

LIBERÁLNÍ INSTITUT

děkuje za podporu tohoto projektu

nadaci

LIBERTY FUND

OBCHODEM K BOHATSTVÍ

PŘÍBĚH O SVOBODNÉM OBCHODĚ
A MÝTECH PROTEKCIONISMU



RUSSELL ROBERTS

OBCHODEM K BOHATSTVÍ:
PŘÍBĚH O SVOBODNÉM OBCHODĚ
A MÝTECH PROTEKCIONISMU

Praha 2003

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

jako svou 41. publikaci

Český překlad: Dan Šťastný (s pomocí studentů VŠE)

Jazyková korektura: Zdeňka Grigarová

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

Obálka: Daniel Purmann

Autorizovaný překlad anglického originálu, nazvaného CHOICE, THE: A FABLE OF FREE TRADE AND PROTECTIONISM, UPDATED AND REVISED EDITION, první vydání, autora RUSSELLA ROBERTSE, vydaného nakladatelstvím Pearson Education, Inc., vydávajícím jakožto Prentice Hall, Copyright © 2001 Russell Roberts.

Veškerá práva vyhrazena. Žádná část této knihy nesmí být reprodukována nebo dále šířena v žádné formě, žádnými prostředky, elektronickými či mechanickými (včetně fotokopírování, nahrávání či jinou technologií k uchování informací), bez písemného souhlasu Pearson Education, Inc.

Authorized translation from the English language edition, entitled CHOICE, THE: A FABLE OF FREE TRADE AND PROTECTIONISM, UPDATED AND REVISED EDITION, 1st edition by ROBERTS, RUSSELL, published by Pearson Education, Inc., publishing as Prentice Hall, Copyright © 2001 Russell Roberts.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from Pearson Education, Inc.

Czech language edition published by Liberální Institut, Copyright © 2003.

ISBN 80-86389-20-0

PŘEDMLUVA K ČESKÉMU VYDÁNÍ

Nebylo by správné předstírat, že kniha, kterou právě držíte v ruce, je čistou beletrií. Je nicméně úspěšným pokusem, jak nenáročnou, laicky přijatelnou a zábavnou formou vysvětlit něco, co zní jako navýsost nudná a odborná záležitost: ano, věnuje se ekonomii...

Ekonomie je fascinující disciplínou. Navzdory stále rostoucí komplikovanosti a klesající srozumitelnosti ekonomické teorie zůstává předmětem jejího zkoumání něco, co je reálnému životu, a tudíž i široké veřejnosti velmi blízké. Věnuje se totiž způsobu a důsledkům toho, jak lidé jednají, jak se rozhodují. Snad právě to je důvodem, proč jen málokdo cítí zábrany se k ekonomickým otázkám (na rozdíl od jiných odborných otázek) vyjadřovat a proč jsou závěry ekonomů (na rozdíl od závěrů jiných vědců) zcela běžně alespoň tiše ignorovány, ne-li explicitně zpochybňovány.

Snad nejvýznamnější ekonomickou otázkou, která tuto skutečnost ilustruje, je oblast mezinárodního obchodu. Je tomu tak z toho důvodu, že právě tato otázka byla jednou z těch, které stály u samotného zrodu ekonomie, často situovaného do roku 1776. Když totiž v tomto roce vyšlo Smithovo slavné *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*, byla velká jeho část věnována ilustraci významu mezinárodního obchodu pro bohatství a kritice tradičních – merkantilistických – názorů, které tvrdily opak. Prosazování svobody v mezinárodním obchodě, které v 19. století přerostlo v jakési „hnutí za svobodný obchod“, se stalo málem definičním znakem ekonomů. Znakem, který je odlišoval od představitelů různých zájmových skupin, kteří z překážek, jež vlády pohybu zboží přes hranice kladly, těžili. Tento názor ekonomů přetrvává víceméně dodnes. Tvrzení, že *omezování mezinárodního obchodu snižuje životní úroveň*, je jedním z ekonomických poznatků, na jehož pravdivosti se ekonomové – navzdory populárním příběhům o jejich neshodách – shodnou nejvíce.

Přes stáří a jednoznačnost takového závěru se však o něm ekonomům nedaří jejich okolí přesvědčit. Zejména politici, kteří by se jím měli řídit nejvíce, neboť jim údajně o bohatství všech jde, se zdají být tímto poznáním zcela nedotčeni. Politici prakticky všude na světě totiž stále tvrdošijně mezinárodnímu obchodu brání, přestože tak činí poněkud rafinovanějšími prostředky než dříve. Proč

tak činí? Třeba ve snaze vytvořit (či uchránit) pracovní místa. Nebo za účelem vyrovnání obchodní bilance. Anebo třeba, dojdou-li všechny ostatní argumenty, z důvodu spravedlnosti a rovného přístupu – prostě proto, že to dělají ostatní. A jak si lze rozpor jejich počínání se závěry ekonomie vysvětlovat? Možné jsou dvě varianty: buď jsou ekonomii zcela nepoznamenáni a netuší, že svým jednáním ve skutečnosti bohatství snižují; anebo to moc dobře vědí, avšak politicky a osobně se jim obchod omezovat vyplatí. I bez jakýchkoliv iluzí o vzdělanosti politiků je mnohem pravděpodobnější druhé ze zmíněných vysvětlení. Přízeň, které se politikům od konkrétních zájmových skupin, jež z omezení obchodu těží, dostává, je pro ně často neodolatelným lákadlem.

Pokud vám připadne výše vznesený problém alespoň trochu zajímavý, ale takové ekonomické úvahy vás nudí, pak je pro vás kniha Russella Robertse tím pravým řešením. Všechny výše naznačené otázky a mnohé další problémy, které jsou předmětem častých mediálních debat, jsou v této knize zabaleny do netradičního příběhu. Ten je zasazen do roku 1960 a postaven na setkání ekonoma s podnikatelem usilujícím o ochranu svého podniku. Volba těchto postav a jejich vzájemný dialog umožnily autorovi věnovat se jednotlivým problémům tak, jak o nich přemýšlí většina laické veřejnosti. Fiktivní rozměr příběhu je násoben skutečností, že ekonom z tohoto příběhu je již vlastně téměř dvě století mrtev a k podnikateli tak promlouvá coby duch. To, co se může na první pohled někomu jevit jako poněkud morbidní a nejapná okolnost, má ve skutečnosti dobrý důvod. Je to totiž jednak způsob, jak vzdát hold Davidu Ricardovi (1772–1823), tradičně považovanému (i když ne zcela oprávněně) za revolučního autora teorií, které se k mezinárodnímu obchodu vázaly, a neochvějného zastávce politiky svobodného obchodu. Zadruhé, a to je pro celý příběh podstatnější, nadpřirozenost postavy Davida Ricarda nevídaným způsobem posiluje jeho pedagogické schopnosti, neboť mu umožňuje cestovat časem a ukazovat podnikateli, který se na jednu jedinou noc stane jeho žákem, jaký bude svět v budoucnosti v závislosti na tom, zda převládne svobodný obchod, či protekcionismus.

Přestože se příběh odehrává ve Spojených státech a duch Davida Ricarda volí konkrétní příklady a ilustrace spíše z amerických

reálií, jedná se o tytéž problémy a tytéž argumenty, s nimiž se setkáváme na české scéně.

Je nesmírně těžké bojovat se zaběhnutými názory na něco, co lidem připadá natolik zjevné, že nemají potřebu v daném ohledu vyhledávat rady odborníků. Je ještě těžší s takovými názory bojovat, jestliže existuje někdo, kdo má silný zájem na jejich přetrvání. Přesto se něco takového povedlo třeba fyzikům, když se jim podařilo vymýtit představu, že je země placatá, a to navzdory zjevnému přesvědčení každého člověka, že placatá je, a navzdory zájmům určitých kruhů na tom, aby pro lidi placatou i zůstala.

Ačkoliv by ekonomové mohli fyzikům jejich úspěch závidět, neměli by se vzdávat. Vzácným dokladem toho, že se ekonomové skutečně nevzdávají a že jsou ochotni své poznatky šířit i jinak než prostřednictvím suchých učebnic, je právě tato kniha. Kéž by byla jedním z hřebíčků do rakve pro odvěkou - ale mylnou - představu, že překážky mezinárodnímu obchodu jsou pro společnost zdrojem bohatství.

Dan Šťastný
listopad 2003

PODĚKOVÁNÍ

V Talmudu se praví: „Naučil jsem se dosti od mých učitelů, více od kolegů a ze všeho nejvíce od mých studentů“ (Taanis 7a). Můj obecný zájem o obchod vzbudila kniha Milтона Friedmana *Capitalism and Freedom** a tento zájem u mne přetrval během mých studií na University of North Carolina díky kurzu Jamese Ingrama. Právě jeho kniha *International Economic Problems* používá k ilustraci problematiky vývozu a dovozu metaforu v podobě určité továrny, z jejíhož pohledu se na problém nahlíží. Tato metafora byla inspirací pro můj postup v této knize.

Při dalším studiu na University of Chicago se mi poštětilo se o záležitostech mezinárodního obchodu dozvědět více od D. McCloskeyho v hodinách mikroekonomie. Grafy z těchto hodin znázorňující ztráty efektivnosti v důsledku existence cel významným způsobem ovlivnily mé uvažování a podobu mé výuku. Tuto analýzu ztrát způsobených cly jsem přednášel tisícům studentů během mého působení na University of Rochester, Stanford University, UCLA a Washington University in St. Louis. Mnohé z otázek mých studentů jsme vložil do úst Edu Johnsonovi. Všem těmto studentům jsem za jejich nadšení, otázky a zájem vděčný.

George Stigler mi vštípil obrovskou dávku skepticismu ohledně motivů, které vedou představitele různých odvětví průmyslu k podpoře vládní legislativy. Mrzí mne, že se nedožil publikace této knihy. Hrozně rád bych s ním býval prohodil pár slov o Davidu Ricardovi.

Rád bych poděkoval Danovi Gresselovi z Teleos Asset Management, Inc. (který vždy věděl, a dodnes ví, o mezinárodní ekonomii více než já) za to, že se se mnou podělil o své postřehy o mezinárodním obchodu a že mne již dávno naučil se při analýze dopadů cel na blahobyt zaměřovat na množství, a nikoliv cenu. V mnohém mi pomohly též rozhovory o obecných problémech mezinárodního obchodu a dalších tématech této knihy s Kentem Kimbroughem, Johnem Lottem Jr. a Richardem McKenziem.

* V českém jazyce vyšlo jako Milton Friedman: *Kapitalismus a svoboda*, Liberální institut, 1993. [Pozn. překl.]

Na mezinárodním trhu vyniká mnoho amerických společností. Zvolil jsem z nich pouze pár, které zde zmiňuji. Měl jsem to štěstí získat informace o tvořivosti a úspěších těchto firem z první ruky od Roye Vagelose ze společnosti Merck, Johna Peppera z Procter & Gamble a Jima Schwartze z Mast Industries. Tímto jim děkuji za jejich čas, který strávili s mými studenty a se mnou na Olin School of Business na Washingtonské univerzitě.

Užitečné rozhovory o jejich společnostech jsem měl rovněž s Ericem Schusterem z Motoroly, Simonem Bonitou, Takehiko Hayakawou a Noelem Howardem z Mercku, Martinem Neuchterem z Procter & Gamble a Hendrikem Verfaillem a Scottem Koehnem ze společnosti Monsanto.

Chci poděkovat Stevu Goodmanovi za jeho poznatky o fungování textilního průmyslu a Zevu Fredmanovi za jeho neustálé lekce o Franku Sinatrovi, které mi přišly vhod.

Jsmo vděčný Stephenu Dietrichovi za jeho víru a úsilí jakožto editora prvního vydání této knihy a Sally Denlowové za její neutučající energii a entusiasmus, zvláště v počáteční fázi, jež nelze na výsledku mé práce přehlédnout. Děkuji Rodu Banisterovi z Prentice Hall za jeho podporu a pomoc při zpracování tohoto nového vydání. Prentice Hall zajistilo několik recenzí prvního vydání, které mi pomohly určit směr možných úprav pro budoucí vydání. Za cenné podněty vděčím následujícím recenzentům: Allanu R. Sandersovi z University of Chicago, Thomasi Mitchellovi ze Southern Illinois University, Stevenu Suranovicovi z George Washington University, Peteru Mueserovi z University of Missouri-Columbia a Josephu McGarittymu z University of Central Arkansas.

Thomas Egan, Rob Freund a Catherine Bradfordová zajistili aktuální a přesná data, o něž se v knize opírám. Chci poděkovat též Marcu Lawovi za jeho skvělou aktualizaci dat a pomoc s rejstříkem během přípravy nového vydání.

Podpory a mnohých užitečných námětů na zlepšení rukopisu se mi dostalo též od přátel, rodiny a kolegů. Rád bych poděkoval Andymu Akinovi, Marci Armstrongové, Catherine Bredfordové, Denise Dillové, Jennifer Chiltonové, Stevu Goodmanovi, Ronu Jamesovi, Michaelu Levinovi, Pat Masidonskiové, Garymu Millerovi, Stephenu Mossovi, Lise a Randymu Harrisovým, Joeovi a Jennifer Robertsovým, Greggu Rotenbergovi, Phyllis Shapirové a Michaelu

lu Wolkoffovi za jejich pomoc. Děkuji Alanu Deardorffovi z University of Michigan, Donu Schillingovi z University of Missouri, Pat Welchové ze St. Louis University a Judy Wareové z Crossroads School a všem jejich studentům, kteří používali počáteční verze rukopisu v hodinách a poskytli mi mnoho podnětných poznámek.

Zvláštní díky patří Zevu Fredmanovi, Bevis Schockové a mým rodičům Shirley a Tedu Robertsovým za mnohonásobnou četbu rukopisu a skvělou zpětnou vazbu při každé příležitosti.

Rád bych poděkoval Murraymu Weidenbaumovi za jeho zhlédnutí návrhu revidované verze. Rovněž bych rád poděkoval Donu Boudreauxovi za jeho skvělé připomínky k úpravám a četné rozhovory s ním o tom, jak účinně vysvětlovat ekonomické koncepty.

Chci nakonec poděkovat své ženě Sharon za její nesčetné připomínky k nesčetným verzím rukopisu, za její neochabující podporu a za trpělivost, s níž snášela hodiny, které jsem trávil u počítače. Při vzájemném předčítání si rukopisu vždy ochotně převzala nevděčnou roli Eda. Navzdory svým formálním znalostem matematiky se odmítala naučit grafy související se svobodným obchodem a namísto nich trvala na intuitivním zvládnutí této problematiky. Pro myšlenky, které jsem se snažil v této knize zachytit, byla mým neustálým zkušebním obecnstvem. Bez ní by byl jakýkoliv úspěch této knihy bezvýznamný.

Přepracované vydání této knihy spatřilo světlo světa zhruba ve stejný čas jako naše čtvrté dítě. Pomalu si začíná uvědomovat svět kolem sebe. Doufám, že mé děti zdědí svět plný příležitostí k seberealizaci a k úžasným překvapením, na něž by byl David Ricardo hrdý.

OBSAH

1. Jednání Nebeského soudu: Duše Davida Ricarda	15
2. Výzva zahraniční konkurence	17
3. Nepřímá cesta k bohatství	23
4. Prospívá obchod Americe?	30
5. Nová generace amerického know-how	44
6. Ochraňují cla americká pracovní místa?	54
7. Cla a kvóty	69
8. Výlet	78
9. Důvody k protekcionismu	84
10. Poškozuji obchodní deficit Ameriku?	97
11. Spravedlivý, či svobodný obchod?	106
12. Měla by Amerika svobodně obchodovat se zeměmi s nízkými mzdami?	119
13. Soběstačnost je cestou k chudobě	129
14. Rozhodnutí	141
15. Závěrečná slova Davida Ricarda	148
16. Vysvětlivky, prameny a další literatura	150



David Ricardo

Anglický ekonom, široce uznávaný jako jeden z největších zastánců deduktivní metody analýzy v ekonomii. Narodil se ortodoxním židovským rodičům dne 18. dubna 1772 v Londýně. Mezi 11. a 13. rokem svého života navštěvoval ortodoxní židovskou školu příslušící portugalské synagoze v Amsterdamu. Se svou rodinou se Ricardo rozešel v roce 1793, poté co se stal příslušníkem unitářské církve a oženil se s kvakerkou. Poprvé byl zaměstnán svým otcem na londýnské burze roku 1786, od roku 1793 zde pak působil již nezávisle až do roku 1816. Do roku 1814 se mu podařilo nashromáždit značné bohatství, a postupně tak obchodnické prostředí burzy opouštěl. Roku 1819 se stal členem Dolní sněmovny parlamentu za Portarlington, kde setrval až do své smrti v Gloucestershire dne 11. září 1823. Ricardova nejznámější práce *Principy politické ekonomie a zdanění* se poprvé objevila v roce 1817.



Ed Johnson

Ed Johnson se narodil roku 1917 ve městě Star ve státě Illinois. Studium elektrotechniky na University of Illinois ukončil v roce 1939. Během druhé světové války sloužil v americké armádě, dosáhl hodnosti majora. Byl vyznamenán Stříbrnou hvězdou za statečnost v boji na Omaha Beach při operaci D-Day. Po válce se vrátil do rodného města, aby zde pracoval pro Stellar Television Company. V roce 1955 byl jmenován ředitelem této společnosti. Oženil se s Marthou Hellmanovou roku 1948. Johnsonovi mají dvě děti: Stevena, narozeného v roce 1949, a Susan, narozenou roku 1954.

POZNÁMKA AUTORA

Společnost Stellar Television Company, města Star, Clarksville a Clearview, jejich obyvatelé a kongresman Frank Bates jsou výsledkem autorovy představivosti. Jakákoliv podobnost těchto postav se skutečnými osobami (ať již živými, či mrtvými) je čistě náhodná. Všechny ostatní společnosti a osoby jsou skutečné. Pokusil jsem se je spolu s americkou ekonomikou vyobrazit co nejpřesněji. Zdroje jsou uvedeny v závěru příběhu, v kapitole 16.

1. Jednání Nebeského soudu: Duše Davida Ricarda

PŮVODNÍ PŘELÍČENÍ

DATUM: 11. září 1823

SOUDCE: Uvedte, prosím, příslušné životopisné údaje.

SOUZENÝ: Narozen byl jsem léta Páně 1772 a jména David Ricardo mi dáno bylo. Má matka, její duše ať odpočívá v pokoji, pojmenovala mne po králi Davidovi, žalmů autorovi, pěvci izraelském. Byla...

SOUDCE: Pane Ricardo! Méně lyriky, více faktů. Zaměstnání?

SOUZENÝ: Byl jsem především finančníkem. Později potom politikem.

SOUDCE: Nahlas, pane Ricardo! Vaše zaměstnání nebude proti vám použito. Co považujete za nejvýznamnější úspěch, kterého jste za svého života dosáhl?

SOUZENÝ: Moji teorii komparativních výhod. Popsal jsem ji ve své knize z roku 1817 *Principy politické ekonomie a zdanění*. Teorie ukázala, jak národy svobodným obchodem získávají. Navíc jsem jako poslanec britského parlamentu mnohokrát hovořil o nebezpečí protekcionismu a prospěchu plynoucího ze svobodného obchodu.

SOUDCE: Prosadily se vaše názory?

SOUZENÝ: Zatím nikoliv. Ale časem, věřím...

SOUDCE: To je vše, pane Ricardo. Můj rozsudek zní: „Vaše duše bude putovat, dokud tomuto soudu nebudou předloženy další důkazy.“

ŽÁDOST O NOVÉ ŘÍZENÍ

DATUM: 18. prosince 1846

SOUDCE: Pane Ricardo, zažádal jste o slyšení, abyste předložil další důkazy, které považujete ve vašem případě za závažné.

ŽADATEL: Ano. Jsem šťasten, že vám mohu oznámit, že tam dole zrušila má rodná Anglie obilné zákony, které chránily britské zemědělce před zahraniční konkurencí. Žádám, aby soud zvážil znovuotevření mého případu.

SOUDCE: Žádost se zamítá. Je příliš brzy, aby bylo možno posoudit, zda je tato změna dočasná, či trvalá. Navíc, není snad pravdou, že doslova všechny ostatní národy mimo Británii rozsáhlá obchodní omezení stále používají?

ŽADATEL: Ano, ale...

SOUDCE: To je vše, pane Ricardo.

ŽÁDOST O SESTOUPENÍ

DATUM: 13. července 1960

SOUDCE: Pane Ricardo, požádal jste o možnost zásahu do lidských záležitostí, abyste se zbavil svého postavení poutníka. Jakými skutečnostmi svoji žádost ospravedlňujete?

ŽADATEL: Domnívám se, že Spojené státy se chystají nastoupit politiku protekcionismu, která zničí americkou ekonomiku. Žádám jednu noc na Zemi, abych pomohl Americe na cestu svobodného obchodu a prosperity.

SOUDCE: Žádosti se vyhovuje. Uvědomte si, pane Ricardo, že poutníku je během zkušební doby umožněno pouze jedno sestoupení.

ŽADATEL: Ano, pane. Jsem přesvědčen, že...

SOUDCE: To je vše, pane Ricardo. Hodně štěstí! A božskou rychlost!

2. Výzva zahraniční konkurence

„Když byla naše továrna otevřena, vydělal si dělník za týden práce 50 dolarů a tamhle ve Willieho domácích potřebách stál televizor Stellar 250 dolarů. Dělník tak musel pracovat pět týdnů, aby si na televizor vydělal. Dnes si průměrný dělník v této továrně vydělá 100 dolarů za týden a Willie dostane za televizor Stellar 200 dolarů. Dva týdny práce k získání jednoho televizoru. Takto já měřím náš úspěch: kolik hodin práce jednoho z vás je třeba k získání jednoho z našich výrobků. Toto číslo od prvního roku provozu neustále klesá.“

Takto mluvil Ed Johnson v roce 1959, rok před mým sestoupením. Je ředitelem Stellar Television Company. Jejím sídlem je Star ve státě Illinois, cíl mého jednodenního sestoupení zpět na Zem. Když jste už 137 let mrtví a dají vám jeden večer na Zemi, asi byste se nejspíš nevydali do města se 100 000 obyvateli v Illinois. Nicméně Ed Johnson a Star jsou klíčem k budoucnosti mé i budoucnosti Ameriky. Myslel jsem, že byste rádi Eda a jeho společnost poznali ještě předtím, než sestoupím.

Ed mluvil na výročním podnikovém pikniku, pořádaném každý rok v Johnsonově parku. Pojmenovali tento park po jeho otci, který společnost založil. Ed se tu vždy moc dobře bavil. Vezme s sebou svou rodinu, při softballu si roztrhne kalhoty a dosyta se nají smaženého kuřete s bramborovým salátem. S dělníky vychází dobře: pracoval tam, ještě když byl na střední škole, ještě předtím, než odešel studovat elektrotechniku. Stellar má ještě tři další továrny v tomto státě, ale ta ve Star je tou největší. Když je dobrý měsíc, 5000 dělníků ve Star zvládne vyrobit 80 000 televizorů.

Jak vidíte z Edova projevu, byl na svoji společnost celkem pyšný. Na cestě z pikniku domů však jeho žena vytušila, že něco není v pořádku. Počkala, až jejich dvě děti odběhnou napřed, aby ji neslyšely.

„Co tě trápí, drahoušku?“

„Zahraněční konkurence. Do Ameriky přicházejí japonské televizory. Tenhle měsíc jsem málem musel propustit nějaké dělníky.“

Možná budu muset snížit mzdy a porušit tak trend, o kterém jsem dnes odpoledne mluvil.“

„Ale prosím tě, vždyť lidé vědí, že ‚Made in Japan‘ označuje špatnou kvalitu. Nikdo nebude ty japonské televizory kupovat.“

„Někteří je kupují už dnes.“

Další den ráno, po neklidné noci, odjel Ed do Chicaga a odtud odletěl do Washingtonu. Setkal se tam s kongresmanem Frankem Batesem. Žádal ho o limit na dovoz japonských televizorů. Zbaví-li se zahraniční konkurence, bude schopen zabezpečit pracovní místa a mzdy svých dělníků.

„Podívej, Ede, já opravdu nevím. Choval ses ke mě dobře, vždycky jsi mi pomáhal s kampaní a já si toho vážím. Ale prosadit takový zákon je dost choulostivé. Lidé žádají rovné podmínky. Konkurence je americký styl života. Došlápnout si takhle na Japonce nebude vypadat dobře.“

„To je nesmysl, Franku. Televizor jsme vynalezli my a Japonci nám jej ukradli. Teď nám kradou naše pracovní místa. Půjdou-li dobrá místa do Japonska, čím je nahradíme? Co se stane lidem ve městě? A co se stane společností kolem Chicaga, které nás zásobují? Půjde-li Stellar Television ke dnu, potíže tím ve Star nekončí, pouze tam začínají! Nemůžeme Japonce nechat dostat se před nás. Zmizí-li naše výroba televizorů, všechny budoucí vynálezy v elektronice budou jejich!“

„Chápu, co říkáš, Ede, nakonec jsem taky bojoval v Pacifiku. Poslouchej, mluví se o mně jako o možném nástupci do Bílého domu. To poslední, co teď potřebuju, je uvázat si na krk nějaký obchodní zákon. Nejdřív se musím dostat do Bílého domu, teprve potom ti můžu pomoci.“

„Jak chceš kandidovat na prezidenta, když lidé ve tvém vlastním volebním obvodu mají problémy udržet se nad vodou? Do Bílého domu tě může dostat právě takový zákon. Musíš ho jen správně lidem vysvětlit. Když budou lidé kupovat americké zboží, stane se Amerika opět bohatou.“

„To zní lépe, když to takhle podáš. Ještě si to promyslím.“

Frank Bates si to promyslel a rozhodl se podpořit zákon zakazující dovoz zahraničních televizorů. Každý měsíc sjelo z výrobní linky Stellaru dalších 80 000 televizorů a každým měsícem se mluvílo více a více o Franku Batesovi jako o budoucím prezidentovi. Jeho zá-

kon proti dovozu zahraničních televizorů prošel a on začal hovořit o záměru znemožnit dovoz jakéhokoliv zboží. Rád by pomohl i ostatním odvětvím, nejen výrobě televizorů. Takový plán se stal klíčovou myšlenkou jeho prezidentské kampaně. Ed Johnson během ní s Frankem Batesem cestoval a obhajoval protekcionismus.

Do léta 1960 se Frank Bates propracoval mezi kandidáty na získání nominace do budoucích prezidentských voleb. Požádal Eda, aby promluvil na jeho podporu na předvolební konferenci Demokratické strany. Ed váhal, ale Frank mu vysvětlil, že jeho tým mu ten projev napíše. Mluvil by prý o americké slávě a o významu ochrany základních amerických odvětví před konkurencí ze zahraničí. Ukázal by lidem, jak by Frankova hospodářská politika vedla k blahobytu pro všechny, stejně jako tomu bylo v případě dělníků ve Stellaru a obyvatel města Star. Nezdálo se to tak těžké. Ed na to nakonec kývl.

Noc předtím, než měl odletět do Los Angeles na konferenci, převaloval se Ed Johnson v posteli, nemohl usnout. Zkoušel si ten projev. Jeho žena a děti tuto červencovou noc spokojeně spaly. Jeho dělníkům se ještě nikdy nedařilo lépe. Televizory Stellar se prodávaly za 300 dolarů a dělníci si vydělali až 200 dolarů týdně: jenom týden a půl práce k získání jednoho televizoru. Továrna pracovala na plný výkon, a dokonce se mluvilo o možném rozšíření výroby. Co tedy Eda Johnsona trápilo?

Ve dvě hodiny v noci se Ed vydal dolů do kuchyně pro sklenici mléka a kus čokoládového dortu. Pak se vrátil nahoru a šel do pracovny. Povídal si sám se sebou. Šel ke gramofonu, vzal Sinatrovu *Only the Lonely* a položil jehlu na truchlivou „One for My Baby“.

„Nikdy se mi politika nelíbila,“ zamumlal. „Chápu, že ten zákon byl pro Stellar rozhodně dobrý. Ale bojím se zákona, který by omezil veškeré dovozy ze zahraničí. Televizory jsou něco jiného. Elektronika je budoucností Ameriky. Ale všechny výrobky? To by možná nemuselo dopadnout dobře.“

Přesně na to jsem čekal. A tak zatímco Ed přecházel po místnosti, nechal jsem si schválit možnost na jednu noc se vrátit na Zemi. Zjevil jsem se v koženém křesle v rohu pracovny. Ed si mě nevěšmi hned, plně se totiž soustředil na rýhu v koberci. Když na mně konečně spočinul svými očima, úplně ztuhl a potom si zprudka oddychl. Přivítal mě nervózním staccatem.

„Ufff, člověče, kdo ksakru jste?“

Za celá ta léta, co jsem ho pozoroval, jsem od Eda Johnsona mnoho klení neslyšel. Objeví-li se však někdo neohlášeně ve dvě hodiny v noci v něčí pracovně, rozhodí to i tu nejklidnější duši.

„Jmenuji se David, ale můžete mi říkat Dave. Jsem...“

„Podívej, Dave,“ řekl Ed mile, „máš hlad? Mám dole smažený kuře. Co takhle si kousek dát?“

Ed mne považoval za nějakého žebráka, hledajícího teplé místo k přenocování a něco k jídlu. Nechtěl volat policii, jenom nabízel pomoc.

„Děkuji vám pěkně, pane Johnsone. Kéž bych mohl přijmout vaši nabídku. Tam, odkud přicházím, však hlad nedostáváme.“

„Tak to tam, odkud přicházíš, musíte mít spoustu jídla, co?“ zeptal se Ed nervózním hlasem. Teplota v místnosti poklesla, a zatímco Ed mluvil, kontroloval okna a pokoušel se zjistit, odkud tam táhne.

„Okna jsou v naprostém pořádku, pane Johnsone. Obávám se, že průvan, který cítíte, způsobuji já. Je to přirozený úkaz, který nastane vždy, když sestoupí poutník na Zem.“

„Poutník?“

„Ano, pane Johnsone. Viděl jste někdy film *It's a Wonderful Life*?“

„Samozřejmě, koukám na něj každé Vánoce. Jeden z mých oblíbených filmů.“

„Pamatujete se na postavu Clarence v tom filmu?“

„Jasně, Clarence byl anděl strážný George Baileyho. Hrozně se mi líbí, jak na konci získá křídla. Hele, Dave, pojďme dolů. Určitě se najde něco v ledničce, co tě bude zajímat.“

„Obávám se, že to úplně takhle nefunguje.“

„Co takhle nefunguje?“

„Takhle získat křídla. Pan Capra měl pouze bujnou fantazii.“

„Opravdu?“ odvětil Ed a natáhl se po telefonu na svém stole. „Proč ten telefon nefunguje?“ říkal si Ed sám pro sebe.

„Pravděpodobně i za toto mohu já, ačkoliv to asi neumím vysvětlit. Troufám si tvrdit, že se to týká spíše vašeho oboru. Elektri-
na, televizory –“

„Tak poslouchejte, pane Davide... ať už je vaše příjmení jakékoliv –“

„Ricardo.“

„Poslouchejte, pane Ricardo, jestli jste mi přeríznul telefonní linku, pak asi ztratím smysl pro humor –“

„Uklidněte se, pane Johnstone. Pamatujete si, jak Clarence v tom filmu dokáže, že je anděl? Musím zkrátka udělat něco podobného.“

„Tak mi třeba řekněte, proč právě teď jím čokoládový dort s mlékem.“

„To není příliš těžké. Když jste byl ještě chlapec, chodíval jste dolů se svým otcem pod záminkou, že jdete zkontrolovat, zda jsou všechna světla zhasnuta. Váš otec vám vždy nalil sklenici mléka a dal kus čokoládového dortu. Vy se Stevenem v této tradici pokračujete, ale dnes je na něj už příliš pozdě.“

Ed se posadil. Zjevně jsem si získal jeho pozornost.

„Obyčejné triky, nic zvláštního to není, Ede. Můžu ti říkat Ede? Znáš tě velmi dobře, daleko lépe než někdo, kdo by věděl o jizvě na tvém koleně od toho ošklivého pádu v dětství. Taková znalost by můj nepozemský původ nedokazovala: člověk s dostatečně pevnými nervy a schopností pozorovat je schopen takový detail odhalit. Ne ne, Ede, já jsem schopen vnímat a také vím daleko více, než si dokážeš představit. Víím, o čem sníš pro svého syna Stevena a jak moc toužíš po tom, aby tvá dcera Susan byla dobře zabezpečena. Já sám jsem snil o tomtéž pro své děti. Víím o tom, jak je pro tebe nepříjemné pomyšlení na spolčení se s panem Batesem. Převaloval ses dnes v noci v posteli, protože máš pocit viny, že? Máš pocit viny, neboť víš, že jsi se obrátil na ostatní se žádostí o pomoc, že jsi se snažil získat pro svoji společnost nespravedlivou výhodu...“

Pohled Eda Johnsona změkl a já věděl, že jsem udeřil hřebík na hlavičku.

„Strpení, Ede. Než uplyne zbytek noci, budeš mít teprve opravdový důvod cítit se vinen. Budeš mít však možnost vykoupení, která je dána jen málokomu.“

„Jsem k vašim službám.“

„Půjdeme cestovat v čase. Ukážu ti, co se stane z Ameriky v případě, že Frank Bates v prezidentských volbách propadne. Kdyby se Frank Bates stal prezidentem Spojených států, bude Amerika více a více tíhnout k protekcionismu. Já ti však místo toho ukážu Ameriku v prostředí svobodného obchodu. Doufám, že pokud takový svět uvidíš, přestaneš Franka Batese podporovat a zahodíš ten projev, co ti leží na nočním stolku.“

„Jsem připraven, pane Ricardo.“

„Říkej mi Dave.“

„Nemáš náhodou nějaké příbuzné na Kubě?“

„Na Kubě? Nemyslím si, většina mých příbuzných zůstává v Anglii.“

„Slovo ‚Babaloo‘ ti tedy nic neříká?“

„Jó, už chápu, kam míříš. To je dobré, Ede. Obávám se však, že to je jiný Ricardo. Nejsme příbuzní.“*

Tím jsme skončili a vyrazili do budoucnosti.

* Narážka na populární televizní seriál z 50. let jménem *I Love Lucy*. Mezi hlavní postavy patřil šéf kubánské kapely jménem Ricky Ricardo. Jedno z jeho oblíbených hudebních čísel zahrnovalo výkřik „Babaloo“. [Pozn. překl.]

3. Nepřímá cesta k bohatství

Pro jistotu jsem zvolil rok 2000. To by mělo stačit, aby si Ed udělal obrázek o světě, ve kterém mohou Američané obchodovat s cizinci.

„Kde to jsme?“ zeptal se Ed.

„Příteli, jsme na parkovišti u kina ve tvém rodném městě Star, v Illinois v roce 2000.“

„K čemu potřebuje kino tak velké parkoviště?“

„Je zde vlastně šestnáct kin, a tak potřebují hodně místa.“

„Šestnáct kin! Co se stalo s kinem Bijou?“

„Bijou, myslíš to v centru? Obávám se, že bylo zbouráno a padlo za oběť něčemu, čemu se říká ‚obnova města‘.“

„To je škoda. Můžeme se podívat na továrnu Stellaru?“

„Obávám se, že už není, Ede.“

„Není!“ vykřikl Ed a opřel se o zaparkovanou Hondu Accord, jako by v ní hledal oporu.

„Bohužel. Když už jsme u toho, tohle multikino, moderní výraz pro několik kin pohromadě, stojí přesně na tom místě, kde kdysi stávala tvoje továrna.“

„Ať se propadnu, jestli –“

„Ede, dávej si pozor na jazyk. Mohlo by se ti to splnit.“

„Promiň. Vyrábí ještě vůbec někdo ve Spojených státech televizory?“

„Ano, vyrábí. A dělají to s nižšími náklady na práci a na materiál, než jste to byli schopni dělat vy v tom nejlepší roce.“

„To musí být Motorola. S nimi bylo vždy těžké soupeřit.“

„Motorola vyrobila svůj poslední televizor v roce 1974.“

„Tak kdo to potom je?“

„Hned ti to ukážu. Jenom budeme muset na chvíli opustit Star. Ale to by neměl být pro ty Nahoře žádný problém.“

„Kde to jsme teď, Dave?“

„Rahway v New Jersey.“

„A kde je ta továrna na televizory?“

„Právě na ni koukáš.“

„Ale ten nápis říká ‚Merck and Co., Farmaceutická společnost‘. Neznamená to, že vyrábějí léky?“

„To skutečně dělají, Ede. Pošlou část těch léků do Japonska a to za ně pošle nazpátek televizory. Existují dva způsoby, jak vyrobit televizor: přímo, nebo nepřímo. Přímo tak, že postavíš továrnu, jako byla ta tvoje ve Star, nakoupíš určité suroviny, stroje a práci dělníků, jejichž spojením nakonec vznikne televizor. Nepřímo můžeš televizor vyrobit tím, že vyrobíš něco jiného, jako třeba léky, a to potom za televizory vyměníš. Japonský farmaceutický průmysl není schopen dostatečně uspokojovat celou poptávku Japonska po lécích, a proto Japonsko dováží léky a vyváží televizory. To, co zde vidíš, vypadá jako výrobce léků. Ale vyrábějí zde pro Američany i televizory tím, že část své produkce vyvážejí.“

„Ale Merck neposílá léky do Japonska za televizory. Posílají léky do Japonska za peníze.“

„Tak to pouze vypadá. Nicméně Merck přijímá japonskou měnu za své léky jenom proto, že někteří Američané chtějí tuto měnu použít k nákupu něčeho z Japonska, třeba televizorů. Kdyby nikdo nechtěl kupovat japonské výrobky, potom by mohl Merck používat japonskou měnu pouze na tapetování. A za takových okolností by léky do Japonska nedodávali.“

„Nemohou si snad vyměnit jeny za dolary v bance?“

„Jak je vidět, tak mohou. Ale je tomu tak pouze proto, že někdo, kdo má dolary, chce koupit zboží vyrobené v Japonsku a potřebuje k tomu jeny. Jinak by nikdo dolary k výměně za jeny nenabízel a banka by se směnou těchto měn nezabývala. Ty sice vidíš Američany, jak kupují televizory a dávají za ně Japoncům dolary, a Japonce, jak kupují léky za jeny. Ve skutečnosti si však Američané vlastně vyměňují s Japonci léky za televizory. Měny takovou směnu pouze usnadňují.“

Ed se na mě opatrně podíval.

„A co se stane, když Japonsko zvýší domácí výrobu léků?“

„Možná že ji zvýší, možná ne. Japonsko nemůže vyrábět všechno. Vlastně může, ale nemůže vyrábět všechno stejně dobře. Zdroje Japonska, stejně jako zdroje jiných zemí, jsou omezené. Jejich zdroji nemám na mysli jen nerostné suroviny. Myslím tím i jejich lidi, počet hodin práce denně a to, jak tvrdě si lidé přejí pracovat. Je nemožné, aby Japonci vyráběli všechno lépe než všichni ostatní

ve světě. A i kdyby to dokázali, nebylo by to z jejich strany rozumné, aby tak činili.“

„Proč ne?“

„I kdyby to uměli, byli by na tom lépe, kdyby se specializovali spíše na výrobu několika věcí, než aby se pokoušeli vyrábět všechno. Vezmi si například sebe. Víím, že jsi na střední škole vyhrál soutěž v psaní na stroji. Udělal jsi tenkrát rekord, že?“

„Ano.“

„A přesto máš jako ředitel Stellaru svoji vlastní sekretářku, nebo ne?“

„Samozřejmě.“

„Ty ale umíš psát na stroji lépe než ona. Proč jste ji tedy přijali?“

„No protože je lepší, když svůj čas věnuji vedení továrny.“

„Přesně tak. Tvůj čas je vzácný. Proto i když umíš psát mnohem rychleji než slečna Eversová, bylo by hloupé, abys věnoval svůj čas psaní na stroji. Totéž platí o Japonsku. Jako národ se Japonci specializují na výrobu televizorů a dovážejí léky, přestože by mohli část svých inženýrů z továren na televizory přeškolit na chemiky. Amerika chce jak životně důležité léky, tak i televizory. Vyrábí obojí tím neefektivnějším způsobem tak, že vyrobí léky, část z nich si ponechá pro domácí potřebu a zbytek pošle do Japonska výměnou za televizory.“

„Má tahle myšlenka nějaké jméno?“

„Má, ale není moc přitažlivé: teorie komparativních výhod. Přišel s ní jeden britský ekonom.“

„Co to bylo za ekonoma, Dave?“

„Nějak si už nevzpomínám, Ede. Ať už to byl kdokoliv, mezi námi tomu budeme říkat jinak: nepřímá cesta k bohatství. Původní jméno je totiž zavádějící. ‚Komparativní‘ neznamená ve srovnání s ostatními zeměmi. Znamená to ve srovnání s ostatními výrobky. I když Spojené státy vynikají ve výrobě televizorů, jsou Američané ve výrobě léků ještě lepší. Spojené státy mají komparativní výhodu nikoliv při výrobě televizorů, ale při výrobě léků, a to i přesto, že je možné, že k výrobě televizoru je třeba ve Spojených státech méně práce než v Japonsku. Spojené státy se specializují na výrobu léků a vzdávají se výroby televizorů. Stejně jako se ty vzdáváš psaní na stroji, aby ses mohl soustředit na vedení své továrny.“

„Jak ale víš, že ta nepřímá cesta, jak vyrobit televizor, je levnější? To je jen teorie. Pokud vláda nezasáhne a nechá Motorolu a Stellar zbankrotovat –“

„Motorola stále existuje, Ede.“

„Vždyť jsi říkal –“

„Říkal jsem, že přestali vyrábět televizory.“

„Dobře, tak přestali vyrábět televizory. Amerika tedy vyrábí televizory tím nepřímým způsobem. Američané ale posílají peníze do Japonska. A vsadím se, že hodně peněz. Nebylo by pro Spojené státy lepší, kdyby tyto peníze v Americe zůstaly? Namísto Japonců by potom měli tyto peníze Američané. Budeme-li mít více peněz, budeme bohatší. Není to lepší než se o peníze dělit s cizinci?“

„Přijde na to, Ede. Bohatství společnosti se neměří počtem kusů papírků, které její členové vlastní. Pokud Amerika nebude obchodovat s Japonskem, budou mít Američané více takových papírků. Budou však mít k dispozici více zboží a služeb a více volného času k jejich využití? Pokud sem nebude Japonsko posílat televizory jen tak z dobrého srdce, nebude mít Amerika žádné japonské televizory. Nebudou-li zde japonské televizory, musí si je Amerika vyrobit doma. K tomu, aby si je mohla doma vyrobit, však potřebuje práci lidí a suroviny. Nepřímá výroba televizorů pomocí výroby léků a jejich směny za televizory je způsobem, jak vyrábět televizory levněji.“

„Ta teorie zní docela dobře, ale co takhle nějaké důkazy? Tvrdíš, že Merck umí tou nepřímou cestou vyrábět televizory levněji, než jsem uměl já se svou tradiční továrnou na televizory. Dokaž mi, že televizory opravdu zlevnily. A ne že mi to budeš dokazovat zase nějakou složitou teorií.“

„Neboj, Ede. Uklidni se. Jak dlouho musel jeden tvůj dělník tenkrát v roce 1960 pracovat, aby si vydělal dostatek peněz na nákup televizoru?“

„Asi dva týdny.“

„Dnes k tomu stačí průměrnému Američanovi méně než tři dny.“

„To si děláš legraci! Jaká je ale jejich kvalita? Když chceš srovnávat televizory z roku 1960 s těmi z roku 2000, musíš srovnávat televizory stejné kvality. Pokud tyhle televizory jsou vyráběné v Japonsku, za moc asi nestojí.“

„To nechám posoudit tebe. Pojdme zpátky do Illinois, tam se podíváme.“

„Předpokládám, že Willieho domácí potřeby jsou taky pryč.“

„Obávám se, že ano. Nahradil ho stánek s mraženými jogurty, to můžeme prozkoumat později. Ale neboj, i dnes si můžeš ve Star koupit televizor.“

Když jsme se vrátili do Star, vzal jsem Eda do obchodu Circuit City, aby se podíval na televizory, jak vypadají v roce 2000. Byl ohromen množstvím nabízených tvarů a velikostí. Popošel blíž k jednomu z barevných, 55centimetrových televizorů.

„Hele!“ řekl Ed. „280 dolarů! To není nic moc. Říkal jsi, že průměrný dělník si ho může koupit za tři dny.“

„To taky může. Ceny televizorů jsou dnes vyšší než v roce 1960. V důsledku inflace to však platí o všem, včetně mezd. Proto je vhodné sledovat a srovnávat to, kolik dní musí člověk pracovat, aby si na televizor vydělal. Tím se zbavíš vlivu inflace jak na mzdy, tak i na ceny televizorů.“

„Takže opravdu jen necelé tři dny? To je úžasné. A ta ostrost obrazu, to je neuvěřitelné.“

„Na rozdíl od televizorů, které znáš ty, Ede, jsou tyhle navíc téměř bezporuchové.“

Rovněž jsem Eda upozornil na to, že v roce 2000 jsou barevné televizory spíše pravidlem než něčím výjimečným jako v roce 1960.

„Tak to je něco, Dave. Ale i když jsou to hezké televizory, pořád se mi nezdá, že Amerika není schopna vyrobit něco stejně dobrého. Co se stalo se starým dobrým americkým know-how?“

„Stále funguje. Jenom se přemístilo do produktivnějších oblastí. Je to stejné jako s tvými schopnostmi psát na stroji: jak jsi jenom mohl přestat psát na stroji, když jsi byl ten nejlepší ze všech v blízkém okolí? Bylo to pro tebe zkrátka příliš nákladné, být sám sobě písařem. Přínos pro tvoji továrnu z tvého nadprůměrného psaní na stroji je nižší než přínos, který továrna získá, budeš-li věnovat svůj čas jejímu řízení. Totéž platí i o televizorech. Amerika by klidně mohla vyrábět ty nejlepší televizory na světě.“

„Proč to tedy neděláme?“

„Protože zdroje, které bychom museli na jejich výrobu vynaložit, je lepší použít na výrobu léků a ty potom vyměnit za televizory vyráběné v jiných zemích.“

„Možná máš pravdu, ale jak to můžeš vědět? Kdo o tom rozhoduje, že se nebudeme specializovat na výrobu televizorů, ale spíše na výrobu léků? Jak můžeš vědět, že je to to správné rozhodnutí?“

„Nikdo toto rozhodnutí nečiní. Je to sice těžké pochopit, ale to je přesně to, co je na tom to krásné. Kdyby nějaký Američan byl schopen vyrobit televizor stejné kvality, a přitom s nižšími náklady, obrovsky by na tom zbohatl. Jak je ale vidět, vyrobit lepší americký televizor by bylo dražší, než vyrobit televizor, který dnes vyrábějí v Japonsku.“

„A jak to víš?“

„Kdyby to možné bylo, někdo by zde takové televizory vyráběl a zbohatl by na tom. Abys mohl vyrábět takové televizory, musíš přetáhnout inženýry a jejich výrobní znalosti a zkušenosti z ostatních odvětví, jako je třeba letecký, počítačový či farmaceutický průmysl. Jejich talent je lépe využíván právě v těchto odvětvích.“

„A jak to víš?“

„Kdyby to totiž nebyla pravda, byl by výrobce televizorů schopen v soupeření o talentované pracovníky ostatní odvětví porazit. Toho může samozřejmě kdykoliv dosáhnout tím, že jim nabídne vyšší mzdy. K tomu ale nedochází. Proto je zřejmé, že mzdy potřebné k přilákání kvalifikované pracovní síly z jiných odvětví do výroby televizorů jsou příliš vysoké na to, aby mohl být americký televizor prodáván za ceny konkurenceschopné s cenami televizorů japonských.“

Je to tak trochu jako olympiáda, Ede. V sedmdesátých a osmdesátých letech kupodivu dominovali na letních olympiádách sportovci z východního Německa a Kuby, zvláště vzhledem k relativní velikosti jejich zemí. Američané si lámali hlavu nad tím, jak jen mohou tak malé země mít tak dobré sportovce. Cítili se jimi potupeni, dožadovali se lepšího olympijského týmu. Samozřejmě že by Amerika, kdyby chtěla, mohla získat zlatou medaili v každé olympijské disciplíně. Mohla by věnovat větší část svých zdrojů na tréninková zařízení a umožnit těm nejlepším sportovcům věnovat své disciplíně veškerý svůj čas. Zřídila by k tomu odbornou komisi, jejímž úkolem by bylo shromažďovat nejen současné sportovce, ale všechny lidi, ze kterých se sportovci kdy mohou stát. Tato komise by potom zajistila, že všichni tito sportovci budou dostatečně odměněni, aby neodcházeli věnovat se jiné činnosti.

Takto by mohla Amerika vyhrát jakoukoliv zlatou medaili. Ale stálo by to za to? Získala by jistou slávu. Co by však přitom opominuli, by byly činnosti a příležitosti, které bylo třeba kvůli této slávě obětovat. A to by se nevyplatilo. Ani východnímu Německu a Kubě se to nevyplácelo. Těm konkrétním sportovcům se v těchto zemích žilo samozřejmě docela dobře, jim se to vyplácelo. Zatímco ale oni vyhrávali zlaté medaile, lidé v Havaně a východním Berlíně třeli bídu s nouzí. Svobodný trh by nikdy k něčemu takovému nevedl. Takový kolosální nesmysl mohla prosadit jenom autoritářská vláda.

Menším, ale podobným omylem by bylo trvat na tom, že Amerika musí zvítězit alespoň ve sprintu na 100 metrů, protože v něm vždy vyhrávala. Má tedy Amerika trvat na tom, že musí vyrábět ty nejlepší televizory jednoduše proto, že takové vždy vyráběla? Je-li možné televizory vyrábět s nižšími náklady nepřímou cestou, je potom na tom Amerika lépe, když je touto nepřímou cestou také vyrábí.“

4. Prospívá obchod Americe?

„Když už jsme u toho srovnávání, Dave, vyrábí-li Japonsko velké množství televizorů, jsou už před námi?“

„Proč si myslíš, že na tom sejde, má-li Amerika náskok, nebo je pozadu?“

„Není snad lepší mít náskok než být pozadu?“

„Možná. Přejde na to, co je to za soutěž a jak se počítají body. Začátkem 90. let si lidé mnohdy při porovnání japonských příjmů přepočtených z jenů na dolary mysleli, že jsou Japonci před námi. Japonci ale platí doma v jenech. Pokud vezmeš v úvahu ceny v Japonsku a co si při nich mohou Japonci za své příjmy koupit, byla průměrná životní úroveň Američanů v roce 1997 stále o nějakých 23 procent vyšší než průměrná životní úroveň Japonců.“

„To jsou naší životní úrovni mnohem blíže než v roce 1960, co?“

„To máš pravdu.“

„Stáhli náš náskok tím, že Ameriku poškodili, nebo se sami tolik zlepšili?“

„Někteří američtí pracovníci byli mezi rokem 1960 a dneškem japonskou konkurencí poškozeni. Celkově však Amerika zbohatla. Hodně zbohatla. Oběma zemím se dařilo dobře.“

„Je možné to nějak dokázat, že je dnes Amerika bohatší, Dave?“

„Mohli bychom začít tím, jaký máš z dnešního světa pocit ty. Nabídka zboží v prodejně Circuit City nebyla špatná, ne?“

„To bylo úžasné. S rokem 1960 se to vůbec nedá srovnat. A někdo si všechny ty přístroje a televizory asi musí kupovat, když je tam prodávají.“

„Mohl by ses také podívat na své děti a na děti svých dělníků a zjistil bys, že jejich životní úroveň je mnohem vyšší než ta, které se těšila vaše generace. Nemůžeš si ale být jist, zda tyto děti představují typické Američany, nebo zda tvoří jen nějakou výjimku. Abys pochopil, jak se dařilo Americe obecně, musíš se podívat na to, co se stalo s příjmy většiny populace či všech.“

„A co bych zjistil?“

„Statistikové shromažďují informace o mzdách těch, které nazývají ‚řadoví pracovníci a dělníci ve výrobě‘. Tito pracovníci tvoří asi 80 procent všech pracovních sil. V roce 1960 si průměrný pracovník v této skupině vydělal 2,09 dolaru za hodinu. V roce 1998 to bylo 12,77 dolaru za hodinu.“

„A co inflace?“

„Dobrá otázka, Ede. Když vezmeme v úvahu nárůst cen za toto období, ze zdánlivě pětinasobného zvýšení mezd bude zvýšení o pouhých 24 procent.“

„Hm. Na téměř 40leté období to není nic moc.“

„To není. Na tomto srovnání je ale něco dost zavádějícího. V roce 1998 získávali dělníci mnohem větší část svého příjmu ve formě funkčních požitků – penzijní spoření, zdravotní pojištění, delší placené volno – než v roce 1960. Konkrétně se výše takových odměn během tohoto období více než zdvojnásobila. Správné srovnání toho, jak dobře se pracovníci mají, by mělo brát v úvahu všechny druhy odměn, a nejen mzdy.“

„A jak to tedy vypadá, vezmeme-li v úvahu i funkční požitky?“

„Skutečná odměna za hodinu práce se během tohoto období zvýšila o více než 70 procent. Nicméně to ještě nezahrnuje všechny obyvatele Ameriky. Tím nejjobecnějším měřítkem ekonomického blahobytu by mohl být hrubý domácí produkt připadající na jednoho obyvatele. Jedná se o to nejširší měřítko toho, jak se naše produktivita a bohatství změnilo. Odmyslíme-li si inflaci, zaznamenal tento údaj mezi lety 1960 a 1998 nárůst o více než 120 procent.“

„To zní dost působivě. Dobře, Amerika se tedy stala bohatší. Jak to, že se potom rozdíl mezi Amerikou a Japonskem tolik snížil?“

„Spojené státy hospodářsky rostly, ale Japonsko rostlo po určitou dobu rychleji. Dařilo se mu zejména od 60. až do začátku 90. let.“

„Kdyby ale bývali Japonci zůstali chudší, byla by na tom Amerika ještě lépe.“

„Pouze pokud by existovalo určité neměnné množství bohatství a země světa by se o něj přetahovaly. Tady opět vidíš, jak je přirovnání k olympiádě zavádějící. Získá-li Japonsko zlatou medaili ve výrobě televizorů, vypadá to, jako by Amerika nějak prohrála a ztratila. Ve skutečnosti však japonská šikovnost a úspěch uvolňují Americe zdroje, které může věnovat na výrobu v jiných oborech. Obě země z toho mají potom prospěch.“

„Jak toho tedy Japonsko dosáhlo? Bylo snad důvodem to, že prohráli ve 2. světové válce, byli nuceni začít z ničeho a postavili tam tedy rovnou moderní továrny s nejnovějšími technologiemi?“

„To těžko. Jak bys vůbec kdy mohl mít prospěch z toho, že ti někdo zničí tvoji továrnu? Pokud jsou nové technologie o tolik lepší než ty, které používáš, můžeš se staré továrny zbavit a investovat do nových technologií sám.“

„Nebylo by to ale drahé? Vždyť jsi už investoval do té původní technologie. Proč tyto peníze vyhazovat oknem?“

„Ede, Ede! Náklady na původní továrnu jsi už zaplatil. Tyto peníze už oknem vyhozeny jsou. Budeš-li pokračovat v investicích do staré technologie, peníze, které jsi za ni v minulosti zaplatil, ti to nevrátí. Ty už jsou pryč. Rozumné rozhodnutí spočívá ve srovnání přínosů a nákladů nové technologie s přínosy a náklady současné technologie ode dneška dál. Zavedení nových technologií proto stojí Spojené státy i Japonsko úplně stejně.“

„Tak co tedy bylo tajemstvím jejich úspěchu?“

„Někteří lidé tvrdí, že tímto tajemstvím bylo jedinečné spojení mezi japonskou vládou a průmyslovými podniky. Japonsko mělo takové ministerstvo nazývané MITI – Ministerstvo zahraničního obchodu a průmyslu [angl. *Ministry for International Trade and Industry*], které mnozí lidé vidí jako příčinu japonského hospodářského zázraku.“

„A mají pravdu?“

„MITI v historii podporovalo několik podniků, které byly nakonec velmi úspěšné. Podporovalo však rovněž firmy, které to nikdy nikam nedotáhly. Odrazovalo například společnost Honda od toho, aby se věnovala výrobě automobilů, snažilo se omezit podnikání firmy Sony v elektronice. Jak Honda, tak Sony se ale nakonec ukázaly v těchto oborech velmi úspěšnými. Proto si myslím, že MITI žádnou klíčovou roli v úspěchu Japonska nesehrálo. Japonsko nakonec dosahovalo hospodářských úspěchů i v dobách, kdy MITI neexistovalo nebo byl jeho vliv nevýznamný. Když se Japonsko dostalo ke konci 20. století do ekonomických problémů, všichni ti, kteří MITI obdivovali a chtěli, aby Spojené státy po jeho vzoru vytvořily podobnou instituci pro spolupráci vlády a průmyslu, najednou jako by oněměli.“

„Tak v čem to jejich tajemství ale, Dave, bylo?“

„Žádné tajemství to nebylo. Recept na to, jak dosáhnout bohatství, je vcelku jednoduchý. Spočívá ve využívání vlastních zdrojů rozumným způsobem. Těmi zdroji nemám na mysli tradiční přírodní zdroje jako úrodná půda, ropa či nerostné suroviny, ale též vzdělání, know-how, vynalézavost a podnikavost lidí. Rozumným využíváním těchto zdrojů mám na mysli vytvoření takového prostředí, v němž jsou lidé motivováni dobře pracovat, vynalézat a nebojí se riskovat. Obyvatelé Japonska velmi tvrdě pracovali a těžili z velmi dobrého vzdělávacího systému.“

„Jsou Japonsko a Spojené státy jedinými ekonomicky úspěšnými zeměmi?“

„To ne. Například západnímu Německu se dařilo mezi lety 1945 a 2000 neskutečně dobře. Navzdory téměř úplnému zničení jeho ekonomiky vlivem 2. světové války se mu podařilo rychle se vrátit zpět mezi vyspělé země díky velmi zručné a vzdělané pracovní síle ochotné tvrdě pracovat. Zbytku Evropy se rovněž dařilo velmi dobře. Pozoruhodnou míru hospodářského růstu zaznamenalo mnoho asijských zemí a úspěch představoval i vývoj v některých latinskoamerických a afrických zemích.“

„O západním Německu jsi mluvil, ale co východní Německo nebo Sovětský svaz? Východnímu Německu se v roce 1960 moc nedařilo. A Sovětský svaz, ačkoliv byl na straně vítězných mocností, byl během 2. světové války neuvěřitelně zpustošen. Dařilo se těmto zemím dobře?“

„Nedařilo. Mít chytré lidi ochotné tvrdě pracovat není bohužel všechno. Zákony a zvyky dané země musí její obyvatele k dobré práci správně motivovat. Komunistické země svým obyvatelům nikdy správnou motivaci k tvořivé práci a podnikavosti nedávaly. Pokud totiž tvrdě a poctivě pracuješ, a přesto si vyděláváš stejně jako tvůj soused, který je budižkničemu, přestane tě to po určité době bavit. Tyto země rovněž věnovaly obrovské množství svých zdrojů na udržování byrokracie, která regulovala ceny a mzdy a řídila celé hospodářství.“

„To, že se v komunismu plýtvá, mi připadá vcelku jasné, Dave. Proč ale potom tento systém komunistické země stále používají?“

„Ne všechny. V roce 1989 totiž... To je ale jedno.“

„Cože?“

„Ale nic, Ede. Možná se smíříš s multikinem se šestnácti sály. Třeba skousneš i to, že se prodává mražený jogurt. Kdybych ti ale řekl, co se stane se Sovětským svazem po roce 1989, myslel by sis, že si vymyslím a dělám si z tebe legraci, a to bychom se nikam nedostali. Na to, co se stane, si budeš muset počkat sám.“

„No dobře. Ale Americe se v každém případě dařilo. Jak je to ale možné, Dave? Co třeba nezaměstnanost? Když jsme zavřeli naši továrnu a Zenith a Motorola udělaly totéž, muselo to stát Ameriku hodně pracovních míst.“

„Ne, Amerika přišla pouze o jisté druhy pracovních míst. Máš rád kukuřici, Ede?“

„Ano, mám.“

„A pěstuješ si svoji vlastní kukuřici?“

„Ne.“

„Ale mohl bys, ne? Ale nedělal to, stejně jako si sám nepíšeš na stroji. Vypadá to, že pěstovat si vlastní kukuřici je neuvěřitelně levné. Vždyť je k tomu třeba jen malé semínko. Ve skutečnosti je však pěstování vlastní kukuřice neuvěřitelně nákladné kvůli času, který strávíš plněním, zaléváním a hnojením. Vypadá to, že čas je zadarmo, ale není. Ztrácíš tím totiž příležitost provádět jinou činnost, jejíž pomocí si můžeš vydělat peníze a ty potom použít na nákup kukuřice, nebo příležitost věnovat svůj čas zábavě a odpočinku. Když si představíš svoji domácnost jako zemi, tak vlastně dovážíš kukuřici. Vyrábíš ji tedy tou nepřímou cestou, stejně jako Amerika televizory.“

„Co kdybych ale byl skutečně dobrý v pěstování kukuřice?“

„I kdybys byl skvělý zemědělec, i tak by mohlo být pro tebe levnější věnovat se něčemu jinému a kukuřici kupovat spíše než ji sám pěstovat. Záleží to na tom, co stojí méně času: zda vypěstovat jeden klas kukuřice přímo, nebo, při použití nepřímé cesty k bohatství, vydělat dostatek peněz k jeho zakoupení. Můžeš sice říci, že jsi ‚ztratil‘ pracovní místo při pěstování kukuřice. Byl by to ale docela hloupý pohled na to, co se stalo. Ztratil jsi totiž práci při pěstování kukuřice, ale získal jsi něco jiného, čeho si ceníš víc.“

„Co to má společného s pracovními místy ve Star? Nezmizela snad?“

„Místa ve výrobě televizorů zmizela. Byla ovšem nahrazena jinými. Vezmi si například zemědělství. Víš, kolik procent obyvatel

Ameriky pracovalo v zemědělství na počátku 20. století? Asi 40 procent. Na konci 20. století činilo toto číslo pouhých 3 procenta. V případě zemědělství se počet lidí, jejichž práce je třeba k tomu, aby měli obyvatelé Ameriky co jíst, výrazně snížit, a to ne následkem dovozu, ale v důsledku lepších technologií. A stál tento rozvoj technologie Ameriku pracovní místa? Amerika přišla pouze o určité druhy pracovních míst, nicméně celkové množství pracovních míst se obrovsky zvýšilo.“

„Ale Dave, nezmizela snad tato místa v zemědělství?“

„Ne tak, jak si myslíš. Nebylo to tak, že by se zemědělec jednoho rána probudil a zjistil, že mu chybí holínky, že jeho traktor zmizel a že tam, kde měl včera pole, vyrostlo najednou obchodní centrum. Se zlepšujícími se technologiemi se příjmy některých zemědělců snižovaly. Někteří z nich odešli dříve do důchodu, někteří prodali svá pole schopnějším zemědělcům, jiní se snažili prosadit až do doby, než odešli do důchodu. Ta největší změna způsobená rozvojem technologií však vidět nebyla: změnily se sny dětí těchto zemědělců. Tyto děti viděly, že zemědělství již není rostoucí odvětví. Přestože jejich rodiče i prarodiče byli zemědělci, pochopily tyto děti, že zemědělství bude méně a méně výnosné než v minulosti. Chtěly se proto stát raději prodavači, staviteli, chemiky či piloty. Podíl pracovních sil zaměstnaných v zemědělství se mnohonásobně snížil. Ale pracovní místa jako taková nezmizela.“

„Říkáš tedy, že lidé začali pracovat na jiných místech.“

„Přesně tak. Někteří odešli dokonce do odvětví na výrobu televizorů. Dokážeš si představit, jak by v roce 1960 nebo 2000 byla Amerika chudá, kdyby se snažila zachovat podíl zemědělství ve jménu záchrany pracovních míst?“

„Pracovní místa v zemědělství, o která jsme přišli, však byla nahrazena novými místy pro ostatní Američany. Nebylo to, jako kdybychom začali potraviny dovážet.“

„A jaký je v tom rozdíl?“

„Nevím. Pripadá mi, že by v tom rozdíl být měl. Když američtí zemědělci přijdou o místo proto, že jiní Američané vymyslí novou technologii, jsou alespoň její vynálezci Američané. Když ovšem ztratí američtí zemědělci práci proto, že cizinci prodávají potraviny do Ameriky levněji, mají z toho prospěch cizinci.“

„Ve skutečnosti je to jedno: ať je to tak nebo tak, Amerika na tom bude lépe.“

„Jak to?“

„V obou případech získá Amerika levnější potraviny prostřednictvím práce menšího počtu zemědělců. To je ta významná změna. Tobě připadá, že Amerika přichází o pracovní místa. Já ale vidím Američany utrácet méně za potraviny: jsou levnější a méně Američanů musí pracovat v potravinářském průmyslu. To Američanům umožňuje vyrábět namísto potravin spoustu jiných věcí. Položím ti schválně jednu otázku, Ede: myslíš si, že by bylo dobré, kdyby zmizely veškeré nemoci a kdyby byl každý naprosto zdravý až do svých 120 let?“

„Jistě.“

„Proč sis tak jistý? Nezajímá tě, co bude s lékaři? Amerika by ztratila všechna ta výborně placená místa ve zdravotnictví.“

„Ale prosím tě, Dave, kdybychom se mohli zbavit všech nemocí, neměli bychom na lékaře brát ohled. Prostě by si museli najít něco jiného na práci.“

„A když je Amerika schopná vyrábět televizory tím, že je dováží?“

„To ale není totéž. Levné televizory nejsou tak významné v porovnání s možností zbavit se nemocí.“

„Ale jde o stejný princip. Měl by lékař právo někoho nutit být nemocný, aby si mohl nadále vydělávat na živobytí, tak jak byl doposud zvyklý? Má výrobce televizorů právo nutit spotřebitele platit za televizory vyšší cenu, aby mohl udržet mzdy svých dělníků na stejné úrovni jako doposud? To jsou ale možná otázky spíše pro filozofa. V každém případě však pracovní místa neztrácíme, ani když vymýtíme nemoci, ani když nám cizinci budou prodávat levné televizory. Mizí pouze určité druhy pracovních míst. Když nebudou žádné nemoci, zmizí pracovní místa ve zdravotnictví. Lidé, kteří by se jinak stali lékaři, by využili svého talentu při jiných činnostech a naše životy by tím obohatili v jiných oblastech. Amerika by sice ztratila dobře placená místa ve zdravotnictví, ale, i když to zní překvapivě, přesto by byla bohatší.“

„A co by se stalo s lidmi, kteří již lékaři jsou?“

„Měli by problémy. Rozsah jejich potíží by závisel na tom, jakým způsobem by nemoci zmizely. Kdyby k tomu došlo pomalu, měli by lékaři možnost se přizpůsobit a jejich nesnáze by byly menší.“

Kdyby se to stalo doslova přes noc, bylo by to pro ně mnohem krutější. Nezapomeň ale, že mluvíme o těch lékařích. Nemocní by patrně byli radši, kdyby se těch nemocí zbavili co nejrychleji.“

„No a co automobilový průmysl? Ten je ještě důležitější než televizory a elektronika. Automobilový průmysl spojuje celou ekonomiku. Vidím tady na parkovišti mnoho zahraničních aut. Jak se daří Fordově továrně tamhle v Clarksville nebo prodejně fordů Jacka Clementse tady ve Star?“

„Ford zavřel svoji továrnu před deseti lety. Jack Clements skončil s prodejem aut a prodal pozemek městu. Udělali z něho hřiště na baseball.“

„Tak, Dave. Teď ukaž, co umíš. Vysvětli mi, jak může mít Amerika prospěch z toho, když je jedno z jejích tradičních průmyslových odvětví, jakým je výroba automobilů, poškozeno zahraniční konkurencí. Můžeš začít třeba tím, že mne přesvědčíš, že Clarksville má stejný počet pracovních míst jako v době, kdy tam Ford vyráběl své automobily.“

„To nemá.“

„Já jsem ale myslel, že ten nepřímý způsob výroby automobilů prostřednictvím svobodného obchodu počet pracovních míst udrží, že je neztratíme.“

„Amerika jako celek je také neztratila, ale Clarksville ano. O pracovní místa přišla i další města závislá na americkém automobilovém průmyslu. Mezi lety 1960 a 1997 se počet dělníků pracujících ve výrobě automobilů pro společnosti Chrysler, Ford a General Motors snížil o 20 procent z 500 na 400 tisíc. Výroba v mnoha závodech byla pozastavena a už se nikdy nerozběhla. K tomu došlo i v některých jiných výrobních odvětvích ekonomiky. Příčinou byly zčásti dovozy, jejichž prostřednictvím získávali zahraniční dodavatelé rostoucí podíl na trhu na úkor amerických firem. V mnoha odvětvích ale bylo i přesto, že v nich výroba rostla, zaměstnáváno méně pracovníků, a to v důsledku zdokonalení technologie výroby.“

„A jak se s takovou ztrátou pracovních míst Amerika vyrovnala?“

„Amerika neměla méně pracovních míst, pouze v určitých odvětvích jich bylo méně. Celkový počet pracovních míst v celých Spojených státech zaznamenal v období od roku 1960 do konce století obrovský nárůst. V roce 1960 zde existovalo 66 milionů míst, do roku 1998 se tento počet zvýšil na 130 milionů. Ačkoliv se

tedy počet pracovních příležitostí například při výrobě oceli snížil, jejich celkové množství výrazně vzrostlo.“

„To je tedy něco!“

„Nenech se ale mýlit. Tím základním důvodem nárůstu počtu pracovních míst byl růst počtu obyvatel Spojených států a nárůst podílu obyvatel, zejména žen, kteří chtěli pracovat. Podstatné ovšem je, že se pracovní místa pro rostoucí množství obyvatel našla, přestože výrobci z cizích zemí, počínaje Brazílií a Japonskem konče, pronikali do tradičních amerických odvětví, jako je elektronika, automobily či ocelářství.“

„Tak proč ale přišlo Clarksville o místa?“

„Když zavřeli tu továrnu v Clarksville, ubylo tam pracovních míst ve výrobě automobilů. Tito dělníci se ocitli bez práce. Někteří z nich si našli v Clarksville jinou práci. Někteří odešli dříve do důchodu. Někteří odešli z Clarksville jinam. Celkově počet dělníků v Clarksville poklesl. Nová pracovní místa, která místa v automobilovém průmyslu nahradila, nevznikla v Clarksville. Nalézala se jinde, blízko pracovníkům, kteří měli pro tato nová místa potřebnou kvalifikaci.“

„Jakým způsobem dokáže nepřímá cesta k bohatství vysvětlit chudobu, kterou způsobila? Můžeš mi tvrdit, že Merck vlastně vyrábí televizory. Teď když jsme se dostali tak trochu k trhu práce, už chápu, kam míříš. Snažíš se mi vysvětlit, že se z pracovních míst ve výrobě televizorů stala lépe placená místa při výrobě léků. Ale co v tom přechodném období? Moji dělníci u linky nejsou chemici. Když oni nebo lidé z továrny v Clarksville přišli o práci, nevyrostla přes noc najednou továrna na léky, která by je zaměstnala. Potřebovali by nové dovednosti, potrebovali by zaškolit. Někteří by na to nebyli dostatečně chytrí, jiní by vzhledem ke svému věku nemuseli mít dostatek trpělivosti se nové věci naučit. Co se stalo s nimi?“

„Někteří z nich strádali. Největší vliv to však mělo na děti dělníků z uzavřené automobilové továrny. Stejně jako méně a méně dětí z rodin zemědělců se během posledních 60 let zajímalo o práci v zemědělství, nehledí ani děti těchto dělníků na automobilový průmysl jako na budoucí zdroj svého zaměstnání či směr svého vzdělání. Ocel, výrobní zařízení a lidské zdroje se již k výrobě automobilů nepoužívají. To vše může být nyní použito v jiných od-

větvích: od počítačového průmyslu až k ošetrovatelství, od leteckého průmyslu po reklamu. Děti dělníků z Clarksville těchto příležitostí využijí.“

„Ale jak víš, že tyto příležitosti vzniknou? Je sice hezké říct, že automobilový průmysl již není tím vůdčím a perspektivním odvětvím, ale jak přijdeš na to, čím bude toto odvětví nahrazeno?“

„Na to přijít nelze. A nikdo na to ani přicházet nemusí. Díky tomu, že jednotlivci usilují o vlastní prospěch, tyto příležitosti prostě vzniknou, aniž by to někdo nařídil.“

„To však moc dělníka, jeho děti a vnuky neuklidní. Ty mu tedy říkáš: ‚Neboj se, tvé odvětví sice mizí, ale něco někdy vznikne a tvé odvětví nahradí.‘ Myslím, že ho tohle moc nepotěší.“

„Ono to není úplně tak, že by se něco objevilo a nahradilo by to staré odvětví. Děti a vnukové budou svůj talent, ať už je jakýkoliv, směřovat do jiných odvětví.“

„Ale co když žádná nová odvětví neexistují?“

„Myslím, že i to je možné. Ale nikdy se to zatím nestalo. Představ si zemědělce v roce 1900, jak si dělá starosti z úpadku zemědělství. Předpokládejme, že by věděl, že za 50 let zde bude jen zanedbatelné množství pracovních míst ve srovnání se situací v roce 1900. Samozřejmě že by se o svoji budoucnost obával. Určitě by předpovídal masovou nezaměstnanost a bídu. Určitě by očekával, že bude tato změna doprovázena pouličními demonstracemi a výtržnostmi. Kdyby se však mohl podívat do budoucnosti a spatřil by televizor, moderní zemědělství a řadu dalších odvětví a výrobků, jichž si Amerika užívá, vůbec by se neděsil.“

„Já ti nevím, Dave. Říkáš, že děti z toho nakonec mají prospěch, ale s jejich rodiči to vypadá daleko hůř. Ztratili svá zaměstnání a děti se odstěhovaly. Clarksville musí být město duchů.“

„To město není takové, jaké kdysi bývalo. A je to smutné. Aby se druhým otevřely možnosti, musí někteří strádat. Tak například Jack Clements a jeho prodejna aut tady ve Star.“

„Ta prodejna aut byla jeho život, Dave. Neumíš si představit, co to pro něj znamenalo. Muselo mu to zlomit srdce, když tu prodejnu prodal.“

„Ano, bylo to pro něj nesmírně těžké.“

„A co je na tom dobrého?“

„Pro Jacka na tom není nic dobrého. Ale představ si třeba Jackova syna, Dannyho. Pamatuješ se na něho? Byl to Stevenův kamarád z dětství.“

„Znám tu rodinu moc dobře. Jack vždycky snil o tom, že Danny převezme jeho prodejnu a usadí se někde tady ve Star.“

„Samozřejmě že si to Jack přál. Ale Danny neměl na provozování prodejny aut ani pomyslení. Když prodal Jack svoji prodejnu, byl Danny volný.“

„To je směšné. Uzavření té prodejny Dannyho nijak neosvobodilo. Kdyby nechtěl pracovat pro svého otce, nemusel by. Vždycky by mohl dělat něco jiného.“

„Samozřejmě že by mohl. Ale jeho možnosti by byly rozdílné. Kdyby se vláda zavázala udržovat rozsah automobilového průmyslu stále na stejné úrovni, znamenalo by to, že bude možné méně zdrojů věnovat jiným věcem. Vzpomeň si na příklad zemědělství. Myslíš si, že by Jack Clements strávil polovinu svého života provozováním obchodu s automobily, kdyby se tenkrát v roce 1900 vláda zavázala zajistit třetině obyvatel práci v zemědělství? K tomu by prostě nikdy nedošlo.“

„Tak kde tedy skončil Danny?“

„Pracuje pro Procter & Gamble v jejich finančním oddělení. Procter & Gamble je typický případ úspěšné americké firmy konce dvacátého století, kterého si nikdo nevšímá.“

„Proč ne?“

„Protože to nevypadá jako výroba něčeho složitého a nevypadá to, že se přitom používá složitých výrobních zařízení.“

„Co je složitého na prodávání prášku na praní?“

„V osmdesátých letech se Procter & Gamble rozhodl stát se mezinárodní společností. Prodávají své výrobky po celém světě. Snaží se o to, aby jejich výrobky měly největší, nebo alespoň druhý největší podíl na trhu. Když se jim to nedaří, přestanou tento výrobek nabízet. To vyžaduje ze strany jejich techniků, chemiků a marketingových pracovníků neustálou snahu inovovat. Navíc, když začali nabízet své výrobky po celém světě, musí si neustále dávat pozor na to, aby tyto výrobky odpovídaly poptávce spotřebitelů.“

„Domníváš se, že je to pro Jacka Clementse nějaká útěcha?“

„Asi ne, ale mohla by být, kdyby si uvědomil spojení mezi jeho nesázemi a příležitostmi dostupnými jeho synovi. Co vidí Jack, jsou

jeho hroutící se sny. Vidí třicetiletou práci, ztělesněnou v jeho obchodě s auty, jak se mění v nic. Připadá si jako zkrachovanec. Ale není. Po třicet let existence jeho obchodu poskytoval lidem automobily a skvělé služby. Ten obchod je pro něj jako jeho dítě, ale nechápe spojitost mezi jeho obchodem a jeho skutečným dítětem, Dannym. Smrt jeho obchodu a jiných podniků v zemi je tím, co dává příležitost dětem, jako je Danny, aby mohly jít za svými sny. Může se Jack ve svých 55 letech přeškolit a věnovat se jiné dráze? Někteří to dokážou, ale Jack bohužel ne. Nicméně jeho syn se může vydat na novou dráhu pouze proto, že příležitosti Jacka i jiných se tak výrazně změnily.“

„Ale Jack chtěl, aby se Danny usadil v Clarksville.“

„Danny ale nechce. Jack také chtěl, aby Danny převzal jeho obchod. To Danny také nechce. Jack chtěl, aby se jeho obchod stal něčím, co ho přetrvává. To se nestalo. Danny je jeho skutečný odkaz. Je život Jacka Clementse tragédie? Já nevím. Na zmařených snech je vždycky něco smutného. Ale ochranou Jacka Clementse a jeho obchodu budou zmařeny sny Dannyho Clementse a jiných amerických dětí, které si přejí co největší rozsah příležitostí. Poskytnout Jacku Clementsovi jistotu, že jeho obchod nemůže zkrachovat, znamená odsoudit Dannyho Clementse k usedlému životu s výhradně americkými výrobky, kvalitními, průměrnými i špatnými. Znamená to znemožnit naplnění snů všech možných dětí, jako je Danny, neboť svět beze změny, úspěchu a neúspěchu se stává méně bohatým, než by jinak být mohl.“

„Peníze ale nejsou všechno, Dave.“

„To máš pravdu. Když mluvím o bohatství, nemyslím bohatství v penězích. Mám na mysli vše, čím může být život bohatý. Mít mnoho zkušeností, zážitků a času. Peněžní bohatství je však tím, co pomáhá lidem užívat si procházek po pláži, večeri při svíčkách i dosahovat pokroku ve zdravotnictví, který zlepšuje jak kvalitu, tak i délku jejich života.“

„A co mají dělníci, Dave? Co se stalo s těmi ze Star?“

„Továrna neskončila přes noc. Během šedesátých let ses pokoušel Japoncům konkurovat. V roce 1975 jsi jim nakonec svoji továrnu prodal.“

„Já jsem ji prodal Japoncům?“

„Udělal ti výhodnou nabídku a slíbili, že nechají tvé továrny otevřené.“

„A dodrželi svůj slib?“

„Ne zcela. Továrnu ve Star zavřeli v roce 1978 a propustili 4 tisíce tvých bývalých dělníků z práce. Ty sám jsi jich tisíc propustil ještě předtím, než od tebe tu továrnu koupili.“

„Nechce se mi věřit, že jsem jim uvěřil, že svůj slib splní.“

„Snažili se, Ede. Trh s televizory se však ke konci sedmdesátých let přestal rozvíjet. Čelili značnému tlaku na ceny. Nechali si tvoji bývalou továrnu u Chicaga, provozují ji vlastně dodnes.“

„Alespoň nějaká útěcha.“

„Moc se tam toho ale nevyrábí, je to především montážní závod. Dováží většinu součástí z asijských zemí, kde jsou daleko nižší mzdy.“

„Co se stalo s těmi 4 tisíci dělníky ve Star?“

„Někteří odešli do důchodu, někteří začali sami podnikat díky kapitálu, který získali od Stellaru při propuštění jako podíl na zisku. Některým z nich se dařilo, jiným ne. Někteří z tvých dělníků šli do večerních škol, aby se z nich stali účetní a právníci. Asi rok potom, co zavřeli tvoji továrnu, otevřelo ve Star své továrny pár jiných společností, neboť věděly o pracovitosti a zručnosti tvých dělníků. Někteří z nich našli v těchto továrnách novou práci. Lidé ve Star to tak přestáli vcelku v pohodě. Lépe než lidé v Clarksville.“

„A jaké dostali moji dělníci na svých nových místech mzdy?“

„Jejich mzdy nebyly tak vysoké, jako jsi nabízel ty. Byl jsi ten nejlepší zaměstnavatel ve městě. Tvoji dělníci měli rádi tebe i tvoji společnost i potom, co jsi ji prodal a převzali ji Japonci. Sešli se deset let po uzavření továrny a příliš zatrpklosti neprojevovali. Vzpomínali na pikniky, na společné večere, na dobré časy. Měli spoustu hezkých vzpomínek.“

„Jejich mzdy ale klesly, když museli přijmout nové zaměstnání, ne?“

„Ano, poklesly. Nebo spíše nerostly stejně rychle jako mzdy ve zbytku americké ekonomiky. To však bylo způsobeno tím, že kvalifikace tvých dělníků byla pouze základní. Někteří z nich nedokončili ani střední školu. Jen hrstka z nich, především techniků, měla za sebou vysokou školu. I tvoji dělníci strádali, stejně jako strádali dělníci z Clarksville. Ale děti tvých dělníků měly jiný život než jejich rodiče. Když vyrůstaly a chodily na střední školu, pracovaly v továrně na částečný úvazek. Potom tam začaly chodit

na plný úvazek. Když však továrnu zavřeli, musely si jít hledat příležitosti jinde. Amerika jim tyto příležitosti poskytla a těmto dětem se daří dobře.“

„Když už mluvíme o dětech, Dave, mohl bych vidět ty moje? Steven si vždycky přál být ředitelem Stellaru. Co dělá on?“

„Tvůj syn se věnuje počítačům.“

„To si snad děláš legraci! Počítačům! Nějaký člověk se mi pokoušel jednou jeden počítač prodat. Jel jsem vlakem do Chicaga a on mě tam zavedl do skladu velkého jako moje továrna ve Star. Ten počítač zabíral ten sklad úplně celý. Zeptal jsem se ho, co ten počítač dovede. Řekl, že by mohl vést mzdovou agendu a sklad. Když mi sdělil cenu, řekl jsem, že pěkně děkuji. To je ale nemožné odvětví!“

„Tak to tě čeká překvapení, a tentokrát překvapení příjemné. Někdo přišel na to, jak počítač zmenšit tak, aby se ti vešel na stůl a ještě ti tam zbyla spousta volného místa. Počítače jsou rovněž nepředstavitelně rychlejší a levnější než ten, který jsi tenkrát viděl.“

„To si vymýšlíš.“

„Nevymýšlím. Pojdme se na jeden takový podívat. Myslím, že se ti bude líbit.“

„Byl to můj syn, kdo to monstrum zmenšil?“

„Ne, i když i on se na tom do jisté míry podílel. Však uvidíš.“

5. Nová generace amerického know-how

Vzal jsem Eda na návštěvu k jeho synovi. Žil ve městě Palo Alto v Kalifornii.

„To je ale zvláštní dům, Dave. Kde to jsme?“

„V Kalifornii.“

„Neřekl bych, že je o moc větší než můj vlastní dům. Říkal jsi, že mnoho dětí mých dělníků se bude mít lépe než jejich rodiče. A má se Steven lépe než jeho táta?“

„Steven koupil tenhle dům za 800 tisíc dolarů.“

„800 tisíc dolarů! To si děláš legraci! A nebo je za tím zase inflace?“

„Zčásti za to může inflace, ale 800 tisíc je i tak o dost víc, než činí průměrná cena domů v Americe. Je to dost drahý dům.“

„A je pěkný. Ale žádný dům přece nemůže mít hodnotu 800 tisíc dolarů.“

„Zjevně takovou hodnotu měl, když si ho Steven kupoval. Pravděpodobně bude mít dnes ještě o dost vyšší cenu. Spousta lidí chce nyní žít v Kalifornii, a to tlačí ceny domů vzhůru. Pojď se podívat dovnitř. Myslím, že tě to bude bavit.“

Pozorovali jsme Justina, Edova třináctiletého vnuka, jak dělá domácí úkoly. Ed byl zprvu trochu zaskočený. Justin seděl v pohovce před velkoplošnou obrazovkou. Počítač stál na blízském stole. Justin řekl název matematické funkce a na obrazovce se objevilo její trojrozměrné vyobrazení.

„To je ale obrazovka, Dave. Kdo to ovládá?“

„Tvůj vnuk Justin.“

„A jak? Stojí tam někdo za obrazovkou a ovládá to nějakými knoflíky či tlačítky?“

„Ne, Ede. Počítač dokáže rozeznat Justinův hlas a umí plnit jeho příkazy. Tvůj syn zdokonalil technologii, která toto umožňuje.“

Ed neřekl ani slovo, jenom nahlas polknul. Justin se zeptal svého táty, zda se může koukat na video. Táta mu odpověděl, že ano, ale pouze chvíli. Prý si musí dávat pozor na oči, řekl.

„Co má s očima?“ zeptal se Ed.

„Neboj se, je v pořádku. Bere na to takové speciální léky, všemno bude dobré, uvidíš.“

„Kde vyrábí Steven své počítače?“

„Kousek odsud. Bude ti to připadat trochu ironické, ale kupuje mnoho součástek od tvého bývalého konkurenta, od Motoroly.“

„Od Motoroly?“

„Když zavřela Motorola své továrny na televizory, též se přeorientovala na počítače. Vyrábějí tam polovodiče, takové malé součástky uvnitř počítače, které jsou schopny přenášet informace nepředstavitelnou rychlostí.“

„Co se stalo s jejich dělníky?“

„Něco podobného jako s těmi ze Stellaru. Někteří odešli do důchodu dříve, jiní si našli práci jinde, další se ocitli v nouzi. Někteří z nich však zůstali a naučili se, jak vymýšlet, vyrábět a prodávat polovodiče. Budeš překvapen, jaký byl celkový efekt těchto změn. V roce 1960 měla Motorola asi 14 tisíc zaměstnanců. Dnes zaměstnává ve Spojených státech 70 tisíc lidí ve výrobě polovodičů a bezdrátových komunikačních systémů – telefonů, které můžeš nosit v kapse, ať jsi kdekoliv. Navíc se Motorola, jako mnohé ostatní, stala mezinárodní firmou: po světě zaměstnávají více než 130 tisíc lidí.“

„Předpokládám, že tím chceš říci, že Amerika nepřišla o ta pracovní místa ve výrobě televizorů u Motoroly. Vyměnili jsme je za lepší místa ve výrobě těch polo... něčeho.“

„Víš, to není úplně tak, že by Amerika něčím ta místa nahradila. Jde spíše o to, že lidé, kteří by bývali na těchto místech pracovali, dělají namísto toho něco produktivnějšího. Ale máš v podstatě pravdu. Americká vynálezavost se mohla pustit do vylepšení počítačů. Vyrábějí se zde ty nejlepší počítače a počítačové programy. Mimochodem, ve Star je několik firem, které kompletují součástky do počítačů, které tvůj syn kupuje. A někteří z tvých bývalých dělníků pro tyto firmy pracují.“

Bylo velmi těžké Eda odtamtud dostat. Strídavě věnoval pozornost svému vnukovi a filmu *Toy Story – Příběh hraček*, který si Justin po dokončení domácího úkolu pustil na videu, až se mu tam nějak příliš zalíbilo. Konečně jsem ho ale přemluvil, abychom odešli. Čas běžel a my jsme ještě museli najít Susan.

„Vsadím se, že Susan už má tak tři čtyři děti. Zajímalo by mne, co dělá její manžel.“

„Myslím, že tě bude spíš zajímat, co dělá ona.“

„Susan? Nemusí snad pracovat, aby se užívali, nebo ano? Copak je její muž takový lenoch?“

„Ne, to ne, ale ženy se za posledních 40 let celkem dost změnilly. V roce 1960 zde bylo 21 milionů pracujících žen. V roce 1998 jich bylo 60 milionů. A to není důsledek růstu obyvatelstva. Podíl pracujících žen vzrostl během tohoto období z 35 na 57 procent.“

„Jak mohly všechny najít práci? Je pravda, že ženy tvoří určitou část pracovníků v mé továrně. Ale většina žen je zaměstnána hlavně jako telefonní spojovatelky, učitelky a zdravotní sestry. Jak našly všechny práci?“

„To je právě na trhu práce to skvělé, Ede. Když více a více žen vstoupilo na trh práce, nechtěly všechny pracovat na tradičních ženských místech. Chtěly vyzkoušet jiné věci. A takové možnosti se jim nakonec otevřely. Nešlo o tradiční americká odvětví, jako je výroba oceli nebo automobilů. Našly si většinou práci v nově vznikajících a rostoucích odvětvích: v zábavním průmyslu, farmaceutickém průmyslu i jinde. K významnému nárůstu došlo ve službách. Nakonec i Susan je jednou z těch, co působí v oblasti maloobchodu.“

„Maloobchod? Prodává snad make-up?“

„Ne, to by nebylo moc přitažlivé pro člověka s MBA.“

„MBA? Susan má MBA?“

„Susan zůstala na škole a v roce 1985 získala titul MBA z Washington University v St. Louis. Začala se zajímat o výrobu, našla si práci u Mast Industries, výrobní a dovozní firmy společnosti The Limited, maloobchodního řetězce z města Columbus ve státě Ohio.“

„Ale maloobchod je přece jen samé nakupování a prodávání, v tom nemůže být mnoho peněz.“

„To by ses divil. Ono to vypadá jako nakupování a prodávání, ale ve skutečnosti jde o to, vědět, co zákazník chce a jak mu to co nejrychleji sehnat. Maloobchody, jako je The Limited, hledají po světě zboží, které spotřebitelé chtějí, a potom takové zboží vyrábějí nebo dovážejí. Susan jezdí na služební cesty do Itálie a Francie a snaží se najít módní trendy, které by mohly Američany zajímat. Potom najímá továrny v Hongkongu, Číně nebo Izraeli, aby vyrobily takové zboží co nejrychleji a nejlevněji. Do takových továren pak často jezdí, aby zkontrolovala kvalitu a dodací lhůty.“

„To vypadá zajímavě. Musí to být ale dost náročné pro její rodinu. Je přece vdaná, ne?“

„To víš, že ano. Její cestování je náročné jak pro ni, tak pro její rodinu. Ale zvládají to. Dnešní rodina je tak trochu jiná než rodina v roce 1960. Minulý rok odešla ze zaměstnání a nyní pracuje z doma.“

„To se věnuje nějakému řemeslu, nebo co?“

„Ani ne. Za chvilku ti ukážu Susan s její rodinou a uvidíš, v čem její práce spočívá. Během doby, co se už Susan v maloobchodě pohybuje, se toto odvětví od základů změnilo. Vezmi si například obchodní řetězec Wal-Mart.“

„O tom jsem nikdy neslyšel.“

„V roce 1960 ještě neexistovali, ale dnes jsou větší než Sears.“

„Co je jejich tajemstvím?“

„Dělají mnoho věcí výjimečně dobře. Nicméně jedním z jejich trumfů je způsob, kterým řídí informace. Člověk se může v jejich sídle v Bentonville v Arkansasu podívat na obrazovku a zjistit, kolik se minulý týden prodalo kravat v některém z jejich obchodů na Floridě. Výrobce kravat v St. Louis, který je dodává Wal-Martu, má tutéž informaci k dispozici na svém počítači. To umožňuje Wal-Martu mít po ruce ty správné kravaty, aniž by jich museli držet příliš mnoho na skladě. Spotřebitelé najdou, co chtějí, a ještě k tomu za nižší cenu.“

„Jak to, že na tom spotřebitel získává? Proč si Wal-Mart a výrobce kravat jen tak o ušetřené náklady nezvýší zisky?“

„Wal-Mart není jediný, koho tato myšlenka napadla. Musí konkurovat s ostatními řetězci, které se též snaží ušetřit náklady a snížit ceny. Wal-Mart by si rád ponechal zisk z takových úspor, ale konkurence jej nutí značné části z těchto úspor se vzdát ve prospěch spotřebitele. Ceny proto výrazně poklesly.“

„Co to má společného se svobodným obchodem a dovozy?“

„Když se stala Amerika součástí globální ekonomiky a dovozy se zvýšily, došlo k rozšíření pracovních příležitostí v sektoru služeb, zatímco ve výrobním sektoru se počet pracovních míst snížil. Mnoho lidí považuje tuto změnu za nebezpečnou. Například na maloobchod pohlížejí stejně jako ty: jako na nakupování a prodávání. Ve srovnání s výrobou jim to připadá podřadné. Ale distribuce a zjišťování spotřebitelských přání jsou stejně důležité jako

samotná výroba toho kterého zboží. Ušetření nákladů na distribuci způsobem, kterým tak činí Wal-Mart, je totéž jako přijít na levnější způsob výroby kravat.“

„To je pravda, Dave. Spotřebiteli je úplně jedno, proč je cena nižší.“

„Ale mnoho lidí přemýšlí stejně jako ty, když jsme přirovnávali některá odvětví ke sportům na olympiádě. Pracovní místa ve službách se jeví jako otrocká a druhořadá. Lidé si vždy představí opékání hamburgerů za minimální mzdu v restauraci s rychlým občerstvením. Některá místa ve službách jsou skutečně odměňována dosti spoře. Ale vezmi si příklad jiné služby – třeba doručování balíků. Společnost jménem Federal Express zcela změnila způsob, jakým lidé uvažují o čase a prostoru. Po celých Spojených státech garantují doručení přes noc.“

„To je působivé, Dave, ale pořád se mi chce jen těžko věřit, že maloobchod nebo donáška balíků vytváří stejnou hodnotu jako vlastní výroba. Chápu, že ekonomika není jako olympiáda. Nezaslouží si ale právě místa v automobilovém průmyslu a dalších výrobních odvětvích zlatou medaili a nepředstavují snad obchod a služby až druhořadé závodníky? Nejsou snad pracovní místa ve výrobě místy s nejvyššími mzdami?“

„Tak zaprvé: žádné zlaté odvětví neexistuje. Ani výroba obecně, ani automobily. Důležitější než sektor, ve kterém pracovní místo existuje, je vzácnost té které dovednosti a její produktivita. Lidé, kteří se v 90. letech hrozili skutečnosti, že Amerika přichází o místa ve výrobě, pořád zdůrazňovali, jak je důležité ‚něco vyrábět‘ spíše než poskytovat služby. Federal Express nevyrábí nic. Pouze převáží balíky z jednoho místa na druhé. V jistém smyslu ale zmenšili svět. A zaměstnávají přitom téměř 150 tisíc lidí za vysoké mzdy.“

„Nejsou snad místa ve výrobě placena lépe?“

„Ve srovnání s ostatními pracujícími vydělávali v roce 1960 pracovníci ve výrobě na hodinu o 12 procent více. Od té doby se výroba výrazným způsobem zmechanizovala. Špatně placená výrobní pracovní místa se přesunula do jiných zemí, v Americe zůstala jen ta lépe placená. Mezi lety 1960 a 1998 se podíl pracujících ve výrobě snížil z 31 na 15 procent.“

„A to všechno v důsledku obchodu se zahraničím?“

„Ne. Jak už jsme si řekli, pokles ve výrobě byl z velké části důsledkem inovací ve výrobě, které zvýšily produktivitu práce. V mnoha tradičních odvětvích amerického výrobního průmyslu, jako např. v ocelářském průmyslu, došlo navzdory zvýšení výroby k poklesu zaměstnanosti.“

„A co se stalo se mzdami ve výrobním sektoru ve srovnání se zbytkem ekonomiky?“

„V roce 1998 byly stále asi o 8 procent nad úrovní ostatních mezd.“

„Proč bychom tedy měli dopouštět, abychom přicházeli o pracovní místa, která jsou o 8 procent lépe placená než ostatní? Říkals, že mezi léty 1960 a 2000 Amerika zbohatla. Byli bychom však ještě bohatší, kdybychom udrželi podíl míst ve výrobě na 31 procentech, případně ještě výše.“

„Přesný opak je pravdou. Amerika by zchudla, kdyby si tato místa ve výrobě bývala ponechala.“

„Jak to?“

„Ne všechna místa ve výrobě jsou placena dobře. Během období od roku 1960 do roku 2000 opustila nízko placená pracovní místa Ameriku. Právě *proto*, že podíl míst ve výrobě klesl z 31 na 15 procent, zůstal náskok mezd pracujících v těchto odvětvích na 8 procentech. Kdybys tu všechna místa zachoval, nikdy by nebyla bývala placena tak dobře. Postupem času přestali dělníci u montážního pásu vydělávat tak vysoké mzdy. Ukázalo se, že je lepší být jedním z těch, co vynalézají nebo vyrábějí stroje, které potom používají dělníci u pásu, nebo z těch, co dělají něco naprosto odlišného. Těsně předtím, než byla tvoje továrna uzavřena, vydělávali tvoji dělníci například o dost méně, než byl celostátní průměr. Zručnost a práce tvých dělníků si již vysoké mzdy nezasloužily.“

„Proč k tomu došlo?“

„Poptávka a nabídka. Stále více lidí ve stále větším množství zemí bylo schopno postavit továrny a naplnit je dělníky natolik inteligentními a disciplinovanými, že v nich dokázali pracovat. Částečně k tomu docházelo v důsledku vyššího vzdělání v těchto zemích, ale hlavní podíl na tom měly změny v samotném výrobním procesu. Činnost u montážního pásu se stávala více a více mechanizovanou, a proto ji mohli začít vykonávat i méně a méně zruční dělníci. Vedle technologických vylepšení a existence kon-

kurence je tato skutečnost důvodem, proč se televizory, hodinky a kalkulačky tak zlevnily a už tak levné zůstaly.“

„Proč, Dave?“

„Protože montáž těchto produktů vyžadovala postupně méně zručnosti. Taková montážní pracovní místa se přemístila ze Spojených států do Japonska, na Tchaj-wan, do Hongkongu a dalších zemí v Asii a Latinské Americe, kde tamní dělníci navzdory své relativně malé zručnosti měli i tak dostatek schopností k tomu, aby tyto výrobky dávali dohromady.“

„Stále mi něco nejde do hlavy, Dave. Chápu, že je hloupé, abych si při řízení své továrny sám psal na stroji. Co když nám ale cizinci vezmou všechna řídicí pracovní místa a nechají nám jen psaní na stroji? Chápu, že výměna pracovních míst ve výrobě za pracovní místa ve službách může být prospěšná. Může nám ale i uškodit. Jak víš, že nám tu nějaká z těch dobrých pracovních míst zůstanou?“

„Lidé se takového vývoje obávali, zvláště v 80. letech, když americké společnosti nebyly v určitých odvětvích schopny Japoncům úspěšně konkurovat. Obávali se, že Japonsko bude shromažďovat a nakonec převezme všechna dobře placená místa. Dokonce se báli, že záludná japonská vláda chce podporovat špičková odvětví s cílem zajistit, aby mělo Japonsko k dispozici lepší technologie než zbytek světa. Cílem japonské vlády však bylo pouze vytvořit dobře placená místa v technologicky náročných sektorech. Američané, kteří se této strategii obávali, to vyjadřovali příslovím, že ‚vyrábět počítačové čipy je lepší než vyrábět bramborové chipsy‘.“

„A není snad?“

„Přijde na to. Mnozí lidé se ve výrobě chipsů nemají tak špatně. Asi bys byl překvapen, kdybys viděl, jak se dnes chipsy vyrábějí. Rozhodně to není o několika škrabkách na brambory a pár nádobách s olejem na smažení. Je to vlastně docela složitá a vyspělá technologie. Ale skutečným nedostatkem takového tvrzení je to, co z něho vyplývá. Vzbuzuje totiž dojem, že kdyby byla Amerika vytlačena z počítačového průmyslu v důsledku nespravedlivé zahraniční konkurence, nebo i kdyby na tomto poli prohrála v čestném souboji, zbudou jí potom pouze podřadná pracovní místa. Pracovní místa se však na daném území nepovalují jako nějaké škatulky a nečekají na lidi, až do nich naskáčou. Vzpomeň si na ta

vysoce placená místa lékařů, která by neexistovala, kdyby se podařilo všechny nemoce vymýtit. Myslíš, že by lidé, kteří jsou dnes lékaři, skončili na ulici jako metaři? Nebo jako dělníci u pásu v továrně na výrobu chipsů? To asi ne. Daleko spíše by využili svoji zručnost a své schopnosti k tomu, aby se naučili něco jiného. Lidská představivost je neomezená. Nejvýznamnějšími zdroji, kterými Amerika disponuje, jsou vzdělání, know-how a tvořivost jejích obyvatel. Trhy, na nichž takové zdroje mohou najít uplatnění, se vždy najdou. Povolání, která využívala takových schopností, vždy existovala a existovat budou. Například ke konci 20. století se objevil fenomén, který představoval úžasný nástroj pro komunikaci a šíření informací. Říkalo se tomu internet.“

„Internet? A co že to je?“

„Je to takový prostředek k přenosu informací, myšlenek či produktů na velké vzdálenosti a tolika lidem, kolika jen chceš. Všem najednou.“

„Tomu nerozumím.“

„Pojďme se podívat na Susan. Její práce s internetem tak trochu souvisí.“

Vzal jsem Eda a letěli jsme navštívit dům Susan na předměstí Bostonu. Potom jsme zašli do blízkého parku, kde Susan a její muž sledovali svoji dceru, jak hraje baseball.

„Holky hrají baseball, Dave?“

„Říkal jsem ti, že se toho od 60. let mnoho změnilo.“

„Proč zní ten míč při odpalu tak divně?“

„Nejde o míč. Je to tou pálkou. Je z kovu.“

„Kovové pátky?“

„Některé z nich jsou dokonce z Japonska. Nikdy se nezlomí. Hodně se na tom ušetří.“

„Nevím, na co si mám dřív zvyknout. Zda na to, že holky hrají baseball, nebo na kovové pátky.“

Když byla hra u konce, sledovali jsme, jak jde Susan s její rodinou domů. Když se navečeřeli, měl Ed konečně možnost poznat, jak funguje internet. Susan si vytvořila na internetu stránku, která umožňovala vyzkoušet si oděvy na míru prostřednictvím 3-D grafiky. Stránka byla napojena on-line na prodejce oblečení a umožňovala zákazníkům zkusit si věci na sebe z pohodlí svých domovů. V rychlosti jsem Edovi vysvětlil, jak internet funguje, a po

několika dalších otázkách, které jsem mu ohledně internetu zodpověděl, byl konečně s to zhruba pochopit, v čem spočívá práce, kterou Susan prostřednictvím internetu vykonává.

„A to všechno dělá Susan?“

„S pomocí určitého kapitálu od investorů a technické podpory několika studentů z MIT to všechno dělá Susan.“

Potom jsme se dívali na to, jak Susan přidává na svoji rodinnou stránku několik obrázků z odpoledního baseballu. Ed byl z toho u vytržení.

„To je úplně nový svět, Dave.“

„To ano. Internet je skvělý nástroj pro nakupování, výzkum, obchodování mezi firmami, udržování kontaktů s přáteli nebo i pro seznamování se s přáteli novými. A to je jenom náznak všech možností, které to může skrývat. Kam se jeho vývoj bude ubírat, je nemožné předpovědět. Jedno je ale jisté – klíčem k celému internetu je americké know-how. Stovky tisíc dobrých pracovních míst již bylo v tomto oboru vytvořeno. A mnoho dalších vznikne postupem času.“

„Jsem na svoje děti opravdu pyšný, Dave. Vypadá to, že se jim ve světě s mezinárodním obchodem opravdu daří. To mi trochu spravilo náladu po tom, co jsem viděl, jak jsem přišel o továrnu a jak se muselo celé město Star změnit. Odsud vypadá budoucnost docela dobře. Stále mám ale určité pochybnosti. Star dnes vypadá opravdu ošklivě. Všechna ta parkoviště a velkoobchody a všude ty strakaté plakáty a barevné nápisy.“

„Děti to tak nevidí. Pro ně vypadá Star přesně tak, jak vypadat má. Kdyby měly žít ve Star ze 60. let, bylo by pro ně takové město příliš starodávné a z jejich pohledu ošklivé.“

„Víš, i když jsem pyšný na to, co z mých dětí je, možná by byl život pro ně přece jen lepší beze všech těch změn. Třeba taková Susan by mohla ještě žít ve Star a měla by více než jedno dítě. A co všichni ti moji dělníci, kteří přišli o práci? Já vím, že mým dětem a nějakým jiným Američanům se dařilo dobře. Uznávám možnost, že Amerika je na tom lépe, vyrábí-li televizory nepřímým způsobem. Ale co moji dělníci? Kolik z nich by mohlo dělat ty, jak jsi jim říkal? Webmastry? Někteří z nich – možná úplně všichni – jsou na tom hůře, než by bývali byli. Jak mohu vědět, že by to pro ně nebylo lepší, kdyby se nic nezměnilo?“

Ed se svými dělníky cítil. Viděl jsem, že ho též trápí osud Jacka Clementse a dělníků z automobilové továrny v Clarksville, která zkrachovala. Měl jsem jistou představu o tom, jak poskytnout Edovi více informací, ale potřeboval jsem k tomu trochu rozšířit své pravomoci. Vzal jsem proto Eda zpět do Star, tam, kde kdysi stály Willieho domácí potřeby, a koupil mu mražený jogurt. Moc velký úspěch to nemělo. Zatímco s tím zápasil, omluvil jsem se a odskočil si tam Nahoru, abych vznesl jeden zvláštní požadavek.

6. Ochraňují cla americká pracovní místa?

„Řeknu ti,“ pravil Ed a hleděl na něco, co kdysi býval mražený jogurt, „není to nakonec zas tak špatné.“

„To, co právě jíš, Ede, je obyčejná vanilková zmrzlina.“

„Jak se to mohlo stát? Počkej, kde to jsme?“

Byli jsme s Edem na rohu Main Street a Oak Street ve Star. Byl rok 2000 a stáli jsme přímo před Willieho domácími potřebami.

„Tak tohle je Star, které znám a mám tak rád,“ rozzářil se Ed.

„Jsi si jist, Ede?“

„Podle toho, jak vypadá a jak na mne působí, tak ano. Budovy vypadají tak jako v roce 1960, a dokonce i všechny obchody tu jsou. Jedno je však přece podezřelé: proč tu všichni jezdí ve Fordu Fairlane a Chevroletu Impala?“

„V ničem jiném lidé nejezdí.“

„Co se stalo s Chryslerem?“

„Zastavil činnost počátkem 80. let.“

„Proč? A proč nabízí Ford a Chevrolet tak úzký výběr výrobků?“

„Lidé si nemohli dovolit kupovat tolik aut jako kdysi. Víš, Ede, takhle bude vypadat Star v roce 2000, pokud se rozhodne nic nedovážet. Takhle bude vypadat Amerika, stane-li se Frank Bates prezidentem a podaří-li se mu prosadit jeho druhý zákon. Jeho první zákon ‚chránil‘ Američany před zahraničními televizory. Jeho druhý zákon zamezil všem dovozům a zůstal v platnosti navždy. To, co vidíš kolem sebe, je soběstačná Amerika. Bez dovozu však musí Amerika věnovat mnoho ze svých zdrojů na výrobu věcí, které předtím nevyráběla. Tyto předměty jsou tak drahé, že si lidé již nemohou dovolit kupovat tatáž auta jako dřív. To vše začalo televizory. Schválili tvůj zákon a –“

„To nebyl můj zákon, byl to zákon Franka Batese.“

„Tu myšlenku měl ale od tebe. Když tento zákon schválili, tvé společnosti se dařilo velmi dobře. Tržby se zvyšovaly, výroba se rozšiřovala. Najal jsi více dělníků. Aby se rozhodli opustit svá předchozí místa a pracovat pro tebe, zvýšil jsi všem mzdy. Star jenom rozkvétalo a každý to viděl. Po celém městě se stavěly nové

budovy. Tvoji dělníci jezdili v Cadillacích a Lincolnech Continental. Někteří se vozili dokonce v Corvettách. Dobře se oblékali a stavěli si stále hezčí a luxusnější domy.“

„Co je na tom špatného? Zní to docela dobře.“

„Dobré to také bylo. Ale jen pro tvé dělníky. Američané jako celek tím byli poškozeni.“

„S tím naprosto nesouhlasím. Za prvé, když je někdo bohatší, jak tím může ubližovat druhým? Sám jsi mi předtím tvrdil, že když Japonsko zbohatlo, Spojené státy to nepoškodilo.“

„Zbohatne-li někdo, nemusí to nutně někoho jiného poškodit. Ale může, jak za chvíli uvidíme. Za druhé?“

„Za druhé jsme dlouho mluvili o tom, že v důsledku dovozu nepřicházíme o pracovní místa. Rozumím-li tomu dobře, přicházíme pouze o konkrétní typy pracovních míst. Sám jsi však připustil, že dovozy některým lidem nepříjemné změny a těžkosti způsobují.“

„V krátkém období ano. Rovněž jsem připustil, že takové krátké období nemusí být pro všechny tak krátké.“

„V takovém případě se mi zdá, že existuje dobrý důvod určitým způsobem dovozy omezovat. Zabraňuje to krátkodobým potížím.“

„Bez takových potíží nemůže existovat žádný prospěch v dlouhém období. Co je však důležitější, ukážu ti, že se ani omezením dovozu takovým potížím nevyhneš. Začněme zkoumáním důsledků, jaké bude mít uvalení cla na televizory.“

„Ale zákon kongresmana Batese nebyl o clech. Pouze omezoval dovozy ze zahraničí. A bylo to z důvodu ochrany mých dělníků.“

„Já vím, Ede, žádal jsi o kvótu. Vždy se ale ukáže, že kvóta a clo způsobí v podstatě totéž.“

„Jak je to možné? Clo je daní, která se vztahuje pouze na zboží ze zahraničí. Kvóta naproti tomu nenutí zahraničního výrobce, aby ceny svého zboží nějakým způsobem zvyšoval. Pouze omezuje množství, které zde smí prodat. To je daleko poctivější.“

„Uvidíme, Ede. Začněme clem. Clo na dovážené televizory zvyšuje cenu jak zahraničních televizorů, tak televizorů vyráběných zde. Rozšiřuje trh pro americké televizory a zužuje ho pro televizory ze zahraničí.“

„Tak počkej, Dave. Proč by mělo clo zvyšovat cenu zde vyráběných televizorů? Clo se na ně vůbec nevztahuje, vztahuje se pouze na ty ze zahraničí.“

„Vidíš, to je zvláštní. Přesně to tvrdí představitelé amerických výrobců automobilů pokaždé, když žádají o celní ochranu. Vykřikují: ‚Nikdy bychom kvůli clu ceny neměnili!‘ Svůj slib kupodivu vždy poruší.“

„Proč? Jak mohou zvyšovat ceny, když tuto daň platit nemusí?“

„Držme se televizorů. Představme si, že než je uvaleno clo, prodávají se domácí i zahraniční televizory stejné třídy a kvality za 250 dolarů. Nyní uvalí americká vláda na zahraniční televizory clo ve výši 25 dolarů. Clo je pouze jiným výrazem pro daň uvalenou na zboží vyrobené v zahraničí. Uvalení 25dolarového cla znamená, že každá zahraniční firma, která do Spojených států prodá televizor, musí americké vládě zaplatit 25 dolarů.“

„A tak výrobce svoji cenu zvýší na 275 dolarů, aby získal na každém televizoru těch 250 dolarů jako předtím.“

„Ne tak rychle. Jistěže by svoji cenu velmi rád zvýšil na 275. Ještě radši by ji ovšem zvýšil třeba na 300 dolarů. Avšak to, co by výrobce rád udělal, a to, co udělat může, nemusí být vždy nutně totéž. Konkurence mezi výrobci jejich moc dosahovat jakýchkoliv zisků omezuje.“

„Níc méně zahraniční televizory podraží, ne?“

„Ano, podraží. Jinak by se zahraničním výrobcům nevyplatilo televizory do Ameriky dovážet. Byli-li schopni televizory prodávat za 250 dolarů, nepůjdou nyní se svojí cenou včetně cla níže. Svoji cenu sníží maximálně o výši cla, ale nikdy ne více, a proto zahraniční televizory nikdy nebudou v důsledku cla na trhu levnější než předtím. Otázku, o kolik budou dražší, zatím ponechme stranou. Podraží-li televizory ze zahraničí, budou nyní lidé, kteří dříve takové televizory kupovali, namísto nich kupovat televizory americké, které se najednou jeví jako levnější. Chce-li určitou věc zakoupit více lidí než předtím, půjde cena nahoru.“

„To ale není fér, Dave! Americký výrobce nebyl clem poškozen. Nemá žádné právo svoji cenu zvyšovat. Jeho náklady se přece nezměnily.“

„Možná se to zdá nefér, ale posuď alternativní možnosti. Představ si, že americký výrobce svoji cenu nezvýší. Co se stane?“

„Na každém televizoru vydělá totéž co předtím. To mi přijde fér.“

„Pokud vydělá na každém televizoru totéž co předtím, bude jich vyrábět více, nebo vyráběné množství televizorů nezmění.“

„Nezmění. Přece nebude otevírat nové továrny a rozšiřovat tím svoji kapacitu při nezměněné ceně. Vyplatilo-li by se více televizorů vyrábět, nové továrny na jejich výrobu by již dávno předtím otevřel.“

„Přesně tak. Zatímco však domácí výroba televizorů zůstává nezměněna, chtějí Američané koupit více takových doma vyráběných televizorů, a to z toho důvodu, že televizory ze zahraničí stojí nyní více. Příliš mnoho spotřebitelů chce získat příliš málo televizorů. K čemu myslíš, že v obchodech dojde?“

„Ve chvíli, kdy zákazníci do obchodů dorazí, zjistí, že televizory, které si chtěli koupit, jsou pryč. Budou se proto řadit ve frontách a čekat, až obchody otevřou, aby tam byli první a měli jistotu, že se na ně dostane.“

„A proto skutečná cena pořízení televizoru bude vyšší. I když by prodejce amerických televizorů ponechal na cenovkách stejné ceny, jejich skutečná cena se stejně zvýší, neboť každý zákazník musí navíc obětovat dodatečný čas strávený ve frontě na televizory.“

„Takže prodejce televizorů by nakonec jejich cenu stejně zvýšil. V důsledku omezení zahraniční konkurence prostřednictvím cla by totiž mohl i za vyšší cenu prodat stejné množství televizorů, jaké prodával předtím.“

„Velmi správně, Ede. Dokonce i kdyby si prodejce televizorů front zákazníků před obchodem nevšiml, zákazníci sami by jejich cenu vyhnali výše tím, že by prodejci nabídli vyšší cenu, aby nemuseli na televizor čekat ve frontě.“

„Tak dobře, dobře, cena jak amerických, tak i zahraničních televizorů by se v důsledku cla zvýšila.“

„Ve skutečnosti, jak si nakonec sám předvídal, by často došlo – z důvodů, které zde není třeba rozebírat – k cenovému zvýšení v plné výši cla. V našem případě by se tedy z televizoru za 250 dolarů stal televizor za 275 dolarů bez ohledu na to, zda pochází odsud nebo ze zahraničí. Odpovědí amerických výrobců na zvýšenou poptávku a zvýšené ceny bude rozšíření výroby. Otvírají se nové americké továrny na televizory. Poptávka po dělnících schopných pracovat v továrnách na televizory se zvýší a spolu s ní i mzdy takových dělníků.“

„To zní dobře pro Ameriku. Vyšší mzdy a více pracovních míst.“

„Je to dobré pro některé Američany. Například pro tvoje dělníky, nebo třeba pro tvoje akcionáře. V důsledku zvýšení ceny televizorů se mají lépe. Je na tom ale někdo hůř?“

„Předpokládám, že to budou ti lidé, kteří si chtějí koupit televizi a musí nyní zaplatit více než předtím.“

„Přesně tak. Některé Američané kupují nadále zahraniční televizory za 275 dolarů. Jiní kupují za stejnou cenu americké televizory. Zvýšení ceny způsobí, že jsou na tom spotřebitelé televizorů hůř. Co se stane s těmi 25 dolary navíc, které nyní za televizor spotřebitel zaplatí? Těchto dodatečných 25 dolarů, které spotřebitelé zaplatí za zahraniční televizor, získá americká vláda ve formě celních příjmů. Stejná částka, kterou spotřebitelé zaplatí domácím výrobcům, zvýší jejich zisky a mzdy jejich zaměstnanců.“

„A je na tom něco špatného, Dave? Pokud výhody z celních příjmů vlády a vyšších zisků a mezd domácích výrobců vyváží ztráty spotřebitelů z vyšších cen televizorů, vypadá to, že jako celek chudší nebudeme.“

„Ono to na první pohled vypadá, jako že se zisky a ztráty navzájem vyruší. Znamená to samozřejmě, že ta luxusní auta Cadillac a Lincoln, která by si tvoji dělníci díky vyšším mzdám kupovali, by ve skutečnosti zaplatili američtí spotřebitelé televizorů. Aby se tvoji dělníci měli dobře, musel se každý spotřebitel televizoru vzdát 25 dolarů, za které si mohl něco koupit. Zisky tvých dělníků vypadají větší, neboť jich je mnohem méně ve srovnání s počtem spotřebitelů televizorů. A tak zatímco ztráta každého spotřebitele činí pouhých 25 dolarů, zisk každého dělníka je mnohem, mnohem větší.“

„Pořád nechápu, co je na tom špatného.“

„Šlo by tvrdit, že se jedná o způsob, jak se obohatit na cizí účet. Tvoji dělníci vzali peníze z kapes těch, kteří si kupují televizory. Jak to provedli? Nikoliv tím, že by vyráběli lepší výrobek, ani tím, že by byl nedostatek televizorů v důsledku zvýšení tvých nákladů, ale pouze proto, že vláda omezila tvoji konkurenci. To je ale filozofická záležitost, kterou bychom asi měli ponechat stranou. Nicméně zde alespoň vidíš to, že luxusnější auta v rukou tvých dělníků vyvolala mylný dojem, že životní úroveň Američanů je vyšší.“

Prostě se přehlížela životní úroveň těch, kteří si kupují televizory. Někteří Američané si zkrátka polepší, jiní ztratí.“

„Dobře, dobře, někteří jsou na tom hůř. Nicméně jiní Američané jsou na tom lépe. Možná že zisky těch, kteří na tom získávají, jsou vyšší než ztráty těch, kteří na tom ztrácejí.“

„Bohužel, je to vlastně obráceně: velikost ztrát nad velikostí zisků převáží.“

„Jak to můžeš vědět, Dave?“

„Každý televizor, ať už dovezený ze zahraničí nebo vyrobený zde, je o 25 dolarů dražší než předtím. V porovnání se světem bez cel tak ztratil každý kupující televizoru 25 dolarů.“

„Ale Dave! Nezískali snad těchto 25 dolarů na každém televizoru zase výrobci? Stále mi připadá, že je to nakonec jedno.“

„Ne úplně. Američtí výrobci získají méně než 25 dolarů.“

„Ale no tak Dave! Jak může nebýt 25dolarová ztráta něčí 25dolarový zisk?“

„Zvláštní, co? Podívej, Ede. Kdybys jakožto výrobce televizorů nijak na zvýšení jejich cen nereagoval, tvoje zisky na jednom televizoru by se skutečně zvýšily o 25 dolarů, čímž by přesně vyrovnaly ztráty spotřebitelů. Avšak zvýšená cena televizorů tě podněcuje k rozšíření jejich výroby. Rozšiřuješ výrobu ve svých existujících továrnách, popřípadě stavíš dokonce továrny nové. Avšak náklady na výrobu těchto dodatečných televizorů nebudou shodné s náklady na výrobu nižšího množství televizorů, které jsi vyráběl dosud. Výroba nových televizorů bude dražší. Zisky z nových televizorů proto budou nižší než 25 dolarů na kus.“

„Proč?“

„Například proto, že nebudeš schopen provozovat dvě továrny s takovou efektivitou, s jakou provozuješ jednu. Vedoucí, kterého budeš muset pro druhou továrnu najmout, nebude tak dobrý jako ten, kterého jsi najal pro první továrnu. Zrovna tak nebudeš moci dohlížet na dvě továrny stejně důkladně jako dnes, kdy máš na starost pouze jednu. V důsledku toho bude tvůj zisk z dodatečně vyrobeného televizoru menší než 25 dolarů.“

„Někdy však vede rozšíření výroby k *nižším* nákladům. Neslyšels o úsporách z rozsahu, Dave?“

„Snažil jsem se tak trochu držet krok s dobou, Ede. Ano, slyšel jsem o úsporách z rozsahu. Proč bys ale čekal na uvalení cla, abys

rozšířil výrobu a snížil tím náklady? Chytrý podnikatel by již dávno možnosti úspor z rozsahu využil. Dodatečné rozšíření výroby v důsledku existence cla proto tvé náklady zvýší. Z tohoto důvodu není clo pro Ameriku jako celek neutrální. Újma, kterou způsobí spotřebitelům, je větší než přínos výrobcům a jejich zaměstnancům.“

„Jak je to jenom možné, Dave? Stále mi není moc jasné, proč se ztráty a zisky navzájem nevyruší.“

„Musíš si uvědomit, jak lidé na změnu podmínek reagují. Tvoje společnost odpoví na zvýšení ceny rozšířením výroby. To znamená, že bude více zdrojů věnováno výrobě televizorů. A to není zadarmo. Ve snaze prodat co nejvíce televizorů, které se staly o 25 dolarů lukrativnější než dříve, spotřebuješ více amerických zdrojů. Amerika jako celek je na tom hůř.“

„A tím to vše končí?“

„Ne. Výrobci televizorů totiž nejsou jedinými, co na změny reagují. Podívejme se na tento řetězec událostí ještě jednou. Daň na televizory vyrobené v zahraničí snižuje poptávku po těchto televizorech a zvyšuje poptávku po televizorech amerických. Cena amerických televizorů se též zvýší. Americká výroba roste, zatímco dovozy klesají. Co se stane s celkovým množstvím televizorů, které si Američané koupí? Poklesne, a to i navzdory zvýšené americké výrobě. Pokles dováženého množství tedy vždy převáží nad zvýšením produkce z amerických zdrojů.“

„Proč?“

„Protože se zvýšily ceny televizorů obecně, jak domácích, tak i zahraničních. Nedošlo k ničemu, co by změnilo množství televizorů, které mají lidé zájem koupit, pouze se zvýšila jejich cena. Jsou-li televizory dražší, lidé jich nakupují méně. Amerika jako celek je na tom hůře, neboť Američané si mohou užívat menšího počtu televizorů.“

„Tak počkej, Dave! Kdyby měli Američané méně televizorů, měli by potom více něčeho jiného. Ty tvrdíš, že zatímco někteří Američané jsou zvýšením ceny postiženi a ztratili 25 dolarů, jiní zcela přestali televizory kupovat. To ale znamená, že tito nyní mají 250 dolarů, které utráceli za televizory, na nákup něčeho jiného. Mají proto něčeho jiného více.“

„To je pravda. Ale my víme, že ať už si za těchto 250 dolarů koupí cokoli, nebudou si toho cenit tolik, jako by si bývali cenili těch televizorů.“

„Jak to můžeš vědět?“

„Představme si člověka, který si předtím za 250 dolarů kupoval televizor a dnes si namísto televizoru kupuje oblek. Když neexistovalo clo, mohl si vybrat, zda svých 250 dolarů utratí za televizor, nebo za oblek, a zvolil si televizor. Jeho rozhodnutí nám říká, že při shodné ceně má větší radost a užitek z televizoru než z obleku. Zavedením cla mu bude takové rozhodnutí znemožněno. Namísto toho ho nyní nutíš vybrat si mezi oblekem za 250 dolarů a televizorem za 275 dolarů. Donutíš ho tím vyměnit televizor za oblek, což pro něj představuje změnu k horšímu. Jeho ztrátu tvoří rozdíl mezi potěšením z televize a potěšením z obleku.“

„Už vím, jak to myslíš. Je to trochu nefér. Ale jenom trochu. Vždyť má nakonec k dispozici ten oblek.“

„Trochu pro jednoho může být dosti pro druhého, ale o tom se nyní nedohadujeme.“

„Musíš ale alespoň připustit, Dave, že clo vytvořilo více amerických pracovních míst.“

„Cože?“

„Říkám, že musíš alespoň připustit, že clo vytvořilo americká pracovní místa.“

„Ede, jsi chytrý a inteligentní člověk. Jak mi můžeš po tom všem, co máme spolu za sebou, tvrdit, že clo vytvořilo pracovní místa?“

„A ne snad? Já jsem přece najal další dělníky, ne? To snad není zvýšení počtu pracovních míst?“

„Ede, pamatuješ se na to, čemu jsme říkali nepřímá cesta k bohatství?“

„Jasně.“

„Co jsme si o tom říkali?“

„Že vyrábět televizory nepřímou cestou je někdy levnější, než kdybychom je vyráběli přímo. Jsou dva způsoby, jak můžeme vyrobit –“

„Dobře. A vidíš tu spojitost mezi tím, o čem jsme nyní hovořili, a nepřímou cestou k bohatství?“

„Ani ne. Ta nepřímá cesta je teorie o výrobních nákladech. To, že jsem zaměstnal nové dělníky a zvýšil vyplácené mzdy, není něja-

ká abstraktní teorie. Jsou to skutečné změny. Auta, v nichž moji dělníci jezdí, jsou rovněž skutečná. Nově vytvořená pracovní místa musí Americe pomáhat.“

„Opravdu? Pojdme se podívat zpět do Rahway v New Jersey.“

A tak jsme zavřeli oči a namířili jsme si to opět na severovýchod.

„Co vidíš, Ede?“

„Nic.“

„Víš, kde jsme?“

„Vypadá to jako kukuřičné pole.“

„Taky to je pole. Jsme na místě, kde stávala farmaceutická továrna Merck.“

„Kam se poděla?“

„Nikam. Nikdy ji ani nepostavili. Uvědom si, že jsme v roce 2000, kdy se nic nedováží, neboť veškeré dovozy zahraničního zboží byly zakázány. V tomto světě bez svobodného obchodu nebyla zmíněná továrna nikdy postavena.“

„Proč, Dave? A co to má společného se clem na televizory?“

„Vyrábí-li si Amerika určité zboží sama, místo aby je dovážela, rozšíří některé americké továrny výrobu, a tím vzbuzují dojem, že jsou vytvářena nová pracovní místa. Lidé, kteří mají na tato místa nastoupit, však musí odněkud přijít.“

„Ale Dave, chceš mi tvrdit, že Merck nikdy nepostavil svoji továrnu, protože Amerika přestala dovážet televizory a rozšířila jejich domácí výrobu?“

„Ano.“

„Jak to?“

„V jistém smyslu není mezi rozšířením výroby televizorů a nepostavením farmaceutické továrny vůbec žádný vztah. V jiném smyslu jsou však tyto události těsně spojeny. Vzhledem k tomu, že ty a ostatní výrobci televizorů v Americe jste najali dělníky pro vaše továrny, neměla tato továrna k dispozici dělníky, kteří by v ní pracovali.“

„Ale vždyť jsi mi sám, Dave, tvrdil, že dělníci v továrně na televizory se nemohou stát chemiky přes noc. Jak se tedy mohou chemici stát přes noc dělníky v továrně na výrobu televizorů?“

„Přes noc ne. Ale jejich děti mohou, nemyslíš? Ve světě svobodného obchodu se děti některých tvých dělníků stanou chemiky či pracovníky v marketingu a budou pracovat pro Merck. Bez svo-

bodného obchodu se výroba televizorů najednou jeví atraktivnější než studium chemie. Děti tvých dělníků tak nešly na univerzitu studovat chemii.“

„Proč ne?“

„Neboť mzdy chemiků jsou nižší, než by byly ve světě svobodného obchodu. Chemici existovat budou, ale nebude jich tolik, kolik by jich bývalo bylo, kdyby byl obchod svobodný.“

„Proč?“

„Jsou pro to dva důvody. Zaprvé, jak jsi sám uznal, když se výroba televizorů rozšiřuje, mzdy dělníků v tomto oboru se zvyšují. Druhý důvod je méně zřejmý. Při neexistenci dovozů je poptávka po lécích vyráběných – z pohledu cizích zemí – nepřímou cestou menší než ve světě svobodného obchodu. Výsledkem bude, že mzdy chemiků budou nižší, než kdyby existoval svobodný obchod.“

„Proč je ta poptávka nižší? Mají-li Američané zhruba stejné bohatství, proč by měla být poptávka po lécích nižší?“

„Pořádně se zamysli a sám mi to povíš, Ede.“

„Dobrá. Pokud se poptávka Američanů po lécích nemění, klesá snad poptávka ze strany někoho jiného?“

„Čí poptávka by mohla být nižší?“

„Ze strany Japonců?“

„Proč?“

„No, to je právě to, co mi nejde do hlavy. V Japonsku se nezměnilo nic, co by mohlo ovlivnit jejich poptávku po lécích.“

„Jsi si tím tak jist?“

„No to nejsem, ale vsadím se, že ty ano.“

„Přiznávám, že bych pro to určité vysvětlení měl. Před omezením obchodu vyráběla Amerika určitou část svých televizorů nepřímou cestou. Vyráběla léky a ty směňovala za televizory. Existuje-li clo nebo kvóta na televizory ze zahraničí, do Spojených států se doveze méně japonských televizorů. Bude-li do Spojených států proudit méně televizorů z Japonska, bude to znamenat, že budou mít Japonci méně dolarů. Japonsko, popřípadě jiné země, které v obchodu s ním získávají dolary, budou kupovat méně věcí, které je možno za dolary koupit, jako jsou například léky. Americká vývozní odvětví tím budou poškozena.“

„Já ti nevím, Dave. Nechce se mi věřit, že jen proto, že mají v rukou méně amerických dolarů, přestanou mít Japonci zájem nakupovat americké léky.“

„Peníze ten skutečný vztah mezi Američany a Japonci zakrývájí. Představ si, že jsi zemědělec. Pěstuješ potraviny. Jak se tak na to specializuješ, staneš se v jejich pěstování velmi dobrým. Ve městě je krejčí, který je zase dobrý ve výrobě šatů. Ty s ním obchoduješ a vyměňuješ část potravin, které vypěstuješ, za šaty, které vyrobí krejčí. Jednoho večera, než si půjdeš lehnout, vypiješ nápoj hlouposti. Probudíš se hloupý a řekneš: ‚Už nedovolím, aby se z pracovních míst ve výrobě šatů těšil kdokoli, kdo není členem mé domácnosti. Zakážu nákup šatů.‘ A tak sdělíš krejčímu ve městě, že už od něho žádné šaty kupovat nebudeš. Kolik potravin myslíš, že krejčímu prodáš?“

„Menší množství než předtím.“

„Nikoliv pouze menší množství než předtím. Neprodal bys mu vůbec žádné. A víš proč?“

„Pokud budu odmítat jeho šaty jako odměnu za mé potraviny, nebude mít za mé potraviny čím platit a já mu je přece nebudu dávat jen tak z dobrého srdce.“

„Přesně tak. Tvé rozhodnutí nekupovat šaty je totéž, jako bys řekl, že nechceš směňovat šaty za potraviny. A to množství potravin, které jsi dříve prodával krejčímu, si od tebe nikdo jiný nekoupí. Nezvýší se ti o něj množství potravin, které prodáváš řekněme tesaři za jeho práci na tvém domě, neboť tesař nemá o tvé potraviny větší zájem, než měl předtím. Totéž se stane ve chvíli, kdy Spojené státy zavedou clo na dovoz televizorů. Amerika tak říká světu: ‚Nechceme obchodovat tolik jako dosud.‘ Výsledkem toho bude, že Spojené státy budou vyrábět více televizorů a méně něčeho jiného. Amerika bude vyrábět méně něčeho, co Američané směňovali s cizinci za televizory. Dovozy a vývozy proto spolu neodlučitelně souvisí.“

„Takže zvýšení počtu amerických pracovních míst při výrobě televizorů je vyváženo jejich ztrátou v odvětvích, která posílala zboží do Japonska či jiných cizích zemí.“

„Přesně. A proto se pomocí cla není možné vyhnout krátkodobým potížím způsobeným zahraniční konkurencí. Clo vytváří své vlastní krátkodobé potíže. Ty je pouze těžší zpozorovat.“

„Je to vyvážení úplně přesné? Je počet pracovních míst vytvořených v odvětví výroby televizorů přesně roven počtu ztracených míst ve vývozních odvětvích?“

„To pokládáš špatnou otázku. Počet pracovních míst v Americe je dán velikostí populace a podílem lidí v ní, kteří chtějí pracovat. Ve skutečnosti nejde o počet pracovních míst, ale o to, jaká tato pracovní místa jsou. Amerika by měla nechat lidi pracovat v oblastech, v nichž lze nejlépe využít jejich schopností. Jinak bude docházet k tomu, že příležitosti vytvořit bohatství zůstanou nevyužity. Clo tedy způsobuje dvojí ztráty. Protože jsou v jeho důsledku televizory dražší, kupuje si je méně Američanů. A televizory, které jsou nadále Američany kupovány a využívány, jsou vyráběny při neefektivně vysokých nákladech. Amerika věnuje na domácí výrobu televizorů více zdrojů, než je třeba.“

„Proč, Dave?“

„Farmaceutickou továrnu Merck, která kdysi vyráběla televizory nepřímou cestou, nahradila továrna na televizory společnosti Stellar, kde se vyrábějí televizory přímo. Pamatuješ si, jak Merck vyrábí televizor? Vyrobí lék, který prodá v Japonsku. Existuje určitý počet dávek tohoto léku, jehož prodejem v Japonsku bude získán takový počet jenů, který postačuje na nákup televizoru. Prodej tohoto množství dávek léku v Japonsku je vlastně výrobou televizoru nepřímou cestou. Výrobní náklady tohoto množství dávek jsou nižší než *tvé* náklady na výrobu televizoru přímou cestou. Merck proto vyrábí televizory efektivněji. Mohl bys vzít zdroje používané tvou továrnou, přeměnit je na farmaceutickou továrnu, a přesto by ještě nějaké zdroje Americe zbyly, s nimiž by bylo možné vytvářet další hodnoty.“

„Pamatuju si, že při svobodném obchodě se televizory značně zlevnily. Pojdme se podívat na to, co se stalo s cenami televizorů, když jsou vyráběny přímou cestou.“

Vzal jsem tedy Eda zpátky do Willieho domácích potřeb, kde se mohl seznámit s tím, jak vypadají televizory v roce 2000 při existenci cel. Byly mnohem dražší, než byly v Circuit City ve světě svobodného obchodu.

„Ale proč, Dave, proč? Proč jsou tak drahé?“

„To je ta zmíněná teorie komparativních výhod, o níž jsme mluvili: nepřímá cesta k bohatství. Je zemědělec, který si vyrábí vlast-

ní košile, bohatší nebo chudší? Vypadá bohatší, protože si udržel výrobu šatů v rámci své domácnosti, ale ve skutečnosti je chudší. Vzhledem k tomu, že se nespecializuje na pěstování potravin, stane se z něho chudý zemědělec. Výroba košile je drahá, neboť představuje nutnost vzdát se času a dovednosti, které lze lépe použít v zemědělství. To je přesně případ Ameriky omezující obchod, kterou dnes kolem sebe vidíš. Je to země, která si musí vše vyrábět sama. Není zde dostatek lidí, strojů a přírodních zdrojů k tomu, aby se vše vyrábělo a získávalo tak levně, jak by to bylo možné, kdyby byl obchod svobodný. Veškeré dovednosti a schopnosti, jichž by bylo možné využívat při výrobě léků, počítačů a –“

„A co můj syn Steve?“

„Půjdem se na něj podívat. Ještě předtím bych byl ale rád, kdyby ses zamyslel nad tou továrnou v Rahway, která nikdy nevznikla.“

„Ta továrna na léky?“

„Ano. V mnohém je totiž klíčem celého problému.“

„To je zvláštní, že něco, co neexistuje, by mělo mít klíčový význam.“

„Když dovozy způsobí, že továrna na výrobu televizorů propouští své dělníky, chápeme jejich potíže a strasti a cítíme s nimi. Když však clo zničí pracovní místa v továrně na výrobu léků, je tato spojitost natolik nepřímá, že si jí nikdo ani nevšimne, když k tomu dojde. Nikdo clo neobviňuje za strasti lidí v Rahway, nicméně ty strasti tam existují. Každý si myslí, že clo brání nezaměstnanosti dělníků v odvětvích na výrobu televizorů či automobilů. Nevidí však tu nezaměstnanost, kterou clo způsobuje ve farmaceutickém průmyslu. Clo bývá vychvalováno, když lidé vidí, jak je postavena továrna na televizory. Nikdo však již nevidí továrny na výrobu léků či počítačů, které nejsou nikdy postaveny. Je těžké vidět něco, co neexistuje.“

A je v tom ještě jedna ironie, Ede. Když si Američan koupí americké auto, je pyšný na to, že pomohl vytvořit americká pracovní místa. Už mu nevádí, že to auto je ve skutečnosti postaveno v Kanadě či Mexiku nebo že polovina či více dílů, z nichž je to auto vyrobeno, je dovezena ze zahraničí. Americké automobilky přesvědčily většinu lidí, že kupovat americká auta je dobré pro domácí pracovní místa. Chápeš tu ironii? Američan, který si koupí japonské auto, rovněž pomáhá vytvořit americká pracovní místa, ale ne

v automobilovém průmyslu. Podporuje tím ta odvětví, která prodávají věci do Japonska. Ten, kdo si koupí japonské auto, tak pomáhá vytvořit pracovní místa dělníkům u Boeingu, chemikům v Procter & Gamble, vědcům u Mercku, kreslířům u Disneyho a pracovníkům v dalších odvětvích, která vyvážejí americké know-how do světa. Není to otázka vytváření pracovních míst, jde o to, jaká místa vytvářet.“

„To chápu, Dave. Ale vždyť víš, jak je pro lidi těžké uvědomovat si veškeré důsledky svých rozhodnutí.“

„To vím. A to také vysvětluje mnoho z politiky, která stojí za obchodním protekcionismem. Když se Frank Bates snaží prosadit návrh zákona, který pomůže odvětví na výrobu televizorů, kdo ho v tom podporuje?“

„Třeba moji dělníci.“

„Jak silná je jejich podpora?“

„Pro ně je ve hře mnoho. Píší Frankovi dopisy a chodí na setkání s ním, když sem přijede z Washingtonu. Jejich odbory mu přispívají na kampaň a dělníci pro něj budou v příštích volbách hlasovat.“

„Kdo by se měl proti Frankově návrhu postavit, Ede?“

„Spotřebitelé.“

„Správně. Ale jejich zájem je vcelku malý. Spotřebitel má ve hře nějakých 25 dolarů, ne ty stovky dolarů, o něž bojují tvoji dělníci. Je proto přirozené, že je spotřebitel méně motivován k tomu, aby proti Frankově návrhu vystupoval. Navíc by se spotřebitelé cítili provinile, kdyby tak činili. Pořád dokola slyší ze všech stran, že jejich vlasteneckou povinností je podporovat domácí průmysl. Co si, Ede, myslíš, že je vlasteneckou povinností spotřebitelů?“

„Myslel jsem si, že to vím. Teď ale vidím, že je to složitější, než jsem si kdysi myslel. Doufal bych, že by lidé nakupovali televizory ode mě. Pokud ale nebudou, myslím, že to Ameriku nepoškodí, poškodí to některé Američany a pomůže jiným.“

„To ale většina spotřebitelů nechápe, a tak se cítí provinile, když kupují cizí výrobky nebo bojují proti protekcionismu. Kromě spotřebitelů však existuje ještě jiná skupina lidí, kteří by měli proti protekcionismu bojovat.“

„Ti dělníci ve farmaceutické továrně Merck, že?“

„Správně, Ede. Jejich odpor vůči protekcionismu je však bohužel umlčen.“

„Proč?“

„Protože zatímco je zřejmé, že v důsledku cla na dovoz televizorů získávají dělníci v odvětví na výrobu televizorů, to, která odvětví jsou clem poškozena, zřejmě vždy není. Může to být dokonce ještě horší, tato odvětví nemusí mnohdy ani existovat, a těžko tak mohou za své zájmy bojovat. Proti zákonu, který chrání odvětví výroby televizorů, ale poškozuje počítačový průmysl, by se měli postavit dělníci v počítačovém průmyslu, kteří v jeho důsledku nebudou mít takové možnosti, jaké by bývali měli. Tito dělníci však nemusí být v tomto průmyslu ještě ani zaměstnání. Vezmi si příklad Stevena, tvého syna –“

„Můžeme se už jít za ním podívat, Dave?“

„Podíváme se za ním, Ede. Slibuji. Už brzy. Představ si ale Stevena před 40 lety, Stevena v roce 1960. V tom roce je Steven dítětem. Nevidí, jak ochrana odvětví na výrobu televizorů poškozuje firmy, které obchodují se zbytkem světa. Nemůže vidět, jak protekcionismus přivádí zdroje do výroby televizorů a brání ostatním domácím odvětvím – třeba počítačovému průmyslu – v rozmachu. Jak bys mohl od něho očekávat, ať už by byl dítětem či dospělým, že se postaví proti zákonu, jehož důsledky se projeví až po třiceti letech? Někdo by se ale měl postarat o to, aby děti měly příležitost realizovat co nejvíce svých snů. Nemyslíš, Ede?“

7. Cla a kvóty

„To je sice všechno hezké, Dave, ale původní návrh Franka Batese byla kvóta, a ne clo. Případá mi, že v tom je rozdíl.“

„Je v tom rozdíl, ale pochybuji, že oba uvažujeme stejným způsobem. V čem si myslíš, že ten rozdíl spočívá?“

„Clo je jako daň uvalená na cizince. Kvóta naproti tomu jen snižuje množství zahraničního zboží, které k nám lze dovézt. Kvóta přiměje americké spotřebitele nahradit spotřebu zahraničního zboží spotřebou zboží amerického.“

„Ede, co si myslíš, že se stane, když u nás bude k dostání méně zahraničních televizorů?“

„Řekl bych, že stoupne jejich cena.“

„A bude-li na trhu méně zahraničních televizorů a za vyšší ceny, co si myslíš, že se stane s poptávkou po amerických televizorech?“

„Vzroste. A s ní i jejich cena, ne, Dave? Hmm. Je pravda, že mi to trochu důsledky cla připomíná.“

„Ve skutečnosti dochází ke shodnému sledu událostí. V reakci na zvýšení cen svých výrobků začnou domácí výrobci televizorů rozšiřovat svoji výrobu. Jak americké, tak zahraniční televizory budou v konečném důsledku dražší. Růstem cen jsou poškozováni spotřebitelé. Američané se nyní těší z menšího počtu televizorů než předtím, přičemž příliš mnoho televizorů je vyráběno přímou cestou a příliš málo je jich vyráběno cestou nepřímou.“

„Já pořád nechápu, proč se musí celkový počet televizorů snížit. Proč by nemohla zvýšená výroba amerických televizorů vyvážit pokles v počtu dovážených televizorů, vyvolaný zavedením kvóty?“

„Z následujícího důvodu. Zavedením kvóty dochází k omezení nabídky televizorů ze zahraničí, což způsobuje růst cen televizorů. V důsledku tohoto cenového zvýšení se zvyšuje jejich americká výroba. Toto zvýšené množství amerických televizorů však nikdy nemůže snížené množství zahraničních televizorů vyrovnat nebo předčit. Představ si totiž, že by zvýšení americké výroby přesně odpovídalo poklesu dodávek ze zahraničí. Potom by zůstala celková nabídka televizorů, skládající se z nabídky domácích a nabídky zahraničních televizorů, nezměněna. Je-li celková nabídka televizorů na stejné úrovni, jako byla před zavedením kvóty, po-

tom bude i jejich cena na stejné úrovni jako předtím. Něco by nám tu ale nehrálo. Proč byste potom vy, američtí výrobci televizorů, zvyšovali výrobu, kdyby měla cena skončit na své původní úrovni? Kdybyste tak učinili omylem, museli byste potom ve chvíli, kdy uvidíte, že je cena stejná jako předtím, některé továrny zavřít. Ne všechny z těchto nových továren by totiž při ceně na původní úrovni dosahovaly zisku, jinak bys je přece otevřel již dávno předtím. Čistý efekt zavedení kvóty je proto pokles nabídky a růst cen televizorů, jak amerických, tak zahraničních.“

„Takhle to zní velmi podobně jako důsledky zavedení cla.“

„Je možné dokonce nastavit kvótu tak, aby clo zcela napodobovalo. Předpokládejme, že bez existence cel a kvót se do Ameriky dováží 20 milionů televizorů. Dále předpokládejme, že na jejich dovoz bude uvaleno clo ve výši 25 dolarů, cena se zvýší z 250 na 275 dolarů a dovoz se sníží o 25 procent na 15 milionů televizorů. Stejného efektu na ceny televizorů by šlo dosáhnout tím, že se omezí jejich dovážené množství na 15 milionů kusů. Cena by se potom zvýšila na 275 dolarů, stejně jako při uvalení cla.“

„Dave, existuje mezi clem a kvótou v těchto dvou situacích nějaký rozdíl?“

„V příkladu, který jsem uvedl, napodobuje 15milionová kvóta téměř všechny efekty 25dolarového cla. V obou případech se budou televizory v obchodech prodávat za 275 dolarů. Rozdíl spočívá pouze v tom, že v případě uvalení cla se část zvýšené ceny promítné do amerických vládních příjmů ve formě výnosů ze cla.“

„Jak to?“

„Existuje-li zmíněné clo, musí dovozce televizorů zaplatit vládě za každý televizor 25 dolarů. Takže zatímco spotřebitelé platí za zahraniční televizory o 25 dolarů více, získají alespoň někteří Američané z těchto 25 dolarů prospěch ve chvíli, kdy je americká vláda utratí. Uvědom si, že z hlediska všech Američanů se 25dolarové zisky a ztráty jako takové navzájem vyruší.“

„Proč říkáš ‚jako takové‘?“

„Protože peníze přecházející z rukou spotřebitelů do rukou vlády a odsud do rukou těch, kteří mají z vládních výdajů prospěch, nepředstavují žádné snížení bohatství. Jeden Američan – spotřebitel – je o 25 dolarů chudší, zatímco jiný Američan – příjemce peněz od vlády – je o 25 dolarů bohatší. Zda je toto přerozdělování sprá-

vedlivé, to už je jiná otázka. Co však již vzhledem k bohatství země významné je, je vliv těchto přerozdělených 25 dolarů na lidské chování. V jejich důsledku se totiž lidé těší z menšího počtu televizorů a Amerika používá příliš mnoho zdrojů na jejich výrobu přímým způsobem, namísto aby je vyráběla nepřímou. A to z hlediska bohatství již bez následků nezůstává. Jedná se o čistou ztrátu, která činí Ameriku chudší.“

„Jak by se v tomto ohledu lišila ta kvóta?“

„V případě kvóty rovněž dochází ke ztrátám v důsledku menšího počtu televizorů, které mají lidé k dispozici, a příliš velkého množství zdrojů věnovaných na jejich výrobu přímým způsobem. Avšak oněch 25 dolarů navíc, které za zahraniční televizor zaplatí spotřebitel, putuje do kapsy americkému dovozci, který televizory ze zahraničí dováží, nebo přímo jejich zahraničnímu výrobcovi. Skončí-li těchto 25 dolarů právě v kapse zahraničního výrobce, bude v jejich zemi o 25 dolarů více na nákup léčiv, počítačů a dalších výrobků z Ameriky.“

„Co je na tom špatného?“

„V případě cla zůstává kupní síla těchto 25 dolarů a z toho plynoucí možnost získání nějakého zboží či služeb v rukou Američanů. V případě kvóty může těchto 25 dolarů skončit v rukou zahraničních výrobců. To umožňuje cizincům získávat americké zboží a služby, v důsledku čehož zůstává Američanům k dispozici méně počítačů, léků a ostatního zboží. Clo zaručuje, že toto zboží zůstane v rukou Američanů.“

„Ale předtím jsi mi říkal, že když mají cizinci dolary, podporují tím americké vývozce, jako jsou Merck nebo Boeing.“

„Oni je sice opravdu podporují, ale pro Ameriku by bylo lepší, kdyby si cizinci svoje dolary drželi a nikdy naši ekonomiku nepodporovali. Amerika by byla mnohem radši, kdyby získávala televizory zdarma, než když je musí měnit za léky a letadla. Pak by si totiž mohli namísto Japonců většího počtu léků a letadel užívat Američané. Japonci však nemají vůbec zájem své televizory rozdávat. Očekávají, že za ně výměnou něco získají. V případě, který zde zvažujeme, jde o to, kdo bude mít o 25 dolarů na útratu navíc: Američané, nebo cizinci? Pro Ameriku je vždy lepší, když mají těchto 25 dolarů Američané, než když by měli cizinci. Takto zůstane zboží v hodnotě 25 dolarů v Americe, namísto aby odešlo do Japonska.“

„Co způsobuje, zda těchto 25 dolarů navíc získají američtí dovozci, nebo jejich zahraniční dodavatelé?“

„Vše záleží na tom, jak je dovozní kvóta konstruována. Jedná-li se o standardní kvótu, vydává vláda dovozcům licence na dovoz určitého množství zboží, jehož dovoz má být kvótou omezen. Ti dovozci, kteří mají to štěstí a licenci obdrží, získávají v tomto systému zmíněných 25 dolarů navíc v podobě vyšších cen.“

„Na čem záleží, kteří dovozci budou ti šťastní?“

„No, pravda je taková, že štěstí s tím nemá mnoho společného. V případě cla má vláda za každý dovezený televizor 25 dolarů navíc, které může použít na své výdaje. V případě kvóty má vláda v ruce rovněž nějakých 25 dolarů v podobě licencí, které může rozdávat dovozcům. Jak patrně tušíš, toto rozdávání licencí neprobíhá zcela náhodně.“

„Řekl bych, že dovozci mezi sebou soutěží o to, kdo z nich si získá přízeň státního úředníka, aby to byl právě on, kdo bude zvýhodněn.“

„Přesně tak. Z pohledu ekonomiky jako celku představuje takovéto soutěžení zbytečné plýtvání zdroji a vytváří tak dodatečné náklady spojené s existencí kvóty. Někdy vláda vydá licence těm, kteří byli dovozci předtím. Ale i tento zdánlivě nevinný způsob udělování kvót je zdrojem různých tlaků ze strany různých skupin.“

„A jak může, Dave, existence kvóty vést k tomu, že zisk z navýšení ceny televizorů ve výši 25 dolarů připadne zahraničním dodavatelům?“

„K tomu dojde například tehdy, je-li zavedena tzv. ‚dobrovolná‘ kvóta.“

„Co je to dobrovolná kvóta?“

„O dobrovolnou kvótu se jedná tehdy, když cizí země ‚dobrovolně‘ přistoupí na omezení svého exportu na určitou úroveň. Tyto kvóty se někdy označují zkratkou VER jakožto ‚dobrovolná omezení exportu‘ [angl. *Voluntary Export Restraints*] nebo VRA jakožto ‚dobrovolné dohody o omezení‘ [angl. *Voluntary Restraint Agreements*]. Jediné, co je na těchto kvótách dobrovolné, je jejich název. Jedná se v praxi o určitý druh vydírání. Vláda Spojených států řekne japonské vládě: ‚Rádi bychom omezili počet dovozených japonských aut do Spojených států na tolik a tolik.‘ “

„A když řeknou ne?“

„Pokud řeknou ne, pak vláda zavede ‚skutečnou‘ dovozní kvótu.“

„Jaká je výhoda v tom, když kvóta vypadá jako dobrovolná?“

„Jedna výhoda spočívá v tom, že žádný konkrétní americký politik není nucen se do historie zapsat jako někdo, kdo oficiálně tuto kvótu podporoval. Další výhodou je skutečnost, že taková kvóta je v principu mnohem pružnější. Teoreticky může americká vláda požádat vládu japonskou o uvolnění této kvóty či její zpřísnění, aniž by se o tom muselo jednat v Kongresu. V praxi je dopad těchto kvót velmi podobný dopadu kvót zavedených zákonem. Liší se pouze v tom, komu případně zisk z vyšších cen. V případě obyčejné – neboli ‚nedobrovolné‘ – kvóty mají cenné licence v rukou američtí dovozci, kteří jsou těmi, kdo dosahují vyšších zisků v důsledku vyšších cen, které spotřebitelé za televizory platí. V případě dobrovolných kvót rozhoduje o tom, kdo bude smět do země dovážet, cizí vláda. Tato vzácná a cenná práva, jejichž prostřednictvím je možné dovoz uskutečnit, má nyní ve svých rukou cizí vláda, nikoliv američtí dovozci jako v prvním případě. Jak si američtí dovozci konkurují a soutěží o získání omezené nabídky zahraničního zboží, jeho cena bude vyhnána o 25 dolarů výše. Tentokrát ovšem tyto peníze získají cizinci.“

„Už někdy Amerika dobrovolné kvóty k omezení dovozu použila, Dave?“

„Ve světě, v němž byl v roce 1960 zvolen Frank Bates, k tomu nikdy nedošlo. Vítězství Franka Batese ve volbách totiž dovedlo Ameriku k naprosté soběstačnosti – žádné dovozy neexistovaly. Je to svět, ve kterém se nyní nacházíme. Svět, v němž tvé město Star vypadá tak, jak vypadalo, a kde každý jezdí ve Fordu Fairlane nebo Chevroletu Impala. V tomto světě nemají kvóty smysl, protože není co omezovat.“

„A co Amerika, kde Frank Bates zvolen nebyl?“

„V takovém případě by se Amerika ubírala cestou stále svobodnějšího obchodu. Tento svět jsme již dnes večer navštívili. Ale i v takovém světě byli američtí výrobci schopni omezovat konkurenci ze zahraničí prostřednictvím cel, dovozních kvót a dalších nástrojů. Například v roce 1981 požádaly Spojené státy Japonsko, aby dobrovolně omezilo dovoz aut. Jak asi tušíš, toto omezení vy-

hnalo ceny jak domácích, tak i zahraničních aut pro americké spotřebitele vzhůru. Ekonomové zjistili, že toto ‚dobrovolné‘ omezení dovozu japonských aut ovlivnilo cenu amerických aut až o 400 dolarů na jedno auto. To znamenalo, že v důsledku tohoto dovozního omezení zaplatili například v roce 1984 američtí spotřebitelé výrobcům automobilů a jejich zaměstnancům 4 miliardy dolarů navíc. Nicméně kvóty, ať už dobrovolné či zákonem zavedené, mají ještě další důsledky.“

„Například?“

„Mnoho japonských výrobců automobilů začalo stavět své továrny na území Spojených států, aby se mohlo těmto omezením vyhnout. To sice na první pohled zachránilo pracovní místa v Americe, ale jednalo se pouze o pracovní místa v automobilovém průmyslu. Kdyby byla tato dobrovolná kvóta zrušena a dovezlo by se více aut, došlo by k rozšíření počtu pracovních míst v odvětvích, která vyrábí zboží pro japonský trh. Navíc by to Američanům umožnilo specializovat se v určitých oborech výroby a získat tak výhody z takové specializace – zvýšené množství inovací a zlepšení produktivity v důsledku delší praxe v těchto oborech. To je ona nepřímá cesta k bohatství, o níž jsme před nějakou chvílí mluvili. Kromě nevyužití těchto příležitostí došlo ještě k dalším neefektivnostem v důsledku toho, že Japonci stavěli v Americe továrny, které by bylo výhodnější ponechat v Japonsku.“

„Neměli však Japonci i tak zájem své továrny v Americe postavit, aby se přiblížili svým americkým zákazníkům? Mohli by tak snížit dopravní náklady a jednodušeji získávat informace o svých zákaznících.“

„Kdyby měl takový krok ekonomické opodstatnění, podnikli by ho i bez existence kvót. Japonské automobilky začaly stavět své továrny ve Spojených státech začátkem roku 1982, rok poté, co vstoupila dobrovolná dovozní kvóta v platnost. Mezi lety 1982 a 1990 zde postavilo své továrny šest japonských automobilek. Automobily však byly pouze jedním z případů, kdy byla ‚dobrovolná‘ kvóta využita.“

„Existovaly ještě další?“

„Bylo jich mnoho. Tebe by mohl zajímat případ televizorů. Pamatuješ, jak jsem ti říkal, že tvoji američtí konkurenti přestali vyrábět televizory?“

„Ano.“

„Došlo k tomu následujícím způsobem. Společnosti Zenith klesaly v důsledku zahraniční konkurence zisky. Tento tlak konkurence na pokles cen je opakem toho, k čemu dochází v důsledku uvalení cla. Jak postupně klesaly ceny zahraniční konkurence, byli američtí dodavatelé nuceni tomu své ceny přizpůsobit, aby byli schopni konkurovat. Zenith obvinil zahraniční výrobce z dumpingu a požádal americkou vládu o potrestání svých konkurentů.“

„Uspěl Zenith se svou žalobou?“

„Neuspěl, a to i navzdory velmi přizpůsobivé definici dumpingu, kterou vláda používá. Během řízení se mu však přece jen dostalo určité pomoci ze strany zákona – vláda uvedla v platnost tzv. ‚ujednání o řádném prodeji‘ [angl. *Orderly Marketing Arrangement, OMA*].“

„To zní nějak složitě.“

„Zní, ale je to jen nic neříkající označení pro dobrovolnou dovozní kvótu. Toto ‚ujednání‘ jednoduše omezovalo dovoz zahraničních televizorů.“

„A zabralo to?“

„Přimělo to zahraniční výrobce postavit ve Spojených státech montážní továrny, aby se omezení vyhnuli, stejně jako tomu bylo v případě automobilového průmyslu. Toto omezení bylo jedním z důvodů, proč jsi byl ve světě svobodného obchodu, který jsme předtím navštívili, schopen prodat svoji společnost Japoncům a proč doposud Japonci provozují tvůj bývalý závod u Chicaga. I po skončení platnosti tohoto ‚ujednání‘ zde zahraniční výrobci pokračovali ve výstavbě závodů, a to z obav z nějakých dalších ‚ujednání‘ v budoucnosti. Ironie toho všeho spočívala v tom, že zatímco zahraniční firmy přesouvaly svoji výrobu do Ameriky, Zenith přemísťoval většinu své výroby do Mexika.“

„To zní trochu zvráceně.“

„Spíše nesmyslně, nezdá se ti, Ede? Tím, že Zenith přiměl vládu zavést dobrovolnou kvótu, vlastně své konkurenty donutil, aby draze zaplatili za přesun své výroby do Spojených států a využívali zde při ní dražší pracovní sílu. Mezitím ovšem samotný Zenith vyráběl značnou část své produkce v Mexiku, kde využíval tamějších nízkých mezd.“

„Ale nefungovalo to, že?“

„Nefungovalo. Jakmile Zenith prohrál svůj dumpingový spor, byl v koncích. Zatímco soudní rozhodnutí bylo zastánci svobodného obchodu oslavováno, příznivci protekcionismu ho zesměšňovali jako naivní. Tito protekcionisté však nikdy nedokázali vysvětlit, proč ceny televizorů zůstaly, v poměru ku mzdám, stále na nízké úrovni, jak jsme si mohli všimnout při návštěvě Circuit City, a proč nedošlo k jejich pozdějšímu zvýšení.“

„K čemu všemu ještě v důsledku kvót dochází, Dave?“

„Při existenci ‚dobrovolných‘ kvót v 80. letech, stanovených jako maximální počet automobilů, docházelo k tomu, že japonští výrobci sem dováželi auta nabitá výbavou. Za normálních podmínek, na neomezeném trhu, by vyváželi celou škálu aut, některé se zvláštní výbavou, jako je klimatizace apod., a jiné třeba jen v základní verzi, prodávané za nižší cenu. Protože však mohli dovézt pouze omezený počet, dováželi pouze ty nejluxusnější a nejdražší modely. Spotřebitelé tak byli ochuzeni o možnost si vybrat.“

„Jak se japonská vláda rozhodovala, kteří výrobci budou moci svá auta v rámci stanoveného limitu vyvážet?“

„To je další zdroj neefektivnosti. Dá se předpokládat, že japonští výrobci mezi sebou soutěžili v tom, kdo se vládě více zalíbí, aby tak mohli získat cenný prostor na americkém trhu. Stejně jako v případě standardní kvóty, kdy mezi sebou soutěží američtí dovozci o získání dovozních licencí od americké vlády, neměly zdroje použité na přesvědčování japonské vlády produktivní charakter. Činorodost a energie, které by za normálních okolností sloužily spotřebiteli, se v důsledku existence kvóty ztrácí někam jinam.“

„To chápu, Dave. Jen si říkám, v čem je to tak důležité?“

„Stejně jako každý statek jsou i činorodost a tvůrčí schopnosti vzácné, jejich nabídka není nekonečná. Ve světě svobodného obchodu jsou američtí výrobci nuceni držet krok s vynalézavostí cizinců, či se ji snažit předčit. Ve světě obchodních omezení tráví výrobci svůj čas lobbováním u vlády za ještě širší rozsah omezení.“

„Takže návrh Franka Batese na úplný zákaz dovozu ze zahraničí tento problém vyřešil?“

„Ano, vyřešil. Rovněž zamezil tlaku zahraniční konkurence na domácí výrobce. Pamatuješ na svoji první cestu do Washingtonu za Frankem Batesem ohledně ochrany výroby televizorů? Tato ces-

ta ti zabrala čas a energii. Namísto toho, abys hledal lepší způsob, jak vyrábět televizory, jsi lobbboval u Franka Batese, aby tvé konkurenty nepustil na tvůj trh. A když bylo po tvém a Frank Bates prosadil zákon, který ochránil tebe a tvé odvětví, ovlivnila nějak ztráta tvé zahraniční konkurence množství času, který jsi věnoval úsilí o zlepšení svých výrobků? Pověz mi, Ede, jak to, že jsi hned věděl, že ta auta, v nichž jsme viděli jezdit lidi v Americe bez dovozů, jsou Fordy Fairlane?”

„Ale Dave, přece vím, jak Ford Fairlane vypadá.“

„Ano, v roce 2000 totiž vypadal stejně jako v roce 1960. Nenapadá tě proč?”

„No dobře, uznávám. Je tu menší konkurence. Neexistují ale nějaké přínosy plynoucí z méně častých modelových změn? Ušetří se náklady na design a na vybavení novými stroji.“

„To je možné. Většina spotřebitelů má však ráda rozdílnost. A pro ty, co rozdílnost rádi nemají, vyrábí některé firmy stejné modely po několik let. Takovéto úspory či ztráty mají však ve srovnání s mnohem důležitějšími efekty až druhořadý význam. Rozhodující totiž je, že bez zahraniční konkurence se američtí výrobci aut stali pohodlnějšími a méně inovativními. Ford Fairlane je toho dokonalým příkladem.“

„Ale Dave, vždyť je to docela dobré auto.“

„Ano, je dobré. Ještě jsme ale neměli tu příležitost se pořádně podívat na auta v roce 2000 ve světě svobodného obchodu. Pamatuješ se na tu Hondu Accord, kterou jsi okukoval na parkovišti před kinem? Měla air-bagy, ABS a FM rádio s přehrávačem kazet. Ve srovnání s Fordem Fairlane je při nárazu – i kdyby air-bagy i ABS selhaly – konstrukčně daleko bezpečnější. S plnou nádrží najedeš o polovinu delší vzdálenost. Nespotebovává olej a je daleko méně poruchová.“

„Co to je air-bag a ABS?”

„To jsou bezpečnostní prvky výbavy, které Ford Fairlane nikdy mít nebude. Když Ford konečně sestrojil auto, které bylo schopné Hondě konkurovat, pojmenoval ho Taurus a vybavil vším, co měla Honda Accord, a ještě něčím navíc. Myslíš si, že by Ford někdy vyrobil Tauruse, kdyby Honda Accord směla jezdit jen v Japonsku a do Ameriky se nesměla dovážet?”

8. Výlet

Na Edovi bylo pomalu znát, že začíná být unaven z neustálého přemýšlení o ekonomických otázkách, a tak jsem se rozhodl nechat ho chvílku odpočinout. Pořádný výlet by mu určitě prospěl. Už dvakrát jsme se podívali do New Jersey roku 2000, ale tentokrát jsem chtěl Eda vzít na nějakou tradiční vyhlídkovou jízdu, i když se skrytým vzdělávacím motivem.

Ed, který vyrůstal ve Star, se do velkých amerických měst moc často nepodíval. Proto jsem ho pozval, aby využil mých schopností a navštívil se mnou některé turistické atrakce Ameriky roku 2000, Ameriky bez jakýchkoliv dovozů. Jak jsme se tak spolu procházeli, viděli jsme na ulicích pouze americká auta, stejně jako tomu bylo ve Star. Navštívili jsme New York, Chicago, Boston a San Francisco. Viděli jsme Sochu svobody, *Magnificent Mile* v Chicagu, bostonskou *Freedom Trail* i most *Golden Gate* v San Franciscu. Nakonec jsme se vydali do Washingtonu, D. C. na obvyklé turistické atrakce: Washingtonův obelisk, Lincolnův památník a Jeffersonův památník. Ed si toho všeho nesmírně užíval.

Sedli jsme si na lavičku v parku *National Mall*, před námi Washingtonův obelisk, za námi budova Kongresu.

„Tohle je skvělá země, Dave. I bez zahraničního zboží. Jsem na ni tak pyšný.“

„Není to sice má země, ale já Ameriku rovněž obdivuji. Řekni mi, Ede, všiml sis něčeho neobvyklého na místech, která jsme navštívili?“

„Ani ne. Od doby, kdy jsem tu byl jako malý kluk, jsem neměl moc příležitostí se sem do Washingtonu na všechny ty turistické atrakce znovu podívat. Asi jsem pořád jenom vyráběl televizory. Nepřipadá mi, že by se ta města nějak změnila.“

„Všiml sis něčeho nezvyklého na turistech?“

„Ani ne. Je tu mnoho dětí ze škol, což se ostatně dá ve Washingtonu očekávat. Nic jiného mne moc nezaujalo.“

„Jak jsme stáli ve frontě, slyšel jsi nějaký cizí jazyk?“

„Ne.“

„Viděls nějaké Japonce s fotoaparáty a kamerami?“

„Ne.“

„Viděl jsi vůbec nějaké zahraniční turisty?“

„Řekl bych, že ne. Je na tom něco nezvyklého?“

„Ano, to je. Za starých časů, ještě než došlo k zamezení dovozu, se Washington doslova hemžil lidmi z celého světa. Ulice New Yorku byly plné zahraničních turistů, bohatých i chudých. A San Francisco, jedno z nejkrásnějších měst světa, vždy bylo pro turisty ze zahraničí velkým lákadlem. Dnes už tomu ale tak není.“

„Proč ne?“

„Jak mohou turisté ze zahraničí platit za hotel či za jídlo v restauraci?“

„Co já vím. Cestovními šeky nebo v hotovosti.“

„Ale Ede, hotely a restaurace přijímají pouze americkou měnu. Jak si člověk z Tokia sežene dolary? Nebo třeba Francouz? Nebo Angličan? Němec?“

„Sel by do své banky a –“

„Ale Ede, kde jeho banka sežene americké dolary? Tyto banky získají americké dolary pouze tehdy, budou-li nějací Američané ochotni si své dolary směnit za franky, jeny nebo libry. Jestliže není dovoleno dovážet do Ameriky zahraniční zboží, pak Američané nemohou své dolary za zahraniční zboží utrácet. Nejsou-li žádné peníze utráceny za zahraniční zboží, zahraniční banky nemají žádné dolary, které by mohly směnit za jejich místní domácí měnu.“

„Nikdy jsem o turistice takto nepřemýšlel.“

„Utrácení turistů v Americe je v principu totéž jako vývoz. Když zahraniční turista zaplatí za noc v hotelu v New Yorku, je to totéž, jako když pošleš nějaké zboží do zahraničí, pouze s tím rozdílem, že nic nezaplatíš za dopravu. S jídlem v restauraci je to obdobné. Jídlo v restauraci, objednané a snědené zahraničním turistou, je totéž, jako kdybys poslal toto jídlo do zahraničí. Výdaje zahraničních turistů jsou zvláštním způsobem, jak vyvážet zboží a služby. Místo aby se zboží posílalo do zahraničí, cizinec si ho přijede sám vyzvednout. Přepravní náklady tohoto vývozu platí samotný turista.“

„Představa, že lze služby někam vyvážet, mi stejně přijde nějaká podivná.“

„To je možné, přesto mohou služby poskytované lidem ze zahraničí stále nabývat na významu. Ukázkovým příkladem takového vývozu služeb je univerzitní vzdělání. Amerika má nejlepší univerzity na světě, a pokud je obchod svobodný, přicházejí za-

hraniční studenti do Ameriky těchto služeb využít. Bez svobodného obchodu by tito studenti neměli dolary na zaplacení studia na amerických univerzitách. Na Washington University, kde tvoje dcera Susan získala MBA, bude při existenci svobodného obchodu čtvrtina studentů pocházet ze zámoří. Když už jsme u toho, Susan byla předsedkyní studentského sdružení, které pořádalo různé akce k podpoře mezinárodního podnikání. Zvala přednášející až z Japonska, a dokonce strávila léto mezi prvním a druhým ročníkem na stáži v Hongkongu.“

„Susan strávila léto v Hongkongu?“

„Ano, ve světě svobodného obchodu. Ve světě bez něj by –“

„By co?“

„Neboj, můj strpení. Už brzy se za Susan podíváme. To hlavní je, že zahraniční studenti obohatili Susanin pohled na svět a rozšířili její obzory daleko za Středozápad, až do zámoří. Právě proto ve světě svobodného obchodu nakonec pracuje pro Mast Industries a The Limited. Dokážeš si asi představit, že studium se zahraničními studenty dělá svět poněkud útulnějším a že zahraniční turisté v Americe a američtí turisté v zahraničí budují silnější vztahy mezi národy.“

„Cožpak ve světě bez svobodného obchodu nebyli v Americe žádní turisté ze zahraničí? Nejezdili snad Američané do zahraničí?“

„Pár takových turistů bylo. Američané, kteří si mohli cestování dovolit, nabízeli v zahraničí určité nepatrné množství dolarů, které představovalo prostředky pro tamější obyvatele, kteří měli zájem navštívit Ameriku. I kdyby si však byli schopni dolary nějak opatřit, musela vláda počet turistů a imigrantů ze zahraničí omezit.“

„Proč by to vláda dělala?“

„Kvůli pašování. Když je dovoz ze zahraničí zakázán, dojde k poklesu kvality a ke zvýšení ceny. Zboží se zdraží. To bylo také příčinou vzniku černého trhu se zbožím z dovozu. Cizinci tak přicházeli do Ameriky a předstírali, že jsou turisté. Skutečným cílem jejich cesty však byla výměna jejich levnějšího zahraničního zboží za americké dolary, jejichž prostřednictvím si mohli nakoupit nějaké americké zboží.“

„Ale Dave! Kolik by tak asi jako turisté mohli přivést zboží?“

„Mnohem víc, než si dokážeš představit. Mnoho zboží se k nám dostávalo přes mexické a kanadské hranice. Za noci přistávaly po-

děl celého amerického pobřeží lodě. Lidé do Ameriky pašovali zboží a získané dolary utráceli za americké zboží nebo si za ně na chvíli v Americe užívali jako turisté. Musíš si uvědomit, jaké taková činnost skýtala příležitosti k zisku. Nemyslíš, že by se vyplatilo zkusit pašovat do Ameriky kávu? Nebo trička tak, žes jich měl na sobě pár navíc? Nebo diamanty? Vláda musela zaměstnat hodně lidí, jejichž úkolem bylo snažit se pašování zabránit. Aby se tyto náklady ušetřily, zavedlo se mnoho omezení zákonného vstupu do Spojených států. A tak tu ve světě bez svobodného obchodu není mnoho turistů, zrovna tak jako není mnoho Američanů, kteří by měli cizí měnu potřebnou k tomu, aby mohli jako turisté vycestovat do zahraničí. Američané proto namísto do zahraničí podnikají časté výlety do Washingtonu.“

„To je škoda.“

„To je. Bez zahraničních turistů rovněž došlo k tomu, že mnoho hotelů a restaurací zkrachovalo.“

„Lidé mezi sebou rovněž méně komunikují. A to nemůže být dobré.“

„To určitě ne. Můžeš být rád, že jsem se dostal přes pasovou kontrolu. Naštěstí jsem měl zvláštní vízum.“

Tiše jsme seděli a sledovali panorama památníků tvořících siluetu města. Dostal jsem nápad.

„Ede, než se vrátíme zpět do práce, co kdybychom se ještě někde na chvíli podívali?“

„Klidně. A kam?“

„Zavři oči. A nyní je otevři.“

„Jsme v Anglii, Dave! To je opravdová anglická hospoda! To byl vždycky můj sen, že si dám pivo v anglické hospůdce. Šlo by nějak zařídit, abychom si mohli dát pivo navzdory tomu, že tu ve skutečnosti vůbec nejsme?“

„Jdi a uvidíš. Zkus to.“

„Peníze budou trochu problém. Mám jenom pár amerických drobných. Ale ty bys snad, Dave, mohl mít u sebe pár liber, ne? Tak co, jdeme?“

„Obávám se, že finance už dávno nejsou moje parketa. Ale uvidíme, jak se to vyvine. ‚Vzhůru k baru!‘, jak se říká. Pojdme se podívat, jak to tam vypadá.“

Vešli jsme dovnitř.

„Je to tu úplně opuštěné, Dave! Nikdo tu není. Pípa je úplně na suchu.“

„Mrzí mne, že tě to tak zklamalo, Ede.“

„Běhá mi z toho tady mráz po zádech. Jsme snad v nějakém londýnském slumu?“

„Pojďme ven, porozhlédneme se trochu kolem. Snad se to nějak vysvětlí.“

Vyšli jsme ze tmy hospody zpět na sluneční světlo. Šli jsme po klikaté dlážděné ulici, až jsme najednou narazili na takové větší prostranství.

„Kam si mne to zavedl, Dave? Co je to za zvláštní konstrukci támhle za tím jezírkem?“

„To je zbytek Eiffelovy věže.“

„Ta je ale, Dave, přece ve Francii. A co jsou ty ostatní podivné budovy? Všechny jsou úplně na spadnutí. Tamhleto vypadá jako nějaká pagoda.“

„Tady tomu se, Ede, říkávalo Epcot Center. Postavila ho Walt Disney Company a bývala to úžasná turistická atrakce. Turisté nejen odsud z Ameriky, ale doslova z celého světa se sem přijížděli pobavit. Tato část se nazývala ‚Okna do světa‘. Různé národy tu měly své pavilony, v nichž se snažily zachytit zvláštnosti své země. Na plátnech kolem tebe se tu promítaly filmy, probíhaly tu výpravné přehlídky národních tradic, umění, jídla a pití. Když Amerika přestala obchodovat se zbytkem světa, zahraniční turisté sem přestali jezdit. Zprvu to vypadalo, že bude o Epcot i nadále zájem. Američané totiž nemohli jezdit do zahraničí, a tak jich více přijíždělo sem, aby zde uspokojili svou žízeň po zahraničních věcech. Nakonec ale Disney prodělával tolik peněz, že to tu zavřeli. Nikdo se už tady o to nezajímá. Celé se to tu rozpadá.“

„Z toho mi naskakuje husí kůže.“

„Přál bych ti to tu vidět tenkrát. Slunce se třpytilo ve vodách toho jezírka a před japonským pavilonem vyfukoval jeden japonský umělec různé tvary zvířat a ryb z něčeho, co vypadalo jako sklo. Kdykoliv nějaký ten křehký výtvar dokončil, daroval jej jednomu z užaslých dětí, které se kolem něj rojily. Nebylo to sklo, ale cukrová vata. Pro každé dítě to potom bylo pěkně sladké dilemma, jak se zvířátkem naložit... V těchto anglických uličkách se nacházelo

pouliční divadlo a k tomu se zde čepovalo teplé anglické pivo. No řeknu ti –“

„Dave! Už toho, prosím tě, nech. Vezmi nás zpět do Star.“

„Jak si přeješ.“

9. Důvody k protekcionismu

Byli jsme zpátky ve Star. Eda ale stále něco trápilo.

„Ty to všechno podáváš tak černobíle, Dave. Je možná pravda, že cla ani kvóty žádná pracovní místa nevytváří. Jsou však i jiné důvody, proč by měla být některá odvětví před zahraniční konkurencí chráněna.“

„Například?“

„Třeba národní bezpečnost. Amerika přece nechce být závislá na zahraničí v ničem, co je vojensky významné. Mohli by nás vydírat.“

„Jaký druh zboží ti připadá pro případ válečného stavu důležitý?“

„Ocel.“

„Ocel již není tak nezbytná, jako kdysi bývala. Dnes je daleko důležitější titan. Ale zůstaňme u oceli, protože americké výrobce oceli snad nikdy neomrzí žádat o ochranu před konkurencí ze zahraničí. I kdyby americká bezpečnost závisela na oceli, není bránění dovozu levné zahraniční oceli nezbytné, je-li ocel dovážena z mnoha různých zemí, z nichž budou některé americkými spojenci. Je velmi obtížné si představit, že by se všichni vývozci oceli do Ameriky stali v případě války jejími nepřáteli. Ale i kdyby tomu tak přece jen bylo, jaký objem produkce ocelářského průmyslu bys považoval za nutný, aby postačoval jako základ pro válečnou výrobu? V době 2. světové války byla Amerika během válečné mobilizace schopna svou výrobu oceli ohromně zvýšit. Myslím, že Amerika by něco takového byla schopna velmi rychle zopakovat i dnes. Než by tak učinila, mohla by využívat obrovské množství letadel a tanků, které má v zásobě.“

„Dave, připouštíš ale, že clo na ocel by bylo možné ospravedlnit v případě, že bychom ocel získávali od nepřátel, proti nimž bychom mohli ve válce bojovat?“

„Jistě, teoreticky, za takového nepravděpodobného předpokladu. Ve skutečnosti by však bylo moudřejší vytvořit určité strategické rezervy, abychom se hrozby vydírání vyhnuli. Můžeš si být ale jistý, že podnikatelé v mnoha odvětvích budou dělat vše, co je v jejich silách, aby veřejnost přesvědčili, že právě jejich výrobek je pro národní bezpečnost životně důležitý.“

„A co třeba situace, kdy se určité odvětví teprve rozvíjí? Nepředstavuje toto důvod k poskytnutí určité ochrany? Bez ní totiž bude takové odvětví zahraniční konkurencí zničeno. Ve chvíli, kdy toto odvětví dospěje, mohou být cla a kvóty odstraněny.“

„No ovšem, argument nedospělého odvětví. Podnikání v naprosto každém odvětví vede zpočátku ke ztrátě. Právě v tom je podstata investic. Dnes se vzdáš určitého množství peněz, abys získal zítra více. Buď je to množství peněz, které prostřednictvím investice získáš, dostatečně vysoké na to, aby z něho bylo možné pokrýt částku, kterou ztratíš na počátku podnikání, anebo ne. Pokud tato částka postačuje, ochranu nepotřebuješ. Pokud peníze, které investicí vyděláš, počáteční ztráty nevynahradí, potom je ochrana chybou. Chránil bys totiž investici, která by ani správně nikdy vzniknout neměla.“

„Co když ale zahraniční konkurenti sníží své ceny a způsobí tím, že se tyto počáteční ztráty stanou neúnosné? Jak potom mohou takoví investoři bez pomoci nějakého cla, které by zaručilo rovné podmínky, přežít?“

„Ede, existuje tu teoretická možnost, že by zahraniční konkurenti byli schopni znemožnit vznik americké firmy. Taková možnost je však podmíněna ochotou zahraničních konkurentů nést obrovské ztráty spojené s nutností dodávat zboží úplně všem, kteří ho při daných nízkých cenách poptávají. Pokud nebudou schopni veškerou poptávku po svém zboží uspokojit, bude moci jejich americký konkurent prodávat své zboží za vyšší cenu. Existují nějaké důkazy o tom, že by se kdy něco takového zahraničním konkurentům povedlo? Kdy vzniklo v Americe nějaké odvětví, které by záhy zaniklo v důsledku predátorských cen ze strany zahraniční konkurence, jež by poté své ceny opět zvýšila? Aby bylo možné tento argument nějak empiricky podložit, bylo by třeba přijmout jedno zcela neověřitelné tvrzení.“

„A sice, Dave?“

„Musel bys tvrdit, že hrozba zahraniční konkurence je natolik zákeřná, spiklenecká a účinná, že americké společnosti se nikdy ani vzniknout a začít vyrábět nepokusí. Takové tvrzení mi nepřipadá moc přesvědčivé.“

„Existují ještě nějaké jiné argumenty ve prospěch protekcionismu?“

„Nápaditost podnikatelů ve zdůvodňování nutnosti pomoci ze strany státu doslova nezná hranic. Jak poznamenal Milton Friedman, každý podnikatel je pro svobodný trh úplně všude s výjimkou svého vlastního odvětví, o němž bude tvrdit, že představuje zvláštní případ vyžadující zásahy státu z důvodu národního zájmu. Ale i akademičtí ekonomové někdy připouštějí teoretické případy, v nichž je zdůvodnění protekcionismu platné.“

„Tak to si rád poslechnu.“

„Představ si velkou zemi, jakou jsou Spojené státy, jejíž obyvatelé tvoří značnou část světové poptávky po určitém zboží.“

„Řekněme po televizorech.“

„Správně, alespoň v jisté době tomu tak bylo. Tento argument ve prospěch protekcionismu říká následující: jestliže představuje Amerika podstatnou část poptávky po televizorech, potom clo, které snižuje poptávku po televizorech ze strany Američanů, může vlastně snížit cenu těchto televizorů.“

„Daň že může snížit cenu?“

„Nikoliv konečnou cenu pro spotřebitele, která zahrnuje clo. Ta bude vyšší. Poklesnout však může cena televizorů, k níž je clo připočítáváno. Představ si opět situaci, že se televizory prodávají zpočátku za cenu 250 dolarů. Clo ve výši 25 dolarů způsobí většinou nárůst ceny televizoru na 275 dolarů. Tak tomu bude v případě, že ceny televizorů v jiných částech světa nebudou uvalením cla na jejich dovoz do Ameriky ovlivněny a zůstanou na 250 dolarech. Zůstanou-li tyto ceny všude jinde ve světě na 250 dolarech, potom pokud bude na dovoz do Ameriky uvaleno clo ve výši 25 dolarů, musí ceny televizorů v Americe vzrůst na 275 dolarů. V opačném případě by zahraniční výrobci nebyli ochotni televizory do Ameriky dovážet.“

„To se jim nedivím.“

„Ceny však nevyskočí o plnou výši cla v případě, že bude mít americký trh dostatečně velký podíl na světovém trhu s televizory. I v tomto případě, pokud Amerika uvalí na dovoz televizorů clo, to způsobí pokles americké poptávky. Tentokrát však tento pokles představuje podstatný pokles poptávky na světovém trhu, neboť předpokládáme, že Spojené státy tvoří značnou část tohoto trhu. Zahraniční výrobci se budou snažit prodat televizory, které předtím prodávali v Americe, někde jinde. To se jim v předchozím

případě, kdy Spojené státy tvořily pouze zanedbatelnou část světového trhu, povedlo, aniž by museli snižovat cenu. Nyní, kdy je pokles počtu prodaných televizorů ve Spojených státech vzhledem ke světovému trhu významný, však budou nuceni snížit cenu, aby dosáhli toho, že prodají shodné množství televizorů jako předtím. Televizory na světovém trhu se tak stanou levnějšími. Celkový pokles poptávky po televizorech na světovém trhu způsobený snížením velikosti americké poptávky může snížit cenu televizorů řekněme na 240 dolarů. Připočteš-li k této ceně 25 dolarů cla, bude výsledná cena činit 265 dolarů namísto 275 dolarů.“

„Nebudou však i tak spotřebitelé tímto clem poškozeni?“

„Ano, v důsledku cla ztrácejí spotřebitelé na každém koupeném televizoru 15 dolarů. Naproti tomu Amerika bude mít z každého prodaného televizoru příjem 25 dolarů. Spojeným státům jako celku tak vznikne čistý zisk ve výši 10 dolarů na jeden prodaný televizor. Spojené státy se tak v podstatě zachovaly jako kartel spotřebitelů. Podobně jako může kartel výrobců omezovat nabídku, aby dosáhl vyšších cen, omezují v tomto případě Spojené státy poptávku, aby dosáhly cen nižších.“

„To zní docela dobře.“

„Ano, a právě atraktivita tohoto argumentu vedla jednoho významného ekonomu, Francise Y. Edgewortha, k názoru, že by měl být tento argument ve prospěch protekcionismu uložen do lékárničky a označen varováním ‚Pozor jed‘.“

„A proč, Dave?“

„Protože zatímco teoreticky se využívání tohoto argumentu jeví jako přínosné, neexistuje ve skutečnosti žádná záruka, že bude těchto přínosů skutečně dosaženo.“

„Jak to, že ne?“

„Z mnoha důvodů. Můžeš si například myslet, že světovou cenu ovlivníš, zatímco ve skutečnosti je tvůj vliv na ni zanedbatelný. Většina zemí, a to platí i o Spojených státech, tvoří bezvýznamnou část světové poptávky po jednotlivých výrobcích.“

„Pokud ale dojde ke snížení poptávky ze strany jedné země, nedojde alespoň k malému snížení světové ceny?“

„Ne nutně. Představ si, že ti budou ceny jablek připadat příliš vysoké, a přestaneš je proto jíst. Jaký vliv to bude mít na cenu jablek v obchodech?“

„Asi žádný.“

„Přesně tak. Neboť na světový trh s jablky má tvé rozhodnutí snížit poptávku po nich zcela bezvýznamný dopad. A teď si představ, že by všichni obyvatelé státu Illinois přestali jíst jablka. Jaký by jejich rozhodnutí mělo dopad na cenu jablek?“

„Vzdávám se.“

„I v tomto případě by se nejspíš nic nestalo. Obyvatelé Illinois představují natolik malou část trhu jablek, že pokles jejich poptávky má na cenu zanedbatelný vliv.“

„Ale Dave, pokud by jablka přestali jíst všichni Američané, potom by k poklesu ceny došlo, ne?“

„Možná. Ale uvedu ti příklad, z něhož plyne, že tomu tak být nemusí. Asi víš, že americká vláda si půjčuje peníze, aby byla schopna financovat své aktivity?“

„Jistě. A jsem z toho docela nesvůj. Náš veřejný dluh je již tak příliš velký.“

„Tak to mám pro tebe novinku, Ede. Ten dluh se v budoucnu ještě o mnoho zvětší. Po roce 1960 si vláda v některých letech vypůjčila dokonce více než 400 miliard dolarů.“

„To muselo přinést zemi značné ekonomické problémy!“

„Proč, Ede?“

„Protože v důsledku snahy vlády přimět lidi kupovat její obligace se musely úrokové míry vyšplhat do astronomických výšek a nemohl potom zbývat prostor pro investice soukromé.“

„Přesně to si lidé mysleli a očekávali. A přesto, navzdory vysokým půjčkám vlády byly tržní úrokové míry na docela nízké úrovni.“

„Jak to?“

„Protože i když 400 miliard vypadá jako spousta peněz, ve světlevě světových úvěrových tržích to není zas tak mnoho. Spojené státy si vypůjčily peníze a na úrokových mírách to bylo sotva znát. Ze stejného důvodu by se mohlo stát, že clo na televizory dovážené do Ameriky sice sníží americkou poptávku po televizorech, ale ponechá světovou cenu na úrovni 250 dolarů.“

„Ale v případě, že by americká poptávka byla dostatečně velká na to, aby ovlivnila světovou poptávku po daném zboží, potom by bylo clo pro Spojené státy výhodné, ne?“

„Ne tak rychle. Aby to bylo pro Spojené státy výhodné, musel bys i v takovém případě mít obrovskou důvěru v jejich vládu.“

Vláda by musela být dobrá ve dvou věcech. Za prvé by musela umět odhadnout dopad cla na světovou cenu. Co kdyby totiž lidé ve vládě třeba zvolili clo, které je příliš vysoké? Vysoké clo by podstatně zvýšilo cenu pro americké spotřebitele, což by způsobilo velké snížení americké a následně i světové poptávky. Cena televizorů by se snížila a vláda by měla příjem ze cla. Spotřebitelé by však byli nuceni platit vyšší ceny a kupovali by méně televizorů. Byli by tedy poškozeni. Pokud by bylo uvaleno příliš vysoké clo, mohlo by dojít k tomu, že by škoda způsobená spotřebitelům převážila nad užitek jiných Američanů z příjmů ze cla.“

„Tomu by se ale dalo snadno zabránit. Postačí dohlédnout na to, aby cla příliš vysoká nebyla.“

„To zní jednoduše. Ale i ‚nízké‘ clo, pakliže bude jeho dopad na americkou poptávku dostatečně veliký, může vést ke stejně ničivým důsledkům.“

„No tak potom je třeba dohlédnout na to, aby byl dopad zavedení cla na světovou cenu správně odhadnut.“

„To není tak jednoduché. Ale aby to bylo ještě komplikovanější, zamysli se k tomu všemu nad tím, kdo by mohl mít zájem na tom, aby bylo clo stanoveno co nejdříve?“

„Domácí výrobci televizorů, tedy někdo jako já?“

„Přesně tak. Domácí výrobci budou tvrdit, že americká poptávka po zboží, které tito výrobci vyrábějí, např. po televizorech, tvoří velmi značnou část světové poptávky a že je z hlediska Spojených států důležité zavést vysoká cla na dovoz těchto výrobků ze zahraničí, abychom možnost získat prostředky od zahraničních subjektů řádně využili.“

„No dobrá, tak je třeba ještě dávat pozor na lobbisty.“

„To bohužel ale stále není ten jediný problém.“

„Co ještě?“

„Musíš ještě zajistit to, aby vláda utratila těch 25 dolarů, které za každý televizor ve formě cla vybrala, rozumným způsobem. Pokud je neutratí rozumně, čistý přínos pro Spojené státy se vytratí.“

„Dobře, ale pokud představují Spojené státy dostatečně velkou část světové poptávky po daném zboží a je-li clo stanoveno ve správné výši a jeho výnos je vládou rozumně využíván, potom může být uvalení cla prospěšné!“

„Ano. Až na jeden malinký detail.“

„Mám takové podezření, že si z té velikosti děláš trochu legraci, Dave.“

„Omlouvám se. Máš úplnou pravdu. Ten detail skutečně není malinký. Zmíněný argument totiž předpokládá, že zbytek světa po zavedení cla Spojenými státy na dovoz zboží ze zahraničí nic nepodnikne. Ve skutečnosti však nic nebrání cizím zemím zavést na oplátku cla na dovoz zboží z Ameriky. I když by bylo clo původně stanoveno správně, může odvěta ze strany zahraničí způsobit, že na tom bude nakonec Amerika hůře než předtím.“

„Takže to znamená, že i když zde existuje argument ve prospěch protekcionismu v případech, kdy poptávka ze strany dané země tvoří významnou část světové poptávky, jeho využívání se může vymstít. Existují nějaké další akademické argumenty ve prospěch protekcionismu?“

„Někteří akademici podporují myšlenku strategické obchodní politiky. Tito lidé tvrdí, že existují odvětví, která jsou natolik klíčová a zásadní, že by jim vláda měla pomoci, obzvláště s tím, aby výrobci v těchto odvětvích mohli vstoupit na dané trhy jako první.“

„To je ale důležité být na trhu první.“

„Někdy ano. Někdy je lepší být druhý. Nebo ještě přesněji, nebýt první někdy nepředstavuje žádnou nevýhodu. Lze si ale představit, že pro určitá odvětví či výrobky je dobré být první.“

„Co to má společného s protekcionismem?“

„Představ si dvě země, jejichž výrobci mezi sebou soupeří o to, kdo přijde na trh s nějakou novou technologií. Potom lze tvrdit, že by vlády měly podporovat domácího výrobce a omezovat výrobce zahraničního tím, že mu nedovolí jeho výrobky do dané země vyvážet. Tímto způsobem bude již zpočátku souboje o trh zajištěn domácímu výrobci větší tržní podíl. Tento argument je používán zejména v souvislosti s technologicky náročnými odvětvími, na něž navazují mnohá další odvětví. Amerika by si potom dle této argumentace měla udržovat vedoucí postavení v odvětvích špičkové technologie a neměla by výrobcům z ostatních zemí umožnit na těchto trzích se uchytit a těžit z produkce výrobků vznikajících v návaznosti na nové technologie. To může platit zvláště v případě trhů s natolik technologicky náročnými výrobky, že je na nich místo pouze pro jediného výrobce.“

„To zní docela rozumně. Je toto legitimní argument pro úlohu vlády v mezinárodní konkurenci?“

„Možná.“

„Ale?“

„Nabízí se zde mnoho otázek. Jak například můžeš vědět, zda v návaznosti na technologicky náročný výrobek dojde ke vzniku dalších výrobků? Jak poznáš, že na určitém trhu bude prostor pouze pro jediného výrobce? Napadá tě hodně příkladů takových odvětví? Jak si můžeš být jistý tím, že být první na trhu bude skutečně představovat takovou výhodu? Nebylo by třeba lepší počkat a ověřit si, jak se novému výrobku bude na trhu dařit? A když nakonec vláda štědře rozdává peníze a různá privilegia, jak si můžeš být jistý tím, že vláda vybere ten správný výrobek, jehož výrobu je třeba podporovat a chránit? Politický vliv zde může hrát větší roli než zájem na tom, aby se lidé měli dobře.“

„Dobrá, dobrá. Existují odpovědi na takovéto otázky?“

„Odpovědi založené na ekonomické teorii? Ne! Podívejme se proto znovu na nějaký příklad z historie. Třeba v 70. letech se francouzská a britská vláda spojily, aby uskutečnily obrovský technologický průlom nazvaný nadzvuková doprava čili SST [angl. *supersonic transport*]. Jednalo se o letadlo, které mělo překonat vzdálenost z New Yorku do Londýna rychlostí, kterou si jen stěží dokážeš představit.“

„Do Londýna jsem ani nikdy neletěl.“

„V době, kdy bylo toto letadlo připravováno, překonalo obyčejné tryskové letadlo tuto vzdálenost asi za 7 hodin. Výsledkem projektu SST bylo letadlo nazvané Concorde, které bylo schopno tuto cestu urazit asi za 3,5 hodiny.“

„To zní úžasně, Dave. Jen si představ všechny ty úspory času pro obchodníky, kteří se potřebují účastnit jednání jak v Londýně, tak v New Yorku. Concorde zní zrovna jako příklad technologie, jejíž podpora vládou se vyplatila.“

„Na jednu stranu se jedná o učebnicový příklad trhu, o nějž nám jde. Lidí, kteří se potřebují dostat z New Yorku do Londýna za 3,5 hodiny, je vcelku málo, a proto Concorde, snad právě proto, že byl první, měl celý trh sám pro sebe.“

„Myslíš jako monopol?“

„V jistém smyslu ano. Byla zde konkurence ze strany letadel, kterým to trvalo 7 hodin. Pokud jsi se ale chtěl dostat do Londýna

či New Yorku rychle, musel jsi letět Concorde, anebo znát zesnulého britského ekonoma na cestě za spásou jeho duše.“

„Tak jak to nakonec bylo, Dave? Byl Concorde nakonec úspěchem?“

„Ano, ale jen pro lidi, kteří jím cestovali. Pro investory, tedy pro britské a francouzské daňové poplatníky, to byla hotová katastrofa.“

„Ale vždyť měl Concorde na trhu monopol!“

„To ano, ale při cenách, které musel Concorde účtovat, aby se lézat vůbec vyplatilo, byl tento trh příliš malý. Ale správně, Concorde měl monopol a Britové spolu s Francouzi skutečně zavedli tuto technologii jako první. Bohužel to ale byla velmi špatná investice. Když je někdo první, má to své výhody, ale tyto výhody musí být dostatečně velké na to, aby převážily nad s tím spojenými náklady, jinak je taková investice k ničemu.“

„A jak špatná investice to vlastně byla?“

„Myšlenka a plány na výrobu letadla vznikly v roce 1962, ale hotové letadlo vzlétlo až roku 1976. Investice do jeho vývoje činily do roku 1976 celkem 4,3 miliardy dolarů. Až někdy kolem roku 1983 začaly příjmy pokrývat náklady na samotný provoz, ale vezme-li v úvahu ztráty z předchozí doby, je nemožné, aby se investice někdy vyplatila. Bylo by bývalo lepší, kdyby si tito investoři své peníze uložili na termínovaný účet do banky.“

„No dobře, ale to je jen jeden případ.“

„Klidně ti uvedu další. Pojdme se ale nejprve podívat na ještě hlubší problém související s Concorde. Peníze na Concorde pocházely od daňových poplatníků Británie a Francie. Byli to oni, kteří byli v konečném důsledku investory a kteří na tom ztratili. Kdo si myslíš, že představuje typického daňového poplatníka v těchto zemích?“

„Nevím.“

„Ani já to nevím přesně. Ale typický daňový poplatník se nachází někde ve střední třídě. Kdo si myslíš, že je typický cestující, který k cestě využívá Concorde?“

„No určitě ne typický britský nebo francouzský daňový poplatník, představitel střední třídy.“

„Velmi správně, Ede. Cena letenky z New Yorku do Londýna a zpět stála v roce 1999 přes 10 tisíc dolarů, což je sedmkrát více

než cesta pomalejším letadlem. Pouze ti nejbohatší z nejbohatších si cení svého času natolik, či pokládají Concorde za natolik výjimečnou a novou atrakci, že jsou ochotni si za takovou cestu připlatit. Přesto cena letenky pokrývá pouze náklady samotného letu. Normálně by cena letenky v sobě kromě provozních nákladů zahrnovala i část nákladů na předchozí výzkum a vývoj. A tak průměrný daňový poplatník vlastně sponzoruje bohatého cestujícího na palubě Concordu.“

„S tím šlo ale něco udělat, ne, Dave?“

„Co?“

„Třeba uvalit daň na ty, kteří Concordem cestují, a výnosy z daně použít na zaplacení nákladů na jeho vývoj, které nyní nesou daňoví poplatníci.“

„Vida, další nápad, jak dělat něco nepřímě. Zajímavé. V soukromém sektoru ale totéž zajišťují ceny.“

„Jak to?“

„Proč neinvestovaly do technologie spojené s Concordem soukromé společnosti samy? Proč bylo třeba pomoci ze strany vlády, aby se investice staly ziskovými? Bez podpory vlády tento projekt ziskový nebyl. A co to znamená, není-li nějaký projekt ziskový? Znamená to, že cena, za niž bude možné dle předpokladů investora výrobek prodávat, není dostatečně vysoká na to, aby pokryla náklady celého projektu. Kdyby byla očekávaná cena dostatečně vysoká na to, aby náklady pokryla, platili by za užívání výrobku ti, kteří ho kupují, a ne nějaká třetí strana, která je na jeho výrobu přinucena přispět.“

„Pokud ale nebylo možné z příjmů za letenky pokrývat náklady, proč se britská a francouzská vláda v tomto projektu angažovala?“

„Cynickou odpovědí na tvoji otázku by bylo, že vlády si více všímaly potřeb svých výrobců letadel než celkových nákladů a výnosů. Poněkud shovívavější vysvětlení by mohlo spočívat buď ve skutečnosti, že se vládní odhady nákladů projektu a výnosů z prodeje letenek lišily od odhadů soukromých společností, nebo ve skutečnosti, že vlády doufaly ve vznik náskoku domácích výrobců, který je nová technologie údajně schopna způsobit.“

„Proč byly vládní odhady nákladů a cen tak špatné?“

„Co by je mělo vést k tomu, aby ty odhady provedly přesně? Nemusí se zodpovídat žádným vlastníkům, pouze daňovým poplat-

níkům. A daňoví poplatníci mohou se špatným rozhodováním vlády udělat méně, než mohou vlastníci investující v soukromé společnosti udělat se špatným rozhodováním jejího vedení.“

„Byl nakonec nějaký ten technologický přínos z tohoto projektu vůbec realizován?“

„Nezdá se, že by nějaký konkrétní přínos existoval. Ve skutečnosti, jak už je ti asi nyní zřejmé, čistý efekt tohoto projektu byl ten, že lidé v Británii a Francii jsou chudší. Jako vždy i v tomto případě existovali jednotlivci, pro něž byl projekt přínosem. Nicméně čistý efekt pro obyvatele byl negativní.“

„Určitě ale existují takové vládní investice do technologií, které se vyplatily, Dave!“

„Existovaly projekty, které byly úspěšnější než Concorde. Evropské státy například podporovaly vznik Airbusu – výrobce poněkud obyčejnějších letadel, která jsou pomalejší než Concorde, ale jejich výroba a provoz ziskovější.“

„Takže Airbus byla dobrá investice pro obyvatele těchto evropských států?“

„To už je těžší otázka. Airbus představoval evropskou konkurenci pro americké společnosti Boeing a McDonnell Douglas.“

„To bylo pro Evropu dobré, ne?“

„Konkurence ve výrobě dopravních letadel je dobrá téměř pro všechny. Nicméně jen málo z údajných přínosů plynoucích z této technologické investice bylo možné považovat za důsledky její podpory ze strany vlády. Hlavním dopadem vládních dotací byla skutečnost, že byla v Evropě zachována nějaká pracovní místa v leteckých továrnách.“

„Ale konkurence držela ceny nových letadel nízko, ne, Dave?“

„Jistě. Nicméně konkurence by zde pravděpodobně existovala i bez Airbusu. Když se Airbus rozrůstal, dostal se McDonnell Douglas do problémů a byl nakonec převzat Boeingem. V roce 2000 již tedy existovali jen dva hlavní výrobci velkých dopravních letadel – Boeing a Airbus. Pokud by nebyl Airbus podporován vládou a nikdy by tak nedošlo k jeho vzniku, i tak by zde pravděpodobně stále existovali dva konkurující si výrobci. Namísto Airbusu by Boeingu konkuroval nadále McDonnell Douglas. V Americe by bylo o pár tisíc pracovních míst v leteckém průmyslu více, v Evropě o pár tisíc méně. Je těžké odhadnout, jaký výnos před-

stavovala investice do podpory vzniku Airbusu pro evropské daňové poplatníky. Ale těžko může někdo tvrdit, že výroba letadel je klíčem k národní prosperitě. To by šlo možná lépe tvrdit o počítačích. Na konci 80. let se Američané obávali, že by jejich země mohla své vedoucí postavení ve výrobě polovodičů či počítačových chipů ztratit ve prospěch Japonska. Možná si ještě pamatuješ, že polovodiče jsou základním komponentem pro výrobu počítačů.“

„A pomohla americká vláda polovodičovému průmyslu?“

„Trochu. Vláda založila výzkumný ústav nazvaný Sematech a pokrývala polovinu jeho nákladů, což představovalo asi 100 milionů dolarů ročně. Zbytek nákladů nesly společnosti, které se tohoto projektu účastnily. Americká vláda se rovněž snažila otevřít americkým výrobcům chipů cestu na japonský trh s chipy.“

„Dařilo se jí to?“

„Nabádání a podporování Japonců, aby kupovali americké chipy, poškozovalo počítačový průmysl. V důsledku zvýšené poptávky Japonců byly ceny amerických chipů zprvu dražší, což vedlo ke zdražení počítačů. Ke konci 90. let americké firmy – zejména společnost Intel – už opět tomuto odvětví dominovaly. Ceny amerických chipů nakonec zaznamenaly dramatický pokles.“

„Napomohl tomu Sematech?“

„Pravděpodobně ne. Aktivita Sematechu byly ve srovnání se soukromě prováděným výzkumem a vývojem malé. Zdá se, že výzkumné aktivity Sematechu měly velmi malý dopad a k celkovému objemu výzkumné a vývojové činnosti nepřispěly – soukromé firmy některé oblasti základního výzkumu omezily, neboť viděly, že se v nich angažuje Sematech. Ke konci 90. let povolil Sematech účast na svém výzkumu zahraničním zájemcům a přestal tak být nástrojem americké průmyslové politiky.“

„Nějakému účelu však posloužit mohl.“

„Možná. Sematech nikdy nebyl natolik velký, aby ho bylo možné považovat za seriózní experiment toho, co jeho zastánci nazývají „průmyslovou“ nebo „strategickou obchodní politikou“. Tyto myšlenky ztratily mnoho na své důvěryhodnosti koncem 90. let, kdy Japonsko, země velmi známá podporou klíčových odvětví a technologií ze strany vlády, vstoupilo do dlouhodobé ekonomické deprese. Nakonec se z ní dostane. Bude ale chvíli trvat, než se s poklesem důvěry vypořádají myšlenky průmyslové a strategické

politiky. Při jejich realizaci je zde totiž příliš velký potenciál pro to, aby došlo k chybám typu Concorde, nebo ještě hůře, aby bylo těchto myšlenek zneužito vládou a zájmovými skupinami – společnostmi, které chtějí využít teoretického zdůvodnění protekcionismu pro své užší zájmy spíše než pro zájmy země jako celku.“

„Já ti nevím, Dave. Připadá mi, že nové technologie představují výjimečný případ, neboť jsou spojeny s příliš velkým rizikem.“

„Všechny nové technologie jsou nutně spojeny s rizikem, Ede. Kdy bude však riziko nesené zodpovědněji: bude-li investovat soukromá společnost peníze svých vlastníků, nebo vláda peníze daňových poplatníků?“

„Určitě musí existovat případy, kde se jeví jako výhodnější investovat peníze daňového poplatníka. Velká část přínosu některých investic totiž může plynout pro Ameriku jako celek, Dave.“

„Ve většině případů však Amerika tento přínos získá, i když s touto technologií přijdou jako první třeba Francouzi. I tak se totiž výrobek k americkému spotřebiteli dostane. Amerika sice nemusí získat v takovém odvětví pracovní místa, ale co jí brání do tohoto odvětví ve chvíli, kdy již existuje, vstoupit?“

„Na to jsi přece sám již jednou odpověděl. Co když je tam místo jen pro jednoho výrobce. Nebylo by pro Ameriku lepší, kdyby ta firma byla americká?“

„Bylo by to lepší pro pracovníky této jedné firmy. Z toho však ještě neplyne, že by to bylo lepší pro Ameriku jako celek. Kromě toho, stále čekám na jediný skutečný případ tak často diskutovaného odvětví, v němž je místo pouze pro jednu firmu. Jediný případ, který znám, je již zmíněný Concorde. Francie a Británie společně ovládají trh nadzvukové letecké dopravy. A přesto tato tržní nadvláda nevedla k velkému bohatství Francie a Británie. Jen těžko bys hledal další případy, kde by byl trh pro nějakou technologii natolik úzký, že by tam bylo místo jen pro jediného výrobce a kde by vládní zásahy určovaly, která firma obsadí takový trh první. Mnozí výrobci však i tak nadále volají po ochraně svých trhů před zahraniční konkurencí a po podpoře ze strany vlády ve jménu veřejného blaha.“

10. Poškozuje obchodní deficit Ameriku?

„Co takhle argument rovných podmínek v mezinárodním obchodu, Dave? Co když ostatní brání dovozu našich výrobků do jejich zemí. Proč bychom je měli nechat dovážet jejich výrobky k nám?“

„Kdyby si tvůj nepřítel uříznul nos, uříznul by sis jej v zájmu ‚rovných podmínek‘ také?“

„Cože?“

„Jestliže se cizí země brání dovozu amerického zboží, škodí samy sobě. Nutí své obyvatele platit za jimi spotřebovávané zboží více, než je nutné. Mrhají zbytečně surovinami, prací, materiálem i kapitálem, aby vyráběly zboží, které by bylo možné získávat levněji prostřednictvím dovozu. Měla by Amerika uvalit stejné břemeno na své obyvatele?“

„Ne, ale pořád to není spravedlivé. Pokud my necháváme zahraniční výrobce prodávat jejich zboží u nás, měli by i oni nechat naše výrobce prodávat jejich zboží u nich.“

„To, že tak nečiní, bych spíše nazval ‚pomatené‘ než ‚nespravedlivé‘. Ale zeptám se tě jinak: jak se pozná, že cizí země brání dovozu amerického zboží a služeb?“

„Předpokládám, že by k tomu používaly různá cla a kvóty. Nebo by možná používaly i jiné dovozní překážky, které by se odhalovaly ještě obtížněji.“

„Dobře. Jak bys tedy poznal, že cizí země zachází s americkým zbožím spravedlivě?“

„Nevím. Snad by to šlo posoudit pohledem na celkový objem obchodu mezi těmi dvěma státy.“

„Pokud se máme bavit o problematice spravedlivého obchodu, musíme vzít v úvahu svět, ve kterém USA něco dovážejí. Například v roce 1999, v Americe bez Franka Batese jakožto prezidenta, měla Amerika obchodní deficit vyšší než 50 miliard dolarů jak s Čínou, tak s Japonskem. Celkový americký deficit obchodní bilance činil 265 miliard.“

„Vidíš! To je přesně to, o čem jsem mluvil. Muselo v tom být něco nespravedlivého.“

„Dobře. Kolik pomerančů se tak ročně dováží z Floridy do Minnesoty?“

„Nevím. Asi hodně.“

„A kolik pomerančů dováží Florida z Minnesoty?“

„Žádné.“

„Není to potom nespravedlivé, Ede? Neměla by Florida pomoci Minnesotě tím, že by odtud dovezla stejné množství pomerančů, jaké Minnesota dováží z Floridy?“

„Ale to nedává žádný smysl, Dave. Minnesota žádné pomeranče nevyrábí.“

„Ale mohla by, ne? Mohla by postavit skleníky, celoročně je vyhřívat a mít každoročně velkou úrodu. Samozřejmě že minnesotské pomeranče by byly velmi drahé. Dá se předpokládat, že by obyvatelé Floridy raději jedli své vlastní pomeranče za nižší cenu. To by však nebránilo minnesotským pěstitelům pomerančů požadovat, aby lidé z Floridy ve jménu spravedlnosti jedli též pomeranče z Minnesoty. Nebo – což by bylo ještě horší – aby se pomeranče na Floridě rovněž pěstovaly v klimatizovaných sklenících, neboť pouze potom by byly podmínky pro pěstitel v obou státech skutečně rovné.“

„To je zavádějící příklad, Dave. Nemůžeš přece brát v potaz pouze jeden výrobek.“

„To je pravda. Přesto ale tento příklad ukazuje, jak je nesmyslné považovat jakoukoliv nerovnost v obchodních tocích za nutně nespravedlivou. Obchodní toky *by měly být* nevyrovnané. Pokud si totiž vybereš jakýkoliv americký stát a podíváš se na jeho obchodní postavení vůči jiným státům, uvidíš spousty deficitů a přebytků. To ti však nic neříká o tom, zda je s výrobky tohoto státu nakládáno spravedlivě. Totéž platí i pro USA. Nemělo by smysl, aby měly USA vyrovnanou obchodní bilanci se všemi státy pro každou komoditu. Podstatou mezinárodního obchodu je specializace.“

„Pokud ale dovážíme ze zbytku světa o 265 miliard dolarů více, než tam vyvážíme, potom musí zbytek světa zacházet s našimi výrobky v nějakém smyslu nespravedlivě. Jinak by se náš vývoz a dovoz navzájem rovnaly.“

„Tak dobře, uvidíme. Ty třeba rád nakupuješ u pana Howarda Wilkinsona v té jeho malé prodejně potravin na rohu, hned vedle tvého domu ve Star, že?“

„Ano, Dave, je to příjemný člověk, až na jednu věc. On –“

„Nevlastní televizor od tebe.“

„Správně! Jak jsi to uhodl?“

„To je pro mne maličkost. A proč ho nemá?“

„Tvrdí, že jeho ženě se nelíbí barevný design našich televizorů. Říká, že jí ta barva neladí s barvou pokoje, a proto si koupil televizor od konkurence. Strašně mě to štve.“

„I tak ale v jeho potravinách nakupuješ?“

„Ale jistě. Má nejlepší věci ve městě.“

„Takže máš s Howardem obchodní deficit. Nakupuješ od něj více než on od tebe. I kdyby si od tebe čas od času jeden televizor koupil, i tak bys byl vůči němu v deficitu, protože tvé výdaje za potraviny by i tak byly vyšší než jeho výdaje na televizory, že?“

„To je pravda.“

„A nikdy ti to nevrátilo hlavou, že u něj utrácíš více než on u tebe?“

„Ne.“

„Vidíš, a to je na tom to zvláštní. Ve skutečnosti žádný deficit s Howardem nemáš, nic mu nedlužíš. Připouštím, že s ním máš *obchodní* deficit. Kupuješ od něj více zboží než on od tebe. Ale váš vzájemný vztah je celkově vyrovnaný.“

„Jak to?“

„On ti každý měsíc dává potraviny v hodnotě nějakých 100 dolarů a ty mu za to dáváš něco jiného v hodnotě 100 dolarů. Těchto 100 dolarů mu pouze nedáváš v podobě televizorů, nýbrž v podobě peněz. To mu umožňuje od tebe nakonec získat zboží v hodnotě 100 dolarů tím, že si za 100 dolarů od tebe koupí, cokoliv se mu zachce.“

„Jak tohle souvisí s Amerikou?“

„Američané a cizinci neobchodují pouze se zbožím, obchodují také s penězi a ostatními aktivy. Když Amerika ze zahraničí něco doveze, mohou cizinci takto získané dolary použít na nákup našeho zboží. Existují však i jiné způsoby použití našich dolarů. Někdy si je cizinci prostě jen ponechají.“

„To ale není moc dobré. To nepodporuje naši ekonomiku.“

„Ede, když tvoje žena nakupuje u Howarda, platí šekem, že?“

„Jistě.“

„Co kdyby se Howard rozhodl, že si šeky od vás nenechá proplatit, neboť by mu připadaly krásné? Představ si, že se třeba rozhodl každý šek si nechat zarámovat a pověsit na stěnu v kanceláři.“

„To bych si řekl, že se musel zbláznit.“

„To určitě. Ale ublížilo by to vašim rodinným financím, kdyby ti řekl, že od nynějška si chce všechny vaše šeky ponechat neproplacené?“

„Ne, to zní náramně. To bychom u něj vlastně nakupovali zadarmo.“

„Přesně!“ vykřikl Dave uneseně. „A kdyby si vaše šeky neproplácel, poškodilo by to hospodaření vašeho města?“

„Samozřejmě že ne, Dave. Kdyby si Howard neproplácel naše šeky, zbylo by nám více peněz na nákup něčeho jiného.“

„Správně! Víš, Ede, totéž platí pro Spojené státy. Když Američané kupují zboží od cizinců, ty zelené papírky, které od nás cizinci dostávají, jsou vlastně nárokem na americké zboží a služby. Když se cizinci namísto utrácení těchto papírků rozhodnou si je ponechat, představuje to pro Američany více zboží a služeb. Ačkoliv ekonomové rádi říkají, že nic není zadarmo, tohle se tomu velmi blíží. Samozřejmě že mnozí cizinci své dolary utrácejí, avšak ne vždy za americké zboží a služby, což je důvodem, proč má Amerika často ve vztahu ke zbytku světa obchodní deficit.“

„To moc nechápu, Dave. Není snad pro ně americké zboží přitažlivé?“

„Ale je. Pouze někdy dávají přednost americkým *aktivům*, jako jsou akciové podíly, pozemky nebo budovy.“

„Nejsou ale tyto nákupy zahrnuty v obchodní bilanci?“

„Ne. Počítají se odděleně na takzvaném finančním účtu platební bilance. A tak kdykoliv má Amerika obchodní deficit, má téměř vždy zároveň přebytek na finančním účtu. Přebytek na finančním účtu znamená, že cizinci nakupují ve Spojených státech více amerických aktiv než Američané v cizině. A jestliže toto platí, pak bude mít Amerika vzhledem ke zbytku světa deficit v obchodu se zbožím.“

„Je tedy deficit obchodní bilance vyrovnán přebytkem na finančním účtu?“

„Z účetního hlediska ano, pokud sem zahrneš i peníze, které se přelévají mezi zeměmi. Ale předpokládám, že tě spíše zajímá, jaký to má vliv na blahobyt Ameriky.“

„Ano.“

„Jednoduchou odpovědí je, že zkoumání té či jiné části celkové bilance je zavádějící a nedává smysl. Neexistuje žádná jednoduchá

příčina toho, proč je saldo jednoho či druhého účtu takové, jaké je. Oba jsou výsledkem obrovského množství rozhodnutí milionů lidí o tom, kolik ušetřit, kde investovat a jaké zboží kupovat. Mnozí mají například sklon tvrdit, že Amerika má obchodní deficit proto, že cizí země nedovolují svým obyvatelům kupovat americké zboží. Ale pravděpodobnější příčinou obchodního deficitu je to, že cizinci chtějí nakupovat více amerických aktiv než Američané aktiv zahraničních. Jestliže je Amerika ve srovnání s ostatními zeměmi skvělým místem pro investování a pokud cizinci mají ve srovnání s Američany dostatečné úspory, pak bude mít Amerika deficit obchodní bilance.“

„Tak ti nevím, Dave, ale asi by mě znervózňovalo, kdyby cizinci skupovali a ovládali americká aktiva.“

„To nejsi sám. V 80. letech, ve světě Ameriky otevřeného mezinárodnímu obchodu, nakupovali cizinci americká aktiva v hojně míře – nemovitosti, vládní dluhopisy a podíly ve společnostech. Lidé byli znepokojeni především tím, že často byli kupujícími Japonci. Obávali se, že Japonci by byli schopni manipulovat těmito aktivy tak, že by Američany poškozovali a ochuzovali je o zisky z těchto aktiv. Koupili například hotel Algonquin v New Yorku, který byl málem jakousi kulturní památkou, neboť se v něm ve 30. letech scházeli intelektuálové na skleničku a pokoušeli se jeden druhého ohromit duchaplnými poznámkami.“

„A co Japonci s hotelem provedli?“

„Nechali ho zbourat a učinili tak z toho místa skvrnu na krásě celého Manhattanu, aby Američanům ublížili a aby snížili hodnotu ostatních nemovitostí v okolí.“

„Tak vidíš!“

„To byl jenom vtip, Ede. Ve skutečnosti udělali něco jiného. Poté co za tento majetek zaplatili obrovské sumy peněz, měli z nějakého důvodu zájem o to, aby jim tento majetek vynášel co nejvyšší možné zisky. Neudělali z něj ani největší suši restaurant na světě, ani –“

„Co to je suši?“

„Surová ryba.“

„Díky bohu, že to neudělali!“

„Lidé se obávali, že Japonci z hotelu udělají supermoderní přetchnutý výtvar, který by odpovídal jejich vkusu. Oni se na-

místo toho rozhodli obnovit zašlou slávu hotelu z 30. let. To byl ten nejvýnosnější způsob využití tohoto aktiva.“

„Já ale vím, proč se lidé obávali japonských nákupů amerických aktiv. Japonci totiž nyní získávají všechny zisky namísto Američanů, kteří hotel vlastnili dříve.“

„Ono to tak sice vypadá, ale opak je pravdou.“

„Ale Dave! Jsou-li vlastníkem Japonci, jsou to oni, komu patří zisky. To je snad úplně jasné, ne?“

„Nevím, nevím, Ede. Býval bych si myslel, že po několika letech o nepřímé cestě k bohatství budeš poněkud opatrnější při používání argumentů, které jsou ‚snad úplně jasné‘.“

„Možná jsem si ještě nezvykl mít na paměti vše o té tvé nepřímé cestě k bohatství, ale pomalu si zvykám na to, že se stále mýlím. Tak jak je to?“

„Představ si, že bys měl ‚dolarovník‘.“

„Dolarovník?“

„Ano. Strom, který by každoročně plodil pěknou úrodu peněz. Pokud ti to pomůže, představ si jej jako jabloň. Ta je koneckonců taky dolarovníkem. Pouze si musíš dát tu práci a ovoce prodat, abys měl namísto jablek dolary.“

„Dobře.“

„Takže máš dolarovník, strom na peníze. Strom, na kterém roste dvacetidolarovky. Každý rok ti jich uzraje pět, což dohromady představuje 100 dolarů. Samozřejmě že některé roky jsou úrodnější než ostatní a ty získáš šest dvacek. Ve špatných letech možná získáš pouze čtyři. Ale v průměru rodí strom pět dvacek, tedy 100 dolarů. Jednoho dne se rozhodneš strom prodat. Jakou cenu budeš za něj požadovat?“

„Nevím, Dave. O trhu s dolarovnicí toho moc nevím.“

„Ale víš. Zkusme tu otázku obrátit. Předpokládejme, že bys takový strom chtěl koupit. Jakou maximální cenu bys byl za něj ochoten zaplatit?“

„Roste a plodí ten strom věčně?“

„Skvělá otázka. Řekněme, že strom roste deset let a pak uschne.“

„Pak myslím, že bych za něj dal nanejvýš 1000 dolarů.“

„Proč?“

„Pokud strom plodí 100 dolarů ročně po dobu deseti let, pak je to 1000 dolarů. Kdybych jej koupil za méně než 1000, vydělal bych.“

Nikdy bych nezaplátil více než 1000 dolarů, ledaže by mě bavilo se na takový strom dívat.“

„Jsi blízko správné odpovědi. Určitě bys nikdy nezaplátil více než 1000 dolarů. Ale pokud by ses nad tím ještě jednou zamyslel, nezaplátil bys za něj dokonce ani částku, která se k 1000 dolarům blíží. Představ si, že stojíš před rozhodnutím, zda dolarovník koupit či nekoupit. Dejme tomu, že cena je 1000 dolarů. Pokud strom nekoupíš, tvá tisícovka ti zůstane. Pokud jej koupíš, získáš každoročně po dobu deseti let 100 dolarů. Je 100 dolarů ročně po dobu deseti let totéž co 1000 dolarů nyní?“

„Samozřejmě že ne. Už to chápu. Stovka dolarů ročně po dobu deseti let má nižší hodnotu než 1000 dolarů dnes. Spíše než investovat svých 1000 dolarů do dolarovníku, mohl bych je uložit do banky a pobírat úroky. Po deseti letech bych měl stále svůj vklad ve výši 1000 dolarů a k tomu ještě mnoho na úrocích. Pokud se tedy dolarovník prodává za 1000 dolarů, je to špatná koupě.“

„Přesně tak. Peněžní strom, tak jak jsem jej popsal, bude na prodej za něco méně než 1000 dolarů. O kolik méně to bude, závisí na výnosnosti alternativních investic se stejným rizikem.“

„Dobře. To je sice velmi zajímavé, Dave, ale jak to souvisí s hotelem Algonquin?“

„Hotel Algonquin, stejně jako každá jiná forma kapitálu, je ve své podstatě také dolarovník. Představuje tok příjmů za určitou dobu – stejně jako náš strom. Prodejní cena takového aktiva závisí na jeho budoucí výnosnosti. Když Američan nabídne hotel k prodeji, bude požadovat a bude schopen získat částku, která je přibližně totožná se sumou všech budoucích zisků hotelu. Bude to o něco méně, neboť zatímco kupující hotelu musí na zisky z něho čekat, jeho prodejce může peníze získané prodejem investovat a pobírat úrok.“

„Takže ty mi tvrdíš, že když hotel Algonquin vydělává v japonském vlastnictví, jsou již tyto peníze v kapsách Američanů, kteří hotel prodali?“

„Správně. Pokud by neexistovala žádná nejistota, pak by se zisky nových japonských vlastníků rovnaly právě částce, kterou by Američané prodejem získali, zvýšené o úroky z investování těchto peněz. Úroda každého dolarovníku je však nejistá. A víš ty, co se nakonec přihodilo? V 80. letech Japonci zaplatili spousty peněz za celou řadu aktiv, mezi nimiž bylo mnoho velmi známých nemovi-

ností. Například koupili golfové hřiště na Pebble Beach či Rockefellerovo centrum v New Yorku. Tato aktiva se nicméně ukázala být mnohem méně výnosná, než Japonci očekávali. A tak japonští kupující americké prodávající přeplatili. Ačkoliv se tedy zdálo, že zisky z tohoto majetku plynou Japoncům, ve skutečnosti na prodeji vydělali američtí prodejci.“

„Stále mám ale, Dave, pochopení pro to, že se někomu nelíbí představa, že Rockefellerovo centrum vlastní Japonci. Vždyť to místo je určitým symbolem Ameriky. Jednou jsem tam vzal Steva a Susan bruslit.“

„Myslím, že Američanům, kteří Rockefellerovo centrum prodávali, velmi záleželo na tom, aby mohli tento majetek prodat tomu, kdo za něj nabídne nejvíce, ať už to byl či nebyl Američan. A když Rockefellerovo centrum koupili Japonci, i ti se vždycky postarali o to, aby bylo kluziště dobře upravené.“

Ještě bych se měl zmínit o tom, že v 80. letech, kdy se v Americe nejvíce ozývaly hlasy proti japonským investicím, bylo Japonsko až třetím největším investorem v Americe – po Velké Británii a Holandsku. A přitom nikomu nevadilo, že Britové a Holanďané v Americe nakupují aktiva. To je zvláštní, ne?“

„No dobře, Dave. Ale ze skutečnosti, že obchodní deficity jsou pouhým obrazem přebytku v obchodu s aktivy, ještě neplyne, že jsou tyto deficity neškodné. Nebylo by lepší mít obchodní přebytek a k tomu deficit finančního účtu?“

„Jak tě to napadlo, Ede?“

„Pokud by se nám podařilo obchodní bilanci vyrovnat nebo dokonce dosáhnout jejího přebytku, neznamenalo by to více vývozu, větší poptávku po našem zboží a více pracovních míst?“

„Tak na tuhle otázku ti odpovídat nebudu.“

„Příliš snadné?“

„Ano, zkus se nad tím ještě chvilku zamyslet.“

„Asi se na to dívám spíše jako obchodník než jako ekonom. Moment, už vím. Rostoucí vývoz zvyšuje množství pracovních míst pouze ve vývozních odvětvích. Jde zase o tu nepřímou cestu k bohatství. Neznamenalo by to více pracovních míst celkem.“

„Skvěle, Ede. Nicméně odpůrci svobodného obchodu vždy tvrdili, že obchodní deficity ničí v Americe pracovní místa. Roku 1971 se Spojené státy dostaly ve své obchodní bilanci do deficitu. Od té doby až

do roku 1999 dovezly Spojené státy každoročně více, než vyvezly, s výjimkou let 1973 a 1975, kdy dosáhla Amerika nepatrných obchodních přebytků. Hodnota dovezeného zboží během tohoto období převyšuje hodnotu vyvezeného zboží o více než 2 biliony dolarů. Umiš si to představit, 2 biliony! A přesto během tohoto období vzniklo v americké ekonomice přes 50 milionů nových pracovních míst.“

„Potom je asi dost těžké tvrdit, že obchodní deficitory poškozují zaměstnanost, že?“

„I kdyby nás obchodní deficitory skutečně trápily, většina zřejmých způsobů, jak se jich zbavit, zemi velice škodí. Americkou obchodní bilanci by šlo například ‚vylepšit‘ prostřednictvím recese, neboť ta sníží poptávku po zahraničním zboží. Podobně by nepříznivé investiční prostředí mohlo snížit objem zahraničních investic v Americe, což by vedlo ke stlačení obchodního deficitu k nule. A pak tu máme zákazy dovozu, které zahraniční obchod vyrovnají tím, že ho zničí. Jak jsme si již totiž říkali, pokud nic nedovázíš, je velmi obtížné cokoliv vyvážet. Výsledkem jsou nakonec vyšší ceny, méně inovací a snaha Američanů o soběstačnost. Nejdůležitějším poznatkem, který je třeba mít na paměti ohledně obchodních bilancí, ať už deficitních či přebytkových, je, že jsou *důsledkem* ekonomických faktorů, nikoliv jejich příčinou. Až bude americké hospodářství příště v recesi a americká obchodní bilance se na základě toho ‚zlepší‘, určitě budou různí rádobní odborníci tvrdit, že ‚vylepšení‘ obchodní bilance je jedním z pozitivních důsledků recese. Nic takového to ovšem není. Jednalo by se jednoduše o odraz recese, nic víc, nic míň.“

„Takže obchodními deficitory bych se neměl moc znepokojovat. A když Amerika dováží více, než vyváží, nemusí to nutně znamenat, že se s našimi výrobky zachází nespravedlivě.“

„Správně, Ede. Rovněž z toho ale neplyne, že americké výrobky stejný přístup na cizí trhy jako cizí výrobky na trh americký skutečně mají.“

„Takže zde nakonec přece jenom nějaká nespravedlnost je. Neří potom spravedlivý obchod stejně tak důležitý jako svobodný obchod? Neměla by proto americká vláda prosazovat při vzájemném obchodu rovné podmínky?“

11. Spravedlivý, či svobodný obchod?

„Myslím, že by bylo možné ospravedlnit nějaké zásahy vlády na základě spravedlnosti, kdybychom předpokládali, že vláda může vůbec něčeho pozitivního dosáhnout. ‚Spravedlivý obchod‘ či ‚rovné podmínky v obchodě‘ jsou však hesla, která skrývají pro spotřebitele spíše omezení než nějaký prospěch. Vezměme si například obviňování z dumpingu.“

„Co je to dumping?“

„Dumpingem se rozumí prodej za ceny pod úrovní nákladů.“

„A proč by výrobce prodával pod úrovní svých nákladů?“

„Protože by si vynahradil ztrátu z nízké ceny vyšším objemem prodeje. Tak ne, promiň, už před 150 lety to byl dost otřepaný vtíp. To je dobrá otázka: proč by měl výrobce prodávat, když prodejem ztrácí? Jednou z odpovědí je, že se tak snaží proniknout na americký trh, oslabit a zničit americkou konkurenci a nakonec vydělat na amerických spotřebitelích tím, že zvýší ceny.“

„Ale to přece nedává smysl, Dave. Poté co by prodávající na americký trh pronikl, bude muset zvýšit ceny značně nad jejich předchozí úroveň, aby své dřívější ztráty vyrovnal. To odradí spotřebitele a američtí výrobci, i když si nemohli dovolit držet krok při předchozích snižování cen, by tak nyní mohli prodávat za ceny, při kterých zisku dosahují, a vstoupili by proto opět na trh. Při cenách na původní úrovni by nebyl výrobce provozující dumping schopen dřívější ztráty vyrovnat. Taková strategie mi připadá dost katastrofická.“

„No bravo, Ede, opravdu skvělé! Je tu ale ještě jiný argument. Představ si, že japonská firma sníží ceny pod úroveň svých nákladů a americké firmy ji budou ve snižování cen následovat. Pokud bude japonská firma trpělivá, může vytlačit americké firmy z trhu. Je-li zastavení a znovuobnovení výroby velmi nákladné, mohou se americké firmy rozhodnout zavřít nadobro, spíše než aby stále dokola své odvětví opouštěly a znovu do něj potom vstupovaly.“

„Vždyť oni ale nemusí zastavit výrobu, Dave. Stačí, když nepřistoupí na to snižování cen odstartované Japonci.“

„Ale kdo bude od nich nakupovat, když budou mít vyšší ceny, Ede?“

„To by se teprve ukázalo. Pokud by nikdo nenakupoval zboží od amerických firem, pak by to znamenalo, že Japonci zásobují veškerý americký trh tímto zbožím za cenu, která jim přináší ztrátu. Japonci by nejenže museli převzít objem výroby amerických výrobců, ale museli by vyrábět dokonce ještě více, neboť svými nízkými cenami by způsobili nárůst poptávaného množství. A to by jim určitě zlomilo vaz. Aby se vyhnuli těmto obrovským ztrátám, musela by japonská společnost omezit množství výroby, kterou je ochotna prodávat za sníženou cenu. A to by americkým firmám umožnilo nějaké zboží i za staré ceny přece jen prodávat.“

„Opět si zasloužíš potlesk, Ede. Naneštěstí však taková logika nepřesvědčí každého. Nakonec se celá záležitost zúžila na jednu praktickou otázku: uspěly zahraniční firmy, které byly z dumpingu obviňované, ve své snaze později zvýšit ceny?“

„A odpověď?“

„Mnoho odvětví ovládly zahraniční firmy právě v důsledku svých nízkých cen. Americké firmy zkrachovaly nebo se přeorientovaly na jiné výrobky. Ceny v těchto odvětvích však zůstaly nízké, a to i poté, co americká konkurence tato odvětví opustila. Mnoho druhů spotřebního zboží vyráběného v zahraničí, jako jsou hodinky, kalkulačky či fotoaparáty, se zlevnilo a levnými i zůstalo. Televizory, které jsme viděli v Circuit City, jsou toho nejlepším příkladem. A tak se zdá, že asijské firmy obviněné z dumpingu elektronického zboží na naše trhy, udržují neustále ceny tohoto zboží na takové úrovni, která údajně nepokrývá náklady výroby.“

„Vždyť to je nemožné!“

„Správně. Možná že zahraniční firmy provozovaly svoje podnikání jako charitu, když prodávaly své výrobky americkým spotřebitelům za ceny pod úrovní nákladů. Pokud toto nepovažujeme za příliš pravděpodobné, potom asi žádný dumping nikdy neprováděly.“

„O co tedy šlo, když to nebyl dumping?“

„Nic tě nenapadá?“

„Musely mít nějakou výhodu v nákladech.“

„Přesně tak.“

„Napadají mě dva druhy nákladových výhod, Dave. Jedním z nich je, že byly ve výrobě televizorů nebo jiných výrobků lepší

než my. Jenže ta druhá výhoda je nespravedlivá. Co když je jejich výroba dotována vládou?”

„To bylo velmi časté tvrzení amerických výrobců, kteří se pokoušeli zboží z dovozu konkurovat. Většinou však byla jejich obvinění neopodstatněná. Zkusme si však představit extrémní situaci, kdy japonská vláda dotuje výrobu televizorů či aut natolik, že je Japonci americkým spotřebitelům *rozdávají zadarmo*. Dovedeš si představit pro nás větší dobrodiní, než když cizí země používá své vzácné kapitálové a pracovní zdroje k výrobě zboží pro nás, za které od nás nic nechce? To by byl pro Ameriku nádherný svět.“

„No ale, Dave, když japonská vláda dotuje japonské výrobce a způsobí, že američtí výrobci zbankrotují, jsme jim potom vydáni na milost. Naše továrny na auta a televizory budou uzavřeny a Japonci si budou moci zvyšovat ceny.“

„Tento argument se hodně podobá tomu, který jsi před chvílí sám vyvrátil.“

„Já jsem vyvracel argument, že by zahraniční firma byla ochotna nést obrovskou krátkodobou ztrátu, neboť by očekávala, že se americké firmy na trh nevrátí a že si tedy v budoucnu svoji ztrátu vykompenzuje zvýšením cen. V případě vládních dotací však tuto ztrátu kryje stát. Japonská firma tedy nemusí při rozhodování o snížení cen brát ztráty vůbec v úvahu.“

„Podívejme se na celou věc z druhé strany Pacifiku. Rýže se v Japonsku prodává pětikrát dražší než ve Spojených státech, a to díky existenci japonských překážek dovozu ze zahraničí. Předpokládáme nyní, že by Japonsko uvolnilo dovoz americké rýže na své trhy, a představme si, že by američtí zemědělci byli schopni dodávat *veškerou* rýži spotřebovávanou na japonském trhu při natolik nízké ceně, že by se japonským zemědělcům pěstovat rýži vůbec nevyplatilo. Co si myslíš, že by se stalo?”

„Japonsko by nakonec zrušilo svá rýžová pole a Spojené státy by získaly monopol. Mohly by zvyšovat ceny a mohly by tak Japonska využívat. Jak by pak mohlo Japonsko obnovit pěstování rýže? Prostě by nemohlo, bylo by to pro tamější zemědělce příliš nákladné. A i kdyby se o to pokusili a začali by od píky, jak by si mohli být jisti, že Spojené státy nepůjdou s cenami opět dolů a nezpůsobí jim tak obrovské finanční ztráty. Kdybych byl Japoncem, který se bez rýže neobejde, měl bych pěkně nahnáno.“

„Řekni mi, Ede, od koho kupujete dřevo na skříně pro vaše televizory?“

„Od jedné firmy poblíž Chicaga.“

„Máte někdy strach, že by ta firma ze dne na den zdvojnásobila ceny, které vám za dřevo účtuje, nebo že by je zvýšila třeba jen o 25 procent?“

„Ne.“

„Proč ne?“

„Ti hoši moc dobře vědí, že bych si našel někoho jiného.“

„Jak můžeš vědět, že by ti nový dodavatel nezkusil účtovat stejně vysokou cenu, jako ti chtěl účtovat tvůj předchozí dodavatel?“

„Jednoduše bych ho odmítl a zavolał někomu jinému. Nehledě na to, že nový dodavatel by mě chtěl jakožto nového zákazníka získat. To by mi dal spíše pro začátek ještě nějakou slevu, abych začal jeho služeb využívat.“

„Nemyslí si pak, že by tatáž konkurenční síla mezi dodavateli bránila americkým pěstitelům rýže zvyšovat Japoncům ceny i tehdy, kdyby se Japonci stali na rýži ze Spojených států ‚závislí‘? Ve Spojených státech je mnoho pěstitelů, kteří by mezi sebou o japonské zákazníky soutěžili. Dokonce i kdyby se trhu s rýží zmocnila vláda Spojených států a pokusila se na něm zavést jeden obří monopol s cílem zneužívat japonské spotřebitele, mohli by se Japonci stále obrátit na dodavatele z jiných zemí. A tak nepěstuje-li se rýže pouze na několika málo místech na světě, nemají se Japonci čeho obávat.“

„Tak proč se Japonsko dovozu americké rýže brání?“

„A proč by se měl americký výrobce televizorů bránit dovozu japonských televizorů? Jistěže by to zdůvodňoval nutností ochrany amerických zákazníků před nekvalitním zahraničním zbožím, ale to by nebyl ten pravý důvod, že ne?“

„No dobře, dobře. Už vím, kam tím míříš. Shrňme to asi takto: americké firmy odešly z tohoto odvětví, protože Japonsko vyrábělo televizory levněji. Konkurence mezi firmami z Japonska a z dalších zemí drží ceny televizorů nízko. Jak Japonsko, tak Spojené státy si tak polepsily. O žádný dumping se nejednalo, i tak je velmi nepravděpodobné, že by mohl být ziskovou strategií.“

„Přesně tak. V Americe obchodující se světem, který jsme spolu navštívili, však ministerstvo obchodu bohužel nedefinovalo dum-

ping jako prodej za cenu pod úrovní nákladů. Ministerstvo obchodu jednoduše rozhodlo, že zahraniční výrobce provádí dumping tehdy, když své zboží prodává ve Spojených státech za cenu nižší než na svém domácím trhu. Z této skutečnosti se potom vyvozovalo, že ve Spojených státech prodává pod úrovní nákladů.“

„To je ale možné, ne, Dave?“

„Je to teoreticky možné, ale je to z již zmíněných důvodů dost nepravděpodobné. Ceny se mohou na dvou trzích lišit ze zcela nevinných příčin – v důsledku krátkodobých měnových fluktuací či odlišných podmínek na místním trhu. Zjištěné cenové rozdíly nutně neznamenají predátorské úmysly. Ministerstvo obchodu se však těmito aspekty nezabývalo. Na základě nátlaku amerických společností, jimž šlo o to, znevýhodnit zahraniční konkurenci, ministerstvo jednoduše porovnálo ony dvě ceny.“

„To se zdá být docela objektivní.“

„Ale nebylo. Jako základ totiž ministerstvo obchodu vzalo průměrnou cenu na domácím trhu zahraniční firmy za předchozích 6 měsíců. Pokud zahraniční firma uskutečnila v Americe jakýkoliv obchod za cenu pod úrovní tohoto průměru, dokonce i když by byla průměrná cena v Americe vyšší než cena v zahraničí, byl zahraniční výrobce obviněn z dumpingu. Zcela normální kolísání ceny zboží či měnového kurzu pak snadno vedlo k obvinění z dumpingu. Ministerstvo obchodu rovněž učinilo mnohá svévolná rozhodnutí ohledně měření kvality a ostatních aspektů zboží. Politika dotlačila ministerstvo k tomu, aby nacházelo dumping i tam, kde žádný prováděn nebyl.“

„Je možné dokázat, že ministerstvo nerozhodovalo nestranně, Dave?“

„V období mezi lety 1986 a 1992 například ministerstvo obchodu rozhodovalo ve 251 případech údajného dumpingu. Důkaz o jeho provádění našli v 97 procentech případů.“

„To je dost vysoké číslo. Co následovalo potom, co ministerstvo obchodu shledalo zahraniční výrobce vinnými?“

„Americká Komise pro mezinárodní obchod, neboli ITC [angl. *International Trade Commission*], pak rozhodla, zda byla americká konkurence nízkými cenami poškozena. ITC zjistila způsobenou škodu v 68 procentech případů, které ministerstvo obchodu označilo jako dumping.“

„Co se stalo s takovým výrobcem, který byl shledán vinným z dumpingu?“

„Za každou prodanou jednotku zboží byl nucen zaplatit antidumpingovou pokutu. Výše této pokuty odpovídala rozdílu mezi ‚spravedlivou‘ cenou – vypočítanou ministerstvem obchodu – a skutečnou cenou, za niž výrobce své zboží v Americe prodával.“

„Takže to je vlastně něco jako clo?“

„Velmi podobné. Například pokud by byla ‚spravedlivá‘ cena vypočtena jako 8 dolarů a zboží se prodávalo ve Spojených státech za 6 dolarů, zahraniční výrobce by musel za každou jednotku zboží prodanou v USA zaplatit 2 dolary. To by mělo stejný účinek jako 33procentní clo. Na konci 80. let se průměrná pokuta pohybovala okolo 50 procent americké ceny. Z toho je zřejmé, jak antidumpingová opatření motivovala zahraniční výrobce jejich ceny zvyšovat, aby se tak vyhnuli pokutě. Spotřebitel tak byl poškozen ve jménu ‚spravedlnosti‘ obchodu. V období let 1985 až 1989 bylo antidumpingovými pokutami nebo odvetnými cly, představujícími podobný poplatek, postiženo více než 50 různých výrobků. Průměrný občan Ameriky by mohl v té době dojít k závěru, že dumping je zcela běžným ekonomickým jevem, přestože k němu fakticky nemuselo ani v jednom z případů dojít.“

„Ale v některých z těchto případů mohlo o skutečný dumping jít, Dave.“

„To je velmi nepravděpodobné. Uvedu svůj oblíbený příklad. Není nijak výjimečný, zvláště pak, šlo-li o zboží z komunistických zemí. Polsko bylo jednou obviněno z dumpingového dovozu elektrických golfových vozíků na americký trh. Na polském trhu se golfové vozíky vůbec neprodávaly. Jen těžko si lze představit, že by zde mohlo jít o dumping, ale ministerstvo obchodu muselo nějak rozhodnout. Jak to udělali? V Polsku nic takového, co by šlo použít pro zjištění ‚spravedlivé‘ ceny, neexistovalo. V takových případech hledá ministerstvo obchodu zemi s podobnou ekonomikou jako Polsko. Zvolilo si Kanadu. Porovnali tak cenu kanadských golfových vozíků prodávaných v Kanadě s cenou polských vozíků prodávaných v USA.“

„To opravdu nepoužili cenu, za kterou polský výrobce prodával své zboží na kanadském trhu?“

„Ne. Použili cenu, za niž *kanadský* výrobce prodával vozíky v Kanadě, a předpokládali o ní, že by odpovídala ceně, kterou by si polská firma účtovala v Polsku.“

„Není to trochu přitažené za vlasy?“

„To tedy je. Nicméně pomocí takto zkonstruované definice se podařilo prokázat, že polský výrobce dumping prováděl. O pár let později byl případ znovu otevřen. Tentokrát však vláda Kanadu pro srovnání nepoužila.“

„A proč ne?“

„Kdo ví? Možná že kdyby použili Kanadu, tak by se jim žádný dumping odhalit nepodařilo. V každém případě ale zvolilo ministerstvo obchodu jiný postup, který je zákonem povolen, založený na tzv. ‚odvozené hodnotě‘. Spočívá to vlastně v odvození ceny, za kterou by se zboží prodávalo na domácím trhu zahraničního výrobce. Toto odvození bylo prováděno na základě odhadu výrobních nákladů a jejich zvýšení o ziskovou marži ve výši 8 procent.“

„Jakým způsobem odhadli ty náklady?“

„Jak si jistě dokážeš představit, lze činit široké spektrum odhadů, podle toho, jak se zohledňují režijní náklady a mnohé další faktory. Oněch 8 procent zisku je zcela svévolné rozhodnutí, které poněkud překrucuje koncept prodeje pod úrovní nákladů. Ve vztahu k výrobkům z komunistických zemí musel být způsob výpočtu odvozené hodnoty ještě kreativnější. Jelikož bylo Polsko komunistickou zemí, byla zde výše mezd a dalších cen stanovována úředně, nikoliv prostřednictvím trhu. Použití polských mzdových sazeb by vedlo k příliš nízkým nákladovým odhadům a nízkým polským cenám, což by nevedlo k prokázání dumpingu. A tak ministerstvo obchodu použilo španělské mzdové sazby.“

„Španělské! Proč španělské?“

„Vím, že to zní neuvěřitelně, ale je to opět čistá úředničina. Každý zahraniční výrobce by se samozřejmě rád vyhnul obvinění z dumpingu, povinnosti vyplnit stostránkový dotazník v angličtině i následnému dopadu ohromné pokuty. Takto opatrný výrobce však nemá předem ani ponětí o tom, jaká země bude vybrána jako základ pro srovnání a určení, zda se jedná o dumping. Dokážeš si jistě představit, jaký mají asi potom zahraniční dodavatelé zájem konkurovat domácím výrobkům nízkou cenou.“

„Ze všech těch případů, kdy ministerstvo obchodu shledalo zahraničního výrobce vinným z dumpingu, se ale muselo alespoň někdy jednat o to, že cena byla skutečně pod úrovní nákladů.“

„To je možné. A pokud by to byla pravda, spotřebitel by z toho měl prospěch. Ale předpokládejme, že bys chtěl takové chování opravdu zastavit. Je ti jasné, proč bude takový antidumpingový zákon, i když je míněn dobře, nakonec s největší pravděpodobností zneužit? Zavedení a vynucování takového zákona je totiž v rukou politiků. Namísto rovných podmínek je výsledkem takového zákona svět, v němž si ministerstvo obchodu svévolně vymýšlí postupy, jejichž pomocí nachází praktikování dumpingu v 97 procentech případů obvinění. Tím, kdo v konečném důsledku nejvíce ztrácí, je spotřebitel, a to i v případech, kdy je zákon použit proti někomu, kdo dumping skutečně provádí. Kromě toho má americký antidumpingový zákon ještě jeden neblahý důsledek.“

„Jaký, Dave?“

„Jak do lesa voláš, tak se z lesa ozývá. Ostatní státy odpověděly v reakci na americký zákon vlastními antidumpingovými opatřeními, vytvořenými podle amerického práva. Vezmi si třeba příklad firmy Monsanto, která prodávala nízkokalorické sladidlo Nutrasweet v Evropě i ve Spojených státech. Nutrasweet byl chráněn patentem, ale v Evropě vypršel patent dříve než ve Spojených státech. Monsanto tak brzy v Evropě čelilo konkurenci. Hádej, kde byla cena Nutrasweet nižší?“

„V Evropě. Monsanto tam mělo konkurenci.“

„Správně. Ale jelikož cena v Evropě byla nižší než ve Spojených státech, uvalily evropské země na Nutrasweet prodávaný v Evropě 75procentní antidumpingové clo, přestože Monsanto prodávalo za ceny značně převyšující výrobní náklady na obou trzích. Monsanto nakonec postavilo továrnu na Nutrasweet v Evropě, nikoliv proto, že by to dávalo ekonomický smysl, ale pouze proto, aby se vyhnulo tomu 75procentnímu clu. Evropští výrobci konkurenčních sladidel se obohatili na úkor evropských spotřebitelů, a svět tak zůstal chudší, než by býval byl, kdyby nebyl obchod omezen.“

„Tak dobře, Dave, chápu, že zákon proti dumpingu je dost drahý způsob, jak zajišťovat ‚rovné podmínky v obchodě‘. Existuje

nějaký jiný způsob, jak tyto podmínky vyrovnávat, který by zároveň obchod podporoval?“

„Velmi oblíbeným postupem je vyhrožovat cizím zemím nějakou formou odvetných opatření v případě, že nesníží svoje obchodní překážky.“

„A funguje to?“

„Nemohu si vybavit ani jediný takový příklad. Obchodní překážky neexistují proto, že by nějaká přesvědčivá ekonomická teorie tvrdila, že jsou pro všechny obyvatele daného státu prospěšné. Existují proto, aby obohatily domácí výrobce. Vzpomínáš si na příklad s japonskou rýží? Japonský volební systém dává neúměrně vysokou váhu hlasům z venkovských oblastí. A proto mají japonští pěstitelé rýže nadměrný podíl na moci. Přiměje v takové situaci hrozba zavedení cel na dovoz japonských automobilů do Ameriky japonskou vládu k uvolnění amerických dovozů rýže do Japonska? Těžko, neboť hrozba nijak politickou moc japonských pěstitelů rýže v japonském parlamentu nesníží. Navíc si zkus sám představit, Ede, jak by se asi cítili Američané, kdyby jim podobným způsobem vyhrožovali Japonci.“

„Jestliže tedy metoda recipročního snižování cel a kvót nefunguje, co může potom vláda pro odstranění překážek obchodu udělat?“

„To nejlepší, co může pro své vlastní obyvatele udělat, je, že otevře trhy dané země pro zboží z celého světa. Pokud se Japonsko brání dovozu americké rýže, nebo dokonce i amerických aut, jak se uvádí, potom si toho nemá všímat. Umožní-li dovoz japonských aut do Ameriky bez jakýchkoliv cel a v jakémkoliv množství, budou mít američtí spotřebitelé levná auta. Amerika se stane bohatší a zbytek světa si toho všimne. To je přesně politika, kterou má země – Británie – velmi úspěšně uplatňovala v 19. století.“

„Ale proč třeba nepoužít *hrozbu* uvalení cla, aby byla cizí země ke snížení svých cel dotlačena?“

„Možná by to šlo, kdyby ta hrozba byla účinná. V určitý moment ale přestává být každá hrozba, která se nenaplní, věrohodnou. Pokud chceš udržet její věrohodnost, musíš nakonec svoji hrozbu naplnit a ve jménu otevření trhů svých obchodních partnerů uvalit cla.“

„A to je tak špatné?“

„Ano. V případě, že uvalené clo neovlivní obchodní překážky cizí země, skončí vše pouze poškozením amerických spotřebitelů. Je navíc velmi těžké uvěřit, že za uvalením cla skutečně stojí snaha o snížení obchodních překážek. Zmíněná *možnost*, že by clo přimělo cizí státy, aby snížily svá cla, dává protekcionistickým politikům příležitost dosáhnout toho, co chtěli, aniž by museli jako protekcionisté vystupovat. Vezmi si příklad kongresmana, jehož volební obvod je v Michiganu nebo v Missouri, kde se nachází mnoho automobilek. Tento člen Kongresu je vždy a bez výhrady protekcionistou, jemuž jde o zvýšení mezd malé, ale hlasité skupinky dělníků v jeho obvodě.“

„To je snad jeho práce, ne?“

„Těžko říct. Tím, že pomáhá jedné skupině svých voličů, poškozuje tak větší, ale mnohem rozptýlenější zájem jiných svých voličů, kteří kupují auta a pracují v jiných odvětvích. To by mně vadilo daleko méně, kdyby byl takový politik ohledně svých cílů upřímnější. Jen co ho ale nazveš protekcionistou, dostane se ti odpovědi plné překvapení a zděšení: ‚Já, a protekcionista? To mi, pane, křivdíte! Já jsem zastáncem svobodného obchodu. Jsem ovšem rovněž zastáncem spravedlivého obchodu. Jakmile budou mít ostatní země svobodný obchod, my se k nim přidáme. Budeme je vlastně v tom, aby se vydaly na cestu svobodného obchodu, podporovat. Budeme je trestat cly tak dlouho, dokud se nezbaví těch svých. Vůbec mi nejde o obohacení automobilových výrobců a dělníků v automobilkách, kteří přispívají na mou kampaň a kteří mne volí. To rozhodně ne. Jde mi o blaho této země a o osvícení ostatních zemí světa.‘ Takhle vypadá vlastní zájem převlečený z reklamních důvodů za patriotismus a altruismus. Neexistuje důkaz o tom, že by byl uvedený postup při snižování obchodních překážek jiných států účinný. Jeho hlavním důsledkem je, že udržuje mzdy v Missouri a Michiganu na vyšší úrovni, než by normálně byly.“

„To je jako z ‚Alenky v říši divů‘ – nazývat se zastáncem svobodného obchodu a zároveň stále hlasovat ve prospěch cel.“

„Takoví členové Kongresu používají k obraně před nařčením z protekcionismu i jiné výmluvy. Budou ti třeba tvrdit, že svobodný obchod funguje správně pouze ‚teoreticky‘. Nebo že svobodný obchod funguje pouze tehdy, řídí-li se jím celý svět. Jsou to takové

řečnické obraty, které mají zakrýt skutečnost, že jde vlastně o úzké zájmy některých skupin.“

„A je na tom něco pravdy, že svobodný obchod funguje pouze tehdy, když se jím řídí všichni?“

„Proč by tomu tak mělo být? Proč by k tomu, aby Amerika těžila ze svobodného obchodu, mělo být zapotřebí, aby se jeho pravidly řídily všechny státy? Vysvětlím ti to jednoduše. Předpokládejme, že evropští zemědělci využijí svoji politickou moc k tomu, aby zamezili americké zemědělské produkci v přístupu na evropský trh. Nyní bude stát Amerika před rozhodnutím, zda na svůj trh evropské výrobky vpustit či nikoliv. Co je lepší pro Ameriku? Jestliže znemožnění přístupu evropské produkce na americký trh nepřiměje Evropu ke změně jejich politiky, povede takové rozhodnutí Ameriky pouze k poškození jejich vlastních obyvatel, a to jenom proto, že evropské vlády považují za vhodné poškozovat ty své.“

„Nejlepším způsobem, jak podporovat šíření svobodného obchodu, by tedy bylo k němu přistupovat jednostranně?“

„Ano. Spojené státy naproti tomu zaujímaly po více než polovinu 20. století *mnohostranný* přístup a snažily se tak přimět státy ke společnému snížení celních překážek. To bylo i posláním Všeobecné dohody o clech a obchodu, neboli GATT [angl. *General Agreement on Tariffs and Trade*], jak se této smlouvě říkalo.“

„A osvědčilo se to?“

„Celkem vzato slavil GATT úspěch. V době, kdy k těmto dohodám docházelo, byly překážky obchodu sníženy a objem světového obchodu se několikanásobně zvýšil. Byly tu však i problémy. Státy, které se takto ke svobodnému obchodu zavázaly, mohly i nadále praktikovat protekcionismus prostřednictvím antidumpingových pokut, jak jsme o nich již mluvili. Nacházely si ale i jiné kreativní způsoby, jak se pokusit dohodu obejít. A tak se státy světa dohodly na vytvoření mechanismu pro rozhodování sporů a fóra pro vzájemná jednání, které měly posunout svobodný obchod dále. Vybraly si k tomu ale poněkud nešťastný název – Světová obchodní organizace, neboli WTO [angl. *World Trade Organization*]. Tím, že se v názvu objevilo slovo ‚světová‘, se odpůrcům svobodného obchodu umožnilo WTO démonizovat jako nějakou zlovůli světovládu, ohrožující národní suverenitu.“

„A ohrožovala ji?“

„Pokud podepíšeš dohodu, že se budeš řídit pravidly svobodného obchodu, a očekáváš, že totéž udělají ostatní státy světa, vzdáváš se tím některých svých práv, která se týkají rozhodování o přístupu cizích výrobků na tvůj trh. To můžeš učinit pouze tehdy, kdybys od smlouvy odstoupil. Ale WTO nemá žádnou policii, a nemá tak žádný donucovací mechanismus. Povím ti ale jeden příběh. Ke konci 20. století začalo Američanům stále více záležet na životním prostředí.“

„Životním prostředím? Jak to myslíš?“

„Jedná se o takové ty věci spojené s jeho ochranou – péče o čistotu vzduchu a vody a o zachování zvěře a rostlinstva.“

„To zní rozumně.“

„Ano. Amerika schválila předpis nazvaný ‚Zákon o čistém vzduchu‘ [angl. *Clean Air Act*], jenž měl zajistit, aby podniky nevypouštěly do ovzduší příliš mnoho nezdravých chemikálií. Jednou z oblastí, které zákon upravoval, byla rovněž ‚čistota‘ benzínu prodávaného ve Spojených státech. Určité druhy benzínu produkují při spalování více chemických škodlivin než jiné. Když byl v roce 1990 tento zákon novelizován, byly pro zahraniční rafinerie stanoveny přísnější normy než pro rafinerie americké. Beze všech pochyb to byl důsledek lobbování amerických společností, které se chtěly takto zbavit zahraniční konkurence.“

„A co se stalo?“

„Zahraněční konkurence si nakonec stěžovala u WTO, že americký zákon je v rozporu s pravidly WTO, neboť americké společnosti jsou vázány volněji normami. Zahraněční konkurence byla v právu a svůj spor u WTO také vyhrála.“

„Co to znamenalo, že vyhrála? Může WTO změnit americké zákony?“

„To ne. Jak jsem ti již říkal, WTO žádné donucovací mechanismy nemá. Když Amerika prohrála svůj spor u WTO, měla před sebou dvě možnosti. První možností bylo rozhodnutí sporu jednoduše ignorovat. To by umožnilo cizím státům, které byly sporným americkým zákonem diskriminovány, uvalit cla na dovozy z Ameriky, aniž by se dostaly do rozporu s ustanoveními GATT. Pro Ameriku by toto představovalo poněkud bizarní a neúčinný trest. Spíše by se jednalo o trest pro oběti, diskriminované americkým zákonem.“

Druhou možností pro Spojené státy bylo novelizovat příslušný zákon a dát zahraničním dodavatelům shodné podmínky jako výrobcům americkým. Amerika se rozhodla pro druhou možnost.“

„To vypadá rozumně. Proč bylo okolo rozhodnutí WTO tolik diskusí?“

„Někteří lidé měli pocit, že Spojené státy by měly mít při stanovování norem k ochraně životního prostředí právo zahraniční výrobky diskriminovat. Proč by prý mělo vůbec WTO mluvit Americe do jejích zákonů? I když se takový postoj zdál opodstatněný, znamenalo by to, že by američtí výrobci mohli využívat zákonů a norem k tomu, aby znemožnili zahraničním konkurentům vstup na své trhy. Pokud chceš čistší ovzduší, zdálo by se být mnohem rozumnější vázat jak zahraniční, tak i americké výrobce stejně přísnými normami, a ne se snažit být shovívavý k americkým firmám a neústupný vůči firmám zahraničním. Jiní byli proti WTO jen z důvodu snahy co nejvíce zpomalit přechod ke svobodnému obchodu. Vše to začalo daleko menší dohodou o svobodném obchodu, kterou Amerika podepsala s Mexikem a Kanadou a která se jmenuje Severoamerická dohoda o svobodném obchodu, neboli NAFTA [angl. *North American Free Trade Agreement*]. Nikdo si nevěšimal toho, že součástí celé záležitosti byla také Kanada. Veškerá pozornost se soustředila na Mexiko.“

12. Měla by Amerika svobodně obchodovat se zeměmi s nízkými mzdami?

„Mexiko? Nebáli se lidé ve Spojených státech, že budou přicházet o práci, kterou v důsledku uzavření dohody o svobodném obchodu s Mexikem získají méně placení mexičtí pracovníci?“

„Samozřejmě že se báli. Stejně jako se v roce 1960 Američané obávali ztrát pracovních míst v důsledku japonské konkurence. V roce 1960 byly japonské mzdy jenom zlomkem amerických, stejně jako mzdy mexických pracovníků v devadesátých letech. Po vzniku WTO se lidé obávali svobodného obchodu se zeměmi jako Malajsie, Indonésie a Thajsko.“

„Mexiko je ale ve srovnání s těmito zeměmi či s Japonskem mnohem výhodnější, Dave. Myslíš, že by americké firmy nepřestěhovaly své továrny do Mexika kvůli tamější levné pracovní síle, kdyby dovozu zboží z Mexika do Spojených států nebránila žádná cla a jiné překážky?“

„Některé firmy tam své továrny přemístily i bez dohody o svobodném obchodu. Americké firmy stavěly továrny po celém světě všude tam, kde jsou nízké mzdy. Většina amerických továren však zůstala tam, kde byla předtím. Průměrný americký pracovník je totiž mnohem kvalifikovanější a produktivnější než průměrný mexický či indonéský pracovník. A tak skutečnost, že v Japonsku, Mexiku nebo Thajsku mají pracovníci nižší mzdy než ve Spojených státech, neznamená, že je provoz továrny v těchto zemích levnější.“

„Je klidně možné, že určitý počet vysoce kvalifikovaných pracovníků může být produktivnější než více pracovníků s nízkými mzdami. Řekl bych, že to asi záleží na velikosti rozdílů v kvalifikaci a ve mzdách.“

„Správně, Ede. Otázkou tedy zůstává, co se vlastně stane, pokud se dostanou do vzájemného kontaktu dvě ekonomiky s různými úrovněmi mezd a kvalifikace.“

„A co se tedy stane?“

„Již jsme viděli, co se dělo od šedesátých let do konce století ve Spojených státech a Japonsku. Japonsko získalo mnoho pracovních příležitostí ve výrobních odvětvích, které tímto Amerika ztratila. Přesto ale byla Amerika stále schopná tvořit miliony nových a lépe placených pracovních míst, než zde bylo předtím. Samozřejmě že přínosy pro Američany nebyly rovnoměrně rozděleny mezi všechny skupiny pracovníků. Totéž se stalo ve chvíli, kdy Amerika začala intenzivněji obchodovat s Mexikem. Američtí pracovníci, kteří měli nejbliže ke kvalifikaci mexických dělníků, byli Američané s nízkou kvalifikací. Mnoho z nich pracovalo ve výrobě. Když se továrny přemístily do Mexika, zjistili tito pracovníci, že poptávka po jejich práci klesá. Byli mexickou konkurencí poškozeni, tak jako někteří tvoji pracovníci v šedesátých letech konkurencí japonskou.“

„Tak to se vsadím, že se jim obchodní dohoda, která takové změny zintenzivnila, moc nelíbila. Ztratila Amerika mnoho pracovních míst, když se továrny přestěhovaly do Mexika?“

„Pracovní místa v odvětvích, která se stěhovala do Mexika, zmizela. V jiných odvětvích se zase objevila. Odpůrci NAFTA upozorňovali na to, že před vznikem NAFTA měla Amerika s Mexikem přebytek obchodní bilance, zatímco po jejím vzniku se obchodní bilance stala deficitní. Tvrdili, že tato změna snížila americkou zaměstnanost.“

„Z naší předešlé konverzace jsem vyrozuměl, že tomu tak nutně být nemuselo. Skutečně ale vedl svobodný obchod s Mexikem ke schodku obchodní bilance?“

„Možná. Nicméně krátce poté, co byla NAFTA schválena, se Mexiko dostalo do finanční krize a ekonomika zaznamenala prudký pokles. To vedlo ke snížení poptávky po americkém zboží, což hrálo ve vzniku obchodního deficitu významnou roli. Je možné, že by se deficit objevil i bez mexické finanční krize a recese. Ať již tomu bylo jakkoliv, vypadali pět let po vzniku NAFTA jak její zastánci, tak její odpůrci poněkud pošetile. Odpůrci předpovídali obrovské ztráty pracovních míst, zatímco její zastánci jejich mírné zvýšení.“

„Kdo z nich měl pravdu?“

„Obě skupiny se mýlily. Zapomněly, že dopady svobodného obchodu se projevují ve změně typu pracovních míst, a ne v jejich počtu.“

„Čeho ještě se lidé při obchodování s Mexikem obávali?“

„Báli se nejen ztrát pracovních míst, ale obávali se také o životní prostředí. Tentokrát jim nešlo o americké zákony, ale o zákony mexické. Mexické předpisy byly totiž mnohem benevolentnější než předpisy americké. To představovalo další důvod, proč přestěhovat továrnu do Mexika, neboť to firmám umožňovalo vyhnout se přísným zákonům na ochranu životního prostředí. Svoji továrnu, která zmíněným zákonům nevyhovuje, může přestěhovat do Mexika, vypouštět špínu do ovzduší a vody a potom vyvážet výrobky znovu do Spojených států. Přemístění továrny se stane ještě atraktivnější ve chvíli, kdy je možné výrobky exportovat zpět do Spojených států bez cla. Zisk se ti tak zvýší, neboť nemusíš vynakládat zdroje na filtraci vzduchu anebo likvidaci odpadu čistším způsobem. Ochránci životního prostředí se obávali podobného vývoje i v jiných zemích.“

„To zní děsivě.“

„Děsivé to být opravdu mohlo – zejména pro lidi žijící blízko hranic. Mnoho ekonomických aktivit se soustředilo na hranicích mezi Spojenými státy a Mexikem. Mexičtí pracovníci byli na americké poměry placeni velmi málo a ochraně ovzduší a vody zde byla věnována mnohem menší pozornost než ve Spojených státech.“

„Obrázek, který zde popisuješ, nevypadá moc dobře, Dave.“

„Jen se snažím být upřímný a říkat pravdu. Nicméně tento obrázek se může z druhé strany hranice jevit poněkud jinak.“

„Jak to?“

„Většina Mexičanů byla nadšena, že u nich dílny a továrny vznikají.“

„Proč, Dave?“

„Protože i když tyto nové továrny platily na americké poměry málo, na mexické poměry představovaly atraktivní zaměstnání. Američané se v devadesátých letech začali zajímat o výskyt tovarů, v nichž dělníci pracovali za ‚hladové mzdy‘ –“

„Myslel jsem, že takové továrny zanikly na přelomu minulého století.“

„Ano, zanikly. Alespoň v Americe. Vždy se ale tento termín používal jako pejorativní označení nuzných pracovních podmínek málo placených dělníků.“

„A nejsou snad nízké mzdy špatné?“

„Samozřejmě, Ede. Ale jsou lepší než žádné mzdy. Tragédií Mexika a jiných chudých zemí je nízká kvalifikace a nedostatečné vzdělání obyvatelstva. Nebude-li jim smět zahraniční zaměstnavatel platit ony nízké mzdy, lidem v Mexiku to jen stěží, myslím, pomůže. Jejich alternativou jsou totiž ještě nižší mzdy vyplácené domácími zaměstnavateli.“

„Co tedy můžeme udělat, abychom jim pomohli?“

„Přemístění amerických továren do těchto zemí dalo tamějšímu obyvatelstvu příležitost začít vytvářet nějaké úspory a zlepšit si tím vyhlídky do budoucna. Americké odborové svazy však měly jiný plán a jiný záměr.“

„Co chtěly?“

„V druhé polovině dvacátého století začaly odborové svazy ztrácet svůj vliv v ekonomice. Ke konci devadesátých let bylo členy odborů méně než 10 procent zaměstnanců v soukromém sektoru. V této době však začaly být odbory mnohem radikálnější politicky, snad proto, aby si alespoň udržely postavení, které měly. Požadovaly zákaz dovozu zboží vyrobeného dělníky s nižšími mzdami. A tak když se připravovalo jednání Světové obchodní organizace v roce 1999 o dalším rozšíření světového obchodu, odborové svazy se dožadovaly toho, aby byla do programu jednání zařazena i otázka ‚pracovních podmínek‘. Žádaly, aby pracovníci v chudých zemích měli stejné pracovní podmínky a normy jako pracovníci v Americe. Stejně minimální mzdy, stejné bezpečnostní předpisy, stejné příplatky za přesčas apod. Američtí ochránci životního prostředí se zase domáhali toho, aby tyto země měly rovněž stejná pravidla a normy pro ochranu životního prostředí.“

„To zní spravedlivě.“

„Pozor, opět se musíme ptát, pro koho to je spravedlivé. Co vím jistě, je, že přijetí stejných pracovních podmínek by pomohlo americkým pracovníkům na úkor těch nejhudších pracovníků světa. Proto si myslím, že odboroví předáci nebyli tak altruističtí, jak to vypadalo. Pokud bys měl zájem, mohu to tam Nahoře dohodnout a zařídit, abychom se podívali do Ameriky roku 1850. Tehdy byly mzdy a pracovní podmínky otřesné. Kdyby ovšem Amerika roku 1850 byla přijala zákonné pracovní podmínky, kterým se zde těší pracovníci dnes, bylo by to vážně ochromilo americký růst.“

Dnešní Amerika by dost možná vypadala spíše jako Amerika v roce 1850.“

„Ale co to ovzduší a voda, Dave? Neměly by továrny umístěné v Mexiku i jinde přijmout americké normy o čistotě ovzduší a vody? Nechtěli by snad mexičtí pracovníci pracovat a žít v prostředí, kde je čistý vzduch a voda?“

„Možná ano. Záleží to ale na okolnostech. Je totiž třeba se ptát, proč si Mexiko samo od sebe nezavedlo tytéž normy jako v Americe hned od počátku a zda je výhodnější tento problém řešit v rámci obchodních vztahů, či ho považovat za domácí problém, o němž si má Mexiko právo rozhodovat samo.“

„Proč tedy Mexiko nepřevzalo stejné normy na čistotu vzduchu a vody?“

„Takové normy jsou drahé. Amerika byla na konci 20. století ve světě svobodného obchodu nejbohatším státem na světě. Mohla si čistší vzduch a vodu dovolit. Naproti tomu lidé v nejhudších státech bojovali o holé přežití. Požadavek, aby všechny státy přijaly stejně přísné normy na kvalitu ovzduší a vody jako v Americe, byl z její strany dost arogantní. Bylo by to totéž jako požadovat po občanech všech států, aby měli stejně luxusní auta jako v Americe, jedli každý večer svíčkovou, měli tak velké domy a pozemky jako v Americe. Bylo by to jako –“

„Myslím, že už tomu rozumím, Dave. Ale čistý vzduch a voda mi připadají dost důležité.“

„To ano! Zejména když jsi bohatý. Kdyby ale měly všechny státy světa stejné normy na čistotu vzduchu a vody jako v Americe, potom by v těch nejhudších státech umíraly děti hlady, neboť pracovní místa jejich rodičů by byla mnohem méně placena. A to, aby děti neumíraly, je přece také důležité, Ede. Možná že bychom se měli vrátit na počátek 19. století. Mohli bychom se podívat na průmyslový Londýn zahalený v mracích sazí a kouře, nebo třeba na řeku Mississippi.“

„Proč zrovna Mississippi, Dave?“

„Protože bychom viděli zcela znečištěnou řeku – řeku plnou odložených věcí, odpadků a špíny. Lidé by v této době rovněž měli raději čistší řeku, ale docílit toho bylo příliš drahé. A díky tomu, že tehdy tolerovali špinavou řeku, mohla Amerika nakonec zbohatnout natolik, že se dnes těší nevídané životní úrovni a zároveň

čistému ovzduší a vodě. Jestliže Američané chtějí, aby měli lidé v Mexiku čistší ovzduší a vodu, aniž by umírali hladu, měli by prokázat stejnou trpělivost, jakou ukázala Amerika, než se dočkala čistšího ovzduší a vody. Bude-li Mexiko hospodářsky vzkvétat a bohatnout, potom se jeho obyvatelé sami pro čistší ovzduší a vodu nakonec rozhodnou. Tak tomu bylo ve Spojených státech i v jiných zemích, které byly hospodářsky úspěšné.“

„Ale co když se to znečištěné ovzduší přeneseme větrem až nad Texas, Arizonu či Kalifornii? Neměli by snad potom Američané právo si na mexické továrny stěžovat?“

„To by určitě měli. Otázkou potom je, jakým způsobem má Amerika přimět Mexiko k neznečišťování vzduchu. Chtějí-li Američané, aby mělo Mexiko čistší ovzduší, ať už z altruistických či sobeckých důvodů, mají za to zaplatit Američané nebo Mexičané? Měly by být takové záležitosti součástí obchodních vztahů a smluv, anebo by měly být zahrnuty ve zvláštní smlouvě zaměřené na životní prostředí? Když Američané v rámci obchodní dohody požadovali, aby Mexiko udržovalo čisté ovzduší, zpomalovali tím mexický hospodářský růst. Donutili Mexičany zaplatit za čistý vzduch snížením jejich životní úrovně.“

„Bylo to ale spravedlivé vůči americkým pracovníkům, že jejich továrny měly přísnější normy než mexické? Není toto snad příklad nerovných podmínek?“

„Samozřejmě že ano. A je to dokonce jen jedna z milionu rozdílných podmínek pro podnikání, které lze mezi Mexikem či Indonésií a Spojenými státy najít. Zajímalo by mne, zda mexičtí pracovníci považují za spravedlivé, že Američané mají lepší vzdělání, mají více počítačů a jiné techniky a těží z mnoha dalších výhod spojených s životem amerického pracovníka. Cílem obchodní politiky je dát lidem možnost, aby prožili své životy zajímavějším a bohatším způsobem, a ne zajišťovat všem stejné možnosti. Kdyby si američtí pracovníci mysleli, že je to pro Mexiko taková výhoda mít volnější předpisy a normy, mohli by se tam přestěhovat. Ve skutečnosti však lidé směřují opačným směrem.“

„Nicméně, Dave, nepopíráš, že američtí pracovníci byli poškozeni tím, že se továrny přesunuly do Mexika?“

„Ne, nepopírám, Ede. Ve státě Illinois je městečko Clearview. Znáš ho?“

„Samozřejmě. Několikrát jsme jím projížděli při našich rodinných výletech.“

„Největším zaměstnavatelem ve městě byla továrna na výrobu košťat. V roce 1993, ještě předtím, než došlo k dohodě o svobodném obchodu s Mexikem, dostávali zde pracovníci 6 až 10 dolarů za hodinu. Takové mzdy byly hluboko pod americkým průměrem, ale stejně jako v případě dělníků ve tvé továrně to byla docela slušná mzda pro lidi, kteří měli nanejvýš středoškolské vzdělání. Jak jsme viděli, i bez Franka Batese jakožto prezidenta existovala ve Spojených státech stále určitá obchodní omezení. Dovoz košťat do Spojených států byl například zatížen clem ve výši 32 procent. Navzdory takovému znevýhodnění se i tak z Mexika do Ameriky mnoho košťat dováželo. Odstranění tohoto cla by vedlo k zániku mnoha pracovních míst v Clearview. Možná by to nějakou dobu trvalo – dohoda o svobodném obchodu byla zaváděna postupně po dobu 15 let, aby byly sníženy její dopady na určité skupiny pracovníků – ale asi by to znamenalo konec továrny.“

„Jsem rád, že ses o takovém případě zmínil, Dave.“

„Proč?“

„Od počátku našeho rozhovoru o tom, jak by vypadalo Star a Clarksville, kdyby byl svobodný obchod, mi něco nehrálo. Ukázali jsme si, že moje děti a někteří jejich kamarádi se budou mít v důsledku svobodného obchodu dobře. Ale co děti jiných pracovníků? Zejména těch z Clarksville, kde nevzniklo tolik pracovních míst jako ve Star. Ty nebudou mít ze svobodného obchodu takové výhody jako moje děti. Některé z nich se z toho nakonec dostanou, některé možná ne. Co ale děti, jejichž rodiče pracují v této továrně, ty na tom budou ještě hůř. Představ si, že bys mě postavil před zaměstnance továrny na košťata. Jak bych jim vysvětlil, že jejich pracovní místa zaniknou a že hospodářství jejich města se dostane do obtíží jen proto, aby měli Američané levnější košťata? To zní velmi krutě. A jestliže jim to neumím vysvětlit, jak potom můžu ospravedlňovat zavírání továren na televizory a dalších amerických podniků, které padly za obět zahraniční konkurence?“

„Nic takového ty ale vysvětlovat nemusíš. Nemusíš přece odpovídat na otázku, proč je v pořádku zničit něčí životní styl a zničit něčí město kvůli levnějším košťatům. To je špatná otázka.“

„Možná je to špatná otázka, Dave, ale právě takovou mám na srdci.“

„Chápu. Pojďme se tedy na to podívat blíže. Zdá se, že zde jde o to, vybrat si mezi levnými košťaty na jedné straně a zabezpečením 250 pracovníků v Clearview na straně druhé. Pokud Amerika odstraní clo na košťata, jejich ceny poklesnou. To však není podstatou svobodného obchodu o nic více než zajišťování rovných podmínek. Právě teď pracuje v továrně na košťata mladá dívka. Je tam nyní na brigádě, ale počítá s tím, že po ukončení střední školy tam bude pracovat na plný úvazek. Až střední školu dokončí, bude moci buď zůstat ve městě a pracovat v továrně na košťata, nebo jít na vysokou školu. Jestliže bude továrna na košťata zrušena, spíše se asi rozhodne jít na vysokou školu a daleko spíše se rozhodne z Clearview odejít, aby –“

„Ale to je přece hrozný způsob, jak ji k takovým rozhodnutím motivovat! Zničit jí všechny příležitosti doma, aby se zdálo správné ji vyhodit do světa.“

„Uklidni se, Ede. Já s tím docela souhlasím. Chtěl jsem tím ale říci něco jiného. Existují dva důvody, proč je pravděpodobnější, že z Clearview odejde. Tím prvním je přesně to, co říkáš. Uzavřením továrny přijde o příležitosti v Clearview a bude muset do světa. Ale to není všechno. Okolní svět, který se jí naskytne, se rovněž změní, pokud továrna v Clearview zanikne.“

„Jak to?“

„Jestliže bude Amerika svobodně obchodovat s Mexikem, získá více než jen levná košťata. Amerika získá pro tuto dívku a její generaci mnoho úplně nových příležitostí. A jsou to právě tyto nové příležitosti, které jí rovněž svádějí k tomu, aby Clearview opustila.“

„Jak se dostane na tu vysokou školu, když její rodiče nebudou mít práci?“

„Zpočátku bude muset získat stipendium nebo jít na státní či veřejnou školu. Pokud však bude ctižádostivá, najde si cestu, jak toho dosáhnout.“

„A co to město, Dave? Bude nakonec vypadat stejně, jako vypadá Star nyní, nebo jako Clarksville, jako pouhá skořápka toho, čím kdysi bylo nebo mohlo být?“

„Možná. Ale město mě tak moc nezajímá. Zajímají mě lidé, kteří v něm žijí. Po 10 nebo 20 letech svobodného obchodu s Mexikem

nebude možná Clearview vypadat zrovna jako vzkvétající město. Důvodem pro to je, že stejně jako tvé děti, které ve světě svobodného obchodu opustí Star, budou si i mnozí lidé z mladé generace z Clearview hledat příležitosti jinde. Situace, v níž se Star, Clearview či jiná americká průmyslová města poškozená existencí svobodného obchodu nachází, je zavádějící. Abys viděl, co se skutečně těmto městům stalo, musel bys vzít v úvahu to, jak se změnily životy dětí, které tato města opustily. Nemůžeš se dívat pouze na to, co se stalo s městy jako takovými. Bylo by to stejně zavádějící jako tvrdit, že svobodný obchod snižuje počet pracovních míst v Americe, neboť byla určitá továrna zrušena. Musíš si vždycky vzpomenout na to, co jsme si říkali o nepřímé cestě k bohatství, a uvědomit si, že jiné továrny se zase budují a otevírají, čímž vytvářejí nové příležitosti šité na míru schopnostem a představám současné generace.“

„Nevím, Dave, zda tomu věřím tak jako ty.“

„Víra s tím nemá nic společného. Před chvílkou jsi mi připomínal, že jsi podnikatel, a ne ekonom. Jako podnikatel jsi změnil svět. Dobře, nevyběhl jsi rakovinu, ani nevynalezl automobil. Ale byl jsi a jsi součástí informační revoluce, která začala knižtiskem, pokračovala rádiem a později televizorem a nyní vrcholí v oblasti počítačů a internetu. Stejně jako svobodný obchod způsobila i tato revoluce v průběhu svého rozvoje zánik mnoha továren. Když jsi otevřel své továrny v Illinois, jiné továrny musely být uzavřeny, protože jsi přetáhl jejich pracovníky a kapitál. Kdykoliv lidé sní o výrobě nových produktů či o zlepšení těch starých, mění se tím lidské životy i ekonomické prostředí. Pokud se jejich sny naplní, odlákávají kapitál a pracovní sílu z jiných oblastí. Říkáš, že bys nerad mluvil k lidem z továrny v Clearview. To se ti nedivím. Pochybují ale, že bys rád mluvil k šéfům, manažerům či dělníkům ze všech těch nových podniků, jejichž sny se nikdy nenaplní a jejichž podniky tak nikdy nevzniknou proto, že ses rozhodl zmrazit svět v podobě, v jaké je nyní.“

„Kdo rozhodne o tom, či sny se naplní?“

„Zákazníci, kteří si tyto nové nebo vylepšené výrobky kupují. Veškeré sny o těchto výrobcích musí projít zkouškou na trhu. Těm, co takové sny mají, můžeš dát možnost takovou zkouškou projít. Nebo můžeš být na straně těch, kteří trvají na zachování pracov-

ních míst v průmyslu a v zemědělství, těch, kteří chtějí, abychom zmrazili ekonomické prostředí, a tím navždy zajistili pracovní místa v továrně na košťata. Zachovat tato pracovní místa vyžaduje zavedení zákonů, které zabrání realizovat sny, zákonů, které zabrání ekonomickým změnám. Bez těchto zákonů tato pracovní místa časem zmizí. Dejme namísto nich šanci vzniknout lepším pracovním místům. Takto probíhal hospodářský vývoj v Americe.“

13. Soběstačnost je cestou k chudobě

Když jsem spatřil Eda zcela ponořeného v myšlenkách, vysvětloval jsem si to jako dobré znamení a důkaz účinnosti mého úsilí. Ed konečně zvedl oči. Vypadal zmateně. „Dave, můžeš mi znovu vysvětlit, proč každý jezdí ve Fordu Fairlane nebo Chevroletu Impala?“

„Nacházíme se ve světě, v němž se v roce 1960 stal prezidentem Frank Bates a prosadil zákon, kterým byly veškeré dovozy do Ameriky zakázány. Teď vidíš Ameriku po 40 letech soběstačnosti. Ještě ti připomenu, jak se to všechno událo. Začalo to kvótami na dovoz japonských televizorů. Když lidé z jiných odvětví viděli, jak se tvoji zaměstnanci mají dobře, chtěli stejným způsobem ochránit i svá odvětví. Obvykle bývá jejich snaha neúspěšná. Já jsem však využil své moci k tomu, abych ti názorně ukázal, co by se stalo, kdyby se jim to podařilo a dovoz veškerého zahraničního zboží by zde byl zakázán.“

„Dave, už chápu, v čem spočívá síla svobodného obchodu. Pořád ale nerozumím tomu, proč je svět bez obchodování tak špatný. Vždyť soběstačnost je koneckonců přece přednost. Je lepší být soběstačný než být závislý na druhých.“

„Ono to tak vypadá. Ve skutečnosti je však soběstačnost cestou k chudobě. Sám jsi říkal, že si nepěstuješ svoji vlastní kukuřici. A to si to alespoň dokážeš představit. Ale co si tak třeba ušít vlastní košili? Jak dlouho by ti trvalo, než bys vypěstoval bavlnu, upředel ji do nití a z nich potom utkal látku? Pak bys byl soběstačný. Nebylo by ale lepší být závislý na pěstiteli bavlny, přadleně a tkalci? Není snad zřejmé, že vyrábět si vlastní košile a boty nebo si pěstovat vlastní potraviny znamená vést bídný život?“

„No dobře, Dave, ale to jen dovádíš dobrou myšlenku do extrémů. Vždyť skutečnost, že je velmi těžké být úplně soběstačný, neznamena, že je špatné být trochu soběstačný.“

„Souhlasím s tebou, Ede. Obvykle je dobré být trochu soběstačný. Zároveň je ale dobré být i trochu ‚závislý‘ na ostatních. Chápeme-li význam těchto termínů správně, není ani to, ani ono

samo o sobě žádnou předností. Když si koupíš košili v obchodním domě, jsi závislý na velkém počtu lidí, počínaje zemědělcem v Egyptě, který vypěstoval bavlnu, a vlastníkem obchodního domu konče. Je snad ale na této závislosti něco špatného? Ty i všichni ostatní mají z toho, že sis koupil košili, prospěch. Rozhodně je to lepší než si pěstovat svoji vlastní bavlnu a vyrábět si z ní košile sám.“

„V případě jednotlivce tomu rozumím, ale proč by to mělo platit i pro celé národy? Co to má společného s tím, že všichni jezdí ve Fordech Fairlane?“

„Pamatuješ se na ten zákon, který zakázal dovoz japonských televizorů?“

„Myslím, že se jednalo o nějakou velmi nízkou kvótu.“

„Ano. Pamatuješ si, jak všichni tví zaměstnanci zbohatli?“

„Jistě. Nyní chápu, že jejich bohatství bylo zčásti jen klamem.“

„Pro ně samotné nikoliv. Pro ně to bylo skutečné bohatství. Byla to skutečná auta, v nichž si jezdili, a skutečné dovolené, na něž si mohli dovolit vyrazit. Neuvědomovali si bohatství, o které přišli ostatní. Bylo ovšem klamné předpokládat, že zisky, kterých dosáhli tví zaměstnanci, byly jediným důsledkem zavedení kvóty. Celkový dopad na Ameriku byl totiž negativní, budeš-li brát v úvahu i lidi, kteří kupují televizory, a ostatní.“

„Ale Dave, předtím jsi mi tvrdil, že jezdili v Corvettách a Cadillacích. Jak se tahle auta změnila na Fordy Fairlane?“

„Ostatní odvětví udělala totéž a požadovala ochranu před zahraniční konkurencí. Co bylo dobré pro zaměstnance v továrně na televizory, musí být dobré i pro pracující v automobilkách, textilkách i jinde. Prezident Bates tak přišel s návrhem zákona o zákazu všech dovozů.“

„Protestoval proti tomu zákonu někdo?“

„Samozřejmě. Pár ekonomů nechalo v *New York Times* otisknout inzerát, v němž zákon nazvalo pohromou. Jenže lidé si z ekonomů vždycky dělali legraci a nadávali jim do „šarlatánů“, „slizkých úhořů“ a bůhvíčeho ještě. Některá taková označení jsou oprávněná – například existuje mnoho otázek, v nichž jsou ekonomové značně rozpolčení, a člověk na ně od ekonomů nedostane jasnou odpověď. Naproti tomu v případě svobodného obchodu jsou ekonomové téměř jednotní. Lidé je ale neposlouchali. Kongres zákon

schválil a prezident Bates ho podepsal. Bylo to oslavováno jako mezník v americké historii. A mezníkem se také stal.“

„Co následovalo potom?“

„Nejdříve nic zvláštního. Ale situace se začala pomalu měnit. Při neexistenci dovozů, jejichž prostřednictvím se do rukou cizinců dostávaly dolary, které cizinci používali k nákupu amerického zboží, začala stagnovat nebo se úplně zhroutila ta odvětví, která se soustředila na vývoz. Pamatuješ si ten film, na který se díval tvůj vnuk, *Toy Story – Příběh hraček?*“

„Ano. Docela se to líbilo i mně.“

„Tak ten nikdy nevznikl. Disney přestal točit filmy na začátku osmdesátých let.“

„Proč?“

„Významná část příjmů této společnosti pocházela z vývozu filmů. Bez těchto příjmů se Disneymu nevyplatilo najímat všechny ty kreslíře a animátory na výrobu nových filmů. Nyní tak promítají jenom své starší filmy.“

„To je škoda. Mně se ten film líbil.“

„Disney byl jen jednou z mnoha společností, které nikdy nedosáhly svého plného potenciálu. Jiné společnosti dokonce nevznikly vůbec. Třeba Bill Gates je teď automechanikem. On –“

„Kdo je Bill Gates?“

„Jo, promiň. Bill Gates by se býval stal v 90. letech ve světě svobodného obchodu miliardářem. Bez svobodného obchodu však vede prostý život a opravuje auta.“

„A je na tom něco tak strašného, když namísto jednoho miliardáře máme obyčejného chlápka, který si žije skromněji?“

„Alespoň pro Billa Gatese tu nějaký rozdíl asi bude. Skutečnou ztrátu ale utrpěla Amerika. Ty za tím vidíš jen jednoho člověka s nižším příjmem. Jenže opravdovou ztrátu představuje odvětví, které pomáhal rozvíjet – počítačový software, a výrobky, které uvedl na trh. Právě díky těmto výrobkům se stal bohatým. Tytéž výrobky však obohatily životy milionů jiných lidí. Založil společnost nazvanou Microsoft. Produkty Microsoftu by se byly používaly po celé Americe a na celém světě, kdyby existoval svobodný obchod.“

„Ale Dave, vždyť přece mohl prodávat své výrobky v Americe, nebo ne? Není tady snad dostatek lidí, kteří si mohou dovolit kupovat nové produkty?“

„Je hodně Američanů, kteří mohou kupovat jeho výrobky. Ale bez dovozů a nepřímého způsobu výroby nemůže mít Amerika vše, co by mohla mít při svobodném obchodu. Bill Gates potřeboval pro své produkty mnoho programátorů, marketingových expertů a distributorů, aby mohl z Microsoftu udělat velkou společnost. A takových lidí je zde jen omezené množství. Všechny společnosti – Motorola, Procter & Gamble, Boeing, Apple a Microsoft – si při najímání těchto nadaných lidí konkurovaly.“

„Jak to, že takových lidí bylo ve světě svobodného obchodu dost, zatímco ve světě soběstačnosti málo? Není snad počet obyvatel v obou případech stejný?“

„Počet obyvatel je stejný, ale produkt, který produktivní část obyvatelstva zvládne vytvořit, je jiný.“

„Kdyby Motorola a ostatní společnosti nabízely dobře placená místa, proč by tito talentovaní lidé nepracovali právě pro ně i ve světě bez svobodného obchodu?“

„Od chvíle, kdy Amerika zakázala dovozy, již nebylo možné získávat určité důležité výrobky ze zahraničí.“

„Například?“

„Třeba ropu, textil, boty, automobily, ocel. Zákazníci se museli obrátit na americké dodavatele takových výrobků.“

„To muselo být pro americké výrobce jediné dobře.“

„Zdá se, že by to pro ně mělo být dobré, stejně jako se dařilo tvé firmě a tvým zaměstnancům, poté co byli Američané přinuceni kupovat domácí televizory, místo aby si mohli vybrat i z japonských. Pokud ovšem totéž uděláš ve všech odvětvích, nebude výsledný efekt shodný.“

„Jak to, že ne? A proč byl celkový dopad na hospodářství tak negativní?“

„Můžeš si to představit jako mstu nebo schválnost ze strany nepřímé cesty k bohatství. Už jsme mluvili o tom, že když se tvému odvětví v důsledku obchodních překážek dařilo lépe, ztráceli zákazníci více, než výrobci televizorů získávali. Proč se tak dělo?“

„Televizory byly dražší.“

„Správně, zákazníci museli za televizory zaplatit více. Ale došlo i k jiným věcem. Když došlo k rozšiřování výroby televizorů, bylo třeba získat dodatečné pracovníky, kapitál i suroviny, které pak scházely jiným odvětvím. Amerika tak přišla o to, co by tato od-

větví s těmito zdroji bývala vytvořila. Jedno odvětví se sice může rozvíjet a bohatnout na úkor ostatních odvětví či zákazníků, ale všechna najednou tak učinit nemohou. Neexistuje prostě dostatek pracovníků, kapitálu a surovin, který by to umožňoval.“

„Tomu rozumím, Dave. Jenom nechápu, proč tvrdíš, že byl nedostatek pracovníků. Vždyť všichni lidé, kteří dříve vyráběli zboží pro vývoz, mohou být přece nyní zaměstnání při výrobě zboží, které bylo předtím dováženo.“

„To je pravda, Ede. Ale zboží se nevyrábělo nepřímým způsobem jen tak bezdůvodně. Amerika totiž chudne, když si musí vyrábět všechno sama přímo. Když tvoje odvětví výroby televizorů získávalo z obchodních překážek na úkor ostatních odvětví, byla celková škoda této zemi natolik rozdrobena, že byla prakticky neviditelná. Dostane-li se však ochrany všem odvětvím, ochuzení země bude zcela zřejmé.“

„Pořád nechápu, proč tomu tak být musí, Dave.“

„Vezmi si všechno, co Amerika dříve dovážela a nyní musí vyrábět sama pomocí domácích zdrojů. Představ si všechnu tu ocel a všechna auta, všechny hodinky a kalkulačky, všechnu vlnu a bavlnu, všechny cukr a kávu a vše ostatní. Jsou to mraky věcí, které Amerika dovážela. Jak to, že si toho všeho mohla při svobodném obchodu užívat?“

„Díky tomu, že si mnoho věcí vyráběla nepřímým způsobem?“

„Přesně tak. Při existenci svobodného obchodu se po celé Americe vyráběly věci nepřímým způsobem – vyrábělo se to, co se líbilo Brazilcům, a vyměnilo se to za kávu a boty. Prodejem léčiv a letadel do Japonska jsme výměnou získávali kalkulačky a videohry. Můžeš si to představit, jako kdyby se všichni ti pracující a stroje nacházeli na jednom místě. Představ si všechny chemiky, letecké inženýry, specialisty na marketing a logistiku včetně jejich továren a kanceláří, to vše v jedné obrovské průmyslové zóně. To oni představují skutečné zdroje, které Amerika k získávání zboží ze zahraničí používá. Představ si je všechny dohromady na jednom místě.“

„No dobře, už si to představuji.“

„Když Amerika přestane dovážet, všichni tito lidé budou muset jít vyrábět hodinky a boty a všechno ostatní, co Amerika předtím dovážela. Budou muset vyrobit dva miliony aut, které jsme předtím

měli z Japonska. Budou muset vypěstovat bavlnu a kávu a vytěžit ropu, zkrátka všechno to, co jsme dříve dováželi ze zahraničí.“

„Dobře.“

„Zkus nyní zajít do obchodního oddělení této obrovské průmyslové zóny a podat tam svoji objednávku: ‚Chci dva miliony aut, tolik a tolik cukru a kávy, tolik hodinek...‘ – zkrátka veškeré zboží, co se ročně do Ameriky doveze. Řekni jim, že si svoji objednávku přijdeš za rok vyzvednout. Myslíš, že podniky v té průmyslové zóně budou schopny tvoji objednávku uspokojit?“

„Samozřejmě že ne. Přece nemůžeš očekávat, že chemici z Mercku budou umět najít ropu, nebo že mechanici Boeingu budou schopni vyrábět auta v továrně na letadla.“

„To je pravda. Ale dejme jim šanci. Stane se zázrak. Stroje z továrny na letadla se změní ve výrobní linku na automobily. Představ si, že se všechny továrny přemění tak, aby v nich bylo možné vyrábět věci, které sis objednal.“

„Pořád to je nemožné. Vždyť pracovníci k tomu nebudou mít ty správné znalosti a schopnosti.“

„Dejme tomu, že se stane další zázrak. Třeba ten chemik z Mercku, který má teď pracovat v ropném průmyslu. Řekněme, že je z něho absolvent palivového inženýrství a že má nyní všechny znalosti, které by se naučil ve škole. Předpokládejme, že mají všichni zaměstnanci takové znalosti, které by bývali získávali, kdyby odjakživa věděli, že budou pracovat ve výrobě hodinek, televizorů či v jiném oboru. Myslíš, že nyní by už byli schopni tvoji objednávku uspokojit?“

„Nevím. Skoro bych řekl, že ano.“

„Nebyli. Prostě to nejde. Ředitel takové zóny by zjistil, že s daným počtem lidí zkrátka nemůže tvou objednávku splnit, ať dělá co dělá. Musel by k tomu najmout nové pracovníky zvenčí, postavit nové továrny a vybavit je novými stroji. Tato průmyslová zóna se bude sice rozrůstat, ale pouze proto, aby byla schopna produkovat totéž množství hodinek, aut a dalších výrobků, které Amerika předtím dovážela. V důsledku toho však bude mimo tuto zónu méně dostupných pracovníků a strojů na výrobu všeho ostatního. A tak musí celkové množství zboží, z něhož se může Amerika těšit, poklesnout.“

„Jak můžeš vědět, že pracovníci uvnitř zóny nebudou schopni objednávku splnit bez pomoci lidí a dalších zdrojů zvenku? Jak to, že na to nebude uvnitř zóny dostatek půdy, továren a strojů?“

„Protože vím, v čem spočívá nepřímá cesta k bohatství. Předpokládejme, že Boeing prodá v Japonsku 25 letadel za rok a k výrobě těchto letadel je třeba práce deseti tisíc lidí a určité množství surovin. Řekněme, že prodejem těchto letadel mohou Američané získat 200 tisíc japonských automobilů. K získání takového množství aut přímým způsobem by však bylo v Americe třeba více než deseti tisíc pracovníků a více surovin, než když je Amerika vyrábí nepřímým způsobem.“

„Jak to víš?“

„Kdyby k tomu bylo potřeba méně než deset tisíc lidí, pak by mohl Boeing nebo někdo jiný vyrábět těchto 200 tisíc aut použitím menšího množství zdrojů. Měl by nižší náklady a mohl by tak dosahovat větších zisků, kdyby namísto letadel vyráběl automobily. Není to tím, že by byli Američané při výrobě automobilů méně zruční než Japonci. Jsou pouze mnohem lepší ve výrobě letadel, a je to pro ně proto efektivnější způsob výroby automobilů.“

„Ale americká auta jsou stejně dobrá a právě tak levná jako zahraniční auta. Proč potom nelze nahradit zahraniční auta americkými?“

„Americké automobily jsou sice stejně levné a dobré jako auta zahraniční, ale tato rovnost je zavádějící. Tvoje žena Martha občas taky peče vlastní chléb, že?“

„To ano, a řeknu ti, že je mnohem lepší než ten, co dostaneš v obchodě.“

„Jestli je lepší než ten, co si můžete koupit v obchodě, pak musí péci celkem často. Kupuje vůbec někdy chleba v krámě?“

„Samozřejmě, Dave. Upéct chleba trvá pěkně dlouho. Nemá cenu se s tím pokaždé dělat. Peče ho, jen když má čas.“

„Takže vlastně vedle své vlastní produkce ještě někdy chléb do vaší domácnosti ‚dováží‘, je to tak?“

„Dalo by se to tak brát.“

„Nevidíš ten paradox, Ede? Jestliže tvoje žena peče lepší chléb, než je ten, co si můžete koupit v obchodě, není to hloupé, kupovat vůbec nějaký chléb v obchodě? Vždyť jsi mi právě řekl, že její je lepší.“

„To je. Někdy je ale na to příliš unavená nebo má moc práce.“

„Upéct si někdy vlastní chleba může být rozumné. Ale z toho ještě rozhodně neplyne, že je dobrý nápad si péct *veškerý* chléb,

který potřebuješ k jídlu, i když je příležitostně pečený domácí chleba lepší a levnější než ten z obchodu.“

„Proč ne?“

„Jen si představ, jak byste se ty a Martha cítili, kdyby vláda zakázala prodej chleba a nebylo by vám tak dovoleno dovážet chléb do vaší ekonomiky nazývané domácnost. Martha by možná pokrčila rameny a řekla: ‚Vždyť je to jedno. Můj chleba je zrovna tak dobrý jako kupovaný, a navíc je levnější. A vlastně ho i pečú moc ráda.‘ Jenže řekněme, že aby Martha upekla dostatek chleba pro celou rodinu, musí péci v několika dávkách. Zjistila by, že ty další bochníky, které peče, jsou dražší než ty, které kupovala. Peněžní náklady na upečení těchto dalších bochníků doma jsou sice stále nižší než cena chleba v krámě, ale peníze tvoří pouze část celkových nákladů. Má-li Martha upéct všechny chleba pro svou domácnost, bude jí to trvat mnohem déle, než když pekla chléb jen příležitostně. Cena navíc stráveného času u pečení je rovněž mnohem vyšší.“

„Jak je to možné?“

„Protože skutečná cena času, který u pečení stráví, není vyjádřena v penězích. Je vyjádřena potěšením z ostatních činností, kterým se již Martha nemůže věnovat, neboť je vytížena pečením chleba.“

„A víš co ještě, Dave? Asi by navíc nepekla stejné množství chleba, jaké jsme kupovali.“

„Proč ne, Ede?“

„Když kupovala chleba v obchodě, byla cena každého dalšího bochníku stejná. A máš pravdu, že každý doma upečený bochník je dražší a dražší v důsledku toho, že se musí vzdávat dalších a dalších činností doma nebo na zahradě, aby mohla péci. Nejprve se vzdá celkem bezvýznamných aktivit. Jenže jak čas strávený pečením narůstá, musí se vzdávat stále cennějších aktivit. Takže bychom se možná rozhodli jíst méně chleba než předtím. Celkově se budeme mít hůře, protože budeme mít méně chleba a méně společného volného času.“

„Bravo, Ede. Klobouk dolů. Je to stejný princip, o němž jsme se bavili dříve, když jsme hovořili o tom, že v důsledku uvalení dovozní kvóty sice domácí produkce vzroste, ale ne o tolik, aby nahradila ztracené dovozy.“

„Už je mi to jasné.“

„Doufám, že ti je také jasné, že ani stejná cena a kvalita amerického a zahraničního zboží neznamená, že je Amerika schopna nahradit zahraniční zboží zbožím domácím bez jakýchkoli ztrát.“

„Proč ale to, co platí pro domácnost, platí pro celý stát? Proč je vyrábět auta postupně těžší a těžší?“

„Představ si, že by Amerika musela uvést do provozu dostatečný počet nových továren s novými pracovníky, aby mohla vyrobit ony dva miliony automobilů, které byla zvyklá dovážet. To by znamenalo přetáhnout pracovníky a výrobní kapacity z jiných odvětví. Amerika by tak přišla o to, co tito pracovníci předtím vyráběli. Navíc by tito pracovníci, kteří se věnují výrobě těchto dodatečných dvou milionů automobilů, nebyli stejně produktivní jako pracovníci vyrábějící v Americe první dva miliony automobilů.“

„Jak to, že ne? Nepoužívali by snad stejnou technologii?“

„Patrně ano. Ale dělníci a manažeři by tuto technologii nevyužívali tak šikovně, efektivně a levně jako lidé, kteří už s ní pracují. První dva miliony automobilů jsou vyráběny Američany s největším zájmem a nejlepšími dovednostmi pro práci v automobilovém průmyslu. Manažeři v těchto továrnách budou v motivování a ve vedení svých zaměstnanců k produktivitě ti nejlepší. Když postavíš nové továrny a budeš do nich potřebovat nové zaměstnance a manažery, už nemůžeš najmout ty nejlepší. Budeš muset najmout takové dělníky a manažery, kteří pracují méně efektivně než ti, kteří už v tomto oboru dávno pracují. Vyrobit nový automobil bude proto stále dražší a dražší. Přejde-li na to, jak má Amerika získávat automobily, nakonec se ukáže levnější vyrábět další auta nepřímou cestou prostřednictvím dovozů než zde postavit nové továrny a vyrábět auta přímo.“

„Já ti nevím, Dave. Zdá se mi, že vyrábět auta znamená prostě vyrábět auta. Není práce u montážní linky něčím, co se naučí snad každý?“

„Neví snad v Americe každý, jak se nadhazuje při baseballu?“

„Jistě že ví.“

„A myslíš si, že deset nejhorších nadhazovačů v profesionální lize je stejně dobrých jako deset nejlepších?“

„To ne.“

„S prací v automobilce či s jejím řízením to máš totéž. Někteří lidé jsou lepší než ostatní – někteří jsou lepší v plnění zadaných

úkolu, jiní při jejich organizování a zadávání. Vezmi si příklad tvé továrny na televizory ve Star. Najímal jsi snad lidi jen tak náhodně, protože montovat televizory umí každý? Nebo byli snad všichni tvoji manažeři v motivování zaměstnanců stejně úspěšní?”

„Ne, ale pořád tomu moc nerozumím.“

„Tak si to představ asi takhle. Ve světě, v němž je možné dovážet, jsou Honda Accord a Ford Taurus podobná auta, která se prodávají za podobnou cenu. To nás vede k závěru, že americká auta jsou stejně dobrá jako auta japonská. Jenže to platí jen pro současnou úroveň výroby, kdy si Amerika díky dovozům není nucena vyrábět všechna auta pro svou spotřebu sama. Pokud by si americký spotřebitel nemohl vybrat Hondu Accord, cena Fordu Taurus by se zvýšila. Pokles nabídky vede ke zvýšení ceny. Nebo si to lze představit tak, že zvýšenou poptávku po amerických automobilech není možné uspokojit bez zvýšení ceny. A nyní bys už měl vědět proč. Ford není schopen nahradit všechny Hondy Accord svými výrobky, aniž by nevyšel jejich cenu. V důsledku vyšších nákladů na nové a větší továrny bude mít Ford zájem nahrazovat alespoň nějaké Hondy Accord pouze při vyšší ceně automobilu.“

„Už je mi to jasné, Dave.“

„A to je ale jenom část toho, k čemu dojde. Dalším omylem, na němž je postavena představa, že se Amerika může bez zahraniční nabídky aut obejít, je předpokládat, že by to nemělo žádný vliv na míru inovací. Bez dovozu by se Ford Fairlane nikdy nezdokonalil a nevyvinul ve Ford Taurus, a kdyby Honda nekonkurovala Fordu, nestane se z Tauruse v budoucích třiceti letech to, co by se z něho mohlo stát.“

„Pořád je ale těžké pochopit, jak všechny důsledky zákazu dovozů souvisí s celkovým snížením životní úrovně. Nedaří se mi zachytit všechny souvislosti.“

„Vzpomeň si na Marthu, kdyby pekla všechn ten chleba. Představ si, co by to bylo za život, kdyby sis všechno musel udělat sám. Měl bys všeho méně, protože čas tvůj i Marthy je omezený. Pokud by sis musel vyrábět vše sám, měl bys k dispozici méně výrobků a služeb. Podobné je to s Amerikou, pokud se do ní nic nedovází.“

„Stejně je to pořád strašně složité pochopit všechno, o co tady jde, Dave.“

„Tak ještě jinak. V případě mezinárodního konfliktu se bude určitá země snažit uvalit na svého nepřítele embargo. Proč? Aby jej ochudila. Jak? Omezením jeho možnosti spolupracovat se zbytkem světa. Zavedení cel a kvót, nebo – půjdeme-li ještě dále – rozhodnutí být soběstačný, znamená uvalit embargo sám na sebe. Vypadá to snad jako prospěšná politika?“

„Řekl bych, že ne. Ale kdybych byl naživu v roce 2000, myslím, že bych se i tak cítil vinen, kdybych byl jeden z těch Američanů, kteří si kupují japonská auta.“

„Tak potom jsi se dnes ničemu nenaučil. Když si koupíš americké auto, pomáháš americkým pracovníkům a akcionářům americké automobilky. Pokud si koupíš japonské auto, pomáháš lidem v Mercku a Boeingu a jejich akcionářům a představitelům. Měl by sis koupit auto, ze kterého máš největší potěšení. Američtí výrobci automobilů tě žádají, aby sis koupil americké auto, aby Amerika nebyla závislá na cizincích. Je ale úplně jednoduché přesvědčit Američany, aby si zahraniční automobily nekupovali – vyrábět kvalitnější auta za nižší cenu. Když se toto americkému výrobcu nedaří, žádá vládu o ochranu před japonskými automobily či o zavedení ‚dobrovolné‘ kvóty. Jak jsme si ukazovali dříve, povede snížení nabídky k vyšší ceně. Toto zvýšení ceny je v podstatě sociální dávka. Je to platba uvalená na kupujícího automobilu ve prospěch jeho výrobce. A tomu ty říkáš být soběstačný!“

„Uklidni se, Dave, začínáš být pěkně rozrušený.“

„No Ede, v mém stavu se infarktu už rozhodně bát nemusím. Proč by mělo být rozhodování spotřebitele ovlivňováno nějakým pocitem viny z jeho strany? Kdyby Stellar Television Company vyráběla podřadné nebo předražené televizory, očekával bys, že je budou lidé i nadále kupovat, protože by jim tě přišlo líto? Je toto cesta ke skutečné soběstačnosti? Co si myslíš, že se stane s produktivitou, když zaměstnanec či firma ví, že bez ohledu na to, jak nekvalitní zmetek vyrobí, lidé ho budou kupovat z pocitu viny či z lítosti? Lidé by měli kupovat produkty, které pro ně představují za danou cenu tu nejvyšší hodnotu.“

„Ale Dave, pokud Amerika v důsledku zákazu dovozů opravdu zchudla, proč lidé nezrušili zákony, které jim dovoz zahraničního zboží zakazují? Copak si toho nevšimli, že chudnou?“

„To si všimli, ale báli se. Ze své chudoby nevinili protekcionismus. Když ekonomové navrhovali, aby se Amerika znovu otevřela světu, lidé se báli o svá pracovní místa. Co by nahradilo pracovní místa, která zastávali, kdyby se povolila zahraniční konkurence. Jak by ses ve volbách rozhodoval ty, kdybys byl pracovníkem v ropném průmyslu v Louisianě, hodinářem v Massachusetts nebo textilním dělníkem v Karolíně? Zrušením kvót bys přišel o svou práci.“

„Jenže ty říkáš, že by vznikla jiná pracovní místa, která by je nahradila.“

„Lidé to nemohli pochopit. Nejenže se báli přechodu ze starého světa do světa nového, ale neuměli si ani představit věci jako počítačový chip, přenosný počítač nebo léky, které měly být teprve vynalezeny. Taková odvětví neexistovala ani v představách. Lidé se tak raději drželi toho, co měli.“

14. Rozhodnutí

„Jsem z toho celý unavený, Dave. Mohl bych se teď podívat, jak se daří mým dětem v Americe bez svobodného obchodu?“

„Uznávám, že jsem tu a tam trochu rozvláčný. To bude tím politikem ve mně. Samozřejmě že se podíváme na tvé děti. Musíš si ale uvědomit, že jejich životy budou značně odlišné od toho, jaké byly při existenci svobodného obchodu, když jsme je viděli naposled. Steven měl tehdy softwarovou firmu a Susan obchodovala prostřednictvím internetu. Bez svobodného obchodu budou jejich životy vypadat jinak.“

„Proč?“

„Protože svět, v němž jsme nyní, je svět, v němž je Amerika soběstačná. Tvé děti nebudou mít stejné možnosti jako ve světě svobodného obchodu.“

„A jak se daří Susan, Dave?“

„Dobře. Vzala si hodného muže. Mají tři děti – dvě holčičky a chlapce. Žijí ve Star.“

Vzal jsem Eda do Susanina domu. Susan nikdy nestudovala vysokou školu, stejně jako se nikdy nepodívala do Hongkongu. Veškerý svůj čas věnovala rodině. Dívali jsme se na ni, jak ukládá děti do postele a poklízí v kuchyni.

„Případá mi skutečně šťastná, Dave.“

„Snad i šťastná je. Já jsem také nikdy netvrdil, že bez zahraničních výrobků je člověk nešťastný. Jen chudší, než by jinak mohl být.“

„Na vychovávání dětí přece není nic špatného.“

„To určitě ne, Ede. Otázkou je, zda by Susan neměla mít možnost vybrat si jiný život. Ve světě bez dovozů jsou možnosti, mezi nimiž se rozhoduje, omezenější.“

„A co Steven?“

„Také žije tady ve městě. Řídí tvou Stellar Television Company.“

Steven bydlel v hezkém domě, v klidné části kousek od Main Street. Pozorovali jsme ho, jak pomáhá svému synovi Justinovi s domácím úkolem z matematiky. Nebyla tu žádná velkoplošná obrazovka ani hlasově ovládaný počítač. Pouze učebnice matematiky, žlutý blok a jídelní stůl.

„Proč nosí Justin tak silné brýle, Dave?“

„Pamatuješ, jak jsme viděli Justina naposled? Otec mu tehdy zakazoval dívat se dlouho na televizi. Ani v tomto světě se na ni nemůže moc dívat, protože je to příliš velká zátěž pro jeho oči. Ve světě svobodného obchodu užíval kvůli svému zraku lék od firmy Merck. V tomto světě bez obchodu tento lék nebyli schopni vyvinout, a tak musí Justin namísto toho nosit brýle. Vlastně fungují skoro stejně dobře jako ty léky.“

Edovi jsem to neřekl, ale ti Nahoře Justinovi trochu pomohli. Ve skutečnosti by Justin bez léku od firmy Merck ztratil zrak úplně. Nahoře si ale mysleli, že kdyby Edův vnuk ve světě bez dovozu oslepl, příliš by to Edovo rozhodování, zda podpořit Franka Bate-se, ovlivnilo. Je jednoduché milovat svobodný obchod, který zachrání vašeho vnuka před slepotou.

„I Steven vypadá docela šťastně, Dave.“

„Ano, vypadá tak. Bohužel tě s ním nemohu nechat mluvit. Kdyby to šlo, mohl by ses ho zeptat, jaké to je, pracovat pro stejnou společnost, pro jakou pracoval jeho otec a před ním otec jeho otce.“

„Mně to takhle stačilo.“

„Já vím. Otázkou je, zda to stačí i jemu. Vzpomeň si na něj v roce 1960 jako na chlapce s hlavou plnou snů. Teď už vidíš jen dospělého muže.“

„Ten muž však vypadá šťastně. Jistě, Star není tak živé město jako ve světě svobodného obchodu. Nemáme tu mražené jogurty, Circuit City nebo Wal-Mart. Ale já mám rád Star takové, jaké vždy bylo.“

„O tom dost pochybuji. Máš rád Star takové, jaké bylo v roce 1960. Nemyslím si ale, že bys je měl rád takové, jak vypadalo ještě o 100 let dříve, kdy se na ulicích válel koňský hnůj, děti trpěly křivicí a ženy umíraly při porodu daleko častěji než dnes. Máš prostě rád to, na co jsi zvyklý. Ale část toho, co říkáš, uznávám. Peníze a bohatství nejsou všechno. Ani se svobodným obchodem nebyla Amerika rájem. Svobodný obchod přináší větší možnosti, větší bohatství a dynamičtější svět. Ale dynamičtější svět nemusí každého činit šťastnějším.“

„A co bude s lidmi, kteří neoplývají tvůrčími schopnostmi? S těmi, kteří nemohou jít na vysoké školy a kteří nesní o tom, jak změní tento svět? Co ti budou dělat, Dave?“

„Vždyť stále existují místa pro lidi bez vysokoškolského vzdělání. Pouze ve výrobě je jich dnes méně než dříve. Když Federal Express vytvoří 150 tisíc pracovních míst, nejsou všechna určena pro lidi s diplomem z univerzity. Potřebují zaměstnance se širokým spektrem dovedností. I obchodníci na internetu potřebují ve svých skladech řidiče vysokozdvížných vozíků. Přesto svobodný obchod někoho poškodí. Ale protekcionismus také. Měl jsi možnost vidět, jak vypadá soběstačná Amerika, která si zachovává všechna pracovní místa pro sebe.“

„Co když ale Frank Bates udělal jenom chybu. Možná neměl zakazovat dovoz veškerého zboží, ale jen dovoz zboží s vysokou přidanou hodnotou, při jehož výrobě dostávají pracovníci vysoké mzdy. Měl dovolit do Ameriky dovážet kávu, bavlnu a ropu, ale měl zařídit, aby zde zůstala dobře placená kvalifikovaná místa v technologicky náročných odvětvích.“

„Ede, nemůžeš se dívat na pracovní místa. Všiměj si lidí. Jestliže Američané opékají hamburgery proto, že na víc zkrátka nemají, tak u přípravy hamburgerů stejně skončí. Z člověka od hamburgerů neuděláš softwarového designéra tím, že zakážeš dovoz softwaru a ‚zachrániš‘ tak místa designérů pro ty, co smaží hamburgery. Vlastně to udělat můžeš, ale Amerika bude v konečném důsledku chudší, nikoli bohatší. Prostřednictvím protekcionismu můžeš pomoci nekvalifikovanému Američanovi tím, že donutíš ostatní Američany platit vyšší ceny. Zdá se ti to správné?“

„Já nevím.“

„Tak se zamysli nad tím, zda je to moudré. Jestliže se určité skupině Američanů nedaří v konkurenci na světovém trhu proto, že jejich dovednostmi disponuje na celém světě mnoho dalších, jak by se měla Amerika zachovat? Měla by je před touto konkurencí ochránit a izolovat je od ní, nebo je – případně jejich děti – nějak motivovat k tomu, aby své dovednosti zdokonalili? Doufám, že jsi během dnešního večera pochopil, že rozhodnutí, které musí Amerika učinit, nespočívá mezi větším a menším počtem pracovních míst. Ve skutečnosti jde o rozhodnutí mezi rozvíjejícím se a neměnným světem. Mezi světem, který podporuje jednotlivce v jejich snech a v nabývání dovedností k uskutečnění těchto snů, anebo světem, který od lidí vyžaduje, aby byli spokojeni s tím, co mají, a aby tolik nesnili.“

„A co je lepší, Dave?“

„Rozhodnutí je na tobě. Dovol mi ale ještě jednu myšlenku. V bibli, v Páté knize Mojžíšově, se Bůh obrací na Izraelity se slovy: ‚Předložil jsem vám život i smrt, požehnání i zlořečení; vyvolte si tedy život.‘ Mnoho vykladačů bible si lámalo hlavu nad tím, proč Bůh žádá či přikazuje Izraelitům, aby si zvolili život. Co je to za rozhodování mezi životem a smrtí? To přece není žádná volba. Je samozřejmé, že by se člověk měl rozhodnout pro život. Proč ale Bůh žádá samozřejmé? Možná že volbu mezi životem a smrtí nemínil Bůh tak doslova, ale narážel zde jen obrazně na rozhodnutí mezi životem plným nových zážitků a zkušeností a strachem a snahou před nimi utéci. Rozhodni se pro život, Ede.“

„Ale jaký život, Dave? Vždyť oba vypadají lákavě a já... Hele, Dave! Dave! Dave!“

Byl jsem pryč. Můj čas vypršel a Ed zůstal sám. Byl zpět ve své pracovně, zpět v roce 1960, zpět ve Star ve státě Illinois. Frank Sinatra si stále ještě z gramofonu vyléval srdce. Martha spala ve vedlejším pokoji. Malý Steven a Susan spali hlubokým spánkem dole v přízemí. Nedaleko odtud stála Stellar Television Company, na noc pečlivě zamčená a tiše čekající na další den výroby. Televizory byly jediným výrobkem v Americe, jehož dovoz ze zahraničí byl zcela zakázán. Epcot Center a Disney World byly pouhou představou Walta Disneyho. Neexistovaly žádné osobní počítače, ani mražené jogurty. Ani videorekordéry, ani *Toy Story – Příběh hraček*. Neexistoval žádný Federal Express, žádný Wal-Mart, žádné Circuit City a žádný Microsoft. To vše jen viselo ve vzduchu, neuskutečněné.

Ed seděl nějakou dobu jako omráčený. Vytrvale zíral na kus čokoládového dortu a sklenici mléka. Obojí stálo doposud v jeho pracovně na stole, stejně čerstvé, jako jsme to tam před naším výletem zanechali. Eda konečně přemohl spánek.

„Zlato, vzbud' se! Máš přece v Los Angeles ten projev pro Francka Batese. Nestihneš letadlo.“

„Martho!“

„Ede, proč jsi spal tady? Pomůžu ti zabalit, jdi se zatím osprchovat.“

Ed toho moc neřekl. Marthu to ale nepřekvapilo. Věděla, že Ed má plnou hlavu myšlenek. Jen netušila, jak moc plnou.

Do Los Angeles doletěl podle plánu. Napsanou řeč, kterou mu poslal Frank Bates a kterou ho měl nominovat na prezidenta, si přivezl s sebou. Když jsem to tak Seshora viděl, srdce se mi sevřelo, ale doufat jsem nepřestával. Věděl jsem, že je stále ještě čas.

Byl svěží losangeleský den, 14. července roku 1960, 11 hodin. Před vchodem do hotelu Beverly Hills zastavil taxík a z něj vystoupil Ed Johnson. Ohlásil se na recepci a zamířil do pokoje. Požádal personál hotelu, aby mu nepřepojovali žádné hovory a vzbudili ho ve 4 hodiny odpoledne. Usnul hlubokým spánkem. Ani nevím, zda to bylo dobré nebo špatné znamení.

Ed se probudil a šel se osprchovat. Oblékl si čistou košili a oblek. Vzal si taxík a odjel na pláž v Santa Monice, kde se téměř hodinu procházel. Nakonec se usadil na lavičce v travnatém parčíku s výhledem na oceán, oddělující dvě velké ekonomiky poválečné éry – Japonsko a Spojené státy. Chvilí tam zůstal sedět a pozoroval, jak se Země pomalu otáčí a moře na obzoru pomalu zakrývá Slunce. Pak si mávl na taxi a vyrazil na stadion, kde se měl konat ten sjezd. Stále měl u sebe svůj proslov, což mě trochu znervózňovalo.

Čas plynul pomalu – jak pro Eda, tak pro mě. Dav připomínal vlnící se moře nápisů, transparentů a plakátů. Přívrženci Franka Batese mávali hesly jako: ‚Amerika především!‘, ‚Svobodný obchod je nespravedlivý obchod!‘, ‚Chraňme americká pracovní místa – stop zahraničnímu zboží!‘ A nakonec i mé nejoblíbenější: ‚Budeme-li zahraniční zboží kupovat, kde budou naše děti pracovat?‘ Konečně přišla řada na Eda. Jeho projev měl být pro nominaci Franka Batese klíčovým. Novináři a televizní kamery byly připraveni. Ed se postavil a začal pomalu se svým proslovem.

Četl jej z papírů, které si přinesl a na nichž byl projev vypracován lidmi z týmu Franka Batese. Mluvil o Franku Batesovi a úspěšnosti Stellar Television Company. Mluvil o Star, svémrodném městě. O věcech, které činí Star – stejně jako ve skutečnosti každé malé město v Americe – výjimečným: o otevřených srdcích jeho obyvatel, o jednoduchosti, o poklidném běhu života. Byl to pěkný život a Ed ho dokázal správně popsat.

Z lidí, kteří Edovi naslouchali, byla cítit pýcha a hrdost. Ačkoli jich mnoho pocházelo z Chicaga, Los Angeles a New Yorku, jejich hrdost na Ameriku plnou takových malých měst byla opravdová.

„V mém rodném městě Star lze i obtížnější stránky života zvládnout díky rodinné atmosféře, která zde vládne. Znáte své sousedy, protože vedle nich dlouhá léta žijete. Vaši přátelé jsou vám přáteli na celý život. A rodina je tu od toho, aby s vámi prožívala dobré i špatné časy. Můj otec se ve Star narodil, založil tu Stellar Television Company a také zde zemřel. Já jsem se rovněž narodil ve Star a budu zde žít až do své smrti. Mé děti se zde narodily a pravděpodobně zde i zemřou.“

Ed se u této věty zarazil. Vypadalo to, že se ve svém vyprávění ztratil. Úplně jsem si ho představoval, jak si v duchu opakuje svoji poslední větu: „Mé děti se zde narodily a pravděpodobně zde i zemřou.“ Tak jsem si říkal, zda si třeba v tu chvíli nepředstavuje svou dceru Susan v Hongkongu nebo Stevena se svou vlastní firmou někde v Kalifornii.

Ed se zhluboka nadechl. A já s ním – nezbývalo totiž už příliš času. Když začal Ed znovu mluvit, odsunul připravený projev stranou a zadíval se zpřímá na dav lidí před sebou.

„Do Los Angeles nejezdím moc často. Pokaždé je mi trochu úzko, když sem mám přijet. Všechno je to tu tak nějak hlučnější a rychlejší. Je to tu jiné než ve Star a změna vždy trochu nahání hrůzu. Ale za pár dní se obvykle cítím v Los Angeles, Chicagu či New Yorku jako doma. Ne natolik, že bych zde chtěl zůstat, ale dost na to, abych chápal ty z vás, kteří se rozhodli zde žít. Je to sice hlučnější a rychlejší, ale něco na tom je. Je zde víc života.“

Samozřejmě i ve Star se tu a tam něco děje. Každý měsíc přijde do místního kina nový film. Dokonce i ve Star – stejně jako v jiných malých městech – máme své snílky i ty, kteří svých snů dosáhli. Máme zde lidi, kteří touží tento svět přetvořit. Ve Star to může být třeba malý chlapec, který touží řídit svoji vlastní firmu. V jiném městě to může být chlapec, který sní o tom, že se jednou stane vynálezcem či napíše skvělý román.

Amerika by nebyla Amerikou bez velkých a malých měst. Nedávno jsem se podíval do jedné cizí země.“

Ed se odmlčel. Zahleděl se do velkého hlediště, jako by čekal na slova, která by odhalila to, co mu leželo na srdci.

„Když opustíte domov, začnou vám chybět všechny ty známé drobnosti, ze kterých byl váš svět postaven. Snídaně s vaší ženou. Procházka s vašimi dětmi po večeri pod oblohou plnou hvězd.“

Místní noviny. Váš holič. Pozdravy lidí, které potkáváte na cestě do práce. Jsou to jen maličkosti. Ale všechny tyto maličkosti nabývají dohromady na významu a jsou něčím, co vám všude jinde chybí.

A víte proč? Protože Amerika je stále zemí, kde je všechno možné. Když mluví v Americe rodič se svým dítětem, mohou sice mluvit o přítomnosti, ale budoucnost se nad nimi vznáší jako nějaký příslib či naděje.

Návrat ze zmíněného výletu zpět do Ameriky, kterou mám tak rád, mi umožnil uvědomit si, jak skvělá a jedinečná je to země. A je to právě vitalita a životní elán, díky nimž je Amerika tak skvělá. Část z této vitality vychází z našich lidí. Většina je ale způsobena americkými zákony a institucemi, které z nás dělají svobodné lidi a které umožňují, aby se přísliby budoucnosti naplňovaly. Musíme bedlivě střežit ducha, na němž je Amerika postavena, ducha tvořivosti, změn a života. Bůh vám žehnej a Bůh žehnej Franku Batesovi. Dobrou noc!“

Dav začal hlasitě projevovat svůj souhlas, ale nebyl jsem si jist, čemu či komu byl potlesk vlastně určen. Zčásti asi Edu Johnsonovi a částečně Franku Batesovi a nejvíce asi Americe. Když se dav konečně uklidnil, začali lidé přemýšlet, jak vlastně souvisela Edova řeč s Frankovým protekcionismem. Někteří spatřovali spojitost mezi protekcionismem a ochranou amerického způsobu života. Jiní naopak říkali, že Ed vůbec protekcionismus nezmínil, a pokud ano, pak jeho klady vlastně zcela popřel. Nemohli pochopit, proč odložil poslední část projevu, jen aby mohl mluvit o úžasnosti Ameriky. Říkali, že tím Franka Batese zradil.

Také jsem si to myslel. Možná bych byl radši, kdyby se Ed o škodách, které cla a kvóty způsobují, vyjádřil poněkud příměji, ale nepřímá cesta, jak něčeho dosáhnout, se může někdy ukázat tím nejlepším řešením...

15. Závěrečná slova Davida Ricarda

Zradil Ed Johnson Franka Batese? Těžká otázka. Toho roku získal nominaci jeden mladík z Massachusetts a ten se taky nakonec dostal do Bílého domu. Frank Bates ještě kandidoval v dalších volbách do Kongresu, ale prohrál, i když velmi těsně. Zničil tedy Ed Johnson Frankovu kariéru? Domnívám se, že nikoli, i když je pravdou, že mu Edova řeč nijak zvlášť nepomohla. Byla to jen zoufalá snaha udržet si respekt ze strany politika a zároveň respekt k sobě samému. Většina lidí jeho řeč stejně nepochopila a brala ji za pouhý projev politické naivity. Vyčítali Franku Batesovi, že nechal ke shromáždění promlouvat nějakého byznysmena a že nechal zahodit zbytek projevu napsaného Batesovými lidmi.

Někteří ale stejně obviňovali Eda. Třeba sám Frank. Na Eda již nikdy nepromluvil, což však Edovi pravděpodobně nijak zvlášť nevadilo. Ed se rozhodl odejít ze své branže a firmu prodal Japoncům pod podmínkou, že ji budou ještě nejméně tři roky provozovat, aby měli jeho bývalí zaměstnanci dostatek času na to, aby se poohlédli po jiném místě.

Někteří lidé za to Eda pomlouvali za jeho zády, jiní to dělali zcela otevřeně. Ed přijímal i to nejhorší s úsměvem. Přišel o několik přátel. Mnozí tomu nikdy neporozuměli, a ani se o to nesnažili. Sám Ed by měl problémy vysvětlit, jak vše vlastně myslel a proč to všechno udělal. Nakonec se o to přestal pokoušet a spokojil se se svým pokojným životem, věnovaným své ženě, svým koníčkům a výletům za vnučaty do Bostonu a Kalifornie.

Co se mé osoby týče, možná by vás můj příběh zajímal stejně jako osud Eda Johnsona. Rád bych vám sdělil více, ale podepsal jsem množství čestných prohlášení, v nichž jsem se zavázal, že budu zachovávat detaily v tajnosti. Vždyť víte, jací ti Nahoře jsou – pořád samá svobodná vůle a tak. Mohu ale říci, že věci nabraly optimističtější směr, než jsem já sám kdy považoval za možné. Bohužel vám nemohu sdělit, jaké to je. Edův projev mi tady Nahoře rozhodně pomohl několik překážek překonat, i když jich na mne ještě stále mnoho dalších čeká. Posmrtný život je v tomto smyslu

něco jako život sám. Když už si myslíte, že jste dosáhli vrcholu, objeví se na obzoru před vámi další vrcholy, které je třeba zdolat. Od někoho prostě vyžadují víc, od jiného méně. Tak už to chodí.

Jednu informaci vám ale svěřit mohu. Klíčem k mé obhajobě byla ona poznámka o tom, že je třeba si zvolit život. Není to tak, jak byste si možná mohli myslet, že bych si chtěl Šéfa získat citací z jedné z jeho nejoblíbenějších knih. Víte, takhle to tam Nahoře nefunguje. Považoval jsem za klíčové, a o to mi šlo, abych se vyhnul ekonomickému pohledu, úzce definovanému jako životní úroveň. Nerozumějte mi špatně – ekonomie byla na mé straně. Ale peníze nejsou všechno. Svěřím vám tajemství, k jehož udržení jsem se nezavázal: ekonomové chápou lépe než kdokoli jiný, že ve skutečnosti opravdu nejde o peníze, ale o cíle, kterých se lidé snaží dosáhnout, o užívání si jich v případě, že se to lidem podaří, a o snění o cílech, kterých by lidé jednou dosáhnout chtěli.

Pokud vás můj příběh alespoň zčásti zaujal, chtěl bych vás o něco požádat. Od časů, kdy jsem já byl ekonomem, se postupně stalo módou se příslušníkům mé profese vysmívat za údajnou nerozhodnost a názorovou rozdílnost v různých otázkách. Možná se mi příliš nepodařilo vysvětlit teorii komparativních výhod všem lidem, kteří se nad tímto světem zamýšlejí. U ekonomů jsem ale dosáhl nesporně většího úspěchu. Dokonce i ti, kteří proti svobodnému obchodu vznášejí teoretické argumenty, velmi váhají s obhajobou cel a kvót v praxi. A tak až příště uslyšíte někoho vyprávět vtipy o nerozhodných ekonomech, nepodporujte jej předstíraným smíchem, k němuž slaboduché vtipy svádějí. Usmějte se na něj pohledem člověka, který ví své, a řekněte mu, že například v otázce mezinárodního obchodu jsou ekonomové naopak velmi jednotní a že jste o tom slyšeli sice z velmi starého, ale přesto důvěryhodného zdroje.

Všem těm z vás, kteří občas probdívají noci v myšlenkách o tom, co všechno by mohlo být, přeji sladké sny!

16. Vysvětlivky, prameny a další literatura

STAR V ILLINOIS

Žádné město Star v Illinois není. Ani žádná Stellar Television Company nikdy neexistovala. Nicméně mezi lety 1948 a 1974 měla společnost Motorola jednu svoji továrnu ve městě Quincy (v Illinois), kde se vyráběly televizory Quasar. Prodala ji společnosti Matsushita pod podmínkou, že výrobu v Quincy zachovají. V roce 1976 Matsushita nakonec továrnu uzavřela s poukazem na špatné podmínky na trhu televizorů. Výrobu zachovala jen ve městě Franklin Park, v další továrně, kterou od Motoroly koupila.

Město Quincy mělo v roce 1960 asi 42 tisíc obyvatel. V době svého vrcholu zde Motorola zaměstnávala 3 tisíce lidí a vyráběla 2 tisíce televizorů denně. V roce 1990 mělo Quincy 39 tisíc obyvatel.

Inspiroval jsem se vzpomínkami a osudy zaměstnanců Motoroly v Quincy ke smyšlení příběhu o Stellar Television Company ve Star. Děkuji Dougu Wilsonovi a Judy Nelsonové, redaktorovi a knihovnici deníku *Quincy Herald-Whig*, za poskytnutí dobových informací a zpřístupnění zdrojů. Děkuji Lois Tyerové, pracovníci místní veřejné knihovny, za poskytnutí článku o setkání bývalých zaměstnanců Motoroly po pěti letech po uzavření továrny. Díky Robertu Meyerovi, bývalému zástupci na střední škole v Quincy, za jeho vzpomínky na dopad, který mělo uzavření továrny na osudy dětí v Quincy.

Jsem vděčný všem bývalým pracovníkům továrny, kteří věnovali svůj čas rozhovoru se mnou: Joy Viarové, bývalé vedoucí linky; Robertu Morrisovi, bývalému předákovi; Carlu Swedovi, bývalému manažeru továrny; Leemu Websterovi, bývalému technikovi; Stevu Moodymu, který pracoval na příjmu ve skladu; Donně Moodyové, bývalé pracovníci závodní jídelny; Jane Slaterové, bývalé operátorce, jež měla na starosti elektrickou instalaci a pájení; Joanne Felkerové, bývalé účetní; Onetě Burnerové, bývalé kuchařce a pokladní v závodní jídelně; a Chris Schorkové, která pracovala na různých pozicích při zpracovávání účetnictví, evidence zásob a mzdové agendy.

Tito pracovníci si doposud zachovávají silný pocit věrnosti Motorole a vděčnosti za léta strávená prací v této továrně. Jedna z bývalých pracovnic mi říkala, že pokud ona sedí v autě, její muž nikdy nejedzí kolem budovy bývalé továrny, neboť by se pokaždé rozplakala. Všichni považovali Motorolu za slušného a poctivého zaměstnavatele. Vyprávěli mi, jak s láskou vzpomínají na podnikové taneční zábavy, pikniky a sportovní události. Nikdo z nich necítí zatrpkllost kvůli prodeji továrny Japoncům, ačkoliv někteří mají Japoncům za zlé, že nakonec výrobu zastavili. I když všichni, s nimiž jsem mluvil, vyjádřili větší či menší lítost nad tím, že byla továrna uzavřena, převládá názor, že většina propuštěných pracovníků si našla novou práci do jednoho roku od uzavření továrny.

Asi jeden rok poté, co byla továrna Motoroly uzavřena, otevřela v Quincy svůj provoz společnost Broadcast Electronics Company a ta některé z propuštěných pracovníků zaměstnala. Rád bych poděkoval Cathy Ellerbrockové a Stevu Wallovi z této společnosti za zprostředkování kontaktu na bývalé zaměstnance Motoroly. Jiní pracovníci si našli práci přímo ve městě u Harris Allied Broadcast Company nebo u MicroENERGY. Další našli novou práci u Forda v jeho továrně na výrobu bezpečnostních pásů nedaleko v Missouri, která však byla po několika letech rovněž uzavřena.

Každý, s kým jsem mluvil, považoval ztrátu motorolské továrny za těžkou ránu pro Quincy, ale všichni měli pocit, že jejich děti – následující generace Quincy – se mají lépe, než se měli oni. Jak prohlásil jeden z nich: „Možná si občas na něco stěžují, ale mají všechno. Dvě auta, dům plný nábytku, někteří dokonce i loď.“ Jeden bývalý pracovník tvrdil, že většina mladých s vysokou školou nenachází v Quincy uplatnění, a proto se stěhují pryč. Nejtrefnější poznámkou, kterou jsem zaslechl a která se nějak vztahuje k tématu této knihy, byl názor na to, jaké byly přednosti práce pro Motorolu: „Byla tu stále taková rodinná atmosféra. Nikoho ani nenapadlo se nějak dále vzdělávat a učit se něčemu jinému, co by člověka nakonec ani nemuselo bavit.“

CLEARVIEW V ILLINOIS

Žádné Clearview v Illinois není. Jeho skutečným obrazem, kterým jsem se nechal inspirovat, je město Arcola v Illinois. Deník *St.*

Louis Post Dispatch ze 7. září roku 1992 otiskl reportáž o vlivu NAFTA na odvětví výroby košťat, kde byla zdůrazněna hrozba, kterou NAFTA představuje pro Libman Broom Company v Arcole. Mluvil jsem s jedním z jejích vlastníků, Williamem Libmanem, který mi pověděl o svých cestách do Washingtonu, kde se snažil proti NAFTA bojovat.

SMYŠLENKY

K dokreslení situace a rozhodnutí, jemuž Ed Johnson a s ním celá Amerika čelili, jsem si dovolil řadu věcí si domyslet. Amerika se od roku 1960 velmi změnila, a ne všechny tyto změny lze připsat na vrub relativně otevřeným hranicím Spojených států vůči zahraničnímu zboží. Pochybuji, že politika omezeného mezinárodního obchodu by ponechala malé americké město beze změn, ani si například nemyslím, že by relativní otevřenost ekonomiky Spojených států mezi rokem 1960 a dneškem vedla k většímu podílu žen na zaměstnanosti. Obrovský nárůst podílu žen na pracovní síle nicméně ukazuje na pružnost trhu práce a jeho schopnost se přizpůsobit změnám. Omlouvám se Demokratické straně za cosi, co by mohlo být historickou nepřesností. V roce 1960 by totiž protekcionista Frank Bates býval mohl být spíše republikán. Nicméně vzhledem k tomu, že dnes je obchodní protekcionismus častěji programem Demokratické strany, udělal jsem Franka Batese demokratem.

Je důležité mít na paměti, že skutečná Amerika není ani dnes světem svobodného obchodu. Amerika používá tisíce cel a kvót na neskutečně přesně definované skupiny produktů. Ačkoliv v roce 1996 byla průměrná celní sazba ve Spojených státech na úrovni 2,5 procenta, je dovoz mnohých výrobků – včetně potravin, ošacení a nádobí, jako jsou třeba talíře či skleničky – z byrokratických či politických důvodů zatížen relativně vysokými celními sazbami. Nejvíce omezující kvóty existují na dovoz textilu a oděvů. ITC (ve zprávě *The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints*) odhaduje, že v roce 1996 způsobila americká cla a kvóty na dovoz textilu a oděvů škodu americkým spotřebitelům ve výši 10 miliard dolarů. Tato skrytá daň dopadá v nepoměrně vyšší míře na chudé. Jak jsem navíc ukázal v kapitole 11, na základě antidumpingových

zákonů mohou úředníci uvalovat poplatky podobné clům, aniž by jejich uvalení schválili politici. Množství případů, kdy jsou takové poplatky uvaleny, je neradostně vysoké.

FAKTA A SKUTEČNOSTI

Příběh o Edovi jsem se rozhodl umístit do roku 1960, neboť tento rok představoval počátek nárůstu dovozu televizorů z Japonska. Kdykoliv to bylo možné, používal jsem údaje z roku 1999. Pokud to možné nebylo, použil jsem nejnovější dostupné údaje, popřípadě údaje použité autory jednotlivých studií, z nichž jsem čerpal.

Kapitola 3

Doba, po jakou musí dělník pracovat, aby si vydělal na televizor, byla vypočítána následujícím způsobem. Není jednoduché získat údaje o prodejních cenách v obchodech z roku 1960. Využil jsem tedy katalogu společnosti Sears z roku 1960, kde je nabízen televizor s úhlopříčkou 55 cm schopný přijímat UHF i VHF za 180 dolarů. Průměrný týdenní příjem ve výrobních odvětvích činil v roce 1960 něco málo pod 90 dolarů. A tak průměrný dělník ve výrobním podniku potřeboval dva týdny práce k tomu, aby si na televizor vydělal. Dnes je snadnější vypočítat čas potřebný k získání televizoru použitím hodinových mzdových sazeb ve výrobě. V roce 1999 byl na internetových stránkách společnosti Circuit City nabízen televizor Sony Trinitron za 280 dolarů. Při hodinové mzdě ve výrobní sféře, která v roce 1998 činila 13,49 dolarů (viz tabulka B-47 v *Economic Report of the President* z roku 1999), je možné tento televizor získat ani ne za tři dny práce. Televizor General Electric o úhlopříčce 50 cm prodávaný za 150 dolarů je tak možno získat za o něco málo více než jeden den práce. Ačkoliv je trochu menší, má na druhou stranu zase dálkové ovládání a časovač vypínání, a tak lze vlastně tvrdit, že *nominální* cena televizorů byla v roce 1999 nižší než v roce 1960.

Takové srovnání je podhodnoceno v neprospěch roku 1999 z několika důvodů. Cena nejlevnějšího televizoru s dálkovým ovládaním dosahovala roku 1960 výše 380 dolarů, tedy asi měsíčního příjmu průměrného dělníka ve výrobě. V roce 1999 se jednalo

o barevný televizor daleko vyšší kvality, a to nejen z hlediska příjmu, ale zejména co se týče spolehlivosti a nároku na údržbu. V neposlední řadě je třeba mít na paměti, že dělník v roce 1999 dostával za práci kromě vlastní mzdy daleko více funkčních požitků než dělník v roce 1960.

A tak ačkoliv jsme nyní odkázáni na televizory vyráběné v zahraničí, jejich skutečná cena vyjádřená tím, jak dlouho musí průměrný dělník ve výrobních odvětvích pracovat, aby si na televizor vydělal, je podstatně nižší. K podobnému závěru bychom došli i při použití hodinových mezd v nevýrobních odvětvích.

V případě téměř každého výrobku platí, že během posledních 40 let rostly jeho ceny pomaleji než mzdy, z čehož jinými slovy plyne, že životní úroveň obyvatel Ameriky se stále zvyšovala. Michael Cox a Richard Alm ilustrují ve své knize *The Myths of Rich and Poor* na příkladě mnoha výrobků skutečnost, jak zásadně se doba potřebná k získání prostředků na jejich nákup snížila.

Kapitola 4

V kapitole 4 se věnuji zlepšení životní úrovně v Americe mezi rokem 1960 a dneškem. Když došlo v roce 1991 v Americe k hospodářskému poklesu, mnoho lidí tvrdilo, že americká ekonomika od roku 1973 stagnovala, a obviňovalo z této skutečnosti Japonce. V prvním vydání této knihy jsem uvedl, že takové tvrzení není možné ani na empirických, ani na teoretických základech obhájit. Tato otázka však ztratila hodně ze své aktuálnosti v důsledku hospodářského růstu v 90. letech, v důsledku přiznání nedostatků ve vypovídací schopnosti indexu spotřebitelských cen (CPI) a v důsledku odchodu Japonska z vrcholu slávy tím, jak se jeho ekonomika dostala do potíží.

Údaje o hodinových mzdách z roku 1960 (2,09 dolaru) a 1998 (12,77 dolaru) byly převzaty z tabulky B-47 publikované v *Economic Report of the President* z roku 1999. Reálná změna výše mezd představuje 24 procent. K přepočtu nominálních změn na reálné jsem použil cenový index CPI-U-X1 uvedený v tabulce B-62 publikované v *Economic Report of the President*.

K odhadu výše celkové odměny pracovníků včetně funkčních požitků a dalších výhod jsem použil tabulku B-49 z výše zmiňované publikace z roku 1999. Použil jsem údaje o nominální celko-

vé odměně za jednu hodinu práce v obchodním sektoru, k jejich přepočtení na reálné veličiny byl použit zmíněný index CPI-U-X1. Takový výpočet vykazuje mezi lety 1960 a 1988 nárůst ve výši 73 procent. Zdrojem údajů o hrubém domácím produktu na obyvatele je tabulka B-31 z *Economic Report of the President*.

Podrobnější analýzu vývoje mezd v posledních letech lze nalézt v knize Richarda McKenzieho *What Went Right in the 1980*, či ve sborníku sestaveném Marvinem Kostersem *Workers and Their Wages*. V rozporu s rozšířeným tvrzením, že reálné mzdy klesají, tito autoři zjišťují, že americké mzdy v 60., 70. i 80. letech rostly, ačkoliv byl jejich růst v posledních dekadách pomalejší než v dekadách předchozích.

Údaje o zaměstnanosti ve výrobních odvětvích a struktuře zaměstnanosti byly převzaty z tabulek B-46 a B-41 z *Economic Report of the President*.

Použité údaje, jako je např. podíl pracujících žen, počet pracovních míst ve Spojených státech a podíl pracujících v zemědělství, byly získány z různých zdrojů včetně *Historical Statistics of the United States*, *Statistical Abstract of the United States* a *Economic Report of the President* z roku 1999.

I na vrcholu protijaponské kampaně počátkem 90. let převyšovala Amerika Japonsko v životní úrovni, přepočtené dle parity kupní síly, která bere v úvahu rozdíly v cenách v jednotlivých zemích, o více než 20 procent. Podle publikace Světové banky *World Development Report* byla v roce 1997 životní úroveň v Americe o 23 procent vyšší než v Japonsku.

Nárůst podílu žen na zaměstnanosti lze nalézt v tabulce B-37 v *Economic Report of the President* z roku 1999. Údaje o platech a zaměstnanosti ve výrobních odvětvích byly převzaty z Úřadu statistiky trhu práce [angl. *Bureau of Labor Statistics*]. Chtěl bych poděkovat Haroldu Brownovi, Phyllis Ottové, Michaelu Murphymu a Karen Kosanovičové z Úřadu statistiky trhu práce za jejich pomoc při dohledání různých dat.

Kapitola 5

Údaj o celkovém počtu dělníků zaměstnaných v roce 1960 při výrobě automobilů společnostmi General Motors, Ford a Chrysler mi poskytl Jason Vines z Amerického sdružení výrobců automobilů

[angl. *American Automotive Manufacturer's Association*], jemuž se podařilo tento údaj dopočítat. Jedná se o dělníky zaměstnané v amerických továrnách a placené dle počtu odpracovaných hodin. Děkuji mu za jeho čas a jeho smysl pro přesnost. Údaje z roku 1997 pocházejí z výroční zprávy společnosti Chrysler, za General Motors je poskytla Leah Harinová a za Ford Wendy Parsonsová. Údaje za General Motors zahrnují i zaměstnance Delphi, oddělení, které se později od General Motors oddělilo, a tak je údaje za rok 1999 již nezahrnují. Údaje o celkové zaměstnanosti v americké ekonomice jsou z tabulky B-46 z *Economic Report of the President* z roku 1999 doplněné o data ze Statistického úřadu [angl. *Census Bureau*].

Kapitola 7

Odhad vlivu „dobrovolného“ omezení japonského exportu do Ameriky na ceny amerických automobilů byl převzat z práce Roberta Crandalla „Import Quotas and the Automobile Industry: The Case of Protectionism“, publikované v *Brookings Review* v roce 1984.

Kapitola 9

Pozadí projektu Concorde lze nalézt v mnoha člancích v populárním tisku. Údaje o cenách letenek byly poskytnuty při telefonickém dotazu u British Air dne 6. září roku 1999. Zpáteční letenka Concorde na trase New York – Londýn stála bez předchozí rezervace 10 297 dolarů. Obyčejným letadlem stála stejná trasa rovněž bez předchozí rezervace 1326 dolarů.

Zmínka o vlivu společnosti Sematech je založena na článku Douglase Irwina a Petera Klenowa „High-Tech R&D Subsidies: Estimating the Effects of Sematech“ publikovaném v *Journal of International Economics* v roce 1996.

Kapitola 11

Další podivné okolnosti a podrobnosti o případu polských golfových vozíků zmiňovaném v kapitole 11 lze nalézt ve svazku 57 Federálního registru 10 334 z 25. března roku 1992. Údaje o případech dumpingu mezi lety 1986 a 1992 pocházejí z telefonického rozhovoru s Keithem Andersonem z ITC. Informace a statistická data jsem rovněž čerpal z prací Tracy Murrayové a N. Davida Palmete-

ra publikovaných v knize *Down in the Dumps: Administration of the Unfair Trade Laws*, sestavené Richardem Boltuckem a Robertem E. Litanem. Další údaje o dumpingových případech a jejich používání v jednotlivých zemích lze nalézt v článku Keithe Andersona „Antidumping Laws in the United States – Use and Welfare Consequences“ publikovaném v *Journal of World Trade* v roce 1993.

Další data

Sjezd Demokratické strany v roce 1960 se konal v Los Angeles v *Memorial Sports Arena* od 11. do 15. července.

Podle Wardovy ročenky *Automotive Yearbook* z roku 1962 byly nejprodávanějšími automobily v roce 1960 Ford Fairlane a Chevrolet Impala, a tak jsem je ponechal oblíbenými i v roce 2000 ve světě bez dovozů. Dnes jsou nejprodávanějšími automobily v Americe Honda Accord a Ford Taurus. Ford Fairlane z roku 1960 měl spotřebu 16,8 l/100 km ve městě a 12,4 l/100 km na dálnici. Odpovídající údaje pro Hondu Accord jsou 10,2 a 7,8 l/100 km a pro Ford Taurus 11,8 a 8,4 l/100 km. Tyto hodnoty byly převzaty z internetové stránky Úřadu na ochranu životního prostředí [angl. *Environmental Protection Agency*] věnované hospodaření s palivy (<http://www.fueleconomy.gov>).

Rád bych poděkoval Tracii Tillingerové z *Automotive News* a Ronu Grantzovi, kurátorovi Národní sbírky automobilové historie [angl. *National Automotive History Collection*] v Detroitské veřejné knihovně [angl. *Detroit Public Library*], za jejich pomoc při vyhledávání údajů z roku 1960 a poskytnutí dalších informací o americkém automobilovém průmyslu. O Hondě Accord mluvím jako o zahraničním voze, ačkoliv tomu tak bylo pouze v minulosti. Již po mnoho let je většina těchto automobilů vyráběna v Marysville v Ohio.

Další literatura

Veškeré poznámky a narážky na život a ekonomickou teorii Davida Ricarda jsem se snažil činit co nejpresnější. Jeho názory na ochranu životního prostředí, WTO a další politické otázky jsou přirozeně pouze výsledkem mé spekulace. Ricardovým klasickým dílem je kniha *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Není to nijak lehké čtení. On-line verzi tohoto díla lze nalézt na internetové stránce www.econlib.org.*

Výjimečně nápadité a jasné argumenty ve prospěch svobodného obchodu lze nalézt v esejích Frédérica Bastiata. Je vhodné začít s jeho knihou *Economic Sophisms* (vydala Foundation for Economic Education v roce 1996) a poté přejít k jeho esejům sebraným v knize *Selected Essays in Political Economy* (vydala Foundation for Economic Education v roce 1995). Bastiat zemřel roku 1850, avšak jeho dílo se čte stejně lehce, jako kdyby bylo napsáno včera o problémech zítřka.**

Dobrou učebnicí o mezinárodním obchodě je kniha *World Trade and Payments* od Richarda Cavese, Jeffreyho Frenkela a Ronalda Jonese. Zajímavě podané otázky obchodní politiky lze nalézt v knihách *Protectionism* od Jagdishe Bhagwatiho či *Pop Internationalism* od Paula Krugmana, které však vyžadují určité základní znalosti ekonomie.

Nádhernou ilustraci toho, jak nechutné politikaření se skrývá za obchodní politikou, představuje kniha Jamese Bovarda *The Fair Trade Fraud*. V knize najdete úžasné příklady absurdit v americké obchodní politice a skvělý přehled jednostrannosti a zaujatosti ministerstva obchodu [angl. *Department of Commerce*] při dumpingových řízeních. Kniha *The Borderless World*, kterou napsal Kenichi Ohmae, poskytuje několik výborných postřehů z druhé strany Pacifiku. Tatsuo Achiwa si zaslouží mé díky za to, že mne na existenci této knihy upozornil. Myšlenkový vývoj teorie mezinárodního obchodu je předmětem knihy Douglase Irwina *Against the Tide: The Intellectual History of Free Trade*.

V posledních letech přicházejí někteří ekonomové s jedním teoretickým argumentem v neprospěch svobodného obchodu. Můj pohled na tento argument jsem se snažil ilustrovat v kapitole 9. Formální výklad jejich argumentu lze nalézt v knize Paula Krugmana *Rethinking International Trade*. I zastánci tohoto teoretického argumentu jsou většinou proti obchodním omezením a průmyslové či exportní politice v praxi. Výjimkou je Laura Tyson. Její kniha *Who's Bashing Whom* obsahuje návody k aktivní roli vlády v obchodní politice.

* V českém jazyce bylo vydáno jako *Zásady politické ekonomie a zdanění*, SNPL, 1956. [Pozn. překl.]

** On-line verzi mnohého z Bastiatova díla lze rovněž nalézt na internetové stránce www.econlib.org. V českém jazyce je část Bastiatova díla dostupná v následujících knihách: Frédéric Bastiat: *Co je vidět a co není vidět*, Liberální institut, 1998; Frédéric Bastiat: *Zákon*, Academia, 1991. [Pozn. překl.]

REJSTŘÍK

A

Accord (Honda)	23, 157
vliv na Ford Taurus	77, 138
Airbus	94–95
Algonquin (hotel)	101–103
Alm, Richard	154
Anderson, Keith	156–157
Antidumping, viz Dumping	
Apple (počítače)	132
Arcola, Illinois	151
Automobilový průmysl, srovnání zaměstnanosti v	37, 155–156

B

Bastiat, Frédéric	158
Bates, Frank	
a zákaz dovozu televizorů	19, 21, 54–55, 67, 76–77
a zákaz veškerých dovozů	54
a sjezd Demokratické strany v roce 1960	145–147
Beverly Hills (hotel)	145
Bible, Pátá kniha Mojžíšova	144
Bijou (kino) ve Star	23, 146
Boeing	66, 71, 94, 132, 134–135, 139
Boltuck, Richard	157
Bovard, James	158

C

Caves, Richard	158
Circuit City (obchod)	27, 30, 65, 76, 107, 142, 144, 153

Cla

průměrné sazby v roce 1996	152
srovnání s kvótami	69–71
jejich vliv	
na zaměstnanost	60–63
na cenu domácích výrobků	55–58
na blahobyt	58–60, 64–65
Clarksville, Illinois	37–39, 41–42, 53, 125–126
Clean Air Act, viz Zákon o čistém vzduchu	117
Clearview, Illinois	124–127
Clements, Jack, jeho prodejna Fordů a jeho syn Danny	37, 39–41, 53

Concorde

ceny letenek	92, 156
jeho podpora ze strany vlády	91–94, 96
Cox, Michael	154
Crandall, Robert	156

D

Děti, příležitosti pro jejich příští generaci v případě svobodného obchodu	35, 38–43, 62–63, 67–68, 126–128
Disney	66, 82, 131, 144
Dobrovolné dohody o omezení (VRA), viz VER	
Dobrovolná omezení exportu (VER), viz VER	
Dohody o svobodném obchodu, viz GATT, NAFTA, WTO	
Dolarovník (strom plodící dolary), ceny aktiv	102–103
Dumping	
jeho prokazování vládou	110–113
smysluplnost	106–110
reakce obchodních partnerů na antidumping	113
obvinění konkurentů společnosti Zenith	75

E

Edgeworth, Francis Y.	87
Epcot Center (záabavní park)	82, 144

F

Fairlane (Ford)	54, 73, 77, 129, 130, 138, 157
Federal Express	48, 143–144
Film	
<i>It's a Wonderful Life</i> , viz <i>It's a Wonderful Life</i>	
<i>Toy Story – Příběh hraček</i> , viz <i>Toy Story – Příběh hraček</i>	
Finanční účet	
obchod s aktivy	102–104
přebytek	100–101
Ford	
Fairlane, viz Fairlane	
společnost, zaměstnanost v, viz Automobilový průmysl Taurus, viz Accord	

- Frankel, Jeffrey 158
 Friedman, Milton 86
- G**
- Gates, Bill 131–132
 GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), Všeobecná dohoda o clech a obchodu 116–118
 General Motors, zaměstnanost v, viz Automobilový průmysl
 Golfové vozíky, viz Polské golfové vozíky
- H**
- Hamburgery, jejich opékání (pracovní místo) 143
 Honda Accord, viz Accord
 Hotel Algonquin, viz Algonquin
 Beverly Hills, viz Beverly Hills
 Hrubý domácí produkt, reálný růst HDP na obyvatele mezi roky 1960 a 1998 31
- CH**
- Chevrolet Impala 54, 73, 129, 157
 Chrysler ve světě bez dovozů 54
 zaměstnanost v, viz Automobilový průmysl
- I**
- Intel 95
 Internet 51–52, 127, 141, 143
 Irwin, Douglas 156, 158
 ITC (International Trade Commission) 110, 154, 156
It's a Wonderful Life (film) 20, 21
- J**
- Japonsko
 a počítačové chipy 95
 a překážky dovozu rýže 114
 a převzetí všech pracovních míst v technologicky náročných odvětvích 50
 podpora technologicky náročných odvětví 50
 průmyslová politika a MITI 32
 životní úroveň v, ve srovnání s Amerikou 30
 Johnson, Ed a psaní na stroji 25–27, 50
- jeho obchodní deficit s majitelem prodejny potravin 99–100
 jeho projev ke svým dělníkům na podnikovém pikniku 17
 jeho projev na sjezdu Demokratické strany v roce 1960 145–147
 Johnson, Martha (Edova žena), pečení vlastního chleba 135–136
 Johnson, Steven (syn Eda a Marthy) v Americe bez dovozů 141–142
 v Americe se svobodným obchodem 44–45
 Johnson, Susan (dcera Eda a Marthy) v Americe bez dovozů 141
 v Americe se svobodným obchodem 46, 51–52
 Jones, Ronald 158
- K**
- Klenow, Peter 156
 Komparativní výhoda 15, 25–26, 65–66, 149
 viz též Nepřímá cesta k bohatství
 Kosters, Marvin 155
 Košile, výroba vlastní 65, 129
 Košťata, továrna na jejich výrobu 125–128
 Krugman, Paul 158
 Kuba, její olympijské úspěchy 28–29
 Kukuřice, pěstování vlastní 34, 129
 Kvóty srovnání se cly 69–72
 vliv na ceny domácích výrobků 69–70
- L**
- Libman Broom Company 152
 Limited, The 46, 80
 Litan, Robert 157
- M**
- Mast Industries 46, 80
 McDonnell Douglas 94
 McKenzie, Richard 155
 Měny, viz Peníze
 Město Arcola, viz Arcola
 Clarksville, Clarksville
 Clearview, viz Clearview
 Quincy, viz Quincy
 Rahway, viz Rahway
 Merck 24, 26, 38, 62, 65–67, 71, 134, 139, 142
 Mexiko dohoda o svobodném obchodu s 118–128

- normy pro ochranu životního prostředí a pracovní normy 121–123
- Microsoft 131–132, 144
- Ministerstvo obchodu (USA) 109–113
- MITI (*Ministry for International Trade and Industry*), viz Japonsko
- Monsanto 113
- Motorola 23, 26, 34, 45, 132, 150
- vzpomínky bývalých zaměstnanců 150–151
- Murray, Tracy 156
- Mzdy v Americe
- funkční požitky a nemzdové odměny 31
- srovnání výrobních a nevýrobních odvětví 48–49
- zdroj údajů o 154–155
- změny v čase 31
- N**
- NAFTA (North America Free Trade Agreement) 118–120, 152
- Nápoj hlouposti 64
- Německo
- východní, viz Východní Německo
- západní, viz Západní Německo
- Nemoci, důsledky jejich neexistence na zaměstnanost ve zdravotnictví 36–37
- Nepřímá cesta k bohatství (nepřímý způsob výroby) 24–26, 29, 34, 61–63, 65, 74, 133, 135
- Normy pro ochranu životního prostředí a obchodní politika 117–123
- O**
- Obchod
- Circuit City, viz Circuit City
- Wal-Mart, viz Wal-Mart
- Obchodní deficit
- příčiny 99–101
- v Americe, historie 104–105
- vztah k zaměstnanosti 104–105
- Obilné zákony 16
- Odbory
- jejich postoj k dohodám o svobodném obchodu 122
- klesající členství v 122
- Ohmae, Kenichi 158
- OMA (Orderly Marketing Arrangements), ujednání o řádném prodeji, viz VER
- Opékání hamburgerů, viz Hamburgery
- P**
- Palmeter, N. David 156–157
- Pátá kniha Mojžišova, viz Bible
- Pečení vlastního chleba, viz Johnson, Martha
- Peníze, zakrývající skutečné transakce 63–64
- Pěstování vlastní kukuřice, viz Kukuřice
- Počítače Apple, viz Apple
- Počítačové chipsy
- srovnání s bramborovými chipsy 50–51
- vit též Sematech
- Polské golfové vozíky (antidumpingový případ) 111–112, 156
- Pracovní normy a obchodní politika 122
- Pracovní síla
- růst zaměstnanosti ve službách 46–48
- změna celkové zaměstnanosti 37–38
- změna podílu pracujících žen 46, 152
- změna zaměstnanosti ve výrobních odvětvích 48–49
- změna zaměstnanosti v zemědělství 34–35
- Procter and Gamble 40, 56, 132
- Protektionismus,
- a národní bezpečnost 84
- a nedospělá odvětví 85
- a spravedlivý obchod 115
- a technologicky náročná odvětví 90–96
- jako prostředek k otevření zahraničních trhů 114–115
- při schopnosti ovlivnit cenu (optimální tarif a směnné relace) 86–90
- Průmyslová politika 95–96
- Q**
- Quincy, Illinois 150
- R**
- Rahway, New Jersey 23, 62
- Rozhodnutí mezi rozvíjejícím se a neměnným světem 144
- S**
- Sears 47
- katalog 153
- Sematech 95, 156
- Sinatra, Frank,
- píseň „Only The Lonely“ 19, 144
- Společnost
- Disney, viz Disney
- Federal Express, viz Federal Express

- Ford, viz Ford
 Chrysler, viz Chrysler
 Intel, viz Intel
 Libman Broom Company, viz Libman Broom Company
 Mast Industries, viz Mast Industries
 McDonnell Douglas, viz McDonnell Douglas
 Merck, viz Merck
 Microsoft, viz Microsoft
 Monsanto, viz Monsanto
 Motorola, viz Motorola
 Procter and Gamble, viz Procter and Gamble
 Sears, viz Sears
 Sematech, viz Sematech
 The Limited, viz Limited, The
 Wal-Mart, viz Wal-Mart
 Zenith, viz Zenith
- Spravedlivý obchod, viz Protekcionismus
 Strategická obchodní politika, viz Průmyslová politika
 Strom plodící dolary, viz Dolarovník
 Suší 101
 Světová obchodní organizace (WTO), viz WTO
- T**
 Taurus, viz Accord
 Televizory, jejich reálné ceny, srovnání mezi 1960 a 2000 27, 153–154
 Továrna na košťata, viz Košťata
Toy Story – Příběh hraček (film) 45, 131, 144
 Turistika, jakožto vývoz služeb 79–82
 Tyson, Laura 158
- U**
 Ujednání o řádném prodeji, viz VER
- V**
 VER (Voluntary Export Restraints), dobrovolná omezení exportu;
 VRA (Voluntary Restraint Agreements), dobrovolné dohody o omezení;
 OMA (Orderly Marketing Arrangements), ujednání o řádném prodeji 72–76
 jakožto impuls pro zahraniční investice 74–75
 vliv na ceny domácích výrobků 73
 Veřejný (státní) dluh, jeho dopad na úrokové míry 88
- VRA (Voluntary Restraint Agreements), dobrovolné dohody o omezení, viz VER
 všeobecná dohoda o clech a obchodu, viz GATT
 Východní Německo, jeho olympijské úspěchy 28–29
 Výroba
 vlastní košile, viz Košile
 vlastní kukuřice, viz Kukuřice
 vlastního chleba, viz Johnson, Martha
 Vývozy, vztah k dovozům 64
- W**
 Wal-Mart 47–48, 142, 144
 Washington University v St. Louis 46, 80
 Willieho domácí potřeby (obchod) 17, 27, 53, 54, 65
 WTO (World Trade Organization), Světová obchodní organizace 116–119
- Z**
 Zábavní park Epcot Center, viz Epcot Center
 Zahraniční investice 100–104
 Zákon o čistém vzduchu 117
 Zaměstnanost
 její srovnání v automobilovém průmyslu, viz Automobilový průmysl
 viz též Pracovní síla
 Zaměstnanost v zemědělství, viz Pracovní síla
 Zaměstnanost ve službách, viz Pracovní síla
 Zaměstnanost ve výrobních odvětvích, viz Pracovní síla
 Západní Německo, příčiny hospodářského úspěchu 33
 Zemědělství, viz Pracovní síla
 Zenith 34, 75–76
 Zlatá (perspektivní) odvětví 39, 48
 Životní úroveň v Americe
 její změny v čase 30–31, 154–155
 srovnání s Japonskem 30

KNIHY NABÍZENÉ
LIBERÁLNÍM
INSTITUTEM

Připravujeme

Rothbard, Murray

Ekonomie – Pojednání o lidském jednání a harmonii trhu

Toto dílo je klenotem mezi učebnicemi ekonomie. To proto, že se jedná o systematické a komplexní pojednání o ekonomii, jež je představena jako společenská věda založená na logické dedukci (a nikoli matematické formalizaci a budování nerealistických abstraktních modelů), která ze základních axiomů dokáže vyvodit závěry týkající se složitých společensko-ekonomických jevů, jako je například problematika monopolů či teorie hospodářského cyklu.

Asi 1000 stran, cena zatím nebyla upřesněna.

Josef Šíma a Dan Šťastný

Ekonomie v rukou politiků

Knihy ukazují na politizaci ekonomické vědy a dokazují, že celá řada ekonomů by měla být spíše označena za politiky, kteří ekonomii pouze zneužívají k ziskovým cílům. Vysvětluje, že řada nejpoužívanějších konceptů v ekonomii je produktem právě takovýchto politiků, kteří se vydávají za ekonomy.

Cena ani počet stran nejsou zatím známy.

Ján Pavlík

Teorie spontánního řádu

Systematické pojednání o teorii spontánního řádu, které staví na epochálním příspěvku F. A. Hayeka v této oblasti. Hayekova teorie je dále rozpracována, metodologicky ukotvena a také opatřena reakcemi na výhrady oponentů. Tato kniha završuje mnohaletou vědeckou práci, kterou doc. Pavlík teorii spontánního řádu věnoval.

Cena ani počet stran nejsou zatím známy.

Tituly roku 2003

Pascal Salin

Ekonomická harmonizace

Knihy představuje výběr z prací laureáta Výroční ceny Liberálního institutu, francouzského ekonoma Pascala Salina. Ten ve svém díle navazuje na myšlenky francouzských harmonistů, spojujících studium ekonomie a práva. Společným prvkem všech vybraných statí je široký společensko-vědní přístup, aplikovaný na problematiku konkurence, harmonizace a regulace, otázku peněz a mezinárodních aspektů zdanění. Součástí sborníku jsou i Salinovy popularizační články, v nichž poutavým a neotřelým způsobem zkoumá otázku role státu ve svobodné společnosti.

214 stran, doporučená prodejní cena 250 Kč.

Jiří Schwarz

Za liberální řád

Knihy je výběrem ze studií, statí a článků jednoho ze zakladatelů Liberálního institutu, Jiřího Schwarze. První část, nazvaná Oslava liberálního myšlení, shromažďuje portréty významných ekonomů, filozofů a reformátorů, kteří se zasloužili o rozvoj věci svobody. V části druhé má čtenář možnost seznámit se s pohledem liberála na českou transformaci, její přednosti, problémy i navrhovaná řešení. Dále následuje blok věnovaný liberalizaci regulovaných odvětví. Obsahuje jak články poněkud obecnější, tak i statí věnující se konkrétní odvětvím jako energetika či železnice. V poslední části pak autor představuje svůj pohled na proces evropské integrace a vysvětluje například, proč není eurofederalistou.

204 stran, doporučená prodejní cena 200 Kč.

Josef Šíma (ed.)

Adam Smith semper vivus

Kniha blíže představuje skotského osvícence Adama Smitha pohledem čtyř osobností. Jiří Schwarz ve svém úvodním příspěvku osvětluje Smithův vliv na ekonomickou vědu. Lord Harris pak na vybraných Smithových myšlenkách dokládá aktuálnost jeho odkazu pro dnešní svět. Ján Pavlík se věnuje širšímu rozměru Smithova díla, přičemž klade důraz na filozofický základ, z něhož se moderní ekonomie zrodila. Připomíná, že Smith byl nejen velkým ekonomem, ale i morálním filozofem. V poslední stati František Vencovský odkrývá vliv Adama Smitha na počátky a vývoj českého ekonomického myšlení.

48 stran, doporučená prodejní cena 60 Kč.

Zdeňka Talábová (ed.)

Reforma a transformace – sociálně tržní reforma v Německu na počátku 50. let a transformace v České republice v letech 1990–1997

Kniha přináší srovnání tzv. sociálně tržní reformy Ludwiga Erharda, která stála za ekonomickou obnovou poválečného Německa, a české transformace z počátku 90. let. Popisuje teoretické základy německé reformy, které byly čerpány z děl ekonomů freiburské školy, jmenovitě Waltera Euckena a Wilhelma Röpkeho a pokouší se osvětlit pravý smysl přívlastku sociálně tržní. V druhé části se čtenáři mohou obeznámit s pohledem Václava Klause na českou transformaci a porovnat hodnocení této éry ze strany předního politika s pohledem významných liberálních a ekonomických teoretiků.

62 stran, doporučená prodejní cena 80 Kč.

Tituly roku 2002

David Boaz

Liberalismus v teorii a politice

Kniha představuje liberalismus a velké postavy tohoto bohatého myšlenkového směru. Ukazuje na jeho teoretická východiška i na možnosti aplikace liberálních principů v dnešní praxi. 464 stran, doporučená prodejní cena 420 Kč.

James Buchanan

Politika očima ekonoma

Kniha obsahuje čtyři zásadní Buchananovy eseje, které dokumentují jeho přínos k ekonomické vědě. Najdeme zde esej o povaze nákladů, kapitolu o povaze ekonomického zkoumání, text o konstituční smlouvě a také úvahu nad tím, jak zkrotit stále rostoucí stát, jenž si uzurpuje moc, která mu nenáleží. 136 stran, doporučená prodejní cena 200 Kč.

Jiří Schwarz (ed.)

Křesťanský filosof a ekonom Michael Novak

Kniha představuje originální přínos věhlasného křesťanského filozofa a ekonoma Michaela Novaka ke zkoumání hospodářské reality, ekonomických systémů a chování institucí, tzv. teologii ekonomiky. Jde o jedinečnou syntézu náboženství s liberální tradicí. Součástí knihy je fotodokumentace Novakovy návštěvy Prahy. 80 stran, doporučená prodejní cena 100 Kč.

Tituly roku 2001

Murray N. Rothbard

Peníze v rukou státu

Vývoj peněz na svobodném trhu a jejich úplné ovládnutí státu, to je téma proslulé Rothbardovy knihy sepsané velmi působivě pro nejširší okruh čtenářů. Zneužívání této ohromné moci nad penězi a celou ekonomikou je jen dalším logickým krokem. Profesor Rothbard popisuje mechanismus uchvácení peněz a ničivé vládní intervence a zhoubné politiky centrálních bank do rozpadu brettonwoodského systému. Vývoj od 70. let až ke vzniku eura zachycuje a vysvětluje v obsáhlém doslovu Guido Huelsmann. Celá kniha prokazuje, že za inflaci a hospodářské krize jsou odpovědné centrální banky – nástroj, kterým stát ovládá peníze.

160 stran, doporučená prodejní cena 135 Kč.

Adam Smith

Bohatství národů

Nejznámější dílo zakladatele ekonomické vědy není třeba představovat. Bohatství národů vychází v češtině po dlouhých desetiletích, aby se čeští čtenáři mohli opět seznámit s nestárnoucí Smithovou obhajobou „neviditelné ruky trhu“ a varováním před nárůstem moci státu, protekcionismem a vysokými daněmi.

986 stran, doporučená prodejní cena 690 Kč.

Murray N. Rothbard

Ekonomie státních zásahů

Ekonomie státních zásahů je první do češtiny přeložená kniha světoznámého libertariánského ekonoma M. N. Rothbarda, která rozebírá všechny myslitelné způsoby vládních zásahů do svobodné směny (jako jsou nejrůznější druhy daní, vládní

výdaje, licencování povolání atd.) a dokazuje, že jejich společnou vlastností je snižování lidského blahobytu. Dokládá, že ke zvyšování blahobytu všech lidí je nutný svobodně fungující trh bez existence vládních zásahů.

464 stran, pevná vazba, doporučená prodejní cena 420 Kč.

Tituly roku 2000

Josef Šíma

Trh v čase a prostoru: hayekovská témata v současné ekonomii

Knihy představuje několik nosných témat rakouské ekonomie, na jejichž rozpracovávání se významně podílel i nositel Nobelovy ceny za ekonomii F. A. Hayek. Jsou jimi ekonomická metoda, teorie peněz, teorie kapitálu, hospodářský cyklus a analýza Velké deprese. Tyto poznatky jsou kladeny do protikladu s pohledem ekonomů hlavního ekonomického proudu.

112 stran, doporučená prodejní cena 70 Kč.

Josef Šíma (ed.)

Liberální ekonom Grigorij Javlinskij

Knihy obsahuje Výroční přednášku Liberálního institutu, kterou G. Javlinskij přednesl při přebírání ceny „Za přínos k rozvoji liberálního myšlení a naplňování idejí svobody, soukromého vlastnictví, konkurence a vlády zákona v praxi“. Najdeme zde zásadní názory na úlohu soukromého vlastnictví při ekonomické transformaci, charakteristiku ruského „nomenklaturního puče“ a alibismu západních politiků, a také pohled na válku v Čečensku. Tato publikace je dostupná i v anglické verzi.

64 stran, doporučená prodejní cena 100 Kč.

Jiří Schwarz (ed.)
Hayek Semper Vivus

Hayek stále živý je sbírkou esejů, které rozebírají přínos jednoho z největších myslitelů 20. století a nositele Nobelovy ceny za ekonomii Friedricha Augusta von Hayeka. Jedná se o ucelenou kombinaci náročnějších filozofických textů i populárnějších přiblížení některých aspektů Hayekova díla, kterou ocení každý začínající i pokročilý „hayekovec“.

168 stran, doporučená prodejní cena 130 Kč.

Dominick T. Armentano
Proč odstranit protimonopolní zákonodárství

Protimonopolní zákonodárství je prostředkem likvidace úspěšných podnikatelů za pomoci politických prostředků a moci státu. Profesor Armentano to vyvozuje ze studia ekonomické teorie i historie protimonopolního zákonodárství. Neopomíjí ani případ Microsoftu, ani ostatní velké případy, které potvrzují jeho tezi.

136 stran, doporučená prodejní cena 150 Kč.

Roger E. Meiners a Bruce Yandle
Jak common law chrání životní prostředí

Publikace ukazuje, jakou roli může sehrát zákonný rámec při ochraně životního prostředí. Na rozboru konkrétních případů ilustruje, jak silná právní tradice umožňovala běžným občanům ochraňovat vzduch, půdu a vodu často proti mnohem silnějším protivníkům. V průběhu 20. století však bohužel méně efektivní regulace nahradila kdysi tak obvyklá právní řešení, a navíc přinesla řadu dalších problémů. Publikace je vydávána ve spolupráci se Společností pro právní a ekonomické vzdělávání.

48 stran, doporučená prodejní cena 60 Kč.

Tituly roku 1999

Josef Šíma (ed.)

Jerry Jordan – Změněná úloha centrálních bank v XXI. století

Světověznámý teoretik centrálního bankovníctví a prezident Federal Reserve Bank of Cleveland diskutuje chyby standardních měnových politik, vliv nových technologií na postavení centrálních bank, smysluplnost teorií svobodného bankovníctví, důležitost postavení zlata a nutnost privatizace zlatých rezerv.

56 stran, doporučená prodejní cena 65 Kč.

Josef Šíma (ed.)

Hans Tietmeyer – Euro a ekonomiky v transformaci

Prezident Bundesbanky ve své přednášce u příležitosti udělení Výroční ceny Liberálního institutu hovoří o nutnosti podporovat konkurenceschopnost všech sektorů ekonomiky jako o nutné reakci na vytvoření jednotné evropské měny. Popisuje vliv eura na země v transformaci, příčiny a řešení krize v Japonsku a představuje základní principy sociálnětržního hospodářství. Tato publikace je dostupná i v anglické verzi.

64 stran, doporučená prodejní cena 100 Kč.

Josef Šíma (ed.)

Právo a obrana jako zboží na trhu

Kniha se skládá ze tří esejů, které ukazují, jak se vyvíjela myšlenka ryze tržní společnosti, ve které všechny služby včetně poskytování obrany, bezpečnosti a vymáhání spravedlnosti budou poskytovány trhem, a nikoli teritoriálním státním monopolem. Na průkopnický esej Gustave de Molinariho z roku 1849 navázal na přelomu 50. a 60. let 20. století Murray N. Rothbard a detailní fungování celého systému ryziho tržního hospodářství rozpracoval v 90. letech Hans-

Hermann Hoppe. Všechny tři přelomové práce jsou doplněny studií Josefa Šímy o vývoji francouzské laissez faire tradice, která vyústila v Molinariho práci a základech moderního amerického libertariánského myšlení.

120 stran, doporučená prodejní cena 110 Kč.

Ken Schoolland

Podivuhodná dobrodružství Jonatana Gullibla

Kniha Kena Schoollanda, která se stala celosvětovým bestsellerem, je smyšleným příběhem o putování hlavního hrdiny Jonatana Gullibla po zemi, která trpí nesvobodou. Tato zem má všechny neduhy moderního státu blahobytu a hlavní hrdina postupně odhaluje všechny jeho vnitřní rozpory.

168 stran, doporučená prodejní cena 90 Kč.

F. A. Hayek

Soukromé peníze – Potřebujeme centrální banku?

Věhlasná kniha nositele Nobelovy ceny za ekonomii ukazuje, jakým způsobem funguje vydávání peněz ve svobodné společnosti, a přesvědčivě dokazuje, že je na čase vrátit i produkci – pro hladké fungování ekonomiky tak nenahraditelné komodity – peněz z rukou státního monopolu v podobě centrální banky zpět do rukou trhu.

176 stran, doporučená prodejní cena 135 Kč.

Henry Hazlitt

Ekonomie v jedné lekci

Ekonomie v jedné lekci je klasické dílo slavného ekonomy, filozofa a žurnalisty Henry Hazlitta, které se stalo bestsellerem v mnoha zemích světa. Jasným a srozumitelným jazykem jsou v knize představeny základní principy ekonomie, jejich aplikace do oblasti hospodářské politiky a reakce na kritiky tržního hospodářství z řad většinové keynesovské

obce. Kniha je vhodná jako středoškolská učebnice ekonomie nebo jako úvodní vysokoškolský ekonomický text.

224 stran, doporučená prodejní cena 199 Kč.

Josef Šíma (ed.)

Roger Douglas – Tvůrce nejúspěšnější hospodářské reformy XX. století

Kniha zachycuje pražskou návštěvu sira Rogera Douglase, bývalého ministra financí Nového Zélandu, který byl tvůrcem jeho úspěšné liberální reformy v druhé polovině 80. let. Přednášky, diskuze a rozhovory s Rogerem Douglasem ukazují, jak se má provádět reforma, kterou nemá potkat stejný osud jako nepovedenou reformu českou. Tato publikace je dostupná i v anglické verzi.

100 stran, doporučená prodejní cena 100 Kč.

Tituly roku 1998

Frédéric Bastiat

Co je vidět a co není vidět

Ve sbírce esejů slavného francouzského ekonoma, filozofa a žurnalisty, která je uvedena obsáhlou studií doc. Jana Pavlíka, nalezneme mimo hlavního eseje *Co je vidět a co není vidět*, který dal název celé sbírce, také slavné eseje *Petice výrobců svící*, *Dva systémy etiky*, *Obchodní bilance a výňatek z Bastiatovy hry Protekcionismus aneb Tři konšelé*. Kniha je obhajobou svobodného trhu a dokazuje nesmyslnost argumentů politiků, kteří se snaží regulovat a přerozdělovat.

180 stran, doporučená prodejní cena 165 Kč.

Israel Kirzner

Jak fungují trhy

Přední současný teoretik Israel Kirzner ve své knize představuje pohled rakouské ekonomické školy na úlohu podnikatele a fungování trhů, který otevírá další možnosti, jak je možné obhajovat omezení role státu a státních zásahů v současné společnosti. Profesor Kirzner, který navazuje na myšlenky velikánů rakouské školy Misesa a Hayeka, přesvědčivě ukazuje, jak mylné a scestné jsou argumenty těch, kteří hovoří o možnosti efektivního fungování socialismu, o potřebě protimonopolního zákonodárství, o škodlivosti reklamy nebo o nespravedlnosti kapitalismu.

90 stran, doporučená prodejní cena 99 Kč.

Ludwig von Mises

Liberalismus

Misesův Liberalismus je klasickým dílem, ve kterém autor obhajuje myšlenky svobody a míru, myšlenky liberalismu. Nejedná se o striktně ekonomickou analýzu, a proto můžeme sledovat důslednou aplikaci liberálního přístupu např. v oblasti školství, v oblasti vnitřní politiky vícenárodních států a i v oblasti zahraniční politiky. Kniha je doplněna obsáhlým doslovem profesora Hoppeho, ve kterém je popsána Misesova profesionální dráha a nastíněn vývoj rakouské školy, již byl Mises předním představitelem.

186 stran, doporučená prodejní cena 168 Kč.

Jan Pavlík (ed.)

Milton Friedman v Praze

Kniha zachycuje návštěvu Prahy jedním z největších ekonomů tohoto století a nositelem Nobelovy ceny Miltonem Friedmanem. Obsahuje Friedmanovy přednášky, rozhovory a zamyšlení nad tématy, která nejsou striktně ekonomická

a která ukazují na šíři liberálního přístupu k obecným společenským jevům. Knihu doplňuje série barevných fotografií a přehled polemik, které Friedmanova návštěva vyvolala v českém tisku. Tato publikace je dostupná i v anglické verzi. *103 stran, doporučená prodejní cena 100 Kč.*

Tituly předcházejících let

Gary S. Becker

Teorie preferencí

Knihka představuje reprezentativní průřez tvorbou nositele Nobelovy ceny a slavného chicagského ekonoma Gary S. Beckera let sedmdesátých až devadesátých 20. století. Jde o texty, které se již stačily zařadit do zlatého fondu ekonomické literatury. Souhrn témat je velmi rozmanitý a potvrzuje, proč Becker bývá označován za ekonomického imperialistu: ekonomická analýza žebrání, výběru životního partnera, tvorby cen v rybích restauracích nebo např. empirická analýza cigaretového návyku. V Beckerově pojetí je ekonomie skutečným impériem, které pokrývá prakticky všechny sféry lidského chování.

368 stran, doporučená prodejní cena 190 Kč.

Milton Friedman

Metodologie pozitivní ekonomie

Studie představuje základní metodologický přínos Milтона Friedmana, který ovlivnil zásadním způsobem vývoj ekonomické vědy ve druhé polovině 20. století.

20 stran, doporučená prodejní cena 25 Kč.

Milton Friedman

Za vším hledej peníze

Kniha vychází z více než 50 let Friedmanova studia peněz a peněžních institucí a ukazuje na řadě historických epizod z různých období na velmi překvapivé souvislosti mezi chováním měnových autorit (panovníků, centrálních bank) a politickými událostmi. V knize, která je psána velmi čtivě, se dovídáme, jak politické ústupky jedné úzké zájmové skupině v několika státech USA přivodily nástup komunismu v Číně, sledujeme, jak znehodnocování zlatých mincí přivodilo rozpad Římského impéria, Friedman ukazuje, jakou shodou náhod došlo k tomu, že se zlato stalo hlavním měnovým kovem. Na příkladech z nedávné doby jasně vidíme, jak nezodpovědné vlády mnoha zemí světa pomocí inflace ožebračily své občany a jak bezprecedentní je současná situace světového měnového uspořádání.

262 stran, doporučená prodejní cena 170 Kč.

Jan Pavlík (ed.)

Gary Becker v Praze

Publikace zachycuje návštěvu prof. Gary S. Beckera v Praze v březnu roku 1995. Obsahuje projevy Gary Beckera, Dušana Třísky, Karla Dyby a Tomáše Ježka při příležitosti 5. výročí založení Liberálního institutu, slavnostní projev prof. Beckera při příležitosti udělení hodnosti Doctor honoris causa Vysoké školy ekonomické v Praze, diskuze prof. Beckera s Václavem Klausem, Václavem Havlem, Jiřím Schwarzem a Tomášem Škrdlantem (režisérem filmu o Gary Beckerovi „Homo economicus“). Kniha také obsahuje mnoho barevných fotografií a dodatků o díle Gary Beckera a činnosti Liberálního institutu a Centra liberálních studií. Tato publikace je dostupná i v anglické jazykové verzi.

100 stran, doporučená prodejní cena 89 Kč.

Milton Friedman

Kapitalismus a svoboda

„Tato kniha je jednou z nejvlivnějších knih o kapitalismu a svobodném trhu ve 20. století. Napomohla k názorovému posunu mnoha mladých lidí od socialismu směrem ke svobodnému trhu.“ (Gary Becker) Kapitalismus a svoboda je knihou, jež se dotýká velkého množství témat, která jsou propojena jedním společným motivem, a tím je svoboda jednotlivce, nutnost omezení nadměrné úlohy státu v mnoha oblastech lidské činnosti. Hovoří se zde o moci státu a úloze peněz, o školství a vzdělávání, zákonech na podporu zaměstnanosti, monopolech, udělování státních licencí, přerozdělování příjmů, společenském blahobytu a chudobě. Milton Friedman zde také představuje několik svých originálních konceptů, jako je negativní důchodová daň nebo kupony na vzdělávání.

182 stran, doporučená prodejní cena 98 Kč.

F. A. Hayek

Kontrarevoluce vědy

„Hayekovu Kontrarevoluci vědy by si měl přečíst každý, kdo jen na chvíli uvažuje o možnosti nahrazení spontánního řádu sociálním inženýrstvím. Každý takový romantický snílek se po přečtení Hayekovy knihy ocitne v konfrontaci mezi utopickými sny a tvrdou realitou.“ (Miroslav Ševčík) F. A. Hayek, který proslul svou knihou Cesta do otroctví, obdržel Nobelovu cenu za ekonomii v roce 1974 a opět přivedl do centra pozornosti myšlenku rakouské školy jako alternativy hlavního proudu světové ekonomie. Hayek se v této knize zabývá poněkud obecnější otázkou zneužívání a úpadku lidského rozumu ve společenských vědách, které jsou způsobeny přejímáním vědeckých metod přírodních věd. Hayek hovoří o „otrockém napodobování metod a jazyka Vědy“, které nazývá scientismem, ja-

ko protikladu důkladného a nezaujatého vědeckého zkoumání. O příčinách a následcích tohoto vývoje se čtenář doví v této světově vysoce oceňované knize.

212 stran, doporučená prodejní cena 119 Kč.

Detmar Doering (ed.)

Liberalismus v kostce

„Tento reprezentativní soubor statí liberálních autorů umožní čtenáři konfrontovat své myšlení a názory s přístupy klasického liberalismu. Mnoha lidem nastaví zrcadlo, které jim pomůže identifikovat vlastní názory. Po přečtení někteří poznají, že vůbec nejsou liberály, jak se mylně domnívali, jiní s překvapením zjistí, že mají k liberalismu velmi blízko.“ (Jiří Schwarz) Kniha je antologií statí velikánů světového liberálního myšlení, mezi kterými najdeme jména jako Adam Smith, John Locke, Edmund Burke, John Stuart Mill, David Hume, Frédéric Bastiat, Ludwig von Mises, F. A. Hayek, Karl Popper a další. Kniha alespoň částečně snižuje deficit, který byl způsoben mnohaletou násilnou izolací českého čtenáře od prací liberálních autorů. Liberalismus v kostce si klade za cíl přiblížit širokému okruhu čtenářů základní myšlenky liberalismu a vyvrátit mnohá přežívající klišé.

87 stran, doporučená prodejní cena 59 Kč.

Robert Holman

Vývoj ekonomického myšlení

„Tato knížka není určena ani tak historikům nebo ekonomickým odborníkům, ale spíše širší veřejnosti... Na přehledu vzniku, vývoje a zániku nejvýznamnějších ekonomických škol, od těch dávno minulých až po dnešní, které vytvářejí podobu soudobého ekonomického myšlení, chce čtenáři přiblížit hlavní etapy a mezníky ve vývoji ekonomického světového názoru... Chceme-li pochopit ekonomii dneška, musíme se vrátit ke starým autorům a čerpat

z jejich moudrosti... Řada našich dnešních omylů pramení z toho, že nedoceňujeme jejich odkaz.“ (Robert Holman)
56 stran, doporučená prodejní cena 45 Kč.

Publikované projekty Liberálního institutu

Konkurence – cesta k efektivní výrobě a spotřebě elektrické energie (1998)

Konkurence v českém plynárenství (1999)

Železnice jako součást dopravního trhu (2001)

Konkurence v českém teplárenství a koheze energetických trhů (2001)

Telekomunikace – nové trhy, staré regulace (2002)

Energetická média – transformace, konkurence, regulace, reforma a podoba liberalizovaného trhu (2002)

Studie jsou dostupné na adrese <http://www.libinst.cz>.

Rozpracované projekty:

Deregulace a konkurence v telekomunikacích

Privatizace a konkurence ve vodárenství

Privatizace České pošty