

TERRA LIBERA

ČASOPIS HLÁSÍCÍ SE K TRADICI LAISSEZ FAIRE

červenec - srpen 2006 / ročník 7

Globalizace jako nejlepší doping?

Petr Havlík

O Jaké asociace si v hlavě utvoříme při vyslovení v poslední době hojně užívaného slova *globalizace*? Vyvstanou nám na myslí dramatické obrázky zdevastovaných prodejen McDonald's, nebo spíše fakt, že za posledních patnáct let se světová chudoba „dočkala“ 20% poklesu? Ke které názorové skupině se přiklonit - k optimistům, jež globalizaci velebí a jsou skálopevně přesvědčeni o její přínosnosti pro všechny; anebo pesimistům, kteří se v mystickém vytržení ujali role spasitelů světa a kteří čím dál tím více proti globalizaci a jejím údajně negativním dopadům tuze bojují?

Krátkozraký pozorovatel, jenž si svůj názor udělá na základě sledování večerního zpravodajství, velice snadno přehlédne nejednu latentní vlastnost globalizace jako takové a může nabýt dojmu, že její stinné stránky převažují nad těmi světlými. Často je oklamán účelovým manipulováním faktů (místo pompézního oznámení o bezprecedentním snížení dětské úmrtnosti mnohdy slyšíme pejorativně laděné reportáže týkající se dětských „sweatshopů“) a selekcí - negativních, tudíž přitažlivých - zpráv. Globalizace je pak demonizována a spílá se jí jako největší lidské zkáze, jíž se musí zabránit všemi dostupnými prostředky. Ovšem...

Tímto dochází k zásadnímu pomýlení a onomu přehlednutí skrytých, avšak nesmírně důležitých vlastností. Nápravu tohoto nesprávného úsudku a diametrálně odlišný pohled na celou záležitost nám poskytne znalost „správné“ ekonomie, která slovy Henryho Hazlitta říká, že je potřeba „zkoumat nejen bezprostřední, ale i dlouhodobé důsledky ... a sledovat dopady nejen na jednu skupinu, ale také na všechny ostatní skupiny.“ Budeme-li se tímto principem řídit při snaze odhalit pravou podstatu globalizace a jejího faktického vlivu na lidskou společnost, dopátráme se leckdy překvapivých, ale logických závěrů.

Začneme u neustále omílaných pracovních podmínek v továrnách „nadnárodních korporací“, které bychom dle standardů vyspělých

(pokračování na straně 2)

Rovná, rovnější, nerovnější daň

Jiří Schwarz jr.

Ve vzdálené minulosti byly daně uvalovány těmi, kdo byli u moci, na stojící mimo moc. Šlechtic na dvoře Ludvíka XIV. si mohl žít bez daní, zatímco rolník v Normandii úpěl pod daňovými břemenem. Toto svévolné rozložení daní nakonec ustoupilo promyšlenějším fiskálním principům, neboť ekonomové a politologové vypracovali racionálnější přístupy k daňové politice. (Samuelson, Paul (1991): *Ekonomie*, str. 784)

Uvedl jsem tento text citací z jedné ze stále nejuznávanějších ekonomických učebnic dnešní doby, z *Ekonomie* Paula Samuelsona, která přesně vystihuje snahu drtivé většiny ekonomů. Totiž nalézt ta

(pokračování na straně 2)

Prodejte školy

David Friedman

Hádanka: Co má společného školství a pošty? Odpověď: Jsou nefunkční, každý rok stojí víc než ten předcházející, jsou věčným předmětem stížností, se kterými se nikdy nic nedělá. Jednoduše, jsou to typické státní monopoly.

Pošta je monopolem ze zákona; nikdo jiný nemůže provozovat určité druhy poštovní služby pro zisk. Veřejná škola je monopolem díky penězům, které dostává od státu a místní správy. Aby byla nedotovaná soukromá škola schopna konkurovat veřejné škole, nestačí být jen lepší, musí být o tolik lepší, že její klienti jsou ochotni se vzdát svého dílu na těchto penězích.

Existuje jednoduché řešení. Vlády by měly dotovat školné, a nikoli školy. To by se dalo jednoduše provést systémem poukázek.

(pokračování na straně 5)

Musí Rakušané přijímat indiferenci?

Hans-Hermann Hoppe

Ve svém slavném článku *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics* Murray Rothbard napsal, že:

indiference nemůže být jedním nikdy demonstrována. Právě naopak. Každé jednání nutně znamená volbu a každá volba znamená určitou preferenci. Jednání jasně implikuje opak indiference Pokud je člověk mezi dvěma možnostmi skutečně indiferentní, pak si mezi nimi nejenže nemůže vybrat, ale ani nevybere. Indiference se tak jedním netýká a nemůže být skrze něj demonstrována. (Rothbard 1997, str. 225-26)

Zdá se to být nepopiratelné a každý pokus pomoci indiferenci vysvětlit, proč místo y volíme x , nám přijde logicky absurdní, jako jakýsi „ontologický omyl“. Zdá se to být tak pravdivé, jako když řekneme, že žádná „konstanta“ nemůže nikdy vysvětlit „proměnnou“ nebo proč je každý pokus vysvětlit odlišné výsledky poukazem na jisté konstantní podmínky podobně absurdní. Nozick (1977) a Caplan (1999) nicméně kritizovali Rothbarda a Misesa za nekonzistentnost v používání konceptu indiference v ekonomické analýze, i když pouze nepřímo. Na tuto kritiku reagovali Block (1980, 1999)

(pokračování na straně 7)

zemí označili jako nelidské. Toto označení je ovšem naprosto chybné a nesmyslné. Z pohledu tamějších obyvatel nepředstavují poslední východisko z nouze, nýbrž lepší a velice žádanou alternativu, a to z velice prostého důvodu: takový Vietnámec, nemaje sebe-menší potuchy o pracovních poměrech v Evropě či Spojených státech, srovnává lopotu na rýžových polích (nikoli „práci“ úředníka v Bruselu!) a práci – byť časově i fyzicky stejně náročnou – v klimatizovaných továrnách. Předvídat, pro co se nakonec rozhodne, není příliš složité.

Zcela běžně se rovněž kritizuje nárůst sociálních rozdílů mezi západním a východním světem. Při podrobnějším prozkoumání zjistíme, že věrohodnost tvrzení, na jehož základě se výše zmíněné pranýřuje, je asi stejná jako ta, s kterou to náš pan bývalý premiér onedhda myslel upřímně. Informace, že pan X žijící v Kongu si vydělá x-krát méně než pan Y z Velké Británie, je sice pravdivá, ovšem její vypovídající hodnota příliš vysoká není. Komparaci životní úrovně je totiž nutné provádět absolutně, a ne relativně. Ve skutečnosti může být pan Y – v porovnání s jeho krajany – označen za pracháče – a to proto, že je nezbytné hodnotit životní úroveň podle toho, kolik hodin práce je potřeba na zakoupení toho či onoho výrobku tam, kde žijeme; a ne podle toho, co vše bychom si byli schopni pořídit, obrazně řečeno, na druhém konci světa. Využijeme-li

statistických údajů z *United Nations Development Programme*, jako například Johan Norberg ve své knize *In Defence of Global Capitalism*, můžeme učinit závěr, že společnost jako celek prosperuje více než kdy jindy. Možná, že k rozevírání „sociálních nůžek“ opravdu dochází, nicméně, každý se má čím dál tím lépe – stačí si uvědomit, že většina z nás vede pohodlnější život než Henry Ford před sto lety.

A příčina toho všeho? Integrace ekonomik v celosvětovém měřítku a s tím související odstraňování překážek v pohybu zboží a kapitálu, jinými slovy globalizace a její dopad na hospodářství. Napadá mě jedna metafora, která nám poslouží k ilustraci toho, jak kapitalismus a s ním související globalizace ovlivňují trhy a podnikatele, kteří na nich působí a nabízejí své služby a statky.

Představme si sportovce usilujícího o co nejlepší postavení ve své disciplíně (byznysmen „prahnoucí“ po zisku ve svém odvětví), jakéhosi sparing partnera (cenový systém) a trenéra (globalizace), kteří mu – tu více, tu méně – pomáhají se splněním jeho snu a usměrňují jeho snažení. Na základě předšlých výsledků (zisku či ztráty) radí, na jaké svalové partie se zaměřit (co vyrábět) a jakým způsobem je trénovat (jak vyrábět). V posledku pomůžou s rozhodováním, kterého závodu se zúčastnit (pro koho vyrábět). A jelikož je náš sportovec poctivý a příčinnivý, dostavuje se jeden úspěch za druhým (to-

lik haněný profit plynoucí z uspokojování potřeb), což mimo jiné umožní modernizaci jeho tréninkových prostor (modernizace výroby, například zahraničními technologiemi, bez globalizace nedostupných) a účast na dalších turnajích (expanze výroby, která by bez rušení umělých bariér – další z projeví globalizace – paralyzujících podnikání nebyla možná). V rámci úspor se s kamarádem po určité době dohodne, že budou trénovat společně, a vytvoří sportovní klub (fúze firem). Ten se postupem času rozrůstá, nabírá stále více členů (zaměstnanců) a sbírá jedno ocenění za druhým (stále se rozšiřující výroba a možnosti odbytu čím dále tím většího spektra výrobků)...

Jinak řečeno, globalizace, projevující se větší svobodou obchodu (tj. větší výrobou a spotřebou), společně s možností rozhodovat se podle sebe sama a nakládat se svým majetkem tak, jak uvážíme za vhodné (tj. společně s kapitalismem), představují nejlepší možný doping pro podnikatele, pomocí něhož lze bohatství vytvářet, a ne je přerozdělovat. A to je jediný způsob, jak se zbavit chudoby. Veškeré protiglobalizační snahy a útoky jsou založeny na mýtech a na nepochopení elementárních ekonomických principů. Brojit proti rozvoji a produkci bohatství je pošelil více než cokoli jiného.

Nezbývá než bojovat za pravdu a osvětu. Kdoví, třeba jednoho dne budeme slavít *Den Globalizace*. ■

Rovná, rovnější, nerovnější daň

(pokračování ze strany 1)

kovou daň, jež by byla spravedlivá a současně se co nejvíce svým účinkem na společnost blížila tržnímu systému. V posledních letech našli ekonomové daň, která podle nich těmto požadavkům vyhovuje. Je jí tzv. rovná daň, tedy systém, kdy je každý příjem zdaněn právě jednou (a nikoliv několikrát, jak je dnes pravidlem) a navíc nezáleží na jeho výši – jakkoliv vysoký příjem je vždy zdaněn stejnou sazbou. Taková daň bude údajně jak spravedlivá, tak nejméně škodlivá pro trh. Protože ale na první pohled není na žádné dani vidět nic spravedlivého, je velmi zajímavé pokusit se zjistit, co že je vlastně za onou spravedlností zdanění ukryto. Prozkoumejme tedy smysluplnost snahy nalézt spravedlivou daň a rozeberme případné jiné principy, jimiž bychom se měli při diskuzi o daních zabývat.

Spravedlivá cena

Ekonomové (nakolik je možno použít k označení takových lidí tohoto slova) jsou odjakživa hnáni touhou nalézt spravedlivé společenské uspořádání. Hledají spravedlivé ceny, spravedlivé mzdy, spravedlivé zisky či spravedlivé rozdělení důchodu. Všechny výše jmenované údaje se však od daně výrazně liší tím, že jsou pouze *ex post* vytvořeným historickým údajem o směnách, jež proběhly v minulém období. Není pochyb o tom, že jsou tato historická data užitečná, neboť na

příklad ceny (a také samozřejmě mzdy, které nejsou ničím jiným než cenou) nám umožňují jistým způsobem odhadovat, jaké hodnoty lidé v průměru statkům přiřazují a jaké jsou nejčastější směnné poměry mezi statky. Upravování cen na spravedlivější by proto bylo možné dvěma způsoby: a) změnit násilím preference lidí a přinutit je, aby si některých věcí cenili jinak, než si ve skutečnosti cení, nebo b) bez ohledu na preference a chování lidí upravovat pouze ceny, tj. samotná historická data. Způsob a) je prakticky neproveditelný, neboť je takřka nemožné násilím změnit lidské preference. Druhá zmíněná cesta pak vede k deformacím cen, které přestanou ukazovat to, co se od nich očekává – přibližné směnné poměry a tedy vzácnosti jednotlivých statků. Ekonomická kalkulace se stává nemožnou a dochází k nevyhnutelnému plýtvání vzácnými zdroji.

Odhlédněme nyní od tohoto problému a předpokládejme, že existuje jeho řešení. Jakým způsobem pak nalézt onu spravedlivou cenu? Jak poznat, zda je cena příliš nízká, nebo příliš vysoká? A jak vysoká by vůbec měla být? Snad aby mohli všichni poptávající uspokojit své potřeby? A jak zjistíme opravdové potřeby spotřebitelů, když jsou tyto prakticky nekonečné? Na tyto otázky je takřka nemožné odpovědět – jakékoliv pokusy o stanovení jiných cen (tedy směnných poměrů mezi statky) než tržních by byly zcela

arbitrární a bez sebemenšího teoretického ukotvení. Jedinou existující spravedlivou cenou je tedy cena tržní. Ta je totiž určována dobrovolnými směnami, na kterých musí obě zúčastněné strany v daný okamžik vydělat.

Spravedlivá daň

Diskuse o spravedlivé ceně je však diametrálně odlišná od diskuse o spravedlivé dani. Daň je totiž sama o sobě násilný zásah do preferencí spotřebitelů a nelze tudíž mluvit o žádné „tržní dani“. Ale pávě proto, že není daň produktem trhu, nýbrž státních úředníků, má smysl v jejím případě hledat, jestli neexistují daňové systémy, které by byly, narozdíl od jiných, nějakým způsobem „spravedlivější“. Je však třeba mít po celou dobu na paměti, že pojem „spravedlnost“ zde získává zcela jiný obsah, než má například ve spojení „spravedlivá cena“. Prvním z často předkládaných požadavků spravedlivého daňového systému je tzv. horizontální spravedlnost.

Daňový systém označíme za **horizontálně spravedlivý**, pokud s jednotlivci shodnými ve všech relevantních (důležitých) aspektech zachází stejně. (Stiglitz, Joseph E. (1997): *Ekonomie veřejného sektoru*, str. 470)

Okamžitě se nabízí první otázka: Co jsou to relevantní aspekty? Pokud si uvědomíme,

že i rozdílné spotřební (nebo například časové) preference dvou jinak zcela identických lidí by měly vést k různému daňovému zatížení, pak je zřejmé, že nemůžeme nikdy najít dva jednotlivce shodné ve všech relevantních aspektech. Pojem horizontální spravedlnost se tak zcela rozpadá.

Předpokládejme opět, že tento problém neexistuje nebo je nějak řešitelný, a podíváme se na koncept horizontální spravedlnosti blíže. Zastánci nutnosti horizontální spravedlnosti poukazují nejčastěji na trh, který je podle nich také horizontálně spravedlivý. Ten, kdo využívá na trhu stejné služby, platí stejné ceny. Petrův bochník chleba je tak stejně drahý jako ten, jež si koupil Pavel. Jenže na trhu zaplatí za bochník chleba milionář Petr stejnou částku, jako Pavel s minimální mzdou. Horizontálně spravedlivému daňovému systému by se pak blížila daň z hlavy, kdy každý jednatel platí stejně, neboť se předpokládá, že každý spotřebovává přibližně stejné množství statků poskytovaných statků.

Další, neméně důležitou překážkou k vytvoření horizontálně spravedlivé daně, je existence jisté privilegované vrstvy, která, stejně jako za Paulem Samuelsonem kritizovaných dob Ludvíka XIV., do státní kasy nijak nepřispívá a přesto z ní čerpá. Jednou takovou privilegovanou skupinou jsou čistí příjemci státních peněz. Ti sice odvedou jistou sumu na daních, ale z definice získají od státu zpět tolik finančních prostředků, že je jejich konečná bilance kladná. V důsledku tedy spotřebovávají statkem poskytované statky, ale nic za ně neplatí. Porušují tedy princip horizontální spravedlnosti, ať už je daňový systém jakýkoliv. A je-li princip porušován z všech okolností, přestává být smysluplným principem a je naprosto bezesmyslu řídit se jím při politických rozhodnutích o podobě daňového systému.

Druhý princip,

[p]rincip vertikální spravedlnosti říká, že někteří lidé jsou schopni platit vyšší daně než jiní, a že by proto také vyšší daně platit měli. (Stiglitz, Joseph E. (1997): *Ekonomie veřejného sektoru*, str. 471)

Jak však určit, kdo je schopen platit vyšší daně? Podle čeho vybírat jedince, kterým platit vyšší daně přináší menší ztrátu? Měl by vyšší daně platit někdo, kdo vlastní dům za několik milionů korun, ale vydělává 20 000 Kč měsíčně, nebo takový člověk, který sice bydlí v rozpadlé chýši, avšak vytvoří měsíčně hodnoty za 100 000 korun? Podle čeho určovat, jaká výše progresivně odpovídá vyšší schopnosti? Opět vidíme, že tento princip nemá žádné ukotvení v teorii a místo odpovědi přináší pouze další nezodpověditelné otázky. V důsledku je pouze pokusem ospravedlnit touhu některých lidí žít na úkor druhých.

Zatím se nám tedy nepodařilo nalézt ekonomicky užitečný obsah slova „spravedlivá“ ve spojení „spravedlivá daň“. Pokusme se ho však najít někde jinde, než tak činí většina *mainstreamových* ekono-

mů. Čemu vděčíme za současný blahobyt? Za to, že se nemusíme lopotit od slunka východu do noci na poli, abychom zajistili obživu pro sebe a svou rodinu? Zcela jistě to není stát, komu bychom měli vděčit za svou současnou úroveň života.² Není to dokonce ani entita označovaná jako společnost, které bychom snad něco dlužili.³ Současného blahobytu bylo dosaženo díky systému dobrovolných (a tedy oboustranně výhodných a jak jsme výše konstatovali – i spravedlivých) směně mezi jednotlivci. A zcela zásadní podmínkou pro fungování obchodu jsou jasně definovaná, uznávaná a vymáhaná soukromá vlastnická práva. Bez vlastnických práv není možné mluvit o směně a tedy růstu blahobytu uspokojováním potřeb.

Lze hovořit o spravedlivosti směny, pokud obě zúčastněné strany *ex ante* získávají. V případě daně, tedy donucení, které ignoruje vlastnická práva, však nic takového nejsme schopni říci. Zdaňovaný jednatel totiž nijak nedemonstruje, že je pro něj služba obdržena výměnou za daň hodnotnější. Nemá možnost se rozhodnout mezi konzumací a nekonzumací takové služby a tudíž není schopen ukázat, jaká z těchto dvou možností je pro něj přínosnější. Jakékoliv zdanění je tudíž z podstaty věci nespravedlivé, neboť nedává možnost jedinci projevit své preference způsobem, jenž mu přinese zisk. Ať už peněžní nebo duševní (tzv. *psychic profit*). Jinými slovy ponechává jednotlivci méně k využití při blahobyt produkujících, dobrovolných směnách. Chceme-li zavést co nejspravedlivější daň, pak bychom měli požadovat co nejnižší úroveň zdanění. Není dokonce ani důležitá progresivní, nýbrž samotná výše daně. Progresivní daň může být „spravedlivější“ než proporcionální a dokonce i než daň z hlavy – pokud je pro všechny zdaňované skupiny nižší.

Neutrální daň

Někteří ekonomové, kteří již zřejmě také poznali neudržitelnost jakéhokoliv konceptu daňové spravedlnosti, obrátili svou pozornost na něco, co se zdá mnohem snadněji dosažitelné. Nechalí diskuse o principech spravedlivé daně politikům a jali se zjišťovat, jak co nejlépe napodobit chování trhu – jak nalézt neutrální daň. Jinými slovy daň, jež bude způsobovat co nejméně distorzí. Mnoho ekonomů věří, že nejvíce neutrální, co se týče jejího působení na svobodné tržní vztahy, je daň proporcionální, která zanechává stejný poměr rozdělení bohatství a zároveň nesnižuje motivace těch neproduktivnějších daňových poplatníků. V porovnání s progresivním daňovým systémem totiž oficiálně⁴ vyrovnává mezní daňové sazby, takže milionář platí stejnou sazbu jako ten, kdo pobírá průměrnou mzdu.

A je to právě systém proporcionální daně, který je spolu s dalšími daňovými reformami pod označením rovná daň takřka hitem dneška. Mnohé státy ji přijaly, jiné se k tomu chystají. V čem vlastně přijetí rovné daně spočívá? Z jakého důvodu je rovná daň oslavována tolika ekonomy i liberály?

Rovná daň v teorii

Podle jejich zastánců právě rovná daň nejvíce vyhovuje požadavku daňové neutrality, protože zanechává stejné rozložení bohatství, a nezpůsobuje tedy změny poměrů tržních příjmů různých jednotlivců. Problém s tímto přístupem je však ten, že jakýkoliv zásah státu do ekonomiky způsobuje odklon od tržního stavu. Je totiž důležité si uvědomit, že nejen příjmová, ale i výdajová stránka rozpočtu způsobuje tržní distorze. Státní výdaje mění strukturu výroby, neboť motivují podnikatele přesouvat svou pozornost na oblasti, kde je stát významným odběratelem. Navíc každý výdaj státu je spotřebou. Odebráním peněz od daňových poplatníků a jejich spotřebováním je tudíž snižována celková míra úspor, a tedy také v konečném důsledku míra investic.

Jen s velkými obtížemi lze tedy stavět obhajobu rovné daně na její neutralnosti. Na změně poměrů bohatství navíc není nic špatného. V běžném životě k takovým změnám dochází dnes a denně a nikoho snad ani nenapadne měnit ceny statků v závislosti na výši příjmů kupujícího. A vezmeme-li v úvahu i škodlivý vliv státních výdajů na základní tržní ukazatele (ceny), zdá se opět, že nejvíce neutrální vůči trhu je taková daň, která je co možná nejnižší a dává tak politikům a státním úředníkům do rukou co možná nejméně našich peněz.

Rovná daň však není jen jedna sazba a bylo by tedy nefér hodnotit ji pouze na základě spravedlnosti nebo neutralnosti zdaňování jako takového. Tzv. rovná daň je totiž především balíček daňových reforem, které mohou mít v důsledku různé dopady na výši daňové zátěže. Jednoznačně pozitivní reformou, která je součástí teoretického náčrtu konceptu rovné daně z roku 1985 v knize *The Flat Tax* od Američanů Roberta Halla a Alvina Rabushky, je odstranění dvojího zdanění. Například v případě daně z dividend, kdy jsou peníze státem odčerpány dvakrát – poprvé na úrovni podniku a podruhé pak u jednotlivých akcionářů. Dále by mělo dojít k přesunu veškerého zdanění co nejbližší ke zdroji peněz a zrušení nejrůznějších výjimek. Dopadem tohoto opatření by mělo být výrazné zjednodušení celého procesu odvádění daní, což by znamenalo pokles administrativních nákladů spojených s daňovou povinností.

Jen málokdo si uvědomuje, jak obrovské jsou vedlejší náklady daňové povinnosti. Ekonomové J. Scott Moody, Wendy P. Warcholik a Scott A. Hodge⁵ vyčíslili náklady spojené s federální daní z příjmu ve Spojených státech pro rok 2005 na \$265,1 miliard dolarů. Tato vysoká částka znamená, že každý dolar odvedený státu stál daňového plátce dalších 22,2 centů na administrativních nákladech s tímto odvodem spojených. *Tax Foundation*¹ tuto nezanedbatelnou část nákladů spojených s daněmi sleduje již mnoho let, a jsou tak schopni odhadnout, jak se bude vyvíjet v budoucnu. Tabulka 1 ukazuje výše těchto nákladů pro období 1990-2004 a pak až do roku 2015 jejich odhady.

Tabulka 1: Celkové náklady jednoho subjektu spojené s federální daní z příjmu v USA

	současných dolarů	dolarů roku 2005	procent z federálních výnosů
1990	\$79,7	\$107,6	14,1%
1991	\$85,1	\$111,0	15,1%
1992	\$94,7	\$120,7	16,4%
1993	\$102,2	\$127,4	16,3%
1994	\$106	\$129,3	15,6%
1995	\$112,2	\$134,2	15,1%
1996	\$120,3	\$141,2	14,4%
1997	\$128,5	\$148,4	13,9%
1998	\$143,4	\$163,8	14,3%
1999	\$162,6	\$183,1	15%
2000	\$172,9	\$190,5	14,5%
2001	\$181,1	\$194,9	16%
2002	\$207,7	\$219,8	21,7%
2003	\$232,5	\$241,6	24,8%
2004	\$243,9	\$248,3	24,4%
2005p	\$265,1	\$265,1	22,2%
2006p	\$278,6	\$274,4	21,9%
2007p	\$305,3	\$295,8	22,8%
2008p	\$325,7	\$310	23%
2009p	\$346,9	\$324,3	22,9%
2010p	\$368,4	\$338,3	22,8%
2011p	\$391,9	\$353,7	21,5%
2012p	\$409,5	\$363,1	20,7%
2013p	\$432,7	\$376,9	20,7%
2014p	\$457,2	\$391,1	20,7%
2015p	\$482,7	\$405,8	20,7%

Zdroj: Moody, J. Scott-Warcholik, Wendy P.-Hodge, Scott A. (2005)

Když v roce 1995 Arthur P. Hall⁶ z Tax Foundation odhadoval, jaký dopad by mělo pro Spojené státy americké zavedení tzv. Army-Shelby rovné daně (daně s jedinou sazbou 20 %, která by byla po dvou letech snížena na 17 %), došel k závěru, že by sice mírně zvýšila daňové břemeno, avšak měla by za následek razantní pokles nákladů spo-

jených s daněmi. Ve výsledku by se kapse daňového poplatníka prý ulevilo o celých 13,5 %.

Rovná daň v praxi

Snad ve všech zemích, v nichž došlo k přechodu na systém rovné daně, byla reforma koncipována jako výnosově neutrální. Sazba daně tedy byla stanovována tak, aby nedošlo k výpadku příjmů rozpočtu. V naprosté většině případů se dokonce po prvním roce ukázalo, že množství na daních vybraných finančních prostředků je vyšší, než před reformou. Z pohledu spravedlnosti, jak jsme si ji definovali výše, nedošlo v takovém případě ke zlepšení. O zlepšení bychom však mohli mluvit, kdyby opravdu poklesly administrativní náklady plátců spojené s daňovou povinností. Neexistují sice oficiální statistiky, které by pokles nákladů potvrdily nebo vyvrátily, ale slovenští kolegové z INESS (Institútu ekonomických a spoločenských analýz) jsou přesvědčeni, že k ničemu takovému bohužel nedošlo. Jejich vysvětlení je velmi logické: V případě fyzických osob je daňové přiznání na Slovensku v podstatě stále stejné – jediné zjednodušení je v tom, že se ti, co jej vyplňují, nemusejí podívat v posledním kroku do tabulky, aby zjistili, jakou sazbou mají zdanit své příjmy. To je sice změna k lepšímu, ale v principu zanedbatelná.

Co se týče podniků, je situace podobná. Mohlo dojít k nějakému malému zjednodušení, avšak většina administrativní zátěže souvisí s povinností vyúčtovat a odvádět pravidelně daň z přidané hodnoty. Tě se ale daňová reforma nijak nedotkla. Je sice velmi povzbudivé, že teoreticky jsou odhadnuty obrovské úspory vedlejších nákladů při přechodu k rovné dani, ale musíme si připustit, že reformy nebyly nikdy a nikde dotaženy do takových důsledků, aby se úspory opravdu projevíly. A například k onomu slavnému daňovému přiznání velikostí pohlednice

(které opravdu může ušetřit velkou porcí času) mají skutečně existující daňové systémy ve státech, jež rovnou daň v minulosti přijaly, hodně daleko.

Navíc se ukazuje, že ani další z trumfů obhájců rovné daně – růst počtu daňových poplatníků a tedy masivní nárůst příjmů státní kasy při jejím zavedení i při snížení daňových sazeb – nemusí zcela odpovídat skutečnosti. Zdrojem této informace byla zejména situace po zavedení systému rovné daně v Rusku v roce 2001, kdy během jednoho roku po daňových reformách došlo k růstu výnosů daně z příjmu fyzických osob po očištění inflace o 26 procent. Například studie Clifforda G. Gaddyho a Williama G. Galea *Demythologizing the Russian Flat Tax* se však zabývá analýzou všech provedených reforem souvisejících s daněmi, a autoři v ní docházejí k závěru, že růst příjmů státu a také enormní růst HDP byly velmi pravděpodobně způsobeny jinými změnami v daňovém systému, než pouhým sjednocením (a tedy z velké části poklesem) mezních sazeb – například účinnějším výběrem daní. Tato skutečnost by nás ale trápit příliš neměla, neboť jsme si již ukázali, že co možná nejvyšší výtěžnost daní není z našeho pohledu na spravedlnost a neutralitu zdanění ani spravedlivá, ani neutrální.

Existuje ještě jedna oblast, kde je změna způsobená zavedením rovné daně vítána jak ekonomickou obcí, tak veřejností jako veskrze pozitivní. Touto oblastí jsou nejrůznější daňové odpočty, výjimky, nejasnosti v zákonech, a podobně. Rovná daň pak všechna tato zvýhodnění odstraňuje s tím, že jsou nespravedlivá. Jak ale ukazuje například Murray Rothbard⁷, znamená mnohdy „uzavírání děr“ v daňovém systému pouze cestu k zvyšování zdanění. Jen těžko můžeme navíc označit za „nespravedlivé“, pokud daňový systém obsahuje nejasnosti, díky nimž je možno dosáhnout nižšího zdanění. Naopak. Cokoliv, co snižuje působení „nespravedlivého“ konceptu (tedy donucení), je třeba oslavovat.

Shrnutí

Každá daň, která může vést k ochuzování národa, měla by být s rozhořčením zavržena. (Smith, Adam (2001): Bohatství národů, str. 734, poznámka pod čarou)

Tvrdit, že zavedení rovné daně je cestou ke svobodnější a efektivnější společnosti, lze jen s velkými obtížemi. Jednou z důležitých částí propagační rétoriky jsou totiž i hesla slibující více peněz pro státní kasu. A taková daň, která má za cíl sáhnout hlouběji do kapes daňových poplatníků, působí proti prosperitě a blahobytu. Administrativní úspory se neprojevují a nedokázali jsme ani nalézt nic, co by potvrdovalo tvrzení, že rovná daň je spravedlivá a neutrální. Samotné tyto pojmy jsou totiž zcela bez smysluplného obsahu. Jediná daň vykazovat, by měla být její co nejmenší velikost. To však bohužel cílem rovné daně není. ■

¹ Paul Samuelson se například vyjadřuje následovně:

Ekonomové, kteří sledují utilitaristickou tradici [...] argumentovali, že užítky či uspokojení jednotlivých lidí se mohou počítat, čímž se získá celkový společenský užitek či uspokojení. Například, jestliže každý dodatečný dolar přináší každému z nás menší a menší dodatečné uspokojení a jestliže bohatí a chudí se neliší schopností těšit se ze spotřeby, pak se má za to, že zdaněný dolar milionáře posléze darovaný chudé osobě přidá k celkovému společenskému užítku více než kolik z něho ubere. Z toho by vyplývalo, že vyšším daňovým zatížením osob s vyšším důchodem [...] se zvýší celkové společenské uspokojení... (Samuelson, Paul (1991): *Ekonomie*, str. 784, poznámka pod čarou)

Nutno podotknout, že se ani neobtěžuje zmínit nemožnost meziosobního srovnávání užítku.

² Stát naopak v drtivé většině případů způsobuje snižování blahobytu, neboť funguje na principu donucení a ignoruje preference jednotlivců. Navíc je velmi sporné, zda vůbec existuje donucení, které by vedlo ke zvýšení užítku. Toto veskrze zajímavé téma však již přesahuje rámec tohoto textu.

³ Viz. např. článek Anthonyho de Jasay *Your dog owns your house*, který je v českém překladu jako *Váš pes vlastní váš dům* dostupný v komentářích na <http://libinst.cz>.

⁴ Ve skutečnosti tak ale nečiní, neboť existuje jistá hranice příjmu, do které občan neplatí žádné daně. I tzv. rovná daň je tedy ve svém důsledku progresivní.

⁵ Moody, J. Scott-Warcholik, Wendy P.-Hodge, Scott A. (2005): „The Rising Cost of Complying with the Federal Income Tax,“ Prosinec 2005, Special Report č. 138, Tax Foundation.

⁶ Hall, Arthur P. (1995): „An Analysis of the Tax Burden and Compliance Costs of the Army-Shelby Flat Tax,“ Červenec 1995, Special Report č. 52, Tax Foundation.

⁷ Rothbard, Murray N. (1988): „The Case Against the Flat Tax“; v Rockwell, Llewellyn H., Jr. (ed.): *The Free Market Reader*, Mises Institute.

Prodejte školy

(pokračování ze strany 1)

Každý student by obdržel od státu poukázku na školné, kterou by si jakákoliv kvalifikovaná škola – státní, soukromá či církevní – mohla u vlády směnít za peníze.

Hodnota poukázek by byla státním výdajem na školné na osobu. Systém veřejných škol by byl nucen se sám financovat z peněz plynoucích z poukázek od žáků. V soukromých a církevních školách by mohly být poukázky v případě zájmu doplněny o další školné, charitativní dary nebo peníze pro kostely.

Školní systém by pak mohl být otevřen skutečné hospodářské soutěži. Podnikatel v oblasti vzdělání, který našel nějaký způsob, jak zajistit lepší vzdělání s nižšími náklady, by mohl vydělat a rozvíjet svou činnost. Jeho konkurenti, státní stejně jako soukromí, by se museli buď zlepšit, nebo z tohoto podnikání odejít.

Takový podnikatel by měl ten nejlepší možný podnět hledat dobré učitele a zaplatit je tak, jak si zaslouží. Začalo by se zkoušet mnoho rozličných výukových způsobů. Ty, které neuspějí, se vytráťí, ty, které uspějí, budou přejímány.

Stát bude by musel určit, co se rozumí pod pojmem škola, aby mohl zaručit, že jsou poukázky užívány na školné. Někteří zastánci soukromého vzdělání se obávají, že stát tímto vlivem bude kontrolovat školy, které jsou v současnosti nezávislé. Z toho důvodu jsou buďto proti veškerým dotacím pro soukromé školy a nebo upřednostňují daňové úlevy.

Potíž s daňovými úlevami je ta, že nemá význam pro chudé, kteří mají z veřejných škol nejhorší vzdělání ze všech. Ti by měli největší prospěch z konkurenčního školského systému. Jestliže by se využilo daňových úlev, měly by být kombinovány se systémem poukázek přímo pro rodiče, jejichž daně jsou nižší než daná úleva.

I v případě daňových úlev stát rozhoduje, co považuje za „výdaj na vzdělání“. I v případě, že nebudou žádné dotace, stále existují zákony o povinné školní docházce; stát rozhoduje, co je a co není škola. Stát, který má zájem kontrolovat a řídit soukromé školy, to může dělat i dnes.

Nejlepší řešení tohoto problému by bylo, aby jakýkoli stát zřizující poukázkový systém zahrnul do výchozí legislativy ustanovení, že jakákoliv instituce může být kvalifikována jako škola na základě výsledků jejich absolventů u závěrečné zkoušky. V New Yorku například by mohl zákon určit, že jakákoliv škola bude uznána pokud průměrný výsledek její třídy absolventů u *Regents Examination* [standardizované testy organizované Ministerstvem vzdělávání státu New York, obdoba české státní maturity – pozn. překl.] byl vyšší než výsledky spodní třetiny státních veřejných škol.

Nová škola může operovat prozatiímne a sbírat poukázky, dokud její první třída neabsolvuje závěrečnou zkoušku. Škola s retardovanými nebo jinak postiženými dětmi

může zažádat stát o zvláštní příspěvek, jelikož není schopna dostat běžným kritériím.

Taková legislativa by byla dostačující k tomu, aby zabránila rodičům zakládat „falešné“ školy, pomocí nichž by dostávali peníze z poukázek do svých kapes. Zároveň bude pro stát téměř nemožné kontrolovat jak metody tak i obsah výuky soukromých škol.

Stát by mohl přinutit školy vyučovat určité věci a názory (tak, že je zařadí do zkoušek), ale nemohl by zajistit, aby neučily jiné věci a neměl by žádnou kontrolu nad tím, jak jsou učeny. Učitel, který nesouhlasí s ortodoxním postojem, může vždy říci své třídě, že „tohle chtějí zkoušející, abyste napsali do testu. Oproti tomu já si myslím, že pravdou je...“

Poukázkový systém s takovými opatřeními by nejen zabránil státu kontrolovat žáky v dnešních soukromých školách, ale také by mohl značně snížit státní moc nad studenty, kteří jsou v dnešní době ve školách veřejných.

Podle průzkumu veřejného mínění agenturou Gallup před několika lety by 30 % rodičů poslalo své děti do soukromých škol, kdyby byly zadarmo, a 29 % do církevních škol. Církevní školy již v současné době stojí méně, než kolik stát utratí za veřejné školy, takže s poukázkami by byly zadarmo. V současných soukromých školách by se platilo mnohem méně za výuku a několik z nich, stejně jako mnoho nových škol založených v konkurenci veřejným školám, by bylo zadarmo. Takto by se počet žáků ve státních školách snížil na polovinu.

Pro lidi, kteří vidí vliv státu jako jistotu, že se všichni učí stejné věci stejným způsobem, je toto jistě nevýhodou poukázkového systému. Pro ty z nás, kteří upřednostňují svobodný a rozmanitý vzdělávací systém, je to výhoda.

Je možné, že Nejvyšší soud zakáže poukázky pro církevní školy z toho důvodu, že by to mohlo narušit oddělení církve a státu. Podobné právní komplikace se objevily v minulosti s rasově odděleným školstvím. V případě Prince Edward County ve Virginii soud prohlásil, že státní pomoc žákům soukromých škol nemůže být užita jako prostředek k zabránění sjednocení. Pravděpodobně by to znamenalo, že rasově oddělené školy by nemohly dostávat peníze z poukázek. Jestliže by soud vydal podobné nařízení týkající se církevních škol, poukázkový systém by mohl i přes to fungovat, ale byl by omezen na soukromé školy.

Když jsem poprvé psal tuto kapitolu kolem roku 1970, nebylo jasné, jaké stanovisko soud zaujme, jestli nebude proti ústavě používat poukázkový systém pro církevní školy. Když jsem se k tématu vrátil v roce 1988, bylo to stále nejasné, ale pravděpodobnost, že by ho soud prohlásil za ústavní se zvýšila; alespoň podle úsudku mého přítele profesora práv, který se specializuje na záležitosti církevně-státní.

Ať už soud rozhodne jakkoli, je poukázkový systém skutečně nelegitimní dotací církvi? Ne. Stát dává dotaci rodičům na pořízení školního pro jejich děti; ti ho můžou pořídit, kdekoliv chtějí. Pro ně neznamena užítí dotace k zaplacení školního na církevní škole státní dotaci církvi o nic víc, než pro člověka v sociální péči zakoupit jídlo na církevním trhu. Samozřejmě záměrem farní školy je vyučovat náboženství stejně tak, jako zabezpečuje státu to, za co platí: výuku povinných předmětů. Podobně církev chce využít výtěžek z trhu k úhradě náboženských akcí.

Občas se objevila taková námitka, že poukázkový systém dotuje bohaté a ochuzuje veřejné školy přemístováním peněz rodičům vyššího postavení, kteří posílají své děti do soukromých předškolních tříd.

Naneštěstí pro tento argument jen okolo poloviny procenta (okolo 250 000) všech žáků v USA chodí do soukromých necírkevních škol (navíc se zrovna jedná o státy, kde je nyní složité získat peníze pro veřejné školy, protože rodiče, jejichž děti nejsou ve veřejných školách, jsou zásadně proti novým daním na školné). Převážná většina žáků v neveřejných školách (okolo 5,5 milionu) navštěvují církevní školy a jejich rodiče jsou často chudší, ne bohatší, než je průměr celé společnosti.

Ve státech, kde římská katolická tvoří velké procento populace, by mohl poukázkový systém značně zvýšit státní výdaje na vzdělání, protože by stát musel poskytovat poukázky pro děti, které jsou nyní v církevních školách. Bez nějaké formy státní pomoci by však církevní školy musely být zavřeny a stát by byl beztak nucen platit na jejich žáky.

Existuje námitka, že poukázkový systém by zvýšil rozdíly ve vzdělání. V současné době se říká, že všechny děti, bohaté i chudé, chodí do stejných veřejných škol. V případě poukázkového systému by chudí rodiče poslali své děti do veřejné školy nebo do soukromé školy, na kterou se přispívá pouze poukázkami, kdežto bohatí rodiče by si mohli vedle poukázek připlatit, a tak poslat své děti do lepších škol. Ale při našem současném systému výběr školy, do které dítě chodí, závisí na tom, kde žije, a to kde žije, je nejvíce ovlivněno příjmy jeho rodičů. Při poukázkovém systému by chudý rodič, který má enormní zájem na dobrém vzdělání svého dítěte měl být schopen našetřit 1000 dolarů za rok nebo získat malé stipendium, které by přidal k hodnotě poukázek a mohl pak poslat své dítě do dobré soukromé školy. Při dnešním systému může buď platit 5000 dolarů ročně za dobrou soukromou školu a nebo za 200 000 dolarů koupit dům na předměstí, kde je dobrý školský systém.

Poukázkový systém tak sice úplně neeliminuje třídní rozdíly, ale aspoň je potírá. V současné době navštěvuje malá elita soukromé přípravné třídy, děti střední sociální třídy chodí do poměrně dobrých předměstských škol a ti nejchudší se dostanou do škol, které nemají daleko k polepšovám.

Při poukázkovém systému by rodič střední sociální třídy měl mít na rozdíl mezi náklady na veřejnou školu a dobrou přípravou soukromou školu. Rodiče s nízkými příjmy, kteří by měli pocit, že se ve školném poskytovaném jejich dětem mnoho nezměnilo, by měli možnost založit vlastní školy, možná na způsob Harlem Street akademií, nebo přesvědčit někoho, aby pro ně založil soukromou školu, kterou budou sami financovat ze svých poukázek.

Poukázkový plán tak stejně jako jiné mechanismy svobodného trhu zajistí základní formu decentralizace a to takovým způsobem, který chrání práva i těch nejmenších menšin. Jestliže 60 % populace v jednom školském obvodu chce jeden druh školy, zbývajících 40 % může zít své poukázky a zřídit svou vlastní školu. Jestliže nějaká místní menšina je příliš malá na zajištění vlastní školy, může se spojit s nějakou podobnou skupinou kdekoli jinde.

Když jsem původně psal tuto kapitolu, předpovídal jsem, že poukázkový systém bude přijat v některém státě v příštích několika letech. Mýlil jsem se. Objevilo se několik pokusů zavést takový systém, ale těžce a úspěšně se proti nim postavily školské úřady a učitelé odbory.

To ale není důvod vzdávat se. Trvalo dlouhý čas dostat zemi do její současné situace a bude trvat dlouhý čas než se z ní zase dostane. I když pokusy odstranit vládu ze školského systému byly doposud neúspěšné, ideologie jak vládní kontroly, tak veřejné podpory systému veřejných škol stále slabnou. Nehodlám dělat nějaké další předpovědi, ale stále mohu doufat.

Po řadu let nám bylo tvrzeno, že to jediné, co veřejné školy potřebují, jsou peníze. Po řadu let jsme sledovali rostoucí náklady na žáka s minimálně viditelným vlivem na kvalitu. Je čas vyzkoušet něco nového.

Otevřete brány

Dejte mi vaše hladové, vaše znavené,
Chouličí se davy toužící zas svobodně dýchat,
Ubohé vyvržence přeplněných zemí.
Pošlete tyto otloukané bídňky za mnou;
Svou lampou ozářím brány zlaté.

verše vryté do základů Sochy svobody

Do poloviny dvacátých let minulého století se USA řídily politikou neomezené imigrace; kromě několika výjimek pro orientální národy byl vítán kdokoli, kdo chtěl přijet. Mezi lety 1905 a 1907 a později v letech 1910, 1913 a 1914 přijelo ročně přes jeden milion imigrantů. Byli to tito imigranti a jejich potomci, kteří vytvořili velkou část ekonomického a kulturního bohatství země. Bylo by dnes obtížné najít jedinou veřejně činnou osobu, která by prohlašovala, že tato politika nebyla správná.

Bylo by ale stejně obtížné nalézt veřejně činnou osobu, která by dnes obhajovala návrat této politiky. Předněm probíhajících debat je otázka, jak rozdělit existující přístěhovalecké kvóty mezi jednotlivé národnosti, nikoliv existence těchto kvót.

Dle mého názoru, je omezování imigrace chybou: již zítra bychom ji měli zrušit a obnovit tak neúspěšnější útok na chudobu v dějinách lidstva.

Jedno nebezpečí této politiky je, že chudí imigranti mohou přicházet s úmyslem přežít do doby, než získají občanství a pak žít jen ze sociálních podpor. Proto jsem do svého návrhu zařadil pro nové imigranty podmínku patnáctiletého "pobytu" před tím, než budou moci požádat o sociální dávky. Dále navrhuji změnu federálních a státních zákonů o minimální mzdě tak, aby se nevztahovala na nové imigranty, nebo ještě lépe, aby byla zcela zrušena.

Do naší země by pak přicházeli ohromné vlny imigrantů, pravděpodobně více než milion ročně, možná několik miliónů. Většina by pocházela z Asie a zemí Latinské Ameriky. Většina by byla chudá. Mnozí z nich by po první generace pracovali jako nekvalifikované síly, stejně jako většina předchozích imigrantů. Přinesli by s sebou takovou úroveň vzdělání, stravování a zdraví, která by naše sociální pracovníky jistě vyděsila. Dle našich standardů by žili velmi nuzně, ale dle svých bývalých měřítek by žili lépe. To byl důvod, proč přišli.

Neomezená imigrace by nás obohatila tak, jak se to již stalo v minulosti. Naše bohatství je v lidech, ne ve věcech; Amerika není Kuwait. Jestliže si pracující žena najme služebnou z Indie, která si v Indii vydělá několik set dolarů ročně, aby pro ni pracovala za šest tisíc dolarů za rok a ona se může věnovat svému zaměstnání za 30 tisíc dolarů ročně, tak kdo na tom prodělal?

Jestliže budou imigranti platit za to, co spotřebují, nebudou ochuzovat zbytek společnosti. Když zvýšená populace způsobí hustší zalidnění země, stane se tak proto, že imigranti vytvářejí bohatství, které je pro vlastníky pozemků hodnotnější než pozemky samy a imigranti pak mohou použít získané bohatství k nákupu půdy. Totéž platí pro cokoli, co si imigranti mohou koupit na trhu; k získání nutných zdrojů pro svou vlastní existenci je imigranti musí vyměnit za zboží nejméně stejné hodnoty.

Imigranti získají také některé vládní služby, za které přímo nezaplatí. Budou ale také platit daně. Jestliže zvážíme současné podmínky, nevidím žádný důvod, proč by měli přijít vládu na více peněz, než kolik oni vláde odvedou.

Noví imigranti stlačí mzdy nekvalifikovaných sil, což by poškodilo některé nynější chudé. Zároveň se však mezi miliony cizinců stane i ta nejmenší schopnost přizpůsobení se nové kultuře, třeba schopnost domluvit se anglicky, tržní výhodou; někteří chudí budou moci opustit svá nekvalifikovaná místa a najít si práci jako předáci „cizích“ pracovních týmů nebo jako představitel „cizích“ podniků.

Avšak daleko důležitější než tyto ekonomické dopady bude psychologický efekt na stávající chudé; již nebudou ta nejspodnější vrstva, neboť, jak se oprávněně tvrdí, to, co určuje chudobu, je „kde se nacházíš“, a nikoli „co máš“. Obnoví se mobilita; každá další generace imigrantů se bude schopná vy-

drápat o stupínek výš než jejich předchůdci.

Politika neomezené imigrace by nám přinesla více než levnou pracovní sílu. Přinesla by nám zdroj nových dovedností, zejména ty podnikatelské schopnosti, které udělaly z indických a čínských emigrantů obchodníky Asie a Afriky. Jakmile si noví občané osvojí jazyk a kulturu své nové vlasti, pravděpodobně se vypracují do americké střední třídy stejně rychle, jako jejich předchůdci před devadesátí lety.

Je škoda, že tyto argumenty se musejí předkládat jako ekonomický a psychologický „zájem“ současné generace Američanů. Ve skutečnosti je to však jednodušší. Existuje mnoho milionu lidí, kteří by sem rádi přijeli, žili by tu, vychovávali děti a umírali. Jsou lidé, kteří by se rádi stali Američany stejně jako naši rodiče a prarodiče.

Chceme-li být čestní, měli bychom poslat Sochu svobody zpět do Francie nebo nahradit zastaralé verše novými: „Uzavřená Amerika za velkou louží, Tu si špinaví cizinci nezaslouží“. Anebo můžeme opět otevřít brány.

Prodejte ulice!

Heslo "Prodejte ulice" se již dlouho používá jako příklad liberálních principů dovedených do směšných extrémů. Že by to také mohl být užitečný nápad mi poprvé navrhl Robert Schuchman před nějakými 28 lety. Tehdy jsem však ještě nebyl přesvědčen.

Dnes jistě existují praktické překážky přetřansformování současného systému vládou vlastněných silnic a dálnic do soukromých rukou (ačkoli pro nově budované obce jsou překážky již daleko menší a některé již se systémem soukromých silnic vznikají). Náklady na vyjednání soukromých kontraktů, které by každému vlastníku domu zaručovaly přístup domů a definovaly jeho zákonná práva a povinnosti ohledně přístupových silnic, by byly značné. Vysoké jsou však i náklady současného, vládnou vlastněného systému.

Problém dopravních špiček je dobrým příkladem. Kapacita městských rychlostních komunikací je dána prakticky pouze maximálním počtem vozů, které musí ve špičkách zvládnout. Dodatečné náklady na dalšího řidiče ve 3 hodiny ráno jsou pro město téměř nulové - silnice jsou již postavené a téměř nikdo je nevyužívá. Jak mi bylo řečeno, dodatečné náklady na dalšího řidiče v dopravní špičce jsou pět dolarů za jízdu. V současné době však platí oba řidiči, v podobě vyšší ceny benzínu díky zdanění, stejnou cenu. Jestliže by byly silnice soukromé, jejich vlastníkům by se vyplatilo podporovat dopravu mimo špičku stanovením nižší ceny a odrazovat lidi od cest v dopravní špičce úctováním plné ceny za použití silnice.

Tyto náklady - pět dolarů za cestu - vyjdou ročně na více než dva tisíce dolarů a to je již pro běžného dojíždějícího značná částka. Jedním ze způsobů jak ji snížit, je změna pracovních hodin. Současný zvyk pracovat od devíti do pěti má některé výhody (obchodník ví, že jestliže je ve své kanceláři, jeho zákazník je tam pravděpodobně také),

má však také značné náklady, zejména v podobě přečpaných měst. Pevné statky, jako například parky, pláže, restaurace a silnice jsou využívány velmi nerovnoměrně, ucpané v jednu hodinu a prázdné v další.

Úspory dvou tisíc ročně na dopravních nákladech společně s levným parkováním a dalšími nepeněžními statky, jako je rychlejší jízda a prázdnější restaurace, by jistě byly pro mnohé firmy dostatečným motivem, aby změnilly pracovní dobu, nebo alespoň pracovní dobu některých zaměstnanců z 9-17 hodin na například 11-19 nebo dokonce 15-23 hodin.

Náklady na jízdu v dopravní špičce by mohly být odstraněny i jiným způsobem. Dojíždějící by mohli využívat levnější formy přepravy – autobusy, vlaky nebo společná auta. Mohli by se přestěhovat zpět do měst nebo jejich zaměstnavatelé se mohou přestěhovat na předměstí. V obou případech by tak reagovali na skutečné náklady svých činností. To nejsou v současném systému nuční činit.

Jak by mohla soukromá firma účtovat rozdílné poplatky? Mohla by použít výběrčí budky a měnit sazbu podle denní doby a dopravních podmínek. Mohla by účtovat fixní měsíční poplatek za možnost využívat její silnice během dopravní špičky a nižší poplatek za používání silnic mimo špičku; ti, co by zaplatili příslušné poplatky, by mohli dostat zvláštní poznávací značku. Pro zákazníky používající silnice méně často, by se mohla udělat i jiná opatření. Různé společnosti vlastnící dálnice by mohly uzavírat smlouvy

dovoluující jejich zákazníkům používat konkurenční silnice bez dalších poplatků.

S použitím současné moderní technologie by bylo možné, a relativně levné, nastavit velice detailní systém poplatků v závislosti na místě a čase jízdy. Každé auto by bylo vybaveno malým vysílačem, uzpůsobeným přijímat dotazy typu „kdo jsi?“ a odpovídat počítači větou „jsem auto číslo 30168“. Technologie, která by to umožňovala již existuje, je řadu let využívána pro automatický výběr mytného u autobusů. Informace o trasách a časech jednotlivých automobilů by se shromažďovaly v centrálním počítači a vyúčtování by bylo zasíláno měsíčně. Jestliže by měli zákazníci obavy, že se detailní informace o jejich pohybu dostanou do rukou žárlivých manželů či horlivých zaměstnanců, systém by mohl být nastaven tak, aby sledoval kolik silničních jednotek každé auto denně projelo nezávisle na místě a čase; počet silničních jednotek za míli by se však stále lišil podle místa a času.

Využití proměnných poplatků není jediným zlepšením, jaká by mohly ziskové firmy zavést. Dopravní zácpy jsou pro vládní úřad druhořadé problémy; pro soukromé firmy by však znamenaly ztrátu zisku v podobě ztracených zákazníků. Dopravní zácpy nejsou nezbytným důsledkem situace, kdy množství lidí touží jet autem současně. Míra dopravního průtoku ucpané dálnice, kdy každé auto zabírá 6 metrů a pohybuje se rychlostí pět mil za hodinu, je daleko menší než na stejné dálnici při provozu v rychlosti 50 mil za hodinu, kdy je jedno auto na 20 až 26 metrech. Dobře řízená dálnice, s počíta-

čovou kontrolou vstupu, který zabrání vjezdu dalších řidičů při houstnoucí dopravě nebo s vedlejšími pruhy, do kterých může být přebytečná doprava dočasně svedena, by každého dovedla do cíle rychleji.

Elektronické nahrávací zařízení, počítačově ovládané vjezdy a pracovní doba od tří do jedenácti zní jako sci-fi. Soukromé dálnice by také přinesly další zřejmé vylepšení, z nichž některá již byla dlouho očekávaná. Těžko by se soukromé firmě vyplatilo zúžit dálnici kvůli opravám během dopravních špiček a pak odpoledne poslat dělníky domů a zanechat tak na noc dálnici jak bez automobilů, tak bez dělníků.

Kterékoliv z těchto zlepšení by mohlo být v principu zavedeno socialistickými institucemi, které nyní řídí naše dálnice. Žádné však, pokud vím, zavedeno nebylo. Mezitím naše města stále ucpávají své dálnice silně dotovanou dopravou, žadoní ve Washingtonu o peníze a svalují vinu za celý zmatek na soukromé firmy. ■

Kapitoly 10, 14 a 15. z knihy Davida Friedmana Machinery of Freedom, která významně utvářela vznik libertariánského hnutí ve Spojených státech, přeložili Radek Nebeský (10) a Petr Hauba (14 a 15). Na osobní stránce profesora Friedmana <http://www.daviddfriedman.com/> lze najít další jeho knihy a publikace. David Friedman vyučuje ekonomii a právo na Santa Clara University v Kalifornii. Před několika lety také přednášel na Letní univerzitě Liberálního institutu.

Musí Rakušané přijímat indiferenci?

(pokračování ze strany 1)

a Hülsmann (1999). Zdá se však, že jejich převážně správné odpovědi celou věc zcela neosvětlili. Pokusím se tento nedostatek odstranit a vycházet přitom budu z Nozickovy kritiky.

Jak správně poukázal Block, přišel Nozick, navzdory převážně zmateným a snadno odmitnutelným poznámkám, proti Rothbardově a Misesově pojetí indifferenci s jedním podnětným argumentem. Tvrdí, že jejich názory nejsou v souladu s jejich formulací zákona mezního užítku. Nozick píše, že

Rakouští teoretici *potřebují* koncept indifferenci k tomu, aby vysvětlili a oddělili pojmy komodita a jednotka komodity ... Bez konceptu indifferenci, a tedy třídy věcí stejné hodnoty, nemůžeme disponovat pojmy komodita nebo jednotka komodity; bez pojmu jednotky (“zaměnitelné jednotky”) komodity nemůžeme vyslovit zákon (klesajícího) mezního užítku. (1977, str. 370-71)

Aby Nozick dále podpořil své tvrzení, přikládá v poznámce pod čarou citace z Misesovy knihy *Human Action* a Rothbardovy *Man, Economy and State*. Píše,

na str.122 [v *Human Action*] Mises říká, “Když jsme postaveni před problém vzdát se jedné jednotky zásoby zboží, jsou její veškeré části (jednotky) považovány za stejně užitečné a hodnotné.” Zde máme co dočinění s *indiferencí*. Ale volbu učiníme, třeba pomocí náhody. Jedné jednotky se vzdáme. Člověk přesto nepreferuje vzdání se této jednotky na úkor jiné... [podobně Rothbard v *Man, Economy and State*, str. 18-19] píše, “v těchto případech jsou z pohledu jednajícího člověka jednotky statku navzájem zaměnitelné. Každá konkrétní libra másla byla v tomto případě hodnocena naprosto stejně jako jakákoli jiná libra másla.” (Nozick 1977, str. 390)

Odpověď Blocka na tento argument je následující:

Domnívám se, že problém může být vyřešen takto. Než se objevila otázka vzdání se jedné z liber másla, byly všechny tyto libry zaměnitelnými jednotkami jedné komodity, másla. Byly pro jednajícího člověka všechny stejně užitečné a hodnotné. - Ale pak se rozhodl jedné libry vzdát. Již nedisponoval, nebo pokud si můžeme myslet, že vůbec kdy disponoval, homo-

genní komoditou skládající se z jednotek liber másla. Nyní jsou zde ve skutečnosti dvě komodity. Na jedné straně másto a skládající se z 99 jednolibrových jednotek, přičemž je každá stejně hodnotná a z pohledu jednajícího člověka zaměnitelná z kteroukoli z tohoto souboru jednotek; na druhé straně je másto b, tvořené jednou librou másla (72.jednotkou z původních 100 jednotek, tou, kterou si člověk náhodou vybral, že se jí vzdá, když si přál prodat jednu z liber másla). V tomto případě by bylo preferováno před máslem b másto a, což ukazuje fakt, že když na to přišlo, bylo obětováno másto b a másto a bylo ponecháno. - Jinak to můžeme vyjádřit tak, že člověk byl “indiferentní” mezi všemi 100 jednotkami másla před volbou, která následovala. V této interpretaci by však “indiference”, existující jen díky absenci jednání, nebyla praxeologickou či ekonomickou kategorií, ale vágním, psychologickým konceptem ... - Na základě této interpretace tak můžeme vidět, že ohledně zákona klesajícího mezního užítku neexistuje žádný problém. Je tomu tak proto, že naši homogenitu můžeme jak akceptovat (při absenci lidského jednání), tak ji popírat (když dojde na volbu). V mí-

ře, v jaké vyžadujeme homogenní jednotky komodity nebo fungování a aplikaci tohoto zákona, neexistuje žádný problém. (Block 1980, str. 424-25; a podobně Block 1999, str. 22-24)

Můj nesouhlas s Blockovým řešením Nozickovy výtky je dvojitý:

Za prvé, jeho interpretace indifferencí jako "vágní, psychologické" kategorie je mylná. Musí být, ve shodě s Misesem, naopak považována za správnou *epistemologickou* kategorií obsaženou v konceptu třídy objektů a v jakémkoli uspořádávání do tříd. "Kvantita a kvalita", vysvětluje Mises,

jsou kategoriemi vnějšího světa. Význam a smysl pro jednání získávají pouze nepřímo. Protože každá věc může vytvořit jen omezený výsledek, považujeme některé věci za vzácné a používáme je jako prostředky. Protože jsou účinky, které věci mohou vyprodukovat, různé, vytváří jednajících člověk třídy statků. Protože prostředky stejné kvality a kvantitativně mají tendenci vyprodukovat účinek o stejné kvantitativně a kvalitativně, nerozlišuje jednání mezi konkrétními množstvím homogenního prostředku. (Mises 1966, str. 119)

Pokud má tedy vytvoření tříd předmětů reálný a objektivní základ, jak ukazuje Mises, pak je Blockova úniková cesta nepřijatelná a účelová: před volbou patřily jednotky másla do stejné skupiny (byly homogenní), nyní, v okamžiku volby, náhle patří do různých skupin (jsou heterogenní). Ve skutečnosti zůstávají tím, čím byly předtím a čím jsou i teď: jednotkami másla.

Block volí svou cestu, protože věří, že jinak by bylo možné zpochybnit, že jednání musí být vysvětleno na základě preference. Tato obava je však neoprávněná. Můžeme mít naši homogenitu (třídy statků) a přesto trvat na tom, že jedině preference mohou vysvětlit konkrétní volby, ve kterých jsou také demonstrovány.

Abychom to objasnili, bude užitečné připomenout si některé elementární poznatky o podstatě jednání – poznatky, se kterými by obzvláště "Rakušané" měli být obeznámeni. Jednání má jako záměrné chování externě-behavioristický a interně-duševní aspekt. Pro úplný a adekvátní popis musíme uvážit oba aspekty. Citát z Johna Searla (1984, str. 57-58) by to měl objasnit:

Pokud přemýšlíme o lidském jednání, ... jsme v pokušení se domnívat, že druhy jednání nebo chování mohou být identifikovány na základě druhů pohybů těla. To je samozřejmě chybné. Jeden a ten samý soubor pohybů těla může vést např. k tanci, k signalizaci, ke cvičení, ke zkoušce svalů nebo ani k jednomu. A stejně tak jako jeden a ten samý soubor lidských pohybů může vést ke zcela odlišným druhům jednání, tak může být jeden druh jednání proveden pomocí značně různého množství typů fyzického pohybu ... Další zvláštní charakteristikou jednání, která jej všeobecně odlišuje od jiných událostí, je to, že

se jednání zdá mít jednu charakteristiku preferovanou před ostatními. Když se procházím po Hyde Parku, děje se během toho mnoho jiných věcí, ale jejich výčet nepopisuje má záměrná jednání, protože to, co při jednání dělám, se odvíjí z velké části od toho, co si myslím, že dělám. Obecně např. kráčím směrem k Patagonii, pohrávám si s vlasy na hlavě, opotřebovávám své boty a přesunuji mnoho molekul vzduchu. Žádný z těchto popisů se ale nezdá být pomocný v tom, abychom se dostali k podstatě tohoto jednání, k jednání samotnému.

Na základě Searlova zjištění týkajícího se *preferenčního popisu* jednání můžeme nyní pokročit k návrhu jednoduchého, ale elegantního řešení Nozickova argumentu. Mějme na paměti, že jsou v předchozím případě "procházka po Hyde Parku" a "kráčení v obecném směru na Patagonii" behaviorálně identické jevy, ale druhý případ není součástí preferenčního popisu, ačkoli by za jiných okolností mohl být. Ve své odpovědi Nozickovi nebyl Block schopen podat preferenční popis.

Pokud je 100 liber másla skutečně identických a jedné se vzdám (ať už směnou za peníze, darem nebo jakkoli jinak), tak jednoduše to, že je to jednotka č. 72, které se vzdávám (ačkoli to může být behaviorálně správný popis toho co dělám), není součástí mého jednání. Stejně tak v případě uvedeném výše není můj pohyb směrem k Patagonii součástí mého jednání. Správným (preferenčním) popisem je naopak to, že se vzdávám jedné jednotky másla a tím demonstruji preferenci tohoto dolaru – nebo spíše *nějakého* dolaru – nebo možná susedova "poděkování" před jednotkou másla. Na druhou stranu, pokud je součástí správného popisu mého jednání to, že je to 72. jednotka másla (namísto jakékoli jiné), které se vzdávám, poté a pouze poté máme co dočinění s heterogenními librami másla (a mé jednání pak demonstruje, že preferuji dolar, *jinou* jednotku másla nebo "poděkování" před *touto* jednotkou másla).

Jiné domnělé problémy týkající se zmrzliny, svetrů, topičích se děti a Buridanova osla mohou být vyřešeny podobným způsobem.

Říkat, že jsem indiferentní mezi jahodovou a vanilkovou zmrzlinou, znamená např. tvrdit, že správný popis mého jednání by měl mluvit o zmrzlině, či o něčem chladném a smetanovém. Směna dolaru za jahodovou zmrzlinu pak jednoduše není součástí mého popisu volby. Má volba naopak demonstruje, že preferuji *nějakou* zmrzlinu nebo *něco* chladného a smetanového před darem. Na druhé straně, pokud je získání jahodové zmrzliny součástí správného popisu mého jednání, pak je absurdní mluvit o tom, že jsem mezi jahodovou a vanilkovou zmrzlinou indiferentní.

Podobně, pokud jsem mezi modrým a zeleným svetrem indiferentní, pak se má volba jednoduše týkat svetrů či tmavého svetrů; a získání zeleného (nebo modrého) svetrů není částí správného popisu mého jednání. Má volba naopak demonstruje mou preferenci svetrů před *jakýmkoli* (či *konkrétním*) tričkem nebo něčím jiným.

Podobně případ matky, která vidí své dva stejně milované syny Petra a Pavla, jak se topí a může zachránit jen jednoho, nedemonstruje, že v případě záchrany Petra ho miluje více než Pavla. Demonstruje tím, že preferuje *jedno* zachráněné dítě před žádným. Na druhé straně, pokud je správný (preferenční) popis takový, že matka zachránila Petra, pak nebyla mezi svými syny indiferentní.

Nakonec uvažujme Buridanova osla stojícího mezi identickými, stejně vzdálenými kupkami sena. Nozík by argumentoval, že osel je indiferentní a přesto si jednu kupku vybere před druhou. Osel ale preferuje *nějakou* kupku sena (zda nalevo či napravo není součástí popisu preferenční volby), čímž demonstruje svou všeobecnou preferenci sena před smrtí. ■

Odkazy:

Block, Walter. 1999. "Austrian Theorizing: Recalling the Foundations." *Quarterly Journal of Austrian Economics* 2 (4): 21-39.

(http://www.mises.org/journals/qjae/pdf/qjae2_4_2.pdf)

-. 1980. "On Robert Nozick's 'On Austrian Methodology.'" *Inquiry* 23: 397-444. (http://www.walterblock.com/publications/on_robert_nozick.pdf)

Caplan, Bryan. 1999. "The Austrian Search for Realistic Foundations." *Southern Economic Journal* 65 (4): 823-38. (<http://www.gmu.edu/departments/economics/bcaplan/ausfin2.doc>)

Hoppe, Hans-Hermann. 1995. *Economic Science and the Austrian Method*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute. (<http://www.mises.org/esandtam.asp>)

Hülsmann, Jörg Guido. 1999. "Economic Science and Neoclassicism." *Quarterly Journal of Austrian Economics* 2 (4): 3-20.

(http://www.mises.org/journals/qjae/pdf/qjae2_4_1.pdf)

Mises, Ludwig von. 1966. *Human Action: A Treatise on Economics*. Chicago: Henry Regnery.

(<http://www.mises.org/humanaction.asp>)

Nozick, Robert. 1977. "On Austrian Methodology." *Synthese* 36: 353-92.

Rothbard, Murray N. 1997. "Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics." *In The Logic of Action, Vol. 1*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.

(<http://www.mises.org/rothbard/toward.pdf>)

-. 1962. *Man, Economy, and State*. Los Angeles: Nash.

(<http://www.mises.org/rothbard/mes.asp>)

Searle, John. 1984. *Minds, Brains and Science*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Z anglického originálu „A Note on Preference and Indifference in Economic Analysis“ z The Quarterly Journal of Austrian Economics, vol. 8, no. 4, zima 2005, přeložil Dan Vořechovský

TERRA LIBERA

je vydávána společností TERRA LIBERA.

Kontaktní adresa:

TL, c/o Liberální institut,
Spálená 51, 110 00 Praha 1
E-mail: TL@libinst.cz

Její vydávání není povoleno ani schváleno žádnou státní institucí.