování také stane světem „svobodného“ mezinárodního obchodu!

Nejsem si jistý, co v této souvislosti vládní plánovači myslí svobodným obchodem. Můžeme si však být jisti alespoň věcmi, které tím nemyslí. Rozhodně tím nemyslí svobodu obyčejných lidí kupovat a prodávat, půjčovat a vypůjčovat si za jakékoliv ceny, za které chtějí a které považují za nejvýhodnější. Nemyslí tím svobodu obyčejného občana pěstovat tolik dané plodiny, kolik chce, přijít a odejít podle přání, usadit se, kde chce, a odnést s sebou svůj kapitál a další majetek. Domnívám se, že mají na mysli pouze svobodu úředníků uspořádat tyto věci za něj. Řeknou mu, že když bude tyto úředníky hezky poslouchat, bude odměněn růstem své životní úrovně. Když však plánovači uspějí ve svázání myšlenky mezinárodní spolupráce s myšlenkou zvýšené státní regulace hospodářského života, mezinárodní regulace budoucnosti budou mít velice pravděpodobně stejný efekt jako ty v minulosti: omezením svobody obyčejného člověka se zároveň jeho životní úroveň sníží.

2.16 Vládní regulace cen

Již jsme si ukázali, jaké jsou některé důsledky vládních pokusů držet ceny zboží nad úrovní, na kterou by je za normálních podmínek donesly svobodné trhy. Podívejme se nyní na některé z důsledků vládních pokusů udržet ceny zboží *pod* jejich přirozenými tržními úrovněmi.

O to se v dnešní době pokouší prakticky všechny vlády v době války. Nebudeme zde rozebírat účelnost válečné regulace cen. Celá ekonomika je za války nevyhnutelně ovládána státem a detaily, které bychom museli zvažovat, by nás odvedly příliš daleko od hlavní otázky, kterou se tato kniha zabývá.³⁵ Válečná regulace cen, ať již je rozumná nebo ne, pokračovala téměř ve všech zemích ještě dlouhou dobu po skončení války, i když původní důvod jejího zavedení zmizel.

Válečná inflace je převažující příčinou tlaku na regulaci cen. V době psaní této knihy, kdy prakticky v každé zemi existuje inflace, přestože se většina z nich nachází ve stavu míru, se o cenové regulaci stále mluví, i když ne pokaždé je zavedena. Přestože je vždy ekonomicky škodlivá, ne-li přímo destruktivní, z pohledu úředníků má určitou politickou výhodu. Svaluje totiž vinu za vyšší ceny na hamižnost a nenasytnost podnikatelů, místo na inflační monetární politiku úředníků samotných.

Podívejme se nejprve, co se stane, když se vláda pokouší udržovat cenu jedné komodity nebo malé skupiny komodit pod cenou, která by byla ustavena na svobodném konkurenčním trhu.

Když se vláda pokouší zmrazit maximální ceny pouze pro několik druhů zboží, obvykle zvolí určité základní komodity s odůvodněním, že je nezbytné, aby je chudí mohli získat za „rozumnou“ cenu. Řekněme, že zboží zvolené pro tento účel jsou chléb, mléko a maso.

Argument pro udržování ceny zboží na nízké úrovni bude přibližně následující: Když necháme (třeba) hovězí maso na pospas volnému trhu, cena bude konkurujícími si nabídkami

³⁵ Můj vlastní závěr je však následující: zatímco některé aktivity státu v oblasti rozdělování a přidělování mohou být nevyhnutelné, státní regulace cen bude pravděpodobně obzvláště škodlivá v období úplné války. Zatímco zmrazení maximálních cen vyžaduje ke svému (alespoň dočasnému) fungování přidělový systém, neplatí to naopak.

vytlačena tak vysoko, že si jej budou moci koupit pouze bohatí. Lidé dostanou hovězí maso nikoliv v poměru k jejich potřebě, ale pouze v poměru k jejich kupní síle. Když budeme držet cenu dole, každý dostane svůj spravedlivý podíl.

U tohoto argumentu bychom si nejprve měli všimnout toho, že za předpokladu, že uvedený argument platí, přijaté opatření je nedůsledné a jenom polovičaté. Pokud je kupní síla spíše než potřeba tím, co určuje rozdělení hovězího masa za tržní cenu 2,25 dolaru za libru, potom by rozdělení určovala i tehdy, i když zřejmě do menší míry, když by zákonná maximální cena byla řekněme 1,50 dolaru za libru. Argument, že rozhoduje „kupní síla spíše než potřeba“, potom bude platit tak dlouho, dokud budeme za hovězí vůbec něco účtovat. Přestal by platit pouze tehdy, kdyby hovězí bylo rozdáváno zdarma.

Programy stanovení maximálních cen však obvykle začínají jako pokusy „zabránit růstu životních nákladů“. Jejich obhájci tak nevědomky předpokládají, že na tržní ceně v době zahájení regulace je cosi podivně „normálního“ nebo posvátného. Počáteční nebo předchozí cena je považována za „přiměřenou“ a jakákoliv vyšší než zvolená počáteční cena, bez ohledu na změny ve výrobních podmínkách nebo poptávce, je „nepřiměřená“.

2

Když se zabýváme tímto tématem, nemá smysl předpokládat, že by cenová regulace nastavila ceny přesně na úroveň, kterou by vytvořil svobodný trh. To by bylo stejné jako vůbec žádnou cenovou regulaci nemít. Musíme předpokládat, že kupní síla v rukou veřejnosti je větší než nabídka dostupného zboží a že ceny budou vládou drženy *pod* úrovní, kam by se dostaly na volném trhu.

Nemůžeme držet cenu zboží pod tržní úrovní, aniž bychom nakonec nevyvolali dva důsledky. Prvním je zvýšení poptávky po daném zboží. Protože je toto zboží levnější, lidé budou chtít a budou moci si dovolit koupit ho více. Druhým důsledkem bude snížení nabídky tohoto zboží. Protože lidé budou více kupovat, nashromážděná zásoba bude rychleji skoupena z pultů obchodů. Navíc budou producenti odrazováni od výroby tohoto zboží. Zisková marže se sníží nebo zcela zmizí. Mezní výrobci budou vytlačeni z trhu, a dokonce i nejefektivnější výrobci mohou být nuceni vyrábět své zboží se ztrátou. To se stalo například za druhé světové války, když jatka byla nucena Úřadem správy cen porážet dobytek a zpracovávat maso za méně, než byly jejich náklady na živý dobytek a práci spojenou s porážkou a zpracováním.

Kdybychom nic jiného neudělali, důsledkem stanovení maximální ceny příslušného zboží by byl nedostatek tohoto zboží. To je však přesně opakem toho, co chtěli vládní regulátoři původně docílit. Chtěli totiž zajistit širokou dostupnost zboží, u kterého byly stanoveny maximální ceny. Když však omezí mzdy a zisky výrobců tohoto zboží, bez toho aby omezili mzdy a zisky výrobců luxusního či pololuxusního zboží, odrazují výrobu komodit s regulovanou cenou, zatímco relativně stimulují produkci méně důležitých druhů zboží.

Některé z těchto důsledků budou postupem času zřejmé i regulátorům, kteří se budou pokoušet zavést řadu různých nástrojů a regulací ve snaze se jim vyhnout. Mezi nimi jsou přiděly, regulace nákladů, dotace a všeobecná regulace cen. Podívejme se na tyto věci podrobněji.

Jakmile začne být zřejmé, že vzniká nedostatek nějakého zboží v důsledku ceny stanovené pod tržní cenou, bohatí zákazníci jsou obviněni, že si „berou více, než je jejich spravedlivý podíl“; nebo pokud se jedná o suroviny vstupující do výroby, jednotlivé firmy jsou obviněny z „křečkování“. Vláda potom přijme řadu pravidel ohledně toho, kdo by měl mít přednost při koupi dané komodity nebo komu a v jakém množství by měla být přidělena nebo jak by měla být přidělována. Pokud je přijat přidělový systém, znamená to, že každý spotřebitel může dostat pouze určité maximální množství, bez ohledu na to, kolik je ochoten zaplatit za množství větší.

Pokud je přijat přidělový systém, znamená to zkrátka, že vláda přijala systém dvojích cen nebo dvojí měny, ve kterém musí každý zákazník mít určitý počet kuponů nebo „bodů“ ještě navíc k běžným penězům. Vláda se tedy pokouší přidělovým systémem vykonat část práce, kterou svobodný trh vykonává pomocí cen. Říkám část práce, protože přiděly pouze omezují poptávku bez stimulování nabídky, jak by to udělala vyšší cena.

Vláda se může pokusit zajistit nabídku rozšířením regulace na výrobní náklady daného zboží. Aby například držela nízko maloobchodní cenu hovězího masa, může zmrazit jeho velkoobchodní cenu, cenu hovězího od řezníka, cenu živého dobytka, cenu krmiva a mzdy pracovních sil na farmě. Aby držela nízko cenu dodávaného mléka, může se pokusit zmrazit mzdy řidičů cisteren s mlékem, cenu konví na mléko, výstupní cenu mléka od zemědělců a cenu krmiv. Aby zmrazila cenu chleba, může zmrazit mzdy v pekárnách, cenu mouky, zisky mlynářů, cenu obilí a tak dále.

Jakmile však vláda začne vertikálně rozšiřovat regulaci cen, rozšíří zároveň i důsledky, které ji k tomuto postupu dovedly. Za předpokladu, že bude mít odvalu zmrazit tyto náklady a bude schopná svá rozhodnutí vynutit, pak pouze obratem vytváří nedostatky různých výrobních faktorů - práce, krmiva, obilí, nebo čehokoliv jiného, co vstupovalo do výroby konečných komodit. Tak je vláda více a více nucena rozšiřovat regulaci a konečným důsledkem bude všeobecná regulace cen.

Vláda se může pokusit s touto potíží vypořádat pomocí dotací. Například zmrazí cenu mléka nebo másla pod tržní úroveň nebo pod relativní úroveň, na které zmrazuje ostatní ceny. Následně zjistí, že v důsledku nižších mezd nebo ziskové marže u produkce mléka nebo másla ve srovnání s ostatními komoditami je vyvolán nedostatek. Proto se vláda pokusí toto kompenzovat placením dotace výrobcům mléka a másla. Když pomineme s tím spojené administrativní potíže a budeme předpokládat, že dotace je dostatečná na zajištění žádané výroby mléka a másla, je jasné, že i když je dotace placena výrobcům, ve skutečnosti budou dotováni spotřebitelé. Výrobci dohromady nezískají více za své mléko a máslo, než kdyby jim bylo umožněno účtovat volnou tržní cenu, ale spotřebitelé dostávají své mléko a máslo výrazně pod cenou volného trhu. Jsou dotováni v rozsahu rozdílu, tedy ve výši dotace okázale placené výrobcům.

Pokud dotovaná komodita není na příděl, budou si jí moci nejvíce koupit právě ti s největší kupní silou. Znamená to, že tito kupující jsou dotováni více než kupující s menší kupní silou. Kdo nakonec bude dotovat spotřebitele, se rozhodne podle toho, na které skupiny obyvatel dopadne daňové břemeno. Lidé v roli daňových poplatníků dotují sami sebe v roli spotřebitelů. V této spleti je obtížné přesně vysledovat, kdo koho dotuje. Všeobecně se zapomíná, že dotace musí být někým placeny a že nebyl nalezen způsob, kterým by společnost získala něco za nic.

3

Regulace cen se může po krátkou dobu zdát úspěšná. Může se zdát, že nějakou dobu funguje dobře, obzvláště v době války, kdy je podporována patriotismem a pocitem krize. Čím déle však platí, tím více se prohloubí její potíže. Když jsou ceny vládním donucením svévolně drženy na nízké úrovni, poptávka bude *chronicky* převyšovat nabídku. Viděli jsme, že když se vláda pokouší zamezit nedostatku nějakého zboží také snížením cen pracovní síly, surovin a dalších faktorů vstupujících do výrobních nákladů, vytváří obratem jejich

nedostatek. Při provádění takové politiky se vládě bude zdát nezbytné rozšiřovat regulaci cen více a více směrem dolů, neboli „vertikálně“. Neméně nezbytné se jí bude zdát rozšířit regulaci cen „horizontálně“. Když zavedeme přidělový systém na jednu komoditu a veřejnost jí nebude moci získat dostatečné množství, přestože stále bude mít nadbytečnou kupní sílu, obrátí se k nějaké náhradě. Jinými slovy, přiděly každého zboží tím, jak se stává vzácnější, musí vyvíjet větší a větší tlak na zboží, která na přiděl nejsou. Budeme-li předpokládat, že vláda bude úspěšná ve svých snahách zamezit černým trhům (nebo alespoň zabránit jim, aby vznikly v takovém rozsahu, že by anulovaly její zákonem stanovené ceny), pokračující regulace cen musí do přidělového systému tlačit více a více zboží. Tyto přiděly nemohou skončit u spotřebitelů. Neskončily u nich ani ve druhé světové válce, dokonce byly ze všeho nejdříve aplikovány na rozdělování surovin výrobcům.

Přirozeným důsledkem důkladné všeobecné regulace cen, která se snaží napořád udržet původní historickou cenovou úroveň, musí být, stručně řečeno zcela zbyrokratizovaná a svázaná ekonomika. Mzdy by musely být drženy na nízké úrovni stejně tak rigidně jako ceny. Pracovní síla by musela být na přiděl stejně nemilosrdně jako suroviny. Konečným výsledkem by bylo, že vláda by nejenom přesně určovala každému spotřebiteli, kolik jaké komodity může získat, ale také by určovala jednotlivým výrobcům přesná množství jednotlivých surovin a pracovních sil. Konkurenční soutěžení o pracovní síly, stejně jako konkurenční soutěžení o suroviny by nebylo již tolerováno. Výsledkem by byla strnulá totalitní ekonomika, kde by každá firma a každý dělník byli vystaveni na milost vládě, kde by byly úplně opuštěny všechny tradiční svobody, jak je známe. Jak Alexander Hamilton vyjádřil ve *Federalist Papers*³⁶ před dvěma stoletími: „Moc nad živobytím člověka se rovná moci nad jeho vůlí.“

4

Takové jsou důsledky toho, co by mohlo být označeno jako „dokonalá“, dlouhotrvající a „nepolitická“ kontrola cen. V jedné zemi po druhé, obzvláště v Evropě během a po druhé světové válce, se vždy ukázalo, že některé z nejfantastičtějších chyb byrokratů byly zmírněny černým trhem. V některých zemích tak černý trh rostl na úkor legálně uznávaného trhu s regulovanými cenami, až se *skutečným trhem* stal černý trh. Tím, že nominálně drželi

³⁶ Federalist Papers mohou být nalezeny na internetové adrese <http://www.foundingfathers.info/federalistpapers/> - pozn. překl.

cenové stropy, se však politici u moci pokoušeli ukázat, že alespoň jejich srdce, když už ne hordy policistů, byla na správném místě.

Protože však nakonec černý trh nahradil legální trh s cenovým stropem, nesmíme si myslet, že nedošlo k žádným škodám. Škody byly ekonomické i morální. Během přechodného období velké zavedené firmy s velkým investovaným kapitálem a velkou potřebou udržet si dobré jméno byly nuceny omezit nebo ukončit výrobu. Jejich místo zaujaly pochybné, nově vzniklé firmy s malým kapitálem a malou nashromážděnou zkušeností ve výrobě. Tyto nové firmy byly neefektivní ve srovnání s těmi, které nahradily; vyráběly podřadné a nekvalitní zboží s výrazně vyššími výrobními náklady, než by potřebovaly původní firmy na pokračování ve výrobě jejich dříve produkovaného zboží. Nepoctivost byla odměněna. Nové firmy vděčily za svou existenci nebo růst faktu, že byly ochotny porušovat zákony. Jejich zákazníci se s nimi spolčovali a jako přirozený důsledek pronikala demoralizace do všech obchodních zvyků.³⁷

Zřídka se však úřady regulující ceny omezí na udržení úrovně cen z doby začátku regulace. Prohlásí, že jejich záměrem je „držet úroveň“. Brzy však pod zástěrkou „napravování nerovností“ nebo „společenských nespravedlností“ zahájí diskriminační regulaci cen, která dává politicky mocným skupinám nejvíce a těm ostatním skupinám nejméně.

Protože politická moc se dnes obvykle měří hlasy voličů, jsou skupinami, které se politici nejčastěji pokoušejí zvýhodnit, dělníci a zemědělci. Nejprve tvrdí, že mzdy a životní náklady spolu nesouvisí, že mzdy mohou být zvýšeny bez vyvolání růstu cen. Jakmile začne být jasné, že mzdy mohou být zvýšeny pouze na úkor zisků, začnou úředníci tvrdit, že zisky byly stejně příliš vysoké a že zvýšení mezd a udržení cen stále zachová „spravedlivý zisk“. Protože však jednotná míra zisku neexistuje a zisky se odlišují v každé firmě, bude důsledkem takové politiky úplné vytlačení nejméně ziskových firem z trhu a omezení nebo zastavení výroby určitých druhů zboží. Znamená to nezaměstnanost, pokles výroby a pokles životní úrovně.

³⁷ Podobný efekt lze pozorovat u prohibic všeho druhu - pozn. překl.

5

Odkud pramení veškeré snahy ceny regulovat? Především existuje nepochopení příčin růstu cen. Skutečná příčina je buď nedostatek zboží, nebo přebytek peněz. Zákonné cenové stropy nejsou lékem ani na jedno. Naopak, jak jsme právě viděli, pouze nedostatek zboží prohlubují. O tom, co udělat s přebytkem peněz, budeme diskutovat později. Jedna z chyb, o které se opírá snaha o regulaci cen, je hlavním tématem této knihy. Stejně jako nekonečné plány na zvyšování cen upřednostňovaných komodit jsou důsledkem uvažování zájmů pouze bezprostředně postižených výrobců a opomíjení zájmů zákazníků, rovněž plány na udržení cen na nízké úrovni zákoným nařízením jsou důsledkem sledování pouze krátkodobých zájmů lidí jako spotřebitelů a opomíjení jejich zájmů jako výrobců. Politická podpora těchto opatření pramení z podobného zmatení veřejnosti. Lidé nechtějí platit více za mléko, máslo, boty, nábytek, nájem, divadelní lístky nebo diamanty. Kdykoliv cena nějakého z těchto předmětů stoupne nad svou předchozí cenovou úroveň, spotřebitel se rozhořčí a cítí se být brán na hůl.

Jedinou výjimkou je předmět, který sám vyrábí: zde chápe a uznává důvody růstu ceny. Vždy však bude mít tendenci uvažovat o svém podnikání jako o výjimce. „Mé podnikání,“ říká, „je specifické a veřejnost tomu nerozumí. Pracovní náklady stouply, ceny surovin také, ta či ona surovina již není dovážena a musí být s vyššími náklady vyráběna doma. Navíc poptávka po výrobku vzrostla a firmě by mělo být dovoleno účtovat ceny nezbytné k umožnění její expanze, aby mohla této poptávce vyhovět.“ A tak dále. Každý jako spotřebitel kupuje stovky různých výrobků, jako výrobce obvykle vyrábí pouze jediný. Může vidět nespravedlnost v udržování nízké ceny tohoto výrobku. A právě jako každý výrobce chce docílit vyšší ceny svého výrobku, tak každý pracující chce vyšší mzdu nebo plat. Jako výrobce může každý vidět, že regulace cen omezuje výrobu v jeho oboru. Téměř každý však odmítá zevšeobecňovat tento postřeh, protože znamená, že bude muset platit více za výrobky ostatních.

Stručně řečeno, každý z nás je ekonomickou osobností více tváří. Každý z nás je výrobcem, daňovým poplatníkem, spotřebitelem. Opatření, která obhajuje, se odvíjejí od příslušné role, ve které se v daný okamžik cítí být. Někdy je Dr. Jekylllem, někdy panem Hydem. Jako výrobce si přeje inflaci (uvažuje-li o vlastních službách nebo výrobcích), jako spotřebitel si přeje cenové stropy (má-li na mysli to, co musí platit za výrobky ostatních). Jako spotřebitel může obhajovat nebo se smířit s dotacemi, jako daňový poplatník bude

odmítat za ně platit. Každý člověk má sklon se domnívat, že může využít politické síly, tak aby mohl mít prospěch z růstu ceny svého vlastního produktu (zatímco ceny surovin budou zákonem drženy nízko) a zároveň mít jako spotřebitel prospěch z regulace cen. Převažující většina lidí však klame sebe sama. Zisky plynoucí z politické manipulace s cenami budou ztrátami nejen vyváženy, ale v souhrnu dokonce ztráty převáží, protože regulace cen omezuje zaměstnanost a odrazuje od tvořivého úsilí.

2.17 Co dokáže regulace nájemného

Vládní regulace nájemného v domech a bytech je zvláštní formou regulace cen. Většina jejich důsledků je shodná s obecnými důsledky regulace cen, ale některé si zaslouží zvláštní pozornost.

Regulace nájemného je někdy zaváděna jako součást všeobecných regulací cen, častěji je však nařizována zvláštním zákonem. Častou příležitostí k jejímu zavedení je zahájení války. V malém městě je zřízena vojenská základna, nájemní domy zvýší ceny pronájmu pokojů, majitelé bytů a domů zvýší nájemné. To vede k veřejnému rozhořčení. Jinou příčinou zvýšených nájmu může být skutečnost, že domy v některých městech mohou být rozbity bombami a potřeba zbraní a dalších dodávek přesměruje suroviny a práci ze stavebnictví do jiných oblastí.

Regulace nájemného je zpočátku uvalena s argumentem, že nabídka bydlení není „elastická“, tj. že nedostatek ubytování nemůže být okamžitě vyrovnán bez ohledu na to, jak vysoko budou moci nájmy stoupat. Tvrdí se, že z tohoto důvodu vláda zákazem zvyšování nájemného chrání nájemníky před vydíráním a vykořisťováním, aniž by způsobila skutečnou škodu pronajímatelům a aniž by bránila nové výstavbě.

Tento argument je chybný i za předpokladu, že by regulace nájemného neplatila dlouho. Přehlíží totiž její bezprostřední důsledek. Pokud budou pronajímatelé moci zvýšit nájmy, tak aby odrážely inflaci a skutečné podmínky nabídky a poptávky, jednotliví nájemníci se přizpůsobí nájmem menšího bytu. Ostatním to umožní sdílet nedostatkové byty. Stávající množství bytů poskytne přechodné ubytování více lidem do té doby, než bude nedostatek vyřešen.

Regulace nájemného však vyvolává rozmařilé užívání místa. Tím získávají lidé, kteří již byty nebo domy v příslušném městě nebo oblasti užívají, zatímco všichni ostatní ztrácí. Kdyby nájemné mohlo vzrůst na úroveň stanovenou svobodným trhem, všichni nájemníci nebo rádo by nájemníci by měli stejnou možnost soutěžit o místo. Při inflaci nebo skutečném nedostatku bydlení by nájemné rostlo stejně nevyhnutelně i v případě, že by pronajímatelé nesměli určovat cenu sami, ale směli by pouze přijímat nejvyšší konkurenční nabídky nájemníků.

Čím déle regulace nájemného trvá, tím horší jsou její důsledky. Nové byty nejsou stavěny, protože chybí důvod je stavět. S růstem nákladů výstavby (obvykle v důsledku inflace) totiž dřívější úroveň nájemného nepřináší žádný zisk. Pokud, jak se často stává, si vláda toto nakonec uvědomí a zbaví nově stavěné byty regulace nájemného, stále nebude motiv stavět tolik nových bytů, jako kdyby regulace nájemného byly zbaveny také staré budovy. V závislosti na rozsahu znehodnocení peněz od doby zákonného zmrazení dřívějšího nájemného může nájemné za nové byty být deseti i dvacetinásobkem nájemného za ekvivalentní bydlení ve starých bytech. (Například toto se skutečně stalo ve Francii po druhé světové válce.) Za takových podmínek nebudou stávající nájemníci starých budov ochotni se stěhovat, nezávisle na tom, jak se jejich rodiny rozrůstají nebo stávající obydlí chátrá.

Vzhledem k nízkému regulovanému nájemnému ve starých budovách budou stávající nájemníci zákonně chráněni proti zvyšování nájemného a motivováni neefektivně využívat obytný prostor, ať už se jejich rodiny zmenšily jakkoliv. Tím se bezprostřední tlak nové poptávky soustřeďuje na relativně málo nových budov. Nájemné v nich je nejprve tlačeno na mnohem vyšší úroveň, než by dosáhlo na zcela volném trhu.

Přesto však tímto opatřením výstavba nových bytů nebude odpovídajícím způsobem stimulována. Stavitelé nebo vlastníci již existujících obytných domů budou mít omezené zisky, nebo dokonce i ztráty ze svých starých bytů. Zbude jim málo kapitálu nebo vůbec žádný kapitál na investice do nové výstavby. Navíc ti, kteří by kapitál získali z jiných zdrojů, se budou obávat, že by vláda mohla kdykoliv najít výmluvu na uvalení regulace nájemného i na novou výstavbu, což také skutečně často dělá.

Bytová situace se bude zhoršovat také z dalších důvodů. Především, dokud nebude povoleno odpovídající zvýšení nájemného, nebudou se majitelé bytů namáhat přebudovávat byty nebo je jakkoliv vylepšovat. Dokonce, když je regulace nájemného obzvláště nerealistická nebo tíživá, majitelé bytů ani nebudou udržovat pronajaté domy nebo byty v přijatelném stavu. Nejenom že nebudou mít ekonomickou motivaci se takto chovat, nemusí také na to mít prostředky. Zákony regulace nájemného, mimo další účinky, vytvářejí zlou krev mezi majiteli, nucenými akceptovat minimální návratnost nebo i ztráty, a nájemníky, ne-li nesoucími neschopnost majitelů provádět přiměřené opravy.

Obvyklý další krok zákonodárců jednajících pouze pod politickými tlaky nebo v zajetí pomýlených ekonomických představ je zbavit regulace „luxusní“ byty a zachovat ji u bytů

nížší nebo střední kategorie. Argumentuje se tím, že bohatí si mohou dovolit platit vyšší nájemné, zatímco chudí nemohou.

Dlouhodobým důsledkem takového diskriminačního nástroje však bude přesný opak toho, co jeho zastánci zamýšleli. Stavitelé a majitelé luxusních bytů jsou motivováni a odměňováni, stavitelé a majitelé potřebnějších bytů s nízkým nájmem jsou odrazováni a trestáni. Ti první mohou získat jakýkoliv zisk, který jim podmínky nabídky a poptávky umožní, zatímco na těch druhých zůstane, aby bez motivace (nebo i kapitálu) stavěli více bytů s nízkým nájemným.

Důsledkem je relativní růst oprav a přestaveb luxusních bytů a tendence k tomu, aby veškerá nová soukromá výstavba byla přesměrována k luxusním bytům. Bude ale chybět motivace byty s nízkým nájemným nejen stavět, ale dokonce je i udržovat v dobrém stavu. Byty pro skupiny s nízkým příjmem budou tedy chátrat a nebude docházet ke zvyšování jejich počtu. V oblastech s rostoucí populací se chátrání a nedostatek bytů pro skupiny s nízkými příjmy bude stále zhoršovat. Může dosáhnout bodu, kdy řada majitelů nejenom přestane vydělávat, ale zaznamená vršící se neodvratné ztráty. Majitelé mohou dokonce zjistit, že nemohou svůj majetek ani rozdat zdarma. Poté jim nezbude nic jiného než skutečně svůj majetek opustit a zmizet, aby nemuseli platit daně. Když majitelé přestanou domy vytápět a poskytovat další základní služby, nájemníci jsou nuceni své byty také opustit. Stále větší oblasti se přeměňují na chudinské čtvrti (slumy). V nedávné době začalo být v New Yorku běžné vidět celé bloky opuštěných bytů s okny rozbitými nebo zabeďněnými, aby se zabránilo dalšímu poškozování vandaly. Rozšířilo se žhářství, ze kterého jsou podezíráni majitelé.

Dalším dopadem je propad městských příjmů, protože hodnota majetku, která je základem městských daní, dále klesá. Města bankrotují nebo nemohou dále poskytovat základní služby.

Jakmile jsou tyto dopady tak jasné, že začnou bít do očí, politici, kteří regulaci nájemného zahájili, samozřejmě svůj omyl neuznají. Místo toho začnou obviňovat kapitalistický systém. Tvrdí, že soukromé podnikání opět „selhalo“ a že „soukromé podnikání nemůže ten úkol zvládnout“. Proto, tvrdí, musí nastoupit stát a budovat byty s nízkým nájemným sám.

Toto byly v podstatě obecné důsledky regulace nájemného v každé zemi zapojené do druhé světové války, nebo v zemi, která ji zavedla ve snaze vypořádat se s inflací.

Vláda tedy zahájí gigantický program výstavby samozřejmě z peněz daňových poplatníků. Domy jsou pronajímány za sazby, které neumožňují uhradit náklady výstavby a provozu. Obvykle vláda platí roční dotace buď přímo nájemníkům v podobě nižšího nájemného, nebo stavitelům či správcům státních bytů. Ať je uspořádání na papíře jakékoliv, nájemníci ve státních bytech jsou dotováni zbytkem populace. Část jejich nájemného za ně platí jiní. Byli vybráni ke zvýhodněnému zacházení. Politické pozadí tohoto upřednostňování je příliš jasné, než abychom je museli zdůrazňovat. Vznikne nátlaková skupina, která věří, že má právo na tyto dotace, jež jí daňoví poplatníci vlastně dluží. Byl tak vykonán jen další nezvratitelný krok na cestě k úplnému státu blahobytu (welfare state).³⁸

Poslední ironií regulace nájemného je, že čím méně je realistická, krutější a nespravedlivější, tím horlivější budou argumenty pro její pokračování. Pokud jsou nájmy zákonem zmrazeny na průměrnou výši 95 procent cen volného trhu a majitelům je tím páčána pouze malá nespravedlnost, nebude silný politický odpor proti zrušení regulace, protože nájemníci budou muset uhradit průměrně pouze 5 procentní zvýšení. Pokud však je v zemi velká inflace nebo jsou zákony na regulaci nájemného tak represivní a nerealistické, že zákonem zmrazené ceny budou pouze ve výši 10 procent ceny volného trhu a majitelům a pronajímatelům je způsobována velká nespravedlnost, vznikne velký povyk nad strašlivými hrůzami plynoucími ze zrušení regulace a nucením nájemníků platit ekonomické nájemné. Bude argumentováno tím, že by bylo nevýslovně kruté a nerozumné žádat nájemníky, aby platili tak náhlé a velké zvýšení. Dokonce i oponenti regulace nájemného budou mít tendenci připustit, aby odstranění regulace bylo velice opatrným, postupným a dlouhodobým procesem. Málokterí oponenti regulace nájemného budou za takových podmínek mít politickou odvalu a dostatečné ekonomické argumenty požadovat byť i postupné odstraňování regulace. Čím méně realistická a nespravedlivá bude regulace nájemného, tím politicky těžší bude se jí zbavit. V jednotlivých zemích byla ničivá regulace nájemného udržena ještě dlouho po zrušení ostatních způsobů cenové regulace.

³⁸ Většina současných států usiluje o blahobyt svých občanů prostřednictvím obrovského množství regulací a přerozdělování, takže státní úředníci rozhodují až o polovině (v některých případech i více) celkové produkce soukromého sektoru. Státní penzijní systém, státní školství a zdravotnictví jsou typickými příklady těchto opatření. Výstižné pojednání o této problematice viz Friedman, Milton: *Svoboda volby*, Liberální institut, 1992 - pozn. překl.

Politické výmluvy používané ve prospěch pokračování regulace nájemného postrádají věrohodnost. Zákon někdy stanoví, že regulace bude ukončena, když „uvolněnost bytů“ dosáhne určité hodnoty. Úředníci, zastávající regulaci nájemného, budou triumfálně zdůrazňovat, že uvolněnost bytů ještě oné hodnoty nedosáhla. Samozřejmě že ne. Samotný fakt, že zákonné nájemné je drženo tak hluboko pod tržní hodnotou, uměle zvyšuje poptávku a zároveň odrazuje veškeré zvyšování její nabídky. Takže čím níže budou cenové stropy drženy, tím je jistější, že „nedostatek“ bytů nebo domů bude pokračovat.

Nespravedlnost vůči pronajímatelům je do nebe volající. Jsou nuceni dotovat nájemné placené jejich nájemníky, a to často za cenu velkých ztrát. Dotovaní nájemníci mohou být často bohatší než pronajímatelé, kteří jsou nuceni přebírat část nákladů, které by jinak uhradilo tržní nájemné. Politici to ignorují. Lidé v jiných oborech podnikání, kteří obhajují zavedení nebo zachování regulace nájemného, protože mají s nájemníky sympatie, nejdou nikdy tak daleko, aby navrhli, že by sami mohli hradit část dotace nájemníkům prostřednictvím zdanění. Celé břemeno tedy padá na malou skupinu lidí, kteří se dopustili toho hříchu, že postavili nebo vlastní nájemní byty.

Málo slov má potupnější význam než anglické slovo „slumlord“ (majitel domu v chudinské čtvrti - pozn. překl.). Kdo to vlastně je? Není to člověk, který by vlastnil drahý majetek v luxusní čtvrti, ale někdo, kdo vlastní pouze sešlé byty v chudinské čtvrti, kde jsou nájmy nejnižší a jejich platba nejliknavější, nejméně jistá a nespolehlivá. Není snadné si představit, proč (mimo vrozené špatnosti) by někdo, kdo by mohl vlastnit slušný nájemní dům, by se místo toho rozhodl vlastnit dům v chudinské čtvrti.

Je-li cenová regulace uvalena na zboží okamžité spotřeby, jako je například chléb, pekaři mohou jednoduše odmítnout péct a prodávat. Nedostatek je okamžitě zřejmý a politici jsou nuceni zvýšit cenové stropy nebo je zrušit. Bydlení je však trvanlivé. Může trvat několik let, než nájemníci začnou pocítovat důsledky snížení přílivu kapitálu do nové výstavby, běžné údržby a oprav. Může trvat ještě déle, než si uvědomí, že nedostatek a chátrání bytů je přímým důsledkem regulace nájemného. Pokud pronajímatelé získávají nějaký čistý příjem nad své daně a úroky z hypotéky, může se zatím zdát, že nemají jinou alternativu než pokračovat v držení a pronajímání svého majetku. Politici - majíce na paměti, že nájemníci mají více hlasů než pronajímatelé - cynicky pokračují v regulaci nájemného ještě dlouho poté, co byli nuceni ukončit programy všeobecné regulace cen.

Vracíme se tedy zpět k naší základní lekci. Tlak na regulaci nájemného přichází od těch, kdo zvažují pouze její domnělý krátkodobý prospěch pro jednu skupinu populace. Když však zvážíme její *dlouhodobé* dopady na každého, včetně samotných nájemníků, poznáme, že regulace nájemného je nejenom neobyčejně hloupá, ale i neobyčejně destruktivní, a to tím více, čím je hlubší a čím déle platí.

2.18 Zákony o minimální mzdě

Již jsme si ukázali některé ničivé důsledky, ke kterým vedly svévolné snahy státu o zvýšení ceny vybraných komodit. Stejný druh ničivých důsledků provází snahy o zvýšení mzdy prostřednictvím zákonů o minimální mzdě. To by nás však nemělo překvapovat, protože mzda je ve skutečnosti cenou. Pro ekonomii je nešťastné a matoucí, že cena služby práce obdržela úplně odlišný název od ostatních cen. To zamezilo lidem pochopit, že pro oba druhy cen platí stejné principy.

Uvažování v oblasti mezd se stalo natolik emocionálním a politicky zaujatým, že ve většině diskusí jsou ignorovány i ty nejzřejmější principy. Lidé, kteří by jako první odmítli tvrzení, že prosperita může být zajištěna umělým nafouknutím cen, lidé, kteří by jako první namítli, že zákony o minimální ceně zboží mohou být nejškodlivější pro odvětví, kterým měly pomoci, budou přesto obhajovat zákony o minimální mzdě a odsuzovat oponenty bez sebemenší pochybnosti o své pravdě.

Mělo by však být jasné, že zákon o minimální mzdě je přinejlepším jen omezenou zbraní proti zlu nízkých mezd a že dobro potenciálně dosažitelné takovým zákonem může přehlušit možnou škodu pouze v přímé úměře ke skromnosti jeho cílů. Čím větší cíle takový zákon má, čím větší je počet dělníků, které se pokouší krýt, a čím více se pokouší zvýšit jejich mzdy, tím jistější bude, že škodlivé důsledky přehluší jakékoliv potenciálně příznivé důsledky.

Tak například když bude přijat zákon, že nikomu nesmí být placena mzda nižší než 106 dolarů za čtyřicetihodinový týden, prvním důsledkem bude, že zaměstnanec, který pro svého zaměstnavatele nemá hodnotu 106 dolarů týdně, nebude zaměstnán vůbec. Nemůžete zařídit, aby práce člověka měla určitou hodnotu tím, že všem zakážete mu nabízet méně. Pouze jej zbavíte práva vydělat částku, kterou by mu jeho schopnosti a situace umožnily vydělat. Zároveň zbavíte společnost i těch skromných služeb, které by mohl poskytovat. Stručně řečeno, nízkou mzdu nahradíte nezaměstnaností. Pouze vytvoříte kolem sebe škodu bez srovnatelné náhrady.

Jedinou výjimkou je, když skupina pracujících dostává mzdu, která je ve skutečnosti pod jejich tržní cenou. To se však stane pouze za vzácných a zvláštních okolností nebo v lokalitách, kde konkurenční síly nefungují svobodně nebo dostatečně. Nicméně téměř ve všech těchto speciálních případech by bylo možné zvýšení mzdy dosáhnout stejně efektivně,

flexibilněji a s menší potenciální škodou tak, že by se zaměstnanci spojili a vytvořili odborovou organizaci.

Můžeme si myslet, že když zákon vynutí placení vyšší mzdy v daném odvětví, toto odvětví bude moci účtovat vyšší ceny za své výrobky, takže břemeno placem vyšších mezd bude pouze přeneseno na spotřebitele. Takové přenesení však není tak snadné provést, stejně jako není možné tak snadno uniknout důsledkům umělého zvýšení mezd. Nemusí být totiž možné účtovat vyšší cenu za výrobek, protože ta by mohla spotřebitele přimět ke koupi srovnatelného dováženého výrobku nebo nějaké jiné náhrady. I když spotřebitelé budou pokračovat v koupi výrobků odvětví, ve kterém byly zvýšeny mzdy, vzhledem k vyšší ceně budou daného výrobku kupovat méně. Zatímco někteří dělníci ve zmíněném odvětví mohou mít prospěch z vyšší mzdy, jiní o zaměstnání přijdou. Na druhou stranu, když cena výrobku nebude zvýšena, mezní výrobci v daném odvětví budou z trhu vytlačeni, a tak i v tomto případě opět ke snížení výroby a následné nezaměstnanosti dojde, i když trochu jiným způsobem.

Když upozorníte na tyto důsledky, vždy se najde někdo, kdo odvěti: „Budiž, pokud však odvětví X nemůže přežít, aniž by vyplácelo hladové mzdy, potom bude jen dobře, když bude jeho existence zcela znemožněna zavedením minimálních mezd.“ Toto odvážné prohlášení však přehlíží realitu. Zaprvé přehlíží, že spotřebitelé ztratou daného výrobku utrpí. Dále zapomíná na to, že odsuzuje lidi, kteří pracovali v onom odvětví, k nezaměstnanosti. Nakonec ignoruje fakt, že ať byly mzdy v odvětví X jakkoliv nízké, stále byly nejlepší alternativou, která se pracujícím v onom odvětví zdála být možná. Jinak by totiž tito zaměstnanci odešli jinam. Pokud je tedy odvětví X vytlačeno z existence zákonem o minimální mzdě, pak pracující v něm dříve zaměstnaní budou donuceni přijmout alternativní zaměstnání, která se jim dříve zdála méně lákavá. Jejich soutěž o pracovní místa sníží mzdy nabízené i v těchto alternativních zaměstnáních. Závěru, že zákon o minimální mzdě zvýší nezaměstnanost, neunikneme.

2

Další zajímavý problém bude vyvolán programem boje s nezaměstnaností způsobenou zákony o minimální mzdě. Minimální mzdou, řekněme 2,65 dolaru na hodinu, jsme zakázali

všem pracovat čtyřicet hodin týdně za méně než 106 dolarů.³⁹ Předpokládejme dále, že nezaměstnaným nabídneme pouhých 70 dolarů podpory v nezaměstnanosti. Znamená to, že jsme zakázali člověku smysluplně pracovat za například 90 dolarů týdně, abychom mu mohli poskytnout podporu ve výši 70 dolarů za nicnedělání. Společnost jsme zbavili hodnoty jeho služeb. Zbavili jsme tohoto člověka nezávislosti a sebeúcty dané soběstačností, byť i na nízké úrovni a vykonáváním žádané práce. Zároveň jsme snížili částku, kterou by si onen člověk mohl vydělat svým vlastním úsilím.

K těmto důsledkům bude docházet, dokud výše podpory bude nižší než 106 dolarů týdně. Čím vyšší podporu však stanovíme, tím horší bude situace v dalších ohledech. Když nabídneme 106 dolarů podpory, pak řadě lidí nabízíme stejnou částku za pracování i nepracování. Dále, ať nabídneme jakoukoliv výši podpory, vytváříme situaci, ve které každý pracuje pouze za rozdíl mezi svou mzdou a výší podpory. Pokud je podpora například 106 dolarů týdně, dělníci, kterým bude nabídnuta mzda 2,75 dolaru za hodinu, tedy 110 dolarů týdně, to budou chápat, jako že jsou žádáni pracovat pouze za 4 dolary týdně - protože zbytek mohou získat bez práce.

Můžeme si myslet, že těmto důsledkům můžeme uniknout nabízením „podpory při práci“ (work relief) namísto „podpory doma“ (home relief)⁴⁰. Povahu důsledků však pouze změníme. Podpora při práci znamená, že jejím příjemcům platíme více, než by za své úsilí dostali na volném trhu. Pouze část jejich „podpora mzdy“ je za jejich práci, zatímco zbytek je maskovaná podpora.

Zbývá zdůraznit, že vládní programy vytváření práce jsou nevyhnutelně neefektivní a jejich přínos je pochybný. Vláda musí vymýšlet projekty, které zaměstnají ty nejméně zdatné. Nemůže začít učit lidi tesařinu, zedničtinu a podobné dovednosti z obavy před konkurencí zavedeným řemeslníkům a probuzením nepřátelství stávajících odborů. Ne že bych to považoval za správné, ale pravděpodobně by bylo méně nebezpečné, kdyby vláda

³⁹ Minimální mzda byla v roce 2009 zvýšena na 7,25 dolaru za hodinu. Čtyřicetihodinový týden postavený na této mzdě stojí zaměstnavatele jen na mzdách 290 dolarů - pozn. P. M. (KoSiK)

⁴⁰ „Podpora při práci“ je schéma, při kterém je k podpoře oprávněný ten, kdo za definovaných podmínek pracuje - pozn. překl.

„Podpora doma“ je naproti tomu částka, vyplácená pouze v případě nezaměstnanosti (tedy vyplácená za nicnedělání) - pozn. překl.

zcela otevřeně dotovala mzdy nižší než mzdy mezních dělníků při práci, kterou právě vykonávají. I to by však vytvořilo další politické potíže.

Tuto záležitost nemusíme zkoumat dále, protože by nás dovedla do problémů, které nejsou bezprostředně relevantní. Když však zvažujeme zavedení zákonů o minimální mzdě nebo zvýšení již stanovené minimální mzdy, musíme mít na mysli obtíže a důsledky podpory v nezaměstnanosti.⁴¹

Než s tímto tématem skončíme, měl bych se možná zmínit o dalším argumentu, který je někdy udáván na podporu zákonné minimální mzdy. Když je jedna firma v odvětví monopolem⁴², nemusí se prý obávat konkurence a může nabízet mzdy pod tržní úrovní. Taková situace je však velice nepravděpodobná. Taková „monopolní“ firma musí při svém založení nabízet vysoké mzdy, aby nalákala pracovní síly z ostatních odvětví. Potom by teoreticky mohla nezvyšovat mzdy tolik jako jiná odvětví, a tak platit „podstandardní“ mzdy za příslušnou specializovanou práci. To by se však dělo, pouze kdyby ono odvětví (nebo

⁴¹ V roce 1938, kdy průměrná hodinová mzda v průmyslu byla ve Spojených státech přibližně 63 centů za hodinu, Kongres stanovil minimum 25 centů. V roce 1945, kdy průměrná mzda vzrostla na 1,02 dolaru za hodinu, Kongres stanovil minimum na 40 centů. V roce 1949, kdy průměrná tovární mzda vzrostla na 1,40 dolaru za hodinu, Kongres zvýšil minimum na 75 centů. V roce 1955, kdy průměr vzrostl na 1,88 dolaru, Kongres zvýšil minimum na 1 dolar. V roce 1961 při průměrné tovární mzdě 2,30 dolaru bylo minimum zvýšeno na 1,15 dolaru, v roce 1963 pak na 1,25 dolaru. Dále byla minimální mzda zvyšována na 1,40 dolaru v roce 1967, 1,60 dolaru v roce 1968, 2,00 dolary v roce 1974, 2,10 dolaru v roce 1975 a na 2,30 dolaru v roce 1976 (když průměrná mzda v soukromých nezemědělských zaměstnáních byla 4,87 dolaru). Potom, v roce 1977, kdy skutečná průměrná hodinová mzda v nezemědělských zaměstnáních byla 5,26 dolaru, byla minimální mzda zvýšena na 2,65 za hodinu s ustanoveními na její další zvýšení v každém z následujících tří let. Po zvýšení převažující hodinové mzdy se tedy zastánci minimální mzdy rozhodnou, že alespoň ekvivalentně

musí být zvýšeno také zákonné minimum. Ačkoli nejprve dochází k nárůstu tržní mzdové hladiny, a až poté dochází k zákonné úpravě, mýtus, že to byly úkony o minimální mzdě, které zvýšily tržní mzdu, stále přetrvává.

Od doby, kdy Hazlitt přidal tuto poznámku, byla minimální mzda třikrát zvýšena: v roce 1981 na 3,35 dolaru, v roce 1990 na 3,80 dolaru a v roce 1992 na 4,25 dolaru. Zvýšení nezaměstnanosti (obzvláště u nezletilých příslušníků menšin) a snížení počtu vytvářených pracovních míst následovaly po každém z těchto zvýšení. (Vedder, Richard a Gallaway, Lowell: „Should the Federal Minimum Wage Be Increased?“, *NCPA Policy Report č. 190*, únor 1995.) Studie NCPA jsou dostupné na internetové stránce www.ncpa.org - pozn. P. M.

⁴² Pro jediného poptávajícího na trhu se někdy používá termín *monopson* - pozn. překl

firma) bylo neúspěšné nebo se zmenšovalo, protože kdyby bylo prosperující a rozšiřující se, muselo by pro rozšíření své pracovní síly dále platit vysoké mzdy.

Víme ze zkušenosti, že právě velké firmy, které jsou nejčastěji obviňovány z monopolního postavení, platí nejvyšší mzdy a nabízejí nejatraktivnější pracovní podmínky. Obvykle to jsou malé mezní firmy, možná vystavené velké konkurenci, které nabízejí nejnižší mzdy. Všichni zaměstnavatelé však musí platit tolik, aby své zaměstnance udrželi nebo přilákali nové od zaměstnavatelů ostatních.

3

Tímto nechceme tvrdit, že neexistuje žádný způsob zvýšení mezd. Cílem však bylo zdůraznit, že zdánlivě snadný způsob jejich zvýšení vládním nařízením je chybnou a tou nejhorší cestou.

Snad je zde vhodné zdůraznit, že řada reformátorů se od těch, kteří nechtějí jejich návrhy přijmout, liší nikoliv větší lidumilností, ale větší netrpělivostí. Otázkou není, zda bychom si přáli, aby se každý měl tak dobře, jak je to jen možné. Mezi lidmi dobré vůle bude takový cíl brán jako samozřejmý. Skutečná otázka spočívá v hledání vhodných způsobů jeho dosažení. Když se ji budeme snažit zodpovědět, nikdy nesmíme ztratit ze zřetele několik základních pravd. Nemůžeme rozdělit více bohatství, než je vytvořeno. Dlouhodobě nemůžeme platit pracujícím jako celku více, než vyprodukují.

Nejlepším způsobem, jak zvýšit mzdy, je tedy zvýšit mezní produktivitu práce. Můžeme toho dosáhnout mnoha způsoby: zvýšením akumulace kapitálu - tedy zvýšením počtu strojů pomáhajících dělníkům; novými vynálezy a zlepšeními; efektivnějším managementem na straně zaměstnavatelů; větší pílí a efektivností na straně zaměstnanců; lepším vzděláním a zaškolováním. Čím více jednotlivý pracovník vyrobí, tím více zvýší bohatství celé společnosti. Čím více vytvoří, tím větší hodnotu budou jeho služby mít pro spotřebitele, a tedy i pro zaměstnavatele. Čím větší bude jeho hodnota pro zaměstnavatele, tím vyšší obdrží mzdu. Reálné mzdy se odvozují z výroby, ne z vládních nařízeních.

Vládní politika by tedy měla být zaměřena nikoliv na uvalování tíživých požadavků na zaměstnavatele, ale na sledování politiky povzbuzující zisky, rozšiřování firem, investice do nových a lepších strojů na zvýšení produktivity práce zaměstnanců, tedy prostě podpory

akumulace kapitálu místo odrazování od ní. Důsledkem bude zvýšení zaměstnanosti a mzdových sazeb.

2.19 Mohou odbory skutečně zvýšit mzdy?

Víra, že odbory mohou v dlouhodobém horizontu a pro celou pracující populaci významně zvýšit reálné mzdy, je jedním z velkých klamů dnešní doby. Tento klam je převážně důsledkem neschopnosti uznat, že mzdy jsou určeny v podstatě produktivitou práce. Z tohoto důvodu byly například mzdy ve Spojených státech nesrovnatelně vyšší než mzdy v Anglii a Německu v dobách, kdy „odborové hnutí“ bylo v těchto dvou zemích mnohem silnější.

Přes ohromující důkazy, že produktivita práce je zásadním určujícím faktorem mezd, je tento závěr obvykle opomíjen nebo zesměšňován odborovými vůdci a velkou skupinou levicových ekonomických pisálků, kteří jejich moudra papouškují. Tento závěr však není postaven na předpokladu, jak se oni mylně domnívají, že všichni zaměstnavatelé jsou laskaví a velkorysí lidé toužící udělat správnou věc. Spočívá na zcela odlišném předpokladu, že se každý jednotlivý zaměstnavatel snaží maximálně zvýšit svůj vlastní zisk. Pokud jsou lidé ochotni pracovat za menší mzdu, než jakou má jejich práce pro něj hodnotu, proč by toho neměl maximálně využít? Proč by například neměl preferovat to, že vydělá na dělníkovi 1 dolar týdně, než aby musel sledovat, jak na něm jiný zaměstnavatel vydělá třeba 2 dolary týdně? Pokud tato situace platí, budou mít zaměstnavatelé sklon nabízet pracujícím mzdy až do výše jejich ekonomické hodnoty.

To všechno neznamena, že odbory nemohou mít žádnou užitečnou nebo legitimní funkci. Ústřední funkce, kterou mohou zastávat, je zlepšovat lokální pracovní podmínky a zajišťovat, aby všichni jejich členové získali za své služby řádnou tržní hodnotu.

Soutěžení pracujících o pracovní místa a zaměstnavatelů o pracující totiž nefunguje absolutně dokonale. Jednotliví pracující ani jednotliví zaměstnavatelé nebudou nikdy přesně informováni o situaci na trhu práce. Jednotlivý pracující nemusí znát skutečnou tržní hodnotu svých služeb pro zaměstnavatele. Může být také ve slabé vyjednávací pozici. Chyby v posouzení situace budou výrazně dražší pro něj než pro zaměstnavatele. Když zaměstnavatel omylem odmítne přijmout člověka, z jehož služeb by mohl mít prospěch, pouze ztratí čistý zisk, který mohl získat ze zaměstnání tohoto jednoho člověka; může však zaměstnat stovky nebo tisíce lidí. Když však pracující omylem odmítne místo v přesvědčení, že lehce najde jiné s vyšším platem, tato chyba jej může přijít draho. V sázce je celé jeho živobytí. Nejenom že se mu nemusí podařit rychle najít nové a lepší místo, dlouhou dobu se

mu nemusí dařit najít ani místo, které nabídne podmínky alespoň srovnatelné. Čas může být podstatou jeho problému, protože on a jeho rodina musí jíst. Může pak být v pokušení raději přijmout mzdu, o které si myslí, že je pod jeho „tržní hodnotou“, než přijímat toto riziko. Když však zaměstnanci jednájí se zaměstnavatelem jako jedna skupina a určí známou „standardní mzdu“ za danou třídu práce, mohou napomoci vyrovnat vyjednávačí sílu a rizika spojená s chybami.

Zkušenost však prokázala, že pro odbory je snadné - obzvláště s pomocí jednostranné pracovněprávní legislativy, která uvaluje povinnosti výhradně na zaměstnavatele - jít za rámec svých legitimních funkcí, jednat nezodpovědně a přijímat krátkozraká a protispolečenská opatření. K tomu například dochází, když se snaží dostat mzdy svých členů nad jejich skutečnou tržní hodnotu. Taková snaha vždy způsobí nezaměstnanost, a uspořádání, které touto snahou vznikne, se může udržet pouze nějakou formou zastrasování nebo přinucení.

Jeden takový nástroj spočívá v omezení členství v odborech na nějaké jiné bázi než prokázané kvalifikaci nebo dovednosti. Takové omezení může mít řadu forem: může spočívat v účtování nadměrných příjmacích poplatků novým dělníkům, v arbitrární kvalifikaci pro členství, v otevřené nebo skryté diskriminaci na bázi náboženství, rasy nebo pohlaví; v nějakém absolutním omezení počtu členů nebo ve vyloučení - v případě nutnosti i násilím - nejenom produktů vyrobených nečleny odborů, ale i produktů vyrobených členy přidružených odborů v ostatních státech nebo městech.

Nejzřejmějším případem použití zastrasování a násilí k získání nebo udržení mezd příslušných odborářů nad jejich skutečnou tržní výší je stávka. Pokojná stávka je přípustná. Pokud zůstane pokojná, je legitimní zbraní pracujících, i když by měla být používána zřídka a jen jako poslední krok. Když zaměstnanci jako skupina odmítnou pracovat, může se svéhlavý zaměstnavatel, který jim neplatil dostatečně, vzpamatovat. Může zjistit, že není schopen nahradit své zaměstnance dělníky stejně schopnými a ochotnými přijmout mzdu, kterou ti předchozí odmítali. V okamžiku, kdy zaměstnanci použijí k vynucení svých požadavků zastrasování nebo násilí, v okamžiku, kdy použijí hromadné stávkové hlídky, aby zabránili některým ze starých zaměstnanců pokračovat v práci, nebo aby zabránili zaměstnavateli najmout nové zaměstnance na svá místa - jejich aktivity se stávají pochybnými. Hlídky jsou totiž ve skutečnosti používány primárně nikoliv proti zaměstnavateli, ale proti jiným zaměstnancům. Tito jiní zaměstnanci jsou ochotni zaujmout

pracovní místa, která původní zaměstnanci opustili, a přijmout mzdy, které původní zaměstnanci nyní odmítají. Uvedená skutečnost dokazuje, že alternativní pracovní místa dostupná novým zaměstnancům nejsou tak dobrá jako ta, která původní zaměstnanci opustili. Pokud se tedy původním zaměstnancům podaří zamezit novým dělníkům zaujmout jejich místo, brání novým dělníkům ve zvolení nejlepší alternativy, kterou mají k dispozici, a nutí je přijmout nějakou horší variantu. Stávkující tedy trvají na privilegované pozici a používají násilí na udržení této privilegované pozice proti jiným pracujícím.

Pokud je předchozí analýza správná, všeobecná nenávist vůči „stávkokazům“ není oprávněná. Pokud jsou stávkokazi pouze profesionální lumpové vyhrožující násilím a ve skutečnosti nemohou práci vykonávat, nebo pokud je jim placena dočasně vyšší mzda, aby se předstíralo, že provoz firmy pokračuje, a aby se vyděšení staří zaměstnanci vrátili do práce za staré mzdy, může být nenávist ospravedlnitelná. Pokud jsou to však ve skutečnosti muži a ženy hledající trvalá zaměstnání, kteří jsou ochotni přijmout je za starý plat, pak jsou to lidé, kteří by byli vykázáni do horších zaměstnání, než je toto, aby stávkující dělníci mohli užívat zaměstnání lepší. Tato privilegovaná pozice pro staré zaměstnance může být nadále udržována pouze trvalou hrozbou síly.

2

Emoce daly vzniknout ekonomickým teoriím, které nemohou být s chladnou hlavou ospravedlněny. Jednou z nich je myšlenka, že pracující jsou *všeobecně* nedostatečně placeni. Bylo by to analogické myšlenky, že na svobodném trhu jsou ceny trvale příliš nízké. Další podivnou, ale přetrvávající myšlenkou je, že zájmy pracujících dané země jsou navzájem identické a že zvýšení mezd pro jedny odbory nějakým obskurním způsobem pomůže všem ostatním pracujícím. Zatímco na téhle myšlenky není ani špetka pravdy, ale pravdou naopak zůstává, že když jsou nějaké odbory schopny vynutit svým členům mzdy výrazně nad jejich skutečnou tržní hodnotou, poškození budou všichni ostatní pracující stejně jako ostatní členové společnosti.

Abychom viděli jasněji, jak k tomu dochází, představme si společnost, která je velmi zjednodušená. Předpokládejme, že se skládá pouze z šesti skupin pracujících a že tyto skupiny mely na počátku stejné celkové mzdy a tržní hodnoty svých produktů.

Řekněme, že těchto šest skupin pracujících jsou (1) zemědělství dělníci, (2) pracující v maloobchodě, (3) pracující v oděvnickém průmyslu, (4) horníci v uhelných dolech, (5)

stavební dělníci a (6) dělníci na železnici. Jejich mzdy, stanovené bez jakéhokoliv prvku násilí, nebudou nezbytně stejné. Ať jsou však jakékoliv, přiřaďme každé z nich hodnotu indexu 100 jako základ. Předpokládejme nyní, že každá ze skupin vytvoří celonárodní odbory a bude moci vynutit své požadavky v poměru nejenom ke své ekonomické produktivitě, ale ke své politické síle a strategické pozici. Předpokládejme, že výsledkem bude skutečnost, že zemědělní dělníci nebudou moci vůbec zvýšit své platy, že pracující v maloobchodě budou schopni získat zvýšení platů o 10 procent, pracující v oděvnickém průmyslu o 20 procent, horníci o 30 procent, stavební dělníci o 40 procent a dělníci na železnici o 50 procent.

Podle tohoto předpokladu dojde k *průměrnému* zvýšení mezd ve výši 25 procent. Předpokládejme nyní, opět za účelem aritmetické jednoduchosti, že cena výrobků, které vyrábí každá skupina, stoupne o stejné procento, jako je nárůst mezd dané skupiny. (Z různých důvodů, včetně skutečnosti, že pracovní náklady nepředstavují všechny náklady, se cena přesně takto chovat nebude - určitě ne v krátkém období. Čísla nám přesto pomohou ilustrovat základní popisovaný princip.)

Máme tedy situaci, ve které životní náklady vzrostly průměrně o 25 procent. Situace zemědělských dělníků, ačkoliv jejich nominální mzdy neklesly, se zhorší co do věcí, které si mohou koupit. Pracující v maloobchodě, ačkoliv dostali přidáno o 10 procent, budou na tom hůře než na začátku. Dokonce i pracující v oděvnickém průmyslu s růstem mezd o 20 procent si ve srovnání se svou předchozí pozicí pohorší. Horníci s růstem mezd o 30 procent získali pouze malý růst kupní síly. Dělníci ve stavebnictví a na železnici samozřejmě získali více, ale ve skutečnosti mnohem méně, než by se na první pohled mohlo zdát.

Dokonce i takovéto kalkulace staví na předpokladu, že vynucené zvýšení mezd nezpůsobilo žádnou nezaměstnanost. To však bude platit, pouze pokud růst mezd byl doprovázen ekvivalentním růstem množství peněz a bankovních úvěrů, a i tehdy je nepravděpodobné, že by mohly být provedeny takové změny mzdových sazeb bez vytvoření oblastí s nezaměstnaností, obzvláště v odvětvích s největším růstem mezd. Pokud nedojde k odpovídající inflaci, vynucené růsty mezd způsobí vyšší nezaměstnanost.

Nezaměstnanost nemusí být nezbytně procentuálně nej větší v odvětví, jehož mzdy nejvíce vzrostly, protože nezaměstnanost se přesune a rozdělí v poměru k relativní elasticitě poptávky po různých druzích práce a v poměru ke „společné“ povaze poptávky po mnoha druzích práce. Pravděpodobně zjistíme, že se oproti dřívějšímu zhoršila situace i u skupin, jejichž mzdy vzrostly nejvíce, pokud budeme uvažovat jejich nezaměstnané a zaměstnané.

Pokud jde o *celkový blahobyť*, bude vzniklá škoda samozřejmě výrazně větší než škoda uváděná pouze v aritmetických údajích, protože psychologické ztráty nově nezaměstnaných výrazně převáží psychologické zisky pracujících s trochu vyšším příjmem, měřeným kupní silou.

Situace však nemůže být napravena poskytováním podpory v nezaměstnanosti. Taková podpora je placena z velké části přímo či nepřímo z mezd těch, kdo pracují. Jejich mzdy tedy snižuje. Viděli jsme také, že i tzv. „přiměřená“ podpora navíc *vytváří* nezaměstnanost. Děje se tak několika způsoby. Pokud bylo v minulosti funkcí silných odborů starat se o své nezaměstnané členy, dvakrát si rozmyslely žádat mzdu, která by způsobila velkou nezaměstnanost. Pokud však existuje systém podpory, ve kterém za tuto nezaměstnanost způsobenou nadměrnými mzdovými sazbami je nucen platit daňový poplatník, uvedené omezení nadměrných požadavků odborů odpadá. Jak jsme navíc již zjistili, „přiměřená“ podpora přiměje některé lidi, aby práci vůbec nehledali, a další přiměje k úvaze, že jsou ve skutečnosti žádáni pracovat ne za nabízenou mzdu, ale pouze za *rozdíl* mezi touto mzdou a částkou podpory. Velká nezaměstnanost tak znamená, že bude vyprodukováno méně zboží, že země bude chudší a na každého zůstane méně.

Apoštolově spásy, kterou mají přinést odbory, se někdy pokoušejí o jinou odpověď na problém, který jsem právě uvedl. Možná je pravda, připouštějí, že členové silných odborů dnes ochuzují také pracující, kteří nejsou členy odborů, ale náprava je snadná: stanovme povinné členství v odborech pro všechny. Tak snadná však náprava není. Přes masivní právní a politickou podporu (můžeme říci, že v některých případech nátlak) být odborově organizován podle Wagner-Taft-Hartleyova a dalších zákonů není náhodou, že pouze čtvrtina výdělečně činných dělníků je v odborech.⁴³ Podmínky, které by přinesly užitek z všeobecného organizování v odborech, jsou mnohem složitější, než je všeobecně uznáváno. I kdyby mohlo být dosaženo všeobecné odborové organizovanosti, odbory by pravděpodobně nemohly být stejně silné nebo silnější, než jsou dnes. Některé skupiny pracujících jsou v mnohem lepší strategické pozici než ostatní, buď vzhledem k většímu počtu organizovaných členů, důležitějšímu produktu, který vyrábějí, větší závislosti jiných odvětví na jejich odvětví nebo větší schopnosti používat donucovací metody. Co kdyby tomu tak nebylo? Co kdyby (i když je tento předpoklad plný vnitřních rozporů) všichni pracující mohli donucovacími metodami

⁴³ Podíl pracovní síly, která je dnes v odborech, je 15,5 %. (Investor's Business Daily, 14. listopad 1995) - pozn. P. M.

zvýšit své mzdy o stejné procento? Dlouhodobě by si stejně nikdo nepolepšil více, než kdyby mzdy vůbec zvýšeny nebyly.

3

Dostáváme se k jádru otázky. Obvykle se předpokládá, že zvýšení mezd je dosaženo na úkor zisků zaměstnavatelů. K tomu může samozřejmě dojít po krátkou dobu nebo za zvláštních okolností. Pokud jsou mzdy zvýšeny ve firmě, která se nachází v takové konkurenci s jinými firmami, že nemůže zvýšit své ceny, bude zvýšení mezd provedeno na úkor jejích zisků. Takovýto vývoj ale bude méně pravděpodobný, pokud ke zvýšení mezd dojde v celém odvětví. Pokud se odvětví nestřetává se zahraniční konkurencí, může být schopné zvýšit své ceny a přesunout zvýšení cen na spotřebitele. Protože spotřebitelé jsou většinou pracujícími, jejich reálné mzdy budou sníženy, protože budou muset platit za příslušný výrobek více. Je pravda, že v důsledku zvýšených cen může poklesnout prodej výrobků tohoto odvětví, takže o příslušnou částku poklesne také objem zisků v tomto odvětví. Podobně se však sníží i zaměstnanost a celkový objem vyplacených mezd v daném odvětví.

Bezpochyby si můžeme představit situaci, kdy zisky celého odvětví budou sníženy bez odpovídajícího poklesu zaměstnanosti - jinými slovy situaci, kdy zvýšení mezd znamená odpovídající zvýšení celkového objemu mezd a kdy veškeré náklady na to jsou kryty ze zisků odvětví, a to vše, aniž by nějaké firmy byly vytlačeny z trhu. Takový výsledek není pravděpodobný, ale je představitelný.

Řekněme, že budeme například uvažovat odvětví železniční dopravy, které vždy nemůže přesunout zvýšené mzdy na veřejnost ve formě vyšších tarifů jízdného, protože to nedovolí vládní regulace.

Pro odbory je možné alespoň krátkodobě vydělat na úkor zaměstnavatelů a investorů. Investoři měli likvidní prostředky, které vložili například do podnikání v železniční dopravě. Převodili je do kolejí a pražců, vagonů a lokomotiv. Kdysi mohl jejich kapitál být přeměněn do tisíce forem, dnes je však takřkajíc uvězněn v jedné specifické formě. Železniční odbory mohou tlačit investory k přijetí menší návratnosti investovaného kapitálu. Investorům se vyplatí pokračovat v provozování železnice, pokud budou vůbec schopni vydělat něco nad úroveň provozních nákladů, i když to bude jen desetina procenta z jejich investice.

Existuje však nevyhnutelný důsledek tohoto stavu. Pokud peníze, které byly investovány do železnice, dnes vydělávají méně než peníze, které mohou být investovány do jiných odvětví, investoři nebudou do železnic investovat již ani cent. Mohou nahradit několik málo zařízení, která se opotřebují jako první, aby chránili malý výnos zbylého kapitálu, dlouhodobě se však nebudou namáhat vyměňovat zařízení, které zestárne nebo se porouchá. Když kapitál investovaný doma přináší méně než kapitál investovaný v zahraničí, budou investovat v zahraničí. Pokud nebudou moci nikde najít zisk kompenzující jejich riziko, nebudou investovat vůbec.

„Vykořisťování“ kapitálu prací může být v nejlepším případě pouze dočasné. Rychle ovšem skončí. Skončí vlastně nikoliv způsobem uvedeným v našem hypotetickém příkladě, ale úplným vytlačáním mezních firem z trhu, růstem nezaměstnanosti a vynuceným přizpůsobením mezd a zisků úrovni, kdy vyhlídky normálních (nebo abnormálních) zisků vedou k obnovení zaměstnanosti a výroby. V důsledku zmíněného „vykořisťování“ však mezitím nezaměstnanost a snížená výroba ochudily každého. I když práce bude nějakou dobu mít větší relativní podíl na národním důchodu, národní důchod absolutně poklesne, takže relativní zisky práce v těchto krátkých obdobích mohou znamenat Pyrrhovo vítězství: mohou znamenat, že také práce obdrží nižší celkovou částku měřenou kupní silou.

4

Dostáváme se tedy k závěru, že ačkoliv na nějakou dobu mohou odbory být schopné zajistit zvýšení nominálních mezd pro své členy, částečně na úkor zaměstnavatelů, a více na úkor pracujících, kteří nejsou členy odborů, *reálné mzdy dlouhodobě a pro všechny pracující zvýšit nemohou.*

Víra, že tak učinit mohou, spočívá na řadě omylů. Jedním z nich je omyl *post hoc, ergo propter hoc*⁴⁴, který sleduje enormní růst mezd v posledním půlstoletí, jenž nastal především díky růstu kapitálových investic a vědeckému a technologickému pokroku, a připisuje jej odborům, protože v této době odbory také rostly. Chybou nejvíce zodpovědnou za tento klam je, že se sleduje pouze to, co růst mezd, způsobený požadavky odborů, znamenal krátkodobě pro příslušné pracující, kteří si udrželi svá pracovní místa, a že se

⁴⁴ Lat. „poté, tedy proto“ - pozn. překl.

nesledují účinky na zaměstnanost, výrobu a životní náklady všech pracujících, a to i včetně těch, kteří tento růst vynutili.

Můžeme jít ještě dále a položit si otázku, zda odbory dlouhodobě a s dopadem na všechny skupiny pracujících ve skutečnosti nebránily růstu reálných mezd oproti jejich jinak možnému růstu. Pokud celkově odbory způsobily snížení produktivity práce, pomáhaly tím zároveň držet mzdy na nízké úrovni, nebo je dokonce snižovat. Můžeme se ptát, zdali jejich působení nebylo právě takové.

Pokud jde o produktivitu, musíme říci několik kladných slov o odborových opatřeních. V některých odvětvích trvaly odbory na standardech pro zvýšení úrovně dovedností a odbornosti. Na svém začátku také vykonaly mnoho na ochranu zdraví svých členů. Když byl práce dostatek a pracující mohli být snadno nahrazeni jinými, jednotliví zaměstnavatelé se často rozhodli ve vidině krátkodobého zisku nutit pracující k velmi intenzivní práci a stanovovali dlouhé pracovní doby navzdory negativním zdravotním následkům. Někdy neznalí nebo krátkozrací zaměstnavatelé mohou dokonce snížit své vlastní zisky tím, že způsobí přepracovanost svých zaměstnanců. Ve všech těchto případech odbory vyžadováním slušných pracovních standardů často přispěly ke zlepšení zdraví a celkového blahobytu svých členů a zároveň ke zvýšení jejich reálné mzdy.

V nedávných letech však s růstem moci odborů a nesprávně zaměřenými sympatiemi veřejnosti, vedoucími k tolerování nebo schvalování protispolečenských postupů, se odbory dostaly za rámec svých legitimních cílů. Snížení délky pracovního týdne ze sedmdesáti hodin na šedesát bylo ziskem nejenom pro zdraví a blahobyt, dlouhodobě však také pro samotnou výrobu. Zkrácení ze šedesáti hodin týdně na čtyřicet osm hodin bylo ziskem pro zdraví a volný čas. Zkrácení ze čtyřiceti osmi hodin na čtyřicet čtyři hodiny týdně bylo ziskem pro volný čas, ne však nezbytně pro výrobu a důchod. Hodnota získaná pro zdraví a volný čas při zkrácení na čtyřicet hodin je méně zřejmá, snížení výroby a příjmů je zřejmé více. Odbory však nyní hovoří o třiceti pěti nebo třiceti hodinách (a často je také vynucují) a popírají, že by takové zkrácení mohlo nebo muselo snížit výrobu nebo důchod.

Odborová politika však produktivitě škodila nejenom snižováním délky pracovní doby. To je ve skutečnosti jeden z nejméně škodlivých způsobů, kterým se tak dělo, protože kompenzující zisk byl alespoň zřejmý. Řada odborů však trvala na pevném vymezení práce, které zvýšilo výrobní náklady a vedlo k nákladným a směšným sporům o „jurisdikce“. Bránily se výplatě na základě vyrobeného množství nebo efektivnosti a trvaly na stejných

hodinových sazbách pro všechny členy bez ohledu na rozdíly v produktivitě práce. Trvaly na povýšení na základě odsloužených let místo zásluh. Iniciovaly úmyslná zdržování práce, předstírají boj se „zrychlováním pracovního tempa“. Pracovníkům, kteří odvedli více práce než jejich kolegové, vyhrožovaly, trvaly na jejich propuštění, a někdy je dokonce i krutě bily. Vzдорovaly zavedení nebo zdokonalení strojního vybavení. Trvaly na tom, že když někdo z jejich členů bude propuštěn kvůli zavedení efektivnějšího nebo práci šetřícího zařízení, aby propuštění pracující obdrželi navždy „zaručený příjem“. Trvaly na pravidlech o vytváření práce, aby vykonání daného úkolu trvalo déle nebo vyžadovalo více lidí. Dokonce pod hrozbou zruinování zaměstnavatelů trvaly na najímání lidí, kteří vůbec nebyli potřeba.

Většina těchto opatření byla vykonávána v domněnce, že množství práce je omezené a konečná „zásoba práce“ by měla být rozprostřena na co nejvíce lidí a hodin, aby nebyla spotřebována příliš brzo. Tato myšlenka je zcela chybná. Množství práce, které by mělo být vykonáno, není omezeno. Práce vytváří práci. Vytvořená produkce pracujícího A vytváří poptávku po produktech pracujícího B.

Protože však existuje tento chybný předpoklad a protože je na něm založena politika odborů, celkovým výsledkem je snížení produktivity práce pod úroveň, které by bylo jinak dosaženo. Celkovým výsledkem v dlouhém období a pro všechny skupiny pracujících tak bylo snížení reálných mezd, tedy mezd měřených zbožím, které si za ně můžeme koupit, pod úroveň, na kterou by jinak stouply. Připomeňme si tedy, že skutečnou příčinou výrazného nárůstu reálných mezd v minulém století byla akumulace kapitálu a jí umožněný výrazný technologický pokrok.

Tento proces však není automatický. V poslední době byl tento proces v důsledku špatné nejenom odborové, ale také vládní politiky zastaven. Podíváme-li se na nominálně vyjádřený průměr hrubých týdenních výdělků soukromých nezemědělských pracovníků, je pravda, že vzrostl ze 107,73 dolaru v roce 1968 na 189,36 dolaru v srpnu 1977. Když však Úřad statistiky práce (Bureau of Labor Statistics) započítal inflaci, když převedl tyto výdělky na dolary roku 1967, aby zohlednil růst spotřebitelských cen, zjistil, že reálné týdenní výdělky ve skutečnosti klesly ze 103,39 dolaru v roce 1968 na 103,36 dolaru v srpnu 1977.⁴⁵

⁴⁵ Odměna za práci jako podíl národního produktu zůstávala posledních čtyřicet let poměrně konstantní na přibližně 60 %, podle Investor's Business Daily ze 4. ledna 1996. Ekonom Kenneth P. Voytek tvrdí, že hodinová odměna v nezemědělských oborech mezi lety 1959 a 1972 ročně rostla o 2,4 procenta. Roční růst

Toto zastavení růstu reálných mezd nebylo důsledkem, který je typický pro působení odborů. Bylo důsledkem krátkozraké politiky odborů i vlády. Stále ještě je ale čas obě změnit.

odměny se mezi lety 1973 a 1994 zpomalil na 0,8 %. To bylo díky zvýšené produktivitě, která byla v průměru 2,4 % mezi lety 1959 a 1972, ale pouze 1 % mezi roky 1973 a 1994. Všeobecně se odměna jako podíl národního důchodu od roku 1959 zvýšila o 4 %, zatímco počet členů odborů prudce poklesl. Zvýšení jsou častá v oblasti nemzdových odměn, jako je např. zdravotní pojištění nebo vzdělávání. (Investor's Business Daily, 8. ledna 1996)
- pozn. P. M.

2.20 „Dost na to, aby koupili tolik, co vyrobili“

Amatérští pisálci o ekonomii vždy žádají „spravedlivé“ ceny a „spravedlivé“ mzdy. Tyto neurčité koncepce ekonomické spravedlnosti dodnes přetrvávají z doby středověku. Klasičtí ekonomové místo nich vypracovali odlišný koncept - koncept *funkčních* cen a *funkčních* mezd. Funkční ceny jsou takové, které podnítí největší objem výroby a největší objem prodeje. Funkční mzdy jsou takové, které mají sklon přinášet největší zaměstnanost a největší reálné mzdy.

Koncepce funkčních mezd byla ve zvrácené formě převzata marxisty a zastánci školy kupní síly, kteří je nevědomky následují. Obě tyto školy nechávají lidem s jednodušším myšlením k řešení otázku, zda jsou existující mzdy „spravedlivé“. Trvají na tom, že skutečná otázka je, zda budou nebo nebudou fungovat. Odpovídají, že jediné mzdy, které budou fungovat, jediné mzdy, které zabrání bezprostřednímu ekonomickému kolapsu, jsou mzdy, které pracujícím umožní „nakoupit tolik zboží, kolik vyrobí“. Marxistická Škola a Škola kupní síly přičítají každou minulou depresi předchozímu nezdaru vyplácet právě takové mzdy. A bez ohledu na dobu, o které hovoří, vždy jsou si jisti, že mzdy stále ještě nejsou na takové úrovni, aby za ně bylo možno vyrobený produkt nakoupit.

Tato doktrína se ukázala být obzvláště efektivní v rukách odborových předáků. Zoufalí nad svou neschopností vzbudit altruistický zájem veřejnosti nebo přesvědčit zaměstnavatele (špatné již z definice), aby byli „spravedliví“, využili argument vhodný k oslovení sobeckých motivů veřejnosti, vylekali ji natolik, aby ona sama tlačila na zaměstnavatele k přijetí požadavků odborů.

Jak však máme přesně vědět, kdy mají pracující „dostatek peněz, aby koupili, co vyrobili“? Kdy mají více než dost? Jak zjistíme, jaká je přesně ta správná částka? Protože zastánci této doktríny se nenamáhají takové otázky skutečně zodpovědět, jsme nuceni se pokusit odpovědi nalézt sami.

Zdá se, že někteří příznivci této teorie vyvozují, že pracující v každém odvětví by měli obdržet dostatečné prostředky na odkoupení produktu, který vyrábějí. To však jistě nemá znamenat, že výrobci laciných šatů by měli obdržet dostatek peněz na odkoupení levných šatů a výrobci norkových kožichů dostatek peněz na odkoupení norkových kožichů, nebo dělníci v továrně Ford dostatek na odkoupení aut značky Ford a dělníci v továrně Cadillac dostatek peněz na odkoupení aut značky Cadillac.

Bylo by ilustrativní si připomenout, že odbory v automobilovém průmyslu ve čtyřicátých letech, kdy většina jejich členů již byla v nejvyšší příjmové třetině všech pracujících Spojených států a kdy jejich týdenní mzda byla podle vládních statistik o 20 procent vyšší než průměrná mzda vyplácená v továrnách a téměř dvojnásobná oproti průměrným mzdám v maloobchodě, žádaly zvýšení mezd o 30 procent, aby mohly, podle slov jednoho z jejich mluvčích, „podpořit naši rychle klesající schopnost pořídit si zboží, které dokážeme vyrobit“.

Co potom s průměrným dělníkem v továrně nebo s průměrným zaměstnancem v maloobchodě? Když za takových okolností dělníci v automobilkách potřebovali 30 procentní zvýšení mzdy, aby zachránili ekonomiku před kolapsem, stačilo by ostatním pouhých 30 procent? Nebo by vyžadovali nárůst o 55 až 160 procent, aby získali stejnou kupní sílu jako dělníci v automobilkách? Připomeňme si, že tehdy stejně jako dnes existovaly výrazné rozdíly mezi průměrnými úrovněmi mezd v různých odvětvích. V roce 1976 zaměstnanci v maloobchodě průměrně vydělávali 113,96 dolaru týdně, zatímco dělníci ve výrobních oborech vydělávali 207,60 dolaru a zaměstnanci ve stavebnictví 284,93 dolaru.

(Můžeme si být jisti, že pokud je historie vyjednávání o mzdách i *uvnitř jednotlivých odborů* nějakým vodítkem, potom dělníci v automobilkách, pokud by byl uskutečněn posledně zmíněný návrh, by trvali na zachování jejich stávající výhody. Zaujetí pro ekonomickou rovnost mezi členy odborů, stejně jako mezi námi ostatními, je s výjimkou několika vzácných filantropů a svatých usilovnou snahou získat spíše tolik, kolik dostávají ti, kteří jsou v ekonomické hierarchii nad námi, než snahou dát těm pod námi tolik, kolik dnes dostáváme my sami. Momentálně se však zabýváme spíše logikou a smyslem příslušné ekonomické teorie než těmito stinnými stránkami lidské povahy.)

2

Argument, že pracující by měli obdržet dostatek peněz na odkoupení vyrobeného produktu, je pouze zvláštní formou obecného argumentu o „kupní síle“. Je samozřejmě pravdou, že mzdy dělníků představují jejich kupní sílu. Právě tak je pravda, že příjem každého, ať už obchodníka, pronajímatele nebo zaměstnavatele, představuje jeho kupní sílu na nákup toho, co ostatní nabízejí. A jednou z nejdůležitějších věcí, pro kterou ti ostatní hledají kupce, je jejich práce.

To však má navíc svou druhou stranu mince. *V tržní ekonomice je každá mzda příjmem jednoho, ale zároveň nákladem druhého.* Každé zvýšení hodinových mezd, pokud (nebo dokud) nebude kompenzováno stejným zvýšením hodinové produktivity, je zvýšením výrobních nákladů. Zvýšení výrobních nákladů, které stát vyvolá, když reguluje ceny a zakazuje jakékoliv zvýšení cen, odebírá zisky mezním výrobcům, vytlačuje je z trhu a představuje pokles výroby a růst nezaměstnanosti. Dokonce i když je růst cen možný, vyšší cena odrazuje kupující, zmenšuje trh a také vede k nezaměstnanosti. Pokud všeobecné 30 procentní zvýšení hodinových mezd vynutí 30 procentní zvýšení cen, nebudou si moci pracující koupit více produktu, než mohli původně, a kolotoč musí začít opět od začátku.

Bezpochyby bude mít mnoho lidí sklon zpochybňovat závěr, že 30 procentní zvýšení mezd může vyvolat stejně vysoký nárůst cen. Je pravda, že k tomu může dojít pouze dlouhodobě a pouze pokud to dovolí monetární a úvěrová politika. Pokud jsou peníze a úvěry tak neelastické, že se jejich množství nezvýší při nuceném růstu mezd (pokud předpokládáme, že vyšší mzdy nejsou ospravedlněny stávající produktivitou práce měřenou v penězích), pak hlavním důsledkem růstu mezd bude vynucená nezaměstnanost.

V takovém případě je možné, že celkový objem mezd bude nižší než dříve, a to jak nominálně, tak v reálné kupní síle. Pokles zaměstnanosti (způsobený politikou odborů, a nikoliv jako přechodný důsledek nových technologií) totiž nevyhnutelně znamená, že je vyráběno méně zboží pro každého. Je nepravděpodobné, že by pracující obdrželi kompenzace za absolutní pokles výroby získáním většího relativního podílu na zbylém výstupu. Paul H. Douglas a A. C. Pigou v Anglii dospěli nezávisle na sobě (Douglas analýzou obrovského množství statistických dat, Pigou téměř výhradně čistě deduktivními metodami) k závěru, že elasticita poptávky po práci se nachází někde mezi 3 a 4. V méně odborném vyjádření to znamená, že „snížení reálné mzdy o 1 % zvýší agregátní poptávku po práci minimálně o 3 %“.⁴⁶ Jinak vyjádřeno to znamená, že „pokud jsou mzdy vytlačeny nad bod mezní produktivity, snížení zaměstnanosti by bylo obvykle troj až čtyřnásobné oproti zvýšení hodinové sazby“.⁴⁷ Celkový příjem dělníků by se odpovídajícím způsobem snížil.

⁴⁶ Pigou, A. C.: *The Theory of Unemployment*, 1933, str. 96.

⁴⁷ Douglas, Paul H.: *The Theory of Wages*, 1934, str. 501.

I když by tato čísla představovala pouze pružnost poptávky po práci v daném období v minulosti a nemusela by nezbytně předpovídat budoucnost, zaslouží si velice důkladné prozkoumání.

3

Předpokládejme však, že zvýšení mezd bude doprovázeno nebo následováno dostatečným zvýšením množství peněz a úvěrů, které umožní růst mezd bez způsobení velké nezaměstnanosti. Pokud předpokládáme, že předchozí vztah mezi mzdami a cenami byl „normálním“ dlouhodobým vztahem, potom je celkem možné, že vynucené zvýšení mzdových sazeb řekněme o 30 procent by nevyhnutelně vedlo ke zvýšení cen o přibližně stejné procento.

Víra, že zvýšení cen bude podstatně nižší, je postavena na dvou hlavních omylech. Prvním je sledování pouze přímých nákladů na práci v příslušné firmě nebo odvětví a domněnka, že představují veškeré pracovní náklady. Jedná se o elementární chybu zaměňování části za celek. Každé „odvětví“ představuje nejenom výsek produktivního procesu sledovaného „horizontálně“, ale také výsek tohoto procesu sledovaného „vertikálně“. Přímé náklady na práci při výrobě automobilů v automobilkách tedy mohou být nižší než jedna třetina celkových nákladů, což může neopatrně vést k závěru, že 30 procentní zvýšení mezd povede pouze k 10 procentnímu nebo nižšímu zvýšení cen automobilů. Přehlédli bychom však nepřímé mzdové náklady v surovinách a kupovaných dílech, v dopravních nákladech, v ceně nových továren nebo nových nástrojů, nebo v přírázce prodejců.

Vládní odhady ukazují, že v období patnácti let, od roku 1929 do 1943 mzdy a platy ve Spojených státech tvořily v průměru 69 procent národního důchodu. V pětiletém období 1956-1960 to bylo také 69 procent. V pětiletém období 1972-1976 mzdy a platy tvořily 66 procent národního důchodu, a když připočítáme všechny další příjmy, celková odměna zaměstnanců by tvořila průměrně 76 procent národního důchodu.⁴⁸ Tyto mzdy a platy samozřejmě musely být placeny z národního produktu. Ačkoliv k získání spolehlivého odhadu příjmu pracovních sil bychom potřebovali znát všechny odpočty a přídavky, můžeme na tomto základě předpokládat, že pracovní náklady nebudou nižší než dvě třetiny celkových výrobních nákladů a mohou dosáhnout hodnoty tří čtvrtin (v závislosti na naší definici práce).

⁴⁸ Aktuálnější údaje o mzdách a platech jako podíl národního důchodu, viz poznámka 43 výše.

Pokud použijeme nižší z těchto dvou odhadů a budeme předpokládat, že zůstane nezměněna také nominální výše ziskové přírážky, bude jasné, že všeobecné 30 procentní zvýšení mzdových nákladů by znamenalo zvýšení cen přibližně o 20 procent.

Taková změna by ale znamenala, že zisková přírážka, představující příjem investorů, manažerů a samostatně výdělečně činných, by měla pouze 84 procentní kupní sílu oproti minulosti.⁴⁹ Dlouhodobým důsledkem by byl úbytek investic a nových podniků a následný přesun lidí z nižších tříd samostatně výdělečně činných do vyšších tříd pracujících za mzdu, až by se jejich předchozí poměry přibližně obnovily. Je to však pouze jiná formulace prohlášení, že 30 procentní zvýšení mezd za uvažovaných podmínek by případně mohlo znamenat také 30 procentní zvýšení cen.

Z toho nutně nevyplývá, že by pracující za mzdu nedosáhli žádné relativní zisky. *Během přechodného období* by si sice relativně polepšili, ale pouze na úkor relativní ztráty ostatní části obyvatelstva. Je však nepravděpodobné, že by tento relativní zisk znamenal i zisk absolutní. Uvedená změna v poměru nákladů k cenám by těžko proběhla bez způsobení nezaměstnanosti a nevyrovnané, přerušené nebo snížené výroby. Zatímco pracující tedy mohou během přechodného období a přizpůsobování nové rovnováze získat větší díl menšího koláče, můžeme pochybovat o tom, zda by tato část byla v absolutní velikosti skutečně větší (lehce může být menší) než dřívější užší díl koláče většího.

4

Dostáváme se k všeobecnému významu a působení ekonomické rovnováhy. Rovnovážné mzdy a ceny jsou mzdami a cenami, které vyrovnávají nabídku a poptávku. Když je vládou nebo soukromým donucením učiněn pokus zvednout ceny nad jejich rovnovážnou úroveň, poklesne poptávka a následně také výroba. Když je učiněn pokus stlačit ceny pod jejich rovnovážnou úroveň, následné snížení nebo smazání zisků bude znamenat opadnutí nabídky, a tedy nižší produkci. Proto jakékoliv pokusy vytlačit ceny nad nebo pod jejich rovnovážnou úroveň (což je úroveň, ke které je trvale přivádí svobodný trh) sníží objem zaměstnanosti a výroby pod úroveň, na které by jinak byly.

⁴⁹ Za daných předpokladů 30% růst mzdových nákladů povede při konstantních ostatních nákladech k 20% růstu cen. Při neměnné nominální výši ziskové přírážky její reálná kupní síla poklesne na necelých 84 % její původní kupní síly (1/1,2) - pozn. překl.

Vraťme se zpět k doktríně, že pracující musí získat „dostatek peněz na to, aby koupili tolik, co vyrobili“. Mělo by být zřejmé, že národní produkt není vytvářen ani kupován pouze pracujícími ve výrobě. Je kupován všemi - zaměstnanci s bílými límečky, odborníky, zemědělci, velkými i malými zaměstnavateli, investory, kupci, řezníky, majiteli malých obchodů a benzinových pump - stručně vyjádřeno: všemi, kteří přispívají k vytváření produktu.

Co se týče cen, mezd a zisků, které by měly určovat distribuci tohoto produktu: nejlepší ceny nejsou nejvyšší ceny, ale ceny umožňující největší objem výroby a největší objem prodeje. Nejlepší mzdy nejsou nejvyšší mzdy, ale mzdy umožňující plnou výrobu, zaměstnanost a nejvyšší udržitelný objem mezd. Nejlepší zisky, nejenom z pohledu zaměstnavatelů, ale i pracujících, nejsou nejvyšší zisky, ale zisky podněcující nejvíce lidí stát se zaměstnavateli nebo poskytovat větší zaměstnanost než dříve.

Budeme-li se pokoušet manipulovat ekonomiku ve prospěch jednotlivé skupiny nebo třídy, poškodíme nebo zničíme další skupiny, včetně členů samotné skupiny, v jejíž prospěch jsme se pokoušeli ekonomiku řídit. Ekonomika musí fungovat ve prospěch všech.

2.21 Funkce zisku

Rozhořčení mnoha lidí při zmínění pouhého slova zisk naznačuje, jak málo je dnes chápána nezbytná funkce, kterou hraje v ekonomice zisk. Abychom roli zisku lépe pochopili, znovu probereme některé body uvedené v patnácté kapitole, která pojednávala o cenovém systému. Budeme se však tímto tématem zabývat z trochu jiného úhlu.

Zisky ve skutečnosti tvoří výraznou část naší ekonomiky. Čistý příjem firem v patnácti letech od roku 1929 do roku 1943, abychom pro ilustraci použili nějaká čísla, činil v průměru méně než 5 procent celkového národního důchodu. Zisky firem po zdanění v pěti letech 1956 - 1960 byly v průměru nižší než 6 procent národního důchodu a podobně tomu bylo i v letech 1971 - 1975 (přes skutečnost, že v důsledku nedostatečného účetního zohlednění inflace byly pravděpodobně nadsazené).⁵⁰ Přesto jsou zisky formou příjmu, vůči které panuje největší nepřátelství. Je příznačné, že zatímco v angličtině existuje slovo „proflteer“ (člověk s nadměrným ziskem, vydřiduch, keřas), oceňují ty, kdo získávají údajně nadměrné zisky, neexistuje slovo jako „wageer“ (člověk s nadměrnou mzdou) nebo „losseer“ (člověk s nadměrnou ztrátou). Zisky majitele kadeřnictví mohou však v průměru být mnohem nižší než plat filmové hvězdy nebo najatého Šéfa ocelářské firmy, ale i nižší než průměrná mzda kvalifikovaných dělníků.

Toto téma je zamlženo všemi možnými nepochopeními. Celkové zisky General Motors, největší průmyslové společnosti světa, byly považovány za běžné, místo aby se na ně pohlíželo jako na zisky výjimečné. Málo lidí zná údaje o úpadcích firem. Všeobecně se neví (a zde citujeme ze studií TNEC, Temporary National Economic Committee), že „kdyby přetrvávaly podmínky podnikání panující v posledních padesáti letech, pak první rok podnikání přežije sedm z deseti obchodů, které dnes zahájí provoz, a pouze čtyři z oněch deseti mohou očekávat oslavu svých čtvrtých narozenin“. Neví se, že podle daňových statistik převýšil v každém jednotlivém roce mezi lety 1930 - 1938 počet firem vykazujících ztrátu počet těch, které hospodařily se ziskem.

Kolik tedy činí průměrné zisky?

⁵⁰ Podle ekonoma Kennetha P. Voyteka firemní zisky před zdaněním v 60. a 70. letech byly průměrně 10-12 %. Během 80. let klesly na méně než 8 % a v 90. letech stouply na přibližně 9 %. (*Investor's Business Daily*, 8. ledna 1996) - pozn. P. M.

Tato otázka je obvykle zodpovídána uvedením podobných údajů, které jsem uvedl na začátku této kapitoly: že firemní zisky činí průměrně méně než 6 procent národního důchodu - nebo zdůrazněním, že průměrné zisky všech výrobních firem po odečtení daní z příjmu činí méně než 5 centů na každý dolar tržeb. (Pro pět let 1971 do 1975 bylo toto číslo dokonce jen 4,6 centu.)⁵¹ Tyto oficiální údaje, ačkoliv spadají hluboko pod úroveň představy veřejnosti o velikosti zisků, platí pouze pro výsledky společností, kalkulované konvenčními účetními metodami. Nebyl učiněn žádný důvěryhodný odhad, který by zohledňoval všechny druhy aktivit, jak akciových společností, tak i ostatních firem, a dostatečný počet úspěšných i neúspěšných let. Někteří významní ekonomové však věří, že v dlouhém období při započtení všech ztrát, minimálního „bezrizikového“ úroku z investovaného kapitálu a hypotetické hodnoty „rozumné“ mzdy za služby lidí, kteří mají vlastní firmy, nemusí zůstat žádný zisk, a dokonce může být dosaženo čisté ztráty. Vůbec to není proto, že by podnikatelé (lidé, kteří začnou podnikat sami kvůli sobě) byli úmyslnými filantropy, ale protože jejich optimismus a sebedůvěra je příliš často zavedou do aktivit, ve kterých neuspějí nebo ani uspět nemohou.⁵²

Každopádně je jasné, že každý jednotlivec, investující kapitál do podnikání, na sebe bere nejenom to riziko, že nedocílí žádného zisku, ale také to, že ztratí celou investovanou částku. Lákadlo minulých velkých zisků v některých firmách nebo odvětvích jej přivedlo k tomu, aby na sebe toto velké riziko vzal. Když jsou však zisky omezeny nanejvýše, řekněme, 10 procent nebo podobnou hodnotu, zatímco stále existuje riziko ztráty celého investovaného kapitálu, jaké to bude mít dopady na motivaci k podnikání a následně na zaměstnanost a výrobu? Daň z nadměrných zisků za druhé světové války ukázala, jak může takové omezení, a to i v krátkém období, narušit efektivní fungování trhů.

Vládní politika má dnes téměř všude tendenci předpokládat, že výroba bude samočinně pokračovat nezávisle na tom, jaké překážky jí budou kladeny do cesty. Jedno z dnešních největších nebezpečí pro světovou výrobu stále plyne z vládní politiky regulace cen. Nejenže tato politika vyřazuje z výroby jeden výrobek po druhém tím, že neponechá žádnou motivaci je dále vyrábět, ale jejím dlouhodobým důsledkem je, že se nevytvoří rovnováha výroby se skutečnou poptávkou spotřebitelů. Když je ekonomika svobodná, získají

⁵¹ Pro aktuálnější údaje o firemních ziscích viz bod 48 výše.

⁵² Viz Knight, Frank H.: *Risk, Uncertainty and Profit*, 1921. V každém období, ve kterém došlo k čisté akumulaci kapitálu, je však silná pravděpodobnost, že muselo být zároveň dosaženo čistých zisků z předchozích investic.

díky poptávce některá výrobní odvětví podle názoru některých vládních úředníků „nadměrné“, „nepřiměřené“ nebo i „neslušné“ zisky. Jsou to ale právě takové zisky, které nejenom přimějí každou firmu v oboru maximálně rozšířit svou výrobu, reinvestovat své zisky do většího množství strojů a větší zaměstnanosti, ale které také přilákají nové investory a výrobce odjinud, až bude výroba v tomto oboru dostatečná na pokrytí poptávky a zisky opět poklesnou na všeobecnou průměrnou úroveň (nebo pod ni).

Ve svobodné ekonomice, kde mzdy, náklady a ceny jsou ponechány volné hře konkurenčního trhu, rozhoduje vyhlídka na zisk o tom, jaké zboží a v jakém množství vyráběno bude a jaké zboží nebude vyráběno vůbec. Když se při výrobě nějakého zboží nedosáhne žádného zisku, je to znamením, že práce a kapitál jsou špatně nasměrovány: hodnota zdrojů, které musí být použity na výrobu tohoto zboží, je větší než hodnota zboží samotného.

Stručně řečeno, jednou funkcí zisku je směřovat výrobní faktory tak, aby výroba tisíců různých druhů zboží byla uvedena do souladu s poptávkou. Žádný byrokrat, jakkoliv by byl geniální, nemůže tento problém arbitrárně vyřešit. Ceny a zisky na svobodném trhu budou maximalizovat výrobu a odstraní nedostatky rychleji než jakýkoliv jiný systém. Arbitrárně stanovené ceny a arbitrárně omezené zisky mohou pouze prodlužovat existenci nedostatků a snižovat výrobu a zaměstnanost.

Další funkcí zisku je neustále vyvíjet tlak na vedení každého konkurenčního podniku, aby zavádělo další úspory a zlepšení, bez ohledu na již dosaženou úroveň. V dobrých dobách to vedení podniku dělá proto, aby zvětšilo své zisky, v normálních dobách aby se podnik udržel před konkurenty, ve špatných dobách aby vůbec přežil. Zisky totiž mohou nejenom klesnout na nulu, ale mohou se i rychle změnit ve ztráty. Člověk pak jistě bude věnovat větší úsilí tomu, aby se zachránil před bankrotem, než obvykle vynakládá na to, aby svou situaci pouze vylepšil.

Navzdory obecnému názoru není zisků dosahováno zvyšováním cen, ale zaváděním úspor a vylepšení, které snižují výrobní náklady. Zřídka se stává (a pokud zde není monopol, v dlouhém období se tak nestává nikdy), že by každá firma v odvětví dosáhla zisku. Cena účtovaná všemi firmami za stejnou komoditu nebo službu musí být stejná. Firmy, které se pokusí účtovat vyšší cenu, nenajdou kupce. Proto největší zisky získávají firmy, které dosáhly nejnižších výrobních nákladů. Tyto firmy se rozšiřují na úkor neefektivních firem s vyššími náklady. Prospěch z toho mají zákazníci a veřejnost.

Stručně řečeno, zisky pramení ze vztahu nákladů a cen a sdělují nám nejen to, jaké druhy zboží je nejekonomičtější vyrábět, ale také to, jaké jsou nejekonomičtější způsoby jejich výroby. Tyto otázky musí být zodpovězeny socialistickým i kapitalistickým systémem; musí být zodpovězeny jakýmkoliv představitelným ekonomickým systémem. Pro převažující většinu zboží a služeb, které jsou produkovány, jsou odpovědi poskytované zisky a ztrátami v systému konkurenčního svobodného podnikání nesrovnatelně lepší než odpovědi, které by mohly být získány jakoukoliv jinou metodou.

Kladl jsem důraz na tendenci snižovat výrobní náklady, protože to je funkce zisku a ztráty, která se zdá být nejméně doceňovaná. Větší zisk samozřejmě obdrží člověk, který vyrobí lepší pastičku na myši než jeho sused, anebo případně člověk, který stejnou pastičku vyrobí efektivněji. Funkce zisku při odměňování a stimulování *lepší* kvality a inovace však byla uznávána vždy.

2.22 Záhada inflace

Ukázalo se jako nezbytné čtenáře občas upozornit na to, že určité vládní opatření povede nezbytně k určitým důsledkům, „pokud nedojde k inflaci“. V kapitolách o veřejných výdajích a úvěrech jsem řekl, že rozbor komplikací způsobených inflací bude třeba odložit. Peníze a monetární politika tvoří tak těsnou a někdy tak neoddělitelnou součást každého ekonomického procesu, že jejich oddělení i pro účely snazšího objasnění některých věcí bylo velice obtížné. V kapitolách o důsledcích různých vládních nebo odborových mzdových opatření na zaměstnanost, zisky a výrobu musely být některé z důsledků odlišné monetární politiky zvažovány odděleně.

Než budeme zkoumat, jaké jsou důsledky inflace ve specifických případech, měli bychom zvážit, jaké budou její důsledky obecně. Ještě předtím bychom se možná měli zeptat: Proč neustále k inflaci docházelo? Proč měla odjakživa takovou obecnou přitažlivost? Proč její lákavý zpěv svedl jednu zemi po druhé na cestu ekonomické záhuby?

Nejzřejmější, a přesto nejstarší a nejvytrvalejší chybou, na které přitažlivost inflace spočívá, je zaměňování „peněz“ a bohatství. „Názor, že bohatství jsou peníze, neboli zlato a stříbro,“ napsal Adam Smith před více než dvěma stoletími, je velmi rozšířený. Vede k němu docela přirozeně dvojí úkol peněz, tj. jako nástroje obchodu a jako míry hodnoty. Bohatství a peníze se považují zkrátka v běžné řeči za slova znamenající naprosto totéž.“

Skutečné bohatství samozřejmě sestává z toho, co je vyráběno a spotřebováno: jídlo, které jíme; šaty, které nosíme; domy, ve kterých bydlíme. Jsou to železnice, silnice a auta, lodě, letadla a továrny, školy, kostely a divadla, klavíry, obrazy a knihy.

Slovní dvojznačnost zaměňující peníze a bohatství je však tak silná, že i ti, kdo si jsou někdy této záměny vědomi, se v průběhu další úvahy k ní opět vrátí. Každý vidí, že kdyby on osobně měl více peněz, mohl by si koupit více věcí od ostatních. Kdyby měl dvakrát tolik peněz, mohl by si koupit dvakrát tolik věcí, kdyby měl třikrát tolik peněz, jeho bohatství by bylo trojnásobné. Řadě lidí se zdá být zřejmý závěr, že kdyby vláda prostě vydala více peněz a rozdělila je všem, všichni bychom byli úměrně k tomu bohatší.

Toto tvrdí ti nejnaivnější zastánci inflace. Existuje i druhá, méně naivní skupina lidí, kteří vidí, že kdyby celá záležitost byla tak jednoduchá, vláda by mohla vyřešit všechny naše problémy prostým natištěním peněz. Cítí, že někde musí být háček, a proto by nějakým

způsobem omezili množství dalších peněz, které by vláda měla vydat. Nechali by natisknout právě tolik, aby vyrovnali údajný „nedostatek“ nebo zaplnili údajnou „mezeru“.

Myslí si, že kupní síla je chronicky nedostatečná, protože průmysl jaksi nerozděluje dostatek peněz výrobcům, aby jim umožnil v pozici spotřebitelů odkoupit vyráběný produkt. Někde musí být jakýsi tajemný „únik“. Jedna skupina zastánců inflace jej „dokazuje“ rovnicemi. Na jedné straně svých rovnic uvedou položku pouze jednou, na druhé straně nevědomky počítají stejnou položku vícekrát. Výsledkem je alarmující mezera mezi tzv. „platbami A“ a „platbami A+B“. Založí hnutí, sešikují své řady a trvají na tom, aby vláda vydala peníze nebo „úvěry“ na vyrovnání chybějících plateb B.

Prostí hlasatelé „sociálního úvěru“ se mohou zdát k smíchu, ale existuje nekonečný počet škol jen trochu sofistikovanějších inflacionistů, kteří mají „vědecké“ plány na emisi správného množství dalších peněz nebo úvěrů, aby vyplnili údajný chronický či periodický nedostatek, který nějakým způsobem vypočítali.

2

Rozumnější inflacionisté uznávají, že jakékoliv podstatnější zvýšení množství peněz sníží kupní sílu každé jednotlivé jednotky peněz - jinými slovy že povede ke zvýšení cen zboží. To jim však nevadí, ba naopak, právě proto inflaci chtějí. Někteří z nich tvrdí, že takový výsledek vylepší pozici chudých dlužníků ve srovnání s bohatými věřiteli. Jiní si myslí, že to bude stimulovat vývozy a odrazovat od dovozů. Ještě další si myslí, že se jedná o základní opatření na vyléčení hospodářské deprese, které zajistí „aby se průmysl znovu rozběhl“ a byla dosažena „plná zaměstnanost“.⁵³

Existuje bezpočet teorií o způsobu, jak zvýšené množství peněz (včetně bankovních úvěrů) ovlivňuje ceny. Na jedné straně, jak jsme právě viděli, jsou ti, kteří si představují, že množství peněz by mohlo být zvýšeno o prakticky libovolnou částku bez dopadu na ceny. Toto zvýšené množství peněz vidí pouze jako prostředek ke zvýšení „kupní síly“, v tom smyslu, že si každý bude moci koupit více zboží než dříve. Buď si prostě neuvědomují, že lidé kolektivně nemohou koupit dvakrát tolik zboží než dříve, pokud nebude také dvakrát tolik produkováno, nebo si představují, že jediná věc, která brání nekonečnému zvýšení

⁵³ Toto je keynesiánská teorie v nejčistší podobě. Ve své knize *The Failure of the „New Economic“*, Arlington House, New York, 1959, ji podrobně analyzuji.

výroby, není nedostatek pracovních sil, pracovních hodin či výrobních kapacit, ale pouze nedostatek peněžní poptávky. Myslí si, že když lidé budou zboží chtít a budou mít peníze, aby za ně zaplatili, bude vyrobeno téměř automaticky.

Druhá skupina, do které patří i někteří významní ekonomové, zastává pevnou mechanickou teorii účinku nabídky peněz na ceny zboží. Všechny peníze v zemi, jak tito teoretici záležitost zobrazují, budou nabízeny proti veškerému zboží. Proto se hodnota celkového množství peněz, násobená jeho „rychlostí oběhu“, vždy musí rovnat hodnotě celkového množství kupovaného zboží. Proto (nepředpokládáme-li žádné změny rychlosti oběhu) se hodnota peněžní jednotky musí měnit přesně a v nepřímém poměru k objemu peněz danému do oběhu. Zdvojnásobte množství peněz a bankovních úvěrů a přesně zdvojnásobíte „cenovou hladinu“, ztrojnásobte množství a přesně ji ztrojnásobíte. Vynásobte množství peněz n krát a musíte n krát vynásobit ceny zboží.

Není zde místo na vysvětlení všech chyb v této přesvědčivé úvaze.⁵⁴ Místo toho se pokusíme zjistit, proč a jak povede zvýšení množství peněz ke zvýšení cen.

Ke zvýšení množství peněz dochází nějakým konkrétním způsobem. Řekněme, že vznikne, protože vláda provede větší výdaje, než může nebo chce financovat z výnosů daní (nebo z prodeje státních obligací placených lidmi z reálných úspor). Předpokládejme například, že vláda vytiskne peníze, aby zaplatila za válečné zakázky. Prvním efektem těchto výdajů bude zvýšení cen zboží používaného ve válce a přísun dalších peněz do rukou jeho dodavatelů a jejich zaměstnanců. (Podobně jako jsme v naší kapitole o regulaci cen pro zjednodušení odložili komplikace dané inflací, teď, při analyzování inflace, pomineme komplikace způsobené vládní regulací cen. I kdybychom je uvažovali, zjistili bychom, že základní analýzu nemění. Pouze vede k jakési odložené nebo „potlačené“ inflaci, která snižuje nebo skrývá některé z dřívějších důsledků na úkor prohloubení pozdějších důsledků.)

Dodavatelé válečného materiálu a jejich zaměstnanci tedy získají vyšší peněžní příjmy, které utratí za zboží a služby podle svých přání. Prodejci příslušného zboží a služeb budou vzhledem k této zvýšené poptávce moci zvýšit ceny. Ti, kdo nyní disponují zvýšeným

⁵⁴ Čtenář se zájmem o tuto problematiku by měl prostudovat knihy: Anderson, Benjamin M.: *The Value of Money*, 1917, nové vydání 1936, von Mises, Ludwig: *The Theory of Money and Credit* (americká vydání 1935, 1953) nebo moji *The Inflation Crisis and How to Resolve It*, Arlington House, New Rochelle, N. Y., 1978.

peněžním příjmem, raději zaplatí tyto vyšší ceny, než aby se bez toho kterého zboží museli obejít, protože mají více peněz a dolar má v jejich očích menší subjektivní hodnotu.

Nazvěme tyto dodavatele a jejich zaměstnance skupinou A, a ty, od koho přímo kupují své dodatečné zboží a služby, skupinou B. Skupina B v důsledku vyššího prodeje a cen bude obratem moci kupovat více zboží a služeb od další skupiny C. Skupina C bude následně moci zvýšit ceny a bude mít více peněz na útratu za produkty skupiny D a tak dále, až se zvýšení cen a peněžního příjmu rozšíří prakticky do celé země. Po dokončení procesu bude mít téměř každý vyšší příjem měřený v penězích. Ale (za předpokladu, že výroba zboží a služeb se nezvýšila) ceny zboží a služeb se přiměřeně zvýšily. Země není bohatší než byla dříve.

Neznamená to však, že relativní nebo absolutní bohatství a příjem jednotlivců zůstanou stejné jako dříve. Naopak, inflační proces určitě ovlivní bohatství jedné skupiny jinak než skupin ostatních. První skupina, která obdrží dodatečné peníze, z nich bude mít největší prospěch. Například peněžní příjem skupiny A se zvýšil před zvýšením cen, takže tato skupina bude moci koupit téměř proporcionálně více zboží. Peněžní příjem skupiny B se zvýšil později, když už se ceny zvýšily, ale co do koupeného zboží si skupina B polepší. Mezitím však skupiny, jejichž peněžní příjmy se ještě nezvýšily, budou muset platit vyšší ceny za kupované zboží, což znamená, že se jim oproti dřívějšímu nutně sníží životní úroveň.

Tento proces můžeme dále objasnit pomocí hypotetických čísel. Předpokládejme, že společnost rozdělíme na čtyři hlavní skupiny výrobců, označených A, B, C a D, které získávají peněžní výhodu z inflace v uvedeném pořadí. Když se peněžní příjem skupiny A zvýšil o 30 procent, ceny věcí, které kupují, se ještě vůbec nezvýšily. V době, kdy se peněžní příjmy skupiny B zvýšily o 20 procent, ceny se zvýšily jenom o 10 procent. Když se peněžní příjmy skupiny C zvýšily o 10 procent, ceny již vzrostly o 15 procent. Peněžní příjmy skupiny D se ještě vůbec nezvýšily, průměrné ceny, které musí platit za věci, které lidé této skupiny kupují, však vzrostly o 20 procent. Jinými slovy, zisky první skupiny výrobců, kteří budou mít prospěch z vyšších cen nebo mezd vyvolaných inflací, vzniknou nezbytně na úkor ztrát utrpěných spotřebiteli, kteří jsou poslední skupinou výrobců, kteří mohou zvýšit své ceny nebo mzdy.

Může se stát, že když inflace bude po několika letech zastavena, výsledkem bude průměrné zvýšení peněžních příjmů o 25 procent a průměrné zvýšení cen o stejnou částku, obojí rovnoměrně rozdělené na všechny skupiny. To však nevyrovná zisky a ztráty přechodného období. Například skupina D, i když její vlastní příjmy a ceny vzrostly alespoň

o 25 procent, si bude moci koupit tolik zboží a služeb jako před začátkem inflace. Nikdy se jí nevrátí její ztráty z období, kdy její příjem a ceny vůbec nevzrostly, ačkoliv musela platit až o 30 procent více za zboží a služby, které kupovala od ostatních skupin výrobců ve společnosti, od skupiny A, B a C.

3

Inflace se tak ukázala být pouze dalším příkladem naší hlavní lekce. Skutečně může na krátkou dobu přinést prospěch upřednostňovaným skupinám, ale pouze na úkor jiných. Dlouhodobě přináší zničující důsledky pro celou společnost. Dokonce i relativně mírná inflace narušuje strukturu výroby. Vede k nadměrné expanzi některých odvětví na úkor jiných. To způsobuje špatné použití kapitálu a jeho plýtvání. Jakmile inflace ustane nebo je zastavena, špatně nasměrované kapitálové investice, ať už ve formě strojů, továren nebo kancelářských budov, nemohou vynášet odpovídající zisk a ztrácí větší část své hodnoty.

Inflaci není možné lehce a plynule zastavit a vyhnout se tak následné depresi. Poté co se inflace rozběhne, již není ani možné ji zastavit v nějakém předem určeném bodě nebo v okamžiku, kdy ceny dosáhnou předem určené úrovně, protože politické i ekonomické síly se vymknou kontrole. Není možné navrhovat inflační zvýšení cen o 25 procent, aniž by někdo jiný nenavrhl, že dvakrát lepší bude zvýšení o 50 procent, nebo další, že čtyřikrát lepší bude zvýšení o 100 procent. Politické nátlakové skupiny, které měly z inflace prospěch, budou trvat na jejím pokračování.

Během inflace je navíc nemožné řídit hodnotu peněz. Viděli jsme totiž, že kauzalita není pouze mechanickou záležitostí. Nelze například předem říci, že 100 procentní zvýšení množství peněz bude znamenat 50 procentní pokles hodnoty peněžní jednotky. Hodnota peněz, jak jsme viděli, závisí na subjektivních oceněních lidmi, kteří peníze drží. Tato ocenění nezávisí pouze na množství peněz drženém danou osobou. Závisí také na *kvalitě* peněz. Hodnota měnové jednotky země, která není na zlatém standardu, bude na trhu v době války růst s vítězstvími a klesat s porážkami, bez ohledu na změny jejího množství. Současné ohodnocení bude často záviset na očekávaném *budoucím* množství peněz. Podobně jako při spekulacích s komoditami hodnotí každá osoba peníze nejenom podle toho, jakou jim přisuzuje hodnotu, ale jak odhaduje ohodnocení peněz *všemi ostatními* lidmi.

Tato úvaha vysvětluje, proč po rozběhnutí hyperinflace hodnota peněžní jednotky klesá mnohem rychleji, než je nebo může být zvyšováno množství peněz. Jakmile je dosaženo této fáze, neštěstí je téměř úplné a inflační program zbankrotoval.

4

Zanícení pro inflaci však neutuchá. Téměř by se mohlo zdát, že žádná země není schopna využít zkušeností ostatních a žádná generace není schopna se poučit z utrpení svých předků. Každá generace a každá země podléhá stejnému vábení. Každá sahá po stejném ovoci z Mrtvého moře, které se v ústech změní v prach a popel. Dávat vzniknout tisíci iluzí je v povaze inflace.

V dnešní době nejvytrvalejším argumentem uváděným ve prospěch inflace je, že „roztočí kola průmyslu“, že nás zachrání před nenapravitelnými ztrátami ze stagnace a nečinnosti a že přinese „plnou zaměstnanost“. Ve své nepřikrášlené formě je tento argument postaven na prastarém zaměňování peněz a skutečného bohatství. Usuzuje se, že vznikne nová „kupní síla“, a že účinky této nové kupní síly se budou šířit dál a dál jako vlnky způsobené hozením kamene do rybníka. Jak jsme již viděli, skutečná kupní síla po zboží však sestává z jiného zboží. Nemůže být zázračně zvýšena pouhým vytištěním více kousků papíru nazývaných dolary. Základní proces ve směnné ekonomice je, že věci vyráběné A jsou směňovány za věci vyráběné B.⁵⁵

Ve skutečnosti mění inflace vztah mezi cenami a náklady. Nejdůležitější změna, kterou má podle plánů svých zastánců způsobit, je zvýšit ceny zboží v poměru ke mzdám, a tak obnovit zisky firem a vyvolat obnovení výroby tam, kde existují nečinně zdroje, obnovením funkčního vztahu mezi cenami a výrobními náklady.

Mělo by být zcela jasné, že stejného cíle by mohlo být dosaženo mnohem snadněji a příměji snížením neúměrně vysokých mzdových sazeb. Moudřejší zastánci inflace věří, že je to nyní politicky nemožné. Někdy jdou dále a tvrdí, že za jakýchkoliv okolností jsou všechny návrhy na přímé snížení příslušných mzdových sazeb, které by vedly ke snížení

⁵⁵ Viz Mill, John Stuart: *Principles of Political Economy* (kniha 3, kapitola 14, odstavec 2); Marshall, Alfred: *Principles of Economics* (kniha 6, kapitola 13, oddíl 10); Anderson, Benjamin M.: „A Refutation of Keynes's Attack on the Doctrine that Aggregate Supply Creates Aggregate Demand“, v *Financing American Prosperity* od kolektivu autorů. Viz také mnou editovaný sborník *The Critics of Keynesian Economics*, Arlington House, New Rochelle, N. Y., 1960.

nezaměstnanosti, namířeny proti pracujícím. Otevřeně řečeno, sami však navrhuji *klamat* pracující snížením reálných mezd (tedy mzdových sazeb vyjádřených kupní silou) prostřednictvím zvýšení cen.

Zapomínají, že i pracující jsou dnes informovanější; že velké odborové svazy zaměstnávají ekonomy, kteří rozumějí indexům a nenechají se oklamat. Zdá se tedy, že za dnešních podmínek taková politika nedosáhne svých ekonomických ani politických cílů. Právě nejsilnější odbory, jejichž mzdové sazby by nejpravděpodobněji potřebovaly korekci, budou ale trvat na tom, aby jejich mzdové sazby byly zvýšeny alespoň v poměru k jakémukoliv zvýšení indexu životních nákladů. Pokud převládne naléhání silných odborů, neúměrný poměr mezi cenami a klíčovými mzdovými sazbami přetrvá. Struktura mzdových sazeb může být dokonce narušena ještě více, protože většina neorganizovaných pracujících, jejichž mzdové sazby ani před inflací nebyly přemrštěné (a dokonce mohly být ještě dále stlačeny odborovými praktikami), bude během přechodné doby dále trestána zvýšením cen.

5

I argumentace sofistikovanejších zastánců inflace je, stručně řečeno, falešná. Svůj návrh nepředkládají s plnou upřímností a končí klamáním dokonce i sama sebe. Stejně jako naivnější zastánci inflace začínají hovořit o papírových penězích jako o formě bohatství, které může být dle libosti vytvořeno na tiskařském stroji. Dokonce vážně hovoří o „multiplikátoru,“ kterým se každý dolar vytištěný a utracený vládou magicky stává ekvivalentem několika dolarů přidaných k bohatství země.

Stručně řečeno, odvádějí pozornost veřejnosti i svou vlastní od skutečných příčin jakékoliv existující deprese. Skutečnými příčinami jsou většinou nerovnováha uvnitř struktury mzdy - náklady - ceny: nerovnováha mezi mzdami a cenami, mezi cenami surovin a cenami dokončeného zboží, nebo mezi jednou cenou a druhou cenou nebo mezi jednou a druhou mzdou. V jistém okamžiku tyto nerovnováhy odstranily podnět vyrábět, nebo prakticky pokračování výroby znemožnily. Prostřednictvím organické propojenosti naší směnné ekonomiky se deprese rozšiřuje. Úplná výroba a zaměstnanost budou obnoveny teprve ve chvíli, kdy budou tyto nerovnováhy opraveny.

Je pravda, že inflace je někdy může opravit. Je to však opojná a nebezpečná metoda. Své opravy neprovádí otevřeně a přímo, ale pomocí iluze. Inflace skutečně přehodí plášť iluzí přes každý ekonomický proces. Mate a klame téměř každého, dokonce včetně těch, kdo jí trpí.

Všichni jsme navyklí měřit náš příjem a bohatství v penězích. Tento zvyk je tak silný, že se z něj nemohou vymanit ani profesionální ekonomové a statistici. Není snadné vždy vidět vztahy vyjádřené v reálném zboží a reálném bohatství. Kdo z nás by se necítil bohatší a hrdější, když je mu sděleno, že náš národní důchod se zdvojnásobil (v nominálním vyjádření samozřejmě) ve srovnání s nějakým obdobím před inflací? Dokonce i prodavač, který vydělával 75 dolarů týdně a nyní vydělává 120 dolarů, si myslí, že si nějakým způsobem musel polepšit, ačkoliv životní náklady se od doby, kdy dostával 75 dolarů, zdvojnásobily. Samozřejmě není slepý vůči růstu životních nákladů, ale není si ani plně vědom své skutečné pozice, jako by tomu bylo v situaci, kdyby se jeho životní náklady nezměnily a byl snížen jeho peněžní příjem. Výsledkem by byla stejná snížená kupní síla, kterou má nyní vzhledem k vyšším nákladům navzdory zvýšení svého platu. Inflace je autosugescí, hypnotikem, anestetikem, které otupilo bolest operace. Inflace je pro lidi opiem.

6

Přesně to je její politická funkce. Inflace je trvale využívána našimi vládami moderní „plánované ekonomiky“ právě proto, že všechno zamlžuje. Abychom použili jeden příklad, viděli jsme v kapitole čtyři, že víra, že veřejné výdaje nezbytně vytvářejí nová pracovní místa, je chybná. Viděli jsme, že kdyby peníze byly získány zdaněním, pak za každý dolar utracený vládou prostřednictvím veřejných výdajů by soukromí spotřebitelé utratili o jeden dolar méně na splnění svých vlastních přání. Za každé vytvořené veřejné pracovní místo by bylo zničeno jedno soukromé místo.

Co když však veřejné výdaje nejsou hrazeny z daňových výnosů? Předpokládejme, že jsou placeny deficitním financováním, tedy z výnosů vládních půjček nebo pomocí tiskařského stroje. Potom k právě popsanému výsledku nedojde. Zdá se, že veřejné výdaje budou vytvořeny z „nové“ kupní síly. Nemůžeme říci, že by kupní síla byla sebrána daňovým poplatníkům. V tento okamžik se zdá, že země dostala něco za nic.

Podívejme se ale nyní v souladu s naší lekcí na dlouhodobější důsledky. Půjčka musí být jednoho dne splacena. Vláda nemůže hromadit dluhy do nekonečna; když to zkusí, jednou zbankrotuje. Jak v roce 1776 Adam Smith poznamenal:

„Stěží se myslím najde jediný příklad toho, že by byl státní dluh, když jednou dosáhl jisté výše, řádně a plně splacen. Uvolnění zastavených státních příjmů, pokud k němu vůbec

došlo, přivodilo jen státní krach; byl to někdy krach přiznaný, ale vždy to byl krach skutečný“ i když vláda při něm často zdánlivě platila.“

Když vláda začne splácet dluh akumulovaný při financování veřejných výdajů, nevyhnutelně musí zdaňovat více, než utrací. V tomto druhém období musí nevyhnutelně zničit více pracovních míst, než vytvoří. Obzvláště silné zdanění, které je následně nezbytné, nejenom odebírá kupní sílu, ale také snižuje nebo ničí podněty pro výrobu, a tak snižuje celkové bohatství a příjem země.

Jediným únikem od tohoto závěru je předpokládat (jak samozřejmě zastánci utrácení vždy činí), že politikové u moci budou utrácet peníze pouze v obdobích, která by jinak byla obdobími deprese nebo „deflace“, a rychle splatí dluh v obdobích, která by jinak byla obdobími rozmachu nebo „inflace“. Je to lákavá fikce, bohužel však politikové u moci takto nikdy nejednali. Navíc ekonomická prognostika je tak nespolehlivá a politické tlaky jsou takové povahy, že vlády těžko kdy budou takovým způsobem jednat. Jakmile jednou začne probíhat deficitní financování, vytváří se mocné zájmové skupiny, které vyžadují jeho pokračování za všech okolností.

Pokud není učiněn žádný poctivý pokus splatit akumulovaný dluh a namísto toho se utíká k neskryvané inflaci, následují právě popsané důsledky. Země jako celek nemůže dostat něco, aniž by za to zaplatila. Inflace je formou zdanění, a to zřejmě tou nejhorší formou, která obvykle dopadne nejvíce na ty, kteří jsou nejméně schopní platit. Pokud by dopadala na všechny a na všechno rovnoměrně (což, jak jsme viděli, nikdy není pravda), odpovídala by plošné dani z obratu (fiat sales tax)⁵⁶ na všechny komodity, se sazbou stejně vysokou pro chleba a mléko jako pro diamanty a kožichy. Můžeme ji také chápat jako ekvivalent jednotné daně z příjmu. Je to daň nejenom z výdajů každého jednotlivce, ale také z jeho úspor a životní pojistky. Je to ve skutečnosti jednotná kapitálová daň bez výjimek, kdy chudý člověk platí stejné procento jako bohatý.

Situace je však ještě horší, protože, jak jsme viděli, inflace neovlivňuje a nemůže ovlivňovat všechny stejně. Někteří trpí více než ostatní. Chudí jsou prostřednictvím inflace obvykle zdaňováni více, měřeno v procentech, než bohatí, protože nemají k dispozici stejné způsoby sebeobrany, jako je nákup nemovitostí. Inflace je druhem daně, která není pod kontrolou daňových úřadů. Dopadá nesmlouvavě všemi směry. Daňová sazba uvalená inflací

⁵⁶ Daň z obratu je plošnou daní, obdobou naší DPH - pozn. překl.

není pevná: nemůže být určena předem. Víme, jaká je dnes, nevíme, jaká bude zítra, a zítra nebudeme vědět, jaká bude pozítří.

Jako každá jiná daň inflace určuje chování jednotlivců a firem. Odrazuje od obezřetnosti a spořivosti, podporuje mrhání, hazard a bezstarostné plýtvání všeho druhu. Potom je často výhodnější spekulovat než vyrábět. Inflace rozbíjí pavučinu stabilních ekonomických vztahů. Její neomluvitelná nespravedlnost dohání lidi k zoufalým činům. Zašívá semena fašismu a komunismu a vede lidi k požadování totalitních řešení. Jejím nevyhnutelným koncem je hořké zklamání a hospodářský kolaps.

2.23 Tažení proti spoření

Od nepaměti nás příslovečná moudrost učila o ctnostech šetrnosti a varovala před důsledky rozmařilosti a plýtvání. Tato příslovečná moudrost odrážela běžné etické úsudky stejně jako úsudky plynoucí z pouhé opatrnosti. Vždy však existovali rozmařilci a zjevně se vždy našli teoretikové, kteří jejich rozhazování ospravedlňovali.

Klasičtí ekonomové, vyvracející omyly své vlastní doby, ukazovali, že politika vedoucí k úsporám, která je v nejlepším zájmu jednotlivce, je také v tom nejlepším zájmu země. Ukazovali, že racionální spořicí člověk tím, že se stará o vlastní budoucnost, nejenže neškodí, ale naopak pomáhá celé společnosti. Dnes se však na dávnou ctnost spořivosti, jakož i na její obranu klasickými ekonomy, znovu útočí z údajně nových důvodů, zatímco módní se stala opačná doktrína utrácení.

Abychom si tuto zásadní záležitost zcela objasnili, bude nejlepší začít klasickým příkladem, který používá Bastiat.⁵⁷ Představme si tedy dva bratry, z nichž jeden je marnotratný a druhý rozvážný. Každý z nich zdědil částku, která mu přináší příjem 50 000 dolarů ročně. Nebudeme uvažovat ani daň z příjmu, ani otázku, zda by oba bratři měli pracovat, aby si vydělali na živobytí, nebo zda by měli dát většinu svého příjmu na dobročinné účely, protože takové otázky nejsou pro nás momentálně důležité.

První bratr, Rudolf, je rozhazovačný marnotratník. Neutrácí jen kvůli svému temperamentu, ale z principu. Je pokračovatelem Rodberta (abychom nechodili hlouběji do minulosti), který v polovině devatenáctého století prohlásil, že kapitalisté „musí svůj příjem utratit do posledního penny za luxusní zboží“, protože když se „rozhodnou šetřit... zboží se bude hromadit a část pracujících nebude mít práci“.⁵⁸ Rudolfa je vidět v nočních podnicích, dává vysoké spropitné, udržuje okázalý dům s řadou sluhů, má několik řidičů a neomezuje se v počtu aut, která vlastní. Udržuje závodní stáj, vlastní jachtu, cestuje, zahrnuje svou ženu diamantovými náhrdelníky a kožichy, dává drahé a zbytečné dárky svým přátelům.

⁵⁷ Bastiat, Frédéric: „Co je vidět a co není vidět“ v *Co je vidět a co není vidět*, Liberální institut, Praha, 1999.

⁵⁸ Rodbertus, Karl: *Overproduction and Crises*, 1850, str. 51.

Aby to všechno mohl dělat, musí sáhnout na svůj kapitál. Co si s ním počít jiného? Pokud je šetření hříchem, utrácení musí být ctností, a v každém případě Rudolf vlastně pouze napravuje škodu způsobenou jeho skrblickým bratrem Filipem.

Nemusíme zdůrazňovat, že Rudolf je oblíben u restaurátérů, šatnářek, prodejců kožichů, šperků a v luxusních podnicích všeho druhu. Považují jej za veřejného dobrodince. Určitě je každému jasné, že vytváří pracovní místa a dává tak své peníze do oběhu. Ve srovnání s ním je jeho bratr Filip mnohem méně oblíbený. Zřídka kdy je viděn u klenotníků, kožešníků nebo v nočních podnicích a neoslovuje vrchní číšníky jejich křestními jmény. Zatímco Rudolf každoročně utratí nejenom celý svůj příjem 50 000 dolarů, ale mimoto postupně ubírá ze svého majetku, žije Filip mnohem skromněji a utratí přibližně jen 25 000 dolarů. Lidé, kteří vidí pouze to, co je udeří do očí, si říkají, že zřejmě poskytuje méně než polovinu pracovních míst v porovnání s Rudolfem. Neutracených 25 000 dolarů je stejně tak zbytečných, jako by vůbec neexistovalo.

Podívejme se však, co Filip skutečně dělá se zbylými 25 000 dolary. Nehromadí je ve své peněžence, v zásuvce stolu nebo trezoru, ale uloží do banky nebo investuje. Když je uloží do banky nebo spořitelny, tak jsou buď krátkodobě zapůjčeny fungujícím firmám jako pracovní kapitál, nebo jsou použity na nákup cenných papírů. Jinými slovy, Filip investuje své peníze buď přímo, nebo nepřímo. Když jsou peníze investovány, jsou použity na koupi nebo výstavbu kapitálových statků: domů, kancelářských budov, továren, lodí, nákladních aut nebo strojů. Kterýkoliv z těchto projektů dává do oběhu tolik peněz a vytváří tolik pracovních míst jako stejná částka utracená přímo na spotřebu.

Stručně řečeno, „úspory“ jsou v moderním světě pouze jinou formou výdajů. Obvyklým rozdílem je, že peníze jsou dány někomu jinému, aby je utratil za prostředky, které povedou ke zvýšení výroby. Pokud se zabýváme vytvářením pracovních míst, Filipovo „šetření“ a utrácení dohromady poskytnou tolik jako Rudolfovo utrácení a uvedou stejné množství peněz do oběhu. Hlavním rozdílem je, že zaměstnanost vytvořená Rudolfovým utrácením je zřejmá na první pohled. Je však nezbytné se podívat pozorněji a chvíli přemýšlet, abychom poznali, že každý dolar Filipových úspor vytvoří tolik pracovních míst jako každý dolar rozhazovaný Rudolfem.

Uplynulo několik let, Rudolf zbankrotoval. Už jej nemůžeme vidět v nočních podnicích a módních obchodech. Ti, kterým dříve věnoval přízeň, jej dnes, když o něm mluví, označují za blázna. Píše prosebné dopisy Filipovi. Ten, který udržuje stejný poměr úspor

k výdajům, nejenom poskytuje více pracovních míst než dříve, protože se jeho příjem díky investicím zvýšil, ale svými investicemi pomohl vytvořit lépe placená a produktivnější pracovní místa. Jeho kapitálové bohatství a příjem jsou větší. Stručně řečeno, přispěl k produktivní kapacitě země; Rudolf nikoliv.

2

V minulých letech se vynořilo tolik bludů o úsporách, že všechny nelze naším příběhem dvou bratrů vysvětlit. Je nezbytné jim proto věnovat více prostoru. Mnoho z nich pramení z tak základních omylů, že se to zdá až neuvěřitelné, obzvláště když je nalezneme v dílech široce uznávaných ekonomických autorů. Například slovo *úspory* je někdy používáno ve smyslu prostého *hromadění* peněz a někdy jako *investice*, bez jasného, trvale udržovaného rozlišení mezi oběma významy.

Prosté hromadění oběživa, probíhá-li iracionálně, bez příčiny a ve velkém rozsahu, je ve většině ekonomických situací škodlivé. Takováto forma hromadění peněz je však extrémně vzácná. K něčemu, co takto vypadá, ale mělo by být pečlivě odlišeno, často dochází *po* začátku poklesu v hospodářském cyklu. Pak se sníží spotřební výdaje *i* investice. Spotřebitelé omezí své nákupy. Částečně to dělají proto, že se bojí ztráty svých pracovních míst a přejí si zachovat své finanční zdroje: zmenšili své nákupy ne proto, že by si přáli spotřebovávat méně, ale protože si chtějí být jisti, že pokud ztratí svá místa, jejich kupní síla bude stačit na delší období.

Spotřebitelé snižují své nákupy také z jiného důvodu. Ceny zboží pravděpodobně klesly a spotřebitelé se obávají dalšího poklesu. Věří, že když odloží své výdaje, dostanou za své peníze více. Nepřejí si mít své prostředky ve zboží, jejichž hodnota klesá, ale v penězích, u kterých očekávají, že jejich hodnota (relativně) vzroste.

Stejně očekávání jim brání v investicích. Ztratili důvěru v ziskovost firem, nebo alespoň věří, že když počkají několik měsíců, budou moci koupit akcie a obligace levněji. Je to prostě tak, že odmítají držet zboží, jehož hodnota může v jejich rukách klesnout, nebo drží peníze v hotovosti kvůli očekávanému růstu.

Je chybné nazývat toto přechodné odmítnutí nákupů „úsporami“. Neplyne totiž ze stejných motivů, z jakých vznikají skutečné úspory. Ještě vážnější chybou je označovat tento druh „úspor“ za *příčinu* depresí. Právě naopak, je důsledkem depresí.

Je pravda, že toto odmítání nakupovat může depresi prohloubit a prodloužit. V dobách vrtkavých zásahů státu do podnikání, kdy firmy nevědí, co vláda udělá, dochází k vytváření značné nejistoty. Zisky nejsou znovu investovány. Firmy a jednotlivci akumulují v bankách finanční prostředky. Udržují velké rezervy na nepředvídatelné události. Toto hromadění hotovosti se může zdát jako příčina následného zpomalení podnikatelské aktivity. Skutečnou příčinou je však nejistota způsobená vládní politikou. Větší hotovostní zůstatky firem a jednotlivců jsou pouze jedním článkem v řetězu následků plynoucích z této nejistoty. Klást hospodářský pokles za vinu „přebytečným úsporám“ by bylo jako nedávat pokles ceny jablek za vinu hojné úrodě, ale lidem odmítajícím platit za jablka více.

Když se však jednou lidé rozhodli posmívat se nějakému procesu nebo nějaké instituci, jakýkoliv argument, byť jakkoliv nelogický, bude považován za dostatečně dobrý. Říká se, že různá odvětví spotřebního zboží jsou vystavěna na očekávání určité poptávky, a že když lidé budou spořit, tato očekávání zklamou a spustí tím depresi. Tato domněnka spočívá primárně na chybě, kterou jsme právě zkoumali: opomenutí, že to, co je ušetřeno na spotřebitelském zboží, je vydáno na kapitálové statky a že „úspory“ nemusí nezbytně znamenat snížení *celkových* výdajů ani o jeden dolar. Jediný pravdivý element v této myšlence je, že *každá* náhlá změna může být *rušivá*. Podobně rušivé by bylo, kdyby spotřebitelé náhle přeorientovali svou poptávku z jednoho spotřebního zboží k druhému. Ještě rušivější by bylo, kdyby dřívější spořitelé náhle přeorientovali svou poptávku z kapitálových statků na spotřební statky.

Proti úsporám existuje ještě další námitka. Jsou označovány za zcela hloupé. Devatenácté století je zesměšňováno, protože se údajně hlásilo k doktríně, která předpokládá, že by se lidstvo svými úsporami mělo pustit do pečení většího a většího koláče, aniž by ho kdy snědlo. Samotná představa o tomto procesu je naivní a dětská. Nejlépe se s ní můžeme vypořádat realističtějším zobrazením toho, co se skutečně děje.

Představme si tedy zemi, která ročně uspoří přibližně 20 procent své celkové produkce. Toto číslo je výrazně nadsazené v porovnání s historickými daty o výši úspor ve Spojených státech,⁵⁹ ale je to kulaté číslo, se kterým můžeme lehce pracovat a které zpochybní argumenty těch, kteří tvrdí, že trpíme „nadměrnými úsporami“.

⁵⁹ Historicky by dvacet procent představovalo přibližně hrubou velikost hrubého domácího produktu věnovanou na tvorbu kapitálu (mimo spotřebního zboží dlouhého užití). Jakmile údaje upravíme o kapitálovou

V důsledku každoročních úspor a investic se celková výroba země bude každý rok zvyšovat. (Abychom problém zjednodušili, nebudeme uvažovat momentální konjunktury, deprese nebo jiné výkyvy.) Řekněme, že každoroční růst výroby bude 2,5 procentního bodu. (Procentní body používáme místo složeného úročení pouze pro zjednodušení výpočtu.) Roční indexy růstu by v období jedenácti let vypadaly přibližně takto:

Rok	Celková výroba	Výroba spotřebitelských statků	Výroba kapitálových statků
První	100	80	2060
Druhý	102,5	82	20,5
Třetí	105	84	21
Čtvrtý	107,5	86	21,5
Pátý	110	88	22
Šestý	112,5	90	22,5
Sedmý	115	92	23
Osmý	117,5	94	23,5
Devátý	120	96	24
Desátý	122,5	98	24,5
Jedenáctý	125	100	25

První věc, které bychom si v této tabulce měli všimnout, je skutečnost, že celková výroba se *zvyšuje* díky úsporám a bez nich by se nezvyšovala. (Je bezpochyby možné si představit, že i vylepšení a nové vynálezy vedoucí pouze k nahrazení strojů a dalších kapitálových statků, aniž by jejich hodnota byla vyšší než hodnota původní, by národní produktivitu zvýšily; toto zvýšení by však bylo velice malé. Tento argument každopádně předpokládá dostatečné předchozí investice, aby umožnily existenci strojů.) Úspory byly užívány rok co rok ke zvýšení množství nebo zlepšení kvality stávajících strojů, a tak i ke

spotřebu, čisté roční úspory se přiblíží 12 procentům. Viz Terborgh, George: *The Bogey of Economic Maturity*, 1945. V roce 1977 byly hrubé domácí investice oficiálně odhadovány na 16 procent hrubého domácího produktu.

⁶⁰ Toto samozřejmě předpokládá, že proces úspor a investic již běžel stejnou rychlostí.

zvýšení národní produkce zboží. Je pravda, že každý rok existuje (pokud je to z nějakého důvodu bráno jako námitka) stále větší a větší „koláč“. Je také pravda, že každý rok není spotřebováno z právě vyráběného koláče *všchno*. Neexistuje zde však žádné iracionální nebo kumulativní omezení, protože každý rok je skutečně spotřebován větší a větší koláč, až na konci jedenáctiletého období (v našem příkladě) je samotný roční spotřebitelský koláč stejně velký jako společný koláč spotřebitelů a výrobců z prvního roku. Navíc samotné kapitálové vybavení, schopnost vyrábět zboží, je větší o 25 procent než v prvním roce.

Podívejme se na několik dalších věcí. Skutečnost, že 20 procent národního důchodu každý rok jde na úspory, ani v nejmenším nenaruší odvětví spotřebního průmyslu. Kdyby tak odvětví prodalo pouze 80 jednotek, které vyrobilo v prvním roce (a nedošlo by k růstu cen způsobenému neuspokojenou poptávkou), určitě by nikdo nezakládal své vlastní výrobní plány na předpokladu, že v druhém roce prodá 100 jednotek. Jinými slovy, odvětví spotřebního zboží tedy je *již přizpůsobeno* předpokladu, že minulé situace co do výše úspor bude pokračovat. Pouze nečekané *náhlé a podstatné* zvýšení úspor by jím otřásl a způsobilo by kumulaci neprodaného zboží.

Jak jsme již pozorovali, stejný otřes by v případě *kapitálových* statků byl zapříčiněn náhlým a podstatným *snížením* úspor. Kdyby peníze, které dříve byly používány na úspory, byly vrženy do nákupu spotřebního zboží, nezvýšila by se zaměstnanost, ale vedlo by to pouze ke zvýšení ceny spotřebního zboží a k poklesu ceny kapitálových statků. Bezprostředním následkem by byl tlak na změnu zaměstnanosti, a sice dočasné *snížení* zaměstnanosti s dopadem na odvětví kapitálových statků. Dlouhodobým důsledkem snížení úspor by bylo snížení výroby pod úroveň, která by byla jinak dosažena.

3

Tím však nepřátelé úspor neskončili. Začnou rozdílem mezi „úsporami“ a „investicemi“, což je v pořádku. Potom však o nich začnou hovořit jako o nezávisle proměnných a jako by to byla pouze náhoda, že by se kdy měly navzájem rovnat. Tito autoři načrtnou varovný obraz. Na jedné straně jsou spořitelé, kteří nadále automaticky, bezdůvodně a hloupě spoří, na druhé straně jsou omezené „investiční příležitosti“, které nemohou všechny úspory využít. Běda, důsledkem je stagnace. Nepřátelé úspor pak prohlásí, že jediným řešením je, aby vláda vyvlastnila ony hloupé a škodlivé úspory a vymyslela své vlastní

projekty ke spotřebování těchto peněz a vytváření pracovních míst, i kdyby to mělo být jen zbytečné kopání příkopů nebo stavění pyramid.

V tomto scénáři a „řešení“ je tolik chyb, že zde můžeme ukázat jen ty hlavní. Úspory mohou převýšit investice jenom o částku hromaděnou jako hotovost.⁶¹ Málo lidí dnes, v moderní průmyslové společnosti, hromadí mince a bankovky v punčoše nebo pod matrací. Malý rozsah, ve kterém k tomu může dojít, se již odrazil ve výrobních plánech firem a v cenové úrovni. Tento proces obvykle ani není kumulativní: likvidování zásob peněz, jak excentričtí samotáři umírají a jejich zásoby jsou objeveny a rozpuštěny v ekonomice, pravděpodobně vyrovná nové hromadění. Celá tato částka je co do efektu pro podnikatelskou aktivitu pravděpodobně nevýznamná.

Jsou-li peníze ukládány ve spořitelnách nebo bankách, jsou tyto instituce, jak jsme viděli, dychtivé je půjčit a investovat. Nemohou si dovolit držet nečinné prostředky. Jediná věc, která by lidi přiměla zvýšit svou zásobu hotovosti nebo která by přiměla banky držet nečinné prostředky a ztrácet z nich úrok, je, jak jsme viděli, buď obava z poklesu cen zboží, nebo obava bank, že by se svým kapitálem přijímaly příliš velké riziko. To však znamená, že příznaky deprese již začaly a způsobily hromadění hotovostí, spíše než aby hromadění způsobilo depresi.

Mimo tohoto zanedbatelného hromadění hotovosti jsou potom (i tato výjimka by mohla být uvažována jako přímá „investice“ do samotných peněz) úspory a investice uváděny do vzájemné rovnováhy stejným způsobem, jako je do rovnováhy uváděna poptávka a nabídka jakéhokoliv zboží. Můžeme totiž definovat úspory a investice jako nabídku a poptávku po novém kapitálu. Právě jako nabídka a poptávka po jakémkoliv jiné komoditě je vyrovnána cenou, tak nabídka a poptávka po kapitálu je vyrovnávána úrokovými sazbami. Úroková sazba je pouze zvláštním označením pro cenu zápůjčního kapitálu. Je to cena jako každá jiná.

Celá záležitost byla v nedávné době tak úděsně zamlžena složitými chytristikami a na nich postavenou katastrofální vládni politikou, že člověk už téměř nedoufá v návrat ke

⁶¹ Řada rozdílů mezi ekonomy vyjádřená odlišnými názory na tuto otázku je pouze důsledkem rozdílů v definici. Úspory a investice mohou být definovány tak, aby byly identické, a tedy nezbytně shodné. Zde jsem se rozhodl definovat *úspory* jako peníze a investice jako zboží. To zhruba odpovídá obvyklému užívání těchto pojmů, které však není zcela konzistentní.

zdravému rozumu a přičetnosti. Existuje psychopatická hrůza z „nadměrných“ úrokových sazeb. Argumentuje se, že když úrokové sazby budou příliš vysoké, tak pro podniky nebude ziskové půjčovat si a investovat do nových továren a strojů. Tento argument byl tak účinný, že v nedávných desetiletích vlády všude sledovaly umělou politiku „levných peněz“. Ovšem argument sledující zvýšení poptávky po kapitálu přehlíží účinek takové politiky na nabídku kapitálu. Je to další příklad chyby sledování dopadů daného opatření pouze na jednu skupinu a bez ohledu na skupiny ostatní.

Jsou-li úrokové sazby uměle drženy příliš nízko ve vztahu k rizikům, dojde k redukci úspor i půjčování. Zastánci levných peněz věří, že úspory pokračují automaticky, nezávisle na úrokové sazbě, protože nasycení bohatí nemají pro své peníze jiné použití. Neřeknou nám ovšem přesnou úroveň osobního příjmu, při které člověk bude šetřit pevnou minimální částku bez ohledu na úrokovou sazbu nebo riziko, za které ji může půjčit.

Skutečností je, že ačkoliv objem úspor velice bohatých je bezpochyby poměrně méně ovlivněn změnami úrokových sazeb, než je tomu u méně bohatých, v jistém rozsahu však budou ovlivněny úspory prakticky každého. Tvrdit na základě extrémního příkladu, že objem reálných úspor se nesníží při podstatném snížení úrokové sazby, je stejné jako tvrdit, že celková výroba cukru se nesníží při podstatném poklesu jeho ceny, protože efektivní výrobci s nízkými náklady by stále pěstovali tolik, co dříve. Argument přehlíží mezního spořitele, a ve skutečnosti dokonce i většinu spořitelů.

Účinek umělého udržování nízkých úrokových sazeb je vlastně stejný jako udržování jakékoliv jiné ceny pod přirozenou tržní úrovní. Zvyšuje poptávku a snižuje nabídku. Zvyšuje poptávku po kapitálu a snižuje nabídku reálného kapitálu. Vytváří ekonomickou nerovnováhu. Bezpochyby je pravda, že umělé snížení úrokové sazby povzbudí zvýšené vypůjčování. Má sklon podporovat vysoce spekulativní podniky, které nemohou přežít bez umělých podmínek, které jim daly vzniknout. Na straně nabídky umělé snížení úrokových sazeb odrazuje obyčejnou přirozenou spořivost, úspory a investice. Snižuje akumulaci kapitálu a zpomaluje růst produktivity a ten „ekonomický růst“, který jsou naši „progresivní ekonomové“ tak žhaví podporovat.

Cena peněz, tedy peněžní úrok, může být udržována uměle nízko pouze trvalým novým přílivem peněz nebo bankovních úvěrů na místo skutečných úspor. To může vytvořit iluzi většího množství kapitálu, stejně jako přidání vody do mléka může vytvořit iluzi většího množství dostupného mléka. Je to však politika trvalé inflace. Je to proces, v němž se

kumuluje nebezpečí. Úroková sazba bude růst a dojde ke vzniku krize, a to nejen tehdy, když se budeme snažit výsledky inflace odstranit, ale i tehdy, když bude pouze zastavena, a dokonce i tehdy, když bude dále pokračovat nižším tempem.

Musíme ještě zdůraznit, že zatímco nový přísun peněz nebo bankovních úvěrů může zpočátku a dočasně snížit úrokové sazby, pokračující využívání tohoto nástroje musí nakonec úrokové sazby *zvýšit*. Stane se tak proto, že nový příliv peněz sníží jejich kupní sílu. Půjčovatelé pak zjistí, že za peníze, které půjčí dnes, si za - řekněme - rok, když je dostanou zpátky, koupí méně. Proto k normální úrokové sazbě připočtou prémii, která by jim kompenzovala očekávanou ztrátu v kupní síle jejich peněz. Tato přírážka může být vysoká, v závislosti na rozsahu očekávané inflace. Proto roční úroková sazba britských pokladničních poukázek vzrostla na 14 procent v roce 1976, italské vládní obligace měly výnos 16 procent v roce 1977 a diskontní sazba chilské centrální banky vylétla na 75 procent v roce 1974. Politiky levných peněz, tedy stručně řečeno, nakonec způsobí prudší výkyvy hospodářství než výkyvy, které měly řešit nebo kterým měly zamezit.

Pokud se s peněžními sazbami nebude prostřednictvím vládní inflační politiky manipulovat, zvýšené úspory přirozeným způsobem vytvoří svou vlastní poptávku snížením úrokových sazeb. Větší nabídka úspor hledajících investice bude nutit spořitele akceptovat nižší sazby. Nižší sazby však také znamenají, že více firem si bude moci dovolit půjčit, protože se bude zdát, že jejich očekávaný zisk z nových strojů nebo továren, které z výnosů koupí, pravděpodobně překročí částku, kterou musí za vypůjčené prostředky platit.

4

Dostáváme se k poslednímu omylu o úsporách, kterým se budu zabývat. Je jím častá představa, že existuje pevné omezení velikosti nového kapitálu, který může být využit, nebo dokonce že omezení kapitálové expanze již bylo dosaženo. Je neuvěřitelné, že by takový názor mohl převládnout i mezi neekonomy, a o to více, že by mohl být zastáván vzdělaným ekonomem. Téměř veškeré bohatství moderní doby, téměř vše odlišující jí od preindustriální doby sedmnáctého století, sestává z nashromážděného kapitálu.

Tento kapitál se zčásti skládá z mnoha věcí, které by mohly být spíše nazývány spotřebním trvanlivým zbožím - automobily, ledničky, nábytek, školy, univerzity, kostely, knihovny, nemocnice a především soukromé domy. Nikdy v historii světa jich nebylo

dostatek. I když by byl z čistě numerického pohledu domů dostatek, *kvalitativní* vylepšení jsou vždy možná a žádoucí bez jakéhokoliv limitu s výjimkou těch zcela nejlepších domů.

Druhou část kapitálu můžeme nazývat vlastním kapitálem. Tvoří ji výrobní nástroje od nejobyčejnější sekery, nože nebo pluhu k nejjemnějšímu strojnímu nástroji, nejlepšímu generátoru elektřiny nebo cyklotronu nebo k nejlépe vybavené továrně. Ani zde neexistuje kvantitativně a zejména kvalitativně žádné omezení jeho možného a žádoucího rozšíření. Žádný „přebytek“ kapitálu nebude existovat, dokud nej zaostalejší země nebude vybavena technologiemi jako země nejpokročilejší, dokud nejméně efektivní továrna v Americe se nedostane na úroveň továrny s nejmodernějším a nejlepším vybavením a dokud nejmodernější výrobní nástroje nedosáhnou hranice, kdy lidská nápaditost dosáhla mrtvého bodu a již je nebude moci dále vylepšovat. Dokud nějaká z těchto podmínek zůstává nesplněná, bude pro více kapitálu existovat nekonečný prostor.

Jak ale může být další kapitál „využit“? Jak může být „splacen“? Pokud bude dán na stranu a ušetřen, využije a splatí sám sebe. Výrobci totiž investují do nových kapitálových statků, tedy kupují nové, lepší a důmyslnější nástroje, protože tyto nástroje *snížují výrobní náklady*. Buď dají vzniknout zboží, které by samotná ruční práce vůbec nemohla vyrobit (to dnes zahrnuje většinu zboží okolo nás - knihy, psací stroje, automobily, lokomotivy, visuté mosty), nebo obrovsky zvýší množství, které lze vyrábět, nebo (a teď řekneme tyto věci trochu jinak) sníží jednotkové výrobní náklady. Protože neexistuje omezení co se týče rozsahu, ve kterém mohou být *jednotkové* výrobní náklady sníženy (až všechno bude vyráběno s nulovými náklady), neexistuje ani omezení týkající se množství nového kapitálu, který může být využit.

Trvalé snižování jednotkových výrobních nákladů přidáním nového kapitálu způsobí jeden nebo oba z následujících dvou důsledků. Sníží cenu zboží pro spotřebitele a zvýší mzdu pracujících používajících nové zařízení, protože zvýší výrobní sílu těchto pracujících. Z nového stroje tedy mají prospěch lidé, kteří na něm přímo pracují, i velká skupina spotřebitelů. V případě spotřebitelů můžeme buď říci, že je zásobuje větším množstvím lepšího zboží za stejné ceny, nebo, což je vlastně stejná věc, že zvyšuje jejich reálné příjmy. U dělníků, kteří používají nové stroje, zvyšuje jejich reálné mzdy hned dvakrát: jednak jako spotřebitelům, a navíc ještě zvýšením jejich nominálních mezd. Typickou ilustrací je automobilový průmysl. Americký automobilový průmysl platí nejvyšší mzdy na světě, které patří též mezi nejvyšší i v Americe. Přesto (až do roku 1960) mohli američtí výrobci

automobilů prodávat levněji než ostatní výrobci, protože jejich jednotkové náklady byly nižší. Tajemnou příčinou bylo, že kapitál užívaný při výrobě amerických automobilů byl na dělníka a na auto větší než kdekoliv jinde na světě.

Přesto existují lidé, kteří si myslí, že jsme dosáhli konce tohoto procesu,⁶² a ještě další, kteří si myslí, že ačkoliv jsme toho ještě nedosáhli, tak je svět šílený, že pokračuje v úsporách a zvyšování zásoby kapitálu.

Po naší analýze by nemělo být těžké se rozhodnout, kdo se skutečně mýlí.

(Je pravda, že Spojené státy v nedávných letech ztrácely své světové ekonomické vedení, bylo to však způsobeno naší vlastní protikapitalistickou vládní politikou, nikoliv „ekonomickou zralostí“.)

⁶² Statistické odmítnutí tohoto omylu najdete v knize George Terborgha *The Bogey of Economic Maturity*, 1945. „Stagnacionisté“, jejichž učení Dr. Terborgh vyvracel, byli nahrazeni příznivci profesora Galbraitha, kteří zastávají stejnou teorii.

2.24 Přeformulovaná lekce

Viděli jsme znovu a znovu, že ekonomie je vědou o rozpoznání *druhotných* důsledků. Je také vědou o rozpoznání důsledků *obecných*. Je vědou o sledování dopadů nějakého navrženého nebo stávajícího opatření nejen na nějakou *zvláštní* zájmovou skupinu *krátkodobě*, ale na všechny skupiny *dlouhodobě*.

Toto je poselství, které bylo předmětem této knihy. Nejprve jsme vyslovili základní princip, který jsme pak na mnoha praktických příkladech a aplikacích vyplnili obsahem.

V průběhu těchto specifických ilustrací jsme objevili náznaky dalších obecných poučení, a tak by nám nemělo činit potíže tuto lekci přeformulovat jasněji.

Při zjištění, že ekonomie je vědou o sledování důsledků, jsme si museli uvědomit, že podobně jako logika a matematika je vědou o rozpoznávání nevyhnutelných implikací.

Toto můžeme ilustrovat elementární rovnicí z algebry. Například řekneme, že když $x = 5$ a $x + y = 12$, pak „řešení“ této rovnice je, že $y = 7$. Je tomu tak však právě proto, že rovnice nám ve skutečnosti *říká*, že y se rovná 7. Sice to ta rovnice neříká přímo, ale nevyhnutelně to z ní vyplývá.

Co platí pro tuto elementární rovnici, platí i pro nejkomplicovanější a nejhůře srozumitelné rovnice, se kterými se v ekonomii setkáme. Řešení leží již ve formulaci problému. Je pravda, že musí být „vypočítáno“. Je pravda, že výsledek může být pro člověka řešícího rovnici omračujícím překvapením. Může mít dokonce pocit, že objevil něco zcela nového - vzrušení, které prožívá „pozorovatel oblohy, když do jeho zorného úhlu vpluje nová planeta“. Jeho objevitelský pocit může být ospravedlněn teoretickými nebo praktickými důsledky jeho odpovědi. Přesto však odpověď byla obsažena již ve formulaci problému, pouze nebyla rychle rozpoznána. Matematika nám totiž připomíná, že nevyhnutelné důsledky nejsou nezbytně důsledky zřejmými.

Pro ekonomii platí totéž. Může být v tomto ohledu přirovnána ke strojírenství. Když má konstruktér nějaký problém, musí nejprve zjistit všechna fakta s ním související. Když navrhuje most mezi dvěma body, musí nejprve znát jejich přesnou vzdálenost, jejich topografickou povahu, maximální zátěž, kterou má jeho most unést, pevnost v tahu a tlaku oceli nebo jiného materiálu, ze kterého má být most stavěn, a námahu a nárazy, kterým bude vystaven. Většina z tohoto zjišťování faktů již pro něj byla vykonána jinými. Jeho předchůdci

tedy již vyvinuli propracované matematické rovnice, pomocí nichž může při znalosti síly materiálu a námahy, které budou vystaveny, určit nezbytný průměr, tvar, počet a strukturu nosných pilířů, lan a nosníků.

Stejným způsobem ekonom, kterému je zadán praktický problém, musí znát základní fakta o problému, jakož i jejich implikace. Implikace jsou v ekonomii neméně důležité než fakta. Můžeme o nich říci, jak praví Santayana o logice (což by taktéž mohlo být řečeno o matematice), že „sleduje vyzařování pravdy“, takže „když je známo, že jeden pojem logického systému popisuje nějakou skutečnost, potom celý systém napojený na tento pojem se jakoby rozzáří.“⁶³

Málo lidí si dnes uvědomuje nezbytné implikace ekonomických tvrzení, která neustále pronášejí. Když řeknou, že cestou k ekonomické spáse je zvýšení úvěrů, je to, jako by řekli, že cestou k ekonomické spáse je zvýšení dluhů. Jsou to rozdílná pojmenování pro stejnou věc viděnou z protilehlých stran. Když říkají, že cestou k prosperitě je zvýšení cen zemědělských produktů, je to, jako by řekli, že cestou k prosperitě je zdražení potravin pro obyvatele měst. Když říkají, že cestou k národnímu bohatství je vyplácení vládních dotací, ve skutečnosti říkají, že cestou ke zvýšení národního bohatství je zvýšení daní. Když učiní hlavním cílem zvýšení vývozu, většina z nich si neuvědomí, že se nevyhnutelně konečným cílem stává zvýšení dovozu. Když říkají, snad za všech okolností, že cestou k obnově je zvýšení mzdových sazeb, našli pouze jiný způsob vyjádření, že cesta k obnově je ve zvýšení výrobních nákladů.

Protože každý z těchto návrhů má stejně jako mince svůj rub, nebo protože ekvivalentní návrh či jiný název pro tuto nápravu zní mnohem méně atraktivně, původní návrh nemusí nevyhnutelně být za všech podmínek neplatný. Mohou být doby, kdy je zvýšení zadlužení méně důležité ve srovnání se zisky dosaženými s vypůjčenými prostředky, kdy je vládní dotace nevyhnutelná pro dosažení určitého vojenského účelu, kdy si dané odvětví může dovolit zvýšení výrobních nákladů a tak dále. V každém případě bychom se měli ujistit, že jsme uvážili obě strany mince a že byly prozkoumány všechny důsledky daného návrhu. To se však stává zřídkakdy.

⁶³ Santayana, George: *The Realm of Truth*, 1938, str. 16.

2

Analýza našich příkladů nám dala další neplánovanou lekci. A sice tu, že pokud studujeme dopady různých návrhů nejenom krátkodobě na zvláštní skupiny, ale také dlouhodobě a na všechny skupiny, závěry, ke kterým dospějeme, obvykle odpovídají závěrům obyčejného zdravého rozumu. Někoho neseznámeného s převažující ekonomickou polovzdělaností by nenapadlo, že je dobré, aby okna byla rozbita a města zničena, že vytváření nepotřebných veřejných projektů je něčím jiným než plýtváním, že je nebezpečné nechat nečinné davy lidí vrátit se do práce; že bychom se měli děsit strojů zvyšujících tvorbu bohatství a zefektivňujících lidské úsilí; že překážky svobodné výrobě a spotřebě zvětší bohatství; že země zbohatne nucením ostatních zemí brát její zboží za méně, než stojí jejich výroba; že šetření je hloupé nebo špatné a že plýtvání přinese prosperitu.

„Co je prozíravé v počínání každé domácnosti,“ řekl zdravý rozum Adama Smithe v odpovědi chytrákům své doby, „může být sotva pošetilé v počínání velké říše.“ Mnozí se však ve složitostech ztratí. Nezmění své úvahy, ani když dojdou k závěrům, které jsou očividně absurdní. V závislosti na svém přesvědčení čtenář může nebo nemusí akceptovat Baconův aforismus, že: „Trocha filozofie může přiklonit mysl k ateizmu, ale hluboké pochopení filozofie přivede lidskou mysl k náboženství.“ Je však určitě pravda, že trocha ekonomie může snadno vést k paradoxním a nesmyslným závěrům, které jsme právě zopakovali, ale že hluboké pochopení ekonomie přivede lidi zpět ke zdravému rozumu. Správné pochopení ekonomie nás vede ke sledování všech důsledků opatření místo spočinutí pohledem pouze na těch bezprostředně viditelných.

3

V průběhu našeho studia jsme také znovu objevili našeho dávného přítele. Je jím Zapomenutý muž Wiliama Grahama Sumnera. Čtenář si vzpomene, že v Sumnerově eseji, který vyšel v roce 1883, stojí:

Jakmile A objeví něco, co se mu zdá být špatné, čím trpí X, probere to s B a společně pak navrhnou přijetí zákona, který by to napravil a pomohl X. Jejich zákon vždy navrhuje, co by měl C dělat pro X, nebo v lepším případě, co by A, B a C měli udělat pro X... Nyní bych chtěl vyhledat C... Nazývám jej Zapomenutým mužem... Je člověkem, na kterého se nikdy nemyslí. Je obětí reformátora, sociálního spekulanta a filantropa a chtěl bych vám ukázat, než

skončím, že zaslouží vaši pozornost pro svůj charakter a pro mnoho břemen, která jsou na něj uvalována.

Historickou ironií je, že když tento pojem, Zapomenutý muž, byl oživen ve třicátých letech, byl použit nikoliv pro C, ale pro X. C byl potom žádán podporovat ještě více X a byl ještě více zapomenut než kdy předtím. Zapomenutým mužem je však C, který je vždy vyzýván, aby zaplatil za Štědrost politiků v jeho zastoupení a utišil tak jejich krvácející srdce.

4

Studium naší lekce by nebylo úplné, kdybychom před jeho ukončením opomněli zaregistrovat, že základní omyl, kterým jsme se zabývali, nevzniká náhodně, ale systematicky. Je vlastně téměř nevyhnutelným výsledkem dělby práce.

V primitivní společnosti nebo mezi průkopníky před vznikem dělby práce člověk pracoval pouze sám pro sebe nebo svou nejbližší rodinu. Co spotřeboval, bylo shodné s tím, co vyrobil. Vždy existovala přímá a bezprostřední spojitost mezi jeho výstupem a jeho uspokojením.

Jakmile však nastoupí propracovaná a přesná dělba práce, toto přímé a bezprostřední spojení přestane existovat. Nevyrábím všechny věci, které spotřebovávám, ale možná jen jednu z nich. Za příjem získaný za výrobu jednoho zboží nebo poskytování jedné služby potom koupím všechny ostatní. Přeji si, aby cena všeho, co kupuji, byla nízká, ale je v mém zájmu, aby cena zboží nebo služeb, které prodávám, byla vysoká. Tedy ačkoliv si přeji vidět u všeho ostatního přebytek, je v mém zájmu, aby věc, kterou nabízím, byla vzácná. Čím vzácnější je věc, kterou nabízím, ve srovnání se vším ostatním, tím vyšší bude odměna, kterou mohu za své úsilí získat.

Nemusí to nevyhnutelně znamenat, že omezím své vlastní úsilí nebo výrobu. Pokud jsem pouze jedním z velkého počtu lidí nabízejících dané zboží nebo službu, a když v mém oboru existuje svobodná konkurence, toto individuální omezení by se mi nevyplatilo. Na druhou stranu, pokud jsem třeba pěstitelem obilí, chci, aby moje vlastní sklizeň byla co největší. Pokud se starám pouze o svůj vlastní ekonomický prospěch a nemám žádné humanitární ohledy, chci, aby výstup všech *ostatních* pěstitelů obilí byl co nejnižší, protože si přeji nedostatek obilí (a jakýchkoliv dalších plodin, které by jej mohly nahradit), abych za svou úrodu mohl získat nejvyšší možnou cenu.

Obvykle by tyto sobecké pocity neměly žádný vliv na celkovou produkci obilí. Kde existuje konkurence, každý výrobce je donucen vyvinout maximální úsilí, aby na své půdě vypěstoval co největší úrodu. Tímto způsobem jsou síly vlastního zájmu (které, ať už je ten zájem dobrý nebo špatný, jsou trvale silnější než síly altruismu) využity pro dosažení maximální výroby.

Mohou-li se však pěstitelé obilí nebo nějaká jiná skupina spojit pro omezení konkurence, a když vláda takovou možnost dovolí nebo podpoří, situace se změní. Pěstitelům obilí se může podařit přesvědčit vládu - nebo lépe, mezinárodní organizaci - aby přinutila všechny pěstitele poměrně snížit výměru pro pěstování obilí. Tímto způsobem budou moci vyvolat nedostatek a způsobit zvýšení ceny obilí. Když růst ceny za buši bude relativně větší než snížení produkce, což pravděpodobně bude, pak si pěstitelé obilí jako skupina polepší. Získají více peněz a budou moci koupit více všeho dalšího. Je pravda, že všichni ostatní si pohorší: za předpokladu, že se nic dalšího nezmění, všichni ostatní budou muset dávat více toho, co vyrábějí, aby získali méně toho, co produkují pěstitelé obilí. Takže země jako celek právě o tolik zchudne. Bude chudší o množství obilí, které nebylo vypěstováno. Ti, kdo se dívají pouze na pěstitele obilí, však uvidí pouze zisk a nepostřehnou ztrátu, která jej převyšuje.

To platí v každém dalším oboru. Když kvůli příznivému počasí dojde k náhlému zvýšení úrody pomerančů, budou z toho mít prospěch všichni spotřebitelé. Svět bude o tyto pomeranče bohatší. Pomeranče budou levnější. Kvůli této skutečnosti však pěstitelé pomerančů jako skupina budou o tolik chudší než dříve, ledaže by větší nabídka pomerančů vynahradila nebo více než vynahradila nižší cenu. Když za takových okolností moje vlastní úroda pomerančů není větší než obvykle, potom nižší cenou způsobenou všeobecným nadbytkem určitě ztratím.

Co platí pro změny v nabídce, platí pro změny v poptávce, ať již způsobené novými objevy a vynálezy, nebo změnami vkusu. Nový stroj na sklizeň bavlny, i když může snížit náklady na výrobu bavlněného spodního prádla a košil pro každého a zvýšit všeobecný blahobyt, bude znamenat ztrátu zaměstnání několika sběračů bavlny. Nový textilní stroj, který tká rychleji a dokáže utkat lepší látky, učiní tisíce starých strojů zastaralými a zničí část kapitálové hodnoty do nich investované, takže jejich majitelé zchudnou. Dalšího rozvoje

atomové energie, ačkoliv by lidstvu mohl přinést nepředstavitelný prospěch, se obávají majitelé uhelných dolů a ropných vrtů.⁶⁴

Právě tak jako neexistuje technické vylepšení, které by někoho nepoškodilo, neexistuje ani změna vkusu nebo zvyků veřejnosti, byť k lepšímu, která by někoho nepoškodila. Menší konzumace alkoholu by zbavila práce tisíce barmanů. Ústup hazardních her by krupiéry a dostihové bookmakery přiměl hledat si produktivnější zaměstnání. Růst mužské cudnosti by zruinoval nejstarší profesi světa.

Náhlým zlepšením veřejné morálky by byli poškozeni nejenom ti, kdo mají prospěch z lidské špatnosti. Mezi těmi, kdo by byli nejvíce poškozeni, jsou právě ti, jejichž podnikáním je vylepšování této morálky. Kazatelé by měli méně věcí, na které si lze stěžovat, reformátoři by ztratili své případy, poptávka po jejich službách a příspěvky na jejich podporu by poklesly. Kdyby neexistovali zločinci, potřebovali bychom méně právníků, soudců a požárníků, a žádné bachaře, zámečníky, a (mimo řešení dopravních kolapsů a podobných služeb) také žádné policisty.

Stručně řečeno, v systému dělby práce je těžké představit si větší naplnění nějaké lidské potřeby, které by, alespoň dočasně, nepoškodilo nějaké lidi, kteří investovali nebo namáhavě získali dovednost na její splnění. Kdyby pokrok byl všude zcela rovnoměrný, tento protiklad mezi zájmy celé společnosti a úzkými zájmy jedné specializované skupiny - pokud by byl vůbec postřehnut - by nepředstavoval žádný vážný problém. Kdyby se ve stejném roce, kdy se celosvětově zvýšila úroda obilí, zvýšila moje vlastní úroda ve stejném poměru, kdyby se dále odpovídajícím způsobem zvýšila úroda pomerančů a všech ostatních zemědělských produktů, a kdyby také vzrostla výroba všech průmyslových výrobků a odpovídajícím způsobem klesly jejich jednotkové výrobní náklady, potom bych jako pěstitel obilí ze zvýšené úrody obilí neutrpěl škodu. Cena, kterou bych dostal za buši obilí, by mohla poklesnout. Celková suma, kterou jsem získal za svou produkci, by mohla poklesnout. Kdybych však díky větší nabídce mohl koupit levněji také produkty všech ostatních odvětví, pak bych neměl mít žádný reálný důvod k nářku. Kdyby cena všeho poklesla přesně ve stejném poměru jako cena mého obilí, byl bych na tom ve skutečnosti lépe, přesně v poměru k mé zvýšené celkové

⁶⁴ Dnes bychom místo nepopulárního uranu jako zdroje energie mohli uvést spíše zemní plyn nebo alternativní zdroje energie, ale to nic nemění na pochopení myšlenky - pozn. překl.

úrodě. Stejně tak by všichni ostatní měli poměrný prospěch ze zvýšené nabídky zboží a služeb.

Ekonomický pokrok však nikdy neprobíhal a pravděpodobně nikdy nebude probíhat takto zcela jednotně. K nějakému zlepšení jednou dojde v určité výrobní oblasti a jindy v jiné. Pokud dojde k náhlému zvýšení nabídky věci, kterou pomáhám vyrábět, nebo nový vynález nebo objev učiní mnou vyráběný předmět dále nepotřebným, potom zisk pro svět je tragédií pro mne a pro skupinu výrobců, ke které náležím.

Tím, co nejpůsobivěji překvapí nezaopatřené pozorovatele, obvykle není rozptýlený zisk ze zvýšené nabídky nebo nového objevu, nýbrž koncentrovaná ztráta. Skutečnost, že je více a také levnější kávy pro každého, se ztratí ze zřetele a vidět je pouze to, že někteří pěstitelé kávy se při nižší ceně nemohou uživit. Zvýšená nabídka bot za nižší cenu díky novému stroji je zapomenuta a vidět je pouze skupina mužů a žen, kteří přišli o práci. Je zcela v pořádku - ve skutečnosti je to nezbytné pro úplné pochopení problému - že se lidé snaží pochopit situaci těchto skupin a chtějí, aby s nimi bylo zacházeno se soucitem, a pokoušejí se zjistit, zda by některé ze zisků tohoto specializovaného pokroku nemohly být použity, aby se obětem pomohlo nalézt produktivní roli jinde.

Řešením však nikdy není nařízení o snížení nabídky, bránění dalším vynálezům nebo objevům, nebo podporování lidí v pokračování ve vykonávání služby, která ztratila svou hodnotu. Toto se však svět opakovaně pokoušel udělat ochrannými cly, rozbíjením strojů, spalováním kávy nebo tisíci dalších programů omezování nabídky zboží. Je to používání nesmyslné teorie vytváření bohatství prostřednictvím nedostatku.

Je to teorie, která bohužel může platit pro jakoukoliv jednotlivou skupinu výrobců uvažovanou v izolaci - pokud mohou věc, kterou prodávají, učinit vzácnou, zatímco všechny věci, které musí kupovat, udrží v nadbytku. Celkově je však tato teorie chybná. Nikdy nemůže být aplikována na celou ekonomiku, protože to by znamenalo ekonomickou sebevraždu.

Právě toto je naše lekce v nejjobecnější podobě. Řada věcí, které se zdají být pravdivé, když se zaměříme na jednotlivou ekonomickou skupinu, se ukáže být iluzí, když zvážíme zájmy všech - jako spotřebitelů i jako výrobců.

Úkolem ekonomické vědy je vidět problém jako celek, a ne jen jeho útržky.

3 Lekce po třiceti letech

První vydání této knihy vyšlo v roce 1946. Tento dovětek píše o dvaatřicet let později. Jak jsme se v uplynulé době poučili z lekce vyložené na předcházejících stránkách?

Pokud bychom měli hodnotit podle politiků zodpovědných za vytváření a uskutečňování vládní politiky, nenaučili jsme se prakticky nic. Naopak, v porovnání s dobou prvního vydání této knihy se chybné politiky v ní analyzované ještě podstatněji zabydly a rozšířily, a to nejenom ve Spojených státech, ale prakticky ve všech zemích světa.

Jako velice vhodný příklad můžeme uvést inflaci. Nejedná se pouze o politiku, jejímž účelem je inflace samotná. Jedná se o nevyhnutelný důsledek většiny ostatních státních zásahů. Vysoká inflace se tak všeobecně stala univerzálním symbolem státního zásahu.

Již první vydání z roku 1946 se zabývalo vysvětlováním důsledků inflace, i když ta byla v té době nesrovnatelně mírnější. Zatímco výdaje federální vlády v roce 1926 byly menší než 3 miliardy dolarů a rozpočet byl přebytkový, v roce 1946 vládní výdaje vzrostly na 55 miliard dolarů a vznikl schodek 16 miliard dolarů. V roce 1947, kdy už válka definitivně skončila, výdaje poklesly na 35 miliard a byl dosažen rozpočtový přebytek téměř 4 miliardy. V roce 1978 však výdaje vylétly na 451 miliard a schodek na 49 miliard.

Nárůst vládních výdajů i schodku byl doprovázen enormním zvýšením peněžní zásoby (počítané jako součet krátkodobých vkladů bez výpovědní lhůty a hotovosti v oběhu) ze 113 miliard v roce 1947 na 357 miliard v srpnu 1978. Nabídka peněz se tedy v tomto období více než ztrojnásobila.

Důsledkem tohoto nárůstu peněžní zásoby bylo dramatické zvýšení cen. Index spotřebitelských cen vzrostl z 58,5 v roce 1946 na 199,3 v září 1978; ceny se tedy více než ztrojnásobily.⁶⁵

Jak jsem již uvedl, částečným cílem inflační politiky je inflace samotná. Více než čtyřicet let po vydání *Obecné teorie* Johna Maynarda Keynesa⁶⁶ a více než dvacet let poté, co

⁶⁵ Ekonom David R. Henderson udává, že „v 56 letech od roku 1939 inflace byla průměrně 4,4 % ročně. Ačkoliv se to zdá jako málo, i mírná inflace se za čas nasčítá. Vlastně se nenasčítává, ale znásobuje. Inflace se podobně jako úrok skládá. Čistý výsledek: od roku 1939 se ceny zvýšily o 998%“ („*Fun and Games with Inflation*“, David R. Henderson, Fortune, 18. března 1996, str. 35) - pozn. P. M.

byla tato kniha zcela zdiskreditována analýzou a vyvrácena zkušeností, stále velký počet našich politiků bez přestání doporučuje více deficitního financování za účelem odstranění nebo snížení existující nezaměstnanosti. Ironií je, že tato doporučení dávají, když federální vláda dosahovala deficitu po jednačtyřicet z posledních čtyřiceti osmi let a když tento deficit dosahoval průměrně rozměru 50 miliard ročně.⁶⁷

Ještě větší ironií je, že naši představitelé, nespokojení s prováděním tak katastrofální politiky doma, kárali jiné země, obzvláště Německo a Japonsko, že neprovádějí dostatečně „expanzivní“ politiku. Nic mi to nepřipomíná tolik jako Ezopovu lišku, která, když ztratila svůj ocas, nutila ostatní lišky, aby si usekly své.

Jeden z nejhorších důsledků zachování keynesiánských mýtů je nejenom to, že podporují stále větší a větší inflaci, ale také to, že systematicky odvádějí pozornost od skutečných příčin nezaměstnanosti, jako jsou nepřiměřené mzdové sazby požadované odbory, zákony o minimální mzdě, nadměrné pojištění v nezaměstnanosti, které je stále prodlužováno, a příliš velkorysé sociální dávky.

Inflace však, ač částečně často záměrná, je dnes hlavně důsledkem jiných státních zásahů do ekonomiky. Je prostě důsledkem státního přerozdělování, tedy procesu zabavení peněz Petrovi, aby jimi bylo plýtváno na výdaje pro Pavla.

Bylo by jednodušší tento proces sledovat a ukázat jeho zničující účinky, kdyby byl celý realizován v rámci jednoho opatření - jako je třeba zaručený minimální roční příjem, který byl skutečně navržen a vážně projednáván výbory Kongresu na počátku sedmdesátých let. Byl to návrh ještě nemilosrdněji zdanit všechny vyšší než průměrně příjmy a poukázat výnosy všem žijícím pod takzvanou hranicí chudoby, aby jim byl zaručen určitý minimální příjem, umožňující „důstojný život“ - bez ohledu na to, zda chtějí pracovat nebo nikoliv. Bylo by obtížné si představit lepší plán na odrazení od práce a od výroby, vedoucí nakonec ke zchudnutí všech.

Místo přijetí nějakého podobného jednotlivého opatření a způsobení záhuby jedním rázem naše vláda upřednostňovala přijetí stovek zákonů zavádějících pouze částečné

⁶⁶ Keynes. John Maynard: *General Theory of Unemployment, Interest and Money*, česky překlad *Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz*, Nakladatelství Československé akademie věd, Praha, 1963.

⁶⁷ V roce 1992 deficit rozpočtu dosáhl 290 miliard dolarů. Od té doby se schodek snížil „pouze“ na 165 miliard v roce 1995. (*Investor's Business Daily*, 5. října .1995) - pozn. P. M.

a výběrové přerozdělování. Taková opatření mohou zcela opomenout některé potřebné skupiny, na druhé straně mohou ostatní skupiny zahrnout mnoha různými výhodami, dotacemi a dalšími dávkami. Za všechny podobné vládní programy jmenujme jen některé: důchodové pojištění, Medicare a Medicaid⁶⁸, pojištění v nezaměstnanosti, potravinové lístky, příspěvky válečným vysloužilcům, zemědělské dotace, dotace na výstavbu bytů, dotace nájemného, dotace školních obědů, programy veřejných prací, pomoc rodinám s nezaopatřenými dětmi a přímé platby všeho druhu, včetně pomoci starým, slepým a postiženým. Federální vláda odhadla, že v těchto posledních kategoriích poskytovala dávky federální pomoci více než čtyřem milionům lidí - a to nepočítáme programy na úrovni jednotlivých států a měst.

Jeden ekonom se nedávno zabýval výzkumem čtyřiceti čtyř různých sociálních programů. Vládní výdaje na ně v roce 1976 dosáhly výše 187 miliard dolarů. Průměrný růst prostředků vydávaných na tyto programy mezi roky 1971 a 1976 byl 25 procent ročně - 2,5 násobek rychlosti růstu odhadovaného hrubého domácího produktu za stejné období. Plánované výdaje na rok 1979 jsou více než 250 miliard dolarů. Mimořádný růst výdajů na sociální programy byl doprovázen vznikem „národního sociálního průmyslu“, který nyní sestává z pěti milionů veřejných a soukromých zaměstnanců rozdělujících platby a služby padesáti milionům příjemců.⁶⁹

Prakticky v každé druhé západní zemi existovalo podobné množství sociálních programů, i když v některých z nich byly programy lépe integrované a méně nahodile zaváděny. Aby vlády mohly tyto programy provozovat, uchýlily se k drastickému zdanění.

Jako příklad stačí poukázat na Velkou Británii. Její vláda zdaňovala osobní příjmy z práce („zasloužený“ příjem) až 83 procentní sazbou a osobní příjem z investic („nezasloužený“ příjem) dokonce 98 procentní sazbou. Nikdo se tedy nemůže divit, že taková míra zdanění odradila investory od nových projektů a obyvatele od práce, a tak způsobila pokles výroby a zaměstnanosti. Neexistuje spolehlivější způsob, jak vyvolat nezaměstnanost, než je obtěžování a trestání zaměstnavatelů. Zároveň neexistuje jistější způsob, jak udržet mzdy na nízké úrovni, než je zničení každého investičního podnětu do nových a výkonnějších

⁶⁸ Socializované zdravotnické programy ve Spojených státech jsou podobné našemu systému zdravotního pojištění. Medicare je zaměřen na staré lidi, Medicaid na chudé - pozn. překl.

⁶⁹ Hobbs, Charles D.: *The Welfare Industry*, Heritage Foundation, Washington D. C., 1978.

strojů a zařízení. Takovéto počínání se však čím dál tím více stává běžnou politikou vlád na celém světě.⁷⁰

Toto drastické zdanění však nepřineslo příjmy, které by držely krok s čím dál tím bezstarostnějším vládním utrácením a programy na přerozdělení bohatství. Výsledkem bylo vyvolání chronických a rostoucích vládních rozpočtových deficitů a z nich plynoucí chronické a rostoucí inflace téměř ve všech zemích světa.

Citibank v New Yorku udržuje záznam o inflaci přibližně posledních třicet let. Její výpočty jsou založeny na odhadech životních nákladů publikovaných samotnými vládami. Ve své ekonomické zprávě z října 1977 uveřejnila průzkum inflace v padesáti zemích. Tato čísla ukazují, že například v roce 1976 západoněmecká marka, tedy měna s nejlepší historií, ztratila 35 procent své kupní síly oproti předchozím deseti rokům, švýcarský frank ztratil 40 procent, americký dolar 43 procent, francouzský frank 50 procent, japonský jen 57 procent, švédská koruna 47 procent, italská lira 56 procent a britská libra 61 procent. Když se podíváme na Latinskou Ameriku, brazilské cruzeiro ztratilo 89 procent své hodnoty a uruguayské, chilské a argentinské peso více než 99 procent.

Ve srovnání se stavem před jedním nebo dvěma roky byl celkový stav znehodnocení světových měn mírnější: americký dolar se v roce 1977 znehodnocoval ročním tempem 6 procent, francouzský frank 8,6 procenta, japonský jen 9,1 procenta, švédská koruna 9,5 procenta, britská libra 14,5 procenta, italská lira 15,7 procenta a španělská peseta ročním tempem 17,5 procenta. V Latinské Americe se brazilská měna v roce 1977 znehodnocovala ročním tempem 30,8 procenta, uruguayská 35,5, chilská 53,9 a argentinská 65,7 procenta.⁷¹

Ponechám na čtenáři, aby si představil zmatek způsobený takovýmto znehodnocováním peněz v ekonomikách těchto zemí a strádání milionů jejich obyvatel.

⁷⁰ V roce 1994 Velká Británie měla nejvyšší daňovou sazbu z příjmu 40 %, 17,5% DPH a 33% daň z kapitálových zisků. (*1996 Index of Economic Freedom*, Brian T. Johnson a Thomas P. Sheehy, The Heritage Foundation, 1996.) V roce 1994 daně pohlcovaly 34 % hrubého domácího produktu. (*The Economist*, 9. února 1995, str. 99) - pozn. P. M.

⁷¹ Roční hodnoty inflace pro měny různých zemí v roce 1994: USA 2,8 %, Francie 1,7 %, Japonsko 2 %, Švédsko 4,5 %, Velká Británie 2,4 %, Itálie 4 %, Španělsko 4,5 %, Brazílie 2 500 %, Uruguay 40 %, Chile 11 Argentina 5 %. (*1996 Index of Economic Freedom*, Brian T. Johnson a Thomas P. Sheehy, The Heritage Foundation, 1996) - pozn. P. M.

Jak jsem již zdůraznil, tyto vysoké míry inflace, které jsou samy o sobě příčinami tolika lidského strádání, byly z velké části důsledkem vládních zásahů do ekonomiky. Prakticky všechny tyto zásahy nechtěně ilustrují a podtrhují základní lekci této knihy. Všechny byly realizovány za předpokladu, že poskytnou nějaký bezprostřední prospěch jisté zájmové skupině. Ti, kdo je nařídili, nechápali jejich druhotné důsledky a nezhodnotili, jaký bude jejich dlouhodobý dopad na všechny.

Jednoduše řečeno, politici si z lekce, kterou se jim tato kniha pokoušela udělit před více než třiceti lety, neodnesli vůbec nic.

Když bychom postupně prošli kapitoly této knihy, zjistili bychom, že každá forma státního zásahu, odsuzovaná již v prvním vydání, je dodnes stále prováděna, dokonce mnohdy s ještě větší zatvzeleností. Vlády se všude na světě stále pokoušejí léčit pomocí veřejných prací nezaměstnanost, kterou způsobily svojí vlastní politikou. Uvalují stále větší a více vyvlastňující daně než kdykoliv předtím. Neustále doporučují úvěrovou expanzi. Pro většinu z nich je „plná zaměstnanost“ pořád tím nejdůležitějším cílem. Pokračují v uvalování dovozních kvót a ochranných cel. Pokoušejí se zvýšit vývoz ještě dalším znehodnocením svých měn. Zemědělci trvale bojují za „paritní ceny“. Vlády neustále poskytují podporu neziskovým odvětvím. Pořád se snaží „stabilizovat“ ceny některých komodit.

Vlády zvyšující ceny všech komodit znehodnocováním svých měn neustále svalují zodpovědnost za růst cen na soukromé výrobce, prodejce a na „vydřiduchy“. Vlády stanovují cenové stropy ropy a zemního plynu, čímž odrazují podnikatele od nového průzkumu právě v době, kdy potřebuje být nejvíce rozvíjen. Také se často uchylují k všeobecné regulaci cen a mezd, kterou někdy nazývají „monitorováním“. Pokračují v regulaci nájemného přes zřejmou devastaci, kterou způsobila. Nejenom že zachovávají zákony o minimální mzdě, ale úroveň minimální mzdy stále zvyšují přes chronickou nezaměstnanost, kterou sami tak zřejmě způsobují. Vlády všech zemí světa pokračují v přijímání zákonů, které poskytují odborům zvláštní výhody a ochranu, a zároveň tak nutí dělníky stát se jejich členy. Tyto zákony navíc tolerují masové stavění stávkových hlídek a další formy nátlaku, který nutí zaměstnavatele vyjednávat s takovými odbory „kolektivně a v dobré víře“ a udělat alespoň nějaké ústupky jejich požadavkům. Úmyslem všech těchto opatření je „pomoci pracujícím“. Výsledkem je však naopak prohlubování nezaměstnanosti a propad celkových mzdových plateb oproti úrovni, na které by se jinak nacházely.

Většina politiků pokračuje v ignorování nezbytnosti zisků, v přeceňování jejich průměrné nebo celkové velikosti po zdanění a v odsuzování neobvyklých zisků. I nadále trvají na nadměrném zdaňování zisků a haní jejich samotnou existenci.

Zdá se, že antikapitalistická mentalita⁷² je zakořeněna ještě hlouběji než kdykoliv předtím. Kdykoliv dojde k ekonomickému poklesu, vidí politici hlavní příčinu v „nedostatečných výdajích na spotřebu“. Současně s podporou větších výdajů na spotřebu vytvářejí hromadu dalších demotivujících překážek tvorbě úspor a investic. Nejčastějším způsobem, kterým se toto děje, je spuštění nebo zrychlení inflace. Proto dnes, poprvé v historii, není žádná země na kovovém standardu, aby tak mohla podvádět své vlastní občany tištěním trvale se znehodnocujících papírových peněz.

Abychom k této snůšce hloupých vládních opatření přidali ještě jeden příklad, zabývejme se skutečností, že každý sociální program, a to nejen ve Spojených státech, ale i v cizině, se po svém zavedení absolutně vymkne jakékoliv kontrole. Existuje jeden vynikající příklad tohoto jevu, kterým je program důchodového zabezpečení ve Spojených státech.

Původní zákon o federálním důchodovém zabezpečení (Social Security Act) byl přijat v roce 1935. Byl postaven na teorii tvrdící, že hlavním problémem bylo, že lidé v průběhu produktivního věku dostatečně nešetří a kvůli tomu se pak po jeho uplynutí ocitají bez prostředků. Myslelo se, že tento problém by mohl být vyřešen, kdyby všichni byli povinni se pojistit a zároveň by zaměstnavatelé museli přispět polovinou příslušné částky. Tak by zaměstnanci získali prostředky pro dostatečný důchod, aby mohli přestat pracovat ve věku řekněme šedesáti pěti let nebo později. Důchodové zabezpečení bylo původně koncipováno jako samofinancující se pojistný program, založený na striktních principech pojistné matematiky. Měl být také ustaven rezervní fond postačující na uhrazení budoucích nároků a plateb v době, kdy by byly splatné.

Takto však program nikdy nefungoval. Rezervní fond existoval pouze na papíře. Vláda utrácela příjmy z důchodové daně tak, jak v průběhu roku přicházely, a to buď na uhrazení svých běžných výdajů, nebo na vyplácení jiných sociálních dávek. Od roku 1975 začaly běžné výplaty dávek převyšovat daňové příjmy systému.

⁷² Zdařilý rozbor kořenů této mentality viz von Mises, Ludwig: *The Anti Capitalistic Mentality*, Libertarian Press, 1990, v českém překladu *Antikapitalistická mentalita*, Občanský institut, Praha, 1994.

Také se ukázalo, že prakticky při každém svém zasedání si Kongres našel způsob zvýšení vyplácených dávek, rozšíření krytí a vytvoření nových forem „důchodového pojištění“. Jak zdůraznil jeden komentátor v roce 1965, několik týdnů po vzniku pojištění Medicare: „K rozšiřování programu důchodového zabezpečení došlo v každém z předchozích sedmi let, kdy proběhly volby.“

S pokračujícím růstem inflace byly dávky důchodového zabezpečení valorizovány nejenom s růstem cen, ale ještě mnohem více. Typickým politickým trikem bylo zvýšit dávky v přítomnosti a přesunout náklady do budoucnosti. Budoucnost však vždycky přišla, a Kongres musel o několik let později zase zvýšit daně ze mzdy uvalované na zaměstnance i zaměstnavatele.

Trvale zvyšovány byly nejen daňové sazby, ale i výše zdaňované části platu. V původním zákoně z roku 1935 bylo zdaňováno pouze prvních 3 000 dolarů a počáteční daňové sazby byly velice nízké. Ale už například mezi roky 1965 a 1977 důchodová daň vylétla ze 4,4 procenta z prvních 6 600 dolarů vydělaného příjmu (daň byla uvalená stejně na zaměstnavatele a zaměstnance) na celkových 11,7 procenta z prvních 16 500 dolarů. (Mezi lety 1960 a 1977 se celková roční daň zvýšila o 572 procenta, což je složeným úročením přibližně 12 procent ročně. Počítá se s tím, že půjde mnohem výše.)

Na začátku roku 1977 byly nekryté závazky systému důchodového zabezpečení oficiálně odhadovány na 4,1 bilionu dolarů.⁷³

Nikdo dnes nemůže říci, zdaje důchodové zabezpečení skutečně pojišťovacím programem, nebo jenom složitým a nevyváženým transferovým systémem. Většina z dnešních příjemců dávek je ujišťována, že si své dávky „vydělali“ a „zaplatili“. Žádná soukromá pojišťovna by si však nemohla dovolit platit stávající dávky ze skutečně obdrženého „pojistného“. Na začátku roku 1978 představoval důchod nejhůře placených dělníků okolo 60 procent jejich předchozího výdělku, pracující se středním příjmem obdrželi okolo 45 procent. U pracujících s výjimečně vysokými příjmy to bylo pouze 5 až 10 procent. Pokud se o důchodovém zabezpečení uvažuje jako o záchranném systému, pak je systémem velice zvláštním, protože ti, kdo již dostávali nejvyšší platy, dostávají nejvyšší dávky.

⁷³ Daň na důchodové zabezpečení (Sociál Security Tax) je nyní 15,3 %. Odhaduje se, že program bude nesolventní v roce 2010 - pozn. P. M.

Důchodové zabezpečení je dnes stále posvátné. Navrhnout omezení nebo zrušení nejenom dnešních, ale i slibovaných budoucích dávek je považováno za politickou sebevraždu pro jakéhokoliv kongresmana. Americký systém důchodového zabezpečení dnes musí být odstrašujícím symbolem téměř nevyhnutelné tendence jakéhokoliv státního systému podpory, přerozdělení nebo povinného „pojištění“, k tomu, že se po svém zavedení zcela vymkne kontrole.

Hlavní problémy dneška tedy nejsou ekonomické, ale politické. Většina rozumných ekonomů se v principu shodne na tom, co by se mělo dělat. Prakticky všechny vládní pokusy přerozdělit bohatství a příjmy ničí podniky, které by vedly k inovaci a zdokonalování, a tím vedou i k všeobecnému ochuzení. Rádným úkolem vlády je vytvořit a vynutit právní rámec zabraňující násilí a podvodům. Musí se však zdržet konkrétních zásahů do ekonomiky. Hlavní ekonomická funkce vlády je stimulovat a udržovat svobodný trh. Když Alexandr Veliký navštívil v Korintu filozofa Diogena a zeptal se ho, jakou laskavost by mu mohl prokázat, Diogenes prý klidně odpověděl: „Ustup mi ze slunce!“ Ustoupit ze slunce, to by měl každý občan žádat od své vlády.

Přestože současné vyhlídky jsou pochmurné, neklesejme na mysli. Tu a tam se v mracích státní regulace objevuje trhlinka. Stále více lidí si začíná uvědomovat, že vláda jim nemůže dát nic, co by dříve nevzala někomu jinému - nebo přímo jim samým.

Výhody pro vybrané skupiny přinášejí pouze zvýšení daní, deficitu a inflace. Už i někteří politici si začali uvědomovat, že inflace nakonec dezorganizuje a poškodí výrobu, a někteří toto již veřejně prohlašují.

Objevují se také významné signály postupné zrněny intelektuálního prostředí. Zdá se, že keynesiánci a jiní příznivci *New Dealu* jsou na pomalém ústupu. Konzervativci, liberálové a další zastánci svobodného podnikání začínají své názory formulovat otevřeněji a přímočařeji. Také jich v posledních letech přibýlo a i mezi mladšími lidmi roste počet těch, kteří se hlásí k rakouské ekonomické škole.

Díky těmto změnám v myšlení existuje reálná vyhlídka, že současnou hospodářskou politiku by bylo možné zvrátit dříve, než se škody z existujících opatření a trendů stanou nenapravitelnými.

Doslov

Nenahraditelné základy ekonomie

Když Alexandr Veliký navštívil v Korintu filozofa Diogena a zeptal se ho, jakou laskavost by mu mohl prokázat, Diogenes prý klidně odpověděl: “Ustup mi ze slunce!” Ustoupit ze slunce, to by měl každý občan žádat od své vlády.

Henry Hazlitt, *Ekonomie v jedné lekci*

Ekonomie v jedné lekci je výjimečná kniha a Henry Hazlitt je výjimečný autor. Kniha, kterou jste právě otevřeli, je slabikářem ekonomie. Ukáže vám, jak rozpoznat dobrého ekonoma od špatného, a tím vám - kteří se chcete seznámit se základy ekonomického myšlení - vytvoří mantinely, které, budete-li dobrými ekonomy, ani při studiu pokročilejších textů nikdy nepřekročíte. *Ekonomie v jedné lekci* vznikla krátce po 2. světové válce, v době, která nebyla zdravým ekonomickým zásadám příliš nakloněna. Stát regulující ekonomické aktivity hrál jako po každé válce významnou úlohu v hospodářství. V jedné polovině Evropy se pod sovětským vlivem přímo experimentovalo se socialismem, v druhé polovině Evropy se v poválečné náladě nového světového řádu znárodnily jen některé podniky, regulovaly jen některé ceny a pouze některá odvětví. Ekonomická obec byla pod silným vlivem tehdy nové ekonomické teorie Johna Maynarda Keynesa.⁷⁴ Myšlení intelektuálů bylo náchylné k podpoře rozsáhlých společenských experimentů. Když v roce 1948 publikoval Paul Samuelson první vydání své základní učebnice ekonomie (13. vydání z roku 1989 je stále nejpoužívanější učebnicí ekonomie na českých vysokých školách), která stále obsahuje mnoho z omylů tehdejší doby, přiznal, že byl pod velkým tlakem jak silných levicových, tak i konzervativních kruhů. „Mohli jsme dosáhnout úspěchu pouze tak, že budu eklektický a centristický“,⁷⁵ vyjadřuje Samuelson svůj postoj. Co ale znamenalo být centristický v době, kdy světem zmítala vlna socialismu a etatismu?

⁷⁴ Keynes. John Maynard: *General Theory of Unemployment, Interest and Money*, česky překlád *Obečná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz*, Nakladatelství Československé akademie věd, Praha, 1963.

⁷⁵ Samuelson, Paul: „Credo of a Lucky Textbook Author“, *Journal of Economic Perspectives*, ročník 11, číslo 2, jaro 1997, str. 159.

Henry Hazlitt se na rozdíl od Samuelsona nesnažil být centristický. Věděl, že píše proti duchu doby. Psal o tom, co pokládal za zdravé základy ekonomie a snažil se vyvrátit nejkřiklavější ekonomické omyly své doby. Když psal svou knihu *Ekonomie v jedné lekci*, nemohl tušit, že omyly přežívající v rozbourané době po konci války se stanou základem hospodářských politik vlád po zbytek 20. století. Na textu napsaném před více než 50 lety není ani s přibývajícím lety třeba nic měnit a více než milion prodaných výtisků a stále nové překlady do dalších jazyků potvrzují tento názor. Svědčí to také o tom, že základy ekonomické vědy jsou univerzální, nadčasové, a tedy platné bez ohledu na právě populární názory většinového mínění.

Ekonomie v jedné lekci je jen zlomkem Hazlittova díla. Při oslavě 70. narozenin, které ohraničily pouhé dvě třetiny jeho plodného života, Henry Hazlitt vypočítal své spisovatelské úsilí takto:

„Napsal jsem tucet knih. Během 50 let od mých 20. narozenin jsem psal prakticky každý pracovní den: recenze, články, editorially, sloupky. Odhaduji, že jsem napsal dohromady asi 10 000 editorialů, článků a sloupků, což dohromady dává nějakých 10 000 000 slov. A to vše bylo publikováno. Dalo by se to přirovnat délkou ke 150 knihám průměrné velikosti.“

Přestože *Ekonomie v jedné lekci* se stala mezinárodním bestsellerem a přinesla Hazlittovi věhlas, jeho další díla jsou téměř neznámá. Jeho kniha *A znovu se dočkáme - Příběh o znovuobjevení kapitalismu (Time Will Run Back - A Novel about the Rediscovery of Capitalism)* z roku 1951 vznikala v době, kdy George Orwell psal svůj slavný román *1984*, a je pouhou náhodou, že Hazlittova fikce vypráví podobným stylem podobný příběh. Rozdíl je v tom, že Hazlittova kniha beletristickou formou vysvětluje základní principy fungování ekonomiky, přibližuje čtenáři fundamentální ekonomické zákonitosti a populárně vysvětluje hluboký poznatek předního představitele rakouské ekonomické školy Ludwiga von Misesa, že totalitní společnost nemá ekonomický nástroj, který by jí umožnil smysluplně a racionálně plánovat. Hazlitt podobně jako v *Ekonomii v jedné lekci*, krok za krokem ukazuje nefunkčnost státních zásahů do ekonomiky, jako je regulace cen, regulace nájemného nebo úvěrové dotace. Uplatnění poznatků, které nabízí ekonomická věda, umožnilo Hazlittovi zakončit jeho román optimisticky. Protože totalitní společnost nemůže dlouhodobě přežít, v Hazlittově fikci (stejně tak jako o něco později ve skutečnosti v zemích střední a východní Evropy) se

diktatura ropadá a svobodné trhy a na počátku velmi zranitelné hospodářství vítězí nad regulací a útlakem.

Vedle beletrie, ze které by se ale mohl mnohému přiučit leckterý vystudovaný ekonom, napsal Hazlitt i řadu odborných prací, a to nejen na poli teoretické či aplikované ekonomie, ale také v oboru morální filosofie. Jeho obsáhlou knihu z roku 1964 *Základy morálky (The Foundations of Morality)* označují někteří autoři za dílo srovnatelné s věhlasnými díly Adama Smithe *Teorie mravních sentimentů (The Theory of Moral Sentiments)* a Davida Huma *Pojednání o lidské povaze (Treatise of Human Nature)*. Profesor Lealend B. Yeager píše v předmluvě k nejnovějšímu vydání této knihy, že toto dílo poskytuje „nejzdravější filozofické základy pro lidskou společnost, která je ideálem klasických liberálů“.

Z ekonomických děl zaujmou Hazlittovy práce o penězích a měnovém standardu. Toto téma bylo jedním z jeho nejoblíbenějších a své přesvědčení o potřebě odpolitizování emise peněz a návratu k osvědčenému zlatému standardu rozváděl od války, na jejímž konci byl zformován brettonwoodský měnový systém, až do své zcela poslední publikace, která se objevila v roce 1987 (kdy bylo Hazlittovi 83 let) v *Review of Austrian Economics*. Brettonwoodský systém byl zčásti dílem již zmíněného lorda Keynesa a Hazlitt od samého počátku hovořil o jeho vrozené nestabilitě a předpovídal jeho pád, ke kterému nakonec v roce 1973 došlo. Keynesova hospodářská doporučení, která vycházela z jeho „nového“ ekonomického pohledu, získávala po válce značnou popularitu, kterou si v některých kruzích udržela až doposud. Hazlitt byl přesvědčen o mylnosti celé této doktríny, a proto se odhodlal k husarskému kousku. Ve své knize z roku 1959 *Omyl „nové ekonomie“ (The Failure of „New Economics“)* vyvrátil jedno Keynesovo tvrzení za druhým, a to velmi unikátní formou. Převzal strukturu knihy *Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz* a kapitoly po kapitole, řádek po řádku vytrvale usvědčoval Keynesa z omylu a provinčnosti, ukazoval, jak Keynesův makropohled naprosto přehlíží jednající a rozhodující se jednotlivce a vytváří falešný obraz společnosti a fungování trhů.

Ve své další knize *Pokoření chudoby (The Conquest of Poverty)* Hazlitt přesvědčivě ukazuje, že nejlepším způsobem boje proti chudobě je snížení úlohy vlády v ekonomice a umožnění fungování svobodných trhů. Nikoli hospodářská pomoc vlády chudým zemím, nikoli pokusy centrálních bank manipulovat úrokovými měrami nebo mohutné přerozdělovací

programy, ale odstranění bariér svobodnému obchodu a umožnění rozvoje lidské kreativity a vynalézavosti jsou osvědčené a stále funkční cesty k bohatství a prosperitě.

Celé Hazlittovo dílo, a *Ekonomie v jedné lekci* obzvláště, je neocenitelným zdrojem poznatků, který připraví čtenáře na studium pokročilejších textů zdravé ekonomické teorie. Sám Hazlitt za zdravou ekonomickou teorii považoval teorii rakouské školy, představovanou stěžejními komplexními pojednáními o ekonomii z pera Ludwiga von Misesa a Murray N. Rothbarda. Český čtenář má možnost seznámit se se stěžejním Rothbardovým dílem *Zásady ekonomie - Od lidského jednání k harmonii trhů (Man, Economy, and State)*, které vydal Liberální institut v roce 2005. Doplnuje ho další skvělá Rothbardova kniha *Ekonomie státních zásahů (Power and Market)*, česky Liberální institut, 2. vydání, 2005), která se zabývá podrobnou analýzou vládních zásahů do fungování svobodných trhů. Misesovo monumentální dílo *Lidské jednání - Pojednání o ekonomii (Human Action - Treatise on Economics)* je poprvé dostupné v českém jazyce díky Liberálnímu institutu od roku 2006, stejně jako další Misesova díla: *Liberalismus* (Liberální institut, 1998) nebo *Byrokracie* (Liberální institut, 2002), jež stála u zrodu nového ekonomického směru - ekonomické teorie politiky. Dalšími ryze ekonomickými „rakouskými“ knihami dostupnými na českém trhu jsou studie Misesova žáka Israela Kirznera *Jak fungují trhy* (Liberální institut, 1999), kniha Dominicka Armentana *Proč odstranit protimonopolní zákonodárství?* (Liberální institut, 2000) a Hayekův světoznámý text *Soukromé peníze* (Liberální institut, 1999)

S rostoucím počtem překladů významných děl „rakouských“ autorů dochází i v České republice k podobné změně, ke které již před řadou let došlo i ve Spojených státech. Tehdy Henry Hazlitt mohl napsat: „Objevují se také významné signály postupné změny intelektuálního prostředí.“ Věřme, stejně jako mohl pozorovat Hazlitt v souvislosti s oživením zájmu o studium ekonomie vystavěné na účtě k jednotlivci a jeho rozhodování, že i u nás poroste „počet těch, kteří se hlásí k rakouské ekonomické škole“.

Josef Šíma

Liberální institut

POKUD SE VÁM KNIHA LÍBILA, NEVÁHEJTE SI POŘÍDIT VÁZANOU VERZI NAPŘ. [ZDE](#)