

SELHÁNÍ „NOVÉ EKONOMIE“

SELHÁNÍ „NOVÉ EKONOMIE“

Analýza Keynesových omylů
od

HENRYHO HAZLITTA



Poprvé vydáno v dubnu 1959

PODĚKOVÁNÍ

Jsem zavázán Harcourt, Brace & Co., americkým vydavatelům Keynesovy *Obecné teorie*, za jejich laskavý souhlas k přetištění mnoha pasáží z této knihy. Tyto rozsáhlé citace, spíše než pouhé parafráze, se jevily v této kritické práci jako téměř nevyhnutelné, díky mnoha existujícím interpretacím a trvajícím diskusím o tom, co Keynes ve skutečnosti řekl.

Chci poděkovat *The New York Times* za svolení k přetištění, jakožto dodatku, mého článku o Keynesových *Ekonomických následcích míru* z 11. března 1945. Chci také poděkovat *Newsweeku* za svolení použít tabulky, grafy a výňatky z některých mých článků, jež se původně objevily na jeho stránkách.

Můj vděk dalším vydavatelům za svolení citovat další autory a knihy jimi vydané je, jak doufám, dostatečně patrný z textu a z poznámek.

Jsem vděčný Ludwigu von Misesovi za pročetí konceptů a poskytnutí několika cenných rad. Za vyjádřené názory a případné chyby jsem samozřejmě odpovědný jenom já sám.

Moje žena mi jako obvykle pomohla s mnoha detaily.

HENRY HAZLITT

Duben, 1959

I.	ÚVOD	7
	1. Kanonizace	7
	2. Užitečnost vyvrácení	8
	3. Originální průkopník	9
	4. „Obecná“ teorie	11
II.	POSTULÁTY KEYNESIÁNSKÉ EKONOMIE	14
	1. Co je klasická teorie zaměstnanosti?	14
	2. Úroveň mezd a nezaměstnanost	16
	3. Neexistuje „obecná úroveň“ mezd	21
	4. „Ne-Eukleidovská“ ekonomie	23
III.	KEYNES vs. SAYŮV ZÁKON	25
	1. Keynesův „největší přínos“	25
	2. Ricardovo tvrzení	27
	3. Odpověď Haberlerovi	29
	4. Spořit znamená utrácet	30
IV.	PŘEDEHRA	32
	1. Efektivní poptávka	32
	2. Sklon ke spotřebě	35
	3. Výsměch hospodárnosti	37
V.	„PRACOVNÍ JEDNOTKA“ A „MZDOVÁ JEDNOTKA“	41
VI.	ROLE OČEKÁVÁNÍ	45
VII.	„STATICKÁ“ vs. „DYNAMICKÁ“	47
	Dodatek k „nákladům užití“	50
VIII.	PŘÍJMY, ÚSPORY A INVESTICE	52
	1. Matoucí definice	52
	2. Proč se „úspory“ rovnají „investicím“	53
	3. Úspory jako viník	56
	4. Keynesiánské paradoxy	58
	5. Mohou být úspory natištěny?	60
IX.	„SKLON KE SPOTŘEBĚ“ I	64
	1. Zavádějící matematická ekonomie	64
	2. „Fundamentální psychologický zákon“	68
	3. Víceznačnost „spotřební funkce“	72
	4. Význam „úspor“	75
	5. Strašák amortizačního fondu	76
	6. V kostce	79

X.	„SKLON KE SPOTŘEBĚ“ II	81
	1. Důvod k neutracení	81
	2. Obavy z šetrnosti	82
XI.	„MULTIPLIKÁTOR“	86
	1. Jeho zázračnost	86
	2. Není fixní či předvídatelný	88
	3. Opět „úspory“ a „investice“	90
	4. „Investice“ znamenají vládní utrácení	93
	5. Paradoxy a pyramidy	95
XII.	„MEZNÍ EFEKTIVITA KAPITÁLU“	98
	1. Dvojnásobné termíny	98
	2. Úroková míra představuje očekávání	99
	3. Efekt očekávané inflace	101
	4. Zdvojnásobuje půjčování riziko?	103
	5. Zmatek kolem „statického“ a „dynamického“	104
XIII.	OČEKÁVÁNÍ A SPEKULACE	107
	1. Stav jistoty	107
	2. Pověry o burze	108
	3. Riskování, spekulace, podnikání	111
XIV.	„PREFERENCE LIKVIDITY“	116
	1. Žádná „likvidita“ bez úspor	116
	2. Peníze jsou produktivním aktivem	117
	3. Úrok není čistě peněžním jevem	119
XV.	TEORIE ÚROKU	122
	1. „Nevyřešený problém“	122
	2. Teorie produktivity	123
	3. Teorie časové preference	125
	4. Kombinovaná teorie úroku	126
	5. Reálné a peněžní faktory	130
XVI.	ZMATKY OHLEDNĚ KAPITÁLU	133
	1. Jít spát bez večere	133
	2. Úspory, investice a nabídka peněz	137
	3. Oklikovost produkce	139
	4. Neomezená hojnost	140
XVII.	„VLASTNÍ ÚROKOVÁ MÍRA“	144
	1. Spekulativní očekávání nejsou „úrokem“	144
	2. Nemožné zázraky	146
	3. Měly by mzdy být rigidní?	147
	4. Za svůj život vděčíme úsporám	148
	5. Keynes vs. Wicksell	150
	6. „Rovnováha“ kostky ledu	151

XVIII. NOVĚ ZFORMULOVANÁ OBECNÁ TEORIE	153
1. Ekonomická provázanost	153
2. „Stabilní“ nezaměstnanost	155
3. Poptávka po práci je pružná	156
4. Stabilizovat mzdové míry nebo zaměstnanost?	157
XIX. NEZAMĚSTNANOST A MZDOVÉ MÍRY	159
1. Nezaměstnanost je způsobena nadměrnou výší mezd	159
2. Mzdové míry nejsou mzdové příjmy	161
3. „Pružnost“ poptávky po práci	162
4. Omyly „agregované“ ekonomie	164
5. Útok na flexibilní mzdové míry	165
6. Inlace proti postupnému přizpůsobování	167
7. Třídní teorie nezaměstnanosti	171
XX. ZAMĚSTNANOST, PENÍZE A CENY	173
1. Neprokázaný „funkční“ vztah	173
2. Obecná teorie hodnoty vs. peněžní teorie	175
XXI. CENY A PENÍZE	178
1. „Náklady“ jsou ceny	178
2. Pozitivní teorie peněz	180
3. Jaká teorie cen?	181
4. Další úvaha o „matematické“ ekonomii	183
5. „Pružnost“ poptávky není měřitelná	185
6. Posvátné mzdové míry, hříšné úrokové míry	186
7. Peněžní inflace preferovaná před přizpůsobením mezd	188
8. Ti svévolní věřitelé	189
XXII. „HOSPODÁŘSKÝ CYKLUS“	191
1. „Náhlý kolaps mezní efektivity kapitálu“?	191
2. Když vláda kontroluje investice	192
3. Životnost trvanlivých aktiv	194
4. Politika neustálé inflace	196
5. Více vozů před koni	198
6. Sluneční skvrny před očima	199
XXIII. NÁVRAT K MERKANTILISMU?	201
1. „Nechť je zboží domácí“	201
2. Průběžná poznámka o průběžných poznámkách	203
3. Moudří merkantilisté, hloupí ekonomové	204
4. Náboženství státní kontroly	206
5. Kanonizace ztřeštěností	209
6. Mandeville, Malthus a Misers	210
7. Příspěvek Milla	213
8. J. A. Hobson a Major Douglas	219

XXIV. KEYNES SE ODVAZUJE	221
1. Nerovnost příjmů	221
2. Eutanázie rentiérů	222
3. Okrádání produktivních	224
4. Socializace investic	227
5. „Ekonomické příčiny války“	230
6. Moc idejí	230
XXV. ODVOLAL KEYNES?	232
1. „Klasická medicína“	232
2. Rozpory v pozadí	233
XXVI. „PLNÁ ZAMĚSTNANOST“ JAKO CÍL	236
1. Je definovatelná?	236
2. Je dosažitelná?	239
3. Je bezpodmínečně žádoucí?	240
XXVII. „HLEDISKO NÁRODNÍHO DŮCHODU“	242
1. Je národní důchod přesně definován?	242
2. Jeho rizika pro politiku	245
XXVIII. KEYNESIÁNSKÉ POLITIKY	249
1. Je deficit léčbou nezaměstnanosti?	249
2. Jsou levné peníze léčbou nezaměstnanosti?	249
3. Závody s tiskařským lisem	251
XXIX. SOUHRN	253
Poznámka ke knihám	259
Dodatek A – Proroctví 1919	261
Dodatek B	264
Dodatek C	266
Dodatek D	267
Dodatek E – Hayek o Keynesovi	269
Dodatek F – Foster a Catchings	273
Index	275

Kapitola I

ÚVOD

1. Kanonizace

Nejslavnějším ekonomem dvacátého století je John Maynard Keynes a nejdůležitější ekonomickou knihou současnosti, jak v teorii tak v ekonomické praxi, je jeho *Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz*, vydaná v roce 1936.

Tento fakt uznávají nejen jeho obdivovatelé a žáci, ale i jeho nejostřejší kritikové. Otevřete si jakékoli číslo téměř jakéhokoliv vědeckého ekonomického časopisu a naleznete zde jeho jméno a fráze, které pronesl či zpopularizoval, hojně rozprostřené po všech stránkách. Otevřete si noviny a naleznete zde interpretace současných ekonomických událostí či návrhy ekonomické a monetární politiky, které vděčí za svou všudypřítomnost, pokud ne přímo za svůj původ, jeho spisům.

K ilustrování unikátní pozice, kterou má Keynesova pověst jsem vybral několik citátů.

Když zemřel, Londýnské *Timesy*[1] ho nazvaly „velkolepým Angličanem ... géníem, který měl jako ekonom celosvětový vliv na myšlení jak odborníků, tak široké veřejnosti... Najít ekonoma se srovnatelným vlivem by znamenalo vrátit se až k Adamu Smithovi.“

Socialistický ekonom G. D. H. Cole nazval *Obecnou teorii*: „Nejdůležitější prací na poli ekonomické teorie od doby Marxova *Kapitálu*, či, kdybychom brali v úvahu pouze klasické ekonomy, tak od Ricardových *Principů*. ... Triumfálním a rozhodujícím způsobem dokázala, dokonce i z kapitalistického hlediska, neplatnost nejznámějších praktických „moralit“ ortodoxní ekonomie a představila alternativní teorii fungování kapitalistického podnikání tak jasně bližší skutečným faktům, že jí bylo nemožné ignorovat nebo odložit stranou.“

Profesor Alvin H. Hansen z Harvardu, který je považován za hlavního amerického Keynesova žáka, o *Obecné teorii* napsal: „Jen málo lidí by popřelo, že dnes, po sedmnácti letech, měla tato kniha veliký dopad na ekonomickou analýzu a politiku dokonce v kratším čase, než jakákoliv kniha od doby Ricardovy *Politické ekonomie*. Může být ještě příliš brzy tvrdit, že společně s Darwinovým *Původem druhů* a Marxovým *Kapitálem* je to jedna z nejvýznamnějších knih, které se za posledních sto let objevily... Ale ... její důležitost se stále zvyšuje.“[2]

V zapáleném pohledu některých obdivovatelů dokonce i vlastnosti, které se u knih obvykle pokládají za chyby, nějakým způsobem přispívají k její velikosti. Profesor Paul A. Samuelson z MIT, autor nejpoužívanější vysokoškolské učebnice ekonomie současnosti, o *Obecné teorii* napsal: „Je to kniha špatně napsaná a špatně uspořádaná; jakýkoliv laik, který si ji v okouzlení autorovou pověstí zakoupil, vyhodil svých 5 šilinků oknem. Nehodí se pro výuku. Je arogantní, nerudná, plná polemiky a bez velkého uznání k autorům, na nichž staví. Překypuje prázdnými koncepty a zmatky... Krátce řečeno, je to dílo génia.“[3]

Ještě podivněji působí Samuelsonův vývod, že samotná obskurnost této knihy je překážkou nikoliv pro Keynesovy žáky, ale hlavně pro jeho kritiky: „Hodí se

zopakovat, že *Obecná teorie* je obskurní knihou, takže případní anti-Keynesiánci o ní musí usuzovat hlavně z její pověsti.“[4]

Není samozřejmě překvapující najít oslavný úsudek u R. F. Harroda, Keynesova životopisce: „Bez obalu vyjádřeno věřím tomu, že budoucí historikové ekonomického myšlení budou považovat Keynesův příspěvek na cestě pokroku za daleko důležitější než ten jeho ctěného učitele Alfreda Marshalla. Podle mého mínění patří do stejné kategorie jako Adam Smith a Ricardo, v logickém úsudku daleko předčí Adama Smitha a v jasnosti psaní Ricarda.“[5]

Profesor Dudley Dillard z Marylandské univerzity ve své knize *The Economics of John Maynard Keynes* napsal: „Podle jakýchkoliv kritérií patří Keynes mezi největší ekonomy všech dob a je dodnes nejvlivnějším ekonomickým myslitelem dvacátého století...“

„Během dvanácti let, které uplynuly od jejího vydání, Keynesova *Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz* (1936) měla větší vliv na myšlení profesionálních ekonomů a politiků než měla jakákoliv jiná kniha v historii ekonomického myšlení za srovnatelnou dobu. Jako *Bohatství národů* Adama Smitha v osmnáctém a Marxův *Kapitál* v devatenáctém století, byla Keynesova *Obecná teorie* předmětem kontroverzí mezi profesionály i laiky. Smithova kniha je jasnou výzvou merkantilismu, Marxova je podnětnou kritikou kapitalismu, Keynesova kniha je zavržením základů *laissez-faire*. Mnoho ekonomů uznává svůj velký dluh vůči podnětným myšlenkám Lorda Keynesese.“

„Pokud by byl vliv Lorda Keynesese omezen čistě jen na pole technické ekonomické doktríny, těšil by se jistě jen malému zájmu širšího světa. Ovšem praktická ekonomická politika nese ještě hlubší stopy Keynesova myšlení než ekonomická teorie.“[6]

Citace v obdobném duchu by mohly pokračovat do nekonečna, ale už se pomalu začínají opakovat. I ti nejnepřátelštější kritikové Keynesových teorií nezpochybňují jeho rozsáhlý vliv. Budu citovat jen jednoho: „Keynesův vliv na Rooseveltovu administrativu byl veliký. Jeho vliv na většinu ekonomů zaměstnaných vládou je obrovský. Vznikající množství teoretické literatury o Keynesovi se téměř vyrovná tomu, které obklopuje Karla Marxe.“[7]

2. Užitečnost vyvrácení

Přesto ohledně *Všeobecné teorie* existuje podivný paradox. Keynesiánská literatura narůstá do stovek knih a tisíců článků. Existují knihy celé věnované vysvětlení *Obecné teorie* v jednodušších a pochopitelnějších termínech. Ale na kritické straně zeje velká mezera. Anti-Keynesiánci se spokojili jen s krátkými články, několika málo stránkami nebo stručným odmítnutím na základě přesvědčení, že Keynesovy teorie se samy zhroutí pod tíhou vlastních rozporů a protiřečení si a budou brzy zapomenuty. Neznám jedinou práci, která by se věnovala důkladné kritické analýze *Obecné teorie* kapitolu po kapitole a teorém po teorému. Tohoto úkolu se zde chci ujmout.

Ve světle citací, které jsem zde předložil, takový počín nevyžaduje žádnou omluvu. Existují ale dvě možné námitky, na které bych rád odpověděl. První je, že Keynesovy teorie v posledních letech rychle ztrácí svůj vliv, že byly popřeny

aktuálním vývojem událostí a tudíž nevyžadují žádného dalšího zkoumání. Za druhé je tu přesvědčení, že potřebujeme pouze současné pravdivé teorie v pozitivní formě; že analyzovat chyby minulosti má jen malou hodnotu, jelikož možnosti učinit chybu jsou nekonečné a pravdivá teorie sama o sobě je odmítnutím chybné.

Na první z těchto námitek bych odpověděl, že ačkoliv se celkové Keynesovo renomé o něco snížilo a ačkoliv několik jeho teorií již bylo potichu pohřbeno, jeho vliv na akademické půdě a v praktické politice je stále ohromný. A bylo by ubohou službou jasnému myšlení, kdybychom jednoduše připustili, aby jeho teorie byly zapomenuty, i kdybychom předpokládali, že se to může stát. Santayana napsal: „Jednou ze zvláštností současné debaty, zvláště v Americe, je to, že ideje jsou opouštěny pouze z důvodu změny v módním trendu, bez objevení jakéhokoliv nového důkazu nebo argumentu. Dnes neodmítáme ideje našich předchůdců, ale zkrátka jim dáváme sbohem.“[8]

Dát jednoduše našim předchůdcům sbohem neslouží dobře pokroku v myšlení. Dokud nevíme, proč přesně byly některé minulé doktríny chybné, tak jsme se nenaučili tomu, čemu by nás jejich chyby mohly naučit a hrozí reálné nebezpečí, že se v jiném přestrojení objeví znovu.

V historii myšlení některé velkolepé počiny byly často vedlejším výsledkem toho, co bylo původně zamýšleno jako prostá polemika. *Bohatství národů* Adama Smitha vyrostlo z velké části na kritice omylů merkantilistů. Slavná Malthusova *Esej o populaci* vznikla z pokusu odmítnout optimistické doktríny Godwina. Kantova *Kritika čistého rozumu* započala snahou odmítnout teorie Davida Huma. *Examination of Sir William Hamilton's Philosophy* od Johna Stuarta Milla se stala slavnější, než jakákoliv z knih filozofa, na kterého útočil.

Doufám, že nikdo nenabude dojmu, že jsem natolik troufalý, abych srovnával svoji skromnou práci s jakoukoliv z výše zmíněných knih. Zmínil jsem je jenom abych ukázal, že odhalování chyb má daleko k nudnému a neplodnému zaměstnání. Je to důležitá metoda nejen pro obranu, vysvětlení a upřesnění známých pravd, ale i pro objevování nových pravd a nových náhledů. Jak logika a matematika dostatečně dokázaly, čím více rozumíme implikacím jakéhokoliv teorému, tím více rozumíme i teorému samotnému.

Ani při zkoumání názorů předložených jedním mužem (a jeho žáky) se neomezíme pouze úzce na tyto názory. Jejich analýza se stane způsobem jak dosáhnout jasnějšího a úplnějšího pochopení problémů, se kterými se autor vypořádává. V první kapitole *Examination of Sir Hamilton's Philosophy* (1865) Mill napsal: „Mým cílem tudíž není Sir W. Hamilton, ale otázky, o kterých Sir Hamilton pojednává. O těchto otázkách je ovšem v naší době a v naší zemi nemožné napsat cokoli bez odkazu, ať už přímého nebo nepřímého, na jeho pojednání.“

Předmětem této knihy tedy není osoba Johna Maynarda Keynesa, ale problémy, o kterých pojednával. A tyto problémy se v současné době nedají diskutovat bez diskuse o tom, jak je pojednal on.

3. Originální průkopník?

Nyní chci něco předeslat. Při analýze Keynesovy *Obecné teorie*, kterou naleznete na následujících stránkách, kapitolu po kapitole a někdy i větu po větě, v rozsahu,

který by některým čtenářům mohl připadat přemrštěný, jsem nebyl schopen nalézt jedinou důležitou doktrínu, která by byla zároveň pravdivá i originální. To, co je v knize pravdivé není originální a co je originální není pravdivé. Ve skutečnosti, jak později zjistíme, i mnoho z toho, co je v knize chybné není originální a lze to nalézt u mnoha předchozích spisovatelů.

Upřímně řečeno, když jsem začínal, tak jsem si nemyslel, že dojdou k tak ostrému závěru. Nejprve jsem si myslel, že napíši stručnou práci, v níž zanalyzuji pouze Keynesovy hlavní doktríny, takže čtenář bude moci nalézt kritickou analýzu ve stručné a čtivé formě. Když jsem se ale ponořil do zkoumání jedné řádky po druhé, moje zkušenost se velmi podobala zkušenosti Johna Stuarta Milla, který ve své *Autobiografii* o své analýze filozofie Sira Hamiltona napsal: „Jak jsem pokračoval ve svém úkolu, tak škoda na pověsti Sira Hamiltona se stávala daleko větší, než jsem původně očekával, když jsem odhaloval téměř neuvěřitelné množství nekonzistencí při porovnávání jednotlivých pasáží.“[9] Stejně tak já jsem objevil v Keynesově díle neuvěřitelné množství omylů, nekonzistencí, vágních definic a posunování významu slov i faktických chyb. Moje touha po důkladnosti v jejich odhalení pak zvýšila délku této knihy hodně nad to, co jsem původně zamýšlel.

Ovšem odvážím se říci, že se za tuto délku dostane čtenáři jisté kompenzace. Výsledek není pouze negativní. Není to pouhý důkaz, že hlavní Keynesova tvrzení jsou mylná. Abychom se vypořádali s Keynesovými omyly, jsme povinni nejen se důkladně seznámit s jeho argumenty, ale také s „klasickými“ či „ortodoxními“ doktrínami, které Keynes popírá. A při tom zjistíme, že některým z těchto „ortodoxních“ doktrín bylo rozuměno jenom velice málo a to dokonce i mezi těmi, kteří se k nim hlásili a kteří se jejich výukou živili. V jiných případech nalezneme chyby či nepřesnosti v obvyklém výkladu některé takové „ortodoxní“ doktríny samotné.

Další z možných námitek k této knize by mohla být ta, že je zaměřena proti autorovi, který dnes již není ve stavu odpovědět. Ale jakákoliv výhoda, kterou bych z tohoto faktu mohl získat, bude jistě více než vyvážena díky množstvím a zápalu Keynesových následovníků. Z téhož důvodu necítím potřebu se omlouvat za tvrdost méj kritiky[10] či za fakt, že o Keynesovi píši v přítomném čase a často pojednávám o jeho knize, jako by byl autor dosud naživu. To je konec konců způsob, jak přiznat, že Keynesovy doktríny a jejich vliv jsou dosud velmi živé.

V jednom ohledu je obsah této knihy omezenější, než jsem původně zamýšlel. Není zde žádný pokus vypořádat se s množstvím chyb v celé rozsáhlé Keynesiánské literatuře. Takové úsilí by bylo beznadějně, což jsem zjistil brzy poté, co jsem se do tohoto úkolu pustil. Čtenář zde najde jenom několik stručných odkazů k pracím Keynesiánců či „post-Keynesiánců.“ I moje zaměření na Keynes samotného omezené téměř výlučně na jeho *Obecnou teorii* přineslo tak veliký rozsah, aby to mohlo můj postup ospravedlnit.

Poté, co skrz na skrz prozkoumáme omyly mistra, můžeme ušetřit čas a nepojednávat o nich znovu v dílech jeho žáků, kde jsou zpravidla přítomny v ještě zranitelnější podobě.

V předmluvě k *Obecné teorii* se Keynes snažil anticipovat některou možnou kritiku. Omlouvá se za „vysoce abstraktní argument“ což následuje prohlášení, že jeho kniha je „určena hlavně mým kolegům ekonomům“ (str. V), a že „v tomto

stádiu argumentace, laická veřejnost, ačkoliv je v debatě vítána, může pouze naslouchat“ (str. VI).

Nemyslím, že by chyby a špatné psaní v *Obecné teorii* byly omluvitelné na tomto základě. Keynesův jazyk je sice zasvěceným a technickým, ale postrádá přesnost. Jednou z nejpozoruhodnějších charakteristik jeho knihy, jak se o tom mnohokrát přesvědčíme, je mlhavost mnoha hlavních termínů a neustále měnění smyslu, v němž jsou tyto termíny používány.

Při pokusu předejít další kritice, Keynes poznamenává: „Ti, kteří jsou těsně spojeni s tím, co budu nazývat „klasickou teorií“, se budou pohybovat, jak očekávám, mezi přesvědčením, že se zcela mýlím a přesvědčením, že neříkám nic nového.“ (str. V). Toto představuje *argumentum ad hominum*. Je to pokus zdiskreditovat kritiky, kteří nebyli okamžitě konvertováni k novému zjevení. Ve skutečnosti, jak zjistíme, se není třeba „pohybovat“ mezi těmito dvěma přesvědčeními. Keynesův hlavní „příspěvek“ je prokazatelně chybný a v těch případech, kdy říká něco pravdivého, tak samozřejmě neříká nic nového.[11]

Nakonec Keynes představuje čtenáři sám sebe, nepříliš skromně, jako velkého intelektuálního průkopníka „jdoucího po nevyznačených cestách“ (str. VII). Podivné na tom je, že ke konci knihy, v 23 kapitole, předkládá jako potvrzení pravdivosti těchto „nových a neprozkoumaných“ idejí fakt, že většina z nich byla zastávána merkantilisty sedmnáctého století!

4. „Obecná“ teorie

Po určitém váhání jsem se rozhodl, že nejlepším způsobem, jak analyzovat *Obecnou teorii* je udělat to kapitolu po kapitole. Keynesova kniha není dobře uspořádaná, tudíž moje kritika nebude vedena v té nejlogičtější linii a bude někdy repetitivní. Abych tento nedostatek kompenzoval, očísloval jsem většinu svých kapitol tak, aby jejich čísla odpovídala číslům kapitol z *Obecné teorie*. To bude výhodou pro čtenáře, který by si chtěl ověřit znění nebo kontext jakékoliv citace, nebo se podívat na Keynesův argument v jeho původní formě, kdyby se mu nezdála moje interpretace.

Naštěstí Keynesova 1 kapitola „Obecná teorie“ má jen jedinou stranu. Tato strana si ovšem zaslouhuje komentář ve třech bodech.

„Nazval jsem tuto knihu *Obecnou teorií zaměstnanosti, úroku a peněz*, přičemž důraz kladu na onu *obecnost*. Účelem tohoto titulu je zdůraznit kontrast mezi charakterem mých argumentů a závěrů od těch obsažených v *klasické* teorii, na nichž jsem vyrostl a které dominovaly ekonomickému myšlení jak v teorii tak v praxi, vládní i akademické třídy této generace stejně jako před sto lety.

Budu dokazovat, že postuláty klasické teorie jsou aplikovatelné pouze ve zvláštním případě a nikoliv v obecném případě, na situaci, kterou pokládají za limitující bod možné rovnovážné pozice“ (str. 3).

Ovšem dobří ekonomové před rokem 1936 stejně jako po něm nezáviseli na postulátech, které by se hodily pouze pro zvláštní případy. Zabývali se ekonomickými cykly s obdobími prosperity a deprese stejně tak jako zjednodušenou „statickou“ teorií. Naopak je to Keynesova ekonomie, jak zjistíme, která je

aplikovatelná jen ve zvláštním případě a i tehdy nenabízí korektní analýzu tohoto zvláštního případu.

„Charakteristiky zvláštního případu předpokládaného klasickou teorií [pokračuje Keynes] bohužel nejsou přítomny v ekonomice společnosti, v níž v současnosti žijeme, s následkem, že toto učení je zavádějící a s katastrofálními následky, pokud se je snažíme aplikovat na fakta naší zkušenosti“ (str. 3).

Toto není argument, ale pouhé tvrzení. Prozatím se spokojíme s protitvrzením, že dobrá „ortodoxní“ ekonomie vždy byla dostatečně flexibilní na to, aby dokázala analyzovat současné podmínky včetně těch, o kterých Keynes mluví.

Svoji analýzu 1. kapitoly zakončím kritikou kuriózního používání termínu „klasická ekonomie,“ které Keynes hájí v poznámkách pod čarou. Zde poukazuje na to, že „klasičtí ekonomové“ byl termín vynalezený Marxem pro označení Ricarda, Jamese Milla a jejich předchůdců. „Jsem zvyklý,“ píše, „třebaže se dopouštím faux-pas, zahrnovat do „klasické školy“ i následovníky Ricarda, tedy ty, kteří přijali a vylepšovali teorie Ricardiánské ekonomie, včetně (například) J. S. Milla, Marshalla, Edgewortha a Prof. Pigoua.“ (str. 3)

Toto rozšířené použití termínu „klasická“ je velice matoucí a u čtenáře, který není důkladně obeznámen s dějinami ekonomického myšlení, to může vzbudit docela falešný dojem. Ten může začít považovat prakticky veškerou ekonomii z doby před vydáním *Obecné teorie* v roce 1936, ať už byla napsaná kýmkoli, za *uniformní* teorii, se kterou panoval (alespoň mezi ekonomy) všeobecný souhlas. Skutečností ovšem byly ohromné rozdíly mezi názory jednotlivých autorů i mnoho kontroverzí mezi takzvanými „klasickými“ ekonomy. A existovaly i otázky, o nichž mnozí z nich nepředstírali, že by byly uspokojivě vyřešené. Keynes píše, jako kdyby se všichni ekonomové před ním oddali jakési dogmatické dřímotě v níž jeden po druhém opakovali nějaká myšlenková kliše.

Jeho odkaz na „klasickou“ školu je zavádějící více než jedním způsobem. Mezi klasické ekonomy počítá i průkopníky teorií subjektivní hodnoty a mezního užitku, kteří představují radikální rozchod s klasickou ekonomikou (v obvyklém významu, v jakém se toto označení používá). A když píše o ortodoxní ekonomii, tak se zdá, že se soustředí pouze na Marshalla a Pigoua. Píše, jako by si vůbec nebyl vědom velkého pokroku přesahujícího tyto autory, který byl učiněn obzvláště v oblastech teorie kapitálu a úroku Böhm-Bawerkem, Johnem Batesem Clarkem, Knutem Wicksellem, Frankem Fetterem, Irvingem Fisherem, Ludwigem von Misesem, F. A. Hayekem, atd.

Samotný rámec Keynesových odkazů je podivně provinční. Jako by snad to, o čem nepsali Marshall s Pigouem a nebylo diskutováno v jeho kruhu na Cambridgi, ani neznal nebo se to rozhodl ignorovat.

Pozn:

- 1) 22. dubna 1946. Přetištěno v *The New Economic*, Seymour E. Harris, (New York, Alfred Kopf, 1952).
- 2) *A Guide to Keynes*, (New York, McGraw-Hill, 1953)
- 3) *The Development of Economic Thought*, Henry William Spiegel (New York: Wiley, 1952), str. 767.

- 4) *Ibid.*, str. 768
- 5) *The Life of John Maynard Keynes*, (New York, Harcourt Brace, 1951), str. 466.
- 6) (New York, Prentice-Hall, 1948), str. VII a 1-2
- 7) Benjamin M. Anderson, *Economics and the Public Welfare*, (New York, Van Nostrand, 1949), str. 391.
- 8) George Santayana, *Character and Opinion in the United States*, (New York, Scribner's, 1920), str. 9.
- 9) (Oxford, World's Classic edition). str. 234.
- 10) Vlastní přístup Keynese je jeho životopisem popsán takto: „Není pochyb o tom, že Keynes ... se domníval, že v argumentaci je vše fér, a že člověk by neměl být smutný, pokud je bez milosti odmítnut... Pokud je sentimentalita nemístná při sportovním klání, je ještě více nemístná při diskusi o veřejných záležitostech a ekonomických problémech.“ R. F. Harrod, *The Life of John Maynard Keynes*, (New York, Harcourt Brace, 1951), str. 329-330.
- 11) Tohle bych doplnil poznámkou z recenze *Obecné teorie* od profesora Franka H. Knighta *The Canadian Journal of Economic and Political Science* únor 1937, str. 122: „Toto je ovšem jeden ze dvou „argumentů“ obvykle užívaných revolučními mysliteli proti těm, kteří se odmítnou okamžitě přidat na jejich stranu, že jejich odmítnutí je založeno na zájmech autorit... Jelikož se stalo obecnou módou vysvětlovat rozdíly v intelektuální pozici pomocí psychoanalýzy či „odhalování zájmů“ jednoho z oponentů (a příklad této módy byl v tomto případě dán panem Keynesem), mohlo by být užitečné poznamenat, že naše dnešní civilizace je v zásadě romantická - miluje a oslavuje heretiky se stejnou horlivostí, s jakou je naši předkové před několika staletími upalovali. Poptávka po herezích vždy převyšuje nabídku a produkce herezí je dnes výnosným obchodem. Kdysi bylo nutné při psaní zaujímat pózu skromného uchovatele a interpreta doktrín, které nám zanechali naši otcové. Dnes vede nejspodnější cesta ke vzbuzení zájmu veřejnosti bouráním a převrácením všeho starého, zavedeného či přijímaného.“

Kapitola II

POSTULÁTY KEYNESIÁNSKÉ EKONOMIE

1. Co je klasická teorie zaměstnanosti?

Druhá kapitola Obecné teorie je nazvaná „Postuláty klasické ekonomie.“

„Většina pojednání o teorii hodnoty a produkci [začíná Keynes] se primárně věnovala distribuci *daného* objemu využitých zdrojů mezi rozličná využití za podmínek které ... určovaly jejich relativní odměny. ... Ale čistá teorie toho, co určuje současnou zaměstnanost dostupných zdrojů, byla jen zřídka zkoumána detailně.“ (str. 4)

Pochybuji o tom, jestli by se toto faktické tvrzení dalo věrohodně doložit. V mnohých pojednáních uveřejněných již dávno před rokem 1936 bylo velmi detailně zkoumáno to, proč práce i další zdroje mohou zůstat nevyužité a proč již vyprodukované zboží může dlouho zůstat neprodané, díky rigiditě či „nepružnosti“ některých mezd nebo cen, i.e. díky odmítání odborů nebo jiných prodávajících přistoupit na nižší tržní „rovnovážné“ mzdy nebo ceny za služby či zboží, které nabízejí.

„Klasická teorie zaměstnanosti - údajně prostá a jasná - byla založena [myslí si Keynes] na dvou fundamentálních postulátech, které byly přijímány prakticky bez debaty. I. *Mzdy se rovnají mezní produktivitě práce.*“ (Kurzíva Keynesova, str. 5)

Tento postulát je napsán správně a jasně. Samozřejmě nebyl částí *klasické* teorie zaměstnanosti. Toto adjektivum by mělo být v souladu se zvyklostí a v zájmu přesnosti vyhrazeno pro ekonomickou teorii předcházející „marginalistické“ revoluci Jevonse a Mengera. Ale tento postulát se stal součástí „ortodoxní“ teorie od doby, kdy ho formulovala „rakouská“ škola a zvláště pak John Bates Clark v USA.

Po napsání tohoto prostého postulátu připojil Keynes osm řádek „vysvětlení“, které je ovšem překvapivě mlhavé a spíše smysl postulátu zastírá než aby ho objasňovalo.

Pak pokračuje k druhému údajnému „fundamentálnímu postulátu klasické teorie zaměstnanosti,“ podle něhož: „II. *Užitek mzdy za daného objemu zaměstnané práce je roven mezní újmě tohoto objemu zaměstnanosti.*“ (kurzíva Keynesova, str. 5.) Jako část vysvětlení dodává: „Újmě musí zde být rozuměno tak, že se jedná o všechny možné důvody, které mohou člověka nebo skupinu lidí vést k tomu, aby neprodali svou práci a neakceptovali mzdu, která pro ně má užitek pod určitým minimem“ (str. 6).

„Újma“ je zde definována tak široce, že je téměř bez významu. Ve skutečnosti lze vážně pochybovat, jestli celý tento „druhý fundamentální postulát“, jak ho Keynes představil a vysvětlil, vůbec je nebo někdy byl nezbytnou částí „klasické“ či tradiční teorie zaměstnanosti. Keynes jmenuje a později i cituje A. C. Pigoua jako jednoho z těch, jehož teorie na tomto postulátu spočívaly. Přesto můžeme vážně pochybovat, zda je tento „druhý postulát“ reprezentativní pro jakoukoliv myšlenkovou školu, obzvláště v té komplikované formě, ve které ho Keynes uvedl.

„Ortodoxní“ marginalistická teorie mezd a zaměstnanosti je vskutku prostá. Míra mezd je dána mezní produktivitou pracujících; takže při „plné“ zaměstnanosti se mzdové míry rovnají mezní produktivitě všech těch, kteří hledají práci a jsou schopni pracovat; ale nezaměstnanost vznikne pokaždé, když mzdové míry překročí tuto mezní produktivitu. Mzdové míry mohou překročit mezní produktivitu buď díky zvýšeným požadavkům odborů nebo díky poklesu mezní produktivity. (Ten druhý případ může být způsoben buď menší efektivitou práce nebo poklesem poptávky a tedy ceny produktů, na jejichž výrobě se pracující podílejí.)

Tolik tedy k teorii v její nejrozšířenější podobě. „Druhý postulát“ ve formě představené Keynesem je zbytečný a nic nevysvětlující.

„Za určitých podmínek,“ pokračuje Keynes, „je objem zaměstnaných zdrojů určen, podle klasické teorie, těmito dvěma postuláty. První nám dává poptávkovou křivku po zaměstnancích; druhý dává nabídkovou křivku; a celkový objem zaměstnanosti je zafixován v bodě, kde užitek mezního produktu vyváží mezní újmu zaměstnanosti“ (str. 6).

Je toto skutečně „klasická“ teorie zaměstnanosti? První postulát – že „mzdy se rovnají mezní produktivitě práce“ – nám nedává „poptávkovou křivku“ po práci; ale říká nám, kde bude ležet bod průniku jak „poptávkové křivky“ tak „nabídkové křivky.“ Poptávková křivka po pracovnících je dána mzdovou mírou, kterou jsou zaměstnavatelé pracovníkům ochotni nabídnout. „Nabídková křivka“ je dána mzdovou mírou, kterou jsou pracovníci ochotni přijmout. Pro jednotlivého pracujícího to není určeno „újmou“ zaměstnání – alespoň ne pokud je termín „újma“ používán ve svém obvyklém významu. Mnoho nezaměstnaných jednotlivců by bylo zcela ochotno přijmout práci za mzdu nižší než je odbory dojednaná, pokud by je odboráři nechali nebo předáci odborů souhlasili s celkovým snížením mezd.

Ale k tomuto tématu se vrátíme později. Konec konců Keynes zde nepředstavuje svoji vlastní teorii; pouze zamlženou verzi ortodoxní teorie.

Dále, podle Keynesa, „klasická“ teorie připouští pouze dvě možnosti – „frikční“ nezaměstnanost a „dobrovolnou“ nezaměstnanost. „Klasické postuláty nepřipouštějí možnost třetí kategorie, kterou níže definuji jako „nedobrovolnou“ nezaměstnanost“ (str. 6).

Zde je klasifikace, která musí představovat problém pro jakéhokoliv logika. Nezaměstnanost může být buď dobrovolná nebo nedobrovolná. Tyto dvě kategorie jistě pokrývají všechny možnosti. Neexistuje žádný prostor pro třetí kategorii. „Frikční“ nezaměstnanost musí být buď dobrovolná nebo nedobrovolná. V praxi pravděpodobně představuje mix obou. „Frikční“ nezaměstnanost může být nedobrovolná důsledkem nemoci, neschopnosti, krachu firmy, nebo neočekávanému zastavení sezónních prací při špatném počasí. „Frikční“ nezaměstnanost může být také dobrovolná, pokud se rodina stěhuje na nové místo, pokud člověk opustí starou práci s nadějí, že najde lepší, že když počká dostane lepší plat než je mu nabízen, nebo protože si chce udělat delší dovolenou mezi dvěma zaměstnáními. Taková nezaměstnanost je výsledkem *rozhodnutí*, dobrého nebo špatného, ze strany toho, kdo je nezaměstnaný. „Frikční nezaměstnanost“, ačkoliv je to tradiční termín, není pravděpodobně ta nešťastnější metafora k popsání tohoto druhu nezaměstnanosti.

Jedním z důvodů, proč je Keynesa tak obtížné sledovat[1], je ten, že v Obecné teorii neustále zavádí nové technické termíny, které nejsou pouze zbytečné, ale i

neodpovídající a zavádějící. Většina těchto termínů je jeho vlastní výroby, ale pokud narazí na cizí termín, který je dostatečně špatný, tak se ho s radostí chopí. Tudíž v tomto okamžiku zavádí termín „mzdové zboží“, který popisuje jako „zavedený termín profesora Pigoua pro zboží, na jehož ceně závisí užitek z peněžních mezd.“ (str.7) Pak staví do protikladu „mzdové zboží“ s „nemzdovým zbožím.“

To zavádí terminologii, která se zdá stejně zbytečná jako matoucí. Znamená „mzdové zboží“ něco podstatně jiného než spotřební zboží? Znamená „nemzdové zboží“ něco podstatně jiného než kapitálové zboží? Jistě, „mzdové zboží“ by asi nezahrnovalo norkové kožichy a vily na Riviéře, ale určitě by se dalo věřit zdravému rozumu čtenáře, že takové předměty nezahrne do imaginárního indexu cen spotřebního zboží, na němž závisí užitek z dělnických mezd. Zdá se mi zbytečné vynalézat speciální termíny z tohoto důvodu. Toto užívání matoucích termínů bohužel pokračuje v celé *Obecné teorii*. Čtenář je nucen překládat si je pokaždé zpátky jako obvyklé „spotřební zboží“ a připomínat si, že se nejedná o „zboží, jehož výroba vyžaduje vyplacení mezd.“

2. Úroveň mezd a nezaměstnanost

Druhý oddíl druhé kapitoly je významný tím, že je to první Keynesův pokus v *Obecné teorii* vyvrátit fundamentální tvrzení tradiční ekonomie – že nejčastější příčinou dlouhodobé nezaměstnanosti jsou nadměrné mzdové sazby. Toto je samozřejmě v „kasické“ ekonomii pouze paralela k tvrzení, že nejčastější příčinou neprodaných přebytků nějaké komodity je neochota prodávajících snížit cenu na úroveň, která by vyčistila trh. Pokud toto tvrzení není pravdivé ve vztahu k trhu práce, není pravdivé ani ve vztahu k ostatním komoditám. Obě tvrzení spočívají na stejné základní logice.

Je poučné si povšimnout, že Keynes se k tomuto tvrzení nikdy nestaví čelem nebo nějakým koherentním a přímým argumentem mířícím k jeho jádru. Útočí raději sérií obligátních bonmotů a „vtipných“ poznámek a argumenty, které jsou v nich obsaženy, jsou obvykle obskurní a často jasně mylné.

Začíná tvrzením, že „pracovní sílu“ obvykle více zajímá její „peněžní mzda“ než „reálná mzda“:

„Běžná zkušenost nám říká nade vší pochybnost, že situace, kdy pracovní síla vyjednává (v mezích) o peněžní mzdě spíše než o reálné mzdě, není pouhou možností, ale normálním případem. Zatímco pracovníci budou obvykle odporovat snížení peněžních mezd, nebývá jejich obvyklou praktikou stávkovat kdykoliv dojde k navýšení cen mzdového zboží.“ (str. 9)

Co se týče Spojených států (a myslím, že i většiny průmyslově rozvinutých zemí), tak toto tvrzení je již dnes zastaralé. Velké odborové svazy mají své „ekonomy“ a „výzkumné pracovníky“, kteří si dávají velký pozor na měsíční změny oficiálního indexu spotřebních cen. Například v lednu 1958 si více než 4 miliony pracovníků, hlavně z těžkého průmyslu, vymohlo pracovní smlouvy zaručující automatické navyšování mezd s tím, jak rostou životní náklady.[2] Takže i když je pravdou, že odbory obvykle odporují poklesu peněžních mezd, i kdyby tento pokles byl menší,

než pokles cen spotřebního zboží, tak není pravdou, že se odbory spokojí se stagnující mzdovou mírou, když ceny spotřebního zboží rostou.

A i kdyby toto Keynesovo tvrzení bylo fakticky pravdivé, tak by to stejně bylo irelevantní vzhledem ke „klasickému“ tvrzení. Klasické tvrzení zní, že pokud jsou mzdové míry (ať už nominální nebo reálné) vyšší než je úroveň mezní produktivity práce, bude nevyhnutelně existovat nezaměstnanost.

Proč se Keynes soustřeďuje na tento vztah „pracovní síly“ k peněžním mzdám a reálným mzdám? Kolektivistické pojetí „pracovní síly“ implikuje, že zde nemáme myslet na to, co by si přál nebo co dělá jednotlivý pracovník, ale jenom na to, co si přejí a co dělají odborové monopolní svazy. A soustřeďuje se na to proto, že bude později chtít ukázat, že ačkoliv je „nemožné“ přesvědčit odbory, aby akceptovaly snížení peněžních mezd, je snadné podvést je snížením reálných mezd skrze proces peněžní inflace – poklesem kupní síly peněžní jednotky. Povšimněme si ale, že i tento argument potichu akceptuje „klasické“ tvrzení, že hlavní příčinou nezaměstnanosti je existence mzdových sazeb vyšších než je mezní produktivita práce.

„Navíc, [pokračuje Keynes] tvrzení, že nezaměstnanost, která charakterizuje depresi, je vyvolaná odmítnutím pracovní síly přijmout snížení peněžních mezd není podpořeno fakty. Nezní příliš věrohodně, že by nezaměstnanost ve Spojených státech v roce 1932 byla způsobena pracovní silou tvrdohlavě bránící snížení peněžních mezd nebo tvrdohlavě požadující reálnou mzdu vyšší, než co byla produktivita ekonomického stroje schopna poskytnout.“ (str. 9)

Čtenář by si měl povšimnout, že zde není žádný argument - pouze tvrzení. To, že něco „nezní věrohodně“ panu Keynesovi, nedokazuje nic. Někteří z nás vyžadují víc než jen tvrzení *ex cathedra*.

Triku, který tu a tam Keynes používá při pokusech zdiskreditovat „klasickou“ doktrínu, se obvykle říká „hastroš“. Příčiny krize 1929 a deprese ve 30. letech byly komplexní. Nebudu zde o všech pojednávat. Ale neznám žádného ekonomu, který by tvrdil, že počáteční příčinou krize 1929 byly nadměrné mzdové sazby. Co zodpovědní ekonomové tvrdili tehdy i dnes je to, že jakmile krize vznikne a poptávka a ceny poklesnou, tak je důležité, aby se mzdové sazby přizpůsobily těmto sníženým úrovním poptávky a cen, jinak se masové nezaměstnanosti nelze vyhnout. A byla to právě neschopnost tohoto přizpůsobení, co vedlo k tomu, že masová nezaměstnanost existovala celé desetiletí.

Je pravdou, že trvání odborů na nadměrných[3] mzdových sazbách nemusí být vždy *celkovým* vysvětlením nezaměstnanosti. Ale vždy tvoří *část* tohoto vysvětlení. Tudiž nemůže být nikdy jen tak smeteno ze stolu, jako to udělal Keynes. Rigidita smluvních úrokových sazeb a nájmu, neobvyklá nejistota a strach mezi kupujícími, mohou být také příčinou. Ale pravděpodobně pouze *dočasnou* příčinou. Čím déle stav masové nezaměstnanosti trvá, tím větší oprávnění máme označovat nadměrné mzdové sazby za dominantní příčinu tohoto stavu.

Dokonce i Keynes měl pocit, že musí nabídnout nějaké důvody, proč shledává přičítání nezaměstnanosti nadměrným mzdovým sazbám „nepříliš věrohodným.“ Ale důvody, které nabídl, jsou buď chybné nebo v rozporu s fakty. Při vysvětlování pasáže, kterou jsem citoval, říká:

„Viděli jsme velké změny v objemu zaměstnanosti aniž by došlo k nějaké očividné změně v minimálních reálných požadavcích pracovní síly nebo v její produktivitě. Pracovní síla není tvrdohlavější v období deprese než v období boomeru – právě naopak. Ani její fyzická produktivita není nižší. Tato fakta ze zkušenosti jsou *prima facie* základem pro pochybnosti o adekvátnosti klasické analýzy.“ (str. 9)

Opravdu? Keynes se zde dopustil školácké chyby. To, že nedošlo ke změně fyzické produktivity je zcela irelevantní vzhledem k peněžním mzdovým sazbám. V ekonomii je důležitá hodnota produkce – a hodnota produkce v tomto případě vyjádřená v penězích. Pokud pracovník vyrábí nějaký produkt, který se dříve prodával za \$10 a cena tohoto produktu spadla na \$5, tak se mezní produktivita tohoto pracovníka snížila na polovinu, ačkoliv stále fyzicky vyrábí totéž co před tím a ve stejném množství. Pokud předpokládáme, že tento pád cen byl všeobecný a přibližně stejně velký, pak pracovník, který trvá na zachování své dřívější peněžní mzdy ve skutečnosti trvá na 100% zvýšení svojí reálné mzdy.

Jestli je pracovník „tvrdohlavější“ nebo ne nehraje roli. Pokud ceny klesnou o 50% a odbory jsou ochotny akceptovat snížení mezd pouze o 25%, tak odbory ve skutečnosti požadují zvýšení reálných mzdových sazeb o 50%. Existuje jediný způsob, jak by toho mohly dosáhnout při zachování plné zaměstnanosti. Musely by zvýšit svou fyzickou produktivitu o 50% a tak vyrovnat pokles ceny jednotky komodity, na jejíž výrobě se podílejí.

Pasáž, kterou jsem citoval, je sama o sobě *prima facie* základem pro pochybnosti o adekvátnosti celé Keynesiánské analýzy.

„Bylo by zajímavé mít výsledky statistického průzkumu,“ píše Keynes, „skutečného vztahu mezi změnami v peněžních mzdách a změnami reálných mezd“ (str. 9-10). A aniž by na tyto výsledky čekal, tak dopředu oznamuje čtenářům, jaké budou: „Když peněžní mzdy rostou... tak se zjistí, že reálné mzdy klesají; a když peněžní mzdy klesají, tak reálné mzdy rostou“ (str. 10). Druhá polovina tohoto tvrzení je historicky pravdivá. První polovina, alespoň v moderním světě, je prokazatelně nepravdivá. Statistické průzkumy, o které Keynes projevil takový zájem, již v té době existovaly, ale on se neobtěžoval je vyhledat. Tak se na některé podívejme my.

V období mezi lety 1939 a 1957 se týdenní dělnická mzda ve Spojených státech, podle čísel ministerstva práce, zvýšila z \$23.86 v roce 1939 na \$82.39 v roce 1957, růst o 245%. Pokud to srovnáme s růstem oficiálního indexu spotřebitelských cen z téhož období, který vzrostl o 102%, tak nám vychází, že se reálná týdenní mzda zvýšila o 71%. Srovnání nedopadne jinak, pokud si za základ vezmeme hodinové mzdové sazby místo týdenních. Ty vzrostly z 63 centů na hodinu v roce 1939 na \$2.07 v roce 1957, růst o 229%. Jinými slovy, když během tohoto období rostly peněžní mzdy, rostly zároveň i reálné mzdy. Jakékoliv mohou být historické kořeny pro tradiční víru, že v inflačním období rostou nejprve ceny a růst mezd za nimi zaostává, toto tvrzení nebylo pravdivé pro Spojené státy a řadu dalších zemí během posledních dvaceti let.

Druhá půle Keynesova tvrzení, že „když peněžní mzdy klesají, reálné mzdy rostou“ je ovšem obecně pravdivá. Není snadné najít v Americké historii statisticky zdokumentované období, kdy by peněžní mzdy klesaly. Dvě taková období v nedávné minulosti jsou roky 1920 až 1922 a 1929 až 1933. Připojuji srovnání pro

vybrané série let získané z tabulek publikovaných vládou[4] a porovnávající průměrné hodinové výdělky pracovníků ve zpracovatelském průmyslu v „současných cenách“, i.e. v současných peněžních mzdových sazbách a cenách roku 1954, tedy v reálných mzdách, či mzdách vyjádřených v dolarech o předpokládané konstantní kupní síle:

<i>Rok</i>	<i>Současné ceny</i>	<i>Ceny 1954</i>
1920	\$0.555	\$0.743
1921	\$0.515	\$0.773
1922	\$0.487	\$0.780
1923	\$0.522	\$0.822
1924	\$0.547	\$0.859
1929	\$0.566	\$0.886
1930	\$0.522	\$0.887
1931	\$0.515	\$0.910
1932	\$0.446	\$0.876
1933	\$0.442	\$0.917
1934	\$0.532	\$1.068

Podívejme se nejprve na období mezi lety 1920 až 1924. Mezi lety 1920 a 1922 došlo k podstatnému poklesu peněžních mzdových sazeb; přesto ale neklesly tolik, jako spotřebitelské ceny a tudíž se reálné mzdové míry ve skutečnosti zvyšovaly. Od počátku roku 1923 se opět zvyšovaly i peněžní mzdové míry, ale reálné mzdové míry rostly také a tak opět vyvrátily Keynesovo tvrzení, že „když peněžní mzdy rostou... tak se zjistí, že reálné mzdy klesají.“

Vezměme si nyní období mezi lety 1929 až 1934. Od roku 1929 do roku 1933 peněžní mzdové míry klesaly; ale reálné mzdy rostly. Jedinou výjimkou byl rok 1932. Ovšem mezi lety 1933 a 1934 nastal dramatický skok jak v peněžních mzdách tak v reálných mzdách, který opět protirečí Keynesovu „zákonu.“

Je poctivé poukázat na to, že tento skok jak v reálných tak v peněžních mzdách v roce 1934 byl přímým následkem vládní intervence – National Recovery Administration a jejímu úřednímu stanovování mezd zavedenému v prvním roce New Dealu. Tento skok ovšem zcela odpovídá klasickému vysvětlení toho, proč masová nezaměstnanost existovala v celých třicátých letech. Tyto statistiky jsou v přímém rozporu s Keynesovou ústřední tezí, že nezaměstnanost je spíše výsledkem příliš *nízkých* mezd než příliš *vysokých*. Od roku 1931 až do roku 1939 reálné i peněžní mzdy rostly. Peněžní mzdy vzrostly z 51 centů na hodinu v roce 1931 na 63 centů v roce 1939. V konstantních (1954) cenách reálné mzdy vzrostly z 91 centů na 122 centů. Co bylo výsledkem? V tomto desetiletí byla průměrná roční nezaměstnanost 10 milionů lidí.

Než postoupíme dál bude užitečné na okamžik se zastavit a shrnout si druh argumentů a hlavně předpokladů, se kterými se zde setkáváme. Podle mého mínění by se k nim daly učinit tři poznámky.

- 1) Když Keynes píše o „klasické teorii“ nebo „tradiční teorii“ , má téměř vždy na mysli nějakou karikaturu nebo specifickou variantu „Cambridgeské školy“ (Marshalla, Edgewortha nebo Pigoua), na které vyrůstal.
- 2) Tato škola se nikdy docela neoprostila od nákladové teorie cen a stejně tak Keynes.
- 3) Keynes nedosahuje ani úrovně cambridgeských ekonomů, které kritizuje, při svém agregátním či kolektivistickém pojetí ekonomie.

Jakmile v Keynesově myšlení rozeznáme existenci těchto předpokladů, můžeme svoji kritiku podstatně zestručnit. Můžeme například ignorovat pasáže, ve kterých kritizuje teorie Marshalla a Pigoua, protože tyto teorie byly vývojem ekonomického myšlení překonány dlouho před vydáním *Obecné teorie*. A Keynesova kritika je sama založena na hrubě zjednodušeném agregátním myšlení. Na straně 11 například píše: „Tradiční teorie stručně řečeno tvrdí, že *vyjednávání o mzdách mezi pracovníky a podnikateli určuje úroveň reálných mezd.*“ (kurzíva původní) Ovšem ve skutečnosti neexistuje žádná „úroveň reálných mezd“ stejně jako neexistuje „obecná úroveň peněžních mezd“ (str. 10, 12, 13, etc.). „Úroveň mezd“, ať už reálná nebo peněžní, je výtvar představitosti špatných ekonomů. Je to násilné a přílišné zjednodušení které zanedbává rozdíly mezi tisíci individuálních mezd a platů z nichž se skládá realita.

„Obecná úroveň mezd“ stejně jako „obecná úroveň cen“ (což jsou ústřední koncepty v Keynesově myšlení) v reálném světě neexistují. Jsou jen čistě statistickým konstruktem, matematickým průměrem s omezeným využitím při zjednodušeném vysvětlování některých problémů. Ale tímto zjednodušením se vytrácí ze zřetele některé zásadní dynamické problémy existující v ekonomice. Tatáž úroveň průměrných cen a průměrných mezd ve dvou odlišných obdobích může zakrývat obří změny ve vztahu mezi konkrétními cenami a konkrétními mzdami. A tyto rozdíly mohou být klíčové pro rovnováhu nebo její nedostatek, pro zdravý chod některých průmyslových odvětví, pro zaměstnanost nebo nezaměstnanost.

Slovo „úroveň“ může dát vzniknout dalšímu mylnému předpokladu – že ceny a mzdy se zvyšují nebo klesají rovnoměrně či *uniformně*. Ovšem přesně proto, že tak ceny nečiní, vzniká většina problémů inflace nebo deflace. A proto, že některé konkrétní ceny neklesnou nebo nestoupnou stejně jako průměr, dochází k neustálým strukturálním změnám v produkci a v požadavcích na pracovní sílu nezbytnou k chodu ekonomiky.

Keynes píše na straně 13:

„Nemusí existovat žádná metoda dostupná pracujícím jakožto celku, kterou by mohli přivést mzdové zboží ekvivalentní k obecné úrovni peněžních cen do souladu s mezní nepřijemností současného objemu zaměstnanosti. Nemusí existovat žádný prostředek, kterým by mohli pracující jako celek snížit své *reálné* mzdy na dané číslo revidováním *peněžních* dohod s podnikateli. Toto je naše tvrzení.“

Nebudu zde důkladně analyzovat toto vysoce nepravděpodobné tvrzení. Postačí poukázat na to, že „pracující“ nejednají „jako celek“ o nic více než „podnikatelé“. Určitě si tak nestanovují svoje mzdové sazby. Existují stovky a tisíce různých mzdových sazeb, které jsou dojednávány každý den, někdy pro určité průmyslové odvětví, častěji pro jednu konkrétní společnost, jednu profesi zaměstnávanou konkrétní společností a nejčastěji jednotlivec od jednotlivce. A ani odborový svaz

ovládající celé jedno průmyslové odvětví nestanovuje jednotnou uniformní sazbu, ale komplikovanou stupnici sazeb podle určité „klasifikace.“

Celé dilema, které zde Keynes prezentuje, neexistuje nikde v realitě ale jen v rámci jeho vlastní zmatené metody myšlení.

3. Neexistuje „obecná úroveň“ mezd

Třetí oddíl Keynesovi druhé kapitoly je dlouhý pouze stranu a půl a přesto je tak napěchován omyly a nesprávně uvedenými fakty a tyto omyly jsou tak klíčové pro celou Keynesovu teorii, že si vyžádají delší analýzu.

Keynesův argument v tomto oddíle spočívá na třech hlavních záměnách:

1. Slovo „mzdy“ je někdy užíváno ve smyslu mzdové *míry* a někdy ve smyslu mzdový *příjem* nebo celkové *výplaty*. Čtenář není nijak varován, kdy se smysl posunuje a sám Keynes si toho očividně není vědom. Tento zmatek se poté táhne celou *Obecnou teorií* a dává vzniknout řadě dalších záměn a omylů.
2. „Pracující“ jsou pojímáni marxistickým způsobem jako celkový souhrn se společným zájmem protikladným ke stejné shrnutému zájmu podnikatelů. Takový pohled opomíjí častý střet zájmů mezi jednotlivými skupinami zaměstnanců a častou identitu zájmů mezi zaměstnanci a zaměstnavateli v témže odvětví či firmě.
3. Keynes neustále zaměňuje skutečný zájem pracovníků s jejich iluzemi ohledně jejich zájmu.

Vezměme si tuto podivnou větu ze strany 14: „Každý jednotlivec, nebo skupina jednotlivců, který souhlasí s redukcí svých peněžních mezd relativně k druhým, utrpí *relativní* snížení své reálné mzdy, což je pro něj dostatečné ospravedlnění jeho vzdoru.“ (Kurzíva původní)

Abychom si plně uvědomili, jak špatný je tento argument, zkusme ho aplikovat na komodity. Mohli bychom například říct, že pokud se sníží cena pšenice relativně ke kukuřici, tak budou farmáři pěstující pšenici „ospravedlnění“ domluvit se vzájemně a odmítnou akceptovat nižší cenu. Pokud to udělají, tak samozřejmě zůstane část jejich pšenice neprodaná. Výsledkem pak bude, že budou poškozeni jak farmáři tak spotřebitelé.

Ve volné, vyvíjející se ekonomice nastávají *relativní* změny cen každý den. V tomto procesu je tolik „vítězů“ jako „poražených.“ Pokud se „poražení“ odmítnou smířit se situací a budou udržovat svoje ceny zmražené (nebo je zvedat o tolik, o kolik se zvedla „obecná úroveň“), tak výsledkem bude jen zmražení ekonomické aktivity, omezení spotřeby a snížení produkce a to konkrétně toho zboží, jehož cena by se jinak relativně snížila. A toto přesně je situace na trhu práce, když členové některého odborového svazu odmítají přijmout „relativní“ redukcii reálných mzdových sazeb. Tímto odmítáním ve skutečnosti svou pozici nikterak nezlepší. Pouze způsobí nezaměstnanost, a to i ve svých řadách, a poškodí svoje zájmy stejně jako zájmy podnikatele, který je zaměstnává.

Keynes zůstává slepý i k těm nejznámějším faktům ze skutečného světa – že se ceny a mzdy nikdy (s možnou výjimkou totalitního státu, který je všechny určuje úředně) nemění uniformně nebo jako jednotky, ale *vždy* „relativně.“ Jsou to

individuální ceny a individuální mzdy, které stoupají a klesají a navzájem se přizpůsobují podle změn v nabídce a poptávce.

Po konci daného kalendářního roku nebo měsíce přijdou statistikové a spočítají nové průměry. Pokud jsou to špatní statistikové, tak nám oznámí, že došlo k takovým a takovým změnám v průměrné „úrovni“ cen nebo mezd. Pak na tom špatní ekonomové vystavějí svoje chybné teorie. Oznámí, že jestli se mzdy v ekonomice nesnižují zcela uniformním či skokovým způsobem, tak to znamená pobuřující nespravedlnost a to je „dostatečným ospravedlněním“ pro jakoukoliv skupinu zaměstnanců bránit relativnímu snížení peněžních mzdových sazeb, i kdyby tím vytvořili nezaměstnanost ve svých vlastních řadách. Toto přidává pseudoetiku k pseudoekonomii. Je to jako useknout všem nosy aby se jim srovnaly tváře.

„Bylo by nepraktické,“ pokračuje Keynes, „pro jakoukoliv skupinu pracovníků, odporovat každému snížení reálných mezd provedenému skrze pokles kupní síly peněz, který se dotkne všech stejně; a skutečně, snižování reálných mezd tímto způsobem obvykle není odporováno pokud nepokračuje až do extrémního stupně“ (str. 14). Druhá část tohoto tvrzení, jak jsme viděli, v moderním světě již není platná. Odbory nyní trvají na kontraktech podle nichž se mzdy zvyšují i při malých změnách indexu spotřebního zboží.

A není pravdou ani to, že se „pokles kupní síly peněz... dotkne všech stejně.“ Peněžní inflace, která probíhá formou vytváření nových peněz, dopadne na lidi nerovnoměrně podle toho, kdo se k novým penězům dostane dříve a kdo později. Keynesovou chybou zde opět je to, jak hrubě zjednodušeně předpokládá, že při inflaci „cenová úroveň“ půjde jako celek nahoru zatímco „mzdová úroveň“ jako celek zůstane tam, kde je. Statistické průměry mohou občas vytvářet *zdání*, že se to děje, ale to je přesně proto, že pouhé průměry vždy zakrývají skutečnou různost a rozprostřenost ekonomických procesů.

Keynes neustále upadá do tohoto omylu průměrů a agregátů. Jeho „agregáty“ a „makroekonomie“ nejsou krokem vpřed. Jsou v ekonomickém myšlení krokem nazpět a zakrývají skutečné vztahy a skutečné kauzální souvislosti v ekonomickém systému a vedou k vytváření nesrozumitelné struktury fiktivních vztahů a fiktivních kauzalit.

„Účinkem sdružení ze strany dělníků [pokračuje Keynes] je ochrana jejich *relativní* reálné mzdy. *Obecná* úroveň reálných mezd závisí na jiných silách v ekonomickém systému.

Tudíž je štěstím, že dělníci, ačkoliv nevědomky, jsou instinktivně rozumnějšími ekonomy než klasická škola, nakolik odporují snížení peněžních mezd, které zřídka kdy nebo nikdy nemá všeobecný charakter... zatímco neodporují snížení reálných mezd...“ (kurzíva původní)

Povšimněme si nejprve sémantiky slova „ochrana.“ Cílem odborů je samozřejmě *zvýšení* relativních mezd svých členů oproti ostatním pracovníkům. „Obecná úroveň“ reálných mezd je pouze složený průměr jednotlivých mezd. Nezávisí na „jiných silách v ekonomickém systému.“ Závisí na výpočtu statistiků. Samozřejmě jakýkoliv pokles hodnoty měnové jednotky skrze inflaci způsobí nárůst průměru cen a mezd. Ale ve skutečnosti se to odehraje skrze různý (ačkoliv občas jen mírně různý) procentní nárůst cen jednotlivých komodit a mezd. Směnný poměr mezi obilím a

kukuřicí je dán jak hodnotou bušlu obilí tak hodnotou bušlu kukuřice a nikoliv jenom jedním z nich. Peněžní cena nebo mzda je dána jak hodnotou peněžní jednotky tak hodnotou jednotky komodity nebo služby a nikoliv pouze samotnou hodnotou peněžní jednotky.

Nakonec ironická poznámka o dělnících, kteří jsou „rozumnějšími ekonomy než klasická škola“ je založena na nepochopení toho, jak dochází ke změně mezd a jak „klasičtí ekonomové“ myslí. Žádné snížení mzdy mimo toho, které by mohlo být zavedeno autoritářskou vládou, nikdy není „všeobecného charakteru.“ Pokud je ekonomika svobodná, tak se jednotlivé mzdy liší stejně jako jednotlivé ceny a existuje široký rozptyl jak když jdou nahoru tak když jdou dolů. (Viz. grafy na str. 284 a 285.)

4. „Ne-Eukleidovská“ ekonomie

Oddíly IV a V v Keynesově druhé kapitole jsou mimořádné i v rámci *Obecné teorie* svou stylovou obskurností a Keynesovým pozoruhodným sklonem převracet všechno naruby. Začíná tvrzením, že „klasická teorie“ nepřipouštěla ani možnost „nedobrovolné nezaměstnanosti“ v striktním smyslu slova. Jestli to je nebo není pravdou závisí ovšem na definici „nedobrovolnosti“ – jestli toto slovo budeme interpretovat ve vztahu ke snažení jednotlivého pracujícího nebo ve vztahu k celé „pracující třídě“ jejíž součástí jsou odbory trvající na daných mzdových sazbách a svými známými metodami dohlížející na to, aby nejen nikdo z jejich členů, ale ani nikdo jiný nemohl pracovat za mzdu nižší.

Zde je Keynesova vlastní definice „nedobrovolné nezaměstnanosti“:

„Lidé jsou nedobrovolně nezaměstnaní pokud při malém vzestupu cen mzdového zboží relativně k peněžním mzdám jak agregátní nabídka pracujících ochotných pracovat při současných mzdových sazbách tak agregátní poptávka po nich při těchto mzdách budou vyšší, než je existující objem zaměstnanosti.“ (str. 15, kurzíva původní)

Stěží by šla vytvořit definice ještě nejasnější. Četl jsem si jí nespočetněkrát a nakolik jsem jí byl schopen pochopit, tak znamená zkrátka toto: *Lidé jsou nedobrovolně nezaměstnaní pokud by zvýšení cen relativně vzhledem k mzdovým sazbám vedlo k větší zaměstnanosti.*

Jakmile si přeložíme Keynesovo tvrzení do normální řeči, tak jeho chybnost začne být zřejmá. Keynes přehlíží fakt, že takové zvýšení zaměstnanosti by bylo stejně dobře možné dosáhnout *snížením* peněžních mezd, kdyby ceny komodit zůstaly stejné. Uznáním tohoto faktu by ovšem uznal, že nezaměstnanost ve skutečnosti nebyla nedobrovolná. Keynes se snaží odmítnout tuto možnost předstíráním, na docela nepřesvědčivém základu, že by muselo dojít k uniformnímu a simultánnímu snížení mezd napříč celým ekonomickým systémem, aby byl takový výsledek možný. Jak už jsem ale poukázal, mzdy se nikdy nezvyšují nebo nesnižují uniformně a simultánně. (Viz. opět grafy na str. 284 a 285.)

Nebudeme trávit v oddílech IV a V mnoho času, ačkoliv jsou plné dalších zaujatých a nepravděpodobných tvrzení. Sám Keynes nám radí: „Teorie mezd ve vztahu k zaměstnanosti, ke které zde směřujeme, bude plně vysvětlena až v kapitole 19 a jejích dodatcích“ (str. 18) Budeme tedy také čekat až do kapitoly 19, než pokročíme v analýze Keynesovy teorie v tomto ohledu.

Než ale tyto oddíly opustíme, učiníme ještě poznámku k jednomu extravagantnímu tvrzení, které po Keynesovi opakuji někteří z jeho zapálených žáků.

„Klasičtí teoretikové připomínají eukleidovské geometry v neeukleidovském světě, kteří, když zjistili, že se rovnoběžné přímky ve skutečnosti často protínají, vytknou těmto přímkám, že nezůstávají rovné... Přesto ve skutečnosti není jiné řešení než zbavit se axiomu rovnoběžek a vytvořit neeukleidovskou geometrii. Něco podobného je dnes potřeba v ekonomii.“ (str. 16).

Pokud bych se měl držet těchto domyšlivých a zavádějících přirovnání, tak bych řekl, že skutečný ekonomický svět, v němž žijeme, je konec konců docela „eukleidovský,“ a uděláme lépe, přidržíme-li se rozumné „eukleidovské“ ekonomie při jeho popisu. Jak zjistíme, je to naopak Keynes, který začal vytýkat skutečnému ekonomickému světu to, že nefunguje podle jeho teorií – jako když například tvrdí, že ve svobodné ekonomice „by měly“ mzdové míry stoupat, klesat nebo se přizpůsobovat „cenové hladině“ buď uniformně a simultánně nebo vůbec.

Pozn.:

- 1) V *Obecné teorii* je jenom několik oáz jasnosti a výřečnosti na rozlehlé Sahaře obskurností. Toto špatné psaní bylo okomentováno jak obdivovateli jako Paul A. Samuelson (již byl citován) tak méně sympatizujícími kritiky jako Jacob Viner a Frank H. Knight. Knight několikrát poznamenal, jak „těžkou prací“ je čtení této knihy. „Zdá se, jako by se autor obvyklým termínům a způsobům vyjadřování záměrně vyhýbal. ... Moje potíže (a také nemalá otrava) plynuly z výběru mezi více možnostmi interpretace, z nichž jedna byla očividně nesmyslná a další více či méně banální.“ *The Canadian Journal of Economic and Political Science*, únor 1937, str. 123, 108 a 122.
- 2) *Monthly Labor Review*, U. S. Department of Labor, prosinec 1957.
- 3) Kdekoliv mluvím o „nadměrných“ mzdových sazbách, tak samozřejmě mám na mysli pouze to, že tyto sazby převyšují mezní produktivitu práce. Termín „nadměrný“ nemá implikovat žádný morální nesouhlas s těmito sazbami. Ovšem implikuje to, že pokud takové mzdové sazby budou existovat, tak bude existovat nezaměstnanost a pracovníci jako celek nezískají maximální mzdový příjem, který by byl jinak možný.
- 4) *1955 Historical and Descriptive Supplement to Economic Indicators*. Přípravená pro spojený výbor ekonomických poradců štábem výboru, úřadem statistických standardů a rozpočtovým úřadem, str. 29.

Kapitola III

KEYNES vs. SAYŮV ZÁKON

1. Keynesův „největší přínos“

Nyní se dostáváme ke Keynesovu slavnému „vyvrácení“ Sayova zákona trhů. Všechno, co bylo nezbytné říci o tomto „vyvrácení“ již bylo řečeno Benjaminem M. Andersonem[1] a Ludwigem von Misesem.[2] Keynes sám se přes toto téma přenesl tak povýšeně, že mu k „vyvrácení“ Sayova zákona k jeho plné spokojenosti stačily necelé čtyři stránky.

Přesto mnozí z jeho obdivovatelů považují tento výkon samotný za dostačující pro jeho uvedení do síně slávy:

„Padesát let ode dneška zaznamenají historikové, že Keynesovým největším přínosem bylo osvobození Anglo-Americké ekonomiky od tyranického dogmatu, a dokonce mohou dojít k závěru, že toto dílo negace je nesrovnatelně důležitější než veškeré pozitivní výdobytky. I kdyby pro nic jiného, tak za toto bude patřit nehynoucí uznání... Keynesiánský útok, ačkoliv je zdánlivě zaměřen na množství různých teorií, by musel celý selhat, pokud bychom předpokládali platnost Sayova zákona.“[3]

Myslím, že je tedy ospravedlnitelné věnovat tomuto tématu jednu zvláštní kapitulu.

Na začátek je důležité si uvědomit, jak poukázal Mises[4], že to, čemu se říká Sayův zákon, nebylo původně zamýšleno jako integrální součást klasické ekonomie, ale jako vyvrácení omylu, který existoval již dlouho před tím, než byla ekonomie uznána jako samostatný vědní obor. Kdykoliv šly obchody špatně, tak měl průměrný středověký obchodník po ruce dvojí vysvětlení: zlo je způsobeno nedostatkem peněz a obecnou nadvýrobou. Adam Smith ve slavné pasáži v *Bohatství národů*[5] prozkoumal a vyvrátil první z těchto mýtů. Say se věnoval vyvrácení druhého.

Moderní verzi Sayova zákona si vypůjčím od B. M. Andersona:

„Ústředním teoretickým tématem týkajícím se problému poválečného ekonomického přizpůsobení a problému plné zaměstnanosti v poválečném období, je střet mezi doktrínou rovnováhy a doktrínou kupní síly.

Ti, kteří obhajují rozsáhlé vládní výdaje a deficitní financování po válce jako jediné prostředky pro dosažení plné zaměstnanosti, ostře oddělují produkci od kupní síly. Dle jejich názoru kupní síla musí být udržována vyšší než produkce, jestliže má produkce expandovat. Pokud kupní síla klesne, klesne produkce.

Na druhé straně převládajícím názorem mezi ekonomy dlouhou dobu bylo, že kupní síla vyrůstá z produkce. Země, které nejvíce produkují jsou také těmi, které nejvíce spotřebovávají. Svět ve dvacátém století spotřebovává daleko více než v devatenáctém, protože toho daleko více produkuje. Nabídka obilí dává vzniknout poptávce po automobilech, hedvábí, bavlněném zboží a dalších věcech, které chce výrobce obilí. Nabídka bot dává vzniknout poptávce po obilí, hedvábí, automobilech a dalších věcech, které chce výrobce bot. Nabídka a poptávka v agregované podobě tudíž si nejsou pouze rovny, ale jsou identické, protože na každou komoditu se můžeme dívat jako na nabídku svého vlastního druhu nebo jako na poptávku po ostatních věcech. Ale tato doktrína má

jednu velkou podmínku: vzájemné poměry musí být správné, musí existovat rovnováha.“[6]

Keynesovo „vyvrácení“ Sayova zákona spočívá zkrátka v ignorování této podmínky.

Za svůj hlavní cíl si zvolil pasáž z Johna Stuarta Milla:

„Platebními prostředky za komodity jsou zkrátka komodity. Prostředkem placení každé osoby za produkci jiných lidí je produkce, kterou disponuje ona sama. Všichni prodávající jsou nevyhnutelně a ze samotné podstaty tohoto termínu kupujícími. Pokud bychom náhle zdvojnásobili výrobní možnosti země, zdvojnásobili bychom nabídku komodit na všech trzích a tím by se také automaticky zdvojnásobila kupní síla. Každý by byl schopen koupit si toho dvakrát tolik, protože každý by měl dvojnásobek toho, co by mohl nabídnout při směně.“[7]

Jak poukázal B. M. Anderson,[8] tak sama o sobě tato pasáž z Milla nepředstavuje podstatu Sayova zákona:

„Pokud zdvojnásobíme výrobní možnosti země, tak bychom neměli zdvojnásobovat nabídku komodit na všech trzích, a pokud bychom to provedli, tak by nedošlo k vyčištění všech trhů s dvojnásobnou nabídkou. Pokud bychom zdvojnásobili například nabídku soli, pravděpodobně bychom dostali velký neprodaný přebytek soli. Největší navýšení by se mělo provést u těch věcí, po nichž je pružná poptávka. Velmi radikálně bychom měli změnit vzájemné poměry, v nichž jsou komodity vyráběny“

Ale jak dále Anderson poukazuje, je nefér k Millovi vytrhnout jeho pasáž z kontextu a představit ji, jako by byla srdcem Sayova zákona. Pokud by Keynes citoval jen tři následující věty, tak by se dostal ke koncepci vyváženosti, proporcí a rovnováhy, což je jádrem doktríny – koncepci, kterou Keynes nikde v *Obecné teorii* neuvádí.

Několik dalších Millových řádků, okamžitě následujících po pasáži citované výše, zní takto:

„Je vskutku pravděpodobné, že pak by zde byl nadbytek některých věcí. Ačkoliv komunita by jistě ráda zdvojnásobila svou spotřebu, může již mít určité komodity tolik, kolik si přeje a preferovala by spotřebovávat více než dvojnásobek jiné komodity, nebo uplatnit svou kupní sílu na docela nové věci. Jestliže je to tak, nabídka se tomu přizpůsobí a hodnota věcí bude dále odpovídat jejich výrobním nákladům.“

Doktrína, že si nabídka vytváří poptávku je tedy založena na předpokladu, že existuje správná rovnováha mezi různými druhy produkce a mezi cenami různých produktů a služeb. A to samozřejmě vyžaduje patřičné vztahy mezi cenami, náklady a mzdami. Předpokládá existenci konkurenčních a volných trhů, skrze které se tyto vzájemné poměry ustanoví.

Žádný ekonom, o kterém bych věděl, se nikdy nedopustil toho absurdního tvrzení (z něhož Keynes obviňuje celou klasickou školu), že díky Sayovu zákonu jsou deprese a nezaměstnanost nemožné, a že cokoliv je vyrobeno automaticky nalezne připravený trh a příznivou cenu. Sayův zákon, oproti tvrzení Keynesiánců, nikdy

nebyl základním kamenem, na kterém by byly založeny pozitivní doktríny klasické ekonomie. Sám o sobě byl jen vyvrácením absurdní pověry, která existovala v době před jeho formulováním.

Abychom se ještě vrátili k citaci z Milla:

„V každém případě je zcela absurdní tvrdit, že když všechny věci budou ztrácet na ceně tak budou všichni výrobci následkem toho nedostatečně odměňováni. Pokud hodnoty zůstanou stejné, tak co se stane s cenami je nepodstatné, jelikož odměna výrobce nezávisí na tom kolik peněz, ale kolik spotřebního zboží dostane za svoje výrobky.“

Sayův zákon tedy je pouze popřením možnosti *všeobecné* nadprodukce veškerého zboží a služeb.

Pokud byste klasického ekonoma postavili před „Keynesiánský případ“ – pokud byste se ho zeptali, co si myslí, že se stane, pokud dojde k pádu cen komodit zatímco peněžní mzdy, následkem odborářského monopolu chráněného a zajištěného zákonem, zůstanou pevné – pak by jeho odpověď bezpochyby zněla, že zboží vyrobené za tak neospravedlnitelných nákladů by nenalezlo odbyt a výsledkem by byla dlouhá a vysoká nezaměstnanost.

2. Ricardovo tvrzení

Zde bychom už mohli skončit. Ale kolem údajného „vyvrácení“ Sayova zákona se zdvihl takový povyk, že se mi zdá žádoucí věnovat se tomuto tématu o něco déle. Jedna spisovatelka [9] udělala seznam „čtyř základních významů Sayova zákona tak, jak byly předloženy Sayem, Jamesem Millem a Ricardem.“ Mohlo by být užitečné použít tyto formulace jako základ debaty. Tyto čtyři významy jsou:

- (1) Nabídka si tvoří svou poptávku; tudíž agregátní nadvýroba nebo „všeobecné přesycení trhu“ je nemožné.
- (2) Jelikož se mění zboží za zboží, peníze jsou pouhou „clonou“ a nemají žádnou nezávislou úlohu.
- (3) V případě částečné nadvýroby, která nezbytně implikuje částečnou podvýrobu na jiném místě, je rovnováha obnovena skrze konkurenci, cenový mechanismus a mobilitu kapitálu.
- (4) Protože agregátní nabídka a poptávka se nutně rovnají a díky existenci vyrovnávacího mechanismu, může být produkce zvyšována donekonečna a akumulace kapitálu pokračovat bez omezení.

Já bych potvrdil, že z těchto čtyř verzí je 1, 3 a 4 pravdivá, pokud jsou správně interpretovány; a pouze verze 2 je nepravdivá, v té formě, jak je napsaná, ale i ta by se dala přeformulovat tak, aby byla pravdivá.

Ricardo jasně vyslovil tuto doktrínu ve verzích 1, 3 a 4; a ačkoliv také naznačoval verzi 2, jeho tvrzení by se dalo interpretovat ve smyslu, který by byl správný:

„Pan Say ... velmi uspokojivě ukázal, že neexistuje množství kapitálu, pro které by se v zemi nenašla práce, protože poptávka je omezena pouze produkcí. Každý člověk produkuje se záměrem buď spotřebovat nebo prodat a prodává vždy se záměrem koupit

nějakou jinou komoditu, která pro něj může být okamžitě užitečná, nebo která může zvýšit jeho budoucí produkci. Produkováním se tedy nezbytně stává buď spotřebitelem svého vlastního zboží nebo nákupčím a spotřebitelem zboží nějaké jiné osoby. Nedá se předpokládat, že zůstane *dlouhodobě* chybně informován o tom, jaké komodity může nejvýhodněji produkovat, aby dosáhl svých cílů, jmenovitě vlastnictví jiného zboží; a tudíž není pravděpodobné, že bude *kontinuálně* produkovat komoditu, po které není poptávka.

Tudíž v zemi nemůže dojít k akumulaci takového množství kapitálu, která by se nedala produktivně využít, dokud nevzrostou mzdy následkem růstu cen životních nezbytností tak vysoko a zisky z kapitálu tedy neklesnou tak nízko, že zmizí motivace pro další akumulaci. Dokud jsou zisky z kapitálu vysoké, mají lidé motivaci k jeho akumulování. Dokud budou mít lidé nějaká nesplněná přání, vždy bude existovat poptávka po dalších komoditách; a bude to *efektivní poptávka*, protože budou mít nové hodnoty, které mohou nabídnout při směně...

Za výrobky se vždy platí jinými výrobky, nebo službami; peníze jsou pouze prostředkem, kterým se uskutečňuje směna. Může být vyprodukováno příliš mnoho jedné určité komodity, které pak zůstane na trhu neprodaný nadbytek, jelikož se nesplatí kapitál na ní vynaložený. Toto se ale nemůže nikdy stát se všemi komoditami současně.“[10]

Kurzívu jsem doplnil já, abych zvýraznil fakt, že Ricardo nikdy nepopíral možnost neprodaných přebytků, ale pouze možnost nekonečného prodlužování tohoto stavu.[11] V *Notes on Malthus* Ricardo napsal: „Může dojít k chybám a k produkci komodit nevhodných vzhledem k existující poptávce – těchto pak bude neprodaný přebytek; nedojde k jejich prodeji za obvyklou cenu; ale pak je příčinou chyba na straně výrobce a nikoliv nedostatečná poptávka na straně kupujících.“[12]

Celý Ricardův komentář k Malthusovým myšlenkám si zaslouží pozorně prostudovat. „Zabýval jsem se zkoumáním této konkrétní otázky [Sayova zákona],“ píše Ricardo, „jelikož se jednalo o daleko nejdůležitější téma v práci pana Malthuse.“[13] – tedy v Malthusových *Principles of Political Economy*.

Byl to Malthus, který se v roce 1820, více než sto let před Keynesem, pokusil „vyvrátit“ Sayův zákon. Ricardova odpověď (která byla objevena a je k dispozici teprve v nedávné době) byla zničující. Pokud by byla známá dříve a dostupná v plném znění, tak by pohřbila Malthusovo chybné „vyvrácení“ již jednu provzdu. A i tak zabránila exhumaci tohoto omylu až do doby Keynesese.

Je pravda, že Ricardova odpověď je v určitých bodech slabá či nekompletní. Nezabýval se tím, co se stane při krizi důvěry, kdy po jistou dobu i komodity, kterých je vyrobeno relativně málo, se nemusí prodat při existující cenové úrovni, protože spotřebitelé, ačkoliv mají kupní sílu, nevěří existujícím cenám a očekávají jejich další propad. Ale základní pravdivost Sayova zákona (a Sayův zákon byl zamýšlen jako základní pravda) není popřena, ale pouze zastřena abnormální situací tohoto druhu. Tato situace je možná jen tehdy, když většina spotřebitelů a obchodníků zůstává nepřesvědčená, že bylo dosaženo „dna“ při poklesu cen a mezd, nebo mají pocit, že jejich zaměstnání či solventnost může být stále ohrožena. A toto se pravděpodobně stane přesně tehdy, když jsou mzdové míry uměle drženy nad rovnovážnou úrovní mezní produktivity.

Je pravdou, že Ricardo na jednom místě prohlásil (již bylo citováno), že „peníze jsou pouze prostředkem, kterým se uskutečňuje směna.“ Pokud by toto bylo interpretováno jako to udělala Bernice Shoulová, že peníze „nemají žádnou nezávislou úlohu,“ pak by to samozřejmě nebyla pravda. Pokud by to ale bylo

interpretováno tak, že pokud na okamžik abstrahujeme od peněz, tak můžeme uvidět, že v konečném důsledku se zboží vyměňuje za zboží, pak je obojí pravdivé a metodologicky platné.

Poté, co si uvědomíme tuto pravdu, tak samozřejmě musíme při řešení jakéhokoliv dynamického problému vrátit peníze nazpátek do našeho modelu a uvědomit si dále, že v moderním světě je směna zboží prakticky vždy prováděna skrze peněžní médium a vzájemné vztahy zboží a peněžních cen musí být správné, aby Sayův zákon platil. To je ale pouze návrat k oné podmínce správných vztahů mezi cenami a rovnováze, která vždy byla v Sayově zákonu implicitně obsažena.

3. Odpověď Haberlerovi

Před opuštěním tohoto tématu bude ještě přínosné odpovědět na některé zmatky, které do něj nevnesl sám Keynes, ale někteří z „post-Keynesiánců.“ Profesor Gottfried Haberler rozhodně nebyl ke Keynesovi nekritický,[14] ale jeho pojednání o Keynesově „vyvrácení“ Sayova zákona je velice podivné. Uvádí část citace z Ricarda (kterou jsem uvedl výše), ale ve zkrácené podobě a končí větu: „Peníze jsou pouze prostředkem, kterým se uskutečňuje směna.“ Poté prohlašuje: „Smysl této původní formulace tohoto zákona se mi zdá docela jasný: Tvrdí, že obdržení příjem je vždycky utracen za spotřebu nebo investice; jinými slovy, peníze nejsou nikdy hromaděny...“[15]

Smysl Ricardovy formulace Sayova zákona je skutečně jasný, obzvláště když se uvede v plném znění. Nevyžaduje žádnou parafrázi, která docela posouvá jeho smysl. Nejen že Ricardo nikdy explicitně netvrdil to, co mu Haberler připisuje, ale máme všechny důvody se domnívat, že by takovou interpretaci popřel. Na několika místech popisuje to, čemu se dnes říká hromadění peněz a jeho účinky. Na mnoha místech ve svých *Notes on Malthus* píše, ohledně názorů, které mu Malthus připisuje: „Kde jsem tohle řekl?“[16] Můžeme si být jistí, že by ohledně Haberlerovi interpretace napsal totéž.

„Náš závěr tudíž je [pokračuje Haberler], že v moderní ekonomické teorii není žádná potřeba Sayova zákona, který již byl zcela opuštěn neoklasickými ekonomy v jejich teoretických pracích o penězích a ekonomickém cyklu... Shrnuto, můžeme prohlásit, že nebylo vůbec potřeba, aby pan Keynes vyvracel Sayův zákon v jeho původním přímočarém smyslu, protože v tom byl neoklasickou ekonomikou opuštěn již před dlouhou dobou.“[17]

Na toto by se dalo krátce odpovědět tak, že pro Sayův zákon je stále místo a stále potřeba, kdykoliv se najde takový hlupák, který by ho popíral. Zopakoval bych, že sám o sobě je v podstatě spíše negativním než pozitivním tvrzením. Jde o vyvrácení omylu. Tvrdí, že *všeobecná nadprodukce veškerých* komodit je nemožná. A to je také v zásadě vše, co zamýšlel říci.

Haberler má pravdu v tom, když vyvrací názor Keynese (a takových jeho následovníků jako Sweezy), že Sayův zákon „je základem celé klasické teorie, která by bez něho zkolabovala“ (*Obecná teorie*, str. 19). Je pravda, že Sayův zákon není *explicitně* potřeba pro řešení konkrétních ekonomických problémů. Matematici se zřídka zaseknou u tvrzení, že dvě a dvě není pět. Nestaví svoje sofistikovaná řešení

komplikovaných problémů na takové negativní pravdě. Ale když přijde někdo s tvrzením, že dvě a dvě je pět, nebo že existující krize je výsledkem všeobecné nadprodukce všeho, tak je nezbytné upozornit ho na jeho omyl.

Existuje ještě další útok na Sayův zákon, který zdá se Haberler mezi jinými přijal, a to je tvrzení, že v tom smyslu, v němž je Sayův zákon pravdivý, se jedná o „pouhou tautologii.“ Pokud je tautologický, tak ve stejném smyslu, v jakém jsou tautologická všechna základní tvrzení matematiky a logiky: „Dvě věci, které se obě rovnají třetí věci, jsou si také navzájem rovny.“ Člověk něco takového nepotřebuje vyslovit pokud na to nezapomene.

Abych to shrnul, Keynesovo „vyvrácení“ Sayova zákona, i kdyby bylo úspěšné, by nebylo originální: nejde ani o palec dále než Malthusův pokus o století dříve. Keynes „vyvrátil“ Sayův zákon jenom v tom významu, v němž ho žádný ekonom nikdy nezastával.

4. Spořit znamená utrácet

Riskujíc obvinění, že se už příliš opakují, rád bych ještě pojednal o jednom Keynesově pokusu vyvrátit Sayův zákon, nebo jak to říká „výsledek stejné doktríny“ (str. 19). „Předpokládalo se,“ píše, „že jakýkoliv individuální čin zdržení se současné spotřeby automaticky vede v ekvivalentním rozsahu k tomu, že práce a komodity uvolněné ze zásobování současné spotřeby jsou investovány do produkce kapitálového bohatství“ (str. 19). A pro ilustraci cituje následující pasáž z Marshallovy *Pure Theory of Domestic Values* (str. 34):

„Celý příjem člověka je vynaložen na nákup služeb a komodit. Obvykle se říká, že člověk část svého příjmu utratí a část ušetří. Ale je známým ekonomickým axiomem, že člověk nakupuje práci a komodity za onu ušetřenou část příjmu stejně jako za tu utracenou. Říká se, že utrácí, když chce obdržet současné požitky ze služeb a komodit, které kupuje. Říká se, že spoří, když působí na práci a komodity tak, aby se věnovaly produkci bohatství, které mu přinese požitky až v budoucnosti.“

Tato doktrína je samozřejmě mnohem starší. Keynes mohl citovat obdobnou pasáž ze svého *bête noir*, Ricarda. „Pan Malthus,“ píše Ricardo, „si zdá se nikdy neuvědomil, že spořit znamená utrácet a to stejně jistě, jako to, čemu výlučně říká utrácení.“[18] Ricardo zašel ještě mnohem dále a při odpovědi Malthusovi odpověděl dopředu i na Keynesovy hlavní námitky: „Popírám, že potřeby spotřebitelů jsou umněšeny jejich šetrností – jsou pouze přeneseny spolu s kupní silou na jinou skupinu spotřebitelů.“[19]

A při jiné příležitosti napsal Ricardo přímo Malthusovi: „Shodneme se na tom, že efektivní poptávka se skládá ze dvou prvků, *moci* kupovat a *ochoty* kupovat; ale já si myslím, že tam, kde existuje moc, bude ochota jen velmi zřídka chybět, protože touha akumulovat [i.e., spořit] je důvodem pro poptávku stejně tak efektivním, jako touha spotřebovávat; pouze se mění předměty, na něž bude poptávka uplatněna.“[20]

Pro teď ovšem bude stačit pouze poukázat na Keynesovu kontroverzi kolem tohoto bodu než provádět jeho celkovou analýzu. Pro to bude mnoho příležitostí později. Jak uvidíme, tak Keynes sám neustále váhal mezi dvěma navzájem

neslučitelnými tvrzeními: (1) že úspory a investice jsou si „nutně rovny,“ a „pouze různými aspekty téže věci“ (str. 74), a (2) že spoření a investování jsou „dvěma zcela odlišnými aktivitami,“ mezi nimiž neexistuje žádná „spojitost“ (str. 21), takže úspory nejenže mohou převyšovat investice, ale mají k tomu *chronickou* tendenci. V této chvíli se rozhodl podporovat toto druhé tvrzení. Zatím bude stačit jen upozornění na tuto hluboce zakořeněnou kontradikci v Keynesově myšlení.

Pozn.:

- 1) *Economic and the Public Welfare*, (New York: Van Nostrand, 1949), str. 390-393.
- 2) *Planning for Freedom*, (South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1952), str. 64-71
- 3) Paul M. Sweezy v *The New Economics*, editováno Seymourem E. Harrisem, (New York: Alfred Knopf, 1947), str. 105.
- 4) *Planning for Freedom*, str. 64-65
- 5) Díl I, kniha IV, kapitola I, (vydání Edwina Cannona, 1904), str. 404.
- 6) *Economic and the Public Welfare*, str. 390.
- 7) *Principles of Political Economy*, kniha III, kapitola XIV, část 2.
- 8) *Economic and the Public Welfare*, str. 392.
- 9) Bernice Shoul, „Karl Marx and Say's Law,“ *The Quarterly Journal of Economics*, leden 1957, str. 615.
- 10) David Ricardo, *The Principles of Political Economy and Taxation*, (Everymanovo vydání, New York), str. 193-194.
- 11) Fráze „efektivní poptávka“ zde byla ovšem zvýrazněna proto, aby bylo zdůrazněno, že tento termín nevynalezl Keynes. Ricardo často používá termín „efektivní poptávka“ ve svých *Notes on Malthus* (Straffovo vydání, Cambridge University Press, str. 234). Termín „efektivní poptávka“ byl ve skutečnosti zaveden Adamem Smithem v *Bohatství národů* (Kniha I, kapitola 7). John Stuart Mill vysvětluje: „Spisovatelé ... definovali poptávku jako přání vlastnit spojené s mocí nakupovat. Aby rozlišili poptávku v technickém smyslu od poptávky, která je synonymem s přáním, nazvali jí efektivní poptávkou.“ *Principles of Political Economy*, 1848, Kniha III, kapitola II, § 3.
- 12) *Notes on Malthus*, str. 305.
- 13) *Notes on Malthus*, str. 306-307.
- 14) Haberlerův komentář ke Keynesově *Obecné teorii* v 8. kapitole třetího vydání jeho *Prosperity and Depression* (Ženeva: Liga národů, 1941) obsahuje mnoho trefných postřehů.
- 15) *The New Economics*, editováno Seymourem E. Harrisem, str. 174.
- 16) *Notes on Malthus*, str. 449.
- 17) *Notes on Malthus*, str. 175-176.
- 18) *Notes on Malthus*, str. 449.
- 19) *Notes on Malthus*, str. 309.
- 20) *Letters of Ricardo to Malthus*, editováno Bonarem (1887). Dopis ze 16. září 1814, str. 43.

Kapitola IV.

PŘEDEHRA

1. Efektivní poptávka

Třetí kapitola *Obecné teorie* nese působivý název „Princip efektivní poptávky,“ který ovšem vzbuzuje mylný dojem o jejím obsahu. Její úlohou v Keynesově knize lze přirovnat k úloze přede hry v opeře, v níž skladatel dává dohromady variace na hlavní motivy, které zazní teprve později.

Kapitola se sestává ze tří částí. První dvě jsou technické a „vědecké,“ ta třetí odlehčená a satirická. Jelikož je celá kapitola jen náznakem toho, co bude následovat ve větším detailu na dalších stranách, nemusíme se zde pouštět do rozsáhlejší analýzy. Ovšem dva úvodní oddíly údajně obsahují „podstatu Obecné teorie zaměstnanosti,“ a tak je vhodné učinit alespoň několik všeobecných poznámek.

Celou *Obecnou teorii* by šlo popsat jako cvičení v mlžení a toto mlžení začíná již na počátku. L. Albert Hahn přirovnal čtení Keynesa ke sledování „nějakého trikového filmu. Vše se děje způsobem naprosto obráceným, než na co jsme zvyklí z reálného života.“ [1]

Toto srovnání je přiléhavé. Keynes neustále obrací příčinu a následek a zapřahá vůz před koně. „Podnikatelé,“ říká nám, „se snaží ustanovit objem zaměstnanosti na úrovni, na které očekávají maximalizaci rozdílu mezi příjmy a náklady na jednotlivé faktory.“ (str. 24-25)

Toto tvrzení není zcela nepravdivé, ale je to velmi zavádějící způsob jak popsat, co se v realitě děje. Podnikatelé se nesnaží „ustanovit objem zaměstnanosti“ na jakékoliv dopředu určené „úrovni.“ Každý podnikatel se snaží dosáhnout zisku produkcí a prodejem určitého produktu. Rozhoduje se, jaké faktory k tomu využije, jaké vybavení nechá nainstalovat, jaké suroviny objedná a jaký druh pracovníků zaměstná. Jeho rozhodnutí o celkovém výstupu bude částečně záviset na množství kapitálu, který má k dispozici a na jeho odhadu hrubých příjmů a nákladů. Při rozhodování o relativním množství vybavení, které koupí nebo počtu zaměstnanců, které najme, se bude řídit cenou u prvního a mzdovými sazbami u druhého; vzájemný poměr se může lišit v závislosti na tomto vztahu cen a mezd. Výsledkem tohoto komplexu rozhodnutí bude najmutí určitého množství pracovníků různých druhů. Ale toto je zkrátka jen *jeden* z následků *celého souboru* rozhodnutí. Podnikatelé se určitě nesnaží dopředu „ustanovit“ jakoukoliv danou „úroveň“ zaměstnanosti. Objem zaměstnanosti vůbec není jejich cílem; to je pouze vedlejší efekt jejich snažení.

Kdyby předchozí Keynesova věta existovala pouze izolovaně, nestála by za diskusí. Ale Keynes opakovaně a chronicky popisuje věci takovýmto způsobem. Jeho matematické rovnice stojí mimo jiné na implicitním předpokladu, že podnikatelé myslí tímto způsobem a rozhodují o objemu zaměstnanosti, který budou poskytovat. Jeho rovnice také často naznačují, že všichni podnikatelé jsou zorganizovaní do jednoho obřího kartelu. Tento způsob myšlení a popisu se zdá být pro jeho teorii velmi podstatný.

A Keynes se už od počátku své knihy pouští do množství docela zbytečné a matoucí algebry, kterou ještě okořeňuje používáním symbolů, které nemají žádnou

jednoduchou a přirozenou spojitost s věcmi, které mají symbolizovat. Je pochybné, jestli je tato algebra patřičná nebo platná, když je aplikovaná na velmi neurčité abstrakce, se kterými Keynes operuje.

První rovnice se objevuje na straně 25:

„Nechť Z je agregátní nabídková cena výstupu při zaměstnání N lidí, vztah mezi Z a N pak můžeme popsat jako $Z = \varnothing(N)$, který můžeme nazvat *funkcí agregátní nabídky*. Obdobně nechť D jsou výnosy, které podnikatelé očekávají ze zaměstnání N lidí, pak můžeme vztah mezi N a D popsat jako $D = f(N)$, který můžeme nazvat *funkcí agregátní poptávky*.“

Jelikož „agregátní nabídková cena“ v tomto kontextu znamená pouze agregátní náklady, nebo mezní náklady, tak by tento odstavec mohl být jednoduše přepsán bez jakýchkoliv matematických symbolů takto: „Celkové náklady na vyprodukování daného výstupu se budou lišit podle množství zaměstnaných lidí a příjmy, které podnikatelé mohou očekávat z prodeje tohoto výstupu se také budou lišit podle počtu zaměstnaných lidí.“

Zhruba řečeno, takové tvrzení může být pravdivé. Ale Keynes, který toto tvrzení přepsal jako matematickou rovnici, tím vyjádřil ambici vyjadřovat se *přesně*. Tvrzení, ve formě matematické rovnice, že nějaká kvantita je funkcí jiné kvantity, znamená, že alespoň v určitém rozsahu hodnot existuje *přesný, určitelný a předvídatelný* vztah mezi těmito dvěma kvantitami. Jak se píše v nejbližší učebnici algebry na mojí polici: „Pokud je proměnná y v takovém vztahu k proměnné x , že každé přiřazení hodnoty x *přesně determinuje* jednu nebo více hodnot y , pak je y FUNKCÍ x .“ [2] (moje kurzíva)

Jakmile aplikujeme tyto rigorózní standardy, tak se Keynesovy rovnice jednoduše vypaří. Existuje snad nějaký konstantní, přesně určitelný a předvídatelný vztah mezi počtem lidí, které podnikatelé zaměstnají a jejich náklady nebo hrubými příjmy? Očividně nikoliv. Jak náklady tak příjmy nezávisí jenom na *počtu* zaměstnaných, ale také na jejich kvalitách, zručnosti a schopnostech. Náklady podnikatele dále budou záviset nejen na jednotlivých a celkových mzdových sazbách, které vyplácí, ale také na vybavení, které zavede, surovinách, které kupuje, energiích, které spotřebovává, přepravních nákladech a měnících se cenách toho všeho. Jeho příjmy budou závislé na měnících se cenách jeho výstupů. Cena surovin se může změnit vzhledem k ceně, kterou dostává za svůj koncový produkt atd. Změny relativních nákladů nebo technický pokrok mohou neustále měnit vztah mezi počtem zaměstnaných lidí a celkovým výstupem. Krátce řečeno, jakýkoliv vztah mezi výplatami a celkovými náklady na straně jedné a očekávanými hrubými příjmy na straně druhé bude existovat jen v jednom časovém okamžiku. Není zde žádný důvod předpokládat, že by jakákoliv změna v počtu zaměstnaných lidí - *i.e.* jakákoliv změna N - vyvolala přesně předvídatelnou změnu v Z nebo D .

Na Keynesových formulacích je chybných i mnoho dalších věcí, mimo té, že jsou pouze neplatné. Žádný podnikatel neuvažuje takovým způsobem: „Měl bych najmout N lidí a to mi přinese celkové náklady N a celkové příjmy D .“ Začíná vždy z druhé strany. Začíná odhadem, kolik peněz si může dovolit vynaložit ve srovnání s tím jaké příjmy mu přinese prodej jeho produktu. *Pak* se rozhodne, kolik lidí bude potřebovat nebo si může dovolit. Takže kdyby vůbec nějaký funkční vztah měl být postulován, tak by fungoval obráceně a N by bylo rekněme funkcí D nebo funkcí Z .

S touto formulací jsou spojeny ještě další problémy. Z je očividně definováno jako reálný součet a N je určitě reálným součtem, ale D je definováno pouze jako očekávání. „Nechť D jsou výnosy, které podnikatelé očekávají ze zaměstnání N lidí.“ Bezpochyby očekávání ohledně budoucnosti, pokud jsou rozumná, mají přibližný vztah k současné realitě. Můžeme ale postulovat *konstantní, určitelný* nebo *přesný* vztah mezi očekávanými a realitou? Můžeme vkládat očekávání lidí do smysluplných matematických rovnic?

Pokud by Keynes použil tu a tam slovo „funkce“ jen jako řečnický obrat, tak bychom to mohli přejít bez kritiky. Ale když slavnostně přepíše tyto údajné vztahy ve formě matematických rovnic, aniž by se je snažil podepřít jakýmkoliv rigorózním deduktivním argumentem nebo alespoň odkazem na statistické potvrzení, což z nich činí pouze holá dogmatická *ipse dixit*, tak je to něco jiného.

Keynes dále pokračuje: „Hodnotu D v bodě funkce agregátní poptávky, kde je protnuta funkcí agregátní nabídky, nazveme *efektivní poptávkou*“ (str. 25, kurzíva původní). Když ale D bylo definováno jako „příjmy, které podnikatelé očekávají,“ že obdrží, tak to jistě můžeme nazvat nanejvýše *očekávanou* efektivní poptávkou. A jestliže je pouze očekávaná, tak jí těžko můžeme říkat „efektivní.“

Celý termín „efektivní poptávka“ je dnes buď nesmyslný nebo zavádějící. Moderní ekonomové nepotřebují adjektivum „efektivní“ před „poptávkou.“ Poptávka je efektivní ze své definice. Pokud není efektivní, tak se nenazývá poptávkou, ale potřebou, touhou nebo nenaplněným přáním. Slovo „poptávka“ implikuje jak přání vlastnit tak i potřebnou kupní sílu k uskutečnění tohoto přání. Pokud měl Keynes na mysli *agregátní poptávku*, tak měl použít toto adjektivum a pak se ho držet. Jestliže měl na mysli *agregátní peněžní poptávku*, nebo *agregátní peněžní kupní sílu*, tak měl použít tyto termíny.

Zmatky v jeho terminologii pouze podtrhují celou zmatenost v jeho myšlenkách. Ihned po této rovnici, kterou jsem tu rozebíral, nám Keynes říká: „Toto je podstatou Obecné teorie zaměstnanosti“ (str. 25). A na takto mělkých základech jsou vztyčené věže čnicí až do oblak!

Tato rovnice je rovněž součástí Keynesova „vyvrácení“ Sayova zákona.

„Klasická teorie předpokládá [píše Keynes] že agregátní poptávková cena (nebo příjmy) se vždy přizpůsobí agregátní nabídkové ceně... Tudíž Sayův zákon, že agregátní poptávková cena výstupu je jako celek rovná agregátní nabídkové ceně celého objemu výstupu, je ekvivalentní k tvrzení, že neexistují překážky pro plnou zaměstnanost“ (str. 26).

Tato pasáž překrucuje jak „klasickou teorii“ tak podstatu Sayova zákona. Klasická teorie[3] nepředpokládá, že poptávková cena (agregátní či jiná) se „vždy“ přizpůsobí (agregátní) nabídkové ceně. Neoklasická teorie tvrdí, že *za podmínek rovnováhy*, dojde k takovým a takovým následkům. Netvrdí ale, že podmínky budou vždycky nutně v rovnováze. Tvrdí, že za podmínek volné konkurence, s flexibilními cenami a mzdami, bude existovat *tendence* k rovnováze. Sayův zákon neříká, ani explicitně ani implikací, že „neexistuje žádná překážka plné zaměstnanosti.“ Tvrdí, že překážkou plné zaměstnanosti je to, když někde existuje nerovnováha.

2. Sklon ke spotřebě

Druhá část třetí kapitoly je naším prvním úvodem do konceptu „sklonu ke spotřebě.“ Tím je tvrzení že: „Psychologie společnosti je taková, že když vzroste agregátní reálný příjem, vzroste i agregátní spotřeba, ale ne o tolik, jako příjem.“ (str. 27)

Pro celkovou analýzu tohoto podivného tvrzení, okolo kterého bylo tolik povyku, bude ještě dost času později. Zde uvedu jen jeden či dva postřehy. Tím, že mluví o „psychologii“ společnosti a užitím poněkud opovržlivého termínu „sklon“, vzbuzuje Keynes dojem, že způsob, jakým se lidé rozhodují o využití svého příjmu, je v zásadě neracionální či iracionální.

Také si všimněme, jak je jeho tvrzení vágní a otevřené několika různým interpretacím. Pokud společnost, s tím jak bohatne, utrací *stejný poměr* svého příjmu za spotřebu, tak samozřejmě spotřeba nebude růst o *stejnou absolutní částku* jako příjem; ale rozdíl bude pravděpodobně vyplněn stejným poměrným zvýšením investic. Pokud bohatnoucí komunita utrací *menší procento* svého příjmu na spotřebu, tak samozřejmě musí utratit o to větší procento na investice. Ale Keynes nikde nevyjadřuje jasně, co má na mysli. Při zvažování důsledků údajně plynoucích z „psychologického zákona“ prohlašuje: „Tudíž k ospravedlnění jakéhokoliv daného objemu zaměstnanosti musí existovat objem současných investic dostatečný aby absorboval přebytek celkového výstupu nad tím, co se komunita rozhodne spotřebovat, když je zaměstnanost na dané úrovni.“ (str. 27)

Zde máme truismus představený v hávu velkého objevu. Přirozeně, pokud si rozdělíme veškeré výdaje učiněné za stavu plné zaměstnanosti na dva druhy – „spotřební“ a „investiční“ výdaje – tak musí existovat dostatečné „investiční“ výdaje které pokryjí rozdíl mezi „spotřebními“ výdaji a celkovými výdaji, pokud máme mít plnou zaměstnanost. Tento ohromující objev můžeme ovšem aplikovat nejen na „investiční“ výdaje, ale i na jakékoliv jiné výdaje. Pokud rozdělíme celkové výdaje na peníze vynaložené za pivo a peníze vynaložené za všechno ostatní, tak plná zaměstnanost bude záviset na množství peněz utracených za pivo. Můžeme to vyjádřit i stejnou frazeologií jakou použil Keynes: „K ospravedlnění jakéhokoliv daného objemu zaměstnanosti musí existovat objem zkonsumovaného piva dostatečný k tomu, aby absorboval přebytek celkového výstupu nad tím, co se komunita rozhodne utratit za všechno ostatní krom piva, když je zaměstnanost na dané úrovni.“ A mohli bychom k tomu doplnit i stejně působivou soustavu matematických rovnic.

(Již předbívám budoucí diskusi, ale chtěl bych poukázat na to, že rozdíl mezi „spotřebou“ a „investicemi“ je do určité míry arbitrární klasifikací a není rozhodně tak jasný, jak si Keynes asi myslí. Když někdo koupí dům, je to výdaj za spotřebu nebo investice? Pokud si ho koupíte jako domov, tak je považován za spotřební zboží; pokud část pronajmete někomu jinému, je to investice. Stejně to může být s automobilem nebo sekačkou na trávu. „Spotřební“ a „investiční“ zboží nemusí být odlišné *druhy* zboží: mohou měnit svoji povahu podle toho, k čemu jsou využívány svými vlastníky.)

Poté, co takto rozdělil „spotřební“ a „investiční“ zboží, Keynes pokračuje v budování svého systému. Shrnuje to v následujícím odstavci (na str. 28) a v sérii

osmi tvrzení na další straně. Tyto dvě strany by se daly nazvat srdcem Keynesiánské ekonomie. Jak jsem již říkal, k detailní analýze přistoupíme až později, ale jelikož toto je naše první setkání, tak se sluší učinit několik předběžných poznámek.

„Při daném sklonu ke spotřebě,“ začíná, „a míře nových investic, bude existovat pouze jedna úroveň zaměstnanosti konzistentní s rovnováhou“ (str. 28). *Existuje pouze jediná úroveň zaměstnanosti konzistentní s plnou rovnováhou a tou je plná zaměstnanost.* To je pravdou z *definice*. Pokud existuje nezaměstnanost, tak někde muselo dojít k nerovnováze. Když Keynes píše: „Efektivní poptávka ve spojení s plnou zaměstnaností je zvláštním případem, uskutečněným pouze tehdy, když sklon ke spotřebě a podněty k investování jsou navzájem ve specifické konstelaci“ (str. 28), tak se buď uchýlil k neodpuštělné mystifikaci, nebo napsal nesmysl. Pokud jsme v rovnováze tak jsme vždy ve stavu plné zaměstnanosti.

Samozřejmě bychom mohli přepsat předchozí Keynesovy věty takto: „Plná zaměstnanost je speciálním případem uskutečněným jen tehdy, když panuje úplná rovnováha, která je výsledkem toho, že spotřeba a investice jsou společně dostačující k poskytnutí plné zaměstnanosti.“ Toto by bylo pravdivé tvrzení, ale bylo by pravdivé z *definice* našich termínů. V této formě vyslovujeme tvrzení jenom jako nějaký druh vtípu, protože to je jako kdybychom říkali: „Týden je zvláštním případem, který se uskuteční pouze tehdy, když obsahuje sedm dní, ani více ani méně, a tyto dny po sobě následují popořadě.“

Stručně řečeno rovnováha existuje pouze tehdy, pokud jsou splněny podmínky, jimiž je definována. A jednou z těchto podmínek je plná zaměstnanost. Čili plná zaměstnanost existuje vždy, když existuje rovnováha.

Když tedy Keynes mluví o „rovnováze“ s nezaměstnaností, tak říká nesmysly. Je to stejný protimluv jako organizovaný chaos nebo kruhový čtverec. Keynesova „rovnováha“ s nezaměstnaností *není ve skutečnosti žádnou rovnováhou*, ale něčím zcela jiným. Keynes ve skutečnosti mluví o *zamrzlé* situaci, *zamrzlé nerovnováze*, situaci, v níž je zabráněno cenám, úrokovým mírám nebo mzdovým sazbám ať už smluvně, odporem odborů, vládní intervencí či silou zvyku, v pohybu směrem k rovnovážné úrovni.

Toto flagrantní překrucování termínů je jedním z hlavních problémů Keynesiánského systému. V okamžiku, kdy ho dokážeme rozeznat, celý tento systém se hroutí.[4]

To samozřejmě neznamená – jak Keynes občas rád předstírá, že neoklasičtí ekonomové říkali – že by nezaměstnanost nebo nerovnováha byly nemožné nebo dokonce že by plná zaměstnanost nebo úplná rovnováha byly obvyklým stavem věcí. Naopak, neoklasičtí ekonomové vždy říkali, že kompletní plná zaměstnanost nebo dokonalá rovnováha nejsou nikdy faktickým stavem, stejně jako jakýkoliv jiný stav dokonalosti v lidském světě.

Koncept „rovnováhy“ je primárně ekonomickým metodologickým *myšlenkovým nástrojem*. A nemůže být zavrhnut proto, že rovnováha v praxi nemůže být nikdy dosažena. Inženýr mluví o fiktivním stroji bez tření se 100% účinností při plném vědomí toho, že v realitě žádný takový stroj nemůže postavit. Ale používá tento koncept jako vztažný bod, standard, myšlenkový nástroj. Matematik zachází s bezrozměrnými body a jednorozměrnými přímkami, ačkoliv body a přímky nakreslené v učebnicích mají rozměry a tloušťky, jinak bychom je nemohli vidět.

Matematik shledává velice užitečným a dokonce i nevyhnutelným užívat koncept „iracionálních“ čísel a „imaginárních“ čísel – jako je druhá odmocnina z mínus jedné – jejichž vztah k naší pozorované realitě můžeme shledat laicky nesnadno vysvětlitelný.

I ekonom naráží na logické potíže, když se snaží promýšlet koncept dokonalé rovnováhy. Stejně potíže ale nalézá i v dalších konceptech neoklasické ekonomie: „dokonalá konkurence,“ „plná zaměstnanost,“ „stacionární ekonomika,“ „křivky nabídky,“ „křivky poptávky,“ etc. Mým úkolem zde není diskutovat o nedostacích či zásluhách konkrétních konceptů. Ovšem většina zde vyjmenovaných jsou užitečnými a často nezbytnými myšlenkovými nástroji. Koncept rovnováhy je nevyhnutelný, ať už pro takzvanou „statickou,“ nebo takzvanou „dynamickou“ teorii. Chyba nastává tehdy, když někdo začne považovat tuto „rovnováhu“ za skutečně existující fakt, nebo se tomuto konceptu vysmívá jen z důvodu, že se nejedná o existující fakt. Co je reálné je všudypřítomná *tendence* směrem k rovnováze. Rovnováze se blížíme tím těsněji a tím rychleji, čím jsou konkurence, ceny a mzdy pružnější a volnější.

Keynesova chyba spočívá v tom, že užívá termín rovnováha ve dvou docela odlišných smyslech, z nichž jeden je zcela chybným. To je záměna „rovnováhy“ se situací, která je z nějakého důvodu pouze *zamrzlá*, jako je trvající masová nezaměstnanost z důvodu zmrazených cen komodit či zmrazených mzdových sazeb nebo vztahu mezi nimi. Všechna Keynesova tvrzení a dedukce na stranách 28-31 jsou výsledkem nepochopení nebo překroucení neoklasické teorie.

Zde se tudíž nezabývám těmito chybami detailně, ale neodpustím si ještě jeden obecný komentář. Keynes zcela absurdně píše, jako by žádný z klasických ekonomů nikdy neslyšel o finanční panice, depresi či nezaměstnanosti. Samozřejmě, že předpoklady statické rovnováhy, nebo předpoklady „stacionární ekonomiky“, nejsou samy o sobě dostatečné k pojednání o ekonomickém cyklu. Ale jsou nezbytnými metodologickými podmínkami pro pochopení ekonomického cyklu, protože dokud někdo neporozumí „statickým“ hypotézám, nemůže pochopit „dynamické“ hypotézy.

3. Výsměch hospodárnosti

Ve třetí části třetí kapitoly se Keynes na dvou a půl stranách odpoutává od technického psaní a přechází k satirickému (32-34). Striktně řečeno zde nenalezneme žádný argument – pouze posměšky na účet klasických ekonomů a toho, co považovali za ekonomické ctnosti. Budu citovat tyto věty jednu za druhou v jednotlivých odstavcích spolu s mými vlastními protitvrzeními.

„Ricardo ovládl Anglii tak kompletně, jako svatá inkvizice ovládla Španělsko.“ Inkvizice ovládla Španělsko silou a torturou; jediná síla, kterou používal Ricardo, byla síla logiky a argumentu. Pokud vztáhneme Keynesovo přirovnání na dnešní svět, tak bychom stejně mohli prohlásit, že Keynes ovládnul anglo-americké akademické prostředí tak kompletně, jako Marx to Ruské.

„Nejen, že byla Ricardova teorie přijata ... státníky a akademiky, ale veškerá kontroverze ustala; jiný úhel pohledu úplně zmizel; přestal být diskutován.“ Běda,

tentýž osud dnes postihl, alespoň v akademickém prostředí, nekeynesiánskou ekonomii.

„Velká záhada efektivní poptávky, se kterou se potýkal Malthus, zmizela z ekonomické literatury. Nenajdete jí zmíněnou v pracích Marshalla, Edgewortha a profesora Pigoua, v jejichž rukách klasická teorie dozrála ke svému nejpokročilejšímu stupni.“ Od Keynese je velmi provinční uvádět svoje cambridgeské učitele jako nejvyšší výkvět, kterého před ním ekonomická věda dosáhla. Konec konců mezi jeho předchůdci byli Menger a Böhm-Bawerk v Rakousku, Walras ve Švýcarsku, Wicksell ve Švédsku, John Bates Clark, Frank Fetter a Irving Fisher v Americe a Jevons a Wicksteed v jeho vlastní zemi. A mezi jeho současníky takoví lidé jako Mises, Hayek, Anderson, Knight a Röpke, kteří posunuli ekonomickou vědu daleko za místo, kde jí opustil Marshall.

„Velká záhada efektivní poptávky mohla žít pouze potají, pod povrchem, v podsvětí prací Karla Marxe, Silvio Gesella nebo Majora Douglase.“ „Ekonomické podsvětí“ je velmi příhodným popisem této literatury. Ale Keynes si asi představuje, že z ní toto spojení s ním náhle udělá respektovanou a uznávanou literaturu.

„Naprosté vítězství Ricarda je něco kuriózního a záhadného.“ Daleko méně záhadného, než naprosté keynesiánské vítězství. Ricardiánský systém byl alespoň elegantní, konzistentní, logický v rámci svých předpokladů a nebyl beznadějně zmatený, na rozdíl od keynesiánského systému, který zaměňuje krátkodobé a dlouhodobé účinky nebo „statickou“ a „dynamickou“ teorii.

„Naprosté ricardiánské vítězství musí být přičteno komplexní vhodnosti jeho doktríny pro prostředí, do něhož byla vsazena.“ Stejně jako keynesiánské vítězství musí být přičteno jeho vhodnosti pro politickou atmosféru roku 1936?

„To, že dospěl k závěrům docela odlišným od těch, které by očekával obyčejný laik, přispělo, jak předpokládám, k jeho intelektuální prestiži.“ Keynes určitě dospěl k jiným závěrům, než by normální neškolený člověk očekával – například že spoření je hřích a rozhazování peněz ctnost. A možná tyhle paradoxy přispěly k jeho současné prestiži mezi intelektuály.

„To, že jeho učení, uvedeno do praxe, bylo strohé a politicky často nepříjemné, mu propůjčovalo jistou ctnost.“ „Ctností“ Keynesova učení je to, že chválí nešetřnost, divoké utrácení a deficitní rozpočty a je tudíž naopak pro politiky u moci velmi příjemné.

„To, že bylo adaptováno, aby neslo rozsáhlou a konzistentní logickou nadstavbu mu propůjčovalo na kráse.“ To je pravda. A totéž se bohužel nedá říci o keynesiánské ekonomii, která je nekonzistentně sesmolená bez elegance či úspornosti.

„To, že dokázalo vysvětlit velkou část sociální nespravedlnosti a očividné krutosti jako nevyhnutelné jevy při dosahování celkového pokroku, se autoritám hodilo.“ Tak, jako se Keynesova doktrína vládního utrácení, nízkých úrokových měr a papírových peněz hodí současným politickým autoritám?

„To, že nabídlo ospravedlnění volným aktivitám jednotlivých kapitalistů, k němu přitáhlo podporu dominantní společenské síly.“ To je čistě marxistická demagogie, která připisuje názory třídním motivům spíše, než nezaujaté logice. Odpověď stejného druhu by mohla znít, že popularita Keynesovy teorie v akademických

kruzích odpovídá závisti špatně placených akademiků vůči úspěšným obchodníkům.

„Ale ačkoliv ricardiánská doktrína samotná zůstávala až dodnes nezpochybnovaná ortodoxními ekonomy, její selhání při poskytování vědeckých predikcí v průběhu doby velice poškodilo prestiž těch, kteří jí praktikovali.“ Implikované tvrzení, že keynesiánská ekonomie umožňuje „vědecké predikce“ budoucích obchodních fluktuací je naprostým nesmyslem. To žádný systém ekonomie nedokáže. Nejvíce, co jakýkoliv ekonom může dokázat, je říct, že taková a taková opatření povedou za nezměněných podmínek k takovým a takovým výsledkům.[5] Ricardiánský systém, přes všechny svoje nedostatky, toto zvládal daleko lépe než keynesiánský systém. Předpovědi založené na keynesiánské teorii mají velice ubohou úspěšnost.

„Jelikož profesionální ekonomové, po Malthusovi, byli očividně nepohnuti rozporem mezi teorií a pozorovanými fakty.“ Tento „rozpor“ existuje hlavně v Keynesově hlavě. Keynes sám se nikdy neobtěžoval srovnat svoji vlastní teorii s „pozorovanými fakty.“ Jak ještě uvidíme později, často pronášel kategorická tvrzení nejen aniž by se je pokoušel podpořit nějakým statistickým důkazem, ale v případech, kdy takový statistický důkaz již existoval a neodpovídal jeho teorii, zkrátka jej ignoroval.

„Oslavovaný *optimismus* klasické ekonomické teorie, který vedl k tomu, že na ekonomy se hledělo jako na *Candidy*, kteří poté, co opustili tento svět kvůli starosti o své zahrady, učí, že žijeme v tom nejlepším z možných světů pokud budou ponecháni při své činnosti, může být také připisován, jak myslím, té skutečnosti, že opomíjeli škody na prosperitě, které mohou nastat díky nedostatečné efektivní poptávce.“

Keynes zde dovolil, aby ho jeho vlastní rétorika zavedla tak daleko od reality, že člověk váhá, s čím by měl začít při rozebírání této pasáže. Zprvč klasická ekonomická teorie neproslula na veřejnosti svým *optimismem*, ale naopak *pesimismem*. Carlyleovo slavné přízvisko „ponurá věda“ shrnuje obecný úsudek devatenáctého století o tehdejší ekonomii. Mělo se za to, že Malthusův „zákon populace“ odsoudil svět k holému přežívání pro masu lidí. Takzvaný Ricardův „železný zákon mezd“ (to není Ricardův vlastní popis) měl údajně způsobit, že zlepšování reálných mezd nebude možné, alespoň ne bez pomalého navyšování „mzdového fondu.“ A nebyl to *Candide*, který byl nevléčitelným *optimistou* Voltairova sarkastického románu, ale Pangloss; a *Candide* se rozhodl stáhnout se do ústraní vlastní zahrady teprve poté, kdy byly jeho *optimistické* iluze zcela otřeseny. A nakonec neoklasičtí ekonomové postulovali prosperitu a plnou zaměstnanost pouze při splnění předpokladu rovnováhy. Nepředpokládali, že vždy existuje rovnováha, ale předpokládali, že existuje neustálá *tendence* směrem k rovnováze, pokud na trhu převládá konkurence a volná tvorba cen.

„Jelikož by očividně existovala přirozená tendence k optimálnímu využití zdrojů ve společnosti, která by fungovala podle klasických postulátů. Může být, že klasická teorie představuje způsob, jakým bychom rádi, aby naše ekonomika fungovala. Ale předpokládat, že tak skutečně funguje, znamená strkat před problémy hlavu do písku.“

Tato pasáž pouze ukazuje, že Keynes neoklasickým postulátům skutečně neporozuměl. Pokud někdo do ekonomiky intervenuje tak, že zabrání přizpůsobení se, které by jinak v ekonomice nastalo, způsobí tím prodlouženou nezaměstnanost lidí a kapitálu. Keynes obviňuje „klasické postuláty“ z té stagnace, která vznikla díky politice založené na Keynesových postulátech.

Keynesovy postuláty a keynesiánské politiky totiž existovaly už léta před tím, než se je Keynes pokusil systematizovat v *Obecné teorii*. Jsou to, jak uvidíme, zkrátka staré postuláty a politiky inflacionismu, protekcionismu, vládního restriktionismu, vládní cenové stabilizace a zmrazení cen a mezd. Flexibilitě mezd, cen a trhů postulované neklasickou ekonomikou bylo zabráněno a pak byla obviněna z nevyhnutelných důsledků těchto intervencí právě neoklasická ekonomie.

Pozn.:

- 1) *Common Sense Economics*, (New York: Abelard-Schuman, 1956), str. ix.
- 2) Gerald E. Moore, *Algebra*, (New York: Barnes & Noble, vydání 1956), str. 50.
- 3) Je často obtížné dešifrovat přesný význam Keynesovi terminologie. Když mluví o „klasické“ teorii, tak má obvykle na mysli neoklasickou teorii nebo ještě specifičtěji Marshallovu či Pigouovu teorii. Zřídka kdy myslí modernější teorii subjektivní hodnoty, jejíž existenci se rozhodl většinou ignorovat. Ještě méně bere v úvahu odlišnosti mezi teoriemi jednotlivých ekonomů. Snad proto, aby byl považován za originálního průkopníka? Bylo by ovšem únavné chytat ho za slovo pokaždé, když nevhodně použije nějaký termín. Budu se snažit šetřit čas čtenáře a po nezbytném upozornění při prvním výskytu akceptuji užití některých jeho termínů.
- 4) Sir William Beveridge v roce 1931 vyjádřil „klasickou“ pozici, jak jí bylo rozuměno ještě před Keynesiánským zamlžením: „Poptávka a nabídka se v dlouhém období přizpůsobují a produkce je řízena pohybem cen; pokud to, co by mělo být v ekonomickém systému flexibilní, bude učiněno nepružným, nastane nerovnováha a silné pnutí. Není to náhodou přesně situace v dnešní Británii – rigidita peněžních mezd neodpovídajících ekonomickým podmínkám vedoucí k nevyléčitelné nerovnováze?“ *Tariffs: The Case Examined* (Londýn: Longmans, 1931), str. 240.
- 5) Důvody, proč ekonomické predikce nemohou být „vědecké“ viz Ludwig von Mises, *Human Action*, 1949, str. 649, 866-868.

Kapitola V

„PRACOVNÍ JEDNOTKA“ A „MZDOVÁ JEDNOTKA“

Nyní se dostáváme ke krátké kapitole, kterou Keynes nazval „Volba jednotek.“ Ta má slabých devět stránek, ale její důkladná analýza se bohatě vyplatí, protože na ní si můžeme velmi názorně ilustrovat nekonzistenci v myšlenkách stejně jako vágnost, posunování smyslu a rozpory v konceptech, jenž jsou prohlašovány za základní.

Kapitola začíná poukazem na to, že jednotky, se kterými ekonomové obvykle pracují, jsou neuspokojivé. Keynes to znázorňuje na „konceptu národního příjmu, reálné zásoby kapitálu a obecné cenové úrovně“ (str. 37). Národní příjem, jak ho definovali například Alfréd Marshall a A. C. Pigou, má být měřítkem „objemu současného výstupu nebo reálného příjmu a nikoliv peněžní hodnoty výstupu a monetárního příjmu“ (str. 38). Na tomto základě, pokračuje Keynes, byl učiněn pokus založit „kvantitativní vědu.“ Ale existuje „vážná námitka proti definici s tímto záměrem a totiž ta, že výstupy zboží a služeb v celé komunitě jsou nehomogenním komplexem který je striktně řečeno neměřitelný, s výjimkou zvláštních případů, kdy jsou například předměty jednoho výstupu obsaženy ve stejných poměrech v jiném výstupu.“

Tato námitka proti pokusům změřit národní příjem v „reálných“ jednotkách je zcela platná. Stejně tak další Keynesova námitka proti Pigouovu pokusu vypořádat se s faktory zastarávání. Jak Keynes poukazuje, když Pigou provádí odečty zastarávání, tak pokud nedošlo k žádné změně ve fyzickém množství továren a jejich vybavení, které zkoumá, dochází ve skutečnosti „ke skrytému zavádění změny v hodnotách“ (str. 39, Keynesova kurzíva). Keynes pokračuje s dalšími námitkami, že Pigou nemůže v reálných jednotkách „ocenit nové vybavení oproti starému, pokud nastala změna technologie a tato vybavení nejsou identická.“ A vyvozuje z toho, že Pigouův cíl „ nalézt správný a patřičný koncept pro ekonomickou analýzu... dokud nebude přijat přiměřený systém jednotek a tyto nebudou precizně definovány, je nesplnitelným úkolem.“ Dodává ještě, že pokusy srovnávat „reálné“ výstupy nehomogenních komodit nebo vybavení představuje „hlavolam, o němž se dá s jistotou říci, že nemá řešení.“

Kritika „kvantitativní neurčitelnosti“ (str. 39) takových konceptů jako „národní příjem“ a „obecná cenová hladina“ musí být akceptována jako zcela správná. Keynes dokonce parafrázuje von Misesovu poznámku, že tyto koncepty nenáleží do ekonomické teorie, ale pouze „do podoboru historické a statistické deskripce... kde naprostá přesnost ... není ani obvyklá ani nezbytná“:

„Tvrzení, že dnešní výstupy jsou větší, ale cenová hladina je menší než byla před deseti lety je stejného charakteru jako tvrzení, že královna Alžběta byla lepší královnou ale méně šťastnou ženou než královna Viktorie – není to tvrzení nesmyslné či zcela nezajímavé, ale je naprosto nevhodné jako základ pro diferenciální počet. Naše přesnost by byla směšnou přesností, kdybychom se snažili používat takové vágní a nekvantitativní koncepty jako základ kvantitativní analýzy“ (str. 40).

Poté, co Keynes napsal tuto velmi přiléhavou kritiku, se ovšem dopouští zcela nepochopitelné věci. Když nám zopakoval, že nelze sčítat nehomogenní komodity a nehomogenní kapitálové vybavení a dostat jakýkoliv smysluplný výsledek v „reálných“ jednotkách (a ne pouze v jednotkách peněžní hodnoty) tak vyslovuje předpoklad, že můžeme sčítat nehomogenní práci a dostat smysluplný výsledek v „reálných“ „pracovních jednotkách.“

Většině lidí by snad na první pohled mělo být jasné, že práce různých zaměstnanců je nejen stejně nehomogenní jako komodity nebo kapitálové vybavení, ale její odlišnost je ještě nekonečněkrát větší. Je evidentní, že nelze sečíst tunu cementu a tunu zlatých hodinek a dostat jakýkoliv jiný smysluplný výsledek než je součet hmotností, který nemá žádný *ekonomický* význam. Je samozřejmě možné sečíst miliony bušlů obilí téže obchodní kvality či miliony liber bavlny téže kvality a získat výsledek, který má ekonomický význam.

Pokud ovšem budeme sčítat „pracovní jednotky“ v „reálném“ vyjádření, tak jaký máme společný standard měření? Jak sečteme hodinu práce špičkového chirurga s hodinou práce prodavačky v supermarketu? Jak sečteme hodinu houslové hry Yehudi Menuhina s hodinou práce zedníka? Pokud bychom se snažili být striktně přesní, tak ani jedna hodina práce zedníka se v „reálném“ vyjádření nikdy nerovná jiné hodině práce téhož zedníka nebo hodině práce kteréhokoliv jiného zedníka. Musíme brát v úvahu rozdíly v rychlosti, přesnosti, zručnosti, únavě, náladě atd. atd.

O žádný z těchto problémů nejví Keynes ani ten nejmenší zájem. Dobře si vědom toho, co napsal o několik odstavců nazpět o „směšné přesnosti“ při sčítání nehomogenních komodit v reálných jednotkách, píše:

„Při pojednání o teorii zaměstnanosti tudíž navrhuji užívat dvou základních kvantitativních jednotek, jmenovitě velikost peněžní hodnoty a velikost zaměstnanosti. První je homogenní a druhá tak může být počítána. Jelikož různé druhy práce a placené výpomoci se těší více méně fixním relativním ohodnocením, objem zaměstnanosti může být příhodně definován pro náš účel tím, že si vezmeme hodinu obyčejné práce jako jednotku a hodiny specializované práce budeme vážit úměrně jejich ohodnocení; i.e. *hodina specializované práce odměněná dvojnásobkem obvyklé sazby se bude počítat jako dvě jednotky.*“ (Moje kurzíva, str. 41.)

To, že prominentní ekonom byl schopen napsat takový odstavec a použít takový koncept v roce 1936 se zdá neuvěřitelné. Je to totiž stejný koncept, jaký použil Karel Marx ve své pracovní teorii hodnoty v „Das Kapital“ roku 1867. Tento koncept byl zcela rozdrčen Böhm-Bawerkem v roce 1896.

Marx připisoval veškerou hodnotu komodit práci do nich vtělené. Na otázku, co myslí prací a jak jí měří, odpověděl že jde o „jednoduchou průměrnou práci“:

„Složitější práce je jen umocněnou či spíše znásobenou jednoduchou prací, takže menší množství složité práce se rovná většímu množství jednoduché práce. Zkušenost ukazuje, že tato redukce neustále probíhá. Ať je zboží produktem sebesložitější práce, jeho hodnota je činí rovným produktu jednoduché práce a představuje tedy sama jen určité množství jednoduché práce.“[1]

Böhm-Bawerk se vysmál této pasáži ve svém *Karl Marx and Close of His System*, (anglické vydání, 1898, str. 162):

„Stejnou argumentací by šlo obhájit i tvrzení, že hmotnost materiálu v komoditách je principem a měřítkem směnné hodnoty – že se komodity směňují v poměrech k *hmotnosti materiálu do nich vtělené*. Deset liber materiálu v jedné komoditě se vyměňuje proti deseti libram materiálu v jiné komoditě. A kdyby se objevila přirozená námitka, že to není pravda, protože deset liber zlata se nevyměňuje za deset liber železa, ale za 40 000 liber železa nebo za ještě větší množství uhlí, tak bychom mohli v Marxově duchu odpovědět, že je to hmotnost *společensky průměrného materiálu*, co ovlivňuje formování hodnoty a slouží jako společné měřítko. Nákladnější materiály o speciálních vlastnostech se počítají jako umocněné či spíše znásobené běžné materiály, takže menší množství vzácného materiálu se rovná většímu množství běžného materiálu. *Zkušenost ukazuje, že tato redukce neustále probíhá*. Komodita může být zhotovena z těch nejvzácnějších materiálů; její *hodnota* jí činí rovnou komoditám zhotoveným z běžnějších materiálů *a představuje tedy sama jen určité množství běžného materiálu*.“

Keynesův „objem zaměstnanosti“ vyjádřený v „pracovních jednotkách“ je nemožné změřit fyzikálně nebo „reálně“ stejně, jako Marxovo „množství práce.“

„Věřím“, píše Keynes, „že se můžeme vyhnout zbytečným komplikacím pokud se striktně omezíme jen na dvě jednotky, peníze a práci, když budeme pojednávat o chování ekonomického systému jako celku“ (str. 43). A právě tyto údajně nezávislé jednotky množství, jmenovitě „množství peněžní hodnoty“ a „objem zaměstnanosti“ jsou obojí pouhými peněžními kvantitami. Pokud je propuštěno deset pracovníků, kteří pracují za \$8 na den a najati jsou dva specialisté s platem \$40 na den, tak podle Keynesovy metody nedošlo k žádné změně v objemu zaměstnanosti. Keynesův „objem zaměstnanosti“ není objemem zaměstnanosti. Je to objem peněz, které dostanou ti, kteří jsou zaměstnaní.[2]

Tato interpretace je potvrzena veškerými argumenty, které Keynes snáší na obranu svojí takzvané „pracovní jednotky.“ Píše například:

„Tento předpoklad homogenosti nabídky práce není narušen očividným faktem velkých rozdílů ve specializaci a schopnostech jednotlivých pracovníků a jejich použitelnosti pro různá povolání. Jelikož *odměňování* pracovníků je úměrné jejich produktivitě, rozdíly jsou odstraněny tím, že budeme uvažovat, že každý jednotlivec přispívá k objemu práce úměrně svojí odměně.“ (str. 41-42, moje kurzíva)

Pokud by tyto pozoruhodné předpoklady byly platné, měli bychom stejné oprávnění předpokládat homogenitu ve fyzické nabídce zboží a služeb. Pokud je tržní cena každého předmětu či služby úměrná jeho hodnotě, „jsou rozdíly odstraněny tím“, že budeme uvažovat, že každá komodita nebo služba přispívá k celkové fyzické nabídce úměrně svojí ceně!

Mohli bychom sledovat Keynese dále zákrutami jeho logických kliček, kterými se snaží obhájit svůj koncept „pracovní jednotky.“ To by ale bylo již nadbytečné a únavné. Holou pravdou je, že Keynesův koncept „pracovní jednotky“ je otevřen nejen všem námitkám, které vznesl a zopakoval on sám o nemožnosti kvantitativního měření národních příjmů nebo cenových hladin, ale i námitkám daleko závažnějším a podstatnějším. Zkrátka se dostal z deště pod okap, když odmítl

koncepty s omezenou použitelností a přijal koncept, který je pro jakýkoliv účel zcela bezcenný. Když nám svými slovy vysvětlil, proč takové věci jako „čistý reálný výstup a obecná cenová úroveň... jsou naprosto nevhodné jako základ pro diferenciální počet,“ mechanicky aplikuje algebraické symboly a diferenciální počet na svůj zcela chybný koncept objemu zaměstnanosti.

Kapitola končí několika matematickými rovnicemi, které mají znázorňovat, jak jsou některé z těchto špatně definovaných „kvantit“ „funkcemi“ jiných. Tyto rovnice mohou sloužit jen jako dobrý příklad „směšné přesnosti“ a nepatřičné a bezcenné aplikace matematiky na ekonomickou analýzu.

Pozn.:

- 1) Karel Marx, *Kapitál* (Everymanovo vydání), I, 13-14.
- 2) Srov. Benjamin M. Anderson, *Economics and the Public Welfare*, str. 393. Také Frank H. Knight, *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, únor, 1937, str. 115: „Co si může kdokoliv myslet, že znamená fyzická jednotka práce? Přesto od začátku až do konce pan Keynes pojednává o práci jako o homogenní kapalině s uniformní cenou za jednotku.“

Kapitola VI

ROLE OČEKÁVÁNÍ

Kapitola 5 *Obecné teorie*, „Očekávání determinují výstup a zaměstnanost,“ je v hlavních bodech smysluplná i realistická.

Keynes začne poukazem na to, co by mělo být očividné:

„Konečným cílem veškeré produkce je uspokojení spotřebitele. Ovšem obvykle uplyne jistá doba – a někdy poměrně dlouhá doba – mezi vynaložením nákladů výrobcem (s ohledem na spotřebitele) a nákupem výstupu koncovým spotřebitelem. Mezitím si podnikatel... musí vytvářet očekávání jak nejlépe umí... a nemá jinou možnost než řídit se těmito očekávaními, pokud má vůbec zahájit nějaký výrobní proces který zabere určitou dobu.“ (str. 46).

Keynes pokračuje rozlišením mezi „krátkodobými“ očekávaními týkajícími se současné výroby a „dlouhodobými“ očekávaními týkajícími se rozšiřování kapitálového vybavení. Poté, co toto téma trochu zbytečně roztáhne a zavede si do něj několik vlastních komplikací, dospěje k závěru:

„Nekonečný proces přechodu... do nové dlouhodobé pozice může být v detailech komplikovaný. Ale skutečný sled událostí je ještě komplikovanější, jelikož očekávání jsou náchylná k neustálé změně, nová očekávání nahrazují stará dlouho před tím, než se předchozí změny mají možnost plně projevit. ...“ (str. 50)

V této kapitole Keynes neříká nic zásadně objektivního nebo kontroverzního, takže bychom jí nemuseli věnovat žádnou pozornost, pokud by ovšem Keynesovi obdivovatelé kolem ní nedělali takový povyk. „Očekávání,“ píše Alvin H. Hansen, „hrají roli ve všech základních Keynesových funkčních vztazích.“[1] Britský ekonom J. R. Hicks vzdává hold této kapitole jako novému a životně důležitému prvku: „Jakmile je chybějící prvek – očekávání – přidán, lze použít rovnovážnou analýzu nejen na vzdálené stacionární podmínky, ke kterým bylo mnoho ekonomů zahráno, ale i na reálný svět a dokonce i na reálný svět v nerovnováze.“[2]

Z takových prohlášení by se čtenáři mohli údivem protočit panenky. Může být pravdou, že teprve v poslední době se mezi akademickými ekonomy stalo módou klást větší důraz na „očekávání“ – pod tímhle specifickým názvem. Ale většina ekonomů již od dnů Adama Smitha brala očekávání v úvahu, i kdyby jen implikací. Vždyť nikdo by nikdy nemohl napsat nic o fluktuacích na burze nebo v ceně obilí či bavlny, aniž by zároveň implicitně nepsal o očekávání spekulantů, investorů a obchodní komunity. A většina spisovatelů pojednávajících o ekonomickém cyklu rozeznávala roli, jakou změna v očekávaních hraje během boomu, paniky a deprese.

Praxí starších spisovatelů bylo mluvit o tomto prvku jako o „optimismu“ a „pesimismu“, či „důvěře“ a „nedostatku důvěry.“ Z mnohých můžeme citovat například Wesley C. Mitchella, který v roce 1913 napsal:

„Téměř všechny obchodní problémy obsahují prvky, které v současnosti nejsou bezpečně známé, ale musí být i pro současnost přibližně odhadovány a v hrubých

obrysech i dále do budoucnosti. Pravděpodobnosti zaujímají místo jistot, jak ohledně dat, ze kterých se vychází, tak ohledně závěrů, ke kterým se dospívá. Tento fakt způsobuje, že nadějně nebo skleslé nálady mají velký podíl na utváření obchodních rozhodnutí.“ [3]

I kdyby akademičtí ekonomové zanedbávali roli očekávání v ekonomických změnách, každý spekulant, investor a obchodník si již od nepaměti byl vědom úlohy, kterou očekávání hrají. Každý sofistický spekulant ví, že úroveň cen na burze je odrazem složeného očekávání investorské a obchodní komunity. Jeho vlastní dlouhé nebo krátké pozice jsou svým způsobem sázkou na to, že jeho vlastní očekávání ohledně budoucí ceny cenných papírů jsou lepší, než složená současná očekávání, proti kterým sází. Každý investor a obchodník je nevyhnutelně zčásti spekulantem. Obchodník musí kalkulovat nejen s tím, co bude zákazník ochoten za jeho produkt zaplatit, až se dostane na trh; musí i správně odhadnout, jestli o jeho produkt bude vůbec nějaký zájem.

Naší kritikou Keynesova pojednání o roli očekávání není to, že jim přisuzuje příliš velký význam, ale naopak význam nedostatečný. Pojednává totiž pouze o účinku očekávání na výstup a zaměstnanost. Přitom očekávání jsou vtělena do všech cen na trhu – včetně ceny surovin, které jednotliví podnikatelé musí nakupovat a mzdových sazeb, které musí platit.

Musíme ovšem učinit ještě jednu poznámku o 5. kapitole v Obecné teorii. Keynes v ní vychází z tichého (nikdy explicitně nevysloveného) předpokladu, že téměř *vždy* existuje podstatná nezaměstnanost. Předpokládá, že když jsou například v průmyslu produkujícím kapitálové statky zapotřebí noví pracovníci, jsou vždy *přidání* k celkovému objemu zaměstnanosti. Jsou tedy vzati z nějaké nespecifikované armády nezaměstnaných. Keynes nikdy nemluví o možnosti, že by se pracovníci v jednom odvětví mohli rekrutovat z přetáhnutých pracovníků z jiného odvětví. Nikdy nezvažuje, jaký má toto přetahování o pracovníky efekt na mzdové sazby, krom pouhého zvýšení objemu zaměstnanosti. Mzdové sazby jsou potichu pokládány za konstantní.

Omezení a povaha Keynesových tichých předpokladů dělají z jeho teorie zaměstnanosti přinejlepším *speciální* teorií, nikoliv *obecnou* teorií, jak hlásá jeho titul.

Pozn.:

- 1) *A Guide to Keynes*, (New York: McGraw-Hill, 1953), str. 53.
- 2) „Teorie nezaměstnanosti pana Keynesa,“ *Economic Journal*, červen, 1936, str. 240.
- 3) *Business Cycles and Their Causes*, (University of California Press, vydání 1941), str. 5.

Kapitola VII

„STATICKÁ“ versus „DYNAMICKÁ“

Obdivovatele Keynesovy *Obecné teorie* nikdy neomrzí opakovat, že jde o „dynamickou“ teorii. „Pomohla nám myslet v ekonomii více dynamicky než staticky“ píše Hansen.[1] A opět: „*Obecná teorie* je něčím více než jen statickou teorií. Znovu a znovu Keynes myslí vysoce dynamickým způsobem.“

Od vydání *Obecné teorie* vznikla celá pedantská literatura o „fázové analýze,“ „analýze rychlosti změn“ a „komparativně-statické analýze.“ Ta poslední má údajně zkoumat „odpovědi systému na změny v daných parametrech.“

Je příhodné na tomto místě pronést několik slov o této obscesi metodologií.

Většina spisovatelů, kteří porovnávají „statickou“ a „dynamickou“ ekonomickou analýzu používá slovo „statický“ v pohrdlivém a slovo „dynamický“ v oslavném smyslu. Toto znevažování „statické“ a láska k „dynamickému“ přišlo do módy už dlouho před sepsáním *Obecné teorie*. Objevilo se i v mnoha jiných oborech mimo ekonomii. Zdá se, že to má svůj původ ve slovní asociaci „statického“ s uvážlivším v bahně a „dynamického“ s ideou pokroku. Většina dnešního vyzdvihování „dynamického“ a neúcty ke „statickému“ může být vystopována k módním filosofiím Henriho Bergsona a Johna Deweyho, jak se rozvinuly na počátku dvacátého století.

V ekonomii ovšem zdůrazňování kontrastu mezi těmito dvěma metodami spočívá z větší části na nedorozumění. Ekonomická analýza už od samého počátku a mezi rannými klasickými ekonomy byla v určitém rozsahu dynamická. Je ve skutečnosti dost obtížné najít nějaký významný příklad striktně „statické“ analýzy. Taková analýza by měla popisovat ekonomické vztahy pouze v jeden daný časový okamžik. Připomínala by tak jedinou fotografii. I analýzy prvních klasických ekonomů přitom jsou daleko blíže pohyblivým obrázkům. Věnují se vysvětlování toho, jak a proč dochází ke změnám v daném stavu.

To platí dokonce i o slavném konceptu „stacionárního stavu,“ nehledě na mnoho zmatků v tomto konceptu jak byl zastáván J. S. Millem[2] a jeho předchůdci. Koncept stacionárního stavu totiž nemá dávat obrázek ekonomiky v jednom zamrzlém časovém okamžiku. Není to Řecká urna Johna Keatse, se svou „still unravish'd bride of quietness,“

Bold Lover, never, never canst thou kiss,
Though winning near the goal - yet, do not grieve;
She cannot fade, though thou hast not thy bliss,
For ever wilt thou love, and she be fair!

Koncept stacionární ekonomiky je konceptem, který předpokládá změnu, ovšem změnu jen v určitých mezích. Stacionární ekonomika je ta, která neroste ani neupadá; která v celkovém součtu neakumuluje ani nespotřebovává další kapitál; kde se neodehrávají boomy a nedochází k depresím; v níž se ceny a mzdy a relativní velikost jednotlivých průmyslových odvětví nemění; v níž ovšem výrobci neustále

nakupují nové suroviny a prodávají hotové výrobky a v níž výroba, zaměstnání, nakupování a spotřeba neustále probíhají.

Ludwig von Mises to nazval přílehlavěji „*rovnoměrně rotující ekonomikou*.“[3] V rovnoměrně rotující ekonomice jsou každodenní oběhy a sezónní nebo roční oběhy produkce a spotřeby a nahrazování vysloužilého kapitálu donekonečna opakovány. Mohli bychom si vypůjčit Nietzscheho frázi a nazvat to „věčným návratem“. Nebo o tom můžeme uvažovat jako o „rovnoměrně tekoucí“ ekonomické řece.

Žádný z dobrých ekonomů si nikdy nespletl tento koncept s popisem skutečného stavu ekonomiky. Je pravdou, že někteří z klasických ekonomů si mysleli, že k takovému stavu postupem času směřujeme. Nebo ho brali jako ideální stav. To bylo čisté zmatení myšlenek, stejné jako je dojem, se kterým se dodnes můžeme občas setkat, že stav ekonomické „rovnováhy“ je nezbytně žádoucnějším a lepším stavem než stav „nerovnováhy.“

„Stacionární“ či „rovnoměrně rotující“ ekonomika není a ani nemá být popisem nějakého skutečného stavu věcí nebo dokonce dosažitelného stavu věcí. Je to *koncept, myšlenkový nástroj, imaginární konstrukce* – nebo (abychom použili dnes módní slovo) model. Takové imaginární konstrukce jsou nezbytné pro studii jejich implikací a dedukci hypotetických následků. Pokud si přejeme znát účinky určitých změn na ekonomiku, musíme neprve rozumět tomu, co by se dělo, kdyby k těmto změnám nedošlo. Nemůžeme chápat smysl pohybu, dokud nepochopíme smysl klidu. Nemůžeme porozumět komplexnímu dynamickému ekonomickému systému, dokud nejprve nepochopíme zjednodušenou statickou ekonomiku. Tato metoda ustavování postulátů, imaginárních konstrukcí, zjednodušených modelů a studium hypotetických následků je hlavním nástrojem moderní ekonomické analýzy.[4]

Začínáme dejme tomu od modelu stacionární čili rovnoměrně rotující ekonomiky a dedukcí, které plynou z tohoto zjednodušeného modelu. Pak si můžeme vystavět model měnící se ekonomiky – rostoucí nebo upadající, nebo ekonomiky, v níž se mění relativní zastoupení jednotlivých průmyslových odvětví. Můžeme studovat příčiny a následky těchto změn. Pak můžeme studovat ekonomiku, v níž probíhá peněžní inflace nebo deflace. A nakonec i tak komplexní jev jakým je ekonomický cyklus.[5]

Jinými slovy, vycházíme ze série postulátů či imaginárních konstrukcí od těch nejzjednodušenějších a propracováváme se k těm komplexnějším a „bližším realitě.“ Navzdory množství dnešní literatury, která implikuje a někdy i výslovně tvrdí opak, neexistuje žádný podstatný rozdíl mezi metodou „statické“ a „dynamické“ analýzy. Existuje pouze rozdíl v *konkrétních hypotézách*. „Statická“ analýza je vždy nezbytným prvním krokem k „dynamické“ analýze. Ve statické analýze předpokládáme, že se mění pouze jedna věc a vše ostatní zůstává stejné. Pak studujeme následky které nastanou při této změně. Při „dynamické“ analýze postupně předpokládáme měnění dvou věcí, pak tří věcí, čtyř věcí až n věcí. Komplikovanější „dynamické“ hypotézy nemusejí být nutně nadřazeny jednodušším „statickým.“ Užitečnost hypotézy závisí hlavně na konkrétním problému, který se snažíme vyřešit. Jak si zavadíme do hypotézy další a další komplikace, tak samozřejmě nikdy nedosáhneme téměř nekonečné komplikovanosti reálného ekonomického světa, ale můžeme se k ní přiblížit.

Mnozí dnešní ekonomové ve spěchu přeskakují či pohrdají veškerými zjednodušenými či „statickými“ předpoklady a představují si, že dokáží analyzovat komplexní dynamickou realitu v jediném kroku s dostatečně komplikovanou soustavou simultánních matematických rovnic. To je samozřejmě omyl. Možná, že by se v řecké a latinské abecedě dalo najít dost symbolů zastupujících jednotlivé proměnné, ale podstatnou otázkou zůstává kvantitativní determinovatelnost konceptů, které mají tyto symboly znázorňovat. A i kdyby se dalo nalézt algebraické řešení těchto komplikovaných hypotéz, bylo by velmi pochybné, jestli by se daly připsat těmto symbolům nebo výsledku reálné (spíše než čistě hypotetické) numerické hodnoty.

Méně domýšlivá metoda vycházející z jednoduchých hypotéz a krok po kroku postupující ke komplikovanějším byla propracována, objasněna a používána s velkou péčí a přesností dlouhou řadou ekonomů již od doby Ricarda. Tato metoda vznikla přesně proto, aby objasnila problémy „dynamické“ ekonomiky a ekonomické charakteristiky „společnosti, ve které skutečně žijeme.“ Je omylem věřit, že můžeme přeskočit veškeré „statické“ předpoklady z důvodu že jsou „nereálné.“ To by bylo bláhové stejným způsobem, jako by pro školní výuku fyziky bylo bláhové přeskakovat analýzu pohybu vrženého tělesa po parabole v dokonalém vakuu a chtít rovnou přejít k rovnicím, které by popsaly vliv atmosféry na balistickou křivku.

Abychom porozuměli důsledkům dynamických předpokladů, musíme nejprve porozumět důsledkům statických předpokladů. Vědeckou metodou je metoda experimentální či (tam, kde to není možné) „hypotetické“ izolace od ostatních vlivů než jsou ty, které chceme zkoumat.[6] Je to metoda „postupných aproximací.“[7] Nejprve studium jedné izolované konkrétní změny, síly či tendence, i když obvykle v reálném světě působí v kombinaci s dalšími silami a tendencemi, a poté teprve studium vztahů a vzájemných vlivů veškerých hlavních sil či tendencí, které působí současně.

Víra, že lze přeskočit veškeré tyto únavné předpoklady a zmocnit se tajemství skutečné ekonomiky v jednom jediném kroku sestavením simultánních diferenciálních rovnic, je dvojnásobným klamem. Zavrhuje metodu, která je nevyhnutelná, aby přijala metodu, která je neadekvátní a nelegitimní.

K omylům „matematické ekonomie“ si ještě řekneme pár slov později.

Než toto téma opustíme, tak si řekněme, že dokonce i koncept „rovnováhy“ (jedné ceny nebo souboru cen, nebo celé ekonomiky), který je často uváděn jako nejvýraznější příklad „statického“ konceptu, je z velké části dynamickým.[8] Umožňuje nám totiž nejen studovat zmrzlý stav, ale i síly a tendence, které působí neustále (i když se je snaží potlačit některé institucionální síly), aby posunuly stav nerovnováhy zpět blíže rovnováze.

Termíny *rovnováha* a *nerovnováha*, *statická* a *dynamická* jsou odvozeny z fyzikálních a mechanických analogií. Nejpoužívanějším příkladem v ekonomických třídách znázorňujícím „statickou rovnováhu“ v ekonomice je vodní hladina ve spojených nádobách, postupně zpomalující kyvadlo apod. Když ovšem zkoumáme jakýkoliv konkrétní problém (nebo i tyto analogie), shledáváme, že nás ve skutečnosti nezajímá stav rovnováhy jako takový, ale procesy a síly, které směrem k němu působí. Nezajímají nás abstraktní podmínky dosažené rovnováhy („vyvážení“ nebo „vzájemné vyrušení“ protichůdně působících sil), ale síly, které způsobují *tendenci*

k rovnováze. Když ovšem zkoumáme proces, nejsme již na poli statickém, nýbrž dynamickém.

Co mají ekonomové ve skutečnosti na mysli, když jiné ekonomy obviňují z toho, že používají pouze „statickou“ analýzu, je to, že tito jiní ekonomové považují nějaký důležitý faktor nebo faktory za fixní, spíše než za neznámé či proměnné. V konkrétních příkladech taková kritika může být docela oprávněná. Když se ale budeme snažit vyřešit nějaký ekonomický problém za předpokladu, že *nic* není dané a *všechno* je proměnné, tak skončíme jednoduše s chaosem – „velkým bzučícím zmatkem.“ Naštěstí jsou ekonomové obvykle schopní provést v myšlenkách to, čeho jsou fyzikové často schopní v realitě v laboratoři – izolovat jednotlivé vlivy a pak měnit jeden po druhém faktory *a, b, c, d, etc*, aby objevili účinek každého z nich stejně jako jejich vzájemné vztahy.

Dodatek k „nákladům užití“

Kapitola 6. Obecné teorie začíná několika odstavci o Keynesově konceptu „nákladů užití.“ Poté pokračuje diskusí o obecném konceptu *příjmu*, kterou znovu přeruší devítistránkovým „Dodatek k nákladům užití.“

Tento dodatek je technickou, obskurní a zbytečnou odbočkou. Samotní keynesiánci mu obvykle nevěnují příliš pozornosti. Alvin H. Hansen říká, že celá část o příjmu (str. 52-61, 66-73 *Obecné teorie*) „nemá žádný velký význam pro pochopení *Obecné teorie* a studenti ji mohou přeskočit, pokud chtějí.“[9] Ovšem nám diskuse o tomto dodatku pomůže vrhnout světlo na styl, jakým Keynes píše a myslí, takže to nebude promarněný čas.

Pojednání o nákladech užití je ve skutečnosti dokonalým příkladem neuvěřitelně neohrabaného výkladu, který poznamenává *Obecnou teorii* téměř v celé její délce. Keynes začíná tím (str. 52-54), že vrhá na čtenáře komplikované sady svévolně zvolených algebraických symbolů, které doplňuje pouze lajdáckými a neadekvátními vysvětleními toho, co mají představovat a žádným vysvětlením toho, k čemu jsou vůbec zapotřebí. Teprve v druhé části dodatku nám říká: „Náklady užití jsme definovali jako snížení hodnoty vybavení při jeho užívání ve srovnání se stavem, kdy by se neužívalo“ (str. 70). Tato definice (která ve skutečnosti do tohoto okamžiku v této jednoduché formě nezazněla) se měla objevit už na začátku výkladu. Dudley Dillard jí parafrázoval v ještě kompaktnější podobě: „Ztráta hodnoty plynoucí z užití vybavení ve srovnání s jeho neužitím se nazývá *náklady užití*.“[10]

Důležitost tohoto konceptu pro Keynesovu teorii má být údajně v tom, že podnikatel bere tento faktor do úvahy, když se rozhoduje, kolik lidí zaměstná. To bezpochyby činí. Ale tyto „náklady užití“ jsou obvykle tak malé ve srovnání s celkovou amortizací a náklady na údržbu, které musí být vynaloženy tak jako tak, že je pochybné, že by někdy měly nějaký významný vliv na objem výroby a zaměstnanost.

Jejich role je ve skutečnosti tak malá, že je pochybné, jestli je vůbec nutné vymýšlet pro ně nějaký samostatný termín. Alfréd Marshall tyto náklady zahrnul pod jediný nadpis „dodatečné opotřebení továren.“[11] Marshall má pravdu, navzdory Keynesovým protestům, když neudělal nic víc než jen utrousil zmínku při svém pojednání o primárních a dodatečných nákladech. Stejně tak má pravdu A. C.

Pigou, když konstatuje: „Rozdílnost v rozsahu opotřebení vybavení a v nákladech na nemanuální zaměstnané pracovníky, které jsou spojené s rozdíly ve výstupu, můžeme zanedbat, protože obecně mívají sekundární důležitost.“ [12]

Keynes se snaží vyvolat zdání důležitosti svého konceptu „nákladů užití“ tím, že do nich zahrne náklady na suroviny (řekněme metráky mědi), které jsou „spotřebovány“ při procesu výroby. Náklady na tyto suroviny samozřejmě mohou mít rozhodující význam. Ale je velmi matoucí spojovat tyto náklady s náklady opotřebení fixního vybavení, které se znehodnocuje či zastarává tak jako tak. Pokud je nějaký surový materiál nespécializované povahy, jak tomu většinou bývá, má jednotlivý výrobce na vybranou a může ho snadno znovu odprodat na otevřeném trhu než by ho spotřeboval na výrobu nějakého specializovaného koncového produktu, po kterém mohla klesnout poptávka.

Tradiční analýza zde koresponduje daleko těsněji s fakty ekonomického života a rozhodnutími, která činí podnikatelé, než umělá akademická klasifikace, kterou si zavádí ve výkladu Keynes.

Je velmi podivné, že Keynes dělá takový povyk a plýtvá množstvím místa ve svém dodatku na záležitost, která má tak malý význam a v celém zbytku jeho knihy nehraje už vůbec žádnou roli. Ovšem nevarovaný čtenář si to pravděpodobně má šanci uvědomit teprve tehdy, když se dokáže probojovat za polovinu tohoto obskurního dodatku. Keynes zkrátka čtenáře často klame tělem a banální nebo bezvýznamné záležitosti halí do hávu, který na laiky dělá dojem vysoké učenosti.

Pozn.:

- 1) Alvin H. Hansen, *A Guide to Keynes*, str. 47 a 51.
- 2) Viz. John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, Kniha IV, kapitola VI.
- 3) Viz. *Human Action* (Yale University Press, 1949), zvláště str. 245-252. Mises ve skutečnosti rozlišuje mezi „rovnoměrně cirkulující ekonomikou“ a „stacionární ekonomikou.“ Obojí je platné, ale znamená to maličko odlišné imaginární konstrukty.
- 4) Srov. Mises, *Human Action*, str. 237.
- 5) Výborný příklad této procedury viz. L. Albert Hahn, *Common Sense Economics* (New York: Abelard-Schuman, 1956).
- 6) Viz. Philip H. Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy*, 1910. (Londýn: George Routledge, 1946), I, 201-205.

Kapitola VIII

PŘÍJMY, ÚSPORY A INVESTICE

1. Matoucí definice

Kapitola 6, „Definice příjmů, úspor a investic,“ a kapitola 7, „Dále zvažovaný význam úspor a investic“ patří mezi ty nejzmatenější, které Keynes kdy napsal. A na tomto zmatku spočívají některé z hlavních omylů *Obecné teorie*.

Začněme s větou na straně 55: „Mimoto *efektivní poptávka* [Keynesova kurzíva] je jednoduše agregátním příjmem (nebo výnosem) který podnikatelé předpokládají, že obdrží...“ Toto je nepřesné psaní, nepřesné myšlení nebo obojí. „Efektivní poptávka“ jistě nemůže být tím, co podnikatelé *očekávají*, že obdrží, ale tím, co skutečně obdrží. Co *očekávají* že obdrží může být pouze to, jakou *očekávají* „efektivní poptávku“ v budoucnosti.

Toto zmatení mezi očekáváním a realitou se táhne celou *Obecnou teorií*. Přesto mnoho Keynesiánců chválí toto pojednání o očekávání jako Keynesův „velký příspěvek“, nebo dokonce „revoluci“ v ekonomii. „Tento proces vynesení očekávání z prostoru mezi řádky,“ píše Albert G. Hart,[1] „není nikde dramatičtější než v pracích Keynese.“ Keynes sám přiznává, že ve svém *Pojednání o penězích* „nerozlišoval jasně mezi očekávanými a uskutečněnými výsledky.“ (*Obecná teorie*, str. 77.) V *Obecné teorii* ovšem tuto chybu evidentně opakuje.

„Funkce agregátní poptávky spojuje různé hypotetické kvantify zaměstnanosti do výsledku, který jejich očekávané výnosy poskytují; a efektivní poptávka je bodem na funkci agregátní poptávky, který se stane efektivním proto, že, vzat společně s podmínkami nabídky, odpovídá úrovni zaměstnanosti, která maximalizuje očekávané zisky u zaměstnavatelů.“ (str. 55)

Jelikož se autor výše uvedených řádků do tohoto okamžiku neobtěžoval vysvětlit některé z hlavních termínů, které používá, je to dobrá ukázka zašmodrchanosti a technického žargonu. *Obecná teorie* je bohatá na podobné perly a mnoho z nich budeme mít ještě dobrou příležitost prozkoumat. (Ušetřím čtenáře 2. poznámky na str. 55, která zaplétá matematické rovnice do již tak velmi bohaté verbální krajky. Zvědavý čtenář se může podívat sám.)

Postupme tedy konečně ke Keynesovým definicím, konkrétně tedy k definicím *příjmu, úspor a investic* a jeho důvodu, proč shledává úspory a investice vždy navzájem rovny.

Ještě dříve bych ovšem chtěl upozornit na Keynesovu omluvu za „podstatné zmatení“ (str. 61) které způsobil ve svém *Pojednání o penězích* svým použitím termínů a jeho přiznání (str. 78) že „výklad v mém *Pojednání o penězích* je samozřejmě velmi matoucí a nekompletní.“ Na nás je nyní prozkoumat, co je zmatenější víc – Keynesův výklad a použití termínů v *Pojednání o penězích* nebo jeho výklad a použití termínů v *Obecné teorii*.

Pokud Keynes vyslovil nějakou jednoduchou definici národního příjmu v kapitole 6 nebo 7, já jsem jí neobjevil. Jak ještě uvidíme, zdá se, že smysl tohoto

konceptu se v průběhu knihy posunuje aniž by na to byl čtenář upozorněn. Jsem ochoten přijmout slovo profesora Hansena, že: „Příjem v současném období je Keynesem definován jako roven současným investicím plus současným výdajům na spotřebu. Úspory v současném období jsou pak definovány jako rovny současnému příjmu mínus současné spotřebě.“ [2]

Povšimněme si, že každé z těchto klíčových slov je definováno pouze na základě těch druhých. Takové definice se pohybují v kruhu a samy o sobě nevnášejí do záležitosti moc světla. Pokud je nám řečeno, že X se rovná Y plus Z , tak samozřejmě víme, že Z se rovná X mínus Y . Navíc pokud víme, že X se rovná Y plus Z a že X se zároveň rovná Y plus W , víme současně, že W se rovná Z . Ale žádná z těchto transpozic a dedukcí nás neposunuje nikam dál, pokud nemáme další informace o W , X , Y nebo Z .

Existují dvě hlavní otázky ohledně použití termínů a jejich definic: (1) Jsou použité termíny a jejich definice jasné a konzistentní? (2) Je používaný výběr termínů a jejich definic užitečnější a vnáší do záležitosti více světla než tradičněji používané termíny nebo možné alternativy? Položme si nyní tyto dvě otázky ve vztahu ke Keynesovi.

„Uprostřed změní různého používání termínů,“ píše Keynes (str. 61), „je vhodné objevit nějaký pevný bod. Nakolik je mi známo, všichni se shodnou na tom, že *úspory* znamenají přebytek příjmů nad současnou spotřebou.“

Tato definice, ačkoliv může na první pohled vypadat jasně a jednoduše, zanedbává jednu velmi významnou vágnost v termínech „úspory“ a „příjem.“ Na oba tyto termíny se lze dívat buď z hlediska *komodit*, nebo čistě z hlediska *peněz*, nebo z hlediska *komodit a peněz* zároveň. Pokud například prodejce automobilů v daném roce koupí od výrobce 100 aut a prodá jich jenom 75, zbylých 25 automobilů, které mu zůstaly na skladě, lze označit jako část jeho „příjmu“ v daném roce, či část jeho „úspor“ v daném roce. On sám bude nejspíše měřit své příjmy a úspory čistě jen v držené hotovosti a 25 neprodaných automobilů bude brát jako smůlu. V jeho účtech budou pravděpodobně zaneseny za cenu nákladů nebo v nějakém arbitrárním ohodnocení; ale prodejce bude měřit svůj „příjem“ a „úspory“ v souladu s tržní cenou těchto automobilů teprve až je konečně prodá. K tomuto bodu se ještě vrátíme později.

2. Proč se „úspory“ rovnají „investicím“

„Naše definice příjmu [pokračuje Keynes] nás také vede k definici *současných investic*. Jelikož tím musíme myslet současný přídavek k hodnotě kapitálového vybavení, který je výsledkem produktivní aktivity v tomto období. To je zcela jasně rovno tomu, co jsme právě definovali jako úspory. Protože to je ta část příjmu v tomto období, která nebyla spotřebována“ (str. 62).

Povšimněme si, že Keynes zde definoval „investice“ nejen tak, že jsou nezbytně rovny „úsporám,“ ale přímo tak, že „úspory“ a „investice“ musí být *identické*. Jasně to připouští o dvanáct stran později na začátku 7 kapitoly: „V předchozí kapitole byly *úspory* a *investice* definovány takovým způsobem, že jsou nezbytně stejné velikosti a pro komunitu jako celek představují jen dva aspekty téže věci“ (str. 74).

Než se ale dostal k tomuto přiznání identity tak vyslovil a rozšířil svoje tvrzení o rovnosti:

„Zatímco je tudíž objem úspor výsledkem kolektivního chování jednotlivých spotřebitelů a objem investic výsledkem kolektivního chování jednotlivých podnikatelů, tato dvě množství jsou si nezbytně rovna, jelikož jsou obě rovna přebytku příjmu nad spotřebou... Za předpokladu, že příjem je roven hodnotě současného výstupu, že současné investice jsou rovny hodnotě nespotřebované části výstupu, a že úspory jsou rovné přebytku příjmu oproti spotřebě... plyne z toho nezbytnost rovnosti úspor a investic. Krátce řečeno-

Příjem = hodnota výstupu = spotřeba + investice

Úspory = příjem - spotřeba

Tudíž úspory = investice“ (str. 63).

Pokud tedy přijmeme symboly používané Keynesiánci, nazveme příjem Y , spotřebu C , investice I a úspory S , tak můžeme napsat slavné rovnice:

$$Y = I + C$$

$$S = Y - C$$

Tudíž:

$$I = S$$

To vše je nepopíratelné - za předpokladu, že si definujeme tyto termíny a symboly tak, jak je *v této kapitole* definuje Keynes. Nemůžeme prohlásit, že toto použití termínů a tyto definice jsou *špatné*. Kdyby Keynes *explicitně* definoval jak „úspory“ tak „investice“ jednoduše jako *nespotřebovaný výstup* (což neudělal), tak by nejen rovnost, ale přímo identita „úspor“ a „investic“ byla zřejmá.

Ačkoliv, jak jsem již psal, nelze žádné použití nebo definici slov arbitrárně odmítnout jako „špatnou“, můžeme si ohledně ní položit několik otázek. Je v souladu s tím, jak se tato slova běžně používají? Nebo se od běžného použití liší natolik, že může způsobit zmatek - v mysli čtenáře nebo v mysli samotného uživatele? Napomáhá nebo brzdí při studiu dotyčných problémů? Je přesná nebo vágní? A nakonec - aplikuje jí její uživatel ve svém díle konzistentně?

Ve skutečnosti zjišťujeme, že tyto Keynesovy definice „úspor“ a „investic“ jako nezbytně sobě navzájem rovných (a vskutku „pouze odlišnými aspekty téže věci,“ str. 74) u keynesiánců vzbudily velký poprask a představují velké zmatky a rozpory u jejich mistra. Tento poprask nepochází jen z toho, že Keynes ve svých předchozích knihách definoval „úspory“ a „investice“ jako vzájemně *nerovné* (nebo navzájem rovné jen občas a šťastnou náhodou), ale i z faktu, že v samotné *Obecné teorii* působí tyto definice podstatné problémy při vysvětlování následujících Keynesových doktrín. Keynes totiž tyto definice bez upozornění opouští a v dalších kapitolách *Obecné teorie* se potichu vrací ke svému staršímu konceptu.

Již jsem mluvil o dvou řádkách omluvy, kterou Keynes učinil (str. 74 a 78) v *Obecné teorii* za „velmi zmatené a nekompletní“ definice a výklad v *Pojednání o penězích*. Zapomněl ovšem výslovně poukázat na to, že celý jeho koncept je tím

pádem naprosto opačný a jeho teorie radikálně změněná. Nejsou to pouhé rozdíly v „definicích“ nebo jiný způsob vysvětlování. Je to zavržení jedné z hlavních teorií, která byla prezentovaná v *Pojednání o peněžích*. V tomto pojednání totiž Keynes vysvětluje celý úvěrový cyklus na základě rozdílů mezi „úsporami“ a „investicemi.“

„Úsporami máme na mysli,“ píše, „součet rozdílů mezi peněžními příjmy jednotlivců a jejich peněžními výdaji na současnou spotřebu.“[3]

Povšimněme si, že zde definuje „úspory“ výlučně jako *peníze*. V *Obecné teorii* ovšem peníze nejsou explicitně zmíněny ani při definici úspor ani při definici investic. Keynes při definici investic v *Obecné teorii* prohlašuje: „Takto definované investice zahrnují zvýšení kapitálového vybavení, ať už se skládá z fixního kapitálu, pracovního kapitálu nebo likvidního kapitálu“ (str. 75). Pak dodává: „Významný rozdíl v definicích... vyplývá z vyloučení jedné nebo více těchto kategorií“ (str. 75).

Keynesova definice investic v *Obecné teorii* tudíž zahrnuje „likvidní kapitál“ čímž má pravděpodobně na mysli jak cenné papíry, tak peníze. Ovšem nazývat hotovost například částí „kapitálových investic“ musí jistě vést ke zvýšení zmatku. A to i u Keynesa samotného jak pokračuje ve svém výkladu.

Vraťme se teď k jeho používání termínů *úspory* a *investice* a teorii kolem toho postavené v jeho *Pojednání o peněžích*. Zde Keynes vysvětluje úvěrový cyklus jako „úspory předstihující investice nebo vice versa“ (I, 178). „V mé teorii,“ píše, „je to velký objem úspor, které nevedou k odpovídajícímu navýšení investic, co je kořenem všech problémů.“[4]

O sto stran později je ještě explicitnější: „Není překvapením, že úspory a investice často nedrží krok. V první řadě – jak jsme již zmínili – rozhodnutí určující spoření a investování dělají dvě různé skupiny lidí ovlivněné různými motivy a navzájem na sebe příliš nedbají.“[5] A v tomtéž odstavci dodává: „Vskutku neexistuje žádná možnost inteligentní předvídavosti která by vyrovnávala úspory a investice, pokud není vykonávána bankovním systémem.“ A na konci kapitoly poučuje čtenáře o tom, že tyto rozdíly v popsání účincích jsou „genezí a dějinami úvěrového cyklu.“[6]

Rozlišování mezi „úsporami“ a „investicemi“ je ještě ostřejší ve 12 kapitole *Pojednání o peněžích*:

„Tyto „úspory“ se vztahují k peněžním jednotkám a jsou součtem rozdílů v peněžních příjmech jednotlivců a jejich peněžních výdajích na současnou spotřebu, zatímco „investice“ se vztahují k jednotkám zboží. Účelem této kapitoly bylo znázornit význam rozlišování mezi těmito dvěma věcmi.

Úspora je akt jednotlivého spotřebitele a sestává se z negativního činu zdržení se utracení celého příjmu za současnou spotřebu.

Investice na druhé straně je akt podnikatele, jehož funkcí je učinit rozhodnutí které determinuje množství nedostupného výstupu a spočívá v pozitivním činu započítání nebo udržování nějakého výrobního procesu nebo v zdržení likvidního zboží. Je měřen čistým přírůstkem k bohatství ať už ve formě fixního kapitálu, pracujícího kapitálu nebo likvidního kapitálu“ (I, 172).

Je příznačné, že ačkoliv Keynes zde definuje „úspory“ explicitně jako „peněžní jednotky“ a „investice“ explicitně jako „jednotky zboží“, tak kradmo (nebo nevědomky) přidává k „investicím“ peněžní prvek pod názvem „likvidní kapitál“.

Není žádný zázrak, že on sám později shledává celou záležitost „velmi zmatenou!“ Můžeme ještě poukázat na to, že v *Obecné teorii* Keynes neustále používá slova jako „příjem“ aniž by specifikoval jestli mluví o reálném příjmu nebo peněžním příjmu. To samozřejmě musí vést k neustálému zvyšování zmatku. A jak uvidíme, když budeme vytrvale a jasně rozlišovat mezi peněžním a reálným příjmem, tak se veškerá věrohodnost Keynesových teorií začne vytrácet. Jeho „systém“ potřebuje mnohoznačnost a zmatenost.

3. Úspory jako viník

Také bychom si měli všimnout, že ve svých definicích v *Pojednání o penězích* se Keynes snažil hanět úspory a zároveň vychvalovat investice. Pravdou je, že v keynesiánském melodramatu byly úspory vždycky viníkem. Už v *Ekonomických důsledcích míru* (1920), knize, která Keynesovi přinesla celosvětovou proslulost, můžeme nalézt pasáže jako je tato:

„Světové železnice které [devatenácté století] postavilo jako monument pro potomstvo, byly, stejně jako egyptské pyramidy, stavěny pracujícími, kteří neměli svobodu užít si okamžité potěšení z plného ekvivalentu svojí práce.

Tudíž tento pozoruhodný systém závisel kvůli svému růstu na dvojitěm klamu či podvodu. Na jedné straně pracující třídy akceptovaly díky nevědomosti či bezmoci, nebo byly přinuceny, přesvědčeny či přiměny zvykem, konvencí, autoritou a zavedeným společenským řádem, situaci, v níž mohly nazývat svým jen velmi málo z koláče, na jehož výrobě spolupracovaly s přírodou a kapitalisty. Na druhé straně kapitalistické třídy vlastnily nejlepší část koláče a měly teoretickou svobodu ho spotřebovat za nevyslovené podmínky, že v praxi ho spotřebují jen velmi málo. Povinnost „spořit“ se stala ctností devatenáctého století a růst koláče byl předmětem skutečného náboženství. Toto náboženství nespotřeby v sobě zahrnovalo všechny ty instinkty puritanismu, které v jiných dobách velely odtrhnout se od světských radostí a zanedbávaly stejně tak umění produkovat jako umění užívat si. A tak se koláč zvětšoval; ale za jakým účelem, to nikdy nebylo jasně řečeno. Jednotlivci byli povzbuzováni ne ke zřeknutí se spotřeby, ale k jejímu odložení a ke kultivaci potěšení ze zabezpečení a očekávání. Úspory měly být pro stáří nebo pro děti; tak tomu ale bylo jen v teorii – podstatou ctnosti bylo, že koláč neměl být nikdy spotřebován, ani vámi ani vašimi dětmi.“ (str. 19-20)

Toto je typickým příkladem satiry ve stylu Bloomsburské školy (které byl Keynes členem společně s Lyttonem Stracheyem), ale nelze to brát jako seriózní ekonomii. Jejím hlavním cílem je *pour épater le bourgeois*; ilustruje to frivolnost a nezodpovědnost, které jsou v Keynesových pracích dost časté. Je například zcela absurdní tvrdit, že pracující „neměli svobodu užít si okamžité potěšení z plného ekvivalentu svojí práce.“ Pracující, tehdy jako dnes, dostávali celou hodnotu svého mezního příspěvku k produktu. Nebyl zde žádný klam nebo podvod. Je pravdou, že velikost koláče díky úsporám prakticky každý rok rostla. Ale větší část koláče také byla prakticky každý rok *spotřebována*.

Snažil jsem se podat příklad toho co se dělo ve své *Ekonomii v jedné lekci*.^[7] Výsledkem každoročních úspor a investic se každý rok produkce zvyšovala. Pokud zanedbáme nepravidelnosti a krátkodobé fluktuace a budeme pro jednoduchost

uvažovat roční nárůst produkce o 2 a ½ procentního bodu, tak celkový obrázek jedenáctiletého období bude vypadat nějak takto:

Rok	Celková produkce	Spotřební zboží	Kapitálové zboží
První	100	80	20*
Druhý	102,5	82	20,5
Třetí	105	84	21
Čtvrtý	107,5	86	21,5
Pátý	110	88	22
Šestý	112,5	90	22,5
Sedmý	115	92	23
Osmý	117,5	94	23,5
Devátý	120	96	24
Desátý	122,5	98	24,5
Jedenáctý	125	100	25

* Toto samozřejmě předpokládá, že proces úspor a investic již probíhá a ve stejné míře.

Touto tabulkou jsem se snažil ilustrovat, že celková produkce se každý rok zvyšuje *díky úsporám* a nezvyšovala by se bez nich. Úspory byly nezbytné pro zvýšení množství nebo kvality existujících strojů a ostatního kapitálového vybavení a tedy zvýšení výstupu zboží. Každý rok existoval větší a větší „koláč“. A každý rok nebyl celý spotřebován, ale nebylo v tom žádné kumulativní nebo iracionální omezení. Každý rok byla spotřeba větší až do jedenáctého roku našeho příkladu, kdy se spotřební „koláč“ rovná součtu spotřebního a kapitálového koláče z prvního roku. Navíc kapitálové zboží, tedy schopnost produkovat, je samo o sobě o 25 procent větší než bylo první rok. (Moje ilustrace samozřejmě předpokládá, že v dlouhém období se úspory rovnají a jsou identické s investicemi.)

Je notoricky známým faktem, že v devatenáctém století, které zde Keynes hanobí, nebylo pouze neustálé spoření a obrovský nárůst kapitálového vybavení, ale také velký nárůst populace a neustálé zvyšování životních standardů této populace. Ve skutečnosti Keynes sám v následujícím odstavci *Ekonomických následků* vezme svoje obvinění zase zpět. Zkrátka si jen provedl svůj malý vtípek. Problémem ale je, a to i v jeho *Pojednání o penězích* a *Obecné teorii*, rozpoznat, kdy jenom vtipkuje a co myslí smrtelně vážně. Já mám podezření, že on sám je v tomto ohledu někdy mírně zmaten.

Benjamin M. Anderson se domnívá, že jedno z možných vysvětlení Keynesova zmatku ohledně konceptu úspor a investic v *Obecné teorii* je jeho

„snaha nezbedně si vystřelit z keynesiánců. Ve své dřívější knize je vzrušil tvrzením o rozdílu mezi úsporami a investicemi. Pak v *Obecné teorii* představil doktrínu, že úspory se vždy investicím rovnají. Tak měli oddaní následovníci poněkud ztíženo porozumění jeho teologii a navíc potřebovali zázrak, kterým by mohli odčarovat rušivý faktor bankovních úvěrů.“[8]

Keynes jistě poskytl svým následovníkům mnoho důvodů k rozpakům. Alvin H. Hansen se snaží ve své *Guide to Keynes* statečně ochránit Keynesa před ním samotným:

„Jedním ze zdrojů zmatků je, že jeho kritikové nepochopili, že ačkoliv se investice a úspory vždy navzájem *rovnají*, tak nejsou vždycky v *rovnováze*. Tomu by se dalo vyhnout pokud by Keynes hned na začátku vyjasnil, že *rovnost* úspor a investic neznamena, že jsou nezbytně v rovnováze“ (str. 59).

Mohou se tedy rovnat, ale zároveň nebyt v rovnováze. Hansen dále naznačuje, že existuje nějaké „zdržení,“ či „zdržení při přizpůsobení úrovně investic úsporám.“ Já se přiznám, že nejsem schopen pochopit tento argument. Zdá se mi, že si protirečí, protože mi připadá, že předpokládá, že díky „zdržení“ při „přizpůsobení“ se zkrátka *nebudou* úspory a investice vždycky navzájem rovnat.

Paul A. Samuelson se pokouší Keynesa zachránit prohlášením, že „*pokus* šetřit může snížit příjmy a tím pádem i skutečně *zrealizované* úspory.“ Na druhou stranu „čisté autonomní zvýšení investic, zahraniční dluhopisy, vládní výdaje, spotřeba, vyústí ve zvýšení příjmu *větší* než jsou úspory,“ etc., etc.[9]

Nevím, nakolik je to zamýšlený a nakolik nezamýšlený humor když Samuelson říká, že obskurnosti a rozpory v *Obecné teorii* jsou překážkou spíše pro anti-Keynesiánce než pro Keynesiánce. Jak jsem ho již citoval: „Opakuji, že *Obecná teorie* je obskurní knihou, takže anti-Keynesiánci musí zaujímat své pozice z větší části na základě její pověsti pokud nejsou ochotni věnovat jejímu studiu spoustu práce a riskovat tak svedení v průběhu procesu.“

4. *Keynesiánské paradoxy*

Samuelsonem navrhovaný únik z Keynesiánského dilematu úspory-investice odpovídá úniku, o který se pokusil sám Keynes. Keynesa ale přivedl jen k dalším zmatkům a rozporům. Těch je tu skutečně tolik, že by bylo únavné a zbytečné poukazovat na více, než jen několik vybraných.

Jak jsme viděli, tak Keynes prohlašuje, že úspory a investice si nejsou jen navzájem rovny, ale že to jsou pouze „odlišné aspekty téže věci.“ Přesto se drží svého starého zvyku zavrhnout úspory a zároveň vyzdvihovat investice. Takže pak argumentuje, že úspory *snižují* příjem zatímco investice *zvyšují* příjem, ačkoliv si je definoval jako zcela identickou věc! (str. 74)

Od tohoto bodu shledávám nemožným sledovat jeho oscilace, návraty a protirečení si. V jedné dlouhé sekci (str. 81-85) je nám řečeno: „Převládající domněnka, že úspory a investice, vzato v jejich úzkém smyslu, se mohou navzájem lišit, je, jak myslím, vysvětlitelná optickým klamem...“ (str. 81). Následuje dlouhé vysvětlování „dvoustranné“ povahy vztahu mezi vkladatelem a bankou. Pak je „módní názor, že mohou existovat investice bez úspor, nebo úspory bez „skutečných“ investic“ (str. 83) popsán jako chybný. „Chyba spočívá ve skoku k věrohodně znějícímu závěru, že když jednotlivec spoří, zvýší o ekvivalentní množství agregátní investice. Je pravdou, že když jednotlivec spoří, zvyšuje tím svoje vlastní bohatství. Ale závěr, že zvyšuje také agregátní bohatství, nebere v úvahu možnost, že akt individuálního spoření může být reakcí na spoření někoho jiného a tudíž na bohatství někoho jiného“ (str. 83-84). Z tohoto nějakým záhadným

způsobem plyne, že je „nemožné pro všechny jednotlivce simultánně uspořit jakoukoliv danou sumu. Každý takový pokus více uspořit snížením spotřeby by ovlivnil příjmy takovým způsobem, že by takový pokus nevyhnutelně zmařil sám sebe“ (str. 84).

Pokud bych to shrnul, tak bychom podle Keynesese nějak měli porozumět tomu, že ačkoliv jsou si úspory a investice „nezbytně rovny“ a „pouze odlišnými aspekty téže věci,“ tak přesto úspory *snižují* zaměstnanost a příjem kdežto investice *zvyšují* zaměstnanost a příjem!

Existuje ještě další Keynesiánský paradox úspor:

„Ačkoliv jednotlivec, jehož transakce jsou ve srovnání s celou ekonomikou malé, může bezpečně zanedbávat fakt, že poptávka není jednostrannou transakcí, je nesmyslem ho zanedbávat když dojdeme k agregátní poptávce. To je ten hlavní rozdíl mezi teorií ekonomického chování agregátní a teorií ekonomického chování individuální jednotky, v níž předpokládáme, že změna jednotlivcovy vlastní poptávky nemá dopad na jeho příjem“ (str. 85).

Jediným způsobem, jak tato zmatená pasáž může dávat nějaký smysl, je předpokládat, že když zde Keynes užívá slova „úspory“, má na mysli pouze negativní čin nenakupování spotřebního zboží, ale když mluví o „investicích“, má na mysli pozitivní čin nakupování kapitálového zboží. Čímž opustil svoje předchozí tvrzení, že „úspory“ a „investice“ jsou si navzájem rovny a „pouze odlišnými aspekty téže věci.“ Ve skutečnosti bere v potaz v každém případě pouze jednu stranu transakce: „Úspory“ jsou pro něj pouze negativním činem nenakoupení spotřebního zboží; „investice“ jsou pouze pozitivním činem nakoupení kapitálového zboží. Přesto ale oba tyto činy ve skutečnosti jsou částí jednoho jediného činu! První polovina je nezbytná pro tu druhou. Analogií může být například to, co se děje v oblasti čistě spotřebního zboží. Někdy člověk změní své chutě, přestane jíst kuřecí maso a začne jíst jehněčí. Nenadávali bychom mu pak přece za to, že poškodil chovatele kuřat a zároveň ho chválili, že podpořil chovatele ovcí. Vidíme, že se rozhodl využít svoji kupní sílu raději jedním směrem než druhým, a že kdyby si nepřestal kupovat kuřata, tak by neměl peníze na nákup jehněčího. A kdyby se člověk nezdržel utracení všech svých peněz za spotřební zboží (i.e. nezačal šetřit), tak by nezbyly žádné fondy na nákup investičního zboží.

Pokud mi dovolíte na tomto místě anticipovat svůj pozdější argument a závěr, tak dané množství reálných čistých investic nemůže v komunitě existovat bez stejného množství reálných čistých úspor. Pokud se bavíme o „reálných“ věcech, tak (čisté) úspory jsou nejen rovny (čistým) investicím, ale úspory *jsou* investicemi. Ovšem když začneme mluvit o penězích, je záležitost o něco komplikovanější. V peněžním vyjádření nemusí být nezbytně dnešní úspory zítřejšími investicemi nebo dnešní investice zítřejšími úsporami; to je ale z toho důvodu, že peněžní zásoba v mezičase může expandovat nebo kontrahovat.

Abychom se vrátili ke Keynesovu uvažování. Keynes sám uvízl ve své naivní a jednostranné interpretaci termínů úspory a investice, ke které má tak často sklon hospodský mudrlant, když mluví o ekonomických problémech. Jistým potvrzením tohoto našeho názoru může být tato pasáž:

„Z agregátního hlediska přebytek příjmu nad spotřebou, kterému říkáme úspora, se nemůže lišit od přídatku ke kapitálovému vybavení, kterému říkáme investice... Úspory jsou ve skutečnosti pouze reziduální. *Rozhodnutí spotřebovat a rozhodnutí investovat jsou určujícími pro příjem.*“ (Moje kurzíva, str. 64.)

Proč by úspory měly být „pouze reziduální“ (ať už to znamená cokoliv), to nedokážu říci. Ale věta, kterou jsem označil kurzívou, odhaluje základní Keynesovo myšlení. Není to produkce, co je určující pro příjem; není to práce, co je určující pro příjem; je to „rozhodnutí spotřebovat a rozhodnutí investovat!“

Může být těžké představit si Robinsona Crusoa jako Keynesiánce, ale kdyby jím byl a po návratu do Anglie dával rozhovor nějakému novináři, tak by výsledek mohl vypadat asi takto:

„Čím si vysvětlujete vaší vysokou životní úroveň, když jste byl na ostrově?“ táže se reportér.

„Docela jednoduše,“ odpovídá Crusoe, „rozhodl jsem se zvýšit svoji spotřebu a ten malý zbytek, co jsem nespotřeboval, jsem investoval; výsledkem samozřejmě bylo to, že můj příjem rostl a rostl.“

„Nebylo to dáno tím, co jste si dovedl vyrobit a jak tvrdě jste na tom pracoval?“ mohl by se zeptat zmatený novinář.

„Vyrobil? Pracoval? Jaký nesmysl! Na tom přece nic nezávisí!“

To, co v této větě máme („Rozhodnutí spotřebovat a rozhodnutí investovat určují příjem“) je ve skutečnosti typickým příkladem Keynesova zvyku popisovat kauzalitu naprosto obráceně. Je pravdou, že v životě mohou být příčina a následek periodicky se opakujících dějů tvořících nekonečný řetězec filosoficky popsány z arbitrárně zvoleného úhlu pohledu. To vyjádřil například Samuel Butler ve své definici: „Slepice je pouze prostředkem pro vejce které chce vytvořit další vejce.“ Takové tvrzení není z filosofického hlediska nepravdivé, ale je matoucí pro běžné myšlení. Pro všechny praktické účely (například pro chovatele slepic) je vhodnější dívat se na to z pohledu slepice. Takže ačkoliv Keynesova metoda považovat spotřebu za „příčinu“ ze které vznikají produkce a příjem, nemůže být odmítnuta jako zcela chybná, je jistě zavádějící a ve skutečnosti katastrofální, když se stane hlavní premisou pro hospodářskou politiku. Ortodoxní a možná i poněkud fádňí pohled, že práce a výroba jsou primárními příčinami příjmu a umožňují spotřebu, je daleko užitečnější, protože méně pravděpodobně povede k nebezpečným závěrům, že prosperita a plná zaměstnanost vzniknou díky utrácení a tiskařskému lisu.

5. Mohou být úspory natištěny?

Než toto téma opustíme, mohlo by být vhodné prozkoumat poněkud hlouběji možné zdroje Keynesova zmatení. Říká nám, že „úspory“ a „investice“ jsou si nezbytně rovny svou velikostí pro komunitu jako celek a pouze různými aspekty téže věci“ (str. 74). O jedenáct stran později nám říká, že určitá tvrzení „plynou z toho prostého faktu, že nemůže existovat kupující bez prodávajícího a prodávající bez kupujícího“ (str. 85).

Toto je truismus, ale Keynes dělá velmi dobře, že ho vyslovuje explicitně. Je totiž až udivující jak často na něj zapomínají ekonomové, novináři a „praktičtí“ lidé. V den, když burza zažívá neobvykle silný vzestup, člověk vídá takové titulky jako: „koupeno 2 000 000 podílů.“ Když zažívá neobvyklý pokles, tak titulky pravidelně hlásají: „prodáno 3 000 000 podílů.“ Přesto v prvním případě muselo být rovněž 2 000 000 podílů prodáno a v druhém 3 000 000 koupeno. V prvním případě byla

pozornost veřejnosti upřena *vzestupem* na *nakupování*, zatímco v druhém *poklese* na *prodej*. Rozdíl není v tom, jak žurnalisté občas hloupě tvrdí, že v prvním případě bylo „více nakupování než prodávání“ a v druhém „více prodávání než nakupování.“ V obou případech si bylo nakupování a prodávání *rovno*. Existoval pouze rozdíl mezi relativní *naléhavostí* nakupování nebo prodávání. Obecně by se dalo říct, že nastala u kupujících a prodávajících změna v *hodnocení* těchto podílů. Jinými slovy rostoucí trh je známkou nejen toho, že kupující jsou ochotni nabídnout více než den před tím, ale také toho, že prodávající trvají na tom, aby dostali více. A obráceně to platí na klesajícím trhu.

Pokud předpokládáme, že se v *Obecné teorii* Keynes snaží aplikovat analogii s prodáváním a nakupováním na spoření a investování („spořitelem“ může být někdo, kdo si dává stranou peněžní hotovost a „investorem“ ten, kdo si ji půjčuje a používá ji k nákupu surovin a kapitálového vybavení), narážíme na určité problémy. V první řadě „spořitel“ a „investor“ za těchto definic *může být v mnoha případech jedna a táž osoba*. Toto neplatí pro „kupujícího“ a „prodávajícího“ (s výjimkou některých technických účetních postupů). Může být často obtížné i jen pro individuálního podnikatele, když použije část svého čistého příjmu na nákup dodatečných surovin nebo kapitálového vybavení, rozlišit mezi „úsporami“ a „investicemi“. Ty jsou součástí jednoho a téhož jednání. Nemůže kupovat suroviny a vybavení pokud nemá peníze na jejich nákup; a tyto peníze nemá, pokud se nezrekne jejich použití k nákupu zboží pro svou současnou spotřebu.

Ale ani v *Pojednání o penězích* se od Keynesese nedozvídáme, kde přesně leží dělicí čára mezi „úsporami“ a „investicemi.“ Pokud se čtenář vrátí k citaci z 12. kapitoly *Pojednání o penězích*, tak zjistí, že tyto definice jsou nejasné a zaujaté. Spoření je „čin jednotlivého spotřebitele,“ zatímco investice „je činem podnikatele.“

Při definici nějakého jednání by člověk čekal, že bude popsáno jen toto jednání samotné bez irelevantního ohledu na to, *kdo ho provádí*. Když spoří „jednotlivý spotřebitel“ tak si máme asi myslet, že se jen „negativně“ zdrží utrácení. Přestože by mělo být očividné, že on také nezbytně investuje – ať už do držení *peněžní hotovosti* nebo *bankovních depozit*. Když podnikatel „investuje“, podle Keynesese dělá něco „pozitivního“, i kdyby pouze „zvyšoval svůj likvidní kapitál“ - i.e. dělal přesně totéž, co dělá spotřebitel, který neutratí celý svůj peněžní příjem!

Je nemožné nalézt smysl v Keynesových definicích. Přidržme se ale, navzdory Keynesově zmatkářství, očividně zamýšlené analogie úspor a investic ke kupování a prodávání. Pokud jsou kupování a prodávání pouze dvěma stranami téhož činu, je očividně bláznivé označovat kupování za ctnostné a prodávání za hříšné. A stejně bláznivé je takto označovat spoření a investování, nebo tvrdit, jako tvrdí Keynes, že „spoření“ *snižuje* příjem a zaměstnanost zatímco „investice“ je *zvyšující*.

Pokud se všichni *snaží* něco prodat a nikdo to nekupuje, nedojde zkrátka k žádným prodejm. Pokud by náhle vyvstala vyšší nutnost prodávat než kupovat, tak by praktickým výsledkem byl buď *nesnížený* objem prodejm při *nižších* cenách nebo snížený objem prodejm při stejných cenách nebo o něco snížený objem prodejm při o něco nižších cenách – v závislosti na relativní ochotě prodávajících snižovat ceny a dalších faktorech.

Obdobně to je s úsporami a investicemi. Pokud existuje vyšší relativní naléhavost „spořit“ než „investovat“, může být objem investic nižší, než byl předtím. A

v každém případě *úrokové míry* poklesnou. Z toho ale nevyplývá, že by pokles naléhavosti investovat (do něčeho jiného než je finanční hotovost nebo krátkodobé cenné papíry) byl hříchem nebo byl sám o sobě příčinou nezaměstnanosti a deprese. Daleko přínosnější je klást si otázku, *co způsobilo* snížení naléhavosti investovat.

To se ale již vzdalujeme od našeho současného tématu, které se týká hlavně koncepce a definice „úspor“ a „investic.“ Jaké jsou tedy nejužitečnější definice úspor a investic?

Odpověď závisí z velké části na tom, jaký konkrétní problém chceme objasnit nebo vyřešit. V určitém kontextu nevyvstává potřeba je rozlišovat. Můžeme je brát jako zaměnitelné termíny, které znamenají totéž. (Tak to Keynes *skutečně* v části *Obecné teorie* dělá. „Úspory“ a „investice“ jsou si pak rovny, ale nikoliv díky nějakému zázraku nebo dosažení rovnováhy na trhu, ale protože jsou definovány tak, že za všech okolností znamenají tu samou věc!) V jiném kontextu může být vhodné definovat si úspory čistě jen jako peněžní hotovost a investice jako zboží. A ještě v dalším může být důležitější než rozlišení mezi „úsporami“ a „investicemi“ rozlišení mezi reálnými úsporami a peněžními úsporami, peněžními investicemi a reálnými investicemi.[10]

Keynes, jak ještě uvidíme, jen zřídka a nahodile toto rozlišuje. Naopak často se velice tvrdě snaží takové rozlišení oddisputovat. „Úspory“ které jsou výsledkem pouhého zvýšení bankovních úvěrů (nebo natištění více papíru) označuje za „stejně reálné, jako jakékoliv jiné úspory“ (str. 83).

Samozřejmě, pokud by tomu tak bylo, problém společnosti najít dostatek prostředků na libovolný projekt by nikdy neexistoval. Vždycky by si je mohla jednoduše *natisknout!*

Není těžké porozumět *proč* Keynes nesouhlasí s „módním názorem, že mohou existovat investice bez „skutečných“ úspor“ (str. 83). Pokud tento „módní“ názor správně interpretujeme, odhalí nám totiž celou sadu keynesiánských karetních triků s „plnou zaměstnaností.“

Řekl jsem, že můžeme legitimně užívat termínů „úspory“ a „investice“ v různém smyslu v různých kontextech. Musíme si ovšem dát pozor, aby toto použití bylo vždy jednotné a naše definice explicitní. A ze všeho nejvíce nesmíme posunovat význam těchto termínů bez výslovného upozornění v průběhu pojednání o určitém problému.

Pozn.:

- 1) V *The New Economic*, editováno Seymourem E. Harrisem, (New York: Alfred Knopf), str. 415.
- 2) Alvin H. Hansen, *A Guide to Keynes*, str. 58.
- 3) *A Treatise on Money*, (New York: Harcourt-Brace, 1931), I, 126.
- 4) *Ibid.*, I, 179.
- 5) *Ibid.*, I, 279.
- 6) *Ibid.*, I, 291.
- 7) (New York: Harper, 1946), str. 198.
- 8) *Economics and the Public Welfare*, (New York: Van Nostrand, 1949), str. 398-399. Frank H. Knight vyjádřil ještě zásadnější pochybnost o Keynesově upřímnosti v *Obecné teorii*: „Já zkrátka nedokáži brát vážně tuto novou revoluční teorii

rovnováhy a pochybuji, jestli jí bere vážně sám pan Keynes.“ *The Canadian Journal of Economic and Political Science*, únor 1937, str. 121.

9) Seymour E. Harris (ed.), *The New Economics*, str. 159.

10) Z nich nejdůležitější, protože odhaluje únikovou cestu z Keynesiánských zmatků a rozporů, je rozlišení mezi *předchozími* úsporami a *následnými* investicemi. Diskuse o tomto bodu bude rozvinuta v kapitole XVI.

Kapitola IX

„SKLON KE SPOTŘEBĚ“

1. *Zavádějící matematická ekonomie*

Když se v *Obecné teorii* dostaneme ke dvěma kapitolám o „Sklonu ke spotřebě,“ nalezneme zde všechny předchozí problémy ve zvýšené míře: (1) specializovaný a samoúčelný technický slovník na pokrytí komplexních konceptů (který ovšem není konzistentně dodržován); (2) nejasná, neověřená, neověřitelná nebo nesmyslná tvrzení; (3) neustálé zaměňování příčiny s následkem a (4) averze a pohrdání čímkoliv, co připomíná šetrnost, spořivost nebo předvídavost, která byla patrná už o šestnáct let dříve v *Ekonomických následcích míru*.

Stručně řečeno, Keynes nepřišel na to, že tradiční ekonomické ctnosti jsou neřestmi až v *Obecné teorii*. To si myslel prakticky celou dobu. Vše, co bylo třeba, byla nějaká racionalizace jeho starých předsudků.

„Konečným cílem naší analýzy [začíná] je objevit, co určuje objem zaměstnanosti. Dosud jsme došli k předběžnému závěru, že objem zaměstnanosti je dán místem průniku funkce agregátní nabídky s funkcí agregátní poptávky“ (str. 89).

Zde narážíme na dva Keynesovy technické termíny, takže se podívejme zpátky, abychom si připomněli, co znamenají. Na straně 25 nalézáme toto:

„Nechť Z je agregátní nabídková cena výstupu ze zaměstnání N lidí, vztah mezi Z a N pak můžeme popsat jako $Z = \varnothing(N)$, který můžeme nazvat *funkcí agregátní nabídky*. Obdobně nechť D jsou výnosy, které podnikatelé očekávají ze zaměstnání N lidí, pak můžeme vztah mezi N a D popsat jako $D = f(N)$, který můžeme nazvat *funkcí agregátní poptávky*.“

Nemáme zde tedy přímo definice, ale matematické rovnice, které vyjadřují dva komplexní vztahy. Pokud je objem zaměstnanosti dán místem průniku funkcí agregátní nabídky a agregátní poptávky, tak tedy závisí na vztahu mezi dvěma komplexními vztahy. Už jen to samo o sobě by mohlo být obtížné si představit, ale tím naše problémy teprve začínají. Když se vrátíme na stranu 25 zjišťujeme, že zatímco funkce agregátní nabídky závisí na vztahu mezi dvěma *skutečnostmi* (nabídkovou cenou a počtem zaměstnaných lidí), funkce agregátní poptávky závisí na vztahu mezi *očekáváním* (výnosů) a skutečností (počtem zaměstnaných lidí). Většina matematiků nebo logiků by asi váhala, jestli lze očekávání smísit se skutečností v jednom matematickém guláši, aby výsledná rovnice dávala nějaký přesný smysl.

A pokud je matematická rovnice nepřesná, tak je horší než bezcenná. Je podvodem. Dává výsledkům pouhé zdání přesnosti. Dává nám iluzi vědomostí tam, kde by upřímné přiznání neznalosti bylo počátkem moudrosti.

Na tomto místě je vhodná malá úvaha nejen o konkrétním Keynesově použití matematiky v ekonomii, ale o matematické ekonomii obecně. Na obranu matematické ekonomie se říká (a řekl to například Keynesův otec John Nevill Keynes v *The Scope and Method of Political Economy*), že „přesné numerické premisy... nejsou

pro uplatnění matematické metody vždy zapotřebí“ (str. 257). Jinými slovy matematická metoda je využitelná i tam, kde se nejedná o známé nebo dokonce zjištělé kvantitativní, ale jako prostředek pro ozřejmění hypotetických vztahů.

Francis Edgeworth ve své *Mathematical Psychics* (1881) napsal:

„Je nezbytné si uvědomit, že matematické myšlení není, jak se obecně předpokládá, omezeno jen na témata, kde jsou zjištělá numerická data. Pokud máme data, která, přesto že nejsou numerická, jsou kvantitativní – například když jedna kvantita je větší nebo menší než jiná, zvětšuje se nebo zmenšuje, je pozitivní nebo negativní, má maximum nebo minimum – tam je matematické myšlení možné a může být nepostradatelné. Abychom si to ukázali na triviálním příkladu: a je větší než b a b je větší než c, tudíž a je větší než c. Zde je matematické myšlení aplikováno na kvantitativní, kterým ani nemusíme být schopni přiřadit numerické hodnoty.“[1]

To vše je bezpochyby pravda. Ale matematictí ekonomové, kteří tímto argumentují, zapomínají občas na to, že z čistě hypotetických rovnic nebo soustav rovnic mohou získat pouze čistě hypotetické výsledky. Jak řekl Whitehead: „Závěr žádného argumentu nemůže být jistější než jsou předpoklady, ze kterých vychází.“[2] Pokud matematické nedokáží žádným způsobem určit numerické hodnoty svých x a y , jejich rovnice jsou bezcenné pro aplikovanou ekonomii. A Keynes v *Obecné teorii* tvrdí, že jeho teorie je aplikovatelná na reálné situace; ve skutečnosti neustále předstírá, že jí aplikuje na reálné situace.

Ale ve své kritice můžeme zajít ještě dále. Dokonce i čistě hypotetické rovnice mohou být horší než bezcenné, pokud jsou předkládány bez jakéhokoliv úvodního důkazu, že vztahy, které zachycují, jsou pravdivé, nebo pokud dokonce neexistuje ani žádný způsob jak určit, jestli jsou pravdivé. Matematické tvrzení, aby bylo vědecky použitelné, musí být, stejně jako verbální tvrzení, alespoň *ověřitelné*, i když není ještě ověřené. Pokud například prohlásím (a toto není myšleno jako vtip), že Janova láska k Alici se mění v přímé úměře vzhledem k Mariině lásce k Janovi, měl bych být schopen dokázat, že to tak je. A důkazem tohoto tvrzení není – a ani ho tím nečiním nijak „vědecktější“ – pokud slavnostně napíši: nechť X je Mariina láska k Janovi a Y je Janova láska k Alici, potom platí:

$$Y = f(X)$$

- čímž to triumfálně budu považovat za uzavřené.

Ale právě tohoto se neustále dopouštějí matematictí ekonomové a obzvláště Keynes. Tento neblahý zvyk zavedl už Augustin Cournot ve své *Récherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, vydané v roce 1838. „Připusťme tudíž, že prodeje nebo roční poptávka D je, pro každou komoditu, konkrétní funkcí $F(p)$ ceny p této komodity.“ A pak pokračuje přímo k vysvětlení, jak „mohou být nakresleny křivky reprezentující tuto dotyčnou funkci.“ Z tohoto se později vyvinuly slavné Marshallovské nůžky nabídky a poptávky a celý rozsáhlý obor matematické ekonomie.

A přesto neexistuje jakýkoliv důkaz, že by jediná z těch nejzákladnějších funkčních ekonomických rovnic představovala nějaký fakt ze skutečného života. Neexistuje žádný důkaz, že by poptávka byla „konkrétní funkcí“ ceny konkrétní komodity. Můžeme samozřejmě takový vztah *předpokládat*. Můžeme si kreslit

hypotetické „poptávkové křivky“ a odvozovat z nich hypotetický „funkční vztah“ mezi poptávkou a cenou. Můžeme pak ukazovat, že podle našich hypotetických křivek a hypotetických tabulek, když bude cena naší komodity x , tak poptávané množství bude y ; když bude cena x_1 tak poptávané množství bude y_1 etc. Krátce řečeno, můžeme tvrdit, že obecný hypotetický vztah implikuje specifický hypotetický vztah.

Ale k jakému praktickému užitku tyto dedukce budou? Existuje nějaký způsob, jak je aplikovat na reálný svět?

Když si položíme tuto otázku, zjistíme, že naše matematické rovnice jsou k velmi malému užitku. Jestli bude naše hypotetická poptávková křivka odpovídat nějaké reálné poptávkové křivce totiž nemůžeme nikdy vědět. Naše rovnice jsou použitelné pouze za nereálného předpokladu, že známe skutečný vztah mezi poptávaným množstvím a cenou v každém bodě křivky. A i tak by naše rovnice byly platné pouze pro jediný „stav poptávky“ o kterém nemůžeme předpokládat, že by existoval déle než jeden určitý okamžik v čase. Nikdy nebudeme s jistotou vědět, jestli je nějaká reálná změna ceny (řekněme mezi dnešní a zítřejší zavírací cenou pšenice na burze) výsledkem změny v poptávce nebo v nabídce.

Stručně řečeno, můžeme si kreslit všechny ty krásné nabídkové a poptávkové křivky a protínat je v bodech, které se nám líbí nejvíce. Můžeme tak vyjasnit některé ideje čerstvě přijatým studentům na univerzitě nebo i sobě samým. Ale neustále musíme čelit nebezpečí, že podlehneme svým vlastním diagramům; že získáme iluzi vědomostí tam, kde ve skutečnosti nevíme. Všechny tyto nabídkové a poptávkové křivky jsou pouhými *analogiemi, metaforami, vizuálními pomůckami pro znázornění našich myšlenek*, které by nikdy neměly být zaměňovány s realitou.

Ve skutečnosti nikdy nevíme, jak vypadá současná „poptávková křivka“ po čemkoliv; můžeme pouze hádat. Historické výzkumy a minulé statistiky (a všechny statistiky znázorňují události v *minulosti*) mohou napomoci podnikatelům s těmito odhady a omezit rozsah chyby. Ale tyto statistiky nám nikdy neumožní *vědět* jaký bude skutečný vztah mezi cenou a poptávkou či to s jistotou predikovat. Funkční rovnice by předpokládala znalost nekonečného rozsahu *simultánních* vztahů. Jak by řekli fyzikové, toto není operační koncept. Vše, co můžeme vědět je, že dejme tomu v roce 1956 byla průměrná cena pšenice P a nabídka byla S zatímco v roce 1957 byla cena $P - p_1$ a nabídka $S + s_1$. Byly ale nabídkové a poptávkové křivky přesně stejné v roce 1956 a 1957? Byl rozdíl způsobený jen tím, že nabídková křivka protнула poptávkovou v jiném bodě? To nikdy nebudeme vědět a žádná dostupná data nám to nikdy neřeknou.

A situaci si z teoretického nebo matematického úhlu pohledu nijak nezlepšíme, když místo ročních průměrů použijeme měsíční průměry nebo týdenní průměry nebo i ceny které existovaly v každém okamžiku. Na organizovaném spekulativním trhu nevidáme jen to, že když cena komodit nebo akcií jde nahoru, prodané množství vždy klesne, nebo když cena jde dolů, tak stoupne. Často stoupá společně jak cena tak prodané množství nebo obojí společně klesá. Typické vysvětlení poptávkovou a nabídkovou křivkou potichu předpokládá, že poptávková křivka zůstává stejná a nabídková křivka se pohybuje nahoru a dolů což způsobuje změnu v cenách. Pravdou ale je, že úroveň a tvar obou křivek se neustále mění. Pokud by skutečně mohly být objeveny a zachyceny na film, tak bychom mohli vidět jak se kroutí,

vibrují a poskakují způsobem, který by odradil i toho nejodhodlanějšího matematického ekonoma.

Stacionární křivky nabídky a poptávky z učebnic jsou velmi hrubým statickým zjednodušením a neměly by nikdy být pokládány za něco víc. Pokus vložit cenu s poptávkou do funkčního vztahu a ten zapsat jako rovnici – a ještě hůře, věřit, že ve skutečném životě by se daly zjistit skutečné numerické hodnoty, kterým by tato rovnice odpovídala – je chimérický. Trocha matematické ekonomie tu a tam nebo příležitostný diagram mohou být užitečné k objasnění některých idejí, zobecnění nějakých ekonomických konceptů, ochraně proti některým chybám, které by jinak mohly zůstat nerozpoznány. Ale velká většina dnešní matematické ekonomie spočívá na manipulacích s hypotetickými abstrakcemi, které nemají žádné využití v reálném světě.[3]

Keynes nepokročil oproti Cournotovi ani o trochu při ustanovování svých vlastních „funkcí“ a rovnic. Ve skutečnosti se spíše pohybuje nazpět. Jeho rovnice jsou nejen neověřené či neověřitelné; jsou neplatné a nepřijatelné ještě z jiných důvodů.

Začněme například s funkcí agregátní poptávky. „Nechť D ,“ píše Keynes, „jsou výnosy, které podnikatelé očekávají ze zaměstnání N lidí, pak můžeme vztah mezi N a D popsat jako $D = f(N)$, který můžeme nazvat *funkcí agregátní poptávky*“ (str. 25).

První věcí, která mě na tom trápí je to, že podnikatelé prakticky nikdy neuvažují ani nejednají způsobem, který Keynes implikuje. Podnikatel obvykle začíná od odhadu, jaký bude jeho *čistý příjem* z produkce určitého množství určitého *produktu* při jeho prodeji za určitou *cenu*. Teprve na základě tohoto odhadu se pak rozhoduje, kolik lidí bude potřeba na výrobu tohoto produktu. Kolik lidí si pak najme nebo ponechá, bude samozřejmě velmi ovlivněno tím, jaké *mzdové sazby* jim bude muset platit. Místo aby uvažoval o tom, jaké hrubé výnosy mu přinese zaměstnání tolika a tolika lidí, rozhoduje se, kolik lidí bude muset najmout (nebo kolik si jich může při daných mzdových sazbách *dovolit* najmout) aby získal určitý čistý příjem. (Jeho rozhodnutí bude samozřejmě také ovlivněno tím, kolik kapitálu má nebo si může půjčit).

Keynesiánec se ale na tuto záležitost nikdy nedívá z hlediska podnikatele. Pod hrozbou exkomunikace nesmí ani naznačovat, že by zaměstnanost měla něco společného se mzdovými sazbami. Že by nezaměstnanost mohla být primárně zapříčiněna nadměrnými mzdovými sazbami ve vztahu k existujícím cenám nebo existující poptávce po produktech. To je totiž přesně tou doktrínou, kterou se Keynes rozhodl vyvrátit.

Tudíž není žádný důvod si myslet (a jsou velmi vážné důvody pochybovat), že kauzální vztah je takový, jak ho předpokládá Keynes ve své rovnici $D = f(N)$. Dokonce nemáme ani žádný důvod k předpokladu, že by tato rovnice mohla vyjadřovat nějakou pravdu. Existuje ohromné množství jiných faktorů, které ovlivňují rozhodování spotřebitelů a podnikatelů, které do této rovnice nejsou zahrnuty. A i kdybychom předpokládali, že všechny tyto ostatní faktory zůstávají v určitých mezích nezměněny či konstantní, tak jaký máme důvod věřit, že funkční vztah vyjádřený touto rovnicí skutečně existuje?

Jak by mohl být tento funkční vztah *dokázán*? Již jsme viděli, že to nebylo možné ani u jednodušších a „ortodoxnějších“ funkčních vztahů postulovaných Cournotem.

Keynesiánský funkční vztah ve skutečnosti nelze dokázat; lze ho jen arbitrárně a dogmaticky tvrdit. Což je typické prakticky pro všechny Keynesiánské rovnice.

2. „Fundamentální psychologický zákon“

Předchozí úvaha o matematické ekonomii nám zabrala tolik místa a stihli jsme v ní analyzovat jen tak málo Keynesových odstavců, že by asi čtenáři došla trpělivost kdybychom pokračovali v podobném stylu. Naštěstí jsme již učinili daleko větší pokrok, než by se mohlo zdát. Jakmile totiž rozeznáme kluzkost, vágnost a proměnlivost Keynesových základních termínů a konceptů a jeho zvyk uvádět na scénu nepodložené a nedokazatelné matematické rovnice a tvrzení, můžeme si podstatně zestručnit další analýzu.

Na první stránce kapitoly „Sklon ke spotřebě“ dále nalézáme tvrzení, že „faktory, které řídí obojí množství – sumu, která bude utracena za spotřebu, když je zaměstnanost na dané úrovni a sumu, která bude věnována na investice – jsou velice rozdílné.“ Tudiž, jak je nám řečeno, tyto dvě kvantify budou studovány nejen v oddělených kapitolách, ale přímo v různých dílech *Obecné teorie* (str. 89-90).

Pokud se ale vrátíme ke Keynesovým vlastním rovnicím, že příjem = spotřeba + investice, nebo pokud se spolehne jen na zdravý rozum, tak je jasné, že každý dolar z příjmu utracený za spotřební zboží znamená o dolar méně utracený na investice a dolar utracený na investice znamená, že je k dispozici o dolar méně na současnou spotřebu. Jak by mohly být faktory řídící tyto kvantify „velice rozdílné“, je záhadou.

Pak se konečně dostáváme ke slavnému Keynesovu „sklonu ke spotřebě“: „Definujeme si tudíž to, čemu budeme říkat *sklon ke spotřebě* jako funkční vztah mezi Y_w , danou úrovní příjmů vyjádřenou v mzdových jednotkách, a C_w výdaji na spotřebu z této úrovně příjmů“ (str. 90).

Keynes si jako obvykle vytvořil několik problémů. Snaží se definovat vztah mezi příjmy a spotřebou v *reálných* a nikoliv peněžních jednotkách a proto mluví o „mzdových jednotkách.“ Ale jak jsme si ukázali (str. 64), Keynes definoval svou mzdovou jednotku takovým způsobem, že se ve skutečnosti jedná o peněžní vyjádření, protože „mzdové jednotky“ jsou sčítány dohromady přesně v úměře k peněžnímu ohodnocení („hodina školené práce odměněná dvojnásobkem běžné sazby se počítá jako dvě jednotky“ str. 41). To, co si Keynes *myslí* že srovnává, tudíž není identické s tím, co *ve skutečnosti* srovnává.

Další potíží spočívá v zavádějících implikacích samotného zvoleného termínu – „sklon ke spotřebě.“ Keynesova definice ukazuje, že se skutečně nejedná o „sklon“ ve slovníkovém smyslu – „přirozenou nebo navyklou tendenci či inklinaci“; pojednává o *zlomku nebo procentu* příjmu, který komunita *skutečně* za *spotřební zboží* utratí při různých úrovních příjmu bez ohledu na to, jaké mohly být její sklony nebo inklinace. Pokud komunita utratí 90 procent svého příjmu za „spotřebu,“ tak je její „sklon ke spotřebě“ devět desetin, čili 9/10.

„Sklon“ tudíž ve skutečnosti není „sklonem“, ale „funkcí“ nebo zlomkem. A je to tedy ta část z příjmu, která je utracená za *spotřební zboží*. Pokud si člověk koupí kapitálové zboží, tak se to nepočítá do jeho „sklonu ke spotřebě“, protože tento nákup se nazývá „investicí.“ Ovšem pokud si doktor koupí dům, v němž si zároveň

zařídí ordinaci, tak jak tento nákup bude v Keynesiánských účtech zanesen – jako část jeho „sklonu ke spotřebě“ nebo jako „investice“? Pokud si koupíte sekačku na trávu abyste si pokosili svůj trávník, bude tento výdaj částí vašeho „sklonu ke spotřebě.“ Pokud jí začnete za úplatu půjčovat sousedům, bude částečně „investicí“?

Tyto otázky ukazují, že dělící linie mezi „spotřebním“ a „kapitálovým“ zbožím není vůbec tak ostrá, jak Keynesovo teoretické rozdělení naznačuje. Ale také ukazují, že z hlediska celkové zaměstnanosti je zcela irelevantní, jaký díl peněz bude utracen za „spotřební“ zboží a jaký za „kapitálové zboží“, čili jaký se bude počítat pod „sklon ke spotřebě“ a jaký pod „investice.“

Ve skutečnosti je zcela příhodné se zde ptát, jestli z hlediska účinku na celkovou zaměstnanost a nezaměstnanost je vůbec nějaký rozdíl mezi dolarem, který jde do „spotřeby“ a dolarem, který jde na „investice“ – a tudíž jestli existuje nějaký důvod proč mít pro každou kategorii oddělenou soustavu rovnic; nebo, když už na to dojde, jestli je vůbec nějaký dobrý důvod pro existenci celé struktury Keynesiánské teorie.

Samozřejmě pro celkové *směřování* ekonomiky či zaměstnanosti je důležité, jestli je více peněz utraceno za spotřebu nebo kapitálové zboží; ale stejný rozdíl ve směřování vzniká při alokaci zaměstnanosti i v segmentu spotřebního zboží, když lidé utratí více peněz za jeden druh zboží než za jiný – například začnou raději kupovat domy než automobily nebo ušetří na biftecích a začnou kupovat televizní přístroje.

V tomto bodě Keynes odbočuje k otázce úrokových měr. Pro náš výklad bude ale lepší, pokud ho nebudeme následovat na této odbočce a se svou kritikou počkáme do 13 kapitoly, která je celá věnována otázkám úroku.

Naším dalším bodem je Keynesův „fundamentální zákon“ na kterém je založena jeho jistota platnosti „funkce“ sklonu ke spotřebě:

„Fundamentální psychologický zákon, na který se můžeme s velkou jistotou spoléhat, je znám jak *a priori* z našeho povědomí o lidské povaze, tak z detailních faktů naší zkušenosti: zní, že lidé mají pravidelně a v průměru sklon ke zvyšování své spotřeby, když roste jejich příjem, ale ne o tolik, o kolik roste jejich příjem. To znamená, že pokud C_w je objem spotřeby a Y_w je příjem (obojí měřeno v mzdových jednotkách) ΔC_w má totéž znaménko jako ΔY_w ale je menší, i.e. $\delta C_w / \delta Y_w$ je kladné a menší než jedna“ (str. 96).

Než začneme s analýzou, je zapotřebí zdůraznit ústřední úlohu, kterou má tato údajná „spotřební funkce“ v keynesiánské ekonomii a velkou důležitost, kterou jí přikládají jeho obdivovatelé a žáci. „Keynesovým nejvýznamějším příspěvkem,“ píše Alvin H. Hansen, „je jeho spotřební funkce... vzorec chování komunity je takový, že existuje mezera (kterážto mezera v *absolutním* vyjádření roste spolu s tím, jak se reálný příjem komunity zvyšuje) mezi množstvím, které si společnost přeje spotřebovat a výstupem, který má možnost vyprodukovat.“[4]

Dovolme ale samotnému Keynesovi, ať nám vysvětlí, co přesně má na mysli. Tento „fundamentální psychologický zákon“ je jak zákonem pro *dlouhé období* tak zákonem *cyklickým* a očividně je považován za významnější při vysvětlování ekonomických cyklů než jako dlouhodobý zákon. Keynesova výše uvedená citace pokračuje takto:

„Toto platí zvláště v případech, kdy zkoumáme kratší období, jako je případ tazvaných cyklických fluktuací zaměstnanosti... Tudíž růst příjmů bude často doprovázen růstem úspor a pokles příjmů poklesem úspor...“

„Ale mimo těchto *změn* v úrovni příjmu v kratších obdobích je také očividné, že vyšší absolutní úroveň příjmu bude zpravidla provázena větší mezerou mezi příjmy a spotřebou... Tyto důvody zpravidla povedou k tomu, že větší *část* příjmu bude uspořena, jak se reálný příjem bude zvyšovat. Ale ať už bude či nebude uspořena větší část příjmu, fundamentálním psychologickým pravidlem v jakékoliv moderní komunitě je to, že když se zvyšuje její reálný příjem, nezvyšuje se její spotřeba o stejné *absolutní* množství, takže větší absolutní množství musí být ušetřeno...“ (str. 97).

Na čem se Keynes snaží vystavět tento velký objev „fundamentálního psychologického zákona“?

Na pouhém svém tvrzení.

Kdyby ho předložil jen jako docela prostou selskou moudrost a nesnažil se na něm založit matematické rovnice a neodvozoval z toho svoje revoluční závěry, mohli bychom jej přijmout téměř jako truismus. Samozřejmě, že „spotřební funkce“ je běžně „méně než jedna“ (str. 96). To je pouze složitěji vyjádřený fakt, že komunita jako celek nemůže spotřebovat více, než vyprodukuje, a že jakákoliv komunita, která pokročila ze stavu nejprimitivnějšího přežívání, si bude šetřit něco ze svých přebytků pro případy náhlé nouze a část své energie „investuje“ do vylepšování nástrojů a půdy pro zvýšení své budoucí produkce. Je také pravdou, že bohatší lidé si obvykle ušetří větší část svého příjmu než chudí a to z toho prostého důvodu, že toho mívají více, než kolik vyžadují na uspokojení své současné spotřeby. A vytvářet nějaké úspory nám zkrátka diktuje i zdravý rozum a běžná předvídavost.

Tyto pravdy byly ovšem známy už od nepaměti. Byly vtěleny do běžných lidových přísloví dlouho před narozením Adama Smitha a nikdo je dosud nenazýval velkým ekonomickým objevem. Poslechněme si však opět Hansena:

„I povrchní pohled na vývoj ekonomických dějin nám stačí k odhalení faktu, že spotřeba roste, široce pojímáno, více či méně úměrně ohromnému nárůstu produktivity, kterého jsme byli posledních 150 let svědky. [A čekal by snad někdo něco jiného?] K této obecné znalosti Keynes vsutku přidal něco velice důležitého. Konkrétně přesnou formulaci vztahu mezi příjmy a spotřebou spolu s konceptem mezního sklonu ke spotřebě. A ještě významější je, že rozvinul teorii, v níž jsou integrovány tato a další funkce relevantní pro stanovení agregátní poptávky.“[5]

Krátce řečeno, Keynes vzal truismus, který všichni znali a proměnil ho v dvojchybu: zaprvé mu připsal přesnost, kterou zkrátka nemá; a za druhé na něm vystavěl svou chybnou teorii.

Již jsem řekl, že Keynes založil svůj „fundamentální psychologický zákon“ na pouhém tvrzení, na svém *ipse dixit*. Existují dvě hlavní cesty, po kterých lze dospět k vědeckým zákonům – deduktivní a induktivní. V deduktivní metodě je pravda odvozena jako prokazatelná logická implikace jiné již známé či postulované pravdy. Právě tohle je vtěleno do známých zákonů nabídky a poptávky. Pokud nabídka nějakého zboží zůstává nezměněná, vede zvýšení poptávky ke zvýšení ceny. Pokud se při nezvýšené poptávce zvýší cena zboží, bude ho méně koupeno, etc. Závěry zde nevyhnutelně plynou z premis a ze samotného významu takových termínů jako je

nabídka, poptávka a cena (pokud bychom si přáli být přesnější a techničtější, tak takových termínů jako je křivka poptávané ceny a množství, křivka nabízené ceny a množství, etc.).

Indukce v ekonomii funguje buď na základě nějakého obecného pozorování, nebo statistik. (V ekonomii, stejně jako v jiných oborech, se zřídka pracuje s ryzí indukcí nebo dedukcí, ale obvykle jde o kombinaci obou metod. Z hypotetických premis plynou pouze hypotetické závěry. Pravdivost premis musí být známá z obecného pozorování či jinak.) Při *potvrzování* nějakého závěru jsou statistiky přinejlepším důkazem *podpůrným*, protože nikdy nemůžeme získat statistiky kompletní. Ovšem ačkoliv statistiky nemohou teorii nikdy plně *verifikovat*, mohou jí *vyvrátit*, pokud ukáží alespoň jeden případ či případy, které jsou se závěry teorie v rozporu.[6]

Keynes sice prohlašuje, že jeho „fundamentální psychologický zákon“ o vztahu spotřeby a příjmu je odvozen nejen „*a priori*“, ale i „z detailní faktické zkušenosti,“ ale nenabízí nám vůbec žádné statistické ověření. Můžeme jen předpokládat, že je to proto, že žádné nemá. Když se totiž do dostupných statistik podíváme, nalezneme v nich *prima facie vyvrácení* jeho „fundamentálního psychologického zákona.“

Zde je tabulka z oficiálních statistik disponibilního osobního příjmu ve Spojených státech v letech 1944 až 1955; objem osobních úspor v těchto letech a úspory jako procento z příjmu:

Rok	Příjem (miliardy)	Úspory (miliardy)	Úspory jako % z příjmu
1944	146,8	36,9	25,2
1945	150,4	28,7	19,1
1946	159,2	12,6	7,9
1947	169,0	4,0	2,4
1948	187,6	10,0	5,3
1949	188,2	7,6	4,0
1950	206,1	12,1	5,9
1951	226,1	17,7	7,8
1952	236,7	18,4	7,8
1953	250,4	19,8	7,9
1954	254,8	18,3	7,2
1955	269,4	17,1	6,3

Podívejme se na Keynesův údajný „psychologický zákon“ ve světle těchto čísel. Rok 1955 je s ním sám o sobě v ostrém rozporu. Disponibilní osobní příjem se zvýšil o \$14,6 miliardy, ale úspory poklesly o \$1,2 miliardy. Celkový podíl úspor na disponibilním příjmu poklesl z 7,2 na 6,3. K obdobnému vývoji došlo mezi lety 1953 a 1954.

Kolikrát byl v tomto dvanáctiletém období Keynesův „zákon“ falsifikován, závisí na tom, jak ho budeme interpretovat. Celkový příjem se každým rokem ve srovnání s rokem předchozím zvyšoval. Když si vezmeme jako základní číslo úspory v roce 1944, tak „zákon“ byl falsifikován v každém následujícím roce, jelikož příjem byl vyšší ale úspory nižší. Pokud budeme „spotřební funkci“ interpretovat tak, že úspory musí vzrůst s růstem příjmu v absolutních číslech a nikoliv v procentech, tak

byla Keynesova „spotřební funkce“ falsifikována v šesti letech a fungovala pouze v pěti. Pokud budeme „spotřební funkci“ interpretovat tak, že by měl nastat procentní nárůst úspor s každým zvýšením příjmu, tak byl Keynesův zákon falsifikován v sedmi letech.

Mohl bych být obviněn z neférovosti za to, že jsem zahrnul enormní úspory roku 1944 a jejich pokles v poválečných letech 1945, 1946 a 1947. Bude pravděpodobně řečeno, že mimořádně velké úspory z let 1944 a 1945 byly důsledkem toho, že to byly válečné roky a nebylo k dispozici žádné spotřební zboží, za které by se příjmy daly utratit. To vskutku může být částí odpovědi. Ale toto jen podtrhuje fakt, že Keynesův „zákon“ není žádný zákon a vztah mezi utrácením a úsporami nezávisí výlučně na změnách v celkovém příjmu, ale i na bezpočtu dalších faktorů. Úspory mohou záviset méně na tom, co lidé vydělávají dnes a více na tom, co očekávají, že budou vydělávat zítra. Jejich utrácení v tomto roce může z velké části záviset na tom, jestli očekávají v příštím roce nižší nebo vyšší ceny věcí, které si chtějí koupit. Lidé mohou nakupovat impulsivně. Mohou se zdržet kupování díky ztrátě důvěry, ať už v celkovou ekonomickou budoucnost, nebo v budoucnost svojí. Tyto důvody pro utrácení nebo neutrácení budou rozebírány ještě později. Zde jsem chtěl pouze říci, že statistiky a zkušenost nepodporují „spotřební funkci“, která má být podle Hansena Keynesovým nejdůležitějším příspěvkem.[7]

Předpokládám, že se objeví několik způsobů odmítnutí statistického vyvrácení toho druhu, který jsem zde prezentoval. Člověk by mohl říci, že Keynes nemluví o vztahu *peněžního* příjmu k *peněžním* úsporám, ale reálného příjmu k reálným úsporám. Přepočítání předchozích čísel v konstatních dolarech (tj. cenách roku 1956) ovšem příliš s výsledky nezhodí: pouze ve dvou letech, 1946 a 1947, vzestup peněžních příjmů je provázen poklesem „reálných“ příjmů.

Člověk by mohl také argumentovat, jak to dělá Hansen (ačkoliv poněkud obskurně),[8] že když „spotřební funkce“ statisticky nefunguje, tak je to proto, že se *posunula*. Stále existuje a je „významným mezníkem v dějinách ekonomických doktrín.“ Ale pokud se spotřební funkce neustále posunuje nebo může být „zcela narušena“ ekonomickými „otřesy“, pak její existenci nelze žádným způsobem ani dokázat ani vyvrátit a je bezcenná pro cyklické nebo i dlouhodobé predikce.

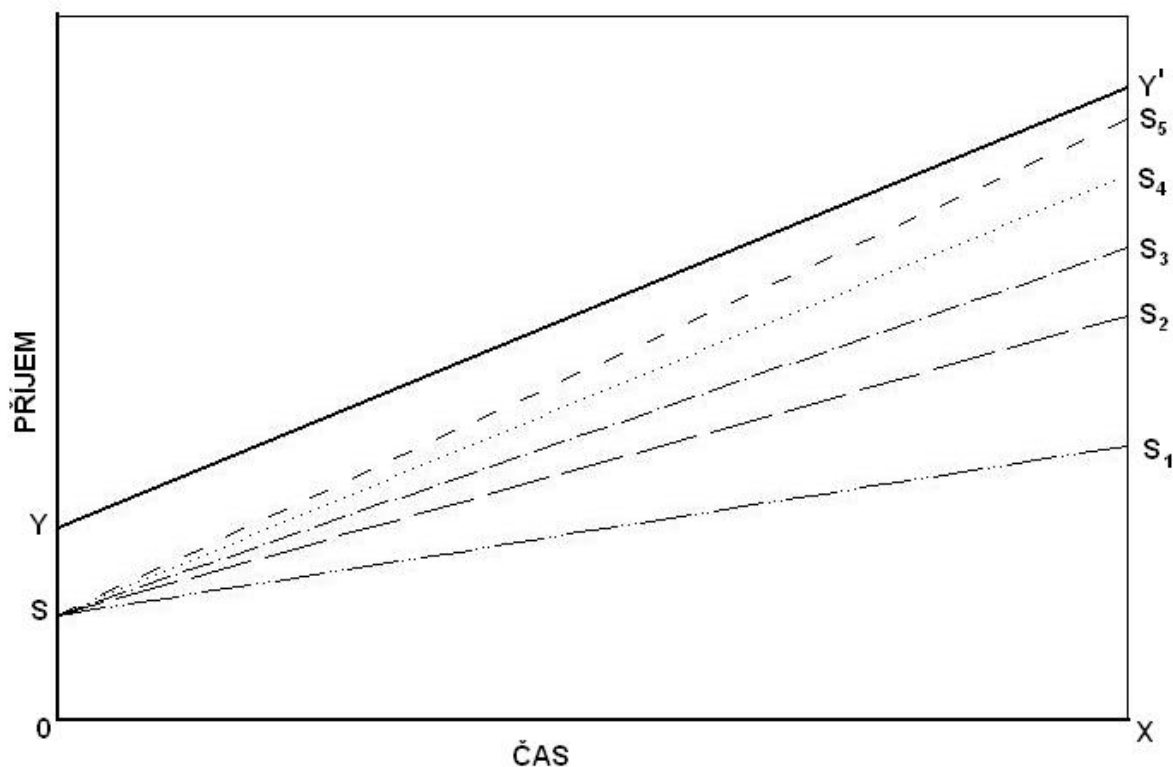
3. Nejednoznačnost „spotřební funkce“

Než opustíme „spotřební funkci“, mohlo by být užitečné poukázat na zbytečnost tohoto konceptu ještě z jiných úhlů pohledu. Celý tento koncept je totiž velmi nejednoznačný v tom, co nám říká o vztahu spotřeby a příjmu.

Na straně 116 uvádím graf, který zachycuje *pět* hlavních „funkčních“ vztahů, které plynou z různých interpretací „spotřební funkce“. Keynes mohl velmi jednoduše objasnit co má na mysli, kdyby použil nějaký podobný graf. Ale ačkoliv hojně koření *Obecnou teorii* funkčními a diferenciálními rovnicemi, zdá se, že pohrdá jakoukoliv jednoduchou a názornou pomůckou, která by nám pomohla proniknout do jeho úvah. V celé jeho knize se vyskytuje pouze jeden jediný graf.

Z důvodů, které osvětlím později, se mi zdá daleko přínosnějším bavit se o vztahu *úspor* k celkovému příjmu než o vztahu *spotřeby* k celkovému příjmu. Tudíž jsem pojmenoval přímký v diagramu S_1 , S_2 , etc. (S – savings) Tyto přímký ovšem

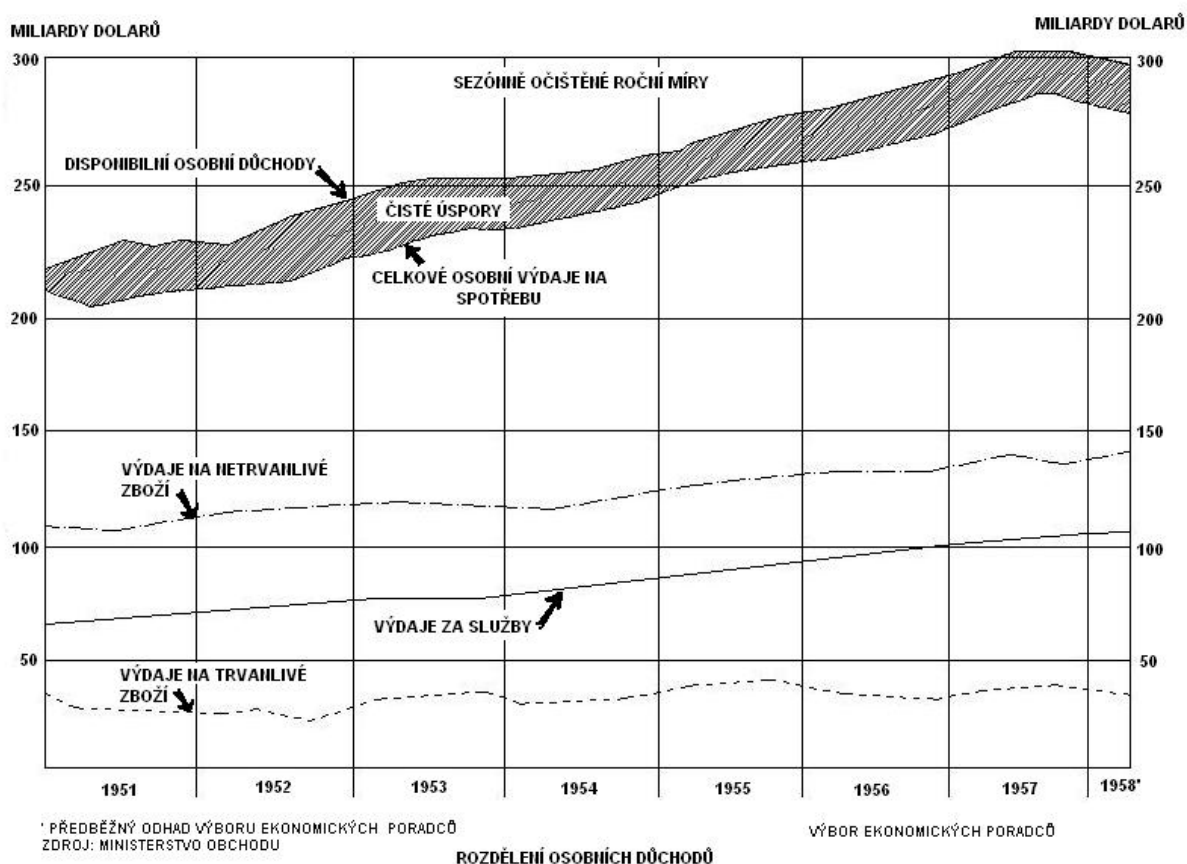
představují pouze dělicí bod mezi úsporami a spotřebou. Oblast pod přímkami představuje spotřebu a oblast nad přímkami představuje úspory. Přímka YY' představuje celkový příjem. Vertikální přímka OY představuje celkový příjem v počátečním roce. Vertikální přímka XY' celkový příjem v koncovém roce diagramu. Horizontální přímka OX je časová osa v letech během kterých příjem roste. Různé přímky S jsou dělicími liniemi mezi úsporami a spotřebou. Všechny začínají ve dvou třetinách na lince OY . To značí předpoklad, že v počátečním roce jsou úspory rovny jedné polovině spotřeby. To je samozřejmě poměrně nerealistický předpoklad, protože úspory obvykle bývají kolem jedné desetiny z celkových příjmů. Ale my jsme si zvolili tento bod v počátečním roce zkrátka proto, aby byl průběh jednotlivých S přímek pro čtenáře přehlednější a nebyly všechny nakupeny v malém prostoru. Ze stejného důvodu je nerealisticky národní příjem v konečném roce na diagramu trojnásobný oproti počátečnímu roku.



Přímka SS_1 představuje to, co se *zdá*, že Keynes chce vyjádřit ve svém „psychologickém zákonu“ – tedy to, že jak celkový příjem roste, tak se zvyšuje *poměr* mezi úsporami a utrácením. *V dlouhém období a při absenci jiných „rušivých“ faktorů* je toto vskutku tím, k čemu směřuje tendence. (A je to také to, co si jednotlivci vytvářející úspory přejí, aby se stalo a co je pro komunitu prospěšnější.) Pokud by chtěl Keynes říct *pouze* tohle, tak by to byla pravda, ale nebylo by to nic nového, protože toto se vědělo už před narozením Davida Huma a Adama Smitha. Ti, kteří mají větší příjem než *musí* utratit pro uspokojení svých současných nezbytných potřeb, si mohou dovolit něco ze zbytku ušetřit. A čím více příjmu je nad to, co je potřeba k uspokojení okamžitých potřeb, tím větší může být poměr úspor k příjmům.

Takový široce pojatý vztah úspor k příjmům platí jak pro jednotlivce, tak pro celé komunity. Ale platí to jako hrubě přibližná generalizace a v rozsahu, v jakém to platí, to vždy zůstane hrubou generalizací. V okamžiku, kdy se to začneme snažit vyjádřit matematickou rovnicí jako Keynes, stane se to chybou. Matematická přesnost je zde falešnou přesností. Je nepoužitelná pro praktické aplikace a krátkodobé analýzy, protože vzestup příjmů je pouze jedním z mnoha faktorů, z nichž je řada nezachytitelná v nějakém přesném vyjádření, které determinují krátkodobé změny v objemu úspor. A v každém případě je podivné brát tendenci k úměrnému zvyšování úspor jako neblahý vývoj hrozící dlouhodobou nezaměstnaností a chudobou.

Přímka SS₂ představuje to, co by Keynesův „psychologický zákon“ mohl znamenat. Představuje přibližně to, k čemu v realitě dochází v průběhu let, kdy nenastává podstatné zvýšení příjmů. Lidé si spoří přibližně stejné procento ze svého příjmu v jednotlivých letech. Tuto situaci znázorňuje diagram na straně 119, který pokrývá roky (rozdělené na čtvrtletí) mezi lety 1951 až 1957 ve Spojených státech. Tento diagram je přesnou reprodukcí oficiálního diagramu publikovaného sborem ekonomických poradců v dubnu 1958 (*ekonomické indikátory*).[9] Graf ukazuje, že úspory přes mírnou fluktuaci nevykazovaly žádnou trvalou tendenci ke zvyšování nebo poklesu, ale zůstávaly v přibližně stejném poměru k celkovému příjmu – okolo 7 procent.



To je v souladu s tím, co vykázaly předchozí pokusy změřit statisticky úspory, ačkoliv výsledky závisí na konkrétním způsobu, jak si úspory a příjmy zadefinujeme a jak je potom měříme. Tudíž Kuznetsova studie z roku 1940 ukázala, slovy Alvina

H. Hansena, že „procento uspořené příjmu bylo v delším období více či méně konstantní, řekněme okolo 12 procent.“[10]

To vypadá na první pohled jako stabilní a zdravá situace. Takto úspory a investice neustále zvyšují celkové množství vyprodukovaného spotřebního a kapitálového zboží. Výrobci spotřebního i kapitálového zboží mohou počítat v takové situaci s rozumným stabilním trhem pro svoje produkty. Ovšem Hansen trvá zaprvé na tom, že i když se nezvyšuje procento úspor, tak výsledek přesto potvrzuje Keynesův „psychologický zákon“; a za druhé na tom, že i tato situace je nebezpečná: „Procento uspořené příjmu zůstávalo v podstatě konstantní. Ale na vyšší *absolutní* úrovni příjmu bylo ušetřeno větší *absolutní* množství.“[11]

To je jistě matematicky nepochybné. Hansen zachází dál a vyvozuje z toho hrozivé závěry: „Pokud se mezera, v absolutním vyjádření, mezi spotřebou a příjmy bude s rostoucím příjmem zvyšovat, pak agregátní poptávka nebude adekvátní k pokrytí agregátní nabídky, pokud tato mezera nebude zaplněna zvýšením investic.“[12]

Později se pokusíme zjistit, jestli byli nebo nebyli Keynes s Hansenem nadměrně vyděšeni představou, že by úspory mohly růst úměrně s příjmem. Ze stejných důvodů by měl mít Hansen obavy i kdyby byly úspory představovány vztahem SS_3 . Ačkoliv zde s růstem příjmu je uspořeno *menší procento* z příjmů, stále je to ještě větší *absolutní* množství než v době, kdy byl příjem nižší. Pouze pokud tento vztah bude reprezentován přímkou SS_4 , mohou být keynesiánské duše v klidu; pouze tehdy lze dovolit soukromému podnikání, aby se staralo samo o sebe bez vynuceného utrácení keynesiánských byrokratů, snažících se „zaplnit mezeru.“

Ve skutečnosti by keynesiánci mohli být ještě klidnější, pokud by vztah byl prezentován přímkou SS_5 podle které jsou úspory menší a menší i v *absolutním* vyjádření, jak se příjem zvyšuje.

4. Význam „úspor“

Nyní se zprvu drobné pochybnosti jeví být stále větší a větší. Pokud akceptujeme Keynesův koncept „úspor“ (který celkem nesouvisí s jeho formální *definicí* úspor v *Obecné teorii*), může keynesiánská duše zůstat v klidu *dokud budou existovat jakékoliv úspory?* Či abychom to vyjádřili přesněji, *dokud budou existovat jakékoliv „úspory“ o libovolné velikosti, které zároveň nebudou vykompenzovány stejným množstvím „investic“ (vládního utrácení)?* Ačkoliv nám Keynes ve svých dřívějších kapitolách tvrdí, že odmítá „módní názor, že mohou existovat úspory bez investic nebo investice bez skutečných úspor“ (str. 83) a ačkoliv on sám trvá na „*identitě* mezi úsporami a investicemi“ (moje kurzíva, str. 84), celá keynesiánská teorie nezaměstnanosti spočívá na opuštění těchto definic a konceptů a návratu k (nyní nevysloveným) definicím a konceptům z *Pojednání o penězích*, které jsou v *Obecné teorii* formálně opuštěny s „velikou lítostí nad zmatky, které způsobily“ (str. 61).

Skutečným (nikde nevysloveným) konceptem, který Keynes ve své teorii nezaměstnanosti používá, je to, že „úspory“ jsou čistě negativní čin *odmítnutí utratit peníze jak za spotřební tak za kapitálové zboží a to přímo i nepřímo*. V rozsahu, v jakém komunita jako celek může mít *nějaké* takové jednostranné úspory, neboli ryzí hromadění, či v rozsahu, v jakém se o ně pokouší, právě tím podle Keynesa (za jinak

stejných okolností) způsobuje nezaměstnanost. Čili Keynes vůbec nepotřebuje svůj pochybný „fundamentální psychologický zákon“ nebo „sklon ke spotřebě“ nebo rovnice „spotřebních funkcí“, aby dokazoval, že „úspory“ v tomto jednostranném smyslu, ve kterém o nich uvažuje, mohou způsobit nezaměstnanost.

To nás přivádí k další hádance. Pokud měl Keynes ve svém podvědomí tento čistě negativní koncept úspor společně s pozitivním konceptem investic, proč vůbec mluví o čistě „spotřební funkci“? Nezaměstnanost, i podle jeho teorie, přece není způsobena zaostáváním pouhé spotřeby za příjmem, ale zaostáváním spotřeby *a* investic *dohromady* za příjmem. Předpokládejme, že bychom zvolili definice, podle kterých by se úspory a investice v dlouhém období a ve stavu rovnováhy navzájem rovnaly, ale v kratších přechodných obdobích by bylo možné, že nové investice zaostávají za úsporami nebo naopak investice překračují reálné úspory. Kdyby Keynes zastával tento koncept (což je ve větší části *Obecné teorie* ve skutečnosti silně implikováno navzdory Keynesovu explicitnímu popírání), pak ho mělo napadnout, že relevantní otázkou, kterou by si měl klást, není to, proč samotná spotřeba zaostává za příjmem, ale proč spotřeba a investice *dohromady* zaostávají za příjmem. Neobával by se pak rozdílu mezi příjmy a spotřebou, ale daleko užšího rozdílu mezi spotřebou plus investicemi a příjmy. Byly by to pouze *neinvestované* úspory, co by ho znepokojovalo a nikoliv úspory jako takové. Pokud by budoval své funkční rovnice na takovém konceptu, celý jeho výklad mohl být o mnoho řádů jasnější a jasněji by v něm vynikly samozřejmě i jeho chyby.

Keynesův „fundamentální psychologický zákon“, jak jsme viděli, je v rozporu se zkušeností a dostupnými statistikami. Ale i kdyby tento „zákon“ fungoval, pro celkovou zaměstnanost či nezaměstnanost by to znamenalo jen velmi málo. Zkrátka by zde jen existovala tendence (a z hlediska rozmnožování materiálního bohatství docela žádoucí tendence), aby čím dál tím menší procento pracovní síly bylo zaměstnáno při produkci spotřebního zboží a čím dál tím vyšší procento při produkci zboží vyšších řádů (kapitálového zboží).

Ve skutečnosti takzvaná „obecná teorie“ spočívá na arbitrárním rozdělení a verbálním triku. „Zaměstnanost se může zvyšovat pouze *pari passu*,“ říká Keynes (na str. 98) „se zvyšováním investic; pokud ovšem nedojde ke změně ve sklonu ke spotřebě.“ To je ale totéž jako říct, že spojené zásoby šunky a vajec se mohou zvyšovat jen tehdy, když se bude zvyšovat množství šunky; pokud zde ovšem nebude i zvyšující se počet vajec. Pokud bychom místo rozdělení na „spotřební“ a „investiční“ zboží rozdělili komodity podle počátečního písmena v názvu, dospěli bychom k následujícím Keynesiánským závěrům: Zaměstnanost se může zvyšovat pouze *pari passu* se zvyšováním nákupu komodit jejichž název začíná na A až M; pokud ovšem nedojde také ke zvýšení nákupu komodit N až Z. Brilantní revoluční objev! Nová ekonomie!

5. Strašák amortizačního fondu

Další věcí, o kterou Keynes projevuje obavy, jsou amortizační fondy. (Keynes ve skutečnosti projevuje obavy prakticky o všechno, co se děje nebo může dít ve svobodné ekonomice. Jeho dojemná důvěra v úsudek a nezaujatost vládních regulátorů je pouze druhou stranou jeho nedůvěry v soukromého podnikatele.)

„Vezměme si dům, který je obyvatelný, dokud není zbořen nebo opuštěn. Pokud se odepisuje určitá suma jeho hodnoty z ročních nájmů placených obyvateli, kterou majitel neutratí ani za údržbu, ani jí nebere jako čistý příjem dostupný pro spotřebu, toto opatření... představuje brzdu pro zaměstnanst po celou dobu životnosti domu, která je odstraněna až najednou, když je třeba dům znovu vystavět“ (str. 99).

Tudíž amortizační fondy etc. jsou schopny odejmout kupní sílu spotřebitelům dlouho před tím, než vyvstane potřeba výdaje či znovuvybudování (za kterýmžto účelem se toto opatření podniká); i.e. zmenšují současnou efektivní poptávku a zvýší jí pak až v roce, kdy k nahrazení skutečně dojde. Pokud je tento účinek zesílen „finanční opatrností,“ i.e. pokud se má za to, že je dobře „odepisovat“ původní náklady *rychleji* než se vybavení skutečně opotřebovává, kumulativní následek může být vskutku závažný“ (str. 100).

V této pasáži je naakumulováno tolik chyb, že člověk ani neví s čím by měl začít. Keynes zde motá dohromady odpisy na jedné straně a skutečné amortizační fondy na straně druhé. Odpisy jsou pouhou *účetní technikou*, obyčejnou účetní fikcí. Jejich účelem je poskytnout podnikateli jasnější informaci o tom, jestli dosahuje čistého zisku či nikoliv. Odepisované částky nemusejí nezbytně mít nějakou skutečnou podstatu. Amortizační fond je fiskální technikou která má podstatu, ale ta skoro nikdy nemá formu nevyužitě peněžní *hotovosti*. Obvykle bývá investována v dlouhodobých korporátních cenných papírech nebo alespoň v krátkodobých vládních dluhopisech. Největší procento z nich tedy existuje ve formě *investic*.

Když se korporace rozhoduje, jestli má opustit starou továrnu, prodat její vybavení do šrotu a vystavět zcela novou továrnu, její rozhodování bude pravděpodobně založeno hlavně na zvážení ziskovosti. Pokud by setrvání ve staré továrně mělo přinášet ve výhledu menší zisky než přestěhování do nové, bude to provedeno (pokud k tomu existují fondy nebo jsou ziskatelné) bez ohledu na stav odpisů v účetních knihách.

Keynesův příklad majitele domu, který odepisuje „určitou částku“ z příjmů z ročních nájmů, kterou pak ani neutratí za údržbu a ani jí nebere jako čistý příjem dostupný pro spotřebu, ale pak náhle jí celou naráz vynaloží na znovupostavení domu, je tak naprosto nerealistický, že si stěží zaslouží seriózní diskusi. Žádný majitel se špetkou rozumu si nenechává své odpisy v hotovosti po celou dobu životnosti domu. Tyhle odpisy zaprvé ani nemusí *existovat* jako hmatatelná suma. Odpisy nezačnou existovat jako hmatatelné peníze jen z toho důvodu, že jsou zaneseny do účetnictví. Po odečtu amortizace může majitel domu vykázat *ztrátu*. Pokud je ztráta tak velká, jako odpisová rezerva, pak mu nezbyla žádná hmatatelná rezerva kterou by mohl hromadit nebo investovat. Pokud je větší...

Pokud ale i připustíme, že odpisy budou existovat jako skutečný fond, majitel jej může buď utratit za svou vlastní spotřebu (nemá žádnou zákonnou *povinnost* udržovat neměnnou hodnotu svojí investice) nebo ho *investuje do něčeho jiného mimo dům* - třeba do vládních nebo korporátních cenných papírů. Nenechá si hotovost co mu neponeše úrok.

Když dáme stranou všechny předcházející námitky, stejně bude to, co udělá jednotlivý majitel domu nebo jedna korporace pro ekonomickou aktivitu v celé společnosti nevýznamné. V tomhle měřítku je důležité to, jak si počínají majitelé domů a korporace kolektivně. Domy a továrny jsou různého stáří a proto je celková

stavební činnost kontinuální a nedochází k tomu, že by se dvacet let nestavěly žádné domy či továrny a pak náhle bylo nutné postavit je znovu všechny naráz.

K čemu dochází, je to, že každý rok je vybudováno nebo nahrazeno jisté množství domů, kancelářských budov, továren, strojů, mostů a silnic. Jsou postaveny či nainstalovány bez ohledu na stav „odpisů“ hlavně kvůli výhledu na budoucí zisky. Ale i kdyby striktně závisel rok, v němž bude daná struktura nahrazena, na roku, ve kterém byla postavena, stejně by se u různých budov tyto roky lišily a období odpisů by se tak navzájem překrývala. V tomto roce by korporace A půjčila rezervy ze svého amortizačního fondu korporaci B na stavbu nové továrny. Příští rok by půjčila korporace B korporaci C a v třetím roce korporace C korporaci A. Čímž by se kruh uzavřel.

Ale Keynes svou podivnou teorii bere natolik vážně, že jí doslova připisuje odpovědnost za depresi 1929:

„Například ve Spojených státech roku 1929 vedla rapidní kapitálová expanze minulých let ke kumulativnímu nárůstu amortizačních fondů a odpisů vzhledem k továrnám, které nepotřebovaly nahrazení, a to v tak velkém měřítku a rozsahu, že bylo zapotřebí uskutečnit nové investice, jen aby absorbovaly tyto finanční prostředky; a stávalo se skoro beznadějným najít další investiční příležitosti, které by v dostatečném měřítku absorbovaly úspory, které tak bohatá komunita při plné zaměstnanosti byla schopna dávat stranou. *Tento faktor sám o sobě dostačoval ke způsobení úpadku.*“ (moje kurzíva, str. 100.)

Ačkoliv jsem měl možnost číst některá hodně bláznivá „vysvětlení“ kolapsu 1929, zůstane Keynesovým prvenstvím, že ho připsal způsobu, jakým korporace vedly svoje účetnictví! Nové investice nebo jejich nedostatek, skutečný objem fyzicky nahrazovaného vybavení v daném roce nemají nic společného s těmito účetními technikáliemi. Jsou určeny skutečnou fyzickou potřebou – či ještě spíše výhledem na budoucí zisky. Odpisy se v praxi mohou ukázat příliš velkými nebo příliš malými. Ale podnikatelé nejsou ve svých současných rozhodnutích vedeni svými očekáváními z minulosti, ale svým současným očekáváním. Pokles nových investic byl z větší části *následkem* propadu 1929, nikoliv jeho příčinou.[13]

Ale tato podivná teorie o amortizačním fondu umožnila Keynesovi opět se ponořit do svého oblíbeného sportu zesměšňování „finanční obezřetnosti“ a „zdravých financí.“ Zde se podle něj ukazuje, jakými jsou nepřáteli zaměstnanosti:

„Finanční obezřetnost bude zodpovědná za snižování agregátní poptávky a tudíž za snižování životní úrovně... Navíc, čím větší je spotřeba, na kterou jsme si našetřili dopředu, tím obtížnější je najít něco dalšího, na co bychom si šetřili dopředu a tím větší bude naše závislost na současné spotřebě jako zdroji poptávky. A čím vyšší je náš příjem, tím je bohužel větší mezera mezi našimi příjmy a spotřebou. Takže když nenajdeme nějakou novou výpomoc, tak, jak jsme viděli, neexistuje na tuto záhadu žádná odpověď. Pak zde musí být dostatečná nezaměstnanost aby nás udržela tak chudé, že naše spotřeba nebude zaostávat za našim příjmem o více než je ekvivalent fyzických zásob pro budoucí spotřebu, které se vyplatí vyprodukovat dnes“ (str. 105).

6. V kostce

Tady máme *Obecnou teorii* v kostce s jejím přehodnocením všech hodnot. Velkou ctností je spotřeba, extravagance a marnotratnost. Velkým hříchem je spoření, šetrnost, „finanční opatrnost.“ Keynesovy „záhady“ jsou ovšem záhadami v jeho vlastní fantazii a nikoliv záhady tržního ekonomického systému. Můžeme zde anticipovat jeden z hlavních bodů naší kritiky poukazem na Keynesovy hrubě naivní koncepty „spotřeby“ a „investic“ čistě jen v *kvantitativním* vyjádření, zatímco civilizované lidské bytosti se při své skutečné spotřebě a využití kapitálového vybavení starají i o kvalitu. Zajisté na zemi existují konečné hranice v *množství* spotřebovávaného jídla, oblečení, bydlení a kapitálového vybavení. Ale neexistují žádné hranice v možnostech *kvalitativního* vylepšování kapitálového vybavení, produktů a služeb, které jsou s jeho pomocí produkovány.

Pozn.:

- 1) Viz. str. 1 až 9 a 83 – 93.
- 2) A. N. Whitehead, *An Introduction to Mathematics*, (New York: Henry Holt, 1911), str. 27.
- 3) Alfred Marshall, který byl při popularizaci matematické ekonomie asi vlivnější než jakýkoliv jiný spisovatel, svou vlastní matematiku a diagramy moudře omezil pouze na poznámky pod čarou a dodatky a preferoval prezentovat svoje závěry ve verbální formě.

Při recenzi Edgeworthovy *Mathematical Psychics* v roce 1881 napsal tuto větu: „Bylo by zajímavé vidět, nakolik úspěšně se ubrání tomu, aby ho jeho matematika unesla natolik, že již nebude vnímat fakta skutečného ekonomického života.“

V předmluvě k prvnímu vydání *Principles of Economics* (1890) Marshall napsal: „Hlavním využitím matematiky v ekonomických otázkách je podle mého názoru to, že umožňuje člověku zapsat si rychle, stručně a přesně některé myšlenky pro svoje vlastní použití... Jakmile se ale začne používat příliš mnoho symbolů, je udržení si přehledu velmi pracné... Zdá se mi pochybné, že by kdokoliv trávil svůj čas užitečně při čtení dlouhých překladů ekonomických doktrín do matematiky, pokud si je nevyrobil on sám.“

Samotný Keynes ve svých životopisných esejích o Marshallovi a Edgeworthovi (*Essays in Biography*, 1933) vyjádřil hluboké pochybnosti o užitečnosti matematiky pro ekonomii. Zdá se ovšem, jako by tyto pochybnosti kompletně ztratil při sebevědomém troušení rovnic skrze *Obecnou teorii*.

Nejnekompromisnější „klasický“ úrok na použití matematiky v ekonomii je v *The Character and Logical Method of Political Economy* od J. E. Cairnese. V současnosti lze kritiku matematické metody v ekonomii nalézt v *Human Action* (str. 347-354 a na různých místech) od Ludwiga von Misesa. Debata o omezení „Matematické metody v ekonomii“ od George Stiglera je ve *Five Lectures on Economic Problems*, 1949.

- 4) *A Guide to Keynes*, str. 27.
- 5) *A Guide to Keynes*, str. 78.

- 6) Alespoň v té formě, jak byly původně vysloveny. Statistické výsledky mohou samozřejmě vést k zavádění podmínek do teorie, které pak teorii dostupným statistikám přizpůsobí. Ovšem ekonomické statistiky se vždy nezbytně týkají *komplexních fenoménů* minulosti a nelze jimi ani verifikovat ani falsifikovat jakékoliv tvrzení ve stejném smyslu, v jakém je takový důkaz či falsifikace připisována například experimentům ve fyzice nebo v medicíně.
- 7) Srov. Hansenův příspěvek do *The New Economic* (ed. Seymour E. Harris, Alfred Knopf, 1952): „Mým přesvědčením už mnoho let je, že největším příspěvkem Keynesovy *Obecné teorie* bylo jasné a specifické formulování spotřební funkce. Toto je epochální příspěvek k nástrojům ekonomické analýzy“ (str. 135).

Na podporu mých argumentů viz. Milton Friedman, *A Theory of the Consumption Function*, (New York: Národní úřad ekonomického výzkumu, str. 1957). Zde je ukázka z výtahu Národního úřadu ekonomického výzkumu z Friedmanova textu: „Friedmanovo vysvětlení změn ve spotřebě se primárně odvíjí od očekávání spotřebitelů ohledně jejich příjmu... Tato očekávání jsou přirozeně ovlivněna minulou zkušeností. Obecně řečeno současná spotřeba koreluje s očekávaným příjmem v současných letech... Ale Friedmanova analýza nás vede k tomu, abychom se dívali do budoucnosti a nikoliv nazpět... Dále jeho analýza zdůrazňuje ideu, že spotřebitelé berou do úvahy nejen své očekávané budoucí příjmy, ale také očekávané ceny a dostupnost spotřebního zboží, když se rozhodují, jakou část z příjmu utratí... Je evidentní, že Friedman opouští koncept spotřebitele jako mechanického převodníku mezi současným příjmem a spotřebou, jak byl představen Keynesem v roce 1936... Friedman se vrací ke starší teorii spotřebitelského chování, v níž jsou přítomny spotřebitelovy plány a rozhodování, které jsou ovlivňovány budoucím výhledem stejně jako současností a minulostí, a jeho vysvětlení je konzistentní s tím, co se ekonomové dozvěděli o spotřebitelském chování za poslední století.“

- 8) Viz. Alvin H. Hansen, *A Guide to Keynes*, str. 67-85.
- 9) U. S. Government Printing Office.
- 10) *A Guide to Keynes*, str. 75.
- 11) *Ibid.*, str. 75.
- 12) *A Guide to Keynes*, str. 85.
- 13) Analýza příčin propadu roku 1929 by vydala na řadu samostatných knih. Čtenář, který se o toto téma zajímá, může nahlédnout do: B. M. Anderson, *Economic and the Public Welfare*, (New York: Van Nostrand, 1946); Lionel Robbins, *The Great Depression*, (New York: Macmillan, 1934); Charles Rist, *Défense de l'Or* (Paříž: Recueil Sirey, 1953), Philip Cortney, *The Economic Munich*, „The 1929 Lesson,“ (New York: Philosophical Library, 1949).

Kapitola X

„SKLON KE SPOTŘEBĚ“ II

1. Důvody k neutracení

Po první kapitole o osmnácti stranách „Sklon ke spotřebě: I. Objektivní faktory,“ nám Keynes nabízí kapitolu o pouhých pěti stranách „Sklon ke spotřebě: II. Subjektivní faktory.“ Začíná prohlášením: „Obecně existuje osm hlavních motivů nebo cílů subjektivního charakteru, které vedou jednotlivce k tomu, aby se zdrželi utracení svých příjmů“ (str. 107). Tento výčet si zde odcitujeme celý:

- i. Vytvořit si rezervy proti nepředvídaným událostem;
- ii. Zajistit se pro předvídatelný budoucí vztah mezi příjmy a potřebami jednotlivce či jeho rodiny který je odlišný od současného jako například ve stáří, vzdělání dětí nebo zajištění závislých členů rodiny;
- iii. Těšit se z úroku a zhodnocení, i.e. preferovat větší reálnou spotřebu později než menší spotřebu v současnosti;
- iv. Těšit se z postupně rostoucích výdajů, jelikož toto uspokojuje společný instinkt čekat v budoucnosti postupně se zvyšující životní standard spíše než naopak, i když schopnost užívat si ho může klesat;
- v. Těšit se z pocitu nezávislosti a moci podnikat věci, ačkoliv bez jasné představy o záměrech nebo konkrétním jednání;
- vi. Zajistit si *masse de manœuvre* pro provádění spekulativních obchodních záměrů;
- vii. Zanechat po sobě majetek;
- viii. Uspokojovat čistou lakomost, i.e. Nerozumné, ale trvalé zábrany proti výdajům jako takovým (str. 107-108).

Ačkoliv na této konkrétní klasifikaci osobních motivů k úsporám není nic zásadně špatného, není na ní ani nic zásadně průlomového či názorného. Kdyby chtěl člověk být v některých případech tak specifický jako Keynes, tak by mohl vytvořit seznam o osmdesáti osmi položkách.

Udivující je ovšem to, že v tomto seznamu není explicitně zmíněn ten nejdůležitější důvod, proč se jednotlivci někdy zdrží výdajů, který se vztahuje k ekonomickému cyklu. Tím je očekávání, že ceny budou klesat, nebo že budou i nadále klesat; a že pokud kupující ještě nějakou dobu počkají, tak dostanou to, co chtějí, laciněji.

Dalo by se sice argumentovat, že toto je zahrnuté v Keynesově šestém důvodu. Ale stejně by se dalo i říct, že všechny důvody by mohly být shrnuty pod jediný široce popsáný motiv – vytvořit si rezervy pro budoucí požadavky či příležitosti, ať už jsou jisté, pravděpodobné nebo jen možné.

Jinými slovy motivem je zajistit se jak na jistoty tak nejistoty budoucnosti – od nákupu zítřejší večeře nebo zaplacení nájmu příští měsíc po využití spekulativní příležitosti nebo zabezpečení rodiny pro případ smrti. Takové věci jako čistá lakomost, zdůrazňovaná Keynesem, mohou být v praktické analýze celkem bezpečně vypuštěny – za prvé, protože jen relativně málo lidí k něčemu takovému projevuje

sklony a za druhé, protože relativní velikost dopadů takového jednání se pravděpodobně meziročně moc neliší.

Když už tu mluvíme o úsporách, je ještě jedna důležitá záležitost, kterou Keynes nikde nezmiňuje. Úspory lidí umožňují zavádět oklikovější metody produkce, takže se výrobní kapacity zvyšují a zvyšují se tím i budoucí příjmy (vyjádřené tokem zboží a služeb). Pravda, tohle dělají lidé v roli „výrobců“ podnikatelů a vedoucích korporací spíše než „spotřebitelů“; a Keynes zde uvádí pouze seznam motivů, které vedou „jednotlivce“ (uvažované pouze jako spotřebitele) „ke zdržení se utrácení svých příjmů.“

Vynecháním tohoto produktivního motivu ale vynechává ty nejdůležitější důsledky, kvůli kterým je spoření tak zásadní pro celkový ekonomický růst a tak prospěšné společnosti jako celku. Kdybychom redukovali klasifikaci motivu ke spoření na dva nejzákladnější, tak bychom řekli, že to jsou (1) zajistit si rezervy pro budoucí potřeby z části současného příjmu (čisté úspory); a (2) umožnit oklikové metody výroby (kapitálové úspory) a tak zvyšovat budoucí příjem. Keynes projevuje téměř totální slepotu k tomuto druhému motivu a z ní pak plyne jeho podivný předsudek proti spoření.

Tento Keynesův předsudek se projevuje, navzdory Keynesově snaze vypadat nezaujatě, i v celkem banálních maličkostech.

„Těchto osm motivů můžeme nazvat motivy obezřetnosti, předvídavosti, kalkulace, pokroku, nezávislosti, podnikavosti, pýchy a lakomosti. Můžeme také vytvořit odpovídající seznam motivů pro spotřebu jako je požitek, velkorysost, okázalost, štedrost, krátkozrakost a extravagance“ (str. 108).

Může vypadat jako malicherné šfourání na to upozorňovat, ale zatímco Keynes vyjmenovává osm motivů pro spoření včetně pýchy a lakomosti, uvádí pouze šest motivů pro utrácení. Přitom by mohl velmi lehce seznam zaokrouhlit, kdyby k motivům pro utrácení dodal ještě nezodpovědnost a marnotratnost.

Keynes doplňuje seznam motivů pro individuální spoření ještě seznamem čtyř motivů pro institucionální šetření (které provádějí vlády nebo obchodní korporace). Tyto čtyři motivy jsou shrnuty pod názvy podnikavost, likvidita, zlepšení a finanční prozíravost. S těmito motivy zachází Keynes úsečně a pohrdavě a poznamenává, že je téměř jisté, že jsou nadměrné.

2. *Obavy z šetrnosti*

V druhé části kapitoly o subjektivních faktorech ve sklonu ke spotřebě Keynes detailněji vysvětluje důvody pro svoje obavy ze šetrnosti. My ale raději začneme od jeho závěru než od jeho důvodů:

„Čím ctnostnějšími jsme, čím odhodlaněji šetříme, čím jsme tvrdohlavěji ortodoxnějšími v našich národních i osobních finančních záležitostech, tím více naše příjmy poklesnou když úrokové sazby vzrostou relativně k mezní efektivitě kapitálu. Tvrdohlavé šetření může přinést pouze trest bez odměny. Jelikož výsledky jsou nevyhnutelné“ (str. 111).

Keynes zde mluví o úrokových mírách a anticipuje tak jeden ze svých pozdějších argumentů, který detailněji probereme v dalších kapitolách. Jelikož tento argument hraje v jeho teorii i doporučeních pro ekonomickou politiku tak důležitou roli, krátký komentář na tomto místě bude žádoucí.

„Vliv změn v úrokových mírách na množství, které bude skutečně uspořeno, má prvořadý význam, ale *funguje v opačném směru*, než jak se obvykle předpokládá. Protože když vidina vyšších budoucích příjmů z vyšších úrokových měr má za účinek snížení sklonu ke spotřebě, tak si můžeme být jistí, že zvýšení úrokových sazeb sníží objem skutečně realizovaných úspor. Agregátní úspory jsou totiž určeny agregátními investicemi; vzestup úrokových měr (pokud není doprovázen odpovídající změnou v poptávkové křivce po investicích) povede ke snížení množství investic; tudíž vzestup úrokových měr musí mít za následek snížení příjmů na úroveň, na které jsou úspory sníženy ve stejném rozsahu jako investice (str. 110). [Keynes pokračuje dále k závěru že] úspory a utrácení poklesnou“ (str. 111).

Je úžasné, kolik chyb a převrácených kauzalit dokáže Keynes nakupit v tak malém prostoru a kolik chyb je, stejně jako v sadě ruských matrošek, ukryto uvnitř dalších chyb.

Růst úrokové míry, argumentuje Keynes, nepovede ke *zvýšení* objemu úspor ale ke *snížení*. Proč? Protože ačkoliv vyšší úrokové míry mohou podpořit šetření, odrazují od půjčování si. Pravda. Totéž lze říci nejen o ceně půjčitelných fondů ale o jakékoliv jiné ceně. Vyšší cena jakékoliv komodity sníží poptávané množství pokud nebude poptávka také vyšší. Ale může to být přesně z toho důvodu, že se poptávka po komoditě zvýšila, že se zvýšila i její cena. Tudíž vyšší cena nezpůsobí snížení poptávaného množství přesně z toho důvodu, že je to zvýšení poptávky, co vedlo ke zvýšení ceny.

Tytéž důvody lze aplikovat i na úrokové míry, což je jiný název pro cenu půjčitelných fondů. Vzestup nebo pokles ceny na každém konkurenčním trhu je něčím *způsoben*. Když není cena arbitrárně úředně stanovována bez ohledu na nabídku a poptávku, je její změna způsobena právě změnou v nabídce či poptávce. Pokud byl vzestup úrokových měr způsoben růstem „poptávkové křivky po investicích“ (což Keynes mimochodem ve své závorce připouští jako možné), je vzestup úrokových měr prostým přízpůsobením vyšší poptávce a nezpůsobí, že bude požadováno méně půjčitelných fondů než před tím. A jelikož tento vzestup úrokových měr může podpořit lidi, aby šetřili a půjčovali, je přesně tím, co je zapotřebí k vytvoření více půjčitelných fondů, které by uspokojily zvýšenou poptávku.

Ve výše citovaném odstavci je dobře patrný Keynesův omyl (táhnoucí se celou *Obecnou teorií*), že zvažuje dopad pohybu úrokových sazeb pouze na dlužníky a nikoliv na věřitele; účinek mzdových sazeb pouze na příjmy pracovníků a nikoliv na náklady podnikatelů. Je to tato záměrná slepota k dvoustrannosti každé transakce – tato koncentrace na podněty k půjčování si a zanedbávání podnětů k poskytování půjček, k podnětům působícím na kupujícího a nikoliv na prodávajícího, na spotřebitele a nikoliv na výrobce, jeho ohromný povyk kolem sklonu ke spotřebě zatímco sklon k práci je považován za daný či je docela zapomenut – tato jednooká vize, z níž se zrodila keynesiánská „revoluce.“

Přirozené důsledky filosofie keynesiánské ekonomiky dobře zobrazil Patrick Barrington ve své básni v *Punchi*:^[1]

I Want to be a Consumer

„And what do you mean to be?“
The kind old Bishop said
As he took the boy on his ample knee
And patted his curly head.
„We should all of us choose a calling
To help Society's plan;
Then what do you mean to be, may boy,
When you grow to be a man?“

„I want to be a Consumer,“
The bright-haired lad replied
As he gazed upon the Bishop's face
In innocence open-eyed.
„I've never had aims of a selfish sort,
For that, as I know, is wrong.
I want to be a Consumer, Sir,
And help the world along.

„I want to be a Consumer
And work both night and day,
For that is the thing that's needed most,
I've heard Economists say,
I won't just be a Producer,
Like Bobby and James and John;
I want to be a Consumer, Sir,
And help the nation on.“

„But what do you want to be?“
The Bishop said again,
„For we all of us have to work,“ said he,
„As must, I think, be plain
Are you thinking of studying medicine
Or taking Bar exam?“
„Why, no!“ the bright-haired lad replied
As helped himself to jam.

„I want to be a Consumer
And live in a useful way;
For that is the thing that's needed most,
I've heard Economists say.
There are too many people working

And too many things are made.
I want to be a Consumer, Sir,
And help to further Trade.

„I want to be a Consumer
And do my duty well;
For that is the thing that's needed most,
I've heard Economists tell.
I've made up my mind," the lad was heard,
As he lit a cigar, to say;
„I want to be a Consumer, Sir,
And I want to begin today.“

Pozn.:

1) Vydání 25. duben 1934. Přetištěno se svolením *Punche*, Londýn.

Kapitola XI

„MULTIPLIKÁTOR“

1. Jeho zázračnost

Nyní se dostáváme k podivnému konceptu „multiplikátoru,“ okolo kterého někteří Keynesiánci natropili více povyky než okolo čehokoliv jiného v Keynesiánském systému. Kolem tohoto konceptu se také rozvinula celá rozsáhlá literatura.

Pohledme nejprve na to, co tímto termínem myslel Keynes.

„Za daných okolností lze zjistit určitý poměr mezi příjmy a investicemi, kterému budeme říkat *Multiplikátor*. Ten při určitém zjednodušení funguje i mezi celkovou zaměstnaností a zaměstnaností získanou přímo při investicích... Tento další krok je integrální součástí naší teorie zaměstnanosti, jelikož nám udává přesný vztah, při daném sklonu ke spotřebě, mezi agregátní zaměstnaností a příjmem a mírou investic“ (str. 113).

Keynes přičítá zásluhu za uvedení multiplikátoru do ekonomické teorie v roce 1931 R. F. Kahnovi. Ovšem Kahn přišel s „multiplikátorem zaměstnanosti“ kdežto Keynes s „investičním multiplikátorem“ (str. 115).

Čtenář si vzpomene, že průměrný sklon ke spotřebě je „funkční vztah ... mezi ... danou úrovní příjmů vyjádřenou v mzdových jednotkách a ... výdaji za spotřebu z této úrovně příjmů“ (str. 90). Takže „když C_w je množství spotřeby a Y_w je příjem (obojí vyjádřeno v mzdových jednotkách) ΔC_w má tentýž význam jako ΔY_w ale menší velikost i.e. $\Delta C_w / \Delta Y_w$ je kladné a menší než jedna“ (str. 96).

Toto znamená zkrátka jen tolik, že když budou ze tří jednotek příjmu dvě využity na spotřebu, tak bude „sklon ke spotřebě“ $2/3$.

V 10. kapitole a na straně 115 Keynes postupuje ke konceptu „mezního sklonu ke spotřebě.“ Ovšem definuje ho úplně stejným matematickým výrazem jako před tím to, čemu nyní říká „průměrný sklon ke spotřebě,“ tedy $\Delta C_w / \Delta Y_w$ (str. 115). Mezní sklon ke spotřebě je vztah mezi *zvýšením* spotřeby a *zvýšením* „reálného příjmu,“ když příjem komunity roste.

Čtenář by si asi na první pohled nepředstavoval, že průměrný sklon ke spotřebě nebo mezní sklon ke spotřebě může mít tak důležitou roli při vysvětlování *ekonomického cyklu* nebo *rozsahu nezaměstnanosti*. Keynes zatím zkrátka jen říká, že z daného příjmu bude určitá část vynaložena na spotřebu a určitá část bude uspořena.

Ekonomové vždy poukazovali na to, že čím větší část národního příjmu je ušetřena a investována, tím rychlejší, za jinak stejných okolností, bude růst produktivity a tím rychleji bude růst i úroveň příjmů v celé společnosti. Ovšem jaký významný objev týkající se fluktuace v obchodních aktivitách a zaměstnanosti by se dal vydedukovat z truismu, že lidé ze svého příjmu něco ušetří a něco utratí, to je obtížné si představit.

Přesto si Keynes myslí, že v tomto truismu našel jeden magický výsledek. Mezní sklon ke spotřebě „má podstatný význam, protože nám říká, jak by další zvýšení

výstupu *mělo být* [sic! moje kurzíva] rozděleno mezi spotřebu a investice“ (str. 115). A z tohoto Keynes odvozuje svůj kouzelný „investiční multiplikátor,“ *k*. „Říká nám, že když dojde ke zvýšení agregátních investic, příjem vzroste *k* krát nárůst investic“ (str. 115).

Pokusme se to, co má Keynes na mysli, přeložit do normální mluvy. Na další straně vysvětluje: „Z toho tudíž plyne, že pokud je spotřební psychologie nějaké komunity taková, že se rozhodne spotřebovat např. devět desetin ze zvýšení příjmu, pak je multiplikátor *k* 10; a celková zaměstnanost zapříčiněná např. zvětšenými veřejnými pracemi bude desetinásobná oproti primární zaměstnanosti kterou poskytnou veřejné práce samy o sobě“ (str. 116-117).

Keynes tedy mimo jiné říká to, že čím více komunita ze svého příjmu utratí a čím méně uspoří, tím rychleji její reálný příjem poroste! Pokud tedy komunita neutratí nic ze svého zvýšeného příjmu, ale všechen si uspoří, tak veřejné práce poskytnou jen tolik dodatečných pracovních míst, kolik vytvoří samy o sobě a to bude vše. Pokud by ale komunita utratila *všechen* dodatečný příjem z veřejných prací, pak by byl multiplikátor *nekonečno*. [1] To by znamenalo, že jen malý výdaj na veřejné práce by nás mohl přesunout do rajske zahrady neomezeného bohatství pro všechny za předpokladu, že by komunita nebyla zkažena přítomností šetřílků.

Keynes nikterak neváhá s přijetím takových dedukcí, ale dělá to se zvláštní výhradou. „Pokud by se na druhé straně [komunita] snažila spotřebovat všechen zvýšený příjem, tak by neexistoval žádný stabilní bod a *ceny by neomezeně narostly*“ (str. 117, moje kurzíva). Jak by se to ale s cenami mohlo stát? „Sklon ke spotřebě“ a „multiplikátor,“ jak jsme byli až dosud ujišťováni, fungují se „mzdovými jednotkami,“ o kterých Keynes tvrdí, že znamenají „reálné“ a nikoliv peněžní vyjádření. Jak to, že jsme se nedoslechli něco o účinku multiplikátoru na ceny, dokud jsme nedošli k nekonečné multiplikaci? To nás vede k další zvláštnosti Keynesiánské ekonomiky (se kterou budeme ještě mít tu čest později), což je předpoklad, že zvýšení ekonomické aktivity a zaměstnanosti nemá žádný dopad na ceny dokud není dosaženo „plné zaměstnanosti“ – a teprve pak se všechno stane naráz. Teprve poté dochází k „opravdové inflaci.“

Je ovšem pravdou, že implikace vlastní logiky vyděsila Keynesa a keynesiánce alespoň trošičku. Jejich multiplikátor je zkrátka příliš dobrý na to, aby byl pravdou. Navíc, když jsou jejich recepty vyzkoušeny a multiplikátor nějakou záhadou neprovádí svoji multiplikaci, tak se jim velmi hodí nějaké alibi. To jim poskytuje doktrína „úniků.“

„Mezi nejvýznamější z těchto úniků patří tyto: (1) část navýšeného příjmu je použita na zaplacení dluhů; (2) část je ušetřena ve formě nečinných bankovních depozit; (3) část je investována do cenných papírů zakoupených od lidí, kteří pak peníze patřičně neutratí; (4) část je utracená za zboží z dovozu a tudíž nepomůže domácí zaměstnanosti; (5) část nákupů je uspokojena z nadměrných zásob spotřebního zboží, které nemusí být nahrazováno. Z důvodů těchto a obdobných úniků se proces obnovy zaměstnanosti po nějaké době vyčerpá.“ [2]

2. Není fixní či předvídatelný

Již jsme si řekli, že kolem „multiplikátoru“ se rozvinula celá rozsáhlá literatura.[3] Dnes existuje už několik odlišných konceptů: „logická“ teorie multiplikátoru, která nepředpokládá žádné časové prodlevy; „procesně-analytický“ koncept, který předpokládá časové prodlevy; „komparativně-statistická“ analýza a tak dále. Velké množství intelektuální kapacity bylo využito na matematický rozvoj těchto teorií. Ale čtenář, který si přeje ušetřit čas, než se bude probírat obrovským množstvím monografií a článků, si napřed položí několik základních otázek: Jaký je vlastně důvod předpokládat, že taková věc jako „multiplikátor“ vůbec existuje? Nebo že je determinován „sklonem ke spotřebě“? Nebo že celá tahle věc není jen bezcennou hračkou, která až podezřele připomíná obdobné záležitosti vynalézané dříve monetárními mašínami?

Ve skutečnosti je na „multiplikátoru“ tolik chyb, že člověk ani neví, odkud by měl začít.

Zkusme se nejprve podívat na pravděpodobný původ tohoto konceptu. Pokud je příjem komunity z *definice* roven tomu co spotřebuje plus tomu co investuje a pokud komunita investuje jednu desetinu, tak její celkový příjem musí být desetkrát vyšší než její investice. Pokud utratí devatenáct dvacetin na spotřebu a jednu dvacetinu na investice, tak její příjem musí být dvacetkrát vyšší než investice. Pokud utratí devětadevadesát setin na spotřebu, tak její příjem musí být stonásobek jejích investic. A tak dále *ad infinitum*. Toto je pravda zkrátka proto, že jde jen o jiný způsob jak říci stejnou věc. Tomu by rozuměl i obyčejný člověk z ulice. Předpokládejme ale, že máme před sebou důvtipného muže vyškoleného v matematice. Ten uvidí, že při daném podílu příjmu jdoucího na investice příjem sám o sobě může být matematicky popsán jako „funkce“ tohoto podílu. Pokud budou investice desetinou příjmu, bude příjem desetinásobkem investic etc. Pak v nějakém podivném skoku bude tento „funkční“ a čistě formální či terminologický vztah zaměněn s *kauzálním* vztahem. Kauzální vztah pak bude postaven na hlavu a vynoří se úžasný závěr, že čím větší část příjmu je utracena, tím více se menší díl z příjmu jdoucí na investice „multiplikuje“ aby vytvořil celkový příjem!

Připouštím, že něco takového zní dost fantasticky, ale nedokáži si nijak jinak vysvětlit, jak mohl Keynes dospět k závěru, že by takový úžasný *kauzální* matematický vztah mohl existovat. Podívejme se však ještě na jiná pozorování a poznámky, které mohly zavdat příčinu ke vzniku hypotézy, že existuje taková věc jako multiplikátor.

Když doznívá deprese a začíná ekonomické oživení, tak zvýšené výdaje v jakémkoliv směru, ať už na investice nebo na spotřebu, jsou zdánlivým spouštěčem dalších výdajů které umocňují prvotní impuls. Wesley C. Mitchell popsal tento proces v knize vydané v roce 1913 takto:

„Viditelným činitelem, který pozvedl obchod ze stavu letargie, byla často nějaká příznivá událost... Ale... tyto příznivé události nemají větší význam než že urychlí již započatý proces obchodního znovuoživení... Mezi zásadní události v období těžkých časů patří: snížení primárních i dodatečných nákladů na výrobu, likvidace obchodních dluhů, nízké úrokové sazby, bankovní pozice, která přeje zvýšení půjček a zvyšující se poptávka mezi investory do korporátních cenných papírů...“

Jakmile započne, tak se obnovená aktivita rychle šíří skrz naskrz celou ekonomikou. I když první impuls k expanzi může být ostře ohraničen na jediné průmyslové odvětví nebo lokalitu, její účinek na omezeném poli stimuluje aktivitu i jinde.

Toto rozšiřování aktivity postupuje po dotykových liniích mezi jednotlivými podniky... Jedna linie vede k podnikům poskytujícím suroviny a dodatečné služby. Další vedou k řetězci podniků, které zacházejí se zvýšeným výstupem komodit...

Rozčirování aktivity není omezeno pouze striktně na tyto linie. Postupuje také šířením optimistické nálady v kalkulacích osob zabývajících se aktivním řízením podniků nebo poskytováním půjček...

Většině lidí se pozvedá nálada když se ocitnou uprostřed optimistické společnosti. Tudíž radostný výhled na budoucí obchodní výsledky se může šířit a přeměnit se ve skutečnou epidemii optimismu...

Jak se postupně šíří, tato epidemie sama o sobě napomáhá ke vzniku podmínek, které jí ospravedlňují i zintenzivňují..." [4]

Ti, kteří se dlouho pohybují ve světě obchodu a financí v tomhle pravděpodobně poznají celkem dobrý a realistický popis toho, co se děje v období ekonomického znovuoživení. Je ovšem zřejmé, že se *nejedná o čistě mechanický proces*, předurčený nějakým „fundamentálním psychologickým zákonem“ nebo fixním „multiplikátorem.“

Je pravdou, že někteří spotřebitelé začnou utrácet více, protože dostávají více od někoho dalšího (například ve mzdách při znovuzaměstnání po období nečinnosti). Toto utrácení nově nabytých peněz má pro obnovu obchodní aktivity *akcelerační* účinky. Ovšem jen v případě, že obnova *již byla iniciována* před „kompenzačním“ vládním utrácením a to lidmi, kteří konečně přestali být pesimističtí ohledně obchodních výhledů a nabyli přesvědčení, že ceny již nemohou klesnout hlouběji, a že nastal čas k nakupování.

Někteří z těchto iniciátorů jsou podnikatelé, kteří se rozhodnou znovuzásobit se surovinami a znovu přijmout některé pracovníky. K tomuto účelu si buď vypůjčí od bank, nebo jednoduše reaktivují své zůstatky, kterým poměrně dlouho dovolili zůstat v relativní nečinnosti. Někteří z lidí iniciujících oživení jsou spotřebiteli – a nemusí to být jen ti, kteří se dostali k novým či zvýšeným příjmům, ale i ti, kteří došli k názoru, že jejich pracovní místo je konec konců v bezpečí nebo že nedostanou auto nebo dům nijak levněji, pokud budou čekat déle, ba dokonce by mohli zaplatit více. Optimismus pak plodí nové příjmy které po utracení plodí zase další příjmy a tak dále.

Optimismus, příjmy, spotřeba a investice se navzájem ovlivňují a navyšují. *Ale mezi těmito prvky neexistuje žádný předvídatelný čistě mechanický nebo matematicky vyjádřitelný vztah!*

„Příjem,“ „spotřeba“ a „investice“ mohou být měřitelné kvantity (v peněžním, nikoliv v „reálném“ vyjádření); ale stav obchodního sentimentu, individuální a složená očekávání pánů A, B, C, ... N, *nejsou* měřitelné kvantity a nedají se vložit do žádných smysluplných matematických rovnic. Pokud optimismus již existuje, tak nějaký „malý“ výdaj může odstartovat (nebo to alespoň tak může vypadat) vlnu nových výdajů a nabírání nových zaměstnanců. Pokud je ale sentiment v komunitě stále v zásadě pesimistický, pokud jsou některé ceny nebo mzdy nebo úrokové míry stále obecně považovány za příliš vysoké a lidé čekají s utrácením, až se zlevní, tak „nový“ výdaj může skončit jako kompletní plýtvání aniž by měl jakýkoliv očekávaný

stimulační efekt. Proto celý koncept fixního či předvídatelného „multiplikátoru“ není k žádnému užitku.[5]

3. Opět „úspory“ a „investice“

Keynes nedodává žádné přesvědčivé deduktivní důvody pro jakékoliv ze svých hlavních tvrzení či „zákonů“. Ani to nekompenzuje nabídkou statistických důkazů, nebo nějakých prima facie statistických předpokladů v jejich prospěch. Místo toho nám neustále dává něco jako je toto: „Nemělo by být obtížné sestavit tabulku mezních sklonů ke spotřebě v každé fázi ekonomického cyklu ze statistik (pokud by byly dostupné) agregátních příjmů a agregátních investic. V současnosti ovšem naše statistiky nejsou dostatečně přesné.“ (moje kurzíva, str. 127.)

Člověk by očekával, že si Keynes počká, dokud nebudou statistiky shromážděny, než nám poví, co v nich nalezneme. Zdá se ovšem, že nějaká statistická čísla už byla zkompileována Simonem Kuznetsem; a ačkoliv jsou „velmi nejistá,“ Keynes je překvapen tím, co ukazují. „Pokud bereme jednotlivé roky izolovaně, výsledky vypadají velmi divoce. Pokud je ale seskupíme do párů, tak se zdá, že multiplikátor byl méně než 3 a pravděpodobně celkem stabilně okolo 2,5“ (str. 128).

Člověk by opět čekal, že mu Keynes ukáže, jak se k těmto číslům dostal, z jakých roků vycházel, etc., ale ničeho takového se nedočká. Dozví se pouze, že mezní sklon ke spotřebě vykázaný těmito čísly – 60 až 70 procent – ačkoliv „docela možný v období boomu“ je „překvapivý a dle mého úsudku nepravděpodobný v době krize.“ Jinými slovy pokud statistika neodpovídá Keynesovým předpokladům, tak je to statistika a ne tyto předpoklady, co musí být jako podezřelé odmrštěno. Když fakta nepodporují teorii, tím hůře pro fakta. Znovu a znovu Keynes prosazuje svůj názor ryzími tvrzeními *ex cathedra*. Evidentní úspěch této jeho strategie lze vysvětlit pouze povolností a manipulovatelností akademického mínění.

Celý koncept multiplikátoru spočívá na předpokladu již existující nezaměstnanosti. To je samozřejmě obvyklý tichý předpoklad všech Keynesových teorií, protože jeho přesvědčením je, že vysoká nezaměstnanost je „obvyklý“ stav, zatímco „plná zaměstnanost“ (i když je definovaná tak, že připouští „frikční“ nezaměstnanost) je „zvláštní“ situací. Toto tvrzení se ovšem neobtěžuje nijak dokazovat.[6] Dále totiž vychází z předpokladu, že může existovat a i vskutku běžně existuje „rovnováha s nezaměstnaností.“ Toto, jak jsme viděli, je *contradictio in adiecto*. Ačkoliv Keynesův „multiplikátor“ a další koncepty předpokládají existující nezaměstnanost, Keynes nikdy korektně neřekne, jaké jsou důvody této nezaměstnanosti. Tyto důvody vždy zahrnují nějakou nerovnováhu, nějakou chybu ve vztahu cen k mzdám, úrokovým mírám, nebo jiným nákladům.

Nemůžeme se bavit o žádném „multiplikátoru“ mimo diskusi o vztahu těchto chyb a nepřizpůsobení. Pokud jsou některé mzdy nadměrně vysoké ve vztahu k některým cenám a nedojde k žádnému specifickému dobrovolnému přizpůsobení, pak malé množství vládních výdajů může být zcela bezvýznamné pro obnovu zaměstnanosti v dotyčných průmyslových odvětvích. Vládní utrácení může být natolik velké (a financované tak inflačním způsobem), že zvýší „celkovou cenovou úroveň“ natolik, aby to zvýšilo zaměstnanost. Ale i tak by se zaměstnanosti dalo snadněji dosáhnout přizpůsobením cen a mezd než dalším vládním utrácením.

Ve skutečnosti, pokud je nezaměstnanost způsobena příliš vysokými mzdovými sazbami, vládní inflační utrácení může jen podpořit odbory v dalších mzdových požadavcích a tak vládní utrácení nemusí mít na nezaměstnanost očekávaný efekt, ale účinek přesně opačný.

Další problém s Keynesovým „multiplikátorem“ spočívá v tom, že jasně a konzistentně nerozlišuje mezi „reálným“ příjmem (či příjmem měřeným na nějakém konstantním spotřebním koši – dolarech s konstantní kupní silou) a *peněžním* příjmem. Pravda, je zde tvrzeno, že multiplikátor většinou pracuje se „mzdovými jednotkami.“ Ale jak jsme již viděli (str. 64), Keynes definoval svojí „mzdovou jednotku“ tak, že ve skutečnosti není velikostí zaměstnanosti, ale množstvím peněz, které dostávají zaměstnaní pracovníci. Jeho „mzdová jednotka“ tedy není „reálnou“ jednotkou, ale peněžní jednotkou.

A Keynesův „multiplikátor“ bez upozornění přeskakuje mezi „reálným“ vyjádřením a peněžním vyjádřením. Tyto skoky jsou flagrantní na stranách 116 a 117. Zde je nám řečeno, že když je sklon ke spotřebě 9/10:

„pak je multiplikátor k 10; a celková zaměstnanost zapříčiněná např. zvětšenými veřejnými pracemi bude desetinásobná oproti primární zaměstnanosti kterou poskytnou veřejné práce samy o sobě... Pouze pokud komunita udrží svou spotřebu nezměněnou navzdory *růstu zaměstnanosti a tudíž i reálného příjmu*, omezí se zvýšení *zaměstnanosti* na primární *zaměstnanost* poskytnutou veřejnými pracemi.“ [moje kurzíva]

Tuto pasáž ovšem okamžitě následuje věta: „Pokud by se na druhé straně snažila spotřebovat všechnen zvýšený příjem, tak by neexistoval žádný stabilní bod a *ceny by neomezeně narostly.*“

Zopakoval bych ještě jednou svou otázku: Jak jsme se od zvýšení *reálného příjmu* dostali k cenám? To nás přivádí ke zvláštnosti Keynesiánského systému, o které již byla řeč (každá chyba v něm vyplývá z předchozí chyby). Tím je teorie, že když existuje nezaměstnanost a z nějakého důvodu se zvýší poptávka, efektem bude *pouze* zvýšení zaměstnanosti a objemu prodaného zboží a *nikdy* zvýšení cen a mezd dokud nebude dosaženo plné zaměstnanosti! Teprve pak (jakoby za předpokladu, že zaměstnanost již nelze dále zvyšovat) „ceny neomezeně narostou.“ Ani ekonomická teorie, dějinná zkušenost nebo jakékoliv dostupné statistiky nepodporují toto keynesiánské tvrzení. Jeho analýzu ale posuneme na později.

Jednou z chyb v „multiplikátoru“, která by také samotná měla stačit k jeho naprosté diskreditaci je předpoklad, že ta část příjmu komunity, která není „spotřebována“ je naprosto celá *hromaděna*; že *žádná* část tohoto nespotebovaného příjmu není investována.

Stručně řečeno, „sklon ke spotřebě“ je určující pro „multiplikátor“ jen za předpokladu, že *co není utraceno za spotřebu není utraceno vůbec za nic jiného!* Pokud je sklon ke spotřebě 7/10 nebo 8/10 nebo 9/10, nebo cokoliv menšího než 10/10, ekonomický stroj se bude sám od sebe zpomalovat a zasekávat. Musí být neustále doplňována „mezera“ zbylá po „úsporách“ a zaplnění této mezery „investicemi“ je schopný poskytnout jen *deus ex machina* – stát se svými „vypůjčenými výdaji.“ Tyto předpoklady nejsou jen chybné, jsou i v příkrém rozporu s předchozími Keynesovými definicemi „úspor“ a „investic“ v *Obecné teorii*.

Vždyť Keynes sám nás v kapitole 6 ujišťuje: „Úspory a investice byly definovány tak, že jsou si nezbytně rovny a pro komunitu jako celek pouze různými aspekty téže věci“ (str.74). Také nám řekl, že „Převládající domněnka, že úspory a investice, vzato v jejich úzkém smyslu, se mohou navzájem lišit, je, jak myslím, vysvětlitelná optickým klamem“ (str. 81). Dále se vysmíval „módnímu názoru, že mohou existovat úspory bez investic nebo investice bez skutečných úspor“ (str.83).

Přesto „multiplikátor“ daný „sklonem ke spotřebě“ závisí přesně na této „optické iluzi“ a „módním názoru.“ Závisí na předpokladu, že *mohou existovat „úspory“ bez „investic“ a „investice“ bez „úspor.“*

S čím se zde potýkáme je částečně otázka faktická a částečně otázka definic. Pokud si „úspory“ definujeme tak, aby zahrnovaly jak zboží, tak peníze a stejně tak i investice (zboží je v obou případech měřeno v současných peněžních cenách), pak úspory a investice jsou si vždycky rovny a ve skutečnosti to jsou jen dvě různá jména pro tu samou věc. Za těchto definic mohou být termíny „úspory“ a „investice“ volně zaměňovány v jakémkoliv kontextu bez změny smyslu. Nebo je lze oba nahradit společným termínem „nespotřebovaný výstup.“

Když si ovšem definujeme „úspory“ výlučně jako *peníze*, a pokud zároveň definujeme „investice“ výlučně jako *kapitálové zboží* (ať už vyjádřené „reálně“ nebo v peněžních cenách), tak se samozřejmě budou často objevovat diskrepance mezi „úsporami“ a investicemi“.

Zde má onen „módní názor“ svůj význam. Jelikož když jsou investice (podle těchto definic) vyšší než „skutečné“ úspory, musí docházet k inflaci; a když jsou „skutečné“ úspory vyšší než „investice“ (podle těchto definic) tak musí docházet k deflaci. Ve skutečnosti pouze za předpokladu, že „investice bez úspor“ znamenají *vytvoření* nových peněz a úvěrů a „úspory bez investic“ znamenají, že část z dříve existujících peněz a úvěrů byla stažena nebo *zničena*, tak je diskrepance mezi úsporami a investicemi možná. S konstantní peněžní zásobou by si úspory a investice byly i podle těchto druhých definic rovny. (A to samozřejmě v každém okamžiku a za všech okolností, protože schování peněz do matrace je zde bráno jako „investice do držení peněžní hotovosti.“)

Ale Keynesův „sklon ke spotřebě“ a „multiplikátor“ by byly nesmyslné pokud by používal termíny „úspory“ a „investice“ tak, jak si je definoval v *Obecné teorii*. Ve skutečnosti implicitně vychází ze zavržených definic ve svém *Pojednání o penězích* a předpokládá, že mohou existovat úspory bez investic a investice bez úspor.

A tento předpoklad zastává v extrémním stupni kterému neodpovídá nic, co známe z reálného světa. Jelikož jeho „sklon k úsporám“ závisí, kvůli svému údajnému deflačnímu účinku, na tichém předpokladu, že *žádná* část těchto úspor nebude investována, jeho kouzelný „multiplikátor“ k tomu, aby fungoval, potřebuje, aby jeho nové investice byly uskutečněny bez úspor. Ve skutečnosti matematika multiplikátoru je zmatena, pokud příjemci tohoto nového příjmu, který tato investice má údajně vytvořit, udělají něco jiného, než že tento příjem celý utratí za spotřebu. Pokud z něho část „ušetří“, tak se multiplikátor sníží. Pokud sami část „investují“, tak se multiplikátor zvýší. Přesto se tento multiplikátor tváří jako exaktní matematická rovnice a je jako takový používán jako základ politických rozhodnutí a vědeckých predikcí!

4. „Investice“ znamenají vládní utrácení

Podrobné zkoumání odhalí ještě další zvláštnost termínu „multiplikátor.“ „Investice“ prý „multiplikují“ zaměstnanost a příjem. Ale objem investic jako takový se jeví být naprosto irelevantní pro matematiku multiplikátoru nebo logiku, na které spočívá.

Ve spojení s multiplikátorem (a i jinde) to, čemu Keynes říká „investice“, neznamená nic jiného než *dodatečné vládní utrácení za jakýmkoliv účelem*. Keynes nevykazuje ani ten nejmenší zájem o to, co má být účelem jakékoliv skutečné investice, tedy zvýšení produktivity, jak kvantitativní tak kvalitativní, či snížení nákladů na budoucí produkci. Jediné, co ho zajímá, je dodatečné utrácení, které má vytvořit jeho multiplikační efekt. „Investice“ jsou tedy vládním utrácením a je absolutně jedno za co, pokud je toto utrácení provozováno na dluh a znamená vytvoření dodatečných peněz.

Tato idea není nikde *explicitně* vyslovena, ale je neustále implikována. „Vypůjčené výdaje,“ prohlašuje (str. 128), dokonce i když jsou „vyplýtvány, stejně ve výsledku komunitu obohatí. A pak vysvětluje v poznámce: „Je často příhodné používat termín „vypůjčené výdaje“ (loan-expenditures) jak k popisu veřejných investic financovaných půjčkami od jednotlivců, tak dalších současných veřejných výdajů, které jsou takto financovány... Tudiž „vypůjčené výdaje“ jsou vhodným výrazem pro čisté *půjčky* veřejných autorit podniknuté z jakéhokoliv důvodu, ať už kvůli kapitálovému účtu nebo kvůli *rozpočtovému deficitu*.“ (moje kurzíva)

Co je tedy nezbytné pro nastartování „multiplikačního“ efektu, pokud nazveme věci pravým jménem, nejsou „investice“, ale inflace.

Skutečné „investice“ jsou pro multiplikátor irelevantní. Uveďme si příklad. Rozdělme si zboží, za které komunita utrácí svůj příjem, na zboží, jehož názvy začínají písmeny A až W a na zbytek začínající písmeny X, Y, Z. Výzkumem zjistíme, že komunita utratí za první skupinu zboží pouze 11/12 z příjmu. Aby se dalo všechno do pořádku, tak musíme utratit zbývající dvanáctinu příjmu za zboží X, Y, Z. Pro efekt multiplikátoru nehraje žádnou roli, jestli se zboží A-W a X, Y, Z skládá z kapitálového nebo spotřebního zboží nebo z kombinace obou. Slovo „investice“ se zde užívá pouze v pickwikiánském či keynesovském smyslu. A výhodou „vypůjčených výdajů“ pak není to, že se jedná o investice uskutečněné z minulých úspor, ale že zahrnují *natištění více peněz*.

V této knize již máme dost práce s popisem omylů, které učinil Keynes sám, abychom zacházeli do dalších odvozených omylů, které učinili jeho následovníci. Z tohoto důvodu zde nebudu analyzovat „multiplikátor zahraničního obchodu,“ který ke všem chybám tradičního „multiplikátoru“ přidává ještě hrubý merkantilistický pohled na účinky dovozu a vývozu na národní prosperitu.

Zbývající dvě kritické poznámky k „multiplikátoru“ jsou ovšem dost zásadní. Za prvé i když přijmeme všechny Keynesovy zvláštní předpoklady, není nikde vysvětleno, proč by měl být multiplikátor vlastně převrácenou hodnotou sklonu k úsporám. Když je mezní sklon ke spotřebě 9/10, tak je nám řečeno, že multiplikátor je 10. Proč? Jak?

Již jsme se snažili uhodnout (str. 139) jak mohl Keynes dospět ke svým omračujícím tvrzením. Vezměme si imaginární příklad. Ruritánie je keynesiánskou

zemí, jejíž národní příjem je 10 miliard a spotřeba pouze 9 miliard. Tudíž její sklon ke spotřebě je 9/10. Jelikož ovšem nějakým způsobem zvládne „ušetřit“ 10 procent z příjmu aniž by cokoliv z těchto 10 procent do čehokoliv „investovala,“ je v ní nezaměstnanost 10 procent. Pak keynesiánská vláda na záchranu situace nemusí utratit celou 1 miliardu, ale postačí pouze 100 milionů. Jelikož „multiplikátor“ je 10 (protože to tak Keynes napsal do své matematické rovnice), těchto 100 milionů vydaných za přímé zaměstnání se nějak samo namultiplikuje na 1 miliardu nového zaměstnání na „zaplnění mezery“ a hle! plné zaměstnanosti je dosaženo.

(Kdybychom to vyjádřili jako zaměstnanost, tak bychom to mohli říci takto. Ruritánie má 10 milionů práce schopného obyvatelstva. Když je její sklon ke spotřebě 9/10, práci má jen 9 milionů lidí. Pak je nezbytné dodatečně utratit dost na to, aby se přímo zaměstnalo 100 000 lidí a jejich útraty pak zajistí dodatečné zaměstnání celému 1 milionu.)

Otázka, kterou tady kladu, jednoduše zní, proč by takový vztah mezi mezním sklonem ke spotřebě a multiplikátorem měl vůbec existovat? Vyplývá snad nevyhnutelně z nějaké matematické dedukce? Jestli ano, tak mě její kauzální nevyhnutelnost nějak uniká. Má to být empirické zobecnění z historické a současné skutečnosti? Proč potom ale Keynes nenabízí ani náznak jakéhokoliv statistického průzkumu, ze kterého by něco takového plynulo nebo který by jeho tvrzení verifikoval?

Již jsme viděli, že *investice*, striktně řečeno, jsou pro „multiplikátor“ irelevantní – že jakákoliv dodatečná útrata za cokoliv přinese podle jeho logiky stejné výsledky. Ukázali jsme si to na příkladu s komoditami rozdělenými podle počátečního písmena v názvu. Ale je možné i další *reductio ad absurdum*. Existuje ještě mocnější multiplikátor a na půdě keynesiánské logiky proti němu nelze mít námitek. Nechť je Y příjem celé komunity. Nechť je R *vaším* (čtenářovým) osobním příjmem. Nechť V je součtem příjmů všech ostatních. Pak můžeme zjistit, že V je zcela stabilní funkcí Y ; zatímco váš osobní příjem je tou volatelnou a nejistou částí v celkovém příjmu komunity. Můžeme to vyjádřit těmito rovnicemi:

$$Y = V + R$$

$$V = 0,99999999 Y$$

$$\text{Pak } Y = 0,99999999 Y + R$$

$$0,00000001 Y = R$$

$$Y = 10\,000\,000 R$$

Tudíž, jak můžeme vidět, váš osobní multiplikátor je daleko mocnější než investiční multiplikátor. K vyléčení deprese a nezaměstnanosti je tudíž třeba pouze toho, aby vláda natiskla jisté množství dolarů a předala je *vám*. Každý vámi utrácený nový dolar se zmnoží desetmilionkrát a o tuto sumu vzroste i národní příjem.[7]

Poslední kritická poznámka k multiplikátoru je tak základní, že téměř činí celé předešlé pojednání zbytečným. Ta zní, že celý multiplikátor a všechna nezaměstnanost, kterou má léčit, spočívá na tichém předpokladu, že ceny a mzdy jsou konstantní. Jakmile připustíme, že ceny a mzdy se mohou měnit a že se budou měnit v odpověď na tržní síly, celý Keynesiánský systém se zhroutl jako domeček

z karet. Jelikož i kdybychom přijali všechny předchozí Keynesovy nerealistické předpoklady (například ten, že lidé, kteří ušetří čtvrtinu ze svého peněžního příjmu, si jednoduše zastrkají peníze do matrace a do ničeho je neinvestují), pružné ceny a mzdy by zkrátka znamenaly, že by se ceny snížily a dřívější objem prodeje by byl obnoven při těchto nižších cenách a „plná zaměstnanost“ by pokračovala při nižších mzdách. A kdyby se peníze z pod matrací vynořily, bylo by to jednoduše ekvivalentem zvýšení peněžní zásoby a peněžní ceny a mzdy by opět vzrostly.

Netvrdím zde, že ceny a mzdy ve skutečnosti jsou dokonale pružné. Ale evidentně nejsou ani zcela nepružné a konstantní. A v rozsahu, v jakém jsou nepružné, je to především z důvodů provádění těch politik, které trvají na zaměstnávání pouze za podmínek vyšších než tržních mezd a tedy přesně z důvodů oné ekonomické ignorance a zmatků v obchodních a politických kruzích, za které jsou Keynesovy teorie do značné míry odpovědné.

Ale tomuto tématu se budeme ještě věnovat důkladně později.

5. Paradoxy a pyramidy

V části VI desáté kapitoly se Keynes pouští do jedné ze svých nezodpovědných satir, které se táhnou celou *Obecnou teorií* stejně jako celým jeho dílem. Jelikož tyto satiry spočívají na očividně mylných předpokladech a Keynes je píše ve více či méně odlehčeném tónu, můžeme vypadat, že postrádáme smysl pro humor, pokud se je budeme „seriózně“ snažit vyvracet. Je to přibližně totéž, jako snažit se „vyvracet“ paradoxy G. K. Chestertona nebo epigramy Oscara Wilda. Ale tyto malé satiry jsou tou nejčtivější, velmi pravděpodobně nejčtenější a také nejsnáze pochopitelnou částí Keynesova díla. Jsou citovány mnoha laiky se souhlasným úsměvem a pomrkáváním. Takže bude lépe, když jim věnujeme jistou míru seriózní pozornosti.

Keynes zde opět vychází z předpokladu existence „nedobrovolné nezaměstnanosti“ aniž by vysvětlil, jak k ní došlo. Zároveň předpokládá, že jediným způsobem jejího vyléčení jsou „vypůjčené výdaje“ – bez ohledu na co jsou vynaloženy. „Stavění pyramid, zemětřesení a dokonce i války mohou sloužit ke zvětšení bohatství, pokud vzdělání našich státníků v principech klasické ekonomie stojí v cestě něčemu lepšímu“ (str. 129). (Pokud by naši státníci byli *skutečně* vzděláni v principech klasické ekonomie, tak by ovšem rozuměli tomu, že nezaměstnanost je obvykle výsledkem trvání odborářů na nadměrných mzdových mírách nebo nějaké obdobné nerovnováhy mezi náklady a cenami.)

Jeden z nejpozoruhodnějších odstavců v této části se nachází v poznámce na straně 128, kterou jsem již citoval (str. 148) a kterou budu citovat znovu s odlišným zdůrazněním kurzívou: „Je často příhodné používat termín „vypůjčené výdaje“ (loan-expenditures) jak k popisu *veřejných* investic financovaných půjčkami od jednotlivců tak dalších současných *veřejných* výdajů, které jsou takto financovány... Tudíž „vypůjčené výdaje“ jsou vhodným výrazem pro čisté *půjčky veřejných* autorit podniknuté z jakéhokoliv důvodu, ať už kvůli kapitálovému účtu nebo kvůli *rozpočtovému deficitu*.“ Toto vysvětluje, co má ve skutečnosti Keynes na mysli, když mluví o „investicích“ multiplikovaných v jeho rovnicích. Nejde o investice v tradičním nebo slovníkovém smyslu. Jde o jakékoliv *vládní* utrácení, za předpokladu, že je podnikané s vypůjčenými penězi či je financováno inflací.

Keynes pak pokračuje tím, co evidentně považuje za zničující satiru na zlato a těžbu zlata. „Těžba zlata,“ říká nám, „která nejenže nezvyšuje reálné bohatství světa, ale je i nepříjemnou prací, je pro ortodoxní ekonomy tou nejpříjemnější metodou vytváření zaměstnanosti. Kdyby ministerstvo financí naplnilo staré láhve bankovkami, zakopalo je ve vhodné hloubce ve vytěženém uhelném dole, který by po okraj naplnilo městským odpadem a nechalo na soukromém podnikání podle prověřeného principu *laissez-faire* jejich vykopání... nemusela by již existovat žádná nezaměstnanost“ (str. 129).

Tato věta nám říká daleko více o předsudcích a zmatcích v Keynesově mysli než o zlatě, těžbě zlata, principech soukromého podnikání nebo účelu zaměstnanosti. Samozřejmě by nebylo vůbec potřeba, aby soukromí podnikatelé vykopávali bankovky. Ministerstvo financí by jednoduše mohlo vytisknout další s náklady pouze na inkoust a papír. Ovšem existuje jeden maličký rozdíl mezi vykopáváním zlata a vykopáváním papírových peněz, který Keynes zapomněl zmínit. Zlato si udržuje svoji vysokou hodnotu už celá staletí a nejen, když bylo mezinárodním měnovým standardem, ale i poté, co bylo „sesazeno z trůnu,“ zatímco papírové peníze, jakoby téměř podle univerzálního zákona, svoji hodnotu ztrácejí až k bezcennosti.

(Práce Franze Picka z roku 1957 o znehodnocení padesáti šesti různých papírových měn ukázala, že během devíti let od ledna 1948 do prosince 1956 americký dolar, ke kterému je zdánlivě připoutáno tolik jiných měn, ztratil 15% kupní síly, britská libra šterlingů ztratila 34%, francouzský frank 52% a papírové peníze v Chile, Paraguayi, Bolívii a Koreji mezi 93 až 99%.)

Důvodem tohoto rozdílu je fakt, že množství zlata, které se dá se ziskem těžit a zpracovávat závisí z větší míry na přírodních podmínkách mimo lidskou kontrolu, zatímco množství tištěných bankovek, které by byly podle Keynesova plánu zakopávány a vykopávány, závisí jen na zvůli politiků a „monetárních autorit“ u moci.

Keynes zachází ve svém výsměchu těžení zlata ještě dále. Říká nám, že „má tu největší hodnotu a důležitost pro civilizaci,“ protože „těžba zlata je jedinou záminkou pro kopání děr do země, která má podporu bankéřů a rozumných finančníků“ (str. 130). Skutečně jedinou? Člověka napadají také ropné vrty, vodní studny, kanály, metro, železniční tunely, základy pro budovy, lomy, uhelné doly, doly na zinek, měď, olovo, stříbro... Ale byla by škoda kazit rétoriku našeho vznešeného lorda.

Keynesovo fixní přesvědčení se podobá přesvědčení kněží a filosofů ve středověku. Zlato je pro něj absolutně bezcenné a „sterilní.“ „Starověký Egypt měl dvojí štěstí, kterému bezpochyby vděčil za svoje pohádkové bohatství,“ píše, „v tom, že se věnoval *dvěma* aktivitám. Stavbě pyramid a hledání drahých kovů. Ovoce těchto aktivit nemohlo sloužit lidským potřebám tím, že by bylo spotřebováno a nesnižovalo tak hojnost“ (str. 131).

Keynes si nemyslí, že by zlato mělo hodnotu, protože *on* nedokáže porozumět zdroji této hodnoty. Fakt, že téměř všichni lidé si v průběhu věků zlata vysoce cenili v jeho očích znamená pouze to, že téměř všichni lidé byli nevyčísitelně hloupí. Možná ovšem hloupostí trpí spíše kritici zlata. Je samozřejmě pravdou, jak tito kritici tak často zmiňují, že se zlata nenajíte ani se jím nezahřejete. Ekvivalentní tvrzení je,

že se nenajíte cihel a nepostavíte si dům z koláčů. Každá komodita je zkrátka vhodná pro určité specifické využití, žádná nemůže univerzálně uspokojit všechny lidské potřeby a zlato evidentně slouží jako prostředek směny daleko uspokojivěji než chleba nebo uhlí. A v roli uchovatele hodnoty je, jak vidíme, daleko lepší než papírové peníze vydávané podle politických tlaků a byrokratické zvěle.

Pozn.:

- 1) Viz. Alvin H. Hansen, *A Guide to Keynes*, str. 95.
- 2) Alvin H. Hansen, *A Guide to Keynes*, str. 89-90.
- 3) Analýzu a množství odkazů lze nalézt v Gottfried Haberler, *Prosperity and Depression*, (Ženeva: Liga národů, 1941), str. 455-479.
- 4) Ačkoliv toto se původně objevilo v knize *Business Cycles*, vydané roku 1913, Část III byla vydána samostatně v roce 1941 pod titulem *Business Cycles and Their Causes* (Los Angeles: University of California Press). Výňatek je ze str. 1-5.
- 5) Srov. Benjamin M. Anderson, *Economics and the Public Welfare*, str. 397: „Bonusy vyplácené vojákům a vojenským veteránům administrativou pana Hoovera neměly na celkovou obchodní atmosféru žádný dopad. Na druhé straně bonusy vyplácené vojákům za pana Roosevelta v roce 1936, v době, kdy byla křivka obchodní aktivity rostoucí, na první pohled zintenzivnily tento pohyb.“
- 6) „Nakolik jsem seznámen s historickými fakty, nezaměstnanost v rozsahu závažného sociálního problému nebyla nikdy obvyklým stavem věcí a v každém známém případě, kdy taková situace nastala, před ní existovalo dlouhé období relativně plné zaměstnanosti, která byla opět obnovena, jakmile období krize skončilo. Ale otázka, jak vlastně k nezaměstnanosti dochází, je z této knihy [*Obecné teorie*] vyloučena v odhodlání ukázat, že nezaměstnanost je „normálním“ jevem charakteristickým pro tržní ekonomiku ve stavu rovnováhy.“ Frank H. Knight, *Canadian Journal of Economic and Political Science*, únor 1937, str. 106.
- 7) Za tento příklad vděčím připravované knize Murraye N. Rothbarda.

Kapitola XII

„MEZNÍ EFEKTIVITA KAPITÁLU“

1. Nejasné termíny

Měli jsem již dost příležitostí poznat nejasnosti, nekonzistence a rozpory v *Obecné teorii*, ale v jedenácté kapitole „Mezní efektivita kapitálu“ dosahují ještě vyšší úrovně než v kapitolách předešlých.

Uvidíme, že Keynes v průběhu svého psaní používá frázi „mezní efektivita kapitálu“ v tolika různých významech, že je nemožné si v nich udržet přehled. Začneme od jeho formální definice:

„Vztah mezi očekávaným výnosem kapitálového aktiva a jeho nabídkovou cenou či náklady na nahrazení, i. e. vztah mezi očekávaným výnosem jedné další jednotky tohoto typu kapitálu a náklady na vyprodukování této jednotky nám dávají *mezní efektivitu kapitálu* tohoto typu. Ještě přesněji, já definuji *mezní efektivitu kapitálu* jako rovnou té úrokové míře, při které je současná hodnota série ročních plateb daných výnosy očekávanými od kapitálového aktiva během jeho životnosti rovna jeho nabídkové ceně. [Moje kurzíva v této větě.] To nám dává mezní efektivitu konkrétních druhů kapitálových aktiv. Nejvyšší z těchto mezních efektivit lze pokládat za mezní efektivitu kapitálu obecně.

Čtenář by si měl povšimnout, že mezní efektivita kapitálu je zde definována jako *očekávaný výnos* a *současná nabídková cena* kapitálového aktiva. Závisí na očekávané míře návratnosti peněz pokud by byly investovány do nově vytvořeného aktiva...“ (str. 135-136).

Keynes pak pokračuje a říká nám, že můžeme vytvořit „křivku“ mezní efektivity kapitálu kterou můžeme alternativně nazvat i křivkou investiční poptávky, a že „míra investic bude tlačena do bodu na křivce investiční poptávky, kde bude obecná mezní efektivita kapitálu rovná tržní úrokové míře“ (str. 136-137).

Keynes si poté klade otázku, jak je jeho vlastní definice v souladu s běžně užívanými slovy. „*Mezní produktivita* či *výnos* či *efektivita* či *užitek* z kapitálu jsou obvyklé termíny které všichni běžně užíváme“ (str. 137). (Proč si tedy z nich vybral ten nejuvážnější?)

„Při procházení ekonomické literatury není snadné [píše Keynes] nalézt jasnou definici toho co těmito termíny ekonomové obvykle mají na mysli. Existují minimálně tři nejasnosti.

Zprv je zde nejasnost toho, jestli se zabýváme zvýšením fyzické produktivity za jednotku času díky využití více fyzických jednotek kapitálu, nebo zvýšením hodnoty díky využití více hodnotových jednotek kapitálu. To první přináší problémy týkající se definice fyzické jednotky kapitálu, které, jak myslím, jsou neřešitelné a zbytečné. Je samozřejmě možné říci, že deset pracovníků vypěstuje na daném území více pšenice pokud k tomu mohou využít jisté dodatečné stroje. Neznám ale žádný způsob jak toto redukovat na jasný aritmetický poměr který by v sobě neobsahoval hodnoty“ (str. 138).

Toto je beze sporu pravdou. Je ale podivné, že tato kritika pochází od tvůrce „mzdové jednotky.“ Podle vlastních Keynesových definic, jak jsme viděli, jsou

mzdové jednotky měřeny úměrně odměně. Nejsou to tedy „reálné“ jednotky či jednotky „zaměstnanosti,“ ale jednotky peněžní hodnoty. Pokud by si při popisu příkladu z předcházejícího odstavce vzpoměl na to, že je také možné, aby řekneme pět schopných pracovníku vypěstovalo v dané oblasti stejně pšenice jako deset neschopných, tak by také viděl, že neexistuje žádný jasný způsob měření „mzdové jednotky“ který by neobsahoval peněžní hodnoty. Proč je Keynes o tolik bystřejší v odhalování nejasností u druhých než v odhalování těch vlastních?

2. V úrokových mírách je zabudováno očekávání

Dostáváme se nyní k tomu, co Keynes pravděpodobně pokládá za svůj obzvlášť významný příspěvek:

„Nakonec zde máme rozlišení, jehož zanedbávání bylo hlavní příčinou mnoha zmatků a nedorozumění, mezi zvýšením hodnoty dosažitelném použitím dodatečného kapitálu v *existující* situaci a sérií zvýšení, které očekáváme že dostaneme *během celé životnosti* dodatečného kapitálového aktiva... To v sobě zahrnuje otázku pozice očekávání v ekonomické teorii (str. 138).

[A opět:] Ten nejvýznamější z omylů ohledně smyslu a významu mezní efektivity kapitálu spočívá na nepochopení, že závisí na očekávaném výnosu kapitálu a nikoliv pouze na jeho současném výnosu“ (str. 141).

Jedna ze základních Keynesových chyb v jeho pojednání o vztahu mezní efektivity kapitálu[1] k úrokovým mírách je jeho neschopnost či neochota připustit, že současné *úrokové míry* jsou determinovány *také* z velké části očekáváním ohledně budoucnosti. Srovnání je analogické s tím, podle čeho se hodnotí akciový podíl nebo dluhopis. Když je dlouhodobá úroková míra 4 procenta, dluhopis s vysokým ratingem vynášející \$4 ročně se bude prodávat za \$100. V tentýž okamžik se akcie vyplácející roční dividendu \$5 mohou také prodávat za \$100. Neprodávají se za víc protože výplata dividend v příštích letech je méně jistá než výplata úroku z dluhopisu a je náchylnější k fluktuacím. Ale akcie z nichž se vyplácí dividendy \$3 v tomto roce se také mohou prodávat za \$100, protože názory lidí na trhu jsou takové, že věří, že tyto akcie budou pravděpodobně brzy vyplácet dividendy větší. Současné ceny jak dividendy vyplácejících (či nevyplácejících) akcií tak úrok nesoucích dluhopisů jsou dány očekáváním ohledně budoucnosti. Když jsou úrokové sazby 4 procenta, tak se některé dluhopisy vynášející \$4 ročně budou prodávat pod \$100 a budou tak vynášet řekneme 5 nebo 51/2 procenta ze své kapitálové hodnoty, protože jsou rizikovější než dluhopisy s nejvyšším ratingem.

(V předcházejícím odstavci jsem použil frázi „úroková míra.“ To je v souladu s praxí Keynesa a mnoha dalších ekonomů, kteří někdy píší o úrokové míře a někdy o „komplexu úrokových měr.“ „Úroková míra“ je obvykle jednodušším a vhodnějším termínem a konceptem za předpokladu, že mu není špatně porozuměno – tedy že není zapomenuta jeho zjednodušená povaha. Když používám tento termín, tak by se mělo mít za to, že myslím něco jako „současný průměrný roční výnos dluhopisů s ratingem AAA a splatností dvacet a více let.“ I tak je většinou bezpečnější explicitně říci, jestli člověk mluví o „krátkodobé“ nebo „dlouhodobé“ úrokové míře – ačkoliv i zde každý z těchto termínů pokrývá celý komplex

úrokových měr a hranice oddělující „krátkodobé“ a „dlouhodobé“ je arbitrární – „krátkodobé“ může někdy znamenat pět a méně let do data splatnosti a někdy rok nebo méně.)

Protože Keynes (obvykle) neuznává, že úroková míra se stejně jako „mezní efektivita kapitálu“ řídí očekáváním, pouští se do neospravedlnitelné kritiky jiných spisovatelů a staví svou vlastní chybnou teorii. „Očekávání poklesu hodnoty peněz stimuluje investice,“ prohlašuje, „a tudíž i zaměstnanost obecně, protože způsobuje nárůst křivky mezní efektivity kapitálu, i. e. poptávkové křivky po investicích; a očekávání nárůstu hodnoty peněz působí depresi, protože snižuje křivku mezní efektivity kapitálu“ (str. 141-142). Takže inflace a hlavně hrozba budoucí inflace je dobrá, protože stimuluje investice a zaměstnanost.

A protože to koliduje s touto teorií, Keynes kritizuje Irvinga Fishera za jeho „rozdílení mezi peněžní úrokovou mírou a reálnou úrokovou mírou kdy se druhá rovná první po opravě změn v hodnotě peněz“ (str. 142).

„Je obtížné vyznat se ve smyslu této teorie jak byla vyslovena [tvrdí Keynes], protože není jasné, jestli změna hodnoty peněz je nebo není pokládána za předvídanou. Není úniku před dilematem, že pokud není předvídaná, tak nebude mít žádný vliv na současné události; zatímco pokud je předvídaná, tak se ceny existujícího zboží dopředu přizpůsobí tak, že výhody držení peněz a výhody držení zboží se opět vyrovnají a pro držitele peněz bude příliš pozdě získat nebo tratit na změně úrokových měr, což vyruší očekávané změny během období půjčky v hodnotě půjčených peněz“ (str. 142).

Na prvním místě je neomluvitelné, že Keynes píše o Fisherově formulaci jeho teorie, že „není jasné, jestli změna hodnoty peněz je nebo není pokládána za předvídanou.“ Tohle Irving Fisher rozlišuje zcela jasně, například v *The Theory of Interest* (1930, str. 37): „Vliv takových změn v kupní síle peněz na peněžní úrokové sazby se bude lišit podle toho, jestli tyto změny jsou nebo nejsou *předvídané*.“ Kurzíva je zde Fisherova původní. A tuto větu následují odstavce zcela jednoznačně vysvětlující, v čem se tyto případy budou lišit.

Navíc není příliš obtížné uniknout z Keynesova „dilematu.“ Nejnázornější je poukázat na nepopíratelný a opakovaný fakt, že v pozdějších fázích hyperinflace, kdy je její další pokračování obecně očekáváno, úrokové míry začnou prudce růst. To se stalo například při velké inflaci v Německu v roce 1923:

„V první fázi inflace měly úrokové míry v Německu tendenci růst, jako je tomu vždy v dobách znehodnocování měny. Ale po dlouhou dobu byl nárůst úrokových měr nižší než byla rychlost poklesu měny. Teprve po nějaké době se staly úrokové míry citlivějšími na vliv inflace. Jak se inflace stále zrychlovala, prémium za věřitelovo riziko muselo narůstat také, až v posledních stádiích inflace dosáhlo extrémních výšek. Na začátku listopadu 1923 byl úrok za „peníze ihned“ až 30 procent za den!“[2]

Tato situace se opakuje prakticky vždy v pokročilých fázích inflace. Například dnes, kdy píšu tyto řádky, probíhá závažná inflace v Chile a komerční úrokové sazby [podle Mezinárodních finančních statistik (červen, 1957), vydávané Mezinárodním měnovým fondem] vzrostly ze 7,84 procent v roce 1937 na 13,95 procent v roce 1956.[3]

S tímtož fenoménem se můžeme setkat i v samotné Anglii a to ironicky z větší části díky politice levných peněz, jejímž byl Keynes takovým zastáncem. V červnu 1957 byly 2½ procentní státní dluhopisy vydané v roce 1946 k dostání za polovinu původní nákupní ceny. A zatímco se dluhopisy v Británii propadaly a prodávaly se jen s velkým diskontem, ceny akcií byly vyhnány na úroveň, kde, navzdory obsaženému riziku, byl jejich výnos pro investory v mnoha případech podstatně menší než to, co se dalo získat na prvotřídních dluhopisech. Jak jeden z předních Londýnských investičních domů vysvětlil:

„Hlavní příčinou potíží je postupující plíživá inflace... Pokud se libra v minulém desetiletí znehodnocovala průměrným tempem 4¾ procenta za rok, jakýkoliv dluhopis či jiná investice slibující v daném období menší zhodnocení má ve skutečnosti negativní výnos a měla by být zrušena. Zvýšený zájem o akcie vyplývá z toho, že dividendy se počítají z každoročních zisků a pravděpodobně tedy udrží v budoucnosti snáze krok s inflací než pevně úročené dluhopisy.“[4]

Obdobný vývoj nastal ve Spojených státech v červenci 1957 a opět v létě a na podzim roku 1958.

3. *Efekt očekávané inflace*

Nyní se podívejme na teoretické vysvětlení. Je pravdou, že v období inflace a když je pokračování inflace široce očekáváno, ceny zboží rostou díky tomuto očekávání. *Ale ceny různého zboží rostou různým způsobem, který je dán podstatou tohoto zboží a podstatou jeho trhu.* Například rychle se kazící potraviny nebudou mít ve své ceně zahrnutou očekávanou peněžní inflaci příštích let, protože musí být zkonsumovány už v tomto roce. Stejná logika platí pro současné služby všech druhů. Zboží s dvouletou životností může ve své ceně reflektovat inflaci méně než trvanlivé zboží s pětiletou životností a to zase méně, než zboží s ještě delší životností. To samozřejmě neznámá, že budoucí očekávaná inflace se do současných cen promítne přímo úměrně k životnosti konkrétních druhů zboží; ale ta je jedním z důležitých faktorů. Zde nám postačí poukázat na to, že očekávaná budoucí inflace bude promítnuta různě do současných cen různého zboží.

Když tedy budou ostatní podmínky takové, že by přinesly reálnou úrokovou míru řekněme 4 procenta, ale věřitelé budou obecně očekávat, že v příštím roce bude průměrná cenová hladina (obsahující jak trvanlivé zboží tak zboží podléhající zkáze v těch poměrech, ve kterých je chtějí spotřebovat) o 3 procenta vyšší než je v současnosti (pro stejný „mix“ zboží), tak si řeknou o 7 procent, aby dosáhli reálný zisk 4 procenta. A dlužníci zaplatí těchto 7 procent pokud očekávají, že *využijí vypůjčené fondy k získání trvanlivého zboží či uskutečnění investic, které se zhodnotí ještě o více procent za rok.* (Či porostou o více než je tato míra v řadě let odpovídající době trvání půjčky.)

Keynes neustále chybuje, protože chronicky přemýšlí v rámci průměrů a agregátů, které zakrývají přesně ty kauzální vztahy, které se snaží studovat. Toto agregátní myšlení je pravým opakem ekonomické analýzy. To, že je z velké části díky Keynesovu vlivu v současnosti tak rozšířené, je závažným úpadkem ekonomického myšlení.

Keynes dokonce tvrdí, že úroková míra *nemůže* vzrůst za podmínek, které předpokládá, protože kdyby vzrostla, tak by tím zkazila jeho teorii o „stimulujícím“ účinku očekávané budoucí inflace:

„Stimulující účinek očekávání vyšších cen je oprávněný nikoliv díky vzestupu úrokových měr (to by byl paradoxní způsob stimulace – nakolik úrokové míry vzrostou, natolik je stimulující účinek v tomto rozsahu potlačen), ale díky nárůstu mezní efektivity dané akcie nebo kapitálu. Kdyby úrokové míry vzrostly *pari passu* s mezní efektivitou kapitálu, nedošlo by k žádnému stimulujícímu účinku od očekávaného vzestupu cen. Stimulace výstupu závisí na tom, aby mezní efektivita dané akcie nebo kapitálu vzrostla *relativně* k úrokové míře.“ (kurzíva původní, str. 143.)

Keynesovo přiznání je zde docela správné. „Kdyby úrokové míry vzrostly *pari passu* s mezní efektivitou kapitálu, nedošlo by k žádnému stimulujícímu účinku od očekávaného vzestupu cen.“ Jaký má ale Keynes důvod předpokládat, že přesně k tomu nedojde? Tento důvod spočívá v jeho předchozím předpokladu, že do „mezní efektivity kapitálu“ je zabudováno očekávání, ale do úrokové míry nikoliv. Mezní efektivita kapitálu na Keynesův rozkaz vstoupila do říše „dynamické“ ekonomiky, kdežto úroková míra zůstala ve sféře statické ekonomiky.

Pro takový předpoklad není žádný důvod. Nekoresponduje ani se zkušeností ekonomického života. Pokud je v mezní efektivitě kapitálu zabudováno očekávání, tak v úrokové míře také. Předpokládat opak znamená předpokládat, že podnikatelé jsou ovlivněni očekáváním, ale věřitelé nejsou. Nebo že podnikatelé jako celek umí předvídat vzestup cen, kdežto jejich věřitelé jako celek to neumí. Nebo že věřitelé jsou zkrátka hloupější a neví to, co ví jejich dlužníci. Pokud si dlužníci půjčují více, protože očekávají vyšší nárůst cen komodit, tak jinými slovy očekávají, že věřitelům splatí ve znehodnocených dolarech. A podle Keynesese věřitelé si to úplně klidně nechají líbit a nebudou požadovat vyšší úrokové prémium jako pojistku před znehodnocením měny, ve které jim jejich půjčky budou splaceny. Dokonce ani nebudou chtít vyšší úrokové sazby, když se poptávka po vypůjčitelných fondech zvýší. Krátce řečeno, keynesiánský předpoklad, že mezní efektivita kapitálu je ovlivněna očekáváním, ale úroková míra nikoliv, spočívá na nekonzistentních premisách.

Smutnou pravdou je, že Keynes nemá žádný konzistentní předpoklad ohledně jakéhokoliv ze svých hlavních tvrzení. Předpoklad obsažený v jedné větě bývá pravidelně popřen ve větě následující. Tudíž na těžké straně, z níž pochází předchozí citace, nám Keynes říká, že „očekávání, která máme ohledně komplexu úrokových měr v budoucnosti budou *částečně* promítnuta do komplexu úrokových měr, který existuje dnes.“ (moje kurzíva, str. 143) To by se dalo brát jako připuštění, že očekávání růstu budoucích úrokových sazeb *bude* promítnuto do současných úrokových sazeb, ale pouze „částečně.“ A tak nám Keynes slibuje, že ve 22 kapitole „ukážeme, jak mohou být boom a propad popsány a analyzovány jako fluktuace v mezní produktivitě kapitálu relativně k úrokové míře.“ (str. 144) Počkáme si tedy také s naší vlastní analýzou tohoto vztahu.

4. Zdvojuje půjčování riziko?

Ve IV. oddíle 11 kapitoly Keynes shledává „důležitým rozlišovat“ mezi „dvěma druhy rizika“ ovlivňujícího objem investic „které obvykle rozlišovány nebývají... Prvním je riziko podnikatele či dlužníka, které se projevuje pochybnostmi v jeho mysli, týkající se jeho schopnosti skutečně vytvořit výnosy, ve které doufá“ (str. 144). (Zde bych mimochodem poukázal na to, že nakolik je toto riziko reálné, je jeho základem objektivní situace a nikoliv jen pochybnosti v mysli podnikatele. Tyto pochybnosti mohou přeceňovat nebo podceňovat skutečné riziko, ale nedeterminují ho.)

„Ovšem tam, kde existuje systém půjček [pokračuje Keynes], čímž mám na mysli poskytování půjček jištěných reálnou nebo osobní zárukou, je relevantní druhý typ rizika, který můžeme nazvat věřitelovým rizikem. Ten může nastat buď díky morálnímu hazardu, i.e. dobrovolnému nesplacení... nebo nedobrovolnému nesplacení kvůli zklamaným očekáváním (str. 144).

Třetím zdrojem rizika může být *možná* nenadálá změna v hodnotě peněžního standardu, díky které je půjčka v penězích méně bezpečná než reálné aktivum; ačkoliv *většina* z tohoto rizika již bude promítnuta v ceně trvanlivých reálných aktiv a tím absorbována.“ (moje kurzíva, str. 144.)

Tato věta je příznačná, protože připouští, že nikoliv *veškeré* riziko možného růstu cen pro věřitele již bude reflektováno v cenách „trvanlivých aktiv.“ Toto přiznání ale protirečí neřešitelnému „dilematu“, které Keynes prezentoval jen o dvě stránky dříve, aby dokázal, že současné úrokové míry nebudou věřiteli zvyšovány, aby se chránili proti očekávané budoucí inflaci. Pokračujme ovšem v rozboru Keynesových „dvou druhů rizika“:

„První druh rizika je v tomto smyslu skutečným společenským nákladem... Druhý druh je ovšem *čistým přídatkem k nákladům na investice*, který by neexistoval, kdyby věřitel a dlužník byla jedna a táž osoba.[moje kurzíva] Navíc je v něm obsažena částečná duplikace velikosti podnikatelského rizika, která se přičítá *dvakrát* k čisté úrokové míře, aby vyšel minimální uvažovaný výnos, který bude podnětem pro investování“ (str. 144-145).

Toto je naprostý nesmysl. Riziko není „zdvojnásobeno“; není „přidáno dvakrát“; je jednoduše rozděleno. V rozsahu, v jakém riziko přejímá podnikatel, je ho věřitel zproštěn. Věřitel přejímá riziko jenom v rozsahu, ve kterém podnikatel selže v jeho převzetí. Předpokládejme, že podnikatel P si půjčí 10 000 \$ od věřitele V na založení malé firmy. Předpokládejme, že o celých 10 000 přijde. Pak je ztraceno celkem 10 000 \$ a nikoliv 20 000 \$. Pokud podnikatel zaplatí celou ztrátu ze své vlastní kapsy, nic z ní nepřipadne věřiteli. Pokud zbankrotuje a uteče z města, aniž by splatil věřiteli jediný cent, celá ztráta padne na věřitele. Ale dlužník P nepřišel o nic svého. Jen zkrátka zahodil 10 000 \$ patřících V. Pokud je dlužník schopný splatit 6 000 \$ ze ztráty z vlastních zdrojů, ale nikoliv ten zbytek, 4 000 \$ ze ztráty připadnou na věřitele – nikoliv více. Tvrdil by snad Keynes, že by se postavilo více domů bez systému hypoték než se staví s ním, protože hypotéka je „zdvojnásobením rizika“ či představuje „čistý přírůstek k investičním nákladům?“

Pokud ale nelze hovořit o zvýšení objektivního „společenského rizika“ tam, „kde existuje systém půjček,“ možná by někdo mohl říci, že Keynes ve skutečnosti tvrdí, že je to subjektivně pociťované riziko, které je zdvojnásobeno. To je ale také neuvěřitelný a rozporuplný předpoklad. Věřitel, který se spokojuje s fixní úrokovou sazbou a eventuálním návratem jistiny své investice, zanechává riziko ztráty stejně jako eventuelní výhled na zisky dlužníkovi. Korporace přišly na to, že maximální množství kapitálu získají emisí dobře vyvážené směsi běžných akcií, preferenčních akcií, nezajištěných dluhopisů, hypotekárních dluhopisů, etc., jejíž konkrétní složení závisí částečně na tržních a daňových podmínkách v době emise, ale také na rozličném temperamentu a cílech investorů, na které se korporace obrací. Ti, kteří jsou ochotni vzít na sebe podnikatelské riziko s výhledem na podnikatelské zisky, se stanou běžnými akcionáři. Ti, kteří si přejí minimalizovat riziko a spokojí se s malým, ale pravděpodobně pravidelným úrokem, si koupí to, co budou pokládat za „prvotřídní“ dluhopisy. Technicky se tak stanou věřiteli akcionářů této korporace.

Tvrdit, že takové uspořádání zvyšuje či „duplikuje“ ať už objektivní riziko nebo subjektivní pocit rizika je stejně absurdní, jako by bylo tvrzení, že instituce pojištění proti požáru zvyšuje riziko, či pocit rizika, požáru. Je to přesně díky tomu, že instituce pojištění znamená *sdílené* a *rozložené* riziko, že je riziko podstupováno snáze; více domů je postaveno a více investic učiněno. A tak je tomu i tam „kde existuje systém půjček“, který zvyšuje objem investic ve srovnání se stavem, kdy by takový systém neexistoval.

Lituji že mi zabralo tolik místa poukazování na tyto elementární chyby. Udělal jsem to jenom proto, že je na nich opět názorně vidět převrácení logiky tak typické pro *Obecnou teorii*.

5. Zmatek kolem „statického“ a „dynamického“

Oddíl V. 11. kapitoly je méně než stranu dlouhý, ale stejně se v něm odhaluje mimořádná svévolnost Keynesova uvažování:

„Křivka mezní efektivity kapitálu má zásadní důležitost, protože je to hlavně skrze tento faktor (daleko více než skrze úrokovou míru), jak očekávání ohledně budoucnosti ovlivňují současnost. Omyl uvažovat o mezní efektivitě kapitálu pouze jako o *současném* výnosu kapitálového vybavení, což by platilo jen za předpokladu statického stavu, v němž není měnící se budoucnost, která by ovlivnila přítomnost, měl za následek přerušení teoretické linky mezi dneškem a zítřkem. I úroková míra je ve skutečnosti *současným* fenoménem; a pokud redukuje mezní efektivity kapitálu na stejný status, tak se odřezáváme od toho, abychom v naší analýze mohli vzít v úvahu vliv budoucnosti na existující rovnováhu.

Fakt, že předpoklad statického stavu je často implicitně obsažen v současné ekonomické teorii, je zodpovědný za velký prvek nereálna“ (str. 145-146).

Boom a propad, jak nám bylo řečeno na straně 144, by měly být „popsány a analyzovány jako fluktuace v mezní produktivitě kapitálu relativně k úrokové míře.“ Nyní ale máme porozumět tomu, že zatímco mezní efektivita kapitálu je podána jako „dynamický“ koncept, úroková míra je konceptem ryze „statickým“. Úroková míra je „současným“ fenoménem, ale mezní efektivita kapitálu očividně nikoliv. Mezní

efektivita kapitálu odráží očekávání ohledně budoucnosti ale úroková míra „téměř“ ne. A pak je dokonce tento kontrast částečně zavrhnut, protože k právě citované pasáži Keynes připojuje poznámku: „Nikoliv kompletně; jelikož její [úrokové míry] hodnota částečně odráží *nejistotu* budoucnosti. Navíc vztah mezi úrokovými mírami s odlišnými podmínkami závisí na očekáváním“ (str. 145).

Ovšem tato poznámka ruší pointu celé pasáže, ke které se vztahuje. Pravdou je, že v ekonomice jsou zapotřebí jak „statické“ tak „dynamické“ analýzy; že „statické“ analýzy jsou nezbytným předstupněm k „dynamickým“ analýzám; ale je neodpuštělným hříchem zaměřovat je v jedné analýze.

Keynes se opět nedrží žádného fixního významu svých termínů. Obzvláště svévolně nakládá, jak jsme již viděli, s termínem „mezní efektivita kapitálu.“ Nejednoznačnosti a chybné úvahy, do kterých upadá, by se daly vyloučit, kdyby tento vágní termín zcela opustil a nahradil ho jedním z půl tuctu různých termínů, v závislosti na tom, který by byl v daném kontextu skutečně vhodný. Jednodušším a méně vágním termínem než „efektivita“ je ve spojení s kapitálem „výnos.“ (Sám Keynes ho občas užívá jako synonymum i v pasáži, která byla citovaná). Pro větší jasnost pak máme několik termínů využitelných v závislosti na tom, co si v daném kontextu přejeme sdělit:

1. *Současný* výnos konkrétního kapitálového instrumentu.
2. *Očekávaný budoucí* výnos konkrétního kapitálového instrumentu.
3. *Současný* mezní výnos určitého *typu* kapitálového vybavení (jako např. soustruhu).
4. *Očekávaný budoucí* mezní výnos (řekněme za dobu životnosti) určitého *typu* kapitálového vybavení.
5. *Současný* mezní výnos kapitálu (obecně).
6. *Očekávaný budoucí* mezní výnos kapitálu (obecně).

Pokud by Keynes konzistentně rozlišoval při svém výkladu i jen mezi koncepty 5 a 6, tak by se mohl vyhnout mnoha chybám. Jeho slovník by to změnilo jen minimálně. Ovšem on místo toho oba koncepty spojil pod jedno společné pojmenování „mezní efektivita kapitálu“ aniž by rozlišil *současnou* mezní efektivitu a *očekávanou* mezní efektivitu.

Kdyby ale Keynes dával pozor na toto rozlišení, vůbec by nemusel napsat *Obecnou teorii*; jeho teorie by se nemohla zrodit bez zmatků, na kterých stojí.

Pozn.:

- 1) Je obtížné analyzovat Keynesovy teorie aniž bychom *začali* od jeho vlastní terminologie a konceptů. Někteří ekonomové tvrdí, že neexistuje taková věc jako „mezní efektivita (či produktivita) kapitálu“. Připouští, že kapitálové zboží má svoji mezní hodnotu, ale argumentují, že tato *hodnota* kapitálu je odvozena od hodnoty příjmu z kapitálu a nikoliv naopak. Touto otázkou se budeme ještě zabývat později.
- 2) Constantino Bresciani-Turroni, *The Economics of Inflation* (Londýn: Allen & Unwin, 1937), str. 360. (Italské vydání r. 1931)
- 3) Naneštěstí, jak jsem zjistil, statistiky skutečných úrokových sazeb na které půjčují komerční banky, nejsou snadno dostupné a často vyžadují průzkum na místě v dotyčné zemi. Oficiálně zveřejňované úrokové míry se staly fikcí

produkovanou spíše za účelem zastřít než ozřejmit skutečný stav věcí. Možná tato nedostupnost měla svůj podíl na Keynesově jinak zcela nepochopitelné ignoranci v tomto bodě.

- 4) Citováno v měsíčníku First National City Bank of New York, srpen 1957.

Kapitola XIII

OČEKÁVÁNÍ A SPEKULACE

1. Stav důvěry

Keynesova 12 kapitola „Stav dlouhodobých očekávání“ je celá naplněna zmatky. Je to jedna z těch kapitol, v nichž se Keynes uchyluje k ryzí satíře a nakonec uvěří vlastním paradoxům. To vše v tradici Bernarda Mandevilla, Bernarda Shawa a Lyttona Stracheye, ovšem nedá se to pokládat za seriózní ekonomii. Ale jelikož jsou pasáže z této kapitoly často s potěšením citovány těmi, kteří chtějí racionalizovat svou antipatii k volnému trhu, bude vhodné trochu času jim věnovat.

Zaprvé musíme zde čtenáře upozornit na to, že termín „mezní efektivita kapitálu“ zde prochází, jak to nazval B. M. Anderson, mnoha „metamorfózami“ a příčiny jsou libovolně zaměňovány s následky:

„*Stav důvěry*, jak mu říkají, je záležitost, které lidé praxe vždy věnovali největší pozornost. Ale ekonomové ho detailněji neanalyzovali a pravidelně se spokojili pouze s obecným popisem. Konkrétně nebylo objasněno, že jeho relevance pro ekonomické problémy plyne z jeho důležitého vlivu na křivku mezní efektivity kapitálu. Nejsou zde dva oddělené faktory ovlivňující míru investic, jmenovitě křivka mezní efektivity kapitálu a stav jistoty. Stav důvěry je relevantní, protože je to jeden z hlavních faktorů určujících průběh křivky mezní efektivity kapitálu, která je totožná s křivkou investiční poptávky“ (str. 148-149).

Viděli jsme, že v původní definici byla mezní efektivita kapitálu (str. 135-136) výnosem konkrétního kapitálového instrumentu či aktiva a to hlavně očekávaným výnosem *nově vytvořeného* aktiva. Zde je ovšem rozšířena tak, že znamená jakékoliv obchodní zisky obecně, nebo spíše očekávání ohledně budoucích obchodních zisků.

Těžko říct, proč by „relevance pro ekonomické problémy“ „stavu důvěry“ měla plynout pouze z jeho vlivu na křivku mezní efektivity kapitálu – a obzvláště pokud by tento termín znamenal jen konkrétní výnos nového kapitálového aktiva. „Stav důvěry“ se vztahuje k veškerým budoucím očekáváním – včetně budoucích cen spotřebního a kapitálového zboží, budoucím mzdovým mírám, zahraničnímu obchodu, pravděpodobnosti války či míru, změnám politické administrativy, rozhodnutím Nejvyššího soudu, etc. Proč by „mezní efektivita kapitálu“ měla být vypíchnuta jako jediný faktor, díky kterému je stav důvěry „relevantní pro ekonomické problémy?“ Je samozřejmě pravdou, že pokud má být „křivka mezní efektivity kapitálu“ *totožná* s „křivkou investiční poptávky,“ stane se velmi důležitým. Ale zaměstnanost se může zvyšovat i bez růstu nových investic nebo neúměrně novým investicím jako následek nárůstu důvěry či (relativnímu) poklesu mzdových sazeb.

2. Pověry o burze

Ale dvanáctá kapitola je hlavně satirickým výkonem. A aby mohl povýšeně shlížet na chování podnikatelů a vysmívat se jednání spekulátů, Keynes shledává nezbytným vysmívat se celé lidské rase:

„Když budeme mluvit otevřeně, musíme si přiznat, že naše znalosti pro odhadování výnosů za deset let ode dneška co se týče železnic, dolů, textilních továren, farmaceutických firem, zaoceánských lodních linek nebo kancelářské budovy v londýnském City jsou *malé a někdy žádné*.“ (moje kurzíva, str. 149-150.)

Je samozřejmě pravdou, (a to se zdá být v tomto případě hlavní Keynesovou myšlenkou), že ve vztahu k budoucnosti nikdy nemůžeme jednat na základě *jistoty*. Nemáme *jistotu*, že náš dům příští týden nezničí zemětřesení. Nemáme ani *jistotu*, že zítra vyjde slunce. Jsme nuceni jednat na základě *pravděpodobnosti*. Ale připustit, že naše znalost budoucnosti nezbytně obsahuje prvek *nejistoty* je velmi odlišné od tvrzení, že náš odhad má pravděpodobnost „malou až žádnou.“

Keynesův trik v této části spočívá v míchání přijatelných tvrzení s nepřijatelnými v naději, že to bude vypadat, jako by ty druhé vyplývaly z těch prvních. „Je pravděpodobné,“ tvrdí, „že skutečné průměrné výnosy investic, dokonce i v období pokroku a prosperity, zklamaly naděje, které vedly k jejich uskutečnění“ (str. 150). To je pravděpodobné. „Kdyby lidská povaha nepociťovala žádné nutkání k tomu, chopit se příležitosti, nepociťovala žádné uspokojení (zanedbáme li zisk) z vybudování továrny, železnice, dolu nebo farmy, tak by zde nebylo příliš investic jako výsledku chladného kalkulu“ (str. 150). To je možné, ale těžko říci, jestli je to pravděpodobné. Není snadné si představit jak by to vypadalo, kdyby lidská povaha byla zcela jiná než jaká je.

Pak ale Keynes začne dovozovat, že všechny hrozné následky údajně plynou ze „separace mezi vlastnictvím a managementem, která dnes převládá“ (str. 150), a popisovat zla, která vyplývají z možnosti, již dávají organizované burzy jednotlivcům při prodeji jejich podílů. Dělá to tak, že si vytváří řadu fikcí. Jednou z těchto fikcí je, že lidé o budoucnosti nevědí nic a chronicky ji odhadují divoce. Další je, že ti, kteří nakupují a prodávají podíly na burze, nevědí vůbec nic o společnostech, s jejichž podíly obchodují a pouze „profesionální podnikatelé“ mají „reálné“ znalosti. Další fikcí je, že profesionální spekulanti se nezajímají o reálné budoucí výnosy investic, ale pouze o možnost přeprodat podíly za vyšší cenu „hejlům“ mezi veřejností nebo i hejlům ve spekulantské komunitě. Očekávání začíná znamenat očekávání ohledně očekávání: „Dosáhli jsme třetího stupně, kdy věnujeme naše intelektuální kapacity odhadům toho, jaké bude průměrné očekávání toho jak bude vypadat průměrné očekávání“ (str. 156).

V této části se Keynes soustřeďuje také na satirizování newyorské burzy v letech 1928 a 1929. Dnes samozřejmě není obtížné v retrospektivě vidět, jak přehnaný byl tehdejší optimismus. Pohled dozadu je vždy jasnější než výhled dopředu a Keynes si vychutnává to, oč lepší je jeho pohled z roku 1936, než byl výhled obchodní komunity v roce 1929. Byl si ale Keynes jistý v kramflecích na počátku roku 1929, aby vydal jasné varování nebo prodal na krátko a vydělal jmění (a poskytl tak i společenský prospěch tím, že by pomohl snížit nadměrný optimismus)? Očividně ne

(Keynes sám hrál na burze a při krachu 1929 přišel o většinu svého majetku - pozn. překl.); ovšem, jak vysvětluje, existovaly jisté potíže. Než ale budeme pokračovat dále k rozboru jeho rétoriky, bude zde vhodné zdůraznit jednu věc. Kdykoliv je lidem dána svoboda a možnost volby, budou dělat chyby. Svoboda není zárukou neomylnosti. Ale lidské chyby nejsou platným důvodem pro omezení svobody a uvalení vládní regulace, pokud nelze dokázat, že lidé, kteří budou tyto regulace zavádět a vynucovat, se chyb nedopustí.

Již jsem poukazoval na to, že Keynes nikdy neposkytuje žádné statistické doklady pro svá tvrzení, které by bylo snadné dostupnými statistikami podpořit. Například:

„Každodenní fluktuace v ziskovosti existujících investic, které jsou očividně pomíjivého a nevýznamného charakteru, mívají na trhu nadměrný a až absurdní vliv. Říká se například, že akcie amerických společností vyrábějících led se prodávaly za vyšší cenu v létě, kdy jejich zisky byly sezónně vyšší, než v zimě, kdy nikdo led nepotřebuje. Opakovaný výskyt bankovních prázdnin mohl zvýšit tržní ceny britského železničního systému o několik milionů liber“ (str. 153-154).

Vezměme si tato tvrzení jedno po druhém. V protikladu k tomu prvnímu, novinářští komentátoři a vnější pozorovatelé jsou téměř vždy překvapeni tím, jak *malou* pozornost trh obvykle věnuje nevýznamným každodenním fluktuacím zisků. Stávka ocelářů může být hlavní zprávou na titulní straně všech novin v zemi, ale s cenami akcií oceláren to nehne. Pak ovšem, když je stávka již zažehnána a celá země si slyšitelně vydechne úlevou, mohou jít akcie oceláren *dolů*. To se může stát, protože ačkoliv byla činnost podniků obnovena, vyšší mzdové náklady mohou být vnímány jako hrozba snížení zisků *v delším období*.

Povšimněme si, jak začíná Keynesova druhá věta: „Říká se...“ Považuje Keynes takové drby za důkaz? Evidentně považuje, protože nenabízí nic jiného. Dnes, v době elektrických ledniček, se jeho příklad společností vyrábějících led může zdát zastaralý. Já jsem vypátral záznamy dvou Amerických ledárenských společností a v dodatku B[1] uvádím nejvyšší, nejnižší a průměrnou cenu jejich akcií v zimním období (leden-březen) během pětadvaceti let od roku 1932 do roku 1956 srovnanou s nejvyššími, nejnižšími a průměrnými cenami týchž akcií v letním období (červen-srpen), jak byly zaznamenány na newyorské burze. V posledním sloupci je letní průměr uveden jako procento zimního průměru.

Co tato srovnání ukazují? Ukazují, že akcie American Ice Co. měly vyšší průměr v létě než v zimě ve čtrnácti z těchto pětadvaceti let a nižší průměr v létě než v zimě v devíti letech. Akcie City Product Co. (dříve City Ice & Fuel Co.) měly vyšší průměr v létě než v zimě ve dvanácti letech a obráceně to bylo v devíti letech. Z padesáti případů se tedy akcie prodávaly dražší v létě než v zimě šestadvacetkrát - asi tak často, jako může na penny padnout hlava místo orla při padesáti hodech.

Lze říci, že tyto výsledky jsou neprůkazné, protože společnosti, které v létě dodávaly led, v zimě zase obvykle dodávaly palivo. To je pravda, ale jenom to podtrhuje frivolní a anekdotickou povahu Keynesových nezdokumentovaných příkladů.

Třetí Keynesovo tvrzení o bankovních prázdninách lze statisticky ověřit nejsnáze. V dodatku C[2] je tabulka srovnávající závěrné ceny akcií Southern Railway

Company v každém roce od roku 1923 do roku 1947 včetně. Vybral jsem Southern Railway Co., protože byla jednou ze „čtyř hlavních linkových železničních společností“ a neměla dividendy splatné v srpnu. Rokem 1947 končím protože znárodnění železnic vstoupilo v platnost prvního ledna 1948, kdy přešly pod správu Britské dopravní komise a akcionáři dostali kompenzaci ve formě akcií s fixním úrokem (garantovaným Britskou státní pokladnou) a jejich tržní cena tudíž nebyla ovlivněna ziskovostí železnic.

Nejnámější britské bankovní prázdniny připadají na první srpnové pondělí. Tehdy by se tudíž měl nejspíše projevit efekt bankovních prázdnin na kotaci britských železnic. Tabulka v dodatku C tedy porovnává ceny akcií Southern Railway v poslední pracovní den v únoru (ten byl vybrán z toho důvodu, že je nejdále od srpnových bankovních prázdnin a také dost daleko od vánočních – novoročních prázdnin) s prvním pracovním dnem po srpnových bankovních prázdninách.

A co tyto výsledky ukazují? Při porovnání cen v těchto dvou dnech vidíme, že pouze v sedmi z těchto pětadvaceti let byly ceny železničních akcií vyšší den po srpnových bankovních prázdninách než v poslední únorový den, zatímco v osmnácti letech byly den po prázdninách *nižší*. [3]

Z Keynesova hlediska je to zkrátka směla. Podle prostého zákona průměrů, za předpokladu, že bankovní prázdniny na cenu železničních akcií neměly žádný vliv, by Southern Railway měla mít vyšší cenu v době bankovních prázdnin alespoň stejně často jako nižší. Nepřikládám žádný význam faktu, že výsledky se ukázaly přesně opačné než jak znělo Keynesovo nedoložené tvrzení. Ale skutečné srovnání by mohlo být dobrou lekcí proti sarkastickým poznámkám na účet burzy založených na nepotvrzených, a, jak se může ukázat, i zcela chybných informacích.

Dalším Keynesovým cílem jsou profesionální spekulanti: „Nezajímají se o to,“ píše, „jakou má investice reálnou hodnotu pro člověka, který si jí koupí, aby jí držel dlouhodobě, ale jaká bude její tržní hodnota pod vlivem masové psychologie za tři měsíce či za rok“ (str. 155). A toto chování je „nevyhnutelným důsledkem“ svobody kupovat a prodávat cenné papíry: „Protože nemá smysl kupovat za 25 akcie, u nichž věříte, že perspektivní výnosy ospravedlňují hodnotu 30, pokud zároveň věříte, že trh je za tři měsíce ohodnotí na 20“ (str. 155).

Takové myšlení na straně profesionálního spekulanta je jistě *možné*, ale je absurdní pokládat ho za *obvyklé*. To by předpokládalo nějakou takovouhle úvahu: „Já ze svých vlastních zdrojů vím, že tyto akcie, které můžu dnes mít za 25, mají ve skutečnosti cenu 30 na základě toho, co vynesou dividendy; ale mám zprávu o tom, že během příštích měsíců nějaká zdánlivě špatná zpráva tuto cenu srazí a ačkoliv vím, že to neovlivní reálnou hodnotu těchto *akcií*, většina ostatních lidí bude natolik pošetilá, aby se nechala touto zprávou ovlivnit a stlačila kotaci na 20, ačkoliv více lidí už tou dobou bude vědět, že reálná cena těchto akcií je na základě výnosů 30,“ etc., etc.

Je rčením na Wall Street, že člověk, který se dopustí tolika mentálních přemetů, aby dospěl k závěru, rychle zkrachuje. Na rozdíl od toho, co Keynes předpokládá, bude pravděpodobně úspěšnějším v delším období spekulant, který se snaží zjistit, jaké budou reálné budoucí hodnoty akcií. Mnoho sezóních spekulantů se stáhlo z trhu v roce 1928 z rozumného důvodu, že se akcie prodávaly příliš vysoko ve

vztahu k existujícím nebo pravděpodobným výnosům. Pak, když viděli, jak trh jde pořád nahoru, se někteří z nich rozhodli naskočit zase do rozjetého vlaku a přijali předpoklad, že „druzí“ jsou nejen blázniví, ale dá se bezpečně počítat s tím, že budou pořád bláznivější. Byli to právě ti spekulanti, kteří odvrhli vlastní rozumné a realistické kalkulace při cynickém pokusu využít davovou psychologii, co se chytli do pastí.

Ale Keynes je pevně přesvědčen o opaku: „Investování založené na skutečných dlouhodobých předpokladech je dnes tak obtížné, že je praktikováno jen vzácně. Ten, kdo se o to pokouší, musí jistě mít daleko pracnější dny a podstupuje větší rizika než ten, kdo se snaží lépe než dav hádat, jak se bude dav chovat“ (str. 157). Keynes tomuto očividně věří právě proto, že je to tak nepravděpodobné.

„Je to dlouhodobý investor, který nejvíce podporuje veřejný zájem, jenž v praxi sklídí nejvíce kritiky kdykoliv jsou investiční fondy řízeny výbory či bankami... Pokud je úspěšný, tak to pouze potvrdí obecnou víru v jeho ukvapenost; a pokud je v krátkém období neúspěšný, což je velmi pravděpodobné, tak se mu nedostane moc milosti“ (str. 157-158).

Pro někoho, kdo, stejně jako já, strávil mnoho let na newyorské burze, zní předchozí věty podezřele povědomě. Jako by to napsal člověk, který dal nějakou investiční radu, jenž se ukázala být chybná a teď si hledá alibi. Je to systém, který se dopustil chyby, ne on. Akcie, které doporučil, se podle vší logiky měly dostat na 108, ačkoliv se tam nikdy nedostaly... Ale takové podezření je nevhodné a proto se raději vrátíme k podstatě argumentu.

3. *Riskování, spekulace, podnikání*

Co se nám Keynes snaží dokázat? Snaží se dokázat, že „likvidita“ je hříšná, že svoboda lidí nakupovat a prodávat cenné papíry by neměla být povolena; a že jejich peníze by jim měly být sebrány a „investovány“ byrokraty, kteří jsou vševědoucí a dobročinní již z definice:

„Ze zásad ortodoxního finančnictví není jistě žádná více antisociální než fetiš likvidity, doktrína, že je pozitivní ctností investiční instituce, když koncentruje svoje zdroje na držení „likvidních“ aktiv. Zapomíná se na to, že neexistuje taková věc jako likvidita investic pro komunitu jako celek.“ (str 155)

Je pravdou, že neexistuje likvidita investic pro komunitu jako celek. Ale pouze pokud komunita znamená *celosvětovou* komunitu. Například Britové si jistě mohou ulevit v krizi prodejem svých Amerických podílů. Jakákoliv jednotlivá země může prodávat nebo kupovat zlato či dolary etc. Takže i když připustíme, že neexistuje likvidita investic pro svět uvažovaný jako jedna velká komunita, tak to neznamena, že by „likvidita“ nemohla být podstatnou výhodou pro jednotlivé země, jednotlivé banky, jednotlivé korporace nebo jednotlivé lidi – a *tudíž* výhodou pro komunitu jako celek.

Stejnými argumenty by v tomto případě Keynes mohl zdůvodňovat, že požární pojištění je zbytečné, protože *někdo* ztráty způsobené ohněm stejně ponese a není to

tedy způsob, jak se jim (z hlediska komunity jako celku) vyhnout nebo je snížit. To je pravda, ale účelem pojištění je rozdělit a rozptýlit tyto ztráty. A stejnému účelu slouží i „likvidita.“ Je snad snadné pochopit, kolik dobrého přináší, a obtížné pozorovat, co špatného může způsobit, když je jednotlivcům dovoleno prodávat své cenné papíry. Druzí je přece nemusí kupovat. Kupují si je jen za cenu, kterou ze svého hlediska pokládají za výhodnou a může se ukázat, že měli lepší úsudek než prodávající.

Proto nedávají žádný smysl Keynesovy stížnosti, že: „Skutečným cílem nejschopnějších investorů je dnes „beat the gun“ jak říkají Američané, přechytračit dav a předat špatnou nebo padající půlkorunu někomu dalšímu“ (str. 155). Toto je nešťastná metafora pro Keynese, obhájce vládního utrácení, deficitních rozpočtů a inflace. Pokud se půlkoruna znehodnocuje, tak se znehodnocuje proto, že politikové tisknou příliš mnoho peněz a pokud ji snad někdo může někomu předat navzdory neochotě dotyčného jí přijmout, je to proto, že z ní politikové udělali zákonné platidlo. Keynes zapomíná, že to, co popisuje, není pouze cílem spekulace na burze, ale cílem veškerého podnikání. Ti podnikatelé, kteří budou mít nejvyšší zisk, totiž budou tvořit onu menšinu, která dokáže nejlépe a nejdříve předvídat přání spotřebitelů, a tedy, pokud se tak přejeme vyjadřovat, „přechytračí dav“ většiny svých konkurentů.

Keynes se slavně vysmál ekonomům, kteří projevovali starost o výsledky v „dlouhém období.“ „V dlouhém období jsme všichni mrtví,“ prohlásil cynicky. Je zábavné na tomto místě shledat, že tentýž člověk si zde stěžuje na to, jak jsou dlouhodobé úvahy minimalizovány, protože „lidská povaha touží po rychlých výsledcích, takže existuje zvláštní požitok z rychle vydělaných peněz a vzdálenější zisky průměrný člověk diskontuje hodně vysokým procentem“ (str. 157). Pro Keynese je ale každý klacek dost dobrý, aby s ním mohl mlátit kapitalistický systém.

Při útoku na „spekulace“ na Wall Street Keynes zapomíná, že *veškeré* podnikání a *veškeré* lidské aktivity nevyhnutelně obsahují spekulaci a to z toho prostého důvodu, že budoucnost nikdy není jistá, nikdy nám není beze zbytku odhalena. Kdo je větším spekulantem než farmář? Ten musí neustále spekulovat s úrodností půdy kterou si pronajímá nebo koupil; s množstvím a frekvencí dešťových srážek v nastávající sezóně; s množstvím škůdců a chorob, které mohou napadnout jeho plodiny; s konečnou velikostí své sklizně; s tím, jaký bude nejvhodnější den pro osev a nejvhodnější den pro sklizeň a se svými možnostmi sjednat si výpomoc v tyto dny. A nakonec musí spekulovat s tím, za jakou cenu se jeho sklizeň prodá až ji dodá na trh (nebo kdy ji má prodat k budoucímu dodání). A i při rozhodování o tom, jaký výměr osije obilím a jaký kukuřicí, musí odhadovat, co *vysejí* ostatní farmáři a kolik toho sklídí. To je jedna spekulace za druhou. A každý podnikatel v každém odvětví musí jednat ve vztahu k nějakým odhadům toho, co udělají ostatní podnikatelé.

Když si toto všechno budeme pamatovat, shledáme Keynesův útok na „spekulaci“ poněkud bláhovým. Jeho rozlišování mezi „spekulací“ a „podnikáním“ je chybné. Pokud útočí pouze na *špatné* spekulace, tak ty jsou špatné už z definice. Ale inteligentní spekulace, jak ekonomové upozorňují znovu a znovu, zmenšují fluktuace, rozšiřují trhy a zvyšují produkci přesně toho zboží, které budou spotřebitelé s největší pravděpodobností chtít. Inteligentní spekulace je nevyhnutelnou a inherentní součástí inteligentní produkce.

Ale Keynes pohrdá lidskou svobodou a pohrdá prakticky veškerým finančním pokrokem posledních dvou století:

„Spekulanti nemusí napáchat žádnou škodu, když se objevují jen jako bublinky v plynulém proudu podnikání. Ale situace se stane závažnou, když se podnikání stane bublinou ve víru spekulace. Když se kapitálový rozvoj země stane vedlejším produktem aktivit kasina, tak to pravděpodobně špatně skončí. Měříto úspěchů dosažených Wall Streetem, který je považován za instituci, jejímž patřičným společenským účelem je směřovat nové investice do těch nejziskovějších směrů měřených budoucími výnosy, se nedá pokládat za jeden z velkých triumfů *laissez-faire* kapitalismu.“

Tato tiráda, která bere spekulaci jako synonymum pro hazard, odráží předsudky typické pro hospodského „ekonomu.“ Rozdíl mezi hazardem a spekulací je jasný: při hazardu je riziko vytvářeno arbitrárně; při spekulaci riziko *již existuje a někdo ho musí tak jako tak nést.*

Při hazardu jeden člověk vyhrává \$1000 a druhý je ztrácí v závislosti na tom, jestli kulička dopadne na sudé nebo liché číslo na ruletě nebo který kuň doběhne první do cíle. Ale ruletou se dá točit a dostihy se dají pořádat bez sázek a tedy bez zisků či ztrát. A svět by byl spíše bohatším než chudším, kdyby kasína neexistovala.

Ale tohle neplatí u velkých organizovaných burz ať už s komoditami nebo s cennými papíry. Kdyby neexistovaly, všichni farmáři, kteří pěstují pšenici, by museli spekulovat na budoucí cenu pšenice. Protože ale existují komoditní burzy, farmář nebo mlynář, který nechce riskovat, se může „zabezpečit“ (hedge), prodat kontrakt na budoucí úrodu, kterou teprve vypěstuje a riskování tak přenechat profesionálnímu spekulantovi. Stejně tak jako člověk, který ví, jak vyrábět klimatizace, ale nepřeje si osobně nést všechna finanční rizika, která plynou z nestálosti a proměnlivosti podmínek na trhu, může nabídnout investorům a profesionálním spekulantům akcie svého podniku a nechat je, ať nesou tato finanční rizika. Tak každou práci dělají specialisté na tuto práci a pravděpodobně jí odvádí lépe, než kdyby se výrobce nebo spekulant snažili dělat obojí.

Trh, který se skládá z lidských bytostí neschopných předvídat budoucnost s jistotou, se bude dopouštět chyb – a některé z nich ze zpětného pohledu budou vypadat jako neuvěřitelné chyby. A přesto Wall Street, navzdory svým akademickým a politickým pomlouvačům, *může* být prohlášena za jeden z velkých triumfů „*laissez-faire*“ kapitalismu. Výsledky mluví samy za sebe. Spojené státy dosáhly největšího kapitalistického rozvoje, největšího objemu investic, největšího objemu produkce, největší produktivity práce, nejvyššího životního standardu který lidstvo kdy poznalo. A byly toho schopny dosáhnout z velké části *díky* pomoci finanční organizace s centrem na Wall Street a nikoliv navzdory ní. Keynesa a jeho následovníky by snad mělo napadnout, proč země s největším „hazardérským kasínem“ a největší „likviditou“ je zároveň zemí s největším kapitálovým rozvojem a nejvyšším životním standardem!

Ale Keynes dovádí svoje nepřátelství ke svobodě až do bodu, kdy navrhuje „uvalení podstatné vladní daně na veškeré transakce“ jako „tu nejprospěšnější dostupnou reformu“ (str. 160). Poté prohlašuje: „Divadlo moderních investičních trhů mě někdy posunuje k závěru, že učinit nákup investičního nástroje

permanentním a nerozveditelným, stejně jako manželství, s výjimkou smrti nebo nějaké závažné příčiny, by bylo dobrým lékem na naše současné zlo.“ (str. 160).

Na okamžik ustupuje od tohoto totalitního návrhu jen aby se k němu opět přiklonil: „Tak dlouho, dokud bude jednotlivci otevřena možnost hromadit nebo půjčovat peníze, alternativa nákupu skutečného kapitálového aktiva pro něj nebude dostatečně atraktivní“ (str. 160). „Jedinou radikální léčbou krize důvěry... by bylo nedat jednotlivcům možnost volby [moje kurzíva] mezi spotřebováním příjmu a objenáním produkce konkrétního kapitálového aktiva“ (str. 161). Protože lidé stejně nevědí co činí. „Většina našich rozhodnutí udělat něco pozitivního... pravděpodobně může být brána jen jako výsledek našeho zvířecího ducha - spontánního nutkání k akci spíše než k nečinnosti, a nikoliv jako výsledek váženého průměru vyčíslených zisků vynásobeného vyčíslenými pravděpodobnostmi. Podnikání pouze předstírá samo sobě, že je ovládáno hlavně prohlášeními o vlastních podnikatelských záměrech“ (str. 161-162). Soukromé investice závisí na „nervech a hysterii a někdy i trávení“ soukromých investorů (str. 162), na „vrtoších či sentimentu či náhodě“ (str. 163).

A k čemu to všechno vede? Odhalení přichází v posledním odstavci této kapitoly:

„Já sám jsem dnes poněkud skeptický k úspěchu pouhé monetární politiky zaměřené na ovlivňování úrkové míry. Očekávám, že stát, který je v pozici, z níž může kalkulovat mezní efektivitu kapitálového zboží v dlouhém výhledu a na základě obecného zájmu, převezme větší odpovědnost za přímé organizování investic“ (str. 164).

Takže zde to máme. Lidé, kteří si peníze vydělali jsou příliš krátkozrací, příliš hysteričtí, chamtiví a idiotští než aby jim bylo svěřeno investování. Peníze jim musí být odejmuty politiky, kteří je budou investovat s téměř dokonalou předvídavostí a celkovou nezaujatostí (jak můžeme vidět na příkladu sovětských centrálních plánovačů). Protože lidé, kteří riskují svoje vlastní peníze, je samozřejmě budou riskovat bláhově a nezodpovědně, zatímco politici a byrokrati, kteří budou riskovat peníze *druhých* lidí, tak budou činit s tou největší péčí a po dlouhém a důkladném studiu. Přirozeně obchodníci, kteří si peníze vydělali, tím dokázali, že nemají žádnou předvídavost. Zato politici, kteří si žádné svoje peníze nevydělali, budou vykazovat předvídavost dokonalou. Podnikatel, který se snaží uspokojit přání zákazníků lépe a levněji než konkurence a jehož úspěch závisí na tom, jak se mu to podaří, se samozřejmě nebude starat o „obecný zájem;“ ale politik, který se udržuje u moci uspokojováním nátlakových skupin, bude mít samozřejmě na mysli *vždy* jen „obecný zájem.“ Nebude rozhazovat peníze na potrhle plány „pomoci“ ve Východní Africe; nebo na dotace které udrží nad vodou neschopné farmáře; nebo na stavby, které se nikdy nemohou vyplatit ale mohou pohnout voličskými hlasy v obvodech, kde jsou stavěny; nebude půjčovat na projekty, do kterých by nikdo v životě nedal svoje vlastní peníze. Nikdy kolem něho nebude ani náznak korupce či úplatkářství...

Toto je onen slavný výhled, který nám Keynes odhaluje. *Toto* je jeho „nová ekonomika.“

Pozn.:

- 1) Viz. str. 264.
- 2) Viz. str. 266.
- 3) Ačkoliv tato čísla v dodatku C(str. 266) nejsou, zjistil jsem, že výsledky by byly přesně stejné i kdyby dnem vybraným pro srovnání byl poslední pracovní den před srpnovými bankovními prázdninami.

Kapitola XIV

„PREFERENCE LIKVIDITY“

1. Žádná „likvidita“ bez úspor

Nyní se dostáváme ke třem kapitolám a dodatku, které bude nejvhodnější pojednat dohromady. Jsou to kapitoly, v nichž Keynes odhaluje svůj slavný koncept „preference likvidity“ jako vysvětlení (a ve skutečnosti jako *jediné* vysvětlení) pro úrokovou míru a v nichž odmítá údajnou „klasickou“ teorii úroku jako neadekvátní a mylnou. Nejprve se podíváme na koncept preference likvidity, řekneme si v čem je chybný a poté prozkoumáme, v jakém rozsahu je Keynesova kritika „klasické“ teorie úroku oprávněná.

Ještě před tím, než se dostal ke své vlastní teorii úrokové míry, Keynes tu a tam používá frázi „psychologická časová preference jednotlivce.“ S výjimkou adjektiva „psychologická“, které je v tomto kontextu celkem zbytečné, je koncept časové preference, jak uvidíme, podstatou jakékoliv teorie úroku. A ačkoliv Keynes používá často tento koncept *implicitně*, tak ho buď ignoruje nebo popírá *explicitně*. Na tomto místě bych poukázal pouze na to, že to byla pravděpodobně tato fráze která Keynesa inspirovala k jeho vlastní frázi „preference likvidity“, která je, jak uvidíme, nejasná i nepatřičná.

Začněme od jeho definice. Keynes do své analýzy vpouští časovou preferenci v rámci svého „sklonu ke spotřebě,“ který „určuje u každého jednotlivce kolik ze svého příjmu spotřebuje a kolik si nechá v rezervě v *nějaké* formě ovládnání budoucí spotřeby“ (str. 166). Po tomto rozhodnutí se musí jednotlivec dále rozhodnout:

„v jaké formě si podrží svou kontrolu nad budoucí spotřebou (str. 166). Bude to forma okamžité, likvidní kontroly (i.e., peníze či jejich ekvivalent)? Nebo se vzdá části okamžité kontroly na specifikovanou či nespecifikovanou dobu a nechá na budoucích tržních podmínkách to, v jakém poměru si bude moci vyměnit kontrolu nad specifickým zbožím na okamžitou kontrolu nad zbožím obecně? Jinými slovy jaký bude stupeň jeho *preference likvidity* – a preference likvidity je u každého jednotlivce daná křivkou z množství jeho zdrojů, oceněných v penězích nebo v mzdových jednotkách, které si bude přát uchovávat ve formě peněz za různých podmínek (str. 166).

„Je očividné, že úroková míra nemůže být výnosem ze spoření nebo čekání jako takové. Když člověk hromadí svoje úspory v hotovosti, tak nevydělává žádný úrok, ačkoliv spoří stejně jako před tím. Naopak už samotná definice úrokové míry nám mnoha slovy říká, že úroková míra je *odměnou za vzdání se likvidity po specifikovanou dobu...* Tudiž úroková míra, *kteřá je odměnou za vzdání se likvidity*, je v kterémkoliv časovém okamžiku měřítkem neochoty těch, kteří mají peníze, vzdát se své likvidní kontroly nad nimi.“ (moje kurzíva, str. 166-167.)

V této pasáži je několik podivných věcí. Keynes začíná popíráním toho, co nikdo soudný nikdy netvrdil. Samozřejmě, že úroková míra není výnosem z pouhého „spoření nebo čekání jako takového.“ Ale spoření a čekání jsou nutnou podmínkou ke vzniku fondů, jenž by se daly investovat na úrok.[1]

Na druhé straně úroková míra není ani „odměnou“ za vzdání se likvidity. Úrok se neplatí proto, že by si dlužníci přáli odměnit věřitele, ale protože dlužníci očekávají výnos ze své investice vyšší než je úrok, který zaplatí za vypůjčené fondy. Věřitel také má možnost investovat své vlastní fondy přímo raději než je nabízet k investování někomu jinému; a úroková míra která je mu nabídnuta je často rozhodující pro jeho volbu kterou z těchto dvou věcí udělá.

Dočasně ale přijměme Keynesovu definici úroku jako „odměny za vzdání se likvidity“ – tedy jinými slovy za překonání jednotlivcovy „preference likvidity.“

Je ovšem trochu podivné, že Keynes udělal z překonání „preference likvidity“ pouze vysvětlení úrokové míry a nikoliv vysvětlení všech ostatních cen na trhu. Pokud si přejete prodat například brambory, tak mi je musíte prodat za dostatečně nízkou cenu, abyste mě odměnili za moje „vzdání se likvidity“ – tedy vzdání se hotovosti. Tudíž cena brambor by byla vysvětlená jako množství dostačující k překonání „preference likvidity“ nebo „preference hotovosti.“ Možná by tento způsob popisu mohl sloužit k tomu, aby člověk prodávající brambory vypadal trochu bláhově protože preferuje „likviditu“ či hotovost, nebo k zesměšňování mentálních procesů kupujícího, který potřebuje dostatečný podnět k tomu, aby kupoval brambory. Ale nemyslím si, že jako seriózní vysvětlení tržních cen by toto mělo jakoukoliv výhodu oproti běžným „ortodoxním“ vysvětlením ekonomů a je snadné si povšimnout některých zásadních nevýhod. Pokud si přejí držet peněžní hotovost než jí v tento okamžik do něčeho investovat nebo něco kupovat, tak je to samozřejmě možné nazvat preferencí hotovosti nebo preferencí likvidity. Ale preferencí oproti čemu? Pokud mi za můj dům nabídnete 20 000 \$ a já vaši nabídku odmítnu, tak by se to dalo nazvat Keynesiánským jazykem preference domů (house-preference). Pokud mi nabídnete 21 000 \$ a já tu nabídku přijmu, tak by se to dalo nazvat preferencí likvidity. A přitom je to prostá preference 21 000 \$ oproti 20 000 \$. Jakou výhodu nabízí tyto Keynesiánské fráze oproti tradičním ekonomickým termínům?

2. Peníze jsou produkčním aktivem

Jaké jsou tedy motivy pro „preferenci likvidity“? V různých kapitolách nám Keynes dává dva různé seznamy. V kapitole 13, „Obecná teorie úrokových měr,“ nám říká:

„Trojí rozdělení preference likvidity které jsme provedli výše může být definováno v závislosti na (i) transakčních motivech, *i.e.*, potřebě hotovosti pro současné transakce v osobních a obchodních směnách; (ii) motivech opatrnosti, *i.e.*, touze po zabezpečení jako hotovostnímu ekvivalentu určité části celkových zdrojů; a (iii) spekulativní motiv, *i.e.* realizování zisků když odhadneme lépe než trh co budoucnost na trhu přinese“ (str. 170).

Ale v kapitole 15. „Psychologické a obchodní podněty pro likviditu,“ Keynes dále rozděluje „transakční motiv“ na „příjmový motiv“ a „obchodní motiv.“

Zdá se, že transakční motiv a motiv opatrnosti Keynes respektuje a schvaluje: „Za normálních okolností bude množství peněz vyžadované k uspokojení transakčního motivu a motivu opatrnosti výslednicí obecné aktivity ekonomického systému a úrovně peněžních příjmů“ (str. 196). Ale spekulativní motiv vzbuzuje jeho hněv a

reformní zápal: „Je to hra na spekulativní motiv co monetární management... musí v ekonomickém systému zarazit“ (str. 196-197).

Podle Keynesa je držení hotovosti ze „spekulativních důvodů“ hříchem. Ten musí monetární autority zarazit. To je Keynesův obvyklý trik nazvat psa prašivým aby ho pak mohl odstřelit. Je ovšem otázkou, jestli ti, kteří drží peníze z důvodů, že nevěří současným cenám investic a komodit, je drží aby spekulovali nebo *nespekulovali*. Pokud někdo drží peníze (nad potřeby transakčního motivu) protože si myslí, že ceny investičních instrumentů nebo trvanlivého zboží budou klesat a on si nepřeje být zastižen s těmito věcmi ve svém vlastnictví, tak si jinými slovy *nepřeje* spekulovat s cennými papíry nebo komoditami.

Na věc se dá dívat z obou stran a říkat tomu spekulování v penězích jako to dělá Keynes, nebo lze říct že jde o *odmítnutí* spekulovat s cennými papíry, dluhopisy nebo nemovitostmi. Skutečnou otázkou pak není, jestli tomu máme či nemáme říkat spekulace, ale jestli je to moudré nebo nemoudré rozhodnutí. Obvykle ho lidé nejčastěji činí poté, co bublina na trhu praskne. Nejlepším způsobem jak tomu zamezit není aby se monetární autority snažily manipulovat věcmi tak, aby lidi přiměly k opětovnému nákupu investičních instrumentů či zboží, ale zabránit vzniku inflačního boomu v první řadě. Ale nepředbíhejme.

Možná toto téma více ozřejmíme, když na okamžik odložíme *Obecnou teorii* a podíváme se na Keynesovu odpověď v *Quarterly Journal of Economics* (1937) na diskusi o jeho Obecné teorii.[2]

„Peníze, jak je dobře známo, slouží dvěma primárním účelům. Tím, že slouží jako účetní jednotka, tak umožňují směnu aniž by nezbytně musely vůbec vstoupit do obrazu jako existující objekt. V tomto ohledu se jedná o konvenci jenž je zbavena významu či reálného vlivu. Za druhé jsou uchovatelem hodnoty. To je nám tvrzeno s vážnou tvář“ (str. 186-187).

Toto je podivné překroucení klasické doktríny. Nejobvyklejším tvrzením ve většině ortodoxních ekonomických učebnic vždy bylo, že peníze jsou v první řadě *prostředkem směny*. A podle některých ekonomů tato funkce již v sobě zahrnuje všechny ostatní – jako je „účetní jednotka,“ „standard hodnoty“ a „uchovatel hodnoty“ – což jsou pouze kvality uspokojivého nebo ideálního prostředku směny.

Ale abychom pokračovali v citaci tam, kde jsme Keynesa přerušili:

„Jsou uchovatelem hodnoty. To je nám tvrzeno s vážnou tvář. Ale ve světě klasické ekonomie je to vskutku bláznivé použití! Vždyť rozpoznanou charakteristikou peněz jako uchovatele hodnoty je, že jsou neplodné; zatímco prakticky každá jiná forma uchovávání hodnoty přináší nějaký úrok nebo zisk. Proč by si někdo, kdo nepatří do blázince, měl přát používat peníze jako uchovatele hodnoty?“ (str. 187.)

Možná s trochou trpělivosti bychom to mohli lordu Keynesovi vysvětlit. Lidé si často přejí nebo věří nebo doufají, že tisíc dolarů co si vydělali dnes bude mít alespoň stejnou kupní sílu ještě rok nebo dva ode dneška. Nepřejí si stát se „spekulanty.“ Pokud „rozpoznanou charakteristikou peněz jako uchovatele hodnoty je, že jsou neplodné,“ tak toto „rozpoznání“ je mylné, navzdory množství spisovatelů, kteří se ho dopustili. Jak poukázal W. H. Hutt, peníze „jsou stejně tak produktivní jako jiná

aktiva a *produktivní přesně ve stejném smyslu...* Poptávka po penězích je poptávkou po *produktivních zdrojích.* [3] Neuvědomění si tohoto faktu je příčinou jedné z největších Keynesových chyb.

Než budeme pokračovat dále k vysvětlení teoretických důvodů proč je Keynesova teorie preference likvidity chybná, tak si ukážeme, že tak jak byla vyslovena je v rozporu s fakty, které chce vysvětlit. Pokud by Keynesova teorie byla pravdivá, tak by krátkodobé úrokové sazby byly nejvyšší v době deprese, kdy se ekonomická aktivita dotýká svého dna, protože by musely být obzvláště vysoké k překonání neochoty lidí odloučit se od hotovosti – „odměnit“ je za „vzdání se likvidity.“ Ale je to právě v depresi, kdy vše drhne o dno, kdy bývají krátkodobé úrokové sazby *nejnižší*. A na druhé straně kdyby Keynesova preference likvidity byla správná, tak by krátkodobé úrokové sazby byly nejvyšší na vrcholu ekonomického boomu, protože tehdy panuje nejvyšší důvěra a každý chce spíše investovat do „věcí“ než držet peníze a preference likvidity či hotovosti by byla tak nízká, že by stačila jen malá „odměna“ k jejímu překonání. Ale opět je to obzvláště na vrcholu boomu, kdy jsou krátkodobé úrokové sazby nejvyšší. [4]

Je sice pravdou, že během deprese se mnoho dlouhodobých dluhopisů může prodávat za nízké ceny (a tudíž nesou vysoký nominální úrokový výnos). To ale není kvůli preferenci likvidity jako takové, ale kvůli snížené důvěře v pokračování výplat úroků z těchto dluhopisů a v bezpečnost jistiny. Stejně tak na počátku oživení ekonomické aktivity řada dluhopisů stoupne v ceně a jejich roční výnos se tudíž sníží. To ale není výsledek snížení preference hotovosti, ale zkrátka výsledek zvýšení důvěry v pokračování výplat úroků a splacení jistiny.

Je opět pravdou, že krátce po prasknutí bubliny, kdy dojde ke krizi důvěry, krátkodobé úrokové míry na chvíli stoupnou a někdy přímo vystřelí nahoru. Obvyklé vysvětlení ale není jen nárůst preference hotovosti ze strany věřitelů a kompenzace za zvýšené riziko, ale i velmi zvýšená poptávka po půjčkách ze strany dlužníků k ochraně marginů na cenných papírech a k přenesení neprodaných a dočasně neprodejných zásob vyrobeného zboží.

3. *Úrok není čistě peněžním jevem*

Čtenář si může povšimnout, že jsem v předchozích odstavcích často zaměňoval termín „preference hotovosti“ za Keynesovu „preferenci likvidity.“ Nemyslím si, že by kterýkoliv z těchto termínů byl nutný; oba vnášejí daleko více zmatku a méně světla do podmínek, které chceme analyzovat, než tradiční termíny, které Keynes zavrhnul. Ale pokud si už mám vybrat, tak z těchto dvou je preference hotovosti lepší než preference likvidity, nejen kvůli menší vágnosti, ale protože na rozdíl od preference likvidity není takto Keynesova doktrína rozporná. Pokud totiž člověk má svoje fondy ve formě krátkodobých státních dluhopisů, tak z nich dostává úrok a má tak zároveň úrok i „likviditu.“ Co potom s Keynesovou teorií, že úrok je „odměnou“ za „vzdání se likvidity“?

Dokonce i když člověk nepřechovává své likvidní fondy ve formě hotovosti v matraci, ale ve formě bankovních depozit splatných na požádání, tak banka rozpůjčuje řekněme tři čtvrtiny hotovosti, které do ní člověk vložil a snaží se tak zkombinovat to nejlepší z obou světů. Protože on má pořád „likviditu“ a banka má

úrok. Jedním z nejméně realistických aspektů Keynesovi teorie je jeho jednostranná slepota k faktu, že banky rozpůjčují větší část do nich vložené hotovosti a dostávají z ní úrok. Pokud by Keynes omezil svojí „preferenci likvidity“ čistě jen na preferenci hotovosti, tak by bylo jasné, že se vztahuje jen na hotovost v peněženkách, hotovost v matracích a hotovostní rezervy v bankách. Protože toto jsou ve skutečnosti jediné nepoužité „nahromadění“ v celém systému. A velkou část z toho by i Keynes musel odečíst jako hotovost drženou kvůli „transakčnímu motivu.“

Keynesova teorie úroku je čistě peněžní teorií. Keynes se ve skutečnosti posmívá všem teoriím úroku, které začínají od „reálných“ faktorů. Jeho útok na Alfreda Marshalla je typický:

„Zmatky, které jsem našel v Marshallově pojednání o této záležitosti, jsou myslím v základu způsobeny tím, že zahrnul koncept „úroku,“ který patří do monetární ekonomie, do pojednání, které nebere v úvahu peníze. „Úrok“ skutečně nemá co dělat v Marshallových Principles of Economics – patří do jiného podoboru“ (str. 189).

Toto je nonšalantní odvržení nejen Marshalla, ale prakticky celé „klasické“ a „neoklasické“ ekonomie – ve skutečnosti všech ekonomů, kteří k tématu nějak přispěli od doby středověku. Úrok se samozřejmě obvykle platí v penězích. Ale stejně tak i renty; stejně zisky; stejně ceny a mzdy. To vše tedy stejně jako úrok „patří do monetární ekonomie.“ S tímto zdůvodněním bychom mohli vypustit jakékoliv reálné faktory a analýzu všeho pak zahrnout do jediné knihy věnované výlučně penězům.

Keynesiánci by mohli namítnout, že úrok není jen placen v penězích, ale i za peníze; a že v tomto smyslu je fenomén úroku „čistě monetární“ a vysvětlen pouze nabídkou a poptávkou po vypůjčitelných fondech. Tento druh nabídkové a poptávkové teorie, se kterým se můžeme často setkat v současných učebnicích, není chybný, ale je nekompletní. Když totiž chceme proniknout hlouběji, musíme se ptát co určuje nabídku a poptávku po vypůjčitelných peněžních fondech a vysvětlení pak musí být z větší části v reálných pojmech. Ovšem Keynes explicitně popírá relevanci těchto reálných faktorů.

Dostatečně ostrý úsudek o Keynesově teorii úroku pronesl Ludwig von Mises roky před tím, než byla Keynesova teorie vůbec vydána. Následující pasáž je z Misesovy *The Theory of Money and Credit*. Tato kniha byla vydána v Americe (New York: Harcourt, Brace) v roce 1935. Jde ovšem o překlad z německého vydání 1912.:

„Pro jednu skupinu spisovatelů se tento problém jeví být jen malou překážkou. Z prostého faktu, že banky mohou snížit při svém podnikání v oblasti úvěrů úrokové míry až na úroveň danou jejich holými provozními náklady, tito spisovatelé vyvozují, že úvěr by se dal rozdávat bezplatně, nebo téměř bezplatně. Při vyvozování závěrů pak jejich doktrína implicitně popírá samu existenci úroku. V úroku vidí pouze kompenzaci za dočasné vzdání se peněz v širším smyslu – což je vskutku názor ohromně naivní. Vědečtí kritikové zcela spravedlivě zacházejí s tímto názorem s pohrdáním; je zřídka hoden být jen zběžné zmínky. Bohužel je nutné poukázat na to, že tyto názory na podstatu úroku jsou široce rozšířeny mezi laickou veřejností a neustále jsou znovu předkládány a doporučovány jako základní opatření bankovní politiky.“

A toto je úsudkem dalších kompetentních ekonomů. Frank H. Knight píše:

„Nejzákladnější fakt spočívá v tom, že neexistuje žádný funkční vztah mezi cenovou úrovní a jakoukoliv úrokovou mírou. Následně tedy žádná peněžní změna nemá trvalý vliv na úrokovou míru. V tomto bodě se takoví spisovatelé jako Keynes a Hicks dopouštějí prosté metodologické chyby o které jsme mluvili na počátku tohoto pojednání – záměny moci „narušovat“ cenovou strukturu s reálným kauzálním propojením. Keynes založil veškeré svoje argumenty pro peněžní teorii úroku na známém faktu, že operace centrální banky na otevřeném trhu mohou být účinné. Hicks učinil tuto chybu ještě zřetelnější... Hicks předpokládá, bez jakýchkoliv výhrad a podmínek, přímý inverzní funkční vztah mezi množstvím peněz a úrokovou mírou.

Je depresivním faktem, že v současné době existuje takováto příležitost poukázat studentům na to, že tahle pozice je pouhou předklasickou merkantilistickou ekonomikou.“ [5]

Je pravdou, že úrok je placen v penězích a z kapitálové sumy obvykle specifikované v penězích a tudíž musí být peněžní faktory vzaty v úvahu a obzvláště tehdy, když zkoumáme dynamické změny v úrokové míře. Keynesova chyba spočívá v předpokladu, že když se dá ukázat, že peněžní faktory krátkodobě ovlivňují úrokovou míru, tak „reálné“ faktory lze bezpečně ignorovat nebo dokonce popírat.

Vše, co je pravdivé na Keynesově teorii úroku, bylo objeveno již dávno před ním švédským ekonomem Knutem Wicksellem a plně vzato do úvahy v pracích Ludwiga von Misesa, F. A. Hayeka a dalších.

Ale výčet reálných faktorů ovládajících úrokovou míru si necháme do příští kapitoly.

Pozn.:

- 1) Jacob Viner se k tomuto bodu vyjádřil jasně: „Analogicky by Keynes mohl popírat, že mzdy jsou odměnou za práci, nebo že zisk je odměnou za nesení rizika, protože práci někdy děláme bez výhledu na finanční odměnu a člověk, který riskuje, utrpí občas ztrátu místo zisku. *Bez úspor by nebylo žádné likvidity které by se člověk vzdával.* [moje kurzíva] ... Úroková míra je výnosem ze spoření bez likvidity.“ *Quarterly Journal of Economics*, LI (1936-1937), str. 157.
- 2) Přetištěno jako XV kapitola v *The New Economics*, ed. Seymourem E. Harrisem (New York: Alfred Knopf, 1952).
- 3) W. H. Hutt, “The Yield from Money Held,” *On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises* (Princeton: Van Nostrand, 1956). str. 197 a str. 216.
- 4) Viz. dodatek D, str. 448.
- 5) *On the History and Method of Economics*, (University of Chicago Press, 1956), str. 222.

Kapitola XV

TEORIE ÚROKU

1. „Nevyřešený problém“

Poté co představil svou vlastní teorii úroku, kterou samolibě nazval „obecnou teorií úrokové míry,“ věnuje Keynes jednu kapitolu kritice toho, co nazývá „klasickou teorií úrokové míry,“ společně s dodatkem k této kapitole.

Jedním ze znaků podivného intelektuálního provincialismu Keynesa v ekonomii je, jak jsem o tom mluvil již dříve, že kdykoliv mluví o „klasické“ teorii tak má na mysli výlučně Alfreda Marshalla a A. C. Pigoua (s občasnými sarkastickými odbočkami k Ricardovi). Tedy nejen anglo-centrický, ale přímo cambridgo-centrický pohled na ekonomickou historii a teorii. Ovšem Keynes se občas zmiňuje i o ostatních spisovatelích a v určitém smyslu nakládá nestranně se všemi: překrucuje, karikuje či cituje zavádějící výňatky jejich názorů, které chce kritizovat.

Naneštěstí a navzdory názvu Keynesovy 14. kapitoly a předpokladům, které implikuje, zkratka nikdy neexistovala žádná všeobecně přijímaná „klasická teorie“ úrokové míry. Jak napsal Gottfried Haberler (*Prosperity and Depression*, 1941, str. 195): „Teorie úroku byla dlouhou dobu slabým místem ekonomické vědy a vysvětlení a určení úrokových měr je dodnes předmětem daleko více sporů a nesouhlasu mezi ekonomy než jakákoliv jiná část obecné ekonomické teorie.“ Ačkoliv za posledních přibližně osmdesát let byl učiněn veliký pokrok (v podstatě začínající od Jevonse a Böhm-Bawerka), téměř každý ze spisovatelů měl svoji vlastní teorii, nebo alespoň charakteristicky kladl důraz na jiné aspekty než ostatní.

Současné teorie úroku proto můžeme rozdělit do tří široce pojatých kategorií: (1) teorie produktivity, (2) teorie časové preference a (3) teorie, které se snaží kombinovat koncepty produktivity a časové preference. Čtvrtou kategorií (která se ovšem překrývá s těmito všemi) jsou teorie, které kromě produktivity, časové preference či jejich kombinace berou v úvahu ještě narušení způsobená peněžními faktory. Ale druh čistě peněžní teorie, kterou reprezentuje Keynes, to je předklasická, merkantilistická a hospodská ekonomie.

Je jasné, že pokud je kterákoliv z těchto tří „ortodoxních“ teorií správná (pokud pod označení „ortodoxní“ shrneme, jak to dělá Keynes, všechno co je nekeynesiánské), tak Keynesova čistě peněžní teorie musí být chybná. Samozřejmě tento poukaz není dostatečnou kritikou Keynesovy teorie. Měli bychom ukázat, že alespoň jedna z těchto „ortodoxních“ teorií je tedy správná. To nás nutí odbočit k pozitivní teorii. Ačkoliv se mi moc nechce vstupovat do teritoria, kde klopýtají géniové a andělé, mám obavu, že nemáme moc na výběr. Pustíme se tedy na toto území, prozkoumáme všechny tři druhy „reálných“ teorií úroku, jak byly předloženy těmi nejschopnějšími z jejich mluvčích a podíváme se na přednosti a slabiny každé z nich.

2. Teorie produktivity

Začněme od teorie produktivity jak byla vysvětlena Frankem H. Knightem:

„Zvláštní charakteristikou úroku, která z něj činí speciální problém v ekonomické teorii, je to, že nejde o rentu placenou přímo za využití majetku v konkrétním smyslu, ale platbu za použití peněz (a jako taková nabývá podoby abstraktního čísla, poměru nebo procenta). Přesto ačkoliv věřitel obdrží a splácí peněžní půjčku, je to použití zboží, které si věřitel přeje a které získává prostřednictvím půjčky. Pokud odhlédneme od půjček na spotřebu, což můžeme udělat, protože v současné situaci jejich podmínky jsou odvozeny od podmínek půjček na produktivní účely, výnosy z užití zboží, jenž je obdrženo prostřednictvím půjček, jsou za běžných podmínek tím příjmem z něhož jsou placeny úroky z půjčky. Konkurence pak má tendenci ustanovit rovnost příjmů ze stejných investic; míra tohoto stejného výnosu z investic je úrokovou mírou.“[1]

Toto je na první pohled velmi přesvědčivé tvrzení. Ale není v něm vysvětlen ústřední problém úrokové míry, který může být zodpovězen jen po rozpoznání existence časové preference. Profesor Knight v citovaném článku pokračuje dále k diskusi o teoriích časové preference:

„Konkurence mezi nabízejícími a kupujícími [podle těchto teorií] povede k ustanovení rovnovážných cen příjem přinášejícího majetku. Tyto ceny budou zahrnovat uniformní tržní míru diskontu budoucích hodnot. Tudíž v rovnovážném bodě bude třeba 1 \$ k zakoupení 1,05 \$ splatných za rok ode dneška nebo 20 \$ k zakoupení nějakého majetku, který vynáší trvalý příjem 1 \$ ročně; a vše ostatní bude ohodnoceno na základě stejného aritmetického poměru když bude úroková míra 5 procent...“

Teoretici produktivity... nezpochybňují platnost důvodů časové preference, ale shledávají, že tyto důvody nejdou až ke konečné danosti jako vysvětlení ve skutečných podmínkách...“[2]

Zdá se mi, že profesor Knight tu a tam připouští potřebu časové preference jako část vysvětlení úroku, ale dává jí přinejlepším podřízenou úlohu a připouští jí pouze zadními vrátky. Občas jí i explicitně zavrhně, ačkoliv jí obecně implikuje.

Teorie produktivity ovšem může být obhájena, alespoň z části, proti jedné z často opakovaných kritik. Toto napsal Keynes v *Obecné teorii*:

„Úspěšnější nejsou ani ty teorie, které se pokoušejí úrokovou míru propojit s „mezní efektivitou kapitálu.“ Je pravdou, že v rovnováze se bude úroková míra rovnat mezní efektivitě kapitálu, jelikož bude výhodné zvyšovat (nebo snižovat) současný rozsah investic dokud nebude tohoto bodu rovnosti dosaženo. Ale vyvozovat z tohoto teorii úrokové míry je argumentací kruhem, jak objevil Marshall, když došel na půli cesty ve vysvětlování úrokové míry tímto způsobem. Jelikož „mezní efektivita kapitálu“ z části závisí na rozsahu současných investic a tak již musíme dopředu znát úrokovou míru než můžeme zjistit jaká bude. Závěr z toho zní, že výstupy z nových investic budou tlačeny k bodu, kde se mezní efektivita kapitálu bude rovnat úrokové míře; a co nám pak křivka mezní efektivity kapitálu říká není to, jaké budou úrokové míry, ale jaký bude bod kam budou tlačeny výstupy z nových investic při dané úrokové míře“ (str. 184).

V této kritice jsou dvě chyby. První chyba ve frazeologii vede k druhé chybě logické. Pokud Keynes skutečně mluví o „mezní efektivitě kapitálu“, pak mluví pouze o bodu na křivce efektivity či výnosů z kapitálu. Argument, který kritizuje, je pak skutečně „kruhový“ a jeho kritika je oprávněná.

Ale jak jsme viděli, tak Keynes zachází s termíny velmi volně a neopatrně. Když mluví o „mezní efektivitě kapitálu,“ tak většinou nemá na mysli mezní efektivitu kapitálu, ale pouze efektivitu kapitálu. (Čili technicky křivku výnosů kapitálu a poptávaného množství.) Ve skutečnosti, jak jsme již poznali, Keynes používá termín mezní efektivita kapitálu jako synonymum ke „křivce investiční poptávky“ (viz. str. 136 *Obecné teorie*).

Pokud tedy v této pasáži z *Obecné teorie* nahradíme (vyjma druhé věty) termín „mezní efektivita kapitálu“ termínem „křivka investiční poptávky,“ tak zjistíme, že argument, který Keynes kritizuje není kruhový, ale pouze nekompletní. Jelikož tržní úrokové míry by se pak nacházely v bodě, kde křivka investiční poptávky protne křivku nabídky úspor. Křivka investiční poptávky by pak ovlivňovala (ačkoliv sama o sobě neurčovala) úrokovou míru stejně tak, jako nabídka úspor.

Keynes byl k této chybě sveden tím, že následoval svého učitele Marshalla. Na stranách 139-140 cituje pasáže z Marshallových *Principles* (6 vydání, str. 519-520) v nichž se Marshall snaží ukázat (a Keynes s ním souhlasí), že pokus odvodit teorii úroku z produktivity kapitálového zboží je „uvažováním v kruhu.“ Když ale akceptoval Marshallovy argumenty co se týče úrokové míry, tak Keynes na rozdíl od Marshall váhá s jejich aplikací také na mzdy. V poznámce (str. 140) se Keynes táže: „Nemýlil se ale, když předpokládal, že teorie mezní produktivity mezd je stejně kruhová?“

Marshall se vskutku v obou případech mýlil. Tvrdit, že očekávané výnosy investic nebo poptávková křivka po investicích neovlivňují úrokovou míru je jako tvrdit, že kupující neovlivňují ceny komodit. Jen se rozhodují, kolik si při stanovené ceně koupí! Samozřejmě, že nemůžeme určit cenu komodit pouze z „poptávkové křivky“; musíme znát rovněž křivku nabídky. Často se zapomíná na to, že celý název „poptávkové křivky“ (o které Wicksteed řekl, že je „eliptickým, nejasným a zavádějícím termínem“)[3] je „křivka poptávané ceny a množství,“ stejně jako nabídková křivka je celým názvem „křivka nabízené ceny a množství.“ Je to bod průniku těchto křivek, co určuje cenu. Stejně provázané jsou poptávková investiční křivka, nabídková křivka úspor a úroková míra.

Skutečnou slabinou naivních verzí teorie produktivity je to, že převracejí vztah mezi „kapitálem“ a „výnosem.“ Jak to vyjádřil Irving Fisher: „Tvrzení, že „kapitál produkuje výnos“ je pravdivé pouze ve fyzickém smyslu; není pravdivé ve smyslu hodnoty. Tam platí opak, že hodnota výnosu determinuje hodnotu kapitálu... Jablonoň je zdrojem jablek; ale hodnota jablek je zdrojem hodnoty jabloně.“[4] Dodal bych ještě další příklad. Slepice produkuje vejce, ale je to (diskontovaná) hodnota vajec, co určuje hodnotu slepice.

Lidé na investičním trhu skutečně ze zvyku uvažují více jako ekonomové. Jasněji si totiž uvědomují, že hodnota kapitálu je determinována jeho „výnosem“ a nikoliv obráceně. Řekněme, že je vydán dluhopis v paritní hodnotě 1000 \$ a vynáší úrok 40 \$ ročně, tedy 4 procenta. Pokud dlouhodobé úrokové míry stoupnou na 5 procent, tak

cena tohoto dluhopisu klesne na 800 \$. Pokud dlouhodobé úrokové míry klesnou na 3 procenta, tržní cena dluhopisu stoupne na 1 333 \$.

3. *Teorie časové preference*

Ale rozpoznání tohoto vztahu stále neřeší hlavní problém úroku. Tím je přesné určení toho, proč tyto konkrétní vztahy mezi kapitálovými hodnotami a výnosy vlastně vznikly. A pro řešení tohoto problému je klíčový koncept časové preference. Jak to objasňuje Mises:

„Avšak pro ekonoma představuje otázku určení cen půdy, dobytka a ostatních věcí. Pokud by budoucí statky nebyly prodávány a kupovány za diskontovanou cenu oproti současným statkům, kupující půdy by musel zaplatit cenu rovnou součtu všech budoucích čistých příjmů...“

Pokud by budoucí služby, které může pozemek poskytnout, byly oceněny stejným způsobem jako její současné služby, žádná konečná cena by nebyla dost vysoká na to, aby přiměla jejího vlastníka k prodeji.“[5]

Mises se hlásí k teorii čisté časové preference:

„Časová preference je kategorií přítomnou v každém lidském jednání. Časová preference se projevuje v jevu čistého úroku, tj. diskontu budoucích statků vůči statkům současným...“

Čistý úrok je poměrem mezi hodnotou přiřazenou uspokojení potřeb v bezprostřední budoucnosti a hodnotou přiřazenou uspokojení potřeb ve vzdálenějších obdobích budoucnosti. V tržním hospodářství se projevuje v diskontu budoucích statků vůči současným statkům. Je poměrem cen statků, nikoli cenou samotnou. U všech statků existuje tendence k vyrovnávání tohoto poměru...“

Čistý úrok není cenou určenou na trhu souhrou nabídky a poptávky po kapitálu nebo kapitálových statcích. Jeho výše nezávisí na velikosti této poptávky ani nabídky. Je to spíše míra čistého úroku, jež určuje nabídku a poptávku po kapitálu a kapitálových statcích...“

Lidé nespoří a neakumulují kapitál kvůli úroku. Úrok není ani podnětem ke spoření, ani odměnou nebo odškodněním poskytovanými za vzdání se okamžité spotřeby. Je poměrem ve společném ohodnocení současných statků vůči budoucím statkům.

Úvěrový trh neurčuje úrokovou míru. Přízpůsobuje úrokovou míru z úvěrů čisté úrokové míře, jež se projevuje v diskontu budoucích statků.“[6]

Toto je v tak příkrém rozporu s obvyklým způsobem, jak o tomto problému uvažuje laik a také s tím, co lze nalézt ve velké většině ekonomických učebnic, že většina čtenářů asi bude mít problémy s přijetím této teorie.

Mělo by ale být zřejmé, že úrok je charakteristicky propojen s *časem*. Navzdory Keynesovu tvrzení „očekávání ohledně budoucnosti ovlivňují přítomnost“ přinejmenším ve stejné míře skrze úrokovou míru jako skrze očekávaný výnos kapitálového zboží. Úroková míra je obsažena ve všech cenách, do nichž vstupuje prvek času. Například cena činžovního domu je diskontovanou hodnotou budoucích příjmů z nájemného. Jak prohlásil Irving Fisher: „Úroková míra je tou nejdůležitější cenou v celé cenové struktuře.“[7] Ve skutečnosti je skoro zbytečné říkat, že časová preference (či časový diskont) *způsobuje* úrokovou míru. Časová preference je

úrokovou mírou při pohledu z druhé strany. Pokud si půjčím \$100 na jeden rok na 5 procent, tak jiným způsobem vyjadřuji, že hodnotím \$100 které mohu mít dnes výše než \$105 kterých se budu muset vzdát za rok ode dneška. Úroková míra může být vyjádřena nejen jako určitá roční platba která je jistým procentem z půjčené částky, ale též jako poměr mezi současnou a budoucí částkou. Pokud by lidé hodnotili budoucí zboží stejně jako přítomné zboží, tak by člověk měl zaplatit nekonečnou částku za právo dostávat \$5 každý rok. Jak se ale věci mají, tak při současné dlouhodobé úrokové sazbě 5 procent si člověk může koupit právo na nekonečnou sérii 5 \$ ročně pouze za 100 \$.

Pojišťovací společnosti jsou docela zvyklé dívat se na otázku úroku nikoliv jako na každoroční platby, ale jako na poměr mezi současnými a budoucími částkami. Za předpokladu, že současná dlouhodobá úroková sazba je 5 procent, člověk může zaplatit 61,39 \$ za právo dostat 100 \$ deset let ode dneška; nebo jen 37,69 \$ za právo dostat 100 \$ dvacet let ode dneška; či 8,72 \$ za právo dostat 100 \$ padesát let ode dneška a tak dále.

V prosté a názorné formě to vyjádřil mexický ekonom Faustino Ballvé:

„Pokud podnikatel získá peníze, tak může mít dnes to co by jinak mohl mít až zítra. Když dostane půjčku, tak si *kupuje čas*: úrok který platí je cenou výhody, že má k dispozici okamžitě to, na co by jinak musel čekat.“[8]

Samozřejmě dlužník si *doslovně* nekupuje ani nepronajímá čas. Každý z nás má jen dvacet čtyři hodiny denně a nemůže ani prodat ani koupit nic z nich – alespoň ne v jejich čisté formě. Ale dlužník si kupuje či „pronajímá“ *užití* peněz (či aktiv, která za peníze získá) a toto užití je samozřejmě *užitím v čase* – čase, na který je půjčka poskytnuta.

Jinými názvy pro úrok (čili pro to, za co je úrok placen) by mohly být *časové ohodnocení*, *časové užití* či *časový výnos*. Anglické *usury*, které původně znamenalo pouze úrok (než dostalo negativní konotaci s *nadměrným* úrokem) je etymologicky příležitostnější než jsou dnešní pojmy.

Již nyní můžeme jasněji vidět chyby v Keynesově odmítnutí „reálných“ faktorů určujících úrokovou míru. Dlužníci neplatí úrok pouze za peníze, ale obvykle za aktiva, která mohou s penězi získat. Tudíž se podle úrokové míry rozhodují například o tom, jestli si dům pronajmou a budou platit nájem nebo si půjčí peníze, koupí si dům a budou platit úrok. Osoba, od které si půjčují, se také může rozhodnout, jestli použije peníze na koupi domu, který pak bude pronajímat, nebo je půjčí někomu, kdo si chce dům koupit. Tak nastane tendence k rovnováze mezi úrokovými mírami, cenami domů a nájemným a to vše se bude navzájem ovlivňovat.

4. Kombinovaná teorie úroku

Toto nás přivádí ke třetímu typu teorií úroku, které se snaží zkombinovat faktory produktivity a časové preference.

Tento třetí typ teorií je občas přezíravě nazýván „eklektickým.“ Toto adjektivum ale není oprávněné pokud by mělo implikovat, že ti, kteří se těchto teorií zastávají, si vybírají trochu od teorií produktivity a trochu od časové preference a nedávají žádné konzistentní vysvětlení úroku. Naopak tento třetí typ teorie je skutečně *kombinovanou*

teorií. *Unifikuje* to, co je pravdivé na teoriích produktivity s tím, co je pravdivé na teoriích časové preference. Stejným způsobem, jako je cena komodity vysvětlena místem průniku křivek nabídky a poptávky, tak v jedné své formě kombinovaná teorie vysvětluje úrokové míry jako body průniku křivky nabídky úspor s křivkou investiční poptávky.

Kombinovaná teorie úroku dostala svou nejpropracovanější podobu ve skvělé práci Irvinga Fishera *The Theory of Interest* (1930). Schumpeter nazval tuto knihu „nádherným výkonem, nejvyšším dosaženým bodem co se týče literatury pojednávající o úroku.“[9] Není obtížné porozumět jeho nadšení. Asi jen málo lidí by po přečtení Fishera neoznačilo Keynesovo pojednání o úroku za zmatečné nebo přímo amatérské.

Fisher popisuje souhru nespočetných faktorů které ovlivňují úrokovou míru a staví je okolo dvou základních pilířů: „Netrpělivosti“ (časové preference) a „Investičních příležitostí“ (porovnání míry návratnosti nákladů).

F. A. Hayek přijal Fisherovu teorii v její obecné podobě a vysvětluje vztah mezi produktivitou a časovou preferencí následovně:

„Tím nejrozšířenějším názorem je pravděpodobně ten, že stejně jako Marshallovi dvě čepule nůzek jsou dva faktory [produktivita a časová preference] tak nerozlučně provázány dohromady, že je nemožné říci který z nich má vyšší a který nižší vliv.

Naším problémem zde vsutku není nic jiného, než na co Marshall aplikoval ono slavné podobenství, problém relativního vlivu užitku a nákladů na ceny. Časová preference v našem případě koresponduje samozřejmě s jeho užitkem, zatímco technická rychlost přeměny je vyjádřením relativních nákladů komodit (nebo velikosti příjmu v dvou různých časových okamžicích).“[10]

Kompletní teorie úroku by tedy brala v úvahu více faktorů než můžeme adekvátně probrat v jedné kapitole. Pokud by například tržní úrokové míry měly být v „celkové“ rovnováze, tak zde jsou některé z věcí, které by musely být vyrovnané:

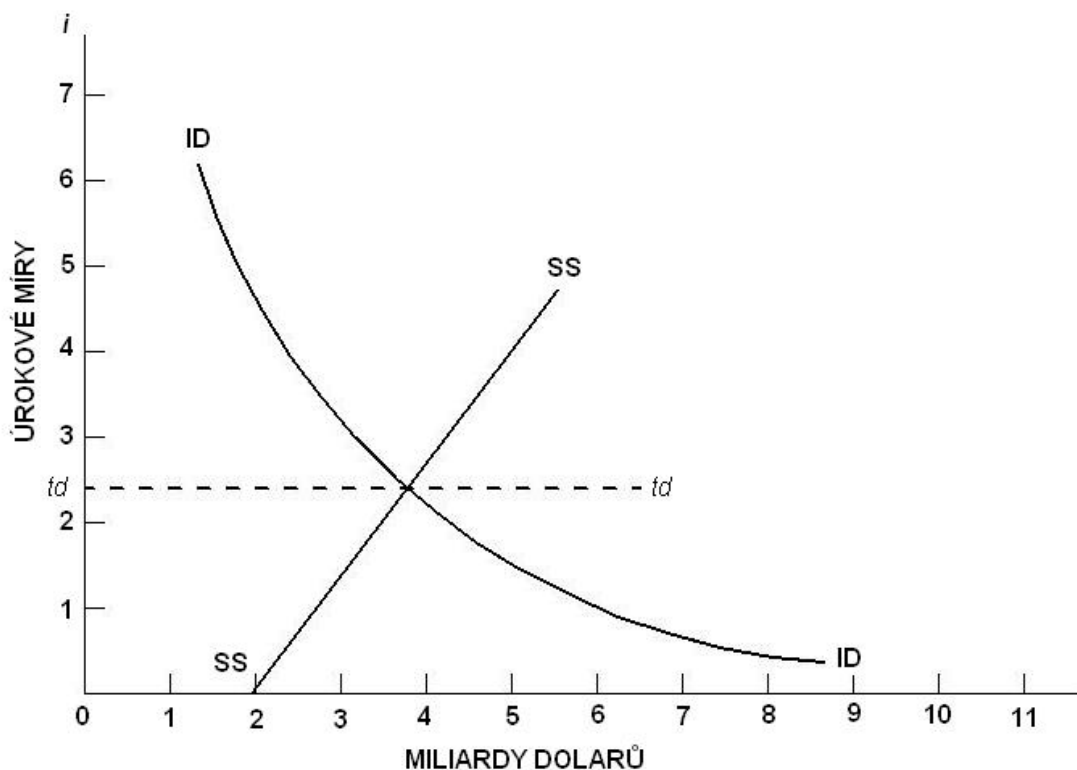
1. Nabídka s poptávkou po kapitálu (*i.e.*, nabídka úspor s poptávkou po investicích).
2. Cena kapitálových instrumentů s náklady na jejich produkci.
3. Příjem z kapitálového zboží s jeho cenou a náklady na produkci.
4. „Mezní výnosy z kapitálu“ s mírou časového diskontu (časovou preferencí).
5. Nabídka zapůjčitelných (peněžních) fondů s poptávkou po zapůjčitelných fondech.

Pokud bychom si přáli znázornit tyto komplexní vztahy graficky, tak bychom vyprodukovali nečitelnou zmeť čar, pokud bychom nebyli ochotni použít spíše sadu diagramů než jeden diagram. Ale graf na následující straně znázorňuje jednu část z těch nejdůležitějších vztahů. Vertikální přímka OY představuje úrokovou sazbu; horizontální přímka OX představuje roční objem úspor měřený řekněme v miliardách dolarů. Křivka ID představuje investiční poptávku. Čím nižší je úroková sazba, tím vyšší je objem investiční poptávky; čím vyšší úroková sazba, tím menší je objem investiční poptávky. Křivka SS představuje nabídku úspor (*supply of savings*). Jak je nakreslená tak předpokládá *nějaké* úspory i při nulové úrokové sazbě. Tendencí vyšších úrokových sazeb bude v určitých mezích povzbuzení většího objemu úspor.

Ovšem sklon a tvar křivky úspor je diskutabilnější než u křivky investiční poptávky. Někteří ekonomové říkají, že v širokém rozsahu úrokových sazeb má tato křivka vertikální průběh – jinými slovy že objem úspor není příliš ovlivněn úrokovými sazbami. Jiní ekonomové by řekli, že v určitém rozsahu podpoří vyšší úrokové sazby více spoření, ale nad určitou úrovní by se křivka stočila zpět k přímce 0Y – jinými slovy velmi vysoké úrokové míry mohou ve skutečnosti odrazovat od spoření, protože vysoký výnos z úroků by se dal dosáhnout z poměrně menšího množství úspor.

Ačkoliv úrokové míry a nabídka úspor se budou samozřejmě navzájem ovlivňovat, musíme si pamatovat, že nabídka úspor může být ve velkém rozsahu nezávislá na úrokové míře stejně jako úroková míra může být v nějakém rozsahu nezávislá na nabídce úspor. *Nějaké* úspory by existovaly (jako rezerva proti nenadálým událostem) i při nulové úrokové míře. Asi tou nejdůležitější přímkou na tomto grafu, co se týče úrokové míry v dlouhém období, je linka *td* znázorňující časový diskont (time-discount). Ta bude v dlouhém období *určující* pro nabídku úspor a investiční poptávku, spíše než že by jimi byla určována.

V tomto diagramu je tržní úroková míra v rovnováze na hodnotě časového diskontu 3½ procenta. Nabídka úspor a investiční poptávka jsou také v rovnováze v tomto bodě. V jakémkoliv *krátkém období* můžeme o těchto kvantitách uvažovat jako o *navzájem provázaných* spíše než jako o určovaných primárně časovou preferencí.



Někteří čtenáři si mohou myslet, že graf křivek investiční poptávky a nabídky úspor je dostatečný k určení úrokové míry v bodě průniku a tedy zde není žádná potřeba časového diskontu nebo čehokoliv jiného. A z hlediska ortodoxních křivek nabídky a poptávky mají pravdu. (*Veškeré* diagramy tohoto druhu jsou ale pouhými

pomůckami, které vizualizují hypotetické vztahy a nikdy nesmí být brány příliš doslova.) Ale poptávková a nabídková analýza jakékoliv ceny, ačkoliv sama o sobě korektní, je vždy pouze prvním krokem. Dalším krokem je zkoumání toho, jaké jsou konkrétní síly za nabídkou a poptávkou a co *způsobuje*, že jsou právě takové.

Jako příklad si vezměme akcie na burze. Řekněme, že akcie nějaké americké ocelářské společnosti se prodávají za 50. Proč se prodávají právě za tuhle konkrétní cenu? Odpověď, že „nabídka“ s „poptávkou“ jsou při této ceně v rovnováze pouze problém posunuje o jeden krok dále. Proč jsou nabídka s poptávkou v rovnováze *právě při této konkrétní ceně*? Odpověď zní, že složená *hodnocení* akcií jak prodávajícími tak kupujícími se v tomto okamžiku vycentrovala na tomto bodě. Jinak řečeno hodnocení mezního kupujícího a mezního prodávajícího se v tomto bodě protнула. Poslední kupující hodnotil akcie výše než 50 \$ a poslední prodávající je hodnotil na méně než 50 \$.

Dále řekněme, že ocelářské akcie zavřou v pondělí na 50, ale po zavření trhu správní rada neočekávaně rozhodne, že nebudou vyplácet pravidelnou čtvrtletní dividendu. V úterý ráno otevřou akcie na 45. Samozřejmě lze říci, že akcie klesly proto, protože se „nabídka“ zvýšila a „poptávka“ snížila. To ovšem očividně není *příčina* poklesu hodnoty, ale *následek*. Fyzicky neexistuje více akciových podílů ocelářské společnosti v úterý než jich bylo v pondělí. Počet prodaných a koupených podílů se navzájem přesně rovná v úterý jako se rovnal v pondělí. Mezi zavřením na 50 v pondělí a otevřením na 45 v úterý neproběhly žádné transakce. Hodnota akcií se nesnížila kvůli změnám v nabízeném a poptávaném množství. Je to „nabídka“ a „poptávka“ co se změnilo kvůli tomu, že hodnocení akcií kleslo!

Když to vyjádříme jiným způsobem, tak individuální hodnocení těchto akcií jak prodávajícími tak kupujícími pokleslo díky neočekávanému přerušení dříve pravidelně vyplácených dividend.

Tato záležitost může být samozřejmě vyjádřena na klasickém diagramu křivek nabídky a poptávky, které se protínají na 50 v pondělí a poptávková křivka se posune doleva a nabídková doprava v úterý, takže se protnou na 45. (Ve skutečnosti nabídkovou křivku v tomto případě tvoří zkrátka poptávková křivka současných držitelů akcií. Situace může být popsána také tak, že hodnocení držitelů a potenciačních držitelů budou představovat jedinou poptávkovou křivku, která se v úterý sníží. Ovšem jelikož cena bude v bodě, ve kterém se střetnou hodnocení mezního prodejce a mezního kupujícího, je graficky příhodnější mít „poptávkovou“ a „nabídkovou“ křivku.) Tyto křivky naznačují existující vztahy, ale nikoliv nezbytně kauzalitu. Je to snížení hodnocení jak v myslích kupujících tak prodávajících, co způsobí změny v „nabídce“ a „poptávce“, spíše než aby změny v nabízeném a poptávaném množství způsobily snížené hodnocení.

Stejným způsobem jsou to složené časové preference v myslích věřitelů a dlužníků, co určuje úrokové míry a pozici poptávkové investiční křivky a nabídkové křivky úspor, spíše než že by tyto křivky byly určující pro složené časové preference.

Některým čtenářům by mohlo pomoci (ačkoliv tato paralela není docela na místě) představit si „běžný“ časový diskont jako hlavní faktor určující v dlouhém období běžné úrokové sazby (spíše než stále se měnící každodenní konstelaci tržních úrokových sazeb) stejným způsobem, jakým náklady na výrobu jsou „určující“ pro relativní „běžné“ ceny komodit spíše než pro jejich krátkodobé tržní ceny. V moderní

ekonomické teorii to samozřejmě nejsou náklady na výrobu, co by jakkoliv „určovalo“ ceny komodit, ale relativní náklady na výrobu jsou částí provázaného vztahu mezi cenami. Jak to vyjádřil Wicksteed: „Jedna věc nestojí dvojnásobek toho co druhá, protože by v sobě obsahovala dvojnásobek „práce“, ale výrobci jsou do ní ochotni vložit dvojnásobek „práce“, protože očekávají, že co vyrobí bude mít dvojnásobnou cenu jelikož to bude dvojnásob „užitečné“ nebo dvojnásob žádané.“[11]

Tentýž dodatek ohledně vztahu mezi příčinou a následkem, který Wicksteed učinil ke vztahu mezi náklady na výrobu a cenou, musíme rovněž doplnit k Böhm-Bawerkově konceptu prodlužování doby produkce. Fakt, že výroba některého kapitálového zboží trvá déle než jiného neznamena automaticky jeho vyšší hodnotu či produktivitu; ale očekávání, že určité kapitálové zboží bude hodnotnější nebo produktivnější má výrobce k tomu, aby podstupovali delší výrobní dobu, jestliže je nutná k jeho zajištění.

Časová preference každého spořitele a každého podnikatele (včetně jejich odhadů složených časových preferencí komunity jako celku) pomohou určit současnou míru úspor či současnou investiční poptávku; ale v každém časovém okamžiku to bude bod průniku těchto křivek nabídky a poptávky co „určí“ tržní úrokovou míru.

5. *Reálné a peněžní faktory*

Po této dlouhé exkurzi do pozitivní teorie můžeme daleko jasněji rozpoznat podstatu omylů v Keynesově vlastní teorii úroku. Jeho hlavní chybou je popírání určujícího vlivu „reálných“ faktorů na úrokovou míru. Je pravdou, že chybou mnoha klasických ekonomů byl pravý opak. Při pohledu za „peněžní závoj“ na reálné faktory pod ním zapomínali, že jak krátkodobé tak dlouhodobé půjčky se konec konců skládají z peněz, a že úrok i jistina jsou placeny v penězích. To znamená, že teorie kapitálu a úroku musí brát do úvahy i peníze a peněžní vlivy na úrok musí být studovány stejně jako vlivy reálné. Ale Keynes nepřinesl žádný nový příspěvek když skočil přímo k závěru, že úroková míra je tudíž čistě peněžním fenoménem. Pouze se tím vrátil k předklasickému přesvědčení merkantilistů (jak ve svých závěrečných kapitolách sám uznává) a k tomu, co vždycky bylo výchozím předpokladem hospodských ekonomů.

Ani by nebyl prvním kdo objevil (kdyby to objevil), že reálné a monetární faktory musí být spojeny do kompletní teorie úroku. Tato zásluha patří švédskému ekonomovi Knutu Wicksellovi. Velkým Wicksellovým příspěvkem k teorii úroku bylo jeho propojení „reálných“ teorií úroku jak je rozvíjeli klasičtí ekonomové a doplňovali Jevons a Böhm-Bawerk s tím, k čemu ve skutečnosti každodenně dochází na peněžním trhu, jak jsou s ním konfrontováni bankéři nebo investoři do cenných papírů. Reálné faktory působí *skrze* peněžní faktory. Wicksellova skutečně *obecná* teorie (reálná plus monetární) byla rozvíjena dále Irvingem Fisherem a Ludwigem von Misesem.[12]

Wicksell viděl, že je jak teoreticky tak ve skutečnosti možné pro centrální banku dočasně snížit úrokové sazby tím, čemu se říká „operace na otevřeném trhu.“ Když si centrální banka přeje snížit úrokové sazby, tak nakupuje krátkodobé (a někdy i

dlouhodobé) obligace na trhu a proti nim vytváří depozita nebo i bankovky. Nákupem těchto krátkodobých obligací a zvyšováním jejich kapitálové hodnoty přímo snižuje tržní úrokové míry a vytvářením bankovních depozit nebo dokonce „hotovosti“ vytváří dodatečné peněžní fondy, které jsou vrhané na úvěrový trh a tak snižují úrokové míry ještě dále. Touto činností může skutečně centrální banka redukovat úrokové sazby dolů až k samotné hranici dané holými provozními náklady bank.

To je zrnkem pravdy v Keynesově čisté peněžní teorii úrokových měr. „Operace na otevřeném trhu“ jsou jistě schopny přinést dočasné (což někdy může znamenat docela dlouhé) snížení úrokových sazeb.

Ale Wicksell (a ještě jasněji ti, kteří ho následovali) také rozpoznal, že celý proces tímhle neskončí. Úrokové míry jsou sníženy nákupem krátkodobých a dlouhodobých obligací a skrze vytváření depozit – tedy stručně řečeno výrobou nových peněz. To ale dá do pohybu síly, které budou působit opačným směrem. Tržní úrokové míry mohou být drženy pod „přirozenou“ úrovní pouze neustálým zvyšováním nabídky peněz a úvěrů. Toto zvyšování množství peněz a úvěrů povede nakonec k růstu cen komodit. A když tyto ceny stoupnou je potřeba většího množství peněz v oběhu na financování stejného objemu fyzických transakcí, který byl dříve uskutečňován s menším objemem peněz. Takže nová peněžní zásoba je všechna použita v současné produkci. Pokud se vydávají nové peníze ještě rychleji, když ty starší již způsobují vzestup cen, tak výsledkem může být pouze další vzestup cen a (skrze obecný strach z inflace) ještě rychlejší, než jak stihá být nová peněžní nabídka uváděna do oběhu. A v každém případě věřitelé při strachu z inflace budou požadovat vyšší úroky, aby se zajistili proti možné ztrátě reálné hodnoty původní půjčky.

Takže proces, kterým původně byla centrální banka schopna snížit úrokové sazby nakonec povede k pravému opaku toho, co si představovala, že tím dosáhne. A když banka zastaví operace na otevřeném trhu a další působení, kterým snižuje úrokové míry, tak přízpůsobení cen novému objemu peněz a úvěrů vynese úrokové sazby pravděpodobně výše než by byla jejich přirozená úroveň, kdyby k tomu všemu nedošlo.

Toto je stručný a zjednodušený popis tohoto děje. Ale je dostačující k tomu, aby bylo zřejmé, že ono zrno pravdy z Keynesiánské peněžní teorie úroku bylo známé Wicksellovi, Fisherovi, Misesovi, Hayekovi a dalším dávno před tím, než Keynes začal psát.

Keynes byl bezpochyby seznámen s Wicksellovou prací. V *Pojednání o peněžích* se o ní často zmiňuje. I v *Obecné teorii* věnoval jednu poznámku pod čarou „přirozené úrokové míře Wicksella“ (str. 183) a dalších několik řádek na straně 242. Ale nějak záhadně se o Wicksellovi zapomněl zmínit, když opakuje jeho kritiku „klasické“ teorie úroku, kterou Wicksell pronesl generaci před tím, než vyšla *Obecná teorie*. A při svých pohrdlivých poznámkách (na str. 183) naznačuje, že Wicksell s Hayekem jsou příliš „solistikovaní.“ Cituje z Ibsenovy *Divoké kachny*: „Divoká kachna se ponořila až na dno – tak hluboko jak se dokázala dostat – a zapletla se do řas a do všeho nepořádku, který je tam dole a byl zapotřebí mimořádně chytrý pes, aby se ponořil za ní a vytáhl jí zpět na hladinu“ (str. 183).

Teorie ale není nutně chybná proto, že je pro Keynese příliš hluboká a sofistickovaná. Ve své vlastní teorii úroku se Keynes dozajista neponořil nijak hluboko. Pouze zkalil mělké vody.

Jsem v pokušení říci, že při odmítnutí jak teorie produktivity tak teorie časové preference či nějaké jejich kombinace, Keynesovi nezůstala žádná skutečná teorie úroku. Ovšem na druhé straně se zdá stále jasnější, že flirtoval s tou nejstarší teorií ze všech – *teorií vykořisťování*. Ta byla popsána Irvingem Fisherem jako setrvávající idea, že „brát si úrok znamená nevyhnutelně a vždy mít nějakou nespravedlivou výhodu nad dlužníkem. Toto tvrzení je něčím jiným než očividně pravdivou myšlenkou, že úroková míra, jako jakákoliv jiná cena na trhu, se nám v jistých podmínkách může zdát nadměrná. Tvrzením zde je to, že by neměl existovat vůbec žádný úrok.“ Poté, co stopoval projevy této myšlenky v primitivních společnostech, antickém Římě a ve středověku, Fisher prohlásil: „Dnes tato myšlenka vykořisťování přežívá hlavně mezi Marxistickými socialisty.“[13] Ale Fisher toto napsal ještě před tím, než se Keynes pokusil o její další oživení v „moderním“ přestrojení.

Pozn.:

- 1) *The Ethics of Competition, and Other Essays*, článek o „úroku,“ (University of Chicago Press, 1935), str. 257-258. (Původně vyšlo v *The Encyclopaedia of the Social Sciences*, 1932.)
- 2) *Ibid.*, str. 258.
- 3) Philip Wicksteed, *The Alphabet of Economic Science*, 1888, (New York: Kelley & Millman, 1955), str. 97.
- 4) *The Theory of Interest* (New York: Kelley & Millman, 1954), str. 55.
- 5) Ludwig von Mises, *Human Action* (New Haven: Yale University Press, 1949), str. 522-523.
- 6) *Ibid.*, str. 521, 523, 524.
- 7) *The Theory of Interest*, str. 33.
- 8) Můj vlastní překlad z *L'Economie Vivante*, (Paříž: SEDIF, 1957), str. 84. Dr. Ballvé mi napsal (krátce před svou předčasnou smrtí) že doslovný překlad klíčové věty z Mexického vydání 1955 by měl znít: „Tudíž když si půjčuje peníze tak si ve skutečnosti půjčuje čas.“
- 9) Joseph A. Schumpeter, *Econometrica*, díl. 16, číslo 3, červenec 1948.
- 10) *The Pure Theory of Capital* (Londýn: Macmillan, 1941), str. 420-421.
- 11) Philip Wicksteed, *The Alphabet of Economic Science*, 1888, (New York: Kelley & Millman, 1955), str. 117.
- 12) Srov. *Human Action*, kapitoly 18, 19 a 20.
- 13) *The Theory of Interest*, 1930, str. 48-49.

Kapitola XVI

ZMATKY OHLEDNĚ KAPITÁLU

1. Jít spát bez večeře

Jak se prokousáváme *Obecnou teorií*, kupí se na sebe její omyly stále těsněji a v 16. kapitole „Několikero úvah o podstatě kapitálu“ jsou natěsnány již velmi hustě.

„Čin individuálního spoření znamená – tak říkajíc,“ začíná Keynes, „- rozhodnutí nedat si dnes večeři.“ Takto bychom to mohli formulovat spíše v nějakých chudších společnostech. V západním světě pro naprostou většinu lidí spoření znamená rozhodnutí nedat si dnes *dvojitou* večeři. Což je rozumné, protože to znamená odložit si stranou dost na to, aby si člověk zajistil, že bude mít večeři i zítra.

Pokračujme ale v citaci:

„Čin individuálního spoření znamená – tak říkajíc – rozhodnutí nedat si dnes večeři. Ovšem z toho nezbytně *neplyne* rozhodnutí dát si večeři nebo si koupit pár bot za týden nebo za rok nebo spotřebovat jakoukoliv konkrétní věc k jakémukoliv konkrétnímu datu. Tudíž je to ztráta pro obchodníka dodávajícího současnou večeři aniž by to zároveň stimulovalo jiného obchodníka k přípravě na nějaký budoucí čin spotřeby. Není to substituce budoucí spotřební poptávky za současnou spotřební poptávku – je to čistý pokles takové poptávky“ (str.210).

Na základě Keynesových formálních definic úspor a investic v *Obecné teorii*, podle kterých jsou si „nezbytně rovny a pro komunitu jako celek jsou pouze dvěma aspekty téže věci“ (str. 74), je celá tato pasáž nesmyslná a rozporná. Smysl může dávat teprve tehdy, pokud redefinujeme úspory jen jako *neutrácení peněz*. A i poté by tato pasáž byla (podmínečně) pravdivá pouze ve velmi omezeném smyslu. Čin úspor by nevedl k budoucímu činu spotřeby pouze pokud by ho následoval ekvivalentní čin deflace (tj. faktické zničení či zmizení ušetřených peněz) a zároveň byly ceny a mzdy rigidní.

V dnešním ekonomickém světě, čin úspor, pokud ho nenásleduje do několika týdnů ekvivalentní útrata, téměř nevyhnutelně vede k činu investice. Dnes lidé zkrátka nehromadí peníze v ponožkách nebo v matracích. I když pouze uloží hotovost na běžný účet do banky, velká část z ní je bankou někomu opět zapůjčena. A pokud jí uloží na spořicí účet, tak je celá investována.

„Navíc [pokračuje Keynes] očekávání ohledně budoucí spotřeby jsou z velké části založena na zkušenosti se současnou spotřebou, takže snížení první pravděpodobně sníží i druhou, s tím následkem, že čin úspory nejenže sníží cenu spotřebního zboží, ale ve skutečnosti může snížit i mezní efektivitu existujícího kapitálu. Tím se může snížit současná investiční poptávka stejně jako současná spotřebitelská poptávka“ (str. 210).

Člověk by čekal, že i Keynes se na tomto místě zastaví aby přezkoumal buď svoje premisy nebo své paradoxní závěry. Jelikož zde říká, že ačkoliv jsou si úspory a investice „nezbytně rovny,“ *zvýšené* úspory mohou znamenat *snížené* investice!

Než přezkoumáme tento omyl, tak se budeme věnovat omylu sekundárnímu. V právě citované pasáži Keynes potichu předpokládá nejen to, že vznikly nějaké úspory, ale že je zde *náhle* více úspor, než bylo v minulosti. Pokud totiž lidé v minulosti stabilně utráceli např. 90 procent svých příjmu za spotřební zboží a dávali si stranou 10 procent na úspory-investice, výrobci spotřebního i výrobci kapitálového zboží to budou očekávat a budou tomu přizpůsobeni. Spoření ve stejné míře jako v minulosti nijak nenaruší existující rovnováhu. Pouze kdyby se spoření náhle a nepředvídaně řekněme zdvojnásobilo, tak by to narušilo spotřební průmysl.

Předpoklad náhlého a nečekaného *zvýšení* úspor je ve skutečnosti jediný, kdy dávají Keynesovy závěry nějaký smysl. Tento tichý předpoklad je možný odvodit z poznámky na následující straně: „Individuální rozhodnutí spořit ve skutečnosti neobsahuje zadání jakékoliv konkrétní objednávky na budoucí spotřební zboží, ale jen *zrušení* současné objednávky.“ (moje kurzíva, str. 211). Jak poukázal John Stuart Mill, když před více než stoletím pojednával přesně o tomto omylu: „Toto je zaměněním účinku plynoucího z náhlosti změny s účinkem změny samotné.“[1]

Ale ani tento předpoklad čistého poklesu v míře spotřeby nestačí k tomu, aby Keynesovi závěry dávaly smysl. Musíme také předpokládat, že co bylo uspořeno nebylo investováno, jako by tomu bylo za normálních okolností. Kdyby totiž za nové situace bylo pouze 80 procent příjmů utraceno za spotřebu a 20 procent místo 10 šlo na investice, tak by průmysl produkuje kapitálové statky byl dostatečně stimulován k tomu, aby absorboval nezaměstnané z průmyslu produkuje spotřební zboží. A *budoucí* příjem by pak byl ještě vyšší než v předchozí situaci. Keynesovy závěry mohou dávat nějaký smysl jediné tehdy, pokud slovo „úspory“ má znamenat pouze zvýšené hromadění peněz (doprovázené rigidními cenami a mzdovými sazbami). A toto se stane pouze v období, kdy jsou *očekávání* spotřebitelů *medvědí* ve vztahu k budoucí ceně trvanlivého spotřebního zboží či ve vztahu k jistotě vlastního zaměstnání nebo obojímu.

„Absurdní ačkoliv všeobecně rozšířená idea říká, že čin individuálního spoření je stejně tak dobrý pro efektivní poptávku jako čin individuální spotřeby, dala vzniknout omylu ještě daleko klamějšímu, že zvýšená touha držet bohatství, která je skoro totéž jako zvýšená touha držet investice, musí, díky zvýšené poptávce po investicích, poskytnout stimul k jejich produkci; takže současné investice jsou podpořeny individuálním spořením ve stejném rozsahu, v jakém je snížena současná poptávka“ (str. 211).

Tato „absurdní idea“ je ve skutečnosti pravdivým popisem toho, k čemu normálně dochází, protože za běžných okolností je čin úspory činem investičním. I kdyby člověk neudělal nic jiného než uložil svou hotovost na bankovní účet a vybral pouze část nutnou k zaplacení účtů a současných výdajů, tak banka za běžných okolností rozpůjčuje krátkodobě okolo čtyř-pětin z této hotovosti. Pokud stejný člověk dá část své výplaty na spořicí účet, tak banka na delší období rozpůjčuje téměř celý jeho vklad. Úspory a investice (bráno v nesofistikovaném smyslu jak jsou tyto termíny užívány v běžné mluvě) za normálních okolností jdou ruku v ruce a jsou částí jedné kompletní transakce.

Při pokusu dokázat, že tomu tak není, se Keynes uchyluje k argumentům tak pokrouceným, že je téměř nemožné je sledovat. „Tento omyl,“ oznamuje nám, „vyplývá z víry, že vlastník bohatství si přeje držet kapitálové aktivum *jako takové*,

zatímco on si ve skutečnosti přeje mít jeho *budoucí výnos*“ (str. 212). Toto rozlišování, v kontextu této konkrétní linie argumentace, je spíše puntičkářstvím než nutností. Je ekvivalentní bystrému postřehu, že publikum si na koncert nepřichází poslechnout klavír, ale zvuk který vydává. A lze to úplně stejně aplikovat na spotřební zboží jako na kapitálové. Kupujeme či pronajímáme si dům, automobil či klavír kvůli službám, které nám mohou poskytnout. A „výnosy“ kapitálového zboží stejně jako „výnosy“ spotřebního zboží nemusí být nutně něco *fyzického*, ale mohou být „službou“ či *hodnotou*. Výnosy z železnice či nákladního automobilu, stejně jako výnosy ze sportovního automobilu, spočívají v hodnotě přidané dopravou. Výnosy kancelářské budovy, stejně jako výnosy rezidenční budovy, spočívají v přístřeší, teple, atraktivitě lokace, působivém vzhledu a dalších hmotných i nehmotných službách. Kapitálové zboží přináší *peněžní* příjem; spotřební zboží přináší přímo příjem z *požívání*.

Jedním z Keynesových hlavních omylů je jeho předpoklad, že „výnos“ musí znamenat *fyzický* výnos spíše než *hodnotový* výnos. To proto přijímá středověké tvrzení o tom, že peníze jsou „neplodné“. To proto nedokáže rozpoznat, že lidé si přejí držet hotovost nikoliv kvůli nějaké iracionální a protispolečenské „preferenci likvidity,“ ale kvůli *výnosu* který očekávají z držení hotovosti. Tento výnos může spočívat nejen v možnosti činit okamžité nákupy, ale i využít náhle se objevivší obchodní příležitost.

Hotovost může být držena spekulativně při očekávání růstu kupní síly peněz (či – jinak řečeno – očekávání poklesu cen trvanlivého zboží). Ale toto spekulativní držení peněz není, navzdory Keynesovým neustálým implikacím, ani hříšné ani protispolečenské. Je to zkrátka odmítnutí nakupovat spotřební zboží za nadměrné ceny nebo jít do ztrátových investic. Pokud mají spekulanti zadržující peněžní hotovost *pravdu* ve svém očekávání, tak vykonávají pro společnost užitečnou funkci tím, že brání plýtvání zdroji a působí na rychlejší návrat k realističtější cenové úrovni. Jsou to ti, kteří trvají na udržování cen a mezd na nadměrné a nefunkční úrovni, kteří jednají protispolečensky.

Poté, co nám sdělil, že vlastník bohatství si nepřeje mít kapitálové aktivum „jako takové“, ale pouze jeho „budoucí výnos,“ Keynes pokračuje: „Budoucí výnos je zcela závislý na očekávané budoucí efektivní poptávce ve vztahu k budoucím podmínkám nabídky. Pokud tudíž čin úspor neudělá nic pro vylepšení tohoto potenciačního budoucího výnosu, tak neudělá nic pro stimulaci investic“ (str. 212).

Toto je podivně převrácený argument. Čin úspor není vykonáván proto, aby „vylepšil“ potenciační budoucí výnos, ale aby *využil* tohoto potenciačního výnosu. Úspory (ať už učiněné kdekoliv) jsou *nevyhnutelné* pro podniknutí ekvivalentní investice. Úspory představují *nabídku* fondů nutných k uspokojení investiční *poptávky*. Každý výrobce nebo prodejce ví, že když svou vlastní výrobou zvyšuje *nabídku* komodity, tak tím určitě nezpůsobí zvýšení ceny této komodity ani nevyšší poptávku. Nabízející zkrátka využívá existující ceny a existující poptávky; pomáhá *uspokojit* existující poptávku. Výsledkem jeho činnosti je tendence ke snížení ceny a redukci neuspokojené poptávky. Jak jsme viděli, tak na dřívějším místě v *Obecné teorii* Keynes srovnává úspory a investice s nákupem a prodejem a připomíná nám elementární truismus, že „nemůže být kupující bez prodávajícího nebo prodávající bez kupujícího“ (str. 85). V předcházející argumentaci na straně 212

ovšem ve skutečnosti předpokládá, že může existovat prodávání bez kupování a úspory bez investic.

Keynesova argumentace v tomto bodě přeskakuje sem a tam, a obrací svůj směr tak často, že hlavním problémem není ani tak odpovědět na ni, ale vůbec přijít na to, co má znamenat. Ihned poté, co o úsporách psal jako o jednostranné operaci, jako je prodávání bez kupujícího, trvá Keynes na tom, (a zdůrazňuje to kurzívou) že je to operace „*dvoustranná*.“ Ovšem „*dvoustranná*“ v docela podivném smyslu.

„Navíc, aby individuální spořitel mohl dosáhnout cíle zvětšení svého bohatství, tak není nezbytné, aby bylo vytvořeno *nové* kapitálové aktivum k jeho uspokojení. Pouhý čin úspory jednoho jednotlivce, který je *dvoustranný*, jak jsme ukázali výše, přinutí nějakého jiného jednotlivce aby mu převedl nějaký předmět ze svého majetku. Každý čin úspory zahrnuje „*vynucený*“ a nevyhnutelný přesun majetku k tomu, kde spoří, ačkoliv on sám zase může trpět kvůli spoření dalších lidí. Tyto přesuny bohatství nevyžadují vytváření nového bohatství – vskutku, jak jsme viděli, mohou být vůči tvorbě bohatství aktivně škodlivé.“ (kurzíva původní, str. 212.)

Tento argument postrádá jakoukoliv hlavu nebo patu. Každá jeho věta se zdá být chybná. Čin *čistých* úspor kteréhokoliv jednotlivce *musí* vést k vytvoření nového kapitálového aktiva. Pokud nevede, tak se jedná ve skutečnosti pouze o nákup existujícího kapitálového aktiva (například akcie či dluhopisu) a důvod proč nevede k vytvoření nového kapitálového aktiva je v tom, že byl vyvážen přesně ekvivalentním činem *čerpání z úspor* ze strany nějakého jiného jedince – ať už osoby, která prodala existující kapitálové aktivum nebo někoho jiného. Pokud ale neexistuje nějaký vyvažující čin čerpání z úspor, tak čistý přírůstek k úsporám u kohokoliv *musí* znamenat vytvoření nového kapitálového aktiva.

Navíc je nemožné přijít na to, jak spořicí člověk „*donutí*“ jakéhokoliv jiného jednotlivce, aby mu převedl jakýkoliv předmět ze svého majetku. Člověk, který si vydělal 100 \$ a 10 \$ z nich uspořil nedonutil svého zaměstnavatele aby mu těchto 10 \$ převedl. Vydělal si je za své služby; vyprodukoval *ekvivalentní* protihodnotu. A pokud si „*nevynutil*“ těchto 10 \$ na zaměstnavateli, tak je nemožné říci, na kom si je vynutil. Jestliže je neukradl, tak dal proti nim nějaký ekvivalent. Nakupující si „*nevynucuje*“ transfer zboží od prodávajícího; prodávající „*nevynucuje*“ transfer zboží od kupujícího. V tvrzeních pronesených v takové formě není možné najít žádný smysl.

Ale i když je nemožné s jistotou říci, co Keynes měl v tomto svém odstavci na mysli, můžeme alespoň hádat. Jeho omyly pramení s užíváním slov „*úspory*“ a „*investice*“ v mnoha různých smyslech, z nichž některé jsou navzájem neslučitelné. Na základě formálních definic v 6 kapitole jsou tyto pojmy identické a Keynesova následná diskuse o rozdílech mezi nimi je neplatná. Pokud ovšem úspory mají znamenat pouze nahromaděnou peněžní hotovost a investicí je pouze kapitálové zboží (s výjimkou peněz), pak samozřejmě existuje rozdíl. To ale neznamená, že by byla Keynesova argumentace i za přijetí takto pozměněných definic (které nikdy nevyslovil *explicitně*) platná. Protože Keynes (1) neustále píše, jako by člověk, co drží peníze, nedržel nic s „*reálnou*“ hodnotou; (2) nikdy neřekne čtenáři, jestli v některém konkrétním případě předpokládá peněžní zásobu konstantní nebo proměnlivou; a (3) nikdy neřekne čtenáři, jestli předpokládá flexibilní nebo rigidní mzdy a ceny.

2. Úspory, investice a peněžní zásoba

Kdyby Keynes předpokládal konstantní peněžní zásobu, tak by „čin spoření“ jakéhokoliv jednotlivce či skupiny (když „spoření“ znamená výlučně spoření peněz) musel být nezbytně vyrušen „čerpáním z úspor“ některým jiným jednotlivcem či skupinou. Jelikož když je peněžní zásoba konstantní, tak *průměrnou* držbu peněz nelze zvýšit. Pokud se za takových podmínek většina lidí náhle *pokusí* uspořit více peněz, tak prvním důsledkem bude, že všichni výrobci (a téměř všechny rodiny jsou výrobci stejně jako jsou spotřebiteli) navzájem nakoupí méně zboží. Je to *pouze* za těchto náhle změněných konkrétních podmínek a pouze v tomto předpokládaném *počátečním* období, kdy by mohly nastat predikované Keynesiánské následky jako nezaměstnanost atd. a to nikoliv jako výsledek „spoření“, ale *pokusu* o spoření.

A i v této situaci by tyto následky nastaly pouze za dalšího předpokladu, že ceny a mzdové míry jsou strnulé či nepružné směrem dolů. Kdyby totiž ceny a mzdové míry byly pružné v obou směrech, tak odpovědí na pokles touhy kupovat zboží nebo najímat pracovníky by bylo snížení cen a mezd na takovou úroveň, na které by se lidé již přestali pokoušet uspořit více než dříve a začali by nakupovat jako obvykle. A v každém případě i snížené množství peněz nabízené na trhu výměnou za zboží by bylo při nižších cenách dostatečné ke koupi veškerého předchozího objemu zboží a k zaměstnání všech pracovníků.

Tato analýza nám ale připomíná, že když nastane „Keynesův efekt nezaměstnanosti“, tak Keynes z něj obviňuje nesprávného viníka. Skutečným viníkem zde není „zadržování peněz“, ale ceny a mzdy které jsou neflexibilní směrem dolů. „Úspory“ o kterých Keynes mluví totiž nejsou úsporami nebo i pokusem spořit v obvyklém smyslu toho slova; je to pokus držet *peněžní hotovost* raději než *zboží* v očekávání, že cena zboží půjde dolů.

Ale ani tak není takový pokus o hromadění peněz příčinou poklesu; *je to právě očekávání poklesu co přiměje lidi k pokusu o hromadění*. A očekávání poklesu je způsobeno přesvědčením, že současné ceny jsou nadměrné a je nepravděpodobné, že by se udržely. Keynesovo sarkastické ostří ovšem není nikdy zaměřeno proti nadměrným nebo neflexibilním cenám, ale pouze proti pokusu o „spoření“, který vyprovokují.

Docházíme k závěru, že za předpokladu konstantní peněžní zásoby, úspory a investice jsou si za všech okolností rovny a rostou *pari passu*. Střadatelé investují přímo i nepřímo. Buď použijí svoje úspory na nákup akcií, dluhopisů, nemovitostí a jiného trvanlivého zboží; nebo uloží svoji hotovost na běžné a spořicí účty a investují ji pro ně banky. Někteří střadatelé samozřejmě mohou „investovat“ do toho, že si ponechají větší hotovost v peněžence, ale o to menší hotovost budou mít druzí. Za předpokladu konstantní peněžní zásoby nemůže dojít k čistému zvýšení *průměrných* drženíh zůstatků hotovosti.

A přesto mnoho moderních ekonomů rozlišuje mezi úsporami a investicemi a mluví o nerovnostech mezi úsporami a investicemi. Pokud je toto rozlišení patřičně definováno a je mu správně porozuměno, pak může být platné a může představovat důležitý nástroj ekonomické analýzy. Nejlepším způsobem, jak si to můžeme ukázat, je podívat se na Keynesovy argumenty.

Jak jsme si již říkali, Keynes je v tomto bodě ohromně nekonzistentní, když v Knihách III, IV, V a VI předpokládá přesně ten rozdíl, který si dal takovou práci vyvrátit v Knize II. V Knize II explicitně odmítá „módní názor, že by mohly existovat úspory bez investic nebo investice bez „skutečných“ úspor“ (str. 83). Jeho argumentace je zdlouhavá a komplexní, ale několik citací postačí k osvětlení její podstaty:

„Rozšířenost myšlenky, že úspory a investice se, bráno v úzkém smyslu těchto slov, mohou navzájem lišit, lze, jak myslím, vysvětlit optickou iluzí při pohledu na vztah vkladatele a banky jako na jednostrannou transakci, místo uvědomění si toho, že jde ve skutečnosti o transakci dvoustrannou. Předpokládá se, že vkladateli a jeho bance se může podařit operace, při níž úspory zmizí v bankovním systému natolik, že jsou ztraceny pro investice či naopak, že bankovní systém umožní investice kterým neodpovídají žádné úspory.“ (str. 81)

Bavíme-li se čistě o penězích, tak toto jsou ovšem věci, které se mohou při bankovních operacích podařit a běžně se dějí. Způsob, kterým „bankovní systém umožní investice kterým neodpovídají žádné úspory“ je poměrně snadné popsat, takže s tím začneme. Továrník přijde do své banky s návrhem na vybudování další továrny. Banka, která má důvěru v jeho úsudek či sdílí jeho optimismus mu poskytne půjčku 1000 000 \$. To udělá tak, že vytvoří vklad na účtu 1000 000 \$ ze kterého má možnost čerpat. Tudíž 1000 000 \$ peněžní kupní síly byl takto *nově vytvořen*. Předpokládejme, že představuje čistý přídavek k stávající zásobě peněz a úvěrů. Tato suma je investována do továrny. „Investice“ se tak zvýší o 1000 000 \$ a tento nárůst peněžních investic je skutečný. Ovšem objevilo se nám náhle i 1000 000 nových „peněz.“ Jsou tyto peníze skutečnými úsporami? Keynes trvá na tom, že jsou:

„Tvrzení, že vytváření úvěrů bankovním systémem umožní investice, kterým neodpovídají žádné skutečné úspory, může být pouze následkem izolace jednoho z výsledků růstu bankovních úvěrů se zanedbáním všech ostatních... Výsledné úspory... jsou stejně tak skutečné jako jakékoliv jiné úspory. Nikdo není nucen vlastnit dodatečné peníze odpovídající novým bankovním úvěrům, pokud záměrně nepreferuje držbu více peněz oproti držbě nějaké jiné formy bohatství.“ (str. 82-83)

Toto je ovšem velmi Pickwikiánská definice „skutečných“ úspor. Banky vytvářejí peněžní bilance zanesením úvěru do svých účtů - a hle! Toto se stane novými úsporami a stejně skutečnými, jako jakékoliv jiné úspory, protože někdo bude tyto nové peníze vlastnit! Podle této logiky nové úspory prostou úvěrovou expanzí a mohli bychom si vytvořit jakékoliv množství úspor prakticky přes noc prostým vytištěním papírových peněz, protože *někdo* se nezbytně stane vlastníkem těchto nových peněz.

Pouze po odmítnutí tohoto překroucení významů slov můžeme být schopni najít v *Obecné teorii* nějaký smysl. Keynesův strach z „úspor“ a chvála „investic“ pramení z jeho nevyřčeného předpokladu, že tyto dvě slova nejenže znamenají rozdílné věci, ale rovněž mají tendenci se *nerovnat*. A když si zanalyzujeme, jak k této nerovnosti může dojít, tak můžeme odhalit schované předpoklady, které mohly dát Keynesiánskému systému tu trošku hodnověrnosti, kterou někdy mohl mít.

Za předpokladu konstantní peněžní zásoby jsou si úspory a investice v každém okamžiku navzájem rovny a pohybují se společně. Když ale mohou vznikat nové peníze prostřednictvím bankovních úvěrů, tak se mohou zvyšovat *investice* bez jakéhokoliv odpovídajícího navyšování běžných úspor. To lze vyjádřit i jiným způsobem. Pokud investice předstihují úspory, *tak je to kvůli vytvoření nových peněz a bankovních úvěrů*. Stručně řečeno, když investice předstihují úspory, *tak jsme v období inflace*. Stejným způsobem v období likvidace, kdy jsou bankovní úvěry spláceny a nové nejsou poskytovány, tak se peněžní zásoba snižuje a běžné úspory jsou vyšší než následné investice.[2] Krátce řečeno když úspory překračují investice, tak jsme v období *deflace*.

Z výše uvedeného plyne, že přebytek předchozích úspor oproti následným investicím (když mluvíme o penězích a nepoužíváme oba termíny v technickém významu „nespotřebovaného výstupu“) je jen jiný způsob jak popsat deflacii a přebytek investic oproti úsporám je pouze jiný způsob jak popsat inflaci. Dokud existuje rovnost mezi úsporami a investicemi (v peněžním smyslu) tak nemáme ani inflaci ani deflacii.

Samozřejmě vždy a za všech podmínek existuje *simultánní* rovnost mezi „úsporami“ a „investicemi,“ i.e. rovnost v *každém časovém okamžiku*. Ovšem často nastává nerovnost mezi *předchozími* úsporami a *následnými* investicemi. A tato nerovnost mezi úsporami v jednom okamžiku a investicemi v druhém okamžiku je obvykle následkem, spíše než příčinou, peněžní inflace či deflace, kterou musí nezbytně doprovázet.

Takže škodlivost „úspor“ o které Keynes tak často mluví a požehnání a nezbytnost „investic“, o které mluví se stejnou výřečností, neplynou z absolutního rozsahu ať už úspor nebo investic samotných, ale z nevysloveného předpokladu, že existuje přebytek jednoho vůči druhému. Pokud má přebytek úspor oproti investicím *znamenat* deflacii, pak zde není žádný trik (a vskutku ani žádná revoluční „nová“ ekonomie) při „důkazu“, že tento přebytek *způsobuje* deflacii. A pokud přebytek investic oproti úsporám *znamená* inflaci, pak je nadbytečné dokazovat, že způsobuje inflaci.

Celá Keynesiánská politika je politikou odvracení, za jakoukoliv cenu, deflace jakéhokoliv rozsahu, a podstupování téměř jakéhokoliv rizika inflace jen aby se neustále udržela „plná zaměstnanost.“ A celý Keynesiánský teoretický systém spočívá mimo jiných chyb a omylů i na ignorování faktu, že při konstantní peněžní zásobě veškeré úspory implikují ekvivalentní množství investic, a na předpokladu, že existuje neustálá tendence úspor přerůstat investice pokud nezasáhne vládní byrokracie a nepřikáže učinit dostatek „investic“ aby se „zaplnila mezera.“

3. Oklikovost produkce

Oddíl II 16. kapitoly obsahuje množství kuriózních *non sequitur*, ale bylo by zbytečné je všechny rozebírat. Tato část stojí za pozornost hlavně proto, že v ní Keynes opakuje Marshallovu kritiku Böhm-Bawerka.[3] Tuto kritiku jsem již anticipoval v předchozí kapitole (str. 212); ale prozkoumáme jí ještě ve formě, ve které jí uvedl Keynes.

„Je pravdou, „ píše, „že některé delší nebo oklikovější výrobní procesy jsou fyzicky efektivnější. Ale to jsou i některé krátké procesy. Delší procesy nejsou fyzicky efektivnější jen z důvodu, že jsou delší“ (str. 214).

Pravda. Ale v ekonomice se nepočítá *fyzická* produktivita, ale *hodnotová* produktivita. Böhm-Bawerk občas popisoval kauzální vztah mezi oklikovostí výrobního procesu a produkcí zavádějícím způsobem, ale z toho neplyne, že „délka“ nebo „oklikovost“ výrobního procesu jsou *irrelevantní*, nebo že by Böhm-Bawerkova analýza byla „zbytečná,“ jak předpokládají Keynes (str. 176) a Marshall. Je to očekávaná vyšší (hodnotová) produktivita určitých delších a oklikovějších výrobních procesů, co způsobuje, že jsou výrobci ochotni je podstoupit. Kauzalita je tedy obrácená než jak je to v Böhm-Bawerkových spisech občas zdánlivě implikováno.

Pokud by ale délka či oklikovost různých výrobních postupů měla být odhozena jako *irrelevantní* pro diskusi o úsporách a investicích, tak bychom museli rovněž odhodit veškeré úvahy o relativních nákladech při diskusi o cenách spotřebního či kapitálového zboží. Böhm-Bawerkova analýza délky či oklikovosti výrobních období je totiž jen zvláštním případem analýzy relativních výrobních nákladů, která klade speciální důraz na faktor časových nákladů. A jak Marshall tak Keynes nikterak ve svých diskusích o cenách výrobní náklady neignorují. A zvláště Keynes se neustále dopouští přesně té chyby převrácení příčiny a následku, ze které obviňuje Böhm-Bawerka ve spojitosti s oklikovostí výroby a produktivitou.

4. Neomezená hojnost

Oddíly III a IV 16. kapitoly jsou tak fantastické ve svých předpokladech a logice, že je obtížné přinutit se brát něco z nich vážně.

Keynes začíná ironickým tvrzením: „Viděli jsme, že kapitál *musí být udržován dostatečně vzácný*, aby se jeho mezní efektivita v delším období alespoň rovnala úrokové míře“ etc. (moje kurzíva, str. 217) To je jako kdyby napsal: „Viděli jsme, že komodity *musí být udržovány dostatečně vzácné*, aby se prodaly za svoji cenu.“ Toto tvrzení implikuje, že úroková míra je zcela umělou a zbytečnou věcí, a že kapitalisté se museli domluvit na nějaké konspiraci, aby „udrželi“ tuto vzácnost a mohli tak dosáhnout zisků.

Keynes poté pokračuje spekulací, co by se stalo ve „společnosti natolik dobře vybavené kapitálem, že by jeho mezní efektivita spadla na nulu a byla by negativní s každou další investicí“ (str. 217). A toto není jen nějaký čistě hypotetický předpoklad pro vyvozování hyotetických závěrů a dokonce ani něco, co by se mělo uskutečnit až v nekonečně vzdálené budoucnosti. Pokud

„Stát začne jednat tak... aby zajistil, že nárůst kapitálového vybavení dosáhne bodu saturace při míře, která disproporčně nezatíží životní standard současné generace... Hádám bych, že patřičně řízená společnost vybavená moderními technologickými zdroji v níž nedochází k rapidnímu nárůstu populace by byla schopná přivést mezní efektivitu kapitálu k nule během jediné generace (str. 220)... Pokud se nemýlím v předpokladu, že by bylo relativně snadné učinit kapitálové zboží natolik hojným, že mezní efektivita kapitálu bude nula, tak to by byla ta nejrozumnější cesta jak se postupně zbavit mnoha problematických vlastností kapitalismu“ (str. 221).

Nesmysl by stěží mohl být větší. Ústřední problém, se kterým se lidstvo potýká už od počátku své existence, problém vzácnosti, je zde odmrštěn několika

lehkovážnými slovy. Je „relativně snadné učinit kapitálové zboží natolik hojným, že mezní efektivita kapitálu bude nula.“

Zastavil se Keynes alespoň na okamžik aby si promyslel, co by to znamenalo? Znamenalo by to, že kapitálové zboží by bylo natolik hojné, že by nemělo žádnou směnnou hodnotu! Bylo by zadarmo stejně jako vzduch, písek na poušti a další věci, které nejsou vzácné. Nikomu by nestálo za to takové kapitálové zboží opravovat (pokud by oprava nebyla zcela zadarmo). Neexistoval by ani problém s jeho nahrazováním. Jakmile by totiž tento problém vzniknul, tak by to znamenalo, že kapitálové zboží má zase hodnotu a někdo nese náklady spojené s jeho vyprodukováním: tudíž kapitálové zboží by se muselo dát produkovat zcela bez nákladů.

Navíc pokud by mezní efektivita kapitálového zboží měla být nulová, tak by to také znamenalo, že ani *spotřební zboží* nemá žádnou vzácnost, cenu nebo směnnou hodnotu. Protože dokud bude mít spotřební zboží pro kohokoliv cenu či hodnotu, pak kapitál potřebný k vyprodukování tohoto zboží bude mít *nějaký* mezní výnos vyšší než nula.

Nulová mezní efektivita kapitálu by zkrátka znamenala takovou hojnost všeho, že ani kapitálové zboží a ani spotřební zboží by nemělo žádnou vzácnost, žádnou cenu, žádnou směnnou hodnotu. Za takových okolností by úroková míra samozřejmě klesla na nulu – nejen proto, že úroková míra a mezní výnos z kapitálu mají tendenci se rovnat, ale protože jednou z implikací nulového mezního výnosu z kapitálu je to, že nikdo by si nechtěl půjčit peníze na investice. Pokud by si někdo chtěl půjčit peníze (a byl by za to ochoten cokoliv zaplatit) tak by to implikovalo, že alespoň pro tohoto dlužníka má kapitál mezní výnos vyšší než nula.

Kapitál bude mít mezní výnos vyšší než nula dokud ho bude zapotřebí k produkci spotřebního zboží které má cenu vyšší než nula. Spotřební zboží bud mít cenu vyšší než nula dokud nebude dostupné v neomezeném rozsahu a budou existovat nějaké náklady na jeho výrobu. A právě toto (a nikoliv nějaká konspirace kapitalistů) je příčinou vzácnosti zboží.

Systém svobodného a konkurenčního podnikání učinil pro snížení nákladů a redukci vzácnosti více, než jakýkoliv jiný systém v dějinách. Díky tomu, že se Amerika přiblížila k přijetí tohoto systému byla schopna udělat více pro odstranění vzácnosti než jiné národy. Ale protože lidské potřeby jsou nekonečné a jak u spotřebního tak u kapitálového zboží vždy budou existovat nějaké náklady na výrobu, tak je den, kdy kapitál přestane přinášet výnosy a spotřební zboží přestane mít cenu stále velmi, velmi vzdálen. Všechny řeči o tom, že kapitál se stane natolik hojným až jeho mezní efektivita klesne k nule „během jediné generace“ jsou jen nezodpovědným pábením.

Keynesův systém bezpochyby vděčí za část své popularity dojmu, že nám poskytl onu „ekonomii hojnosti“ [4], o níž utopisté sní již od pradávna a zkombinoval jí s náznaky konspirační teorie, podle níž věřitelé půjčující peníze schválně udržují vše vzácné, aby mohli dále pobírat svůj úrok. Pokud by ale *všichni* mohli mít naprostou hojnost všeho zkrátka tím, že by konspirátoři přestali „udržovat kapitál vzácným“, tak by tato konspirace musela být tou nejhloupejší a nejnesmyslnější v celé historii. Vážně Keynes věřil něčemu takovému?

Keynes vyvozuje ze svého fantastického omylu další důsledky:

„Poválečná zkušenost Velké Británie a Spojených států je vskutku příkladem toho, jak akumulace bohatství, natolik rozsáhlá, že jeho mezní efektivita klesla rychleji než mohly klesnout úrokové sazby tváří v tvář převládajícím institucionálním a psychologickým faktorům v podmínkách převládajícího *laissez-faire*, při zachování rozumné úrovně zaměstnanosti a životní úrovně, které technické možnosti výroby byly schopny poskytnout“ (str. 219).

V této pasáži se vyskytují čtyři hlavní omyly:

- (1) Je založena nikoliv na cyklické teorii deprese, ale na sekulární teorii. Obsahuje zárodky teorie stagnace vyspělé ekonomiky, kterou rozvíjeli Keynesovi žáci ve Spojených státech, jako Alvin H. Hansen. Tato teorie byla velmi důkladně vyvrácena Georgem Terborgem v jeho *The Bogey of Economic Maturity* (Chicago: Machinery and Allied Product Institute, 1945) takže o ní zde nebudu pojednávat. Vychází z předpokladu, že národ může upadnout do ekonomické deprese protože se stane příliš bohatým pro svoje vlastní dobro. Růst Americké i Britské ekonomiky od doby, kdy Keynes tyto řádky napsal, je dostatečným vyvrácením sám o sobě.
- (2) Keynes předpokládá, že úroková sazba není pouze peněžním fenoménem, ale také fenoménem zcela umělým a svévolně určovaným. O tomto omylu jsme již důkladně pojednávali.
- (3) Společně s Technokraty a dalšími obdobnými skupinami sdílí naivní přesvědčení, že výroba je udržována uměle na nízké úrovni nějakou konspirací nebo perversitou v „systému“.
- (4) Odhaluje Keynesovi předsudky proti ekonomické svobodě a ve prospěch státní kontroly. Jak ještě budeme mít příležitost vidět později, podle Keynesova přesvědčení nelze očekávat, že by obchodníci, bankéři, spekulanti investoři a i spotřebitelé jednali racionálně ve svém vlastním zájmu, ale na vládní byrokraty se lze spolehnout, že budou jednat racionálně a nezaujatě ve prospěch veřejného dobra. Na téže straně, z níž jsme citovali, Keynes vyjadřuje obavu z toho, že národy mohou „trpět osudem krále Midase“ pokud „sklon ke spotřebě a míra investic nebudou záměrně kontrolovány ve společenském zájmu, ale ponechány vlivům *laissez-faire*“ (str. 219).

Keynesovo nepřátelství k bohatým se promítá do sarkasmů, které připomínají ty Marxovi:

„Nakolik budou milionáři nalézat své uspokojení ve stavbě mocných sídel, v nichž budou jejich těla dlít za jejich života a pyramid, které jim poskytnou přístřešek po jejich smrti, či při lítosti nad svými hříchy, stavět katedrály a obdarovávat kláštery či zahraniční misie, tak den, kdy hojnost kapitálu se setká s hojností výstupu může být oddálen“ (str. 220).

Tyto věty vrhají daleko více světla na Keynesův emocionální přístup než na popis ekonomického systému.

Člověk si až říká, jestli popularita *Obecné teorie* mezi akademiky a vládními byrokraty nespočívá přesně na těchto jejich protitržních předsudcích.

Pozn.:

- 1) *Principles of Political Economy*, Kniha I, Kapitola V, § 9. (osmé vydání), str. 104.
- 2) V mém výkladu jsem nepoužil termíny, které jsou v současné literatuře tak módní, jako jsou *ex-ante* úspory či investice vs. *ex-post* úspory či investice. Tato adjektiva považuji za vágní a matoucí. Očividně mají značit, že se stalo něco před něčím nebo po něčem, ale jen málo z těch, kteří je používají, se obtěžovalo jasně specifikovat, před čím nebo po čem. Někdy je *ex-ante* používáno jen ve smyslu *zamýšlené* a *ex post* jako *realizované*. Je daleko méně matoucí užívat k vyjádření běžných anglických adjektiv než této módní latiny. Konec konců pouhý *záměr* spořit není reálnou úsporou a *záměr* investovat není investováním.
- 3) Alfred Marshall, *Principles of Economics*, (osmé vydání), str. 583.
- 4) Srov. F. A. Hayek, *The Pure Theory of Capital* (Londýn: Macmillan, 1941), str. 374.

Kapitola XVII

VLASTNÍ ÚROKOVÉ MÍRY

1. *Spekulativní očekávání nejsou „úrokem“*

17. kapitola Obecné teorie „Základní vlastnosti úroku a peněz“ je plná obskurností, *non sequitur* a dalších omylů. Alvin Hansen o ní napsal:

„Ihned po vydání Obecné teorie panovala fascinace 17. kapitolou, kterou bezpochyby způsobila její obskurnost. Pátrání v této oblasti ovšem brzy ustalo, jelikož bylo zjištěno, že neobsahuje žádné zlaté doly. ... Nestala by se pravděpodobně žádná velká ztráta, kdyby tato kapitola nebyla nikdy napsána. ... Keynesova argumentace v I oddílu 17. kapitoly je zmatená a skutečně nemá žádný význam se jí zaobírat.“[1]

Byl jsem v pokušení s tímto konstatováním tuto kapitolu opustit, ale některé z omylů, které se v ní objevují, jsou hodny analýzy, ať už z důvodu důkladnosti nebo kvůli světlu, které nám to pomůže vrhnout na zbytek *Obecné teorie*.

V této kapitole si Keynes pohrává s podivným konceptem „vlastních úrokových měr“:

„Peněžní úroková míra – jak můžeme čtenáři připomenout – není ničím jiným než procentním přebytkem sumy peněz v kontraktu na budoucí dodání (forward), např. rok ode dneška, nad tím, co můžeme nazvat „spotovou“ cenou hotovosti. Zdá se tudíž, že pro každý druh kapitálového aktiva musí existovat analogie k úrokové míře peněz. Například existuje určité množství obilí, které má při dodání rok ode dneška stejnou cenu, jako 100 bušlů při „spotovém“ dodání dnes. Pokud je toto množství 105 bušlů, tak můžeme říci, že úroková míra obilí je 5 procent per annum. Pokud je to 95 bušlů, tak je *mínus* 5 procent per annum. Takže pro každou trvanlivou komoditu můžeme mít její vlastní úrokovou míru – úrokovou míru obilí, úrokovou míru mědi, budov a dokonce i oceláren“ (str. 222-223).

Ze všech omylů v Obecné teorii je tento nejneuvěřitelnější. Dokonce i loajální Keynesiánci jako Hansen a Lerner[2] na něj zírali s údivem. Hansen se mistra snaží takto opravovat:

„Vlastní úrokové míry – pro dům, obilí a peníze, jsou ve skutečnosti mezní efektivitou jednotky, ať už domu, bušlu obilí, nebo sumy peněz... Vše zahrnující termín pro takzvané vlastní úrokové míry je míra *mezní efektivity*, nebo míra návratnosti investice vyjádřená v násobcích dotyčného kapitálového aktiva.“[3]

Tato oprava je ovšem jen o něco málo lepší, než Keynesův vlastní termín. O čem Keynes mluví jistě není „úrokovou mírou“ jakéhokoliv druhu. Ani to není, jak předpokládá Hansen, „míra mezní efektivity.“ Nejen, že by bylo matoucí a bláhové mluvit o „míře mezní efektivity“ bušlu obilí. Tato „míra mezní efektivity“ by byla často *zápornou částkou*, což by znamenalo, že současná *cena* bušlu obilí by rovněž měla být záporná nebo nulová.

Úroková míra je alespoň *mírou*. Pokud má velikost r za jeden rok, tak je to $2r$ za dva roky, $3r$ za tři roky, $\frac{1}{2}r$ za půl roku a tak dále. Při této analogii by člověk možná mohl mluvit o čisté rentě z domu jako o domovní úrokové míře. O čem ale mluví Keynes není ani *nájemní* míra, která má nějakou racionální analogii s úrokovou mírou. Mluví o spekulativních očekáváních ve změnách cen, které se mohou měnit z hodiny na hodinu nebo z minuty na minutu.

Keynesovi mohlo dojít, že plácá hlouposti, když vysvětloval „vlastní úrokovou míru“ čtenářům takto: „Předpokládejme,“ píše, „že spotová cena obilí je 100 £ a že cena budoucího kontraktu na obilí za rok ode dneška je 107 £ a peněžní úroková míra je 5 procent. Jaká je úroková míra obilí?“ (str. 223). Po rychlém výpočtu oznamuje, že v tomto případě „úroková míra obilí je minus 2 procenta per annum.“ A v poznámce dodává: „Na tento vztah poprvé poukázal pan Sraffa, *Economic Journal*, duben 1932“ (str. 223).

Negativní úroková míra je sama o sobě rozpornou koncepcí,[4] protože jen velmi těžko někdo půjčí jakékoliv množství obilí nebo peněz, aby si tím záměrně způsobil *předvídanou* ztrátu. A termín „úroková míra“ implikuje, že míra je *předvídaná*, pokud už něco implikuje. A stejně tak implikuje, že něco bylo *zapůjčeno* v transakci mezi jednou a druhou stranou, a že tato jistina, ať už půjde o peníze nebo nějaký objekt, bude dlužníkem vrácena věřiteli na konci smluvního období.

V transakcích popsanych Keynesem ale nedochází k žádnému půjčování, ale pouze k nákupu a prodeji. A pokud je placena nějaká „úroková míra“ tak je nemožné přijít na to kým a komu. Stejně tak nemožné je z Keynesových příkladů poznat, jestli nákup budoucího kontraktu na obilí znamenal zisk nebo ztrátu. K tomu bychom potřebovali znát spotovou cenu obilí po uplynutí onoho roku a tu bychom srovnali s těmi 107 £, které má zaplatit kupec budoucího kontraktu.

Dokonce ani z udaného příkladu nemůžeme říci, že by prodejce obilí byl na tom o 2 £ lépe, kdyby obilí neprodal dnes a místo toho si půjčil 100 £ na pětiprocentní úrok, stejně jako nemůžeme říct, že kupec „budoucího“ kontraktu by na tom byl o 2 £ hůře, kdyby místo koupě kontraktu svých 100 £ půjčil na 5 procent na rok. K zodpovězení kterékoliv otázky musíme znát spotovou cenu obilí v době, kdy budoucí kontrakt vyprší. Pokud spotová cena obilí bude 114 £, tak prodejce na tom bude o 9 £ hůře než mohl být, kdyby obilí podržel a kupec budoucího kontraktu o 9 £ lépe než by byl, kdyby kontrakt nekoupil. Obdobně pokud spotová cena obilí po roce je stále 100 £, pak prodejce obilí je na tom o 5 £ lépe, než kdyby držel své obilí a musel platit úrok za přenesení a kupec je na tom o 5 £ hůře, než kdyby nekoupil budoucí kontrakt a místo toho půjčil své peníze na 5 procentní úrok.[5] Ovšem ani v jednom případě nelze mluvit o „úrokové míře obilí.“

Celá tato ilustrace ve skutečnosti vede k otázce, jak si tyto své teorie Keynes vlastně spojoval se skutečným děním na spekulativních komoditních trzích? Když si vezmu dnešní noviny a podívám se na burzovní ceny, tak například vidím, že 8. srpna 1957 byla otvírací cena Chicagské pšenice se srpnovým dodáním 2,14 \$ za bušl; s dodáním v prosinci 2,195 \$ za bušl; s dodáním v dubnu následujícího roku 2,217 \$ za bušl; ovšem v květnu následujícího roku 2,168 \$ za bušl a v červenci následujícího roku 2,037 \$ za bušl. Jak by se z toho daly vypočítat „úrokové míry obilí“? Existuje zde samozřejmě premium 5,5 centu na prosincové obilí a 7,7 centu na dubnové obilí. Pokud si člověk v takových zmatcích libuje, mohl by tato čísla pokládat za „negativní

úrokovou míru obilí.“ I tak by měl potíže vysvětlit, proč je tato negativní úroková míra o tolik menší za šest měsíců než za tři měsíce. Jak ale vysvětlit květnová a červencová čísla, kdy je situace zcela obrácená a člověk může koupit bušl obilí o 10,2 centu levněji než by zaplatil za dodávku příští měsíc? Zde existuje celá řada pozitivních a negativních „úrokových měř“ pro jednu jedinou komoditu a v jeden jediný den!

Pokud se podíváme na Chicagskou kukuřici (také 8. srpna 1957) nalézáme situaci přesně opačnou. Cena bušlu s dodáním v září je 1,308 \$; s dodáním v prosinci 1,268 \$; s dodáním v dubnu 1,312 \$; v květnu 1,338 \$. Takže „úroková míra kukuřice,“ na rozdíl od „úrokové míry obilí,“ je první tři měsíce „pozitivní“ a mezi šesti a osmi měsíci se náhle mění na „negativní“!

Pokud odvrhneme tyto nesmysly a přestaneme říkat jablkům třešně a trojúhelníkům čtverce a položíme si otázku, co to všechno ve skutečnosti znamená, tak můžeme zjistit, že rozdíly mezi spotovými cenami a budoucími cenami jsou zkrátka výsledkem rozdílů ve *spekulativních očekáváním*. Obchodnická komunita má své odhady toho, jaká bude pravděpodobná situace v nabídce a poptávce u každé jednotlivé komodity a v každém ze série dat budoucího doručení. Na rozdíl od situace s (relativně bezrizikovým) půjčováním peněz, zisk nebo ztráta z těchto operací se nedají dopředu spočítat. (Pokud se nejedná o zajišťovací operace sloužící k eliminaci spekulativního rizika.)

Toto neznamená, že krátkodobé úrokové sazby (peněžní) nehrají roli ve spekulativních odhadech. Když obilí, které bylo prodáno na dodávku v budoucnu, musí být v mezichase uskladněno prodávajícím ve skladu, tak prodávající v myšlenkách odečte poplatek za skladování, pojistné a další náklady (včetně úroku, pokud si musí na skladování půjčit peníze) aby si spočetl, co „skutečně“ dostane za své obilí. A kupující v myšlenkách přičte tyto poplatky aby si spočítal, co doopravdy zaplatí.

Oba dva ovšem ve skutečnosti sázejí na to, jaká bude spotová cena obilí v den dodání. Kupující si myslí, že dostane obilí levněji (nebo se alespoň vyhne ztrátě) pokud ho koupí již dnes za existující ceny „futures“ než jakou by zaplatil spotovou cenu za šest měsíců ode dneška. Prodávající si myslí, že dostane více (nebo se vyhne riziku) když prodá dnes za současnou cenu „futures“ než kdyby prodával za spotovou cenu šest měsíců ode dneška. Kupující a prodávající mají odlišné odhady a oba sází proti úsudku toho druhého. Pro porozumění těmto transakcím není zapotřebí žádný koncept „úrokové míry obilí“; neexistuje zde žádná skutečná analogie s úrokovou mírou a z této podivné analogie nemůže vzejít nic jiného než zmatky.

2. Nemožné zázraky

Protože v ideji „vlastní úrokové míry“ není žádné pravdivé jádro, tak čtenáře ušetřím analýzy okázalých algebraických zápisů („ $q-c+l$,” etc.), které Keynes zavádí, aby vysvětlil rozdíl mezi „vlastními úrokovými mírami“ různého zboží. Je skutečně podivné, jak sám Keynes dovádí tuto svoji myšlenku až k *reductio ad absurdum* a zároveň dokáže zůstat zcela slepý k její absurdnosti. V jednom okamžiku dokonce zavádí myšlenku, že každá národní měna musí mít rozdílnou „vlastní úrokovou

míru“: „Zde také existující rozdíly mezi „spotem“ a „budoucím“ kontraktem na různé zahraniční měny vyjádřené ve šterlincích nejsou stejné“ (str. 224). Samozřejmě že ne. Důvod je zkrátka ten, že když jsou jednotlivé národní měny jen na papírovém základu, tak budou existovat různé spekulativní odhady (denně se měnící) ohledně budoucí hodnoty každé národní měny. Nazývat tyto různé spekulativní odhady „úrokovými mírami“ je jednoduše bláhové.

Na stejné straně Keynes při ilustraci teorie vlastních úrokových měr píše: „Abychom si to ukázali na příkladu vezměme si ten nejjednodušší případ, kdy je očekáváno, že se obilí, jako jeden z alternativních standardů, bude zhodnocovat stabilním tempem a procent per annum oproti penězům“ (str. 224). Tento příklad je zcela absurdní. Je nemožné si představit podmínky, v nichž by taková očekávání mohla existovat. I kdyby existovala fixní „objektivní“ hodnota bušlu obilí kombinovaná s pozvolným znehodnocováním peněžní jednotky, tak by taková očekávání zůstala nenaplněna, protože spekulativní transakce, při anticipaci tohoto stavu, by se odehrály okamžitě. Jinak by si člověk musel představovat univerzálně sdílená očekávání, podle nichž by žádný spekulant, žádný prodejce a žádný kupující nejednal! Takové předpoklady jsou příliš rozporné, než abychom se jimi dále zaobírali.

Při analýze omylu je ovšem vždy dobré snažit se přijít na to, co vedlo autora k jeho přijetí. Stejně jako u řady ostatních Keynesových omylů, ani tento není jeho původní. Irving Fisher ve své *The Theory of Interest* (1930) si s touto myšlenkou v několika větách pohrával: „Žádné dva druhy zboží navzájem neudržují absolutně konstantní cenový poměr. Tudiž zde teoreticky může existovat tolik úrokových měr vyjádřených ve zboží, kolik je druhů zboží jenž se od sebe liší svou hodnotou.“ (str. 42, kurzíva původní) Fisher tuto ideu ovšem téměř okamžitě opouští. Možná protože rozpoznal, že volná konvertibilita peněz za zboží a zboží za peníze (při tržních cenách) bude mít za následek vznik jediné uniformní úrokové míry, která bude vyjádřena v penězích. Neustálé fluktuace v cenách jednotlivých druhů zboží tudíž těžko mohou být pokládány za změny v jednotlivých „úrokových mírách.“ Jsou to spekulativní oscilace. Společná úroková míra je pak rozptýlena skrze celý cenový systém.

3. Měly by mzdy být pevné?

Přeskočím teď celé hnízdo menších omylů a zmatků na konci Keynesovy 17. kapitoly, abych se mohl koncentrovat na ty hlavní. Jedním z nejvýznamnějších omylů je jeho tvrzení, že nejenže jsou mzdové míry „nepružné,“ ale že by takové měly být. Jinými slovy Keynes tvrdí nejen to, že mzdové sazby nereagují na změny v nabídce a poptávce, ale že by destabilizovaly celý ekonomický systém, kdyby reagovaly, a že je velmi dobře, když jsou rigidní:

„Kdyby mzdové sazby snadno klesaly, tak by to mohlo často vytvářet očekávání jejich dalšího poklesu s nepříznivou reakcí mezní efektivity kapitálu“ (str. 232).

„Profesor Pigou (a další) byl zvyklý předpokládat, že reálné mzdy jsou stabilnější než peněžní mzdy. To by mohlo ale nastat jedině tehdy, kdyby existovala stabilní zaměstnanost... Pokud by vskutku byl podniknut nějaký pokus stabilizovat reálné mzdy vyjádřené v mzdovém zboží, pak by to způsobilo pouze násilné oscilace peněžních cen.“

Protože každá malá fluktuace ve sklonu ke spotřebě a podnětům k investování by způsobila divoké oscilace peněžních cen mezi nulou a nekonečnem. To, že peněžní mzdy mají být stabilnější než reálné mzdy je základní podmínkou inherentní systémové stability.“ (str. 238-239)

Kompletní analýzu těchto pasáží odložíme než se dostaneme ke kapitole o „Peněžních mzdách a cenách.“ Zde si stačí povšimnout, že Keynes je proti (1) flexibilitě peněžních mezd a (2) proti stabilitě reálných mezd (protože pak by se ceny „divoce pohybovaly mezi nulou a nekonečnem“).

Evidentně člověk, kterého je těžké uspokojit. Protože tyto pozice jsou navzájem rozporné, tak bude těžké uhodnout, jaká je Keynesova „skutečná“ pozice k tomuto problému. Ovšem přesvědčení o tom, že následné přizpůsobení „reálných“ mezd předchází změně v peněžních cenách „by způsobilo divokou oscilaci cen mezi nulou a nekonečnem“ je takový nesmysl, že žádná další analýza již není potřebná k odhalení jeho absurdnosti.

4. *Za své životy vděčíme úsporám*

Je jasné, že Keynes přistoupil k psaní *Obecné teorie* odhodlán zcela libovolnými argumenty a tvrzeními zbavit nadměrně vysoké mzdy obvinění, že způsobují nezaměstnanost, a tuto vinu přesunout na požadavky věřitelů na splácení úroku z jejich půjček. Čili není rozdílu v základní doktríně mezi tvrzeními *Obecné teorie* a tou nejdemagogičtější propagandou odborářských předáků, ale pouze rozdílu v obskurnosti, komplexitě a intelektuální zašmodrchanosti. Keynes je také otevřeně cyničtější ve svých návrzích a daleko více pohrdlivější ke všem, kteří neakceptují jeho doktrínu. Také daleko otevřeněji pohrdá „veřejností“:

„Nezaměstnanost existuje, tak říkajíc, protože lidé chtějí mít Měsíc: - lidé nemohou najít zaměstnání, když objekt jejich tužeb (i.e. peníze) je něco, co nelze libovolně vyprodukovat a poptávka po tom tak nemůže být rychle uspokojena. Není jiná možnost než přesvědčit veřejnost, že zelený sýr je prakticky tou samou věcí a mít továrny na zelený sýr (i.e. centrální banky) pod veřejnou kontrolou“ (str. 235).

Teorie vtělená do tohoto odstavce říká, že veřejnost je iracionální, může být snadno podvedena a hlavní úlohou vlády je tento podvod provádět.

Výsledek přeměny centrálních bank v továrny na zelený sýr bude prozkoumán v dalších kapitolách. Zde bych chtěl jen poukázat na další odstavec, ve kterém Keynes svaluje vinu prakticky za všechno, co kdy v dějinách šlo špatně, na „preferenci likvidity“:

„To, že svět je po několika tisíciletích pozvolného individuálního spoření tak chudý na akumulovaná kapitálová aktiva, nelze podle mého mínění vysvětlit lidskou marnotratností nebo destruktivními válkami, ale může za to vysoké prémium likvidity spojené dříve s vlastnictvím půdy a dnes spojené s penězi. Tím se můj pohled liší od pohledu předchozího, jak ho vyjádřil s neobvyklou dogmatickou silou Marshall ve svých *Principles of Economics*, str. 581: - Všichni jsme si vědomi toho, že akumulace bohatství je bržděna preferencí, kterou má většina lidstva pro současné oproti odloženým uspokojením, jinými slovy nechotou trpělivě čekat“ (str. 242).

Keynesovi se opět podařilo na jednom místě shromáždit úžasné množství omylů a podivně pokroucených výroků. Svět je bezpochyby chudší na „akumulovaná kapitálová aktiva“ než by si přál být. O kolik je „chudší“ ve srovnání s tím, jak by mohl vypadat za nějakých ideálních podmínek je samozřejmě záležitost ryze spekulativní. Přesvědčení, že svět je dnes chudší než byl v minulosti může být ovšem předmětem statistického testování.

Zde nemáme prostor věnovat se tomu detailně. Čtenář nechť je odkázán na příslušné historické a statistické materiály.[6] Mimo notoricky známý fakt, že podmínky většiny lidí jsou dnes daleko lepší než byly před dvěma staletími (tj. před Průmyslovou revolucí), existuje ještě další fakt, totiž že se světová populace od té doby více než zečtyřnásobila. A byla to právě akumulace kapitálu, která toto umožnila. To znamená, že tři lidé ze čtyř vděčí za svou existenci úsporám a investicím, které učinili naši předkové (navzdory „vysokému prémii likvidity“). Jakou jistotu by kdokoliv z nás mohl mít, že by byl tou jednou osobou ze čtyř, která by přišla na svět i bez této akumulace kapitálu? Může si dovolit Keynes, nebo kdokoliv jiný, toto přehlížet?

Výsledky kapitálové akumulace nelze samozřejmě měřit pouze počtem továren či množstvím strojů. Přírůstky světové populace znamenaly nutnost vybudování ohromného množství domů a bytů, stejně jako kontinuální kvalitativní zlepšování bydlení, náradí, strojů a všech druhů kapitálových aktiv.

Pravděpodobně tou nejrozsáhlejší kapitálovou investicí bylo zlepšování půdy, aby se stala dostupnější, použitelnější, plodnější, atraktivnější a produktivnější ve všech směrech. Toto zahrnovalo zarovnávaní, budování cest a kanálů, mýcení lesů, vysušování bažin, závlahové systémy, regulaci a splavnění řek, orání, hnojení a ve městech stavbu a rozšiřování ulic, systémy odpadních stok, vodovodů a rozvodných sítí a tak dále *ad infinitum*. Jakmile byla všechna tato práce vykonána, tak povrchní pozorovatel jí má tendenci brát jako danou, jako by to vždy tak bylo a vše nám bylo poskytnuto „přírodou.“ Ovšem ve všech civilizovaných zemích je to příroda, na kterou bylo aplikováno kapitálové zlepšení v ohromném rozsahu.

Lze ještě dodat, že růst kapitálové akumulace je akcelerující. Toto zrychlení bylo nejpatrnější od doby počátku průmyslové revoluce – tedy od doby zrušení merkantilistických restrikcí, obchodních bariér, cechovních privilegií a zákonů proti lichvě – tedy těch zákonů proti vysoké úrokové míře, které Keynes pokládá za tak moudré.

Poté, co velmi podcenil kapitálovou akumulaci, Keynes mluví o „vysokém *prémii likvidity* spojené dříve s vlastnictvím půdy.“ V předkapitalistické době bylo bezpochyby vlastnictví půdy hlavní formou vlastnění bohatství. Ovšem jak Keynes přišel na to, že půda někdy měla „*prémium likvidity*“ je záhadou. Půda příslovečně je a vždy byla tím nejméně likvidním majetkem, který člověk mohl držet. V minulosti byla ještě *méně* likvidní než dnes, kdy je její praktická likvidita velmi zvýšena existencí nespočetných agentur obchodujících s nemovitostmi, novinovými inzeráty a rozsáhlým hypotéčním trhem. V předkapitalistické době byly rodiny k půdě často připoutány dědičně. Likvidní majetek bohatého člověka se sestával z drahých kovů, šperků, uměleckých předmětů, dobytka (který byl v jisté době i prostředkem směny)

a nekazících se plodin, jako byl tabák nebo koření (pepř, hřebíček atd., také v jistou dobu prostředky směny).

Nakonec si na této citované pasáži povšimněme, jak Keynes odmítl nejen teorii časové preference, ale dokonce i „netrpělivost“ či „čekání“ jako důležité *proky* v teorii úroku. A to učinil bez jakéhokoliv argumentu, pouhým tvrzením *ex cathedra*: „Tím se můj pohled liší od pohledu předchozího.“ Ovšem tím se odchyluje i od *svého vlastního* předchozího tvrzení v *Obecné teorii* o způsobu, jakým „psychologické časové preference jednotlivců“ (str. 166) ovlivňují jejich rozhodování mezi současnou a budoucí spotřebou od jím často užívaného termínu (e.g. str. 135) „diskontní míra“ ve spojitosti s úrokovou mírou a mezní efektivitou kapitálu. „Diskontní míra“ je mimo spojení s časovou preferencí nesmyslný koncept. Ve skutečnosti je to jen jiné pojmenování úrokové míry.

5. Keynes vs. Wicksell

Oddíl VI kapitoly 17. obsahuje krátkou diskusi o Wicksellově konceptu „přirozené“ úrokové míry. Keynes se o ní zmiňuje aby jí odmítl. Toto odmítnutí opět není založeno na ničem, co by se dalo nazvat analýzou či argumentací, ale jednoduše na osobním „pocitu“:

„Dnes si již nemyslím, že by koncept „přirozené“ úrokové míry, který se mi dříve zdál být velice slibný, v sobě měl něco užitečného nebo významného co by přispělo k naší analýze. Je to úroková míra, která pouze zachovává *status quo* a my nemáme žádný zvláštní zájem na uchování *status quo* jako takovém“ (str. 243).

Toto lze stěží nazvat jinak než záměrným překroucením. Implikací Keynesova tvrzení je to, že „přirozená“ úroková míra by zachovala existující rozdělení bohatství či příjmů nebo existující úroveň produkce a zaměstnanosti. Podle Wicksellovi definice ovšem jedinou věcí, kterou by „přirozená“ úroková míra zachovala je stávající cenový průměr. Wicksell měl „přirozenou“ úrokovou mírou na mysli takovou míru, která by nebyla *ani inflační ani deflační*. Tvrdil, že úroková míra vytlačena nad tuto úroveň bude odrazovat od vypůjčování si, způsobí kontrakci peněz a úvěrů a tudíž i pokles cen, aktivity a zaměstnanosti. Pokud ovšem se úroková míra ocitne pod „přirozenou“ úrovní, povede to k přehnané stimulaci půjček a tudíž i inflační expanzi objemu peněz a úvěrů.

Ačkoliv tento koncept má v některých ohledech mezery (jak poukázal Ludwig von Mises a další), Wicksellovo pojednání o úrokových sazbách a jejich vztahu ke změnám v objemu peněz a úvěrů představovalo velký krok kupředu v ekonomické analýze. Zatímco Wicksell správně viděl (na rozdíl od Keynesa), že úrokové míry jsou primárně určovány „reálnými“ faktory, tak bral do úvahy narušení způsobená změnami v objemu peněz a úvěrů.

Tudíž Wicksell bral pně v úvahu jediné zrníčko pravdy v Keynesově jinak chybné a naivní teorii úroku – že změny v objemu peněz a úvěrů budou mít nějaký vliv na změny v úrokových mírách. Wicksell ovšem jasně viděl, že pokud by nedocházelo ke změnám v množství peněz a úvěrů, tak úrokové sazby by byly určovány „reálnými“ faktory, a že změny v množství peněz působí pouze jako *rušivé* faktory, které mají pouze *přechodný* a *dočasný* efekt na úrokové míry.

To, že Keynesova čistě peněžní teorie úroku je docela naivní a mylná jsme si popsali v kapitolách XIV a XV. Zde si můžeme znovu povšimnout toho, že ačkoliv jsou Keynesovi poznámky o Wickselově příspěvku k teorii úroku dosti povrchní a pohrdlivé (oznamuje nám pouze, že ho *odmítá*), odhalují to, že Keynes byl *seznámen* s Wicksellovými teoriemi. Přesto v kapitole „Klasická teorie úroku“ se Wicksellovo jméno objevuje pouze v třířádkové poznámce pod čarou (str. 183). Čtenář neznalý literatury k tomuto tématu nedostane žádný náznak toho, že Wicksell plně anticipoval jediný pravdivý bod v Keynesově diskusi o „klasické“ teorii úroku. Dokonce i Alvin Hansen kritizuje Keynesa za tuto nespravedlnost:

„Ve vztahu k jinému vedlejšímu bodu se Keynes jasně mýlí. Upozorňuje na selhání klasické školy při přemostění mezery mezi teoriemi úrokové míry v pojednáních o teorii hodnoty a pojednáních o penězích. Toto je formálně v pořádku, alespoň ve vztahu k mnoha spisovatelům, ale pak přidává svůj názor, že rovněž *neoklasická* škola nedokázala splnit tento úkol. To naprosto nelze říci o Wicksellovi a tato část (str. 183) je velmi nepřesvědčivá.“[7]

Těžko se lze ubránit závěru, že Keynes, ve snaze dokázat vlastní originalitu a chybnost všeho, co se objevilo před ním, nepopsal poctivě Wickselův příspěvek a uklidňoval své svědomí pohrdlivými poznámkami jeho směrem.

6. „Rovnováha“ kostky ledu

Ačkoliv Keynes tvrdohlavě odmítá vzít do úvahy, že úrokové míry mají něco společného s reálnými faktory, jako jsou investiční příležitosti a časové preference, neustále se snaží najít nějaké spojení (viz oddíl VI kapitoly 17. a na jiných místech) s „úrovní zaměstnanosti“:

„Přehlížel jsem ovšem fakt [v *Pojednání o penězích*], že v jakékoliv společnosti jsou dle těchto definic, *různé* přirozené úrokové míry pro každou hypotetickou úroveň zaměstnanosti. A obdobně pro každou úroveň úrokové míry je zde úroveň zaměstnanosti, která je „přirozenou“ úrovní v tom smyslu, že systém bude v rovnováze s tímto úrokem a touto hladinou zaměstnanosti. ... Tehdy jsem ještě neporozuměl tomu, že systém může být v rovnováze s menší než plnou zaměstnaností“ (str. 242-243).

Tato pasáž je jasně nesmyslná. Jak jsem již poukazoval dříve, je absurdní mluvit o „rovnováze s menší než plnou zaměstnaností“ protože to je zkrátka *contradictio in adjecto*. Absence plné zaměstnanosti neguje samotný koncept rovnováhy.

Možná nám analogie pomůže vyjasnit nejen proč je tento koncept rozporný, ale také proč Keynesiánci trvají na jeho uplatňování. Upusťte kostku ledu do sklenice s vodou. Kostka způsobí šplouchnutí a vlny na hladině vody. Nejprve se ponoří ke dnu, pak vyplave na povrch a ustálí se přibližně s jednou desetinou svého objemu nad vodní hladinou. Když se poté vodní hladina uklidní, tak zde máme něco, co připomíná „rovnováhu“ – nebo můžeme říci *částečnou* rovnováhu. Ale důvod, proč část vody zůstává nad hladinou je to, že tato voda je *zmrzlá*. *Kompletní* rovnováha nastane teprve tehdy, až led roztaje a vodní hladina se opět srovná na jednu úroveň.

Zmražené mzdové sazby způsobují zmraženou nezaměstnanost. Když budou mzdové sazby rozmrazeny, tak bude „plná“ zaměstnanost obnovena.

Možná není tak obtížné odhalit příčinu Keynesova špatného užití termínu „rovnováha“ a nekritického přijetí tohoto špatného užití mezi tolika jeho následovníky. Starší ekonomové uvažovali o rovnováze jako o skutečném stavu. Dávali do kontrastu období „stability“ a „narušení“, období „rovnováhy“ a období „přechodu.“ Ovšem živá ekonomika se nachází vždy v době „přechodu“ - naštěstí. Ekonomika, která by dosáhla naprosto „stabilní rovnováhy“ by nejenže přestala růst, ale přestala by se pohybovat.

Jediná rovnováha, o kterou se má smysl pokoušet, je *dynamická* rovnováha, ke které dochází díky konkurenci a volně se měnícím cenám a mzdám. Toto nesmíme zaměňovat se stavem, kterého lze dosáhnout, ale můžeme si to představit jako bod, ke kterému se budeme blížit nebo kolem kterého budeme oscilovat - jako hodinové kyvadlo, které neustále prochází pozicí vertikální rovnováhy, ale nikdy se v něm nezastaví, dokud hodiny běží.

Můžeme parafrázovat slavný aforismus Grovera Clevelanda, když řekneme, že ekonomická rovnováha je konceptem se kterým jsme konfrontováni, nikoliv podmínkou, kterou máme splnit. A přesto tento koncept není bez vztahu k realitě. Vždy existuje tendence směrem k rovnováze. Ekonomiku lze zaseknout a dlouhý čas držet v nerovnovážné pozici nezaměstnanosti, stejně jako lze zaseknout hodiny, když někdo vloží žvýkačku do jejich soukolí. Ale ani jeden z případů by neměl být nazván „rovnováhou.“

Nakonec ani neexistuje žádný takový funkční vztah mezi úrokovými mírami a úrovní nezaměstnanosti, jaký Keynes předpokládá. (Mimochodem ke svému předpokladu opět nedodává ani statistický důkaz ani žádnou logickou dedukci.) Jediný podstatný vztah, který Keynes neustále ignoruje, existuje mezi úrovní mezd a úrovní zaměstnanosti.

Úroková míra a úroveň zaměstnanosti jsou v jakékoliv skutečné situaci spojeny pouze ve stejném smyslu, v jakém existuje *nějaké* propojení mezi *veškerými* ekonomickými fenomény.

Pozn.:

- 1) *A Guide to Keynes*, str. 159-160.
- 2) A. P. Lerner, „The Essential Properties of Interest and Money,“ *Quarterly Journal of Economics*, květen 1952.
- 3) Alvin H. Hansen, *A Guide to Keynes*, str. 160.
- 4) Pokud někdo nebude uvažovat o poplatcích za skladování bavlny, obilí, drahých kovů atd. jako o „negativní úrokové míře.“ Ale nazývat poplatky za uskladnění a hlídání „negativní úrokovou mírou“ je svévolné a zbytečně matoucí.
- 5) Nebudu zkoumat případ, co by obnášelo, kdyby toto byla pouze „zajišťovací“ operace. To je zde irelevantní.
- 6) Shromážděné odkazy viz. *Capitalism and the Historians*, F. A. Hayek, (University of Chicago Press, 1954), a Ludwig von Mises, *Human Action*, (New Haven: Yale University Press, 1949), str. 613-619.
- 7) *A Guide to Keynes*, str. 151-152.

Kapitola XVIII

NOVĚ ZFORMULOVANÁ OBECNÁ TEORIE

1. Ekonomická provázanost

Keynesova 18. kapitola má název „Nově zformulovaná obecná teorie zaměstnanosti.“ Tato „nová formulace“ je navržením dalšího zmatku na zmatek.

Za předpokladu, že „jsme se nyní dostali do bodu, kdy můžeme spojit dohromady jednotlivá vlákna naší argumentace,“ si Keynes myslí, že „by mohlo být užitečné nyní vyjasnit, které prvky našeho ekonomického systému obvykle bereme jako dané, které jsou v něm závislé proměnné a které nezávislé proměnné“ (str. 245).

Ovšem ekonomický systém se skládá z lidských hodnocení, lidských rozhodnutí a jednání. Všechno v tomto systému je proměnné. Žádný vztah (pokud to nejsou jen dva způsoby jak vyjádřit tutéž věc) není konstantní. Nic není permanentně „dané.“ Cokoliv může být „nezávislou proměnnou“ v tom smyslu, že změna může mít svůj původ v kterémkoliv místě. A když změna na nějakém místě nastane, tak téměř všechny ostatní faktory na sobě *navzájem* závisí. Jsou *provázané*.

„Jako *dané* bereme [pokračuje Keynes] existující zručnost a početnost dostupné pracovní síly, existující kvantitu a kvalitu dostupného vybavení, existující stupeň technologií, rozsah konkurence, zvyky a chutě spotřebitelů... existující společenskou strukturu včetně sil... které determinují rozdělování národního příjmu. To neznámá, že bychom považovali tyto faktory za konstantní; ale pouze to, že *na tomto místě a v tomto kontextu nebereme do úvahy účinky a následky změn v těchto faktorech*“ (str. 245, kurzíva doplněna).

David McCord Wright konstatuje, že toto je ve skutečnosti první místo v *Obecné teorii*, kde nám Keynes odhaluje „základní předpoklady, na nichž staví svůj fundamentální model“; a používá kurzívu v předchozím citovaném odstavci aby zdůraznil, že „*v základním modelu na kterém spočívá Keynesiánský systém jsou vynechány téměř veškeré dynamické společenské síly.*“ [1]

Frank H. Knight, poté, co citoval tutéž pasáž a také pasáže z následujících stran (str. 246-247) na kterých Keynes deklaruje: „Tudíž můžeme někdy považovat naše konečné nezávislé proměnné skládající se z“... etc., paušálně okomentoval celý Keynesiánský systém:

„Snad je dostatečně zřejmé, že když je člověk ochoten přijmout předpoklady tohoto druhu – společně s těmi, na které jsme poukazovali dříve, jmenovitě že vždy existuje rozsáhlá nezaměstnanost, že mzdy a ceny nesmí klesat (ale mají volnost růst), že výši mezd neovlivňuje nabídka na pracovním trhu, že cena kapitálové služby závisí výlučně na spekulativním vztahu veřejnosti k penězům (tj. k obecné cenové hladině) a množství peněz je arbitrárně určováno příkazy centrální bankovní autority zcela neovlivněné úsporami nebo poptávkou po kapitálu – tak onen člověk jistě nebude mít žádný problém revolucionarizovat ekonomickou teorii jakýmkoliv způsobem nebo najít zdůvodnění pro jakoukoliv politiku, kterou shledává přitažlivou.“ [2]

Na téže straně Keynes pokračuje: „Rozdělení determinantů ekonomického systému do dvou skupin – na dané faktory a nezávisle proměnné – je samozřejmě docela arbitrární z jakéhokoliv objektivního hlediska“ (str. 247). To je pravda a kdyby se této pravdy Keynes držel jasně a konzistentně, tak by *Obecná teorie* nemusela být napsána. Co je „dané“, co je „závislá proměnná“ a co „nezávislá proměnná“ zcela závisí na problému, který máme řešit.

Ekonomická analýza spočívá na ustanovování a testování *hypotéz*. Ptáme se například: pokud a a b bude dané, jaká bude hodnota c , či pokud se a a c změní, jaký účinek to bude mít na b , etc.

Základním příkladem samozřejmě je vztah mezi nabídkou, poptávkou a cenou. Pokud je „nabídka“ ve smyslu nabízené množství a „poptávka“ ve smyslu poptávaného množství, tak změna v jednom z těchto tří faktorů povede ke změně v druhých dvou. Jinými slovy pokud je jeden z těchto tří faktorů *hypoteticky* „nezávislou proměnnou“, pak druhé dva se stávají pro účely řešení konkrétního zkoumaného problému „závisle proměnnými.“

Pokud je nabídka užitá ve smyslu nabídkové „křivky“ a poptávka ve smyslu poptávkové „křivky,“ pak by ortodoxní ekonomická analýza řekla, že změna v jedné nezpůsobí změnu v druhé, ačkoliv změnu ceny; a že za podmínky dokonalé konkurence se cena nemění nezávisle, ale pouze v důsledku změny v poptávkové křivce nebo nabídkové křivce nebo obojím. Toto je samozřejmě pouze důsledkem *definice* užitých termínů, kdy např. „poptávková křivka“ je křivka ceny a poptávaného množství.

V každém případě pro ekonomii je charakteristické, že co je „dáno“ je určeno podstatou řešeného problému. Závěry ohledně toho, co je závislá a co nezávislá proměnná a co je příčinou a co následkem jsou vyvozeny podle toho, jaké hledisko na věc si zvolíme.

V komentáři o 18. kapitole se tudíž nebudu pouštět do detailní analýzy faktorů, které Keynes pokládá za „nezávisle proměnné“ a „závisle proměnné“ respektive co pokládá za příčinu a co za následek. Jeho hledisko je podle mého mínění arbitrární a nepřesvědčivě zvolené a někdy zcela jasně obrací příčinu a následek.

Krátký komentář k některým konkrétním větám či pasážím se ovšem zdá vhodný.

„V ekonomickém rámci, který pokládáme za daný, závisí národní příjem na objemu zaměstnanosti, i.e. na kvantitě úsilí věnovaného současné produkci, v tom smyslu, že existuje unikátní korelace mezi těmito dvěma veličinami (str. 246). Naším současným cílem je objevit, co je určujícím pro národní příjem v daném ekonomickém systému a (což je téměř totéž) objem zaměstnanosti“ (str. 247).

Národní příjem zcela jistě není totožný s objemem zaměstnanosti. Ani mezi nimi není žádná „unikátní korelace“. Spojené státy s vysokou nezaměstnaností budou mít daleko vyšší příjem (celkový nebo per capita) než Indie nebo Čína s plnou zaměstnaností. A ani v rámci jednoho státu se zaměstnanost a příjem nepohybují nezbytně v přímé úměře. Když nezaměstnanost klesá, produktivita na jednoho pracovníka může mít tendenci k poklesu. Když nezaměstnanost roste, tak může mít produkce tendenci k růstu. To je částečně dáno tím, že když se objevuje nezaměstnanost, bývají to zpravidla ti nejméně efektivní pracovníci, kteří jsou

propuštění jako první, a když zaměstnanost stoupá, tak to jsou ti méně efektivní (než ti, kteří již pracují), co musí být přijati. Navíc když je zaměstnanost vysoká a nová pracovní místa lze snadno získat, tak může poklesnout pracovní úsilí určitých zaměstnanců, zatímco když je práce nejistá, tak se jejich individuální úsilí zvyšuje.

Zavádění nějakého technického zlepšení může znamenat substituci strojů za lidskou práci. Pak může nezaměstnanost dočasně vzrůst bez jakéhokoliv odpovídajícího poklesu produkce (či celkového příjmu). V jiném případě může nastat podstatné zvýšení produkce bez nějaké změny v objemu zaměstnanosti. „Objem zaměstnanosti“ neznamena nezbytně „kvantitu úsilí věnovaného současné produkci.“ Část úsilí věnovaného produkci se zaměřuje na kapitálová vylepšení, lepší vedení, lepší vyvážení struktury produkce, tec. „Plná zaměstnanost“ může zakrývat velikou neefektivitu v produkci, špatné investice, nevyvážený výstup a laxnost. To vše Keynes konzistentně ignoruje.

„Změny v míře spotřeby jsou obecně řečeno *ve stejném směru* (ačkoliv v menším objemu) jako změny v míře příjmu.“ (kurzíva původní, str. 248). Jinými slovy když příjem člověka roste, tak více spotřebovává; čím více roste tím více spotřebovává a když klesá, tak spotřebovává méně. Vskutku ohromný objev, který si zasluhuje veškerou kurzívu, jímž ho Keynes může zdůraznit.

2. „Stabilní“ nezaměstnanost

Keynesova argumentace vede k logickým závěrům, že musí existovat ohromné fluktuace v cenách a zaměstnanosti. Ale tyto ohromné fluktuace nejsou ve skutečnosti nikde vidět. Ovšem místo závěru, že je chyba v jeho analýze, dospívá Keynes k tomu, že je cosi nelogického na ekonomické realitě. Rozvíjí teorii záhadných stabilizujících sil.

„Konkrétně je podivuhodnou charakteristikou ekonomického systému, ve kterém žijeme, že ačkoliv je vystaven závažným fluktuacím ve vztahu k výstupu a zaměstnanosti, není násilně nestabilní. Vskutku se zdá schopen zůstat v chronickém stavu subnormální aktivity po dlouhé časové období aniž by v něm byly znatelné tendence ať už ke zotavení nebo k totálnímu kolapsu. Navíc důkazy naznačují, že plná, nebo skoro plná zaměstnanost je výjimečným a krátkodobým stavem“ (str. 249-250).

Toto je unáhlená generalizace relativně krátké a výjimečné zkušenosti. Podmínky relativně „stabilní nezaměstnanosti“ existovaly ve Spojených státech přibližně od roku 1931 do roku 1939. V Británii se projeví o něco dříve, již okolo roku 1925. Základní důvody byly obdobné. Britská libra sterlingů, bez zlatého krytí, spadla z předválečných 4,86\$ na 3,18\$ v únoru 1920. Poté se pod dojmem očekávaného návratu ke zlatu silně zotavovala, až na konci roku 1924 byla asi 10% pod svou předválečnou zlatou paritou. Ovšem ceny a mzdy byly přizpůsobeny vyšším inflačním úrovním a nižší hodnotě libry. V dubnu 1925 se Británie rozhodla vrátit se ke zlatu ve staré paritě. Toto rozhodnutí by nebylo takovou katastrofou, kdyby Britské obchodní kruhy a odbory rozpoznaly jeho implikace, tedy to, že mzdy a ceny budou muset opět klesnout, aby se vykompenzovalo domácí i mezinárodní posílení libry. Ovšem odborové svazy v Británii se neoblomně stavěly proti jakémukoliv nominálnímu poklesu mezd. Právě to, že odbory v Británii prováděly tu politiku,

kteřé Keynes aplauduje v *Obecné teorii*, způsobilo onen stav „stabilní nezaměstnanosti“, který pokládá za permanentní atribut „ekonomického systému ve kterém žijeme.“

Totěž platí i pro Spojené státy. Dlouhodobá masová nezaměstnanost byl specifický fenomén třicátých let dvacátého století. Následkem válečné inflace v První světové válce byl index velkoobchodních cen v květnu 1920 na 248% úrovně z roku 1913. Pak přišel ten největší pokles cen, o kterém máme záznamy. Do srpna následujícího roku (1921) klesl index velkoobchodních cen na 141. Výsledkem byla dočasná velká nezaměstnanost. Ovšem mzdy byly tehdy naštěstí ještě dost flexibilní. Když srovnáme mzdy a ceny mezi lety 1920 a 1922, zjistíme, že ceny v průměru klesly o 38% a hodinové mzdy v průměru o 11%. To pro přizpůsobení stačilo. Na jaře 1923 dosáhly Spojené státy nových rekordních úrovní průmyslové výroby a další růst byl omezován nedostatkem pracovních sil v mnoha odvětvích.[3]

Krátce řečeno, „stabilizovaná“ nezaměstnanost ve Spojených státech ve třicátých letech a v Británii ve druhé půli dvacátých a ve třicátých letech nebyla permanentní charakteristikou „ekonomického systému v němž žijeme.“ Byla to dočasně zmrazená situace v důsledku nepružnosti mezd směrem dolů, kterou Keynes tolik obhajuje. Nebyl to následek *laissez faire*, ale následek odborářské politiky podpořené vládní politikou. A nebyla to „rovnovážná nezaměstnanost“, což je *contradictio in adjecto*, ale nezaměstnanost zmrazená odmítnutím přizpůsobit se.

3. Poptávka po práci je pružná

„Když nastává změna v zaměstnanosti, peněžní mzdy mají tendenci měnit se stejným směrem, ale nikoliv ve stejném rozsahu ke změně v zaměstnanosti; i.e. průměrné změny v zaměstnanosti nejsou spojené s velkými změnami v peněžních mzdách“ (str. 251).

Toto je typický případ, kdy Keynes obrací příčinu a následek. Nejvýznamnějším vztahem ve většině situací je účinek jaký má změna mzdových sazeb na zaměstnanost. Viděno z této strany má zaměstnanost samozřejmě tendenci měnit se v opačném směru než mzdové sazby. Pokud existuje dlouhodobá masová nezaměstnanost jako následek zmrazených mzdových sazeb (nadměrných ve vztahu k cenám a mezní produktivitě práce), pak pokles těchto mzdových sazeb k rovnovážnému bodu by znamenal *růst* zaměstnanosti. Pokud jsou to *ceny* a nikoliv mzdy, co je nad svou rovnovážnou úroveň, nebo pokud mzdy z nějaké příčiny klesly pod svou rovnovážnou úroveň, tak by zvýšená poptávka po zboží při poklesu jeho ceny, nebo zvýšená poptávka po práci z důvodu nízkých mzdových sazeb, znamenaly růst jak zaměstnanosti tak mzdových sazeb. V tomto speciálním případě by Keynesův vztah platil. Ale toto je relativně vzácná a krátkodobá situace. Mnohem častěji je to přizpůsobení směrem dolů u mzdových sazeb (nebo postupný nárůst v produktivitě) co přinese *zvýšení* zaměstnanosti.

Krátce řečeno, co se stane závisí na původní situaci, ve které začínáme; na předpokladech ohledně výchozího stavu nerovnováhy. Ovšem Keynes téměř nikdy explicitně nevyslovuje svoje výchozí předpoklady. Neustále předkládá abnormální situace jako normální nebo beznadějně motá všechno dohromady když stav nerovnováhy nazývá stavem rovnováhy.

Keynes má pravdu, ačkoliv nikoliv z důvodů, které nám předkládá, když tvrdí, že „mírné změny v zaměstnanosti obvykle nejsou provázeny velkými změnami v peněžních mzdách“ (str. 251). Jasnějším způsobem jak to vyjádřit je říci, že relativně malé změny v mzdových sazbách mohou způsobit relativně velké změny v zaměstnanosti. Paul Douglas ve své statistické studii dospěl k závěru, že poptávka po práci je vysoce elastická – že 1 procentní pokles mezd může znamenat 3 až 4 procentní růst zaměstnanosti.[4] (Což rovněž znamená, že za stejných okolností nárůst mezd o 1 procento způsobí 3 až 4 procentní zvýšení nezaměstnanosti.) Nezávisle na něm dospěl A. C. Pigou k obdobnému závěru.[5]

(Osobně si nemyslím, že je možné přesně změřit cenovou elasticitu, ať už statisticky nebo matematickou dedukcí, u jakékoliv komodity či služby. Lepším pojmenováním pro „elasticitu“ poptávky je citlivost (responsiveness). Tak je alespoň jasné, že je řeč o rozhodnutí a jednání zaměstnavatelů či zákazníků a ne o nějaké inherentní kvalitě komodity samotné. Ovšem změna ceny nemůže být nikdy pokládána za jedinou příčinu změny v poptávaném množství, protože další podmínky nikdy nezůstávají stejné, tak „elasticita“ či citlivost poptávky není přesně změřitelná. Ovšem praktická politika může být ospravedlnitelně založena na tom, co se jeví být jako docela pevný vztah.)

4. Stabilizovat mzdové míry nebo zaměstnanost?

„Pokud by konkurence mezi nezaměstnanými dělníky vždy vedla k velikému poklesu peněžních mezd, pak by nastala velká nestabilita cenové úrovně. ... Mzdová jednotka by mohla neomezeně klesat až by dosáhla bodu, kdy by efekt nadbytku peněz vzhledem k mzdové jednotce na úrokovou míru byl dostatečný k obnově úrovně plné zaměstnanosti“ (str. 253).

V této pasáži je více omylů, než by pravděpodobně měl čtenář trpělivost prozkoumávat. Keynes se očividně snaží dokázat, že kdyby existovala volná konkurence mezi dělníky, na místo odbory a zákony vynucované neflexibility směrem dolů, tak by výsledkem byla netolerovatelná a neomezená oscilace v cenách.

Toto tvrzení je přesně tak absurdní, jak zní. Změna v cenách přichází obvykle jako první a je určující pro změnu v mzdových sazbách a nikoliv *vice versa*. Když stojíme před touto volbou, tak je daleko lepší mít velké oscilace v cenách než velké oscilace v produkci a zaměstnanosti. Pokus „stabilizovat“ ceny zemědělských produktů měl v Americe velmi dramatické následky, kdy se neprodejné přebytky hromadily ve vládních skladech. Pokus stabilizovat mzdy pak vedl k tomu, že se nezaměstnaní dělníci hromadili na seznamech příjemců podpor v nezaměstnanosti. Nedokážeme stabilizovat ekonomiku tím, že uměle udržujeme vysoké mzdy a ceny. Tím jí pouze destabilizujeme a vytvoříme přesně tu masovou nezaměstnanost, kterou si Keynes přeje vyléčit.

Je příznačné, že Keynesiánci si netroufají aplikovat svoji teorii oběma možnými způsoby. Nenaléhají na to, aby mzdové sazby byly drženy nízko, když ceny rostou, aby stabilizovali cenovou hladinu tím, že jí zase stáhnou dolů.

Keynesovy teorie jsou použitelné jen jako odborářská propaganda. Jejich předstíraná „vědeckost“ je pouhé šarlatánství.

Ve výše citované pasáži na str. 253 *Obecné teorie* se Keynes zmiňuje o efektu, jaký by měl pokles mzdových sazeb na úrokovou míru. Samozřejmě propojenost všech cen (a jak mzdové sazby tak úrokové míry jsou v širším smyslu „cenami“) je taková, že by se dal nalézt *nějaký* vliv ve změně mzdových sazeb na změnu úrokové míry. Ovšem tato propojenost je natolik komplexní a přitom natolik nepřímá, že by její prozkoumání vyžadovalo dlouhé a v tomto okamžiku z větší části irelevantní pojednání.

Již jsme viděli, že Keynes zastával chybnou teorii úroku. Brzy se podíváme na chyby v jeho teorii mzdových sazeb, teorii peněz a úvěru a teorii cen.

Pozn.:

- 1) *Science*, 21. listopad 1958, str. 1259.
- 2) *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, únor 1937, str. 120-121.
- 3) Pro přesnější výčet toho, co se dělo s cenami, mzdami a produkcí v Británii a Americe během dvacátých a třicátých let viz Benjamin M. Anderson, *Economics and the Public Welfare* (New York: Van Nostrand, 1949).
- 4) Paul H. Douglas, *The Theory of Wages* (New York: Macmillan, 1934), str. 113-158 a 501-502.
- 5) A. C. Pigou, *The Theory of Unemployment* (Londýn: Macmillan, 1933).

Kapitola XIX

NEZAMĚSTNANOST A MZDOVÉ MÍRY

1. Nezaměstnanost je způsobena nadměrnou výší mezd

Kdybych měl určit, která z kapitol *Obecné teorie* je tou nejfantastičtější a nejzmatenější ze všech, stál bych před obtížnou volbou. Pochybuji ale, že by mi kdokoliv mohl něco úspěšně namítnout, kdybych nakonec vybral kapitolu 19. s názvem „Změny v peněžních mzdách.“

Chybnost této kapitoly konec konců není nijak překvapivá, protože právě v ní se Keynes rozhodl popřít jeden z nejsilněji zavedených principů v ekonomii – totiž pokud je cena nějaké komodity či služby držena příliš vysoko (tj. nad rovnovážným bodem), určité množství této komodity nebo služby zůstane neprodané. To platí pro vejce, sýry, bavlnu, kadilaky i práci. Když jsou mzdové míry příliš vysoké, tak bude existovat nezaměstnanost. Snížení mzdových sazeb sice samo o sobě nemusí být *dostatečným* krokem k obnovení plné zaměstnanosti (protože v úvahu se musí vzít i ostatní možné nerovnováhy), ale je to absolutně *nezbytný* krok.

Toto je základní a nevyhnutelná pravda, kterou se Keynes snaží obejít s neuvěřitelnou přehlídkou sofistiky, irelevantních tvrzení a komplikovaným matením pojmů.

Jak je jeho zvykem, úvodem předkládá překroucenou verzi „klasické teorie.“ Pak zjišťuje, že je tato teorie nekompletní a „chybná“. Poté aplikuje na problém svoji vlastní „analýzu.“

V tomto případě ušetřím čtenáře citací, ale pokud by někoho zajímali kousky, které překonávají nejlepší umění Doda v Alence v říši divů nebo komplikované a ohromující kauzální řetězce v comicsech Rubea Goldberga, tak se může zaměřit svou pozornost na dlouhý odstavec začínající na straně 261 a končící na straně 262. Místo pokusu o rozmotání tohoto Gordického uzlu přeskočíme rovnou k několika odstavcům ze závěrečného dodatku k této kapitole, ve kterých Keynes dává svůj názor do kontrastu k názoru A. C. Pigoua:

„Rozdíl v závěrech ke kterému vedou dříve zmíněné rozdíly v předpokladech a v analýze, mohou být nejlépe patrný z této pasáže, ve které profesor Pigou shrnuje svůj úhel pohledu: „V prostředí dokonalé konkurence a dokonalé mobility pracovní síly bude podstata tohoto vztahu (i.e. mezi reálnými mzdovými sazbami na kterých se lidé dohodnou a poptávkovou funkcí po práci) velmi prostá. Vždy bude převažovat silná tendence k takovým mzdovým sazbám, při nichž budou mít všichni zaměstnání. Tudíž za těchto stabilních podmínek bude každý skutečně zaměstnaný. Implikací je to, že nezaměstnanost, kterou můžeme pozorovat v jakékoliv době, je celá způsobena tím, že změny v podmínkách poptávky probíhají neustále, kdežto proti odpovídajícímu okamžitému přizpůsobení mezd působí frikční rezistance.“[1]

„Pigou došel k závěru (op. cit. str. 253), že nezaměstnanost je primárně zapříčiněna mzdovou politikou, která se nedokáže dostatečně přizpůsobit reálným změnám v poptávkové funkci po práci.“

„Tudíž profesor Pigou věří, že v dlouhém období může být nezaměstnanost vyléčena přizpůsobením se mezd; zatímco já tvrdím, že reálné mzdy nejsou primárně dány

„mzdovým přizpůsobením“ (ačkoliv mohou působit dozvuky), ale jinými silami v systému, z nichž některé (a to konkrétně vztah mezi křivkou mezní efektivity kapitálu a úrokovou mírou) profesor Pigou nezahrnul do svého formálního systému“ (str. 277-278).

Pro nás je dvojnásob výhodné začít naše pojednání o 19. kapitole touto citací. Místo abychom museli nejdřív opravovat Keynesovo překroucení „klasické teorie“ vztahu mezi nezaměstnaností a mzdovými sazbami, máme tu Pigouvu verzi „klasické teorie“ a to Pigouovými vlastními slovy. A také tato citace je tím nejkompaktnějším a nejsrozumitelnějším tvrzením, které nám Keynes na toto téma poskytl.

Pigouův názor je správný. Keynesův názor je nesprávný, ačkoliv obsahuje jedno zrnko pravdy v kupě omylů. Ještě dodejme, že ani toto zrnko pravdy není původním Keynesovým objevem.

Začněme od nevyslovených podmínek v Pigouově tvrzení.[2]

Když Pigou mluví o tom, že „každý“ nebo „všichni“ budou mít zaměstnání, tak slovo „všichni“ musíme interpretovat v omezeném smyslu. Nemluví o těch, kteří nemusí nebo nechtějí pracovat, o dětech, o fyzicky handicapovaných, o zločincích a blázních, či o těch, kteří jsou při práci natolik neschopní, že by toho zničili více než by vyprodukovali, takže by se je zaměstnavateli nevyplatilo najmout ani zadarmo. „Všichni“ tady znamenají zaměstnatelné osoby, které si skutečně přejí pracovat a pravděpodobně by bylo lépe použít tuto frázi.

Když Pigou mluví o „stabilních podmínkách“, tak má očividně na mysli *rovnovážné* podmínky. Není to stabilita, ale rychlost a přesnost v přizpůsobení mezd, co Pigou ve skutečnosti zdůrazňuje. Relativně „stabilní“ nezaměstnanost je možná v podmínkách „stabilní“ či zamrzlé nerovnováhy, jak bylo patrné v Británii i Spojených státech v období 1929 až 1939. (Jak jsme viděli, Keynes toto využil k zavedení svého zmateného pojmu „rovnovážná nezaměstnanost.“) Rovnováha, kterou bychom měli mít na mysli, nemusí být „stabilní“ ve smyslu statická. Může to být dynamická rovnováha dosahovaná rychlým přizpůsobováním se neustále se měnícím podmínkám.

Nakonec, ačkoliv nerovnováha v mzdových sazbách obvykle bývá *hlavní* příčinou nezaměstnanosti a může být i *jedinou* příčinou, jiné nerovnováhy také mohou působit nezaměstnanost, včetně nerovnováhy mezi jednotlivými cenami včetně (ačkoliv je to nepravděpodobné) úrokových měr.

Abychom měli jasno, přepíšeme nyní Pigouovo tvrzení do uspokojivější formy: V prostředí dokonalé konkurence a dokonalé mobility pracovní síly bude vždy existovat silná tendence k takovým mzdovým sazbám, při nichž mohou všichni zaměstnatelní lidé najít práci. Tudíž za těchto rovnovážných podmínek bude každý z nich zaměstnaný. Implikací je to, že nezaměstnanost, kterou můžeme pozorovat v jakékoli době, je celá způsobena tím, že změny v podmínkách poptávky probíhají neustále, kdežto proti odpovídajícímu okamžitému přizpůsobení mezd a dalších cen (i úrokových měr) působí frikční rezistence.

Kdyby Keynes chtěl v Pigouově tvrzení učinit pouze tyto revize a napadnout implikaci, že změny ve mzdách jsou *jediným* přizpůsobením potřebným k obnovení plné zaměstnanosti, jeho námitky by byly oprávněné, ačkoliv ne originální. Ovšem Pigouova pozice, jak jí Keynes sumarizoval, „že nezaměstnanost je *primárně* zapříčiněna mzdovou politikou, která se nedokáže dostatečně přizpůsobit reálným

změnam v poptávkové funkci po práci“ (moje kurzíva, str. 278) je správná. A Keynes explicitně popírá i toto. Keynes se zcela jistě mýlí když tvrdí: „reálné mzdy nejsou primárně dány „mzdovým přizpůsobením“ ...ale jinými silami v systému.“ (Moje kurzíva, str. 278.) Je pravda, že tyto „jiné síly“ je třeba brát v úvahu, ale obvykle mají sekundární význam vzhledem k nezaměstnanosti způsobené mzdovou nerovnováhou.

2. Mzdové míry nejsou mzdové příjmy

Když teď známe správnou pozitivní doktrínu, tak se můžeme pustit do zkoumání některých nejvážnějších chyb, které Keynese dovedly k jeho chybným závěrům.

První a nejvážnější z těchto chyb je zaměňování mezi hodinovými mzdovými sazbami a celkovými mzdovými platbami. Obávám se, že stejně jako mnoho ostatních spisovatelů, používá volně slovo „mzdy“ jednou ve smyslu mzdové sazby a jindy ve smyslu celkové výplaty, či celkový mzdový příjem. Čtenář je tak často na pochybách v kterém smyslu je toto slovo použito. Někdy to lze vyvodit z kontextu a z explicitních příkladů, které autor cituje, ovšem častěji se zdá, že autor sám si tento rozdíl neuvědomil, což vedlo k mnoha jinak nevysvětlitelným závěrům, které se objevují v *Obecné teorii*.

Toto zmatení často bývá cenou, kterou platí autoři píšíci o ekonomických záležitostech za snahu používat jednodušší a obecnější mluvu. Nestane se to při diskusi o cenách komodit. Ani podprůměrného ekonoma by nikdy nenapadlo předpokládat, že když nějaký podnikatel zvýší cenu svých výrobků o 20 procent, tak jeho hrubý příjem vzroste v přímé úměře tomu rovněž o 20 procent. Pokud by jeden podnikatel, který se angažuje ve výrobě homogenního konkurenčního produktu, svévolně zvýšil své ceny o 20 procent nad svou konkurenci, jeho hrubý příjem by velmi pravděpodobně klesl na nulu. Nikdo by si jeho produkt nekoupil. A i kdyby měl podnikatel monopol, nebo by se všichni podnikatelé v odvětví navzájem domluvili a zvýšili uniformně svoje ceny o 20 procent, tak i člověka z ulice by napadlo, že by mohl nastat pokles v objemu prodeje. Hrubý příjem každého jednoho podnikatele se nezvyšuje v přímé úměře k tomu, jak zvyšuje cenu. Při vyšší ceně může dokonce hrubý příjem klesnout. Stručně řečeno, co se týče komodit, tak většina lidí dokáže rozlišit mezi jejich cenou, objemem prodeje a hrubým příjmem (jednotková cena * počet prodaných kusů). Jakmile ovšem dojde na zaměstnance, tak dokonce i řada profesionálních ekonomů neustále zaměňuje cenu s celkovými příjmy, protože obojímu říká stejně – „mzdy“ [3]

Mnoho ekonomů (a toto částečně vychází z Keynese) předkládá prapodivný argument při pokusu ospravedlnit dvojí sadu ekonomických principů v diskusi o cenách a mzdách. Tvrdí nám s vážnou tváří, že „mzdy“ nejsou jako jiné náklady nebo jiné ceny, protože „mzdy“ jsou *příjmem* pracujících a když někdo snižuje pracujícím příjem, tak je nejen krutý a nehumánní, ale také snižuje jejich „kupní sílu“ a uvrhává tak ekonomiku do deflační spirály.

Pokud by toto tvrzení mělo platit, pak by neplatilo jen pro „mzdy“, ale pro veškeré ceny a veškeré náklady. Jakýkoliv (peněžní) náklad je totiž příjmem někoho jiného. Nákup oceli je nákladem pro výrobce automobilů, ale příjmem pro oceláře.

Cena železné rudy je nákladem pro oceláře, ale (vynásobená tonáží) příjmem pro horníky. Pokud budou mzdové sazby, nebo cena oceli, nebo cena železné rudy, příliš vysoko ve vztahu k jiným cenám a k existující poptávce, tak zvýšení mezd nebo ceny oceli nebo ceny železné rudy *nepovede* k odpovídajícímu navýšení celkového hrubého příjmu pracovníků, ocelářů nebo horníků. Naopak se může snadno stát, že to povede ke snížení celkových příjmů, skrze nezaměstnanost nebo propad prodejů, který bude vyšší než zvýšení ceny.

Není to tedy pouhá chyba, ale falešný humanitarismus a krutý podvod, když se trvá na zvyšování mezd ať již to podmínky umožňují či nikoliv, a vždy se bojuje proti snižování mezd ačkoliv si to podmínky vyžadují.

3. „Elasticita“ poptávky po práci

Druhý Keynesův omyl spočívá v tom, že i v případech, kdy rozlišuje mezi mzdovými sazbami a celkovým mzdovým příjmem, tak nechce připustit, že by poptávka po práci byla elastická, nebo-li že by byla více než „jednotkově elastická.“ Jak jsme poukázali už dříve v jiné souvislosti, Paul Douglas a A. C. Pigou se nezávisle na sobě, ještě před vznikem *Obecné teorie*, pokoušeli nalézt statistickou odpověď na tuto otázku. Oba dospěli s překvapivou shodou k závěru, že elasticita poptávky po práci je okolo -3. To znamená, že 1 procentní snížení mzdových sazeb může vést k 3 procentnímu zvýšení zaměstnanosti, pokud byly mzdy nad úroveň mezní produktivity, nebo naopak, že 1 procentní zvýšení mezd může znamenat 3 procentní zvýšení nezaměstnanosti, pokud jsou mzdy vyšší než mezní produktivita práce.

Již jsem se vyjádřil k tomu, že není možné měřit „elasticitu“ poptávky statisticky nebo matematicky. „Elasticita“ poptávky je pouze zavádějící pojmenování *reakce* (responsiveness) poptávajících. Očividně je nemožné přesně vědět dopředu, jak lidé poptávající nějakou komoditu nebo službu zareagují na změnu její ceny. V této situaci působí příliš mnoho faktorů, které nelze pokládat za stále stejné.

Koncept měřitelnosti „elasticity“ poptávky (nebo *predikovatelnosti* reakce poptávky) je založen na tichém předpokladu, že když se cena komodity nebo služby změní, tak poptávková křivka *zůstane přesně tam, kde byla*. Toto samozřejmě nemůžeme nikdy vědět. Cena mohla stoupnout protože samotná poptávková křivka stoupnula – a v tom případě nenastane žádný pokles poptávaného množství. Nebo cena mohla klesnout, protože klesnula poptávková křivka – a potom tu nebude žádný nárůst poptávaného množství.

A protože samotná existence poptávkové „křivky“ je ryze hypotetická a její „sklon“ nebo „tvar“ nemůže být nikdy ve skutečnosti znám a ani nejde poznat, o kolik stoupla nebo klesla (či v módním technickém žargonu „posunula se do prava“ či „do leva“), tak „elasticita“ poptávky nikdy nemůže být zjištěna statistickým srovnáním prodaných množství se změnou v ceně. Tyto změny nastaly mezi různými časovými okamžiky a my nemůžeme mít žádnou jistotu ohledně toho, co se mezi nimi stalo s poptávkovou „křivkou“. Mohla se „posunout“ z jedné pozice do druhé, změnit svůj „tvar“ nebo jsme se mohli ocitnout v jiné její „části.“

Při aplikaci konceptu elasticity poptávky na trh práce existují i další rizika. Je těžké pojímat „práci“ jako jeden velký agregát, když existuje nespočet druhů

pracovních činností a to v každé firmě a za různých podmínek. Například změna v objemu zaměstnanosti všech stavebních dělníků dohromady v reakci na změny v mzdových sazbách může být velmi vysoká, zatímco změna zaměstnanosti u samotných elektrikářů na změnu v jejich mzdových sazbách může být velmi nízká, protože poptávka po elektrikářích je spojená s poptávkou po ostatních stavebních dělnících. Mluvit pak o „elasticitě poptávky po práci“ znamená mluvit o téměř bezopsažném průměru.

Pokud ovšem budeme mít na paměti rizika a omezení tohoto konceptu, tak „elasticita“ poptávky může být v něčem užitečným myšlenkovým nástrojem. Statistické výzkumy Douglase a Pigoua jak se zdá nabízejí minimálně předpoklad ve prospěch domněnky o (obvykle) vysoké „elasticitě“ na pracovním trhu vzhledem ke změnám v mzdových sazbách.

V každém případě zde existuje ten nejsilnější předpoklad pro to, nechat v této otázce rozhodnutí na volných konkurenčních tržních silách. Když existuje nezaměstnanost, tak existuje proto, že někde v systému je nerovnováha. Nejpravděpodobnějším místem jsou mzdové sazby v těch povoláních, kde je nejvyšší nezaměstnanost. Tento předpoklad se velice zvyšuje, když jsou takové mzdové sazby bezohledně prosazovány odbory, které brání působit tržním silám v těchto odvětvích. A tento předpoklad platí dokud není obnovena plná konkurence nebo dokud dotyčné odbory nebudou souhlasit s redukcí mzdových sazeb.

Nezaměstnanost v jednom oboru samozřejmě může být způsobena nadměrnými mzdovými sazbami v jiném oboru. (Někteří stavební dělníci například mohou být nezaměstnaní, protože jsou příliš vysoké mzdy a ceny v ocelářském průmyslu.) Je dokonce teoreticky představitelné, že nerovnováha způsobující nezaměstnanost je někde ve vztahu mezi cenami a úrokovými mírami. Ovšem to je vysoce nepravděpodobné, pokud takové ceny nejsou monopolně kontrolovány nebo pokud úrokové míry nejsou nadměrné v důsledku vládní měnové politiky.

Další chybou, která se u Keynesa projevuje, je jeho konzistentní ignorování toho, že by měl dopředu vyslovit všechny relevantní předpoklady, na kterých poté staví své hypotetické příklady, aby bylo jasné, že dochází k závěrům, které jsou platné pouze za těchto (často si protirečících) předpokladů. Když pojednáváme o nezaměstnanosti, tak musíme předpokládat, že existuje nějaký důvod pro nezaměstnanost. Nejpravděpodobnějším důvodem je, že mzdy jsou *vyšší* než je mezní produktivita práce. Nemusí to tak být ve všech případech, ale toto je jistě jednou z hypotéz, pokud ne přímo ta *první*, která by měla být vzata do úvahy. Což Keynes nikdy nečiní. Ve všech případech potichu předpokládá, že mzdy jsou již na, nebo dokonce pod rovnovážným bodem. Pouze za těchto předpokladů mohl dojít k závěru, že redukce mzdových sazeb by znamenala redukcí mzdových *příjmů* a tudíž by nepřinesla zvýšení zaměstnanosti, ale spíše její další snížení. Ovšem při daleko pravděpodobnějším předpokladu, že nezaměstnanost existuje protože mzdy jsou nad rovnovážným bodem, snížení mzdových sazeb nejen že obnoví zaměstnanost, ale *zvyšší* celkový příjem společnosti.

4. Omyly „agregované“ ekonomie

Hned na začátku 19. kapitoly se Keynes tváří, jako že našel veliký neplatný předpoklad přímo v srdci „klasické teorie“, totiž že pokles mzdových sazeb (které byly nad rovnovážným bodem) obnoví zaměstnanost. Zopakuje „klasický“ argument jak k tomuto dojde v jednom „průmyslovém odvětví.“ (Chybně ho uvede jako zvláštní případ a nikoliv obecnou teorií). Pak udělá dramatickou pauzu. Klasická teorie, jak říká, když rozšiřuje tyto závěry „ze vztahu v jendom průmyslovém odvětví na průmysl jako celek“, dělá tak chybnou „analogii“ (str. 260). Tudíž „je docela neschopná odpovědět na otázku, jaký účinek na zaměstnanost bude mít snížení peněžních mezd“ (str. 260).

Kde je háček? Keynes ho vysvětluje takto:

„Poptávkové křivky pro konkrétní průmyslové odvětví mohou být vytvářeny na nějakých fixních předpokladech co se týče podstaty poptávkových a nabídkových křivek v jiných odvětvích a existujícího objemu agregátní efektivní poptávky. Je tudíž neplatné přenášet tento argument na celý průmysl, pokud s ním zároveň nepřeneseme předpoklad, že agregátní efektivní poptávka je fixní. A právě tento předpoklad redukuje argument na *ignoratio elenchi*. Nikdo nepopírá tvrzení, že redukce peněžních mezd, *doprovázená toutéž efektivní poptávkou jako dříve*, by byla spojena s růstem zaměstnanosti, otázkou zdě je, jestli redukce peněžních mezd bude provázena toutéž agregátní efektivní poptávkou jako dříve, pokud jí vyjádříme v penězích, nebo jestli agregátní efektivní poptávka neklesne v přímé úměře k poklesu peněžních mezd (i.e. což by bylo poněkud více, kdybychom to vyjádřili v mzdových jednotkách).“ (str. 259-260. kurzíva původní)

Jediným důvodem, proč je tento zmatený argument hoden pozornosti je, že Keynesiánci kolem něho udělali tak velký povyk a mnoho z nich si vskutku myslí, že toto je *ten velký omyl*, který Keynes objevil v „klasické“ ekonomii. „Agregátní“ ekonomie, jak říkají, nahradila „částecnou“ ekonomii, nebo „ekonomii firmy.“ „Makroskopický“ pohled nahradil pohled „mikroskopický.“

Celý Keynesův argument je v tomto bodě natolik zmatený, že hlavní problém s nalezením odpovědi na něj spočívá v objevení toho, co vlastně tento argument má říkat.

Začněme od Keynesiánského termínu „efektivní poptávka.“ Již jsme si řekli, že adjektivum u poptávky je zbytečné a nepřidává nic víc než další zmatek[4]. „Neefektivní poptávku“ ekonomové nikdy nenazývali poptávkou. Termín „poptávka“ byl vždycky užíván pouze ve smyslu efektivní poptávka a nikdy jinak.

Jaký má mít význam „agregátní poptávka“? Agregátní poptávku si můžeme představit dvěma způsoby - buď ve významu komodit nebo ve významu peněz. Pokud abstrahujeme od peněz, tak agregátní poptávka po komoditách je agregátní nabídkou komodit. Kdokoliv přinese nějakou komoditu na trh a nabídne jí k výměně za jinou komoditu, tak nevyhnutelně vytváří obojí zároveň - jak nabídku tak poptávku. A jsme zpátky u truismu Sayova zákona. Za podmínky, že jsou ceny v rovnováze, tak agregátní poptávka přirozeně plyne z agregátní nabídky. Ovšem Keynes a Keynesiánci odmítli agregátní ekonomii v tom jediném případě, kdy je jak pravdivá, tak i užitečná.

Pokud o agregátní poptávce budeme uvažovat jako o penězích, tak se může měnit pouze se změnou peněžní zásoby.

Pokud je neplatné, jak tvrdí Keynes, přenášet argument od „konkrétního průmyslového odvětví“ na průmysl jako celek, pak není o nic méně neplatné přenášet argument od jedné konkrétní firmy na to, co se stane v celém „průmyslovém odvětví.“ [5] Ovšem neplatnost zde existuje jen v Keynesově myšlení a je výsledkem jeho vlastních zmatků.

Začněme od jednoho „odvětví“ a podívejme se, co se stane. Můžeme uvažovat o dvou hlavních případech. Zaprvé se jedná o „uzavřené“ domácí odvětví, ve kterém jsou ceny příliš vysoké, protože mzdy jsou příliš vysoké a trh je tudíž v kontrakci a existuje nezaměstnanost. Předpokládejme, že mzdy a ceny budou dostatečně sníženy, aby byl obnoven trh a plná zaměstnanost v tomto odvětví. Pak zde bude jak větší zaměstnanost tak větší produkce; tudíž vyšší celkové mzdy a vyšší hrubý příjem; tudíž více kupní síly pro nákup zboží z jiných odvětví. Takže obnova zaměstnanosti v jednom odvětví skrze snížení mezd (i.e. právě takovém snížení, které učiní zaměstnávání více lidí znovu možným) by nejen nechalo „agregátní efektivní poptávku“ tam kde byla; ve skutečnosti by jí zvýšilo zvýšením „efektivní“ poptávky pracovníků a podnikatelů v dotyčném odvětví a bez dopadu na efektivní poptávku pracovníků a podnikatelů v jiných odvětvích.

Řekněme, že se jedná o odvětví A. Předpokládejme, že ke stejné věci dojde také v odvětví B. Pak zvýšení efektivní poptávky v odvětví B po produktech ostatních odvětví, včetně A, musí zase přidat k agregátní efektivní poptávce. A stejně to platí pro odvětví C, D, E ... N. Keynes si zkrátka vytvořil pseudoproblém.

Další případ, o kterém Keynes neuvažoval, by se týkal „otevřeného“ mezinárodního odvětví, jako je třeba produkce mědi. Zde se bude cena tvořit na mezinárodním trhu (s ohledem na dopravní náklady) a to podle stavu mezinárodní nabídky a poptávky. Americký těžařský průmysl by nebyl schopen významně ovlivnit světovou cenu mědi, kdyby v něm došlo ke snížení mezd. Ovšem nezaměstnanost v Americkém těžařském průmyslu produkujícím měď by byla (za předpokladu, že zdejší doly nejsou horší než doly kdekoli jinde) způsobena příliš vysokými mzdovými sazbami. Ty by musely poklesnout, aby se znovuotevření měděných dolů ekonomicky vyplatilo. Pokud by snížení mezd obnovilo zaměstnanost v Americkém těžařském průmyslu, tak by to očividně mělo ten efekt, že by se zvýšila efektivní poptávka dělníků a vlastníků dolů v tomto odvětví po produktech dalších odvětví. Znovu se ukazuje, že Keynesův problém je pseudo-problém, vzniklý pouze jeho vlastním zmatením a nikoliv nějakou mezerou nebo chybějícím článkem v klasické teorii.

5. Útok na flexibilní mzdové míry

Ovšem kapitola o mzdách je přeplněná zmatky a chybami. Jednou z nejneuvěřitelnějších je Keynesova argumentace proti flexibilitě mzdových sazeb. To je přímo políček do tváře všemu, co ekonomie učila o výhodách volného trhu v posledních dvou stoletích:

„Předpokládat, že flexibilní mzdová politika je správným a patřičným pomocníkem v systému, kde převažuje *laissez-faire*, je opakem pravdy. Pouze ve vysoce autoritářských

společnostech, kde mohou být nařízeny podstatné a všezahrnující změny, může flexibilní mzdová politika úspěšně fungovat. Člověk si může představit její fungování v Itálii, Německu nebo Rusku, ale nikoliv ve Francii, Spojených státech nebo Velké Británii.“ (str. 269)

Takovéto tvrzení je téměř dechberoucí. *Laissez faire* znamená nepřizpůsobení! *Laissez faire* znamená neflexibilitu! Autoritářství znamená flexibilitu! Člověku přichází na mysl Orvellovo *Devatenáctset osmdesát čtyři*.

Implikovaný souhlas s totalitní ekonomickou kontrolou v předchozí citaci by neměl být odmítnut jen jako momentální vrtoch. V předmluvě k německému vydání *Obecné teorie* v září 1936 se Keynes snažil „prodat“ svůj systém takto:

„Teorie agregátní produkce, která je cílem této knihy, může být daleko snadněji aplikována v podmínkách totalitního státu, než teorie produkce a rozdělování daného výstupu v podmínkách svobodné konkurence a významného stupně *laissez faire*.“ [6]

Stručně řečeno, Keynes nevěří ve volný trh a nevěří ve svobodnou a flexibilní ekonomiku. V jeho očích se i ctnosti volné ekonomiky stávají hříchem:

„Pouze v socializované komunitě, kde je mzdová politika určována úředně, existují prostředky jak zajistit stejnou redukci mzdy pro každou třídu pracujících. Ve volné ekonomice tento výsledek může nastat pouze sérií postupných a nepravidelných změn, které nejsou ospravedlnitelných podle jakéhokoliv kritéria sociální spravedlnosti nebo ekonomické účelnosti (str. 267). Pokud mají mít důležité třídy svoje odměny zafixované v penězích v každém případě, tak sociální spravedlnosti a sociální vhodnosti bude poslouženo nejlépe, když bude odměňování všech faktorů v peněžním vyjádření neflexibilní.“ (str. 268)

Ve svobodné (nestátní, nesocialistické, netotalitní) ekonomice se mzdy jistě nepohybují *en bloc*, jako jednotka, o nějaké zaokrouhlené, zafixované a pro všechny stejné procento. Ani žádné jiné ceny se tak nepohybují a nikdy nepohybovaly. Ve svobodné ekonomice existují miliony různých cen, [7] miliony individuálních mzdových sazeb, ceny stovek tisíc různých komodit v různé kvalitě a na různých místech. Ve svobodné ekonomice probíhají každý den miliony změn a přizpůsobování v mzdových sazbách a cenách. Takto ekonomika funguje a udržuje si svou dynamickou rovnováhu. Takto se udržuje rovnováha v produkci tisíců různých zboží a služeb, které mají uspokojovat měnící se přání a potřeby milionů různých spotřebitelů.

To vše ale nezapadá do simplistických teorií lorda Keynese. On myslí v agregátech, v průměrech, v abstrakcích, které jsou tak vykonstruované, že ztratily veškerý kontakt s realitou. Krátce řečeno, myslí paušálně. Pracuje pouze s koncepty jako průměrná „úroveň“ mezd, průměrná cenová „hladina“, agregátní poptávka, agregátní nabídka. Produkci samotnou dělí jen do několika velkých celků, kterým říká „průmyslová odvětví.“ Někdy produkci bere jako jeden jediný homogenní celek. Keynes nedokázal porozumět svobodné ekonomice přesně proto, že se neskládá z takových velkých homogenních celků. Když si zredukoval všechno do průměrů, tak nejen že neporozuměl přizpůsobení, ale je i *proti* jakémukoliv přizpůsobení,

pokud se nejedná o uniformní přizpůsobení v každém z těchto průměrů, bloků či souhrnů.

Pokud Keynes haní flexibilní přizpůsobování jednotlivých cen a mezd jako „nespravedlivé“ a „nehodné“, tak tím implicitně říká, že předchozí úroveň a vztahy mezi cenami a mzdami byly ekonomicky i eticky „správné.“ Pokud má být tolerováno pouze „simultání a stejné redukce peněžních mezd ve všech odvětvích“ (str. 264), pokud série „postupných a nepravidelných změn“ není „ospravedlnitelná podle jakéhokoliv kritéria sociální spravedlnosti (str. 267) tak to musí být proto, že ten předchozí stav byl přesně takový, jak by podle sociální spravedlnosti měl být. Toto se tedy rovná obraně status quo.

Keynes si vytvořil směšně plochou teorii o tom, jak by systém svobodného podnikání měl fungovat, a protože tím způsobem nefunguje, tak ho pomlouvá. Pak vymýšlí rozporné argumenty aby dokázal, že snížení mzdových sazeb by „násilně“ narušilo výrobu, a že způsobem jak stabilizovat ekonomiku je nedovolit jakékoliv postupné přizpůsobování.

6. Inlace proti postupnému přizpůsobování

Když se Keynes rozhodl, že postupné přizpůsobování mzdových sazeb by bylo nespravedlivé, tak za nejlepší cestu k uniformnímu snížení reálných mzdových sazeb označil malý podvod – i.e. inflaci čili takové znehodnocení peněžní zásoby, aby došlo ke zvýšení cen. Podle něj „pouze pošetilý člověk ... by upřednostnil flexibilní mzdovou politiku před flexibilní měnovou politikou“ (str. 268) a „pouze nespravedlivý člověk by upřednostnil flexibilní mzdovou politiku před flexibilní měnovou politikou“ (str. 268). Člověk by tedy musel být zároveň pošetilý a nespravedlivý, aby neupřednostnil inflaci (znehodnocení peněžní jednotky) před přizpůsobením mezd a cen podmínkám nabídky a poptávky. A jedním z výhod „flexibilní monetární politiky“ je, že člověk takto může systematicky šidit věřitele a snížit „břemeno zadlužení“ (str. 268). A samozřejmě „vzhledem k nadměrnému břemenu u mnoha typů dluhů to může být jen nezkušený člověk“ (str. 268-269) který by váhal oškubat věřitele a splatit jim dluhy ve znehodnocené měně.

Protože se Keynes ocitl v zajetí svého agregátním myšlení, tak nedokáže vidět jiné možnosti posunu k rovnováze než náhlé a celkové posuny. Buď musíme v totalitním duchu naráz omezit mzdy všem a to stejným procentem, nebo můžeme téhož výsledku dosáhnout inflací peněžní zásoby, takže všechny *reálné* mzdy jsou sníženy o stejné procento. Ironií je, že pokud by byly potřeba specifické změny v jednom sektoru ekonomiky, tak budou Keynesova doporučení zcela neefektivní.

Představme si situaci, ve které jsou mzdové sazby v rovnováze krom mzdových sazeb ve stavebnictví, kde jsou o 10 procent nad rovnovážnou úrovní. To pravděpodobně způsobí nezaměstnanost a nejenom v samotném stavebnictví, ale také v navazujících odvětvích, jako je výroba oceli, cementu, cihel, dřeva atd. díky nižší poptávce ze stavebnictví. A nezaměstnanost se může sekundárně rozšířit i do jiných odvětví kvůli poklesu v maloobchodní poptávce.

Tato situace může být uspokojivě vyřešena snížením mzdových sazeb ve stavebnictví o 10 procent (což v průměru pro všechna průmyslová odvětví v celé zemi může být snížení o méně než 1 procento). Takový pokles by byl ale

v Keynesových očích „postupný“ a „nepravidelný“ a tudíž „nespravedlivý“ a „nevhodný“. Keynesiánská teorie se vůbec nezabývá *specifickými* posuny ve mzdách. Ty vnímá pouze jako rušivý faktor. Keynesovou odpovědí na tuto situaci by bylo provést inflaci a zvýšit tím všechny ceny o určité procento tzn. snížit všem jejich reálné mzdy o určité procento.

Pokud by v tomto mohl uspět, tak by ale výsledek stejně situaci nevyřešil. Mzdy ve stavebnictví by byly i poté příliš vysoké vzhledem ke všem ostatním mzdám. A až by dočasný účinek inflace pominul, tak by se nezaměstnanost zase vrátila, protože *v rámci* cenové-mzdové struktury by existovala znovu ta samá nerovnováha.

Předchozí odstavec jsem začal slovy: „pokud by v tomto mohl uspět.“ Ovšem snížení veškerých *reálných* mezd o uniformních 10 procent by nebyl pravděpodobný výsledek inflace peněžní zásoby. Pokud by inflace nebylo dosaženo hlavně skrze zvýšené úvěrování a subvence do samotného stavebnictví, tak by efektem inflace mohlo být zvýšení *jiných* cen a mezd, které by se tak mohly přiblížit rovnovážnému stavu vzhledem k mzdám a cenám ve stavebním průmyslu. Pokud by k tomu došlo, tak by Keynesiánské doporučení fungovalo podle plánu.

Ale i kdyby tomu tak bylo, tak co by to znamenalo? Pokud by mzdy ve stavebnictví představovaly 9 procent ze všech mezd, pak by Keynesiánské léčení znamenalo zvýšení 91 procent všech peněžních mezd o 10 procent a to kvůli tomu, abychom se vyhnuli jednání se zaměstnanci ve stavebnictví o snížení jejich mezd. Keynesiánské léčba se podobá tomu, když si necháme vyměnit zámek na dveřích abychom nemuseli na klíčence hledat ten správný klíč, nebo je to jako zkrácení nohou od klavíru místo zvýšení sedátka.

A i v této situaci je nepravděpodobné, že by bylo dosaženo trvalého úspěchu. Jakmile by se objevily při vyšší cenové úrovni další nerovnováhy, tak by podle keynesiánského pravidla musely být napravovány další inflací a tak dále *ad infinitum*.

Pro ekonomickou rovnováhu a plnou zaměstnanost jsou relevantní vždy konkrétní vztahy mezi konkrétními mzdami a konkrétními cenami. Nikoliv vztah průměrné mzdové „hladiny“ k průměrné cenové „hadině.“ Takové matematické průměry a hladiny v reálném světě neexistují. Jsou pouhou fikcí[8] a zakrývají skutečné nerovnováhy v jakékoliv konkrétní ekonomické situaci, neboť ty mohou vypadat, jako že se navzájem vyrušily.

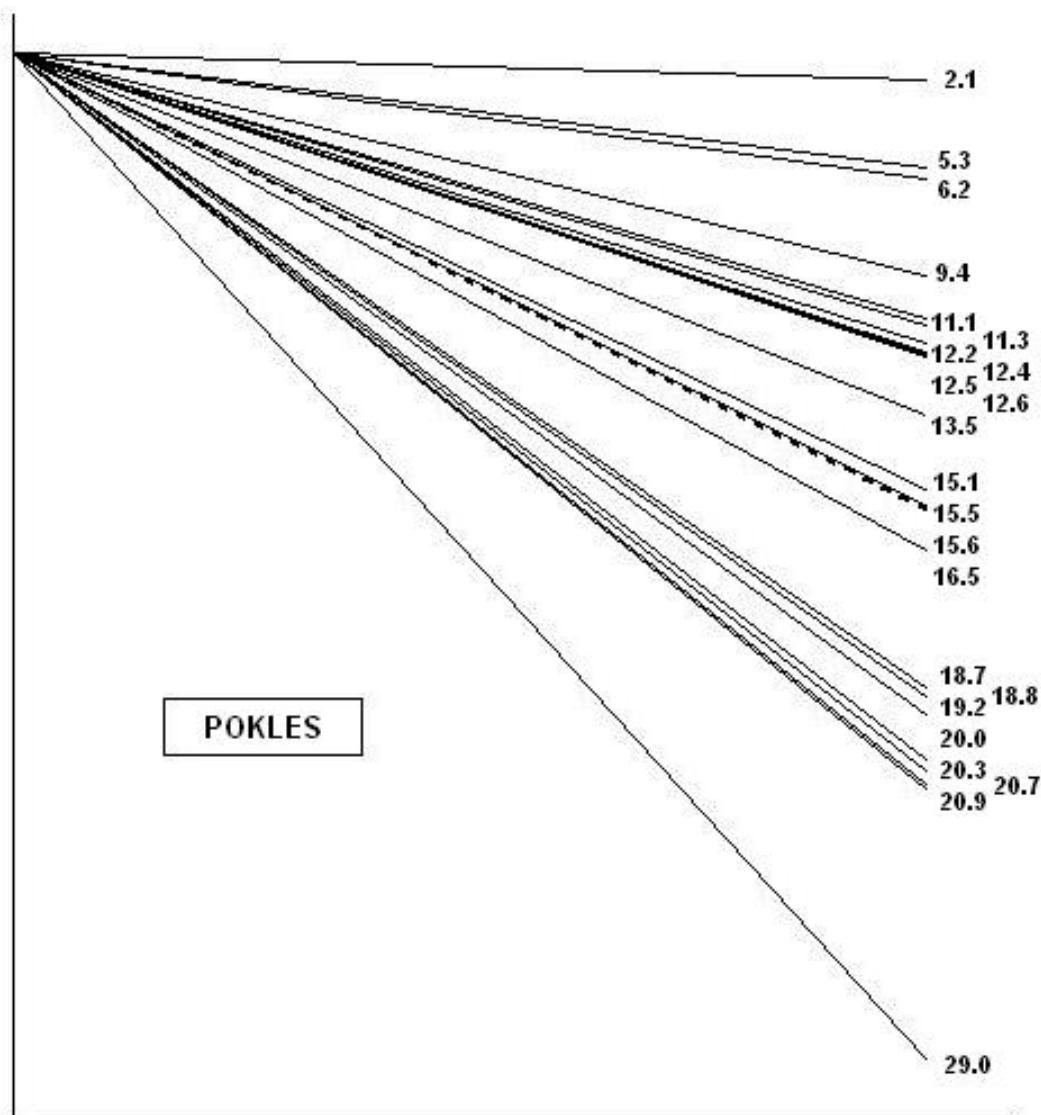
Ovšem ve skutečnosti se nevyruší. Pokud použijeme indexové číslo 100 k označení rovnovážné mzdové sazby, tak ve čtyřech různých průmyslových dovětvích může dojít k tomu, že odvětví A bude mít mzdový index 80, odvětví B 90, odvětví C 110 a odvětví D 120. Průměrné indexové číslo pak bude 100. Keynesiánský statistik, který se spoléhá na agregáty a průměry, vyhlásí, že jsou „mzdy“ v rovnováze. A přesto mzdové sazby v žádném z těchto odvětví nejsou v rovnováze. Řešením pro obnovení rovnováhy a plné zaměstnanosti by bylo množství vzájemných přízpůsobení konkrétních mzdových sazeb. Nebylo by jím zvýšení celkové úrovně a indexového čísla na 120, abychom se náhodou nedotkli citění a předsudků odborových předáků v odvětví D.

Žádné skutečné přízpůsobování mezd nebo cen neprobíhá tím uniformním a simultánním způsobem, jak si Keynes představuje, že by se mělo dělat. Na stranách 169 a 170 jsou dva grafy, které byly připraveny pro publikaci v roce 1948 Národní

průmyslovou radou. Ty ukazují procentní změny v průměrných hodinových výdělcích pracovníků z dvaceti pěti průmyslových odvětví během dvou různých časových období.

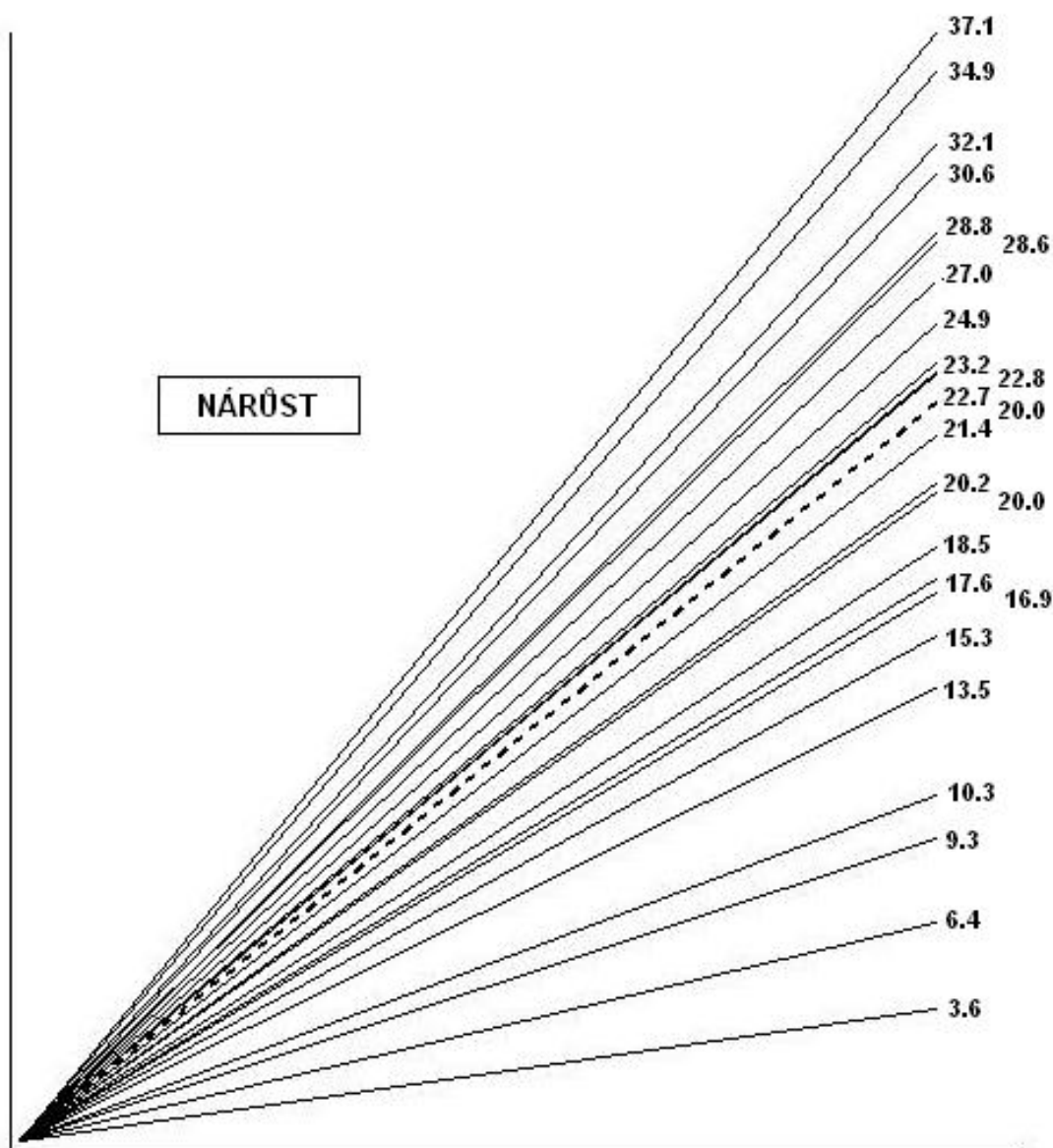
Podívejme se nejprve na to, co se stalo v dřívějším období, když mzdy klesaly (graf 1.). V období 1929 až 1932 zde byl průměrný pokles hodinových výdělků v pětadvaceti odvětvích 15,6 procenta. Ovšem pokles byl různý v každém z těchto odvětví a to v rozsahu od 2,1 procenta toho nejméně dotčeného až po 29 procent v tom nejvíce dotčeném.

Když se podíváme na graf 2, tak vidíme, k čemu došlo v delším období mezi lety 1929 až 1939, když mzdy převážně rostly. V tomto období byl *průměrný* nárůst ve všech pětadvaceti odvětvích 22 procent. Nárůst byl ale opět různý v každém odvětví v rozsahu od 3,6 procenta u nejméně dotčeného až po 37,1 procenta u nejvíce dotčeného.



Graf I: Procentní změna v průměrném hodinovém výdělku, 25 průmyslových odvětví, 1929 - 1932. Čárkovaná čára představuje průměr.

U těchto grafů bude dobře uvědomit ještě několik věcí. Rozsah změn v individuálních hodinových výdělcích je ještě větší, než tyto grafy ukazují. Každá z pětadvaceti plných čar v každém grafu je sama o sobě průměrem z hodinových výdělků v konkrétním odvětví a ukrývá v sobě rozsah, jaký může v tomto odvětví panovat.



Graf II: Procentní změna v průměrném hodinovém výdělku, 25 průmyslových odvětví, 1929 - 1939. Čárkovaná čára představuje průměr.

Keynesiánci bezpochyby rychle poukáží na to, že pokles hodinových výdělků mezi lety 1929 a 1932 nezabránil (a někteří budou tvrdit, že i prohloubil) propadu zaměstnanosti a produkce v tomto období. K tomu bych dodal několik věcí.

Zaprvé v těchto grafech není nic, co by ukazovalo, že k poklesu došlo v těch odvětvích, kde byl nejvíce zapotřebí, aby se obnovila zaměstnanost a produkce.

Zadruhé změny hodinových výdělků budou pravděpodobně daleko vyšší než změny v hodinových mzdových sazbách. To je proto, že když je objem obchodů nízký,

tak zmizí přesčasy a různé příplatky, zatímco když je objem zakázek vysoký, tak se přesčasy navrší. Tak poté vzniká přehnaný dojem o změnách ve standardních hodinových mzdových sazbách. Ve skutečnosti se hodinové výdělků mohou velmi měnit v obou směrech aniž by se to projevilo na standardních mzdových sazbách.

Zatřetí mzdové sazby nejsou jediným faktorem ovlivňujícím objem zaměstnanosti v daném okamžiku. Čistě hypoteticky sice existuje nějaká mzdová sazba, jakkoliv nízká, která by byla schopna zajistit plnou zaměstnanost za jakýchkoliv podmínek. Ale v praxi jsou zapotřebí ještě dodatečná přizpůsobení. V praxi také přizpůsobení nenastává okamžitě, nebo dostatečně rychle, aby zajistilo neustálou plnou zaměstnanost, i když předpokládáme flexibilní mzdové sazby.

Nakonec veliké zvýšení hodinových mezd mezi lety 1929 a 1939 (což samozřejmě znamená ještě větší zvýšení při srovnání let 1932 a 1939) určitě nezlikvidovalo nezaměstnanost a ani nepřineslo velké zotavení ekonomiky. Naopak, toto období bylo charakterizováno setrvalou masovou nezaměstnaností. (V desetiletí 1930 až 1940 existovala průměrná nezaměstnanost deset milionů lidí, čili 18,6 procenta z celkové pracovní síly.)

7. Třídní teorie nezaměstnanosti

Keynesova preference všeobecné peněžní inflace oproti postupnému přizpůsobování mezd a cen je následkem jeho jiných velkých chyb. Nedokázal si uvědomit, že vláda nebude umět podvést věřitele provedením inflace pokud věřitelé budou dopředu vědět o tomto jejím záměru. Plánovaná inflace pak nebude moci být postupná nebo kontrolovaná, ale začne se vládě vymykat z rukou v tom okamžiku, kdy plán vejde ve známost. A také si neuvědomil, že když klesají ceny z důvodu poklesu výrobních nákladů, tak pokles cen neohrožuje ziskové marže či zaměstnanost.

S tímto je provázán ještě další omyl. Ačkoliv Keynes zahrnuje výsměchem Ricarda více než jakéhokoliv jiného ekonomy, sám přijímá primitivní „Ricardiánskou“ nákladovou teorii cen, podle níž národ může uměle udržet svoji „cenovou hladinu“ když udrží „mzdovou hladinu.“ (Srov. str. 268 a 271.) Vysvětlovat tento omyl by bylo dnes snad již nadbytečné. Bude lépe čtenáře odkázat na nějakou dobrou moderní učebnici.

Ani se nebudu zdlouhavě zabývat důvody, proč nezaměstnanost není primárně zapříčiněna špatným přizpůsobením mezi úrokovými mírami, mezní efektivitou kapitálu a investicemi. Jak jsme si již řekli dříve, Keynesova teorie úroku je chybná a zde navíc můžeme dodat, že úrokové míry bývají velmi flexibilní a vznikají na trhu, kde si konkuruje mnoho věřitelů stejně tak jako mnoho dlužníků. Není to trh, kde by byly ceny nepružné díky povinnému kolektivnímu vyjednávání, odborářským protestům a blokádám.

Zajímavější je položit si otázku, proč nám Keynes předkládá takovou překombinovanou a extrémně nepravděpodobnou teorii. A zde můžeme odpovědět, že když se postavil na stranu odborových svazů a chce spolu s nimi trvat na tom, že nezaměstnanost není způsobena nadměrnými mzdovými sazbami, pak musel přijít s nějakou teorií čím je způsobena. A co je přirozenější (a politicky přitažlivější) než obvinít věřitele, půjčovatele peněz a bohaté? Stejně jako v Marxismu zde máme třídní

teorii nezaměstnanosti, s tím rozdílem, že hlavními obžalovanými nejsou zaměstnavatelé, ale věřitelé.

A mám podezření, že právě v tom, spíše než v jakémkoliv novém objevu technické analýzy, spočívá tajemství popularity *Obecné teorie*.

Pozn.:

- 1) A. C. Pigou, *The Theory of Unemployment*, str. 252.
- 2) Tato kniha pojednává o Keynesových názorech, nikoliv Pigouových. Tento komentář se tedy vztahuje pouze k citované pasáži a nikoliv ke všem Pigouovým názorům v jeho *Theory of Unemployment* či v pozdějších pracích. Pigou později své názory revidoval právě jako reakci na Keynesovu kritiku. Pigouova takzvaná „konverze“ se stala jedním z důvodů rozšíření Keynesiánských doktrín.
- 3) V této knize jsem se snažil vyhnout nejednoznačnosti termínu „mzdy“ a vždy rozlišovat mezi hodinovou mzdovou sazbou a celkovými penězi vyplacenými pracovníkům.
- 4) Jak jsem již poznamenal dříve, Keynes je často technický a pedantický aniž by se dovedl vyjádřit přesně.
- 5) Zdá se, že si Keynes neuvědomil, že samotné „průmyslové odvětví“ je agregát, který je čistě konvenční a bez nějakých jasných hranic. V roce 1957 existovalo například 241 Amerických firem, které podnikaly v ocelářském průmyslu. Ovšem 23 bylo „integrovaných“, 60 bylo „polointegrovaných“ a 147 bylo „neintegrovaných.“ Některé společnosti například měly vlastní uhelné doly a železniční spojení a vyráběly si vlastní koks. Patřily do ocelářského průmyslu, uhelného průmyslu, železničního průmyslu nebo koksového průmyslu? U.S. Steel Corporation měla oddělení pro stavbu mostů. To je ocelářský průmysl nebo stavební průmysl? Některé společnosti produkovaly jak ocelové tak plastové potrubí? Patří do ocelářského průmyslu nebo do plastového průmyslu?
- 6) Německý text: „Trotzdem kann die Theorie der Produktion als Ganzes, die den Zweck des folgenden Buches bildet, viel leichter den Verhältnissen eines totalen Staates angepasst werden als die Theorie der Erzeugung und Verteilung einer gegebenen, unter Bedingungen des freien Wettbewerbes und eines grossen Masses von laissez-faire erstellten Produktion.“
- 7) Jeden z cenových regulátorů například zjistil, že v rámci Spojených států v jednom okamžiku existovalo 350 000 různých cen pouze pro uhlí. (Svědectví Dana H. Wheelera, ředitele Bituminous Coal Division. Slyšení ohledně prodloužení Bituminous Coal Act z roku 1937.)
- 8) Srov. F. A. Hayek, *Prices and Production*, (Londýn: George Routledge, 1935, 2. rev. vydání), str. 4-5, a Louis M. Spadalo, „Averages and Aggregates in Economics,“ v *On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises* (Princeton: Van Nostrand, 1956).
- 9) Jules Backman a M. R. Gainsbrugh, *Behavior of Wages* (New York), str. 16, 18.

Kapitola XX

ZAMĚSTNANOST, PENÍZE A CENY

1. Neprokázaný „funkční“ vztah

Doufám, že se už neopakují příliš, ale jak postupujeme *Obecnou teorií*, tak se zmatky a omyly vyskytují v čím dále větší koncentraci až do bodu, kdy se úkol rozmotat jejich klubko jeví jako naprosto beznadějný.

To by nemělo být překvapující. Například v kapitolách 20 a 21, o kterých budeme pojednávat dohromady, jak to vyjádřil jeden z Keynesiánců: „Keynes aplikuje na teorii peněz a cen analytické nástroje, které rozvinul dříve.“ Ovšem protože tyto „analytické nástroje“ se sestávají z chybných a zmatených konceptů, tak se debata o jejich předpokládané interakci skládá pouze z nahromaděných zmatků. Jelikož jsme základní omyly již analyzovali, tak na ně čtenáře pouze čas od času upozorním a hlavní pozornost budu věnovat omylům odvozeným a dodatečným, které povstávají, když se tyto chybné koncepty stanou základem dalších úvah.

Podstata 20. kapitoly „Funkce zaměstnanosti“ nás nemusí zdržovat dlouho. Je úsilím vypracovat série matematických rovnic týkajících se „funkce zaměstnanosti.“ Keynes nabízí údajnou „definici“ této funkce na straně 280, ale ve skutečnosti nám stejně jako v jiných případech dává rovnici bez definice. Ovšem říká nám že:

„účelem funkce zaměstnanosti [je] dát do souvislosti velikost efektivní poptávky, měřené ve mzdových jednotkách, v dané firmě nebo průmyslovém odvětví nebo v průmyslu celkově, s objemem zaměstnanosti, nabídkovou cenou výstupu, který porovná s objemem této efektivní poptávky.“ (str. 280)

Čtenář si z toho může vydedukovat cokoliv, ale několik nápoděl mu může ušetřit čas a myšlenkové úsilí. Zaprvé bychom měli vypustit frázi „měřené ve mzdových jednotkách.“ Ačkoliv Keynes definoval „mzdovou jednotku“ jako „množství zaměstnanosti“ (str. 41), jeho vysvětlení ukázalo, že ve skutečnosti jí definoval jako množství *peněz* vyplacených zaměstnané osobě. Ve skutečnosti to vypadá, že jde jen o průměrnou hodinovou mzdovou sazbu měřenou v librách nebo dolarech.

V souladu s principem Occamovy břitvy, že by entity neměly být zbytečně násobeny, je v daném kontextu o tom lepší uvažovat buď jako o počtu odpracovaných člověkohodin, nebo o počtu zaměstnaných lidí, nebo o celkových mzdových výplatách, a vynechat matoucí hybridní koncept „mzdové jednotky.“ Pokud neznamená nic jiného než průměrou hodinovou mzdovou sazbu, která je řekněme 2 \$, pak je snadné převést celkové mzdové platby na celkové odpracované člověkohodiny a vice versa, pokud známe jedno nebo druhé číslo. Pak alespoň budeme vědět o čem mluvíme, což je jeden krok blíže k jasnému myšlení.

Po tomto a dalších zjednodušeních shledáváme, že vše, o čem Keynes mluví, je vztah „efektivní poptávky“ (další zmatený koncept – viz str. 55) k objemu zaměstnanosti. Jaký důvod je ale k tomu předpokládat, že tento vztah je vůbec „funkčním“ vztahem – tedy že existuje taková věc jako „funkce zaměstnanosti“?

Keynes nikde nenabízí žádné statistické indicie, že by tato „funkce“ existovala (jako ostatně ve všech dalších případech) a nenabízí ani přijatelné deduktivní důvody.

Dotýkáme se zde ekonomické chyby, která se datuje dlouho před Keynesem. Může být vystopována až ke Cournotovi (1838) a do moderní ekonomie byla zavedena hlavně Jevonsem (v roce 1871). Je základem dnešní rozsáhlé literatury „matematické ekonomie.“ Když se zdá, že existuje empirický vztah mezi jednou a druhou ekonomickou „kvantitou“, ať už proporční, rostoucí, klesající nebo inverzní, někteří ekonomové upadli do zvyku nazývat první „funkcí“ druhého. To značí matematickou analogii a možná se nestane nic závažného, dokud jí budeme brát pouze jako analogii nebo řečnický obrat. Těžko mít námitek například proti tvrzení, že když jiné věci zůstanou nezměněny, tak poptávka po komoditě (ve smyslu nakoupeného množství) se pohybuje *téměř jako by* tato poptávka byla klesající funkcí ceny komodity. Ovšem v okamžiku, kdy toto zapíšeme ve formě matematické rovnice – v momentě, kdy napíšeme například:

$$D = f(p)$$

nebo použijeme pro tento vztah nějaký podobný zápis, tak nám hrozí riziko, že učiníme neoprávněný krok. V naší rovnici *předpokládáme* existující matematický vztah. Tento vztah samozřejmě můžeme předpokládat *hypoteticky*, ale to nám nikdy nedá nic lepšího než *hypotetické* výsledky. Nedokázali jsme existenci tohoto vztahu o nic víc, když jsme ho vyjádřili matematickou rovnicí, než kdybychom totéž řekli slovně. Pouze se vystavujeme riziku, že podlehneme vlastnímu klamu, protože jsme vyjádřili svůj předpoklad přesně, ačkoliv může být přesně chybný.

Připomeňme si na tomto místě, co to přesně „funkce“ je. Znovu použijí definici funkce: „Pokud je proměnná y v takovém vztahu k proměnné x , že každé přiřazení hodnoty x *presně determinuje* hodnotu y , pak je y FUNKCÍ x .“[1]

To, že každá daná hodnota x přesně determinuje jednu nebo více hodnot y je něco, co musíme dokázat, ne něco, co můžeme zkrátka předpokládat.

Oddíl I kapitoly 20 o „funkci zaměstnanosti“ se skládá ze sady rovnic týkajících se této údajné funkce. Keynes předpokládá existující funkční vztah, ale nikde nepodniká žádný pokus ho dokázat. Neexistuje žádný dobrý důvod k předpokladu, že existuje jakýkoliv funkční vztah mezi „efektivní poptávkou“ a objemem zaměstnanosti. Všechno ve skutečnosti závisí na vztahu mezi mzdovými sazbami, cenami a peněžní zásobou. Bez ohledu na to, jak hluboko celková peněžní poptávka klesne, plná zaměstnanost stejně může existovat při správném vztahu mezi mzdovými sazbami a cenami. A bez ohledu na to, jak vysoko celková peněžní poptávka může být vytlačena, stejně bude existovat nezaměstnanost, pokud existuje nesprávný poměr mezi mzdovými sazbami a cenami.

Ale zdá se, že ani Keynes nebere tyto své matematické zápisy příliš vážně. Na začátku I oddílu píše v poznámce: „Ti, kteří (oprávněně) nemají rádi algebru neztratí nic, pokud první část této kapitoly přeskochí.“ (str. 280).

2. Obecná teorie hodnoty vs. peněžní teorie

Jelikož veškeré hlavní otázky vznášené kapitolou 20 jsou rovněž vznášené kapitolou 21 „Teorie cen,“ můžeme k ní přistoupit bez dalšího zdržování.

Keynes tuto kapitolu začíná dlouhým odstavcem, který je hoden být citován v plném znění:

„Dokud se ekonomové zabývali tím, čemu se říkalo teorie hodnoty, navykli si vyučovat, že ceny jsou dány podmínkami nabídky a poptávky; a konkrétně změny v mezních nákladech a elasticita krátkodobé nabídky hrály prominentní roli. Ovšem když se dostali k druhému dílu svých pojednání, či ještě častěji k oddělenému dílu o teorii peněz, tak jsme se přenesli od těchto důvěrně známých a relativně přesných konceptů a ocitli jsme se ve světě, kde ceny ovládá množství peněz, rychlost jejich oběhu relativně k objemu transakcí, hromadění peněz, nucené úspory, inflace a deflace *et hoc genus omne*. Neproběhl žádný pokus spojit tyto vágnější fráze s dřívějšími tvrzeními o elasticitách nabídky a poptávky. Pokud se zamyslíme nad tím, čemu jsme se učili a pokusíme se to spojit, tak při zjednodušení se zdá, jako by elasticita nabídky musela být nulová a elasticita poptávky přímo úměrná množství peněz. Pokud se pokusíme o sofistikovanější debatu, tak se ztrácíme v labyrintu kde nic není jasné a vše je možné. Někdy se nalézáme na jedné straně Měsíce a jindy na opačné aniž bychom věděli, jak jsme se tam ocitli.“ (str. 292)

Tato satira by byla mnohem přiléhavější, kdyby se bývala byla objevila o jednu generaci dříve. Zní vskutku jako výtka vůči Keynesovu vlastnímu učiteli, Alfredu Marshallovi. Ovšem v době, kdy v roce 1936 vyšla, již nebyla aplikovatelná na průkopníky ekonomického myšlení. *Lectures on Political Economy* od Knuta Wicksella vyšly již v roce 1901 a 1906. Tyto knihy byly velkým skokem k unifikaci teorie hodnoty s peněžní teorií. *Theorie des Geldes und Umlaufsmittel* od Ludwiga von Misesse, která tuto unifikaci dotáhla ještě dále, vyšla v roce 1912. *The Value of Money* od Benjamin M. Andersona, která v Americe vyšla v roce 1917, byla z velké části kritikou praxe oddělování obecné ekonomické teorie a peněžní teorie.

Byl si Keynes vědom toho všeho? Pokud ano, tak proč to ignoroval v právě citovaném odstavci? Možná na něj platí to, co Wicksell napsal o Gustavu Casselovi, totiž že se rozhodl ignorovat všechny, kdo ho předešli, protože toužil „za každou cenu být vnímán jako originální průkopník.“[2] Druhou možností by pak byla čistá neznalost. Ovšem Keynes (dokonce i v *Obecné teorii*) občas odkazuje k Wicksellovi.

Možná ale nebyla dichotomie mezi obecnou teorií hodnoty a peněžní teorií nikdy tak ostrá, jak nám Keynesův satirický portrét předkládá. Vědecký pokrok se z velké části sestává z řešení dílčích problémů, studiem jednoho faktoru po druhém. Ve fyzikálních vědách toto probíhá skrze formulování hypotéz testovaných experimenty. Ve společenských vědách jsou smysluplné vědecké experimenty nemožné[3] a tak se spoléháme na metodu izolovaných hypotéz. Sám Keynes toto připouští v kapitole 20:

„Účelem naší analýzy je ... poskytnout nám organizovanou a uspořádanou metodu myšlení o konkrétních problémech; a poté, co dosáhneme předběžných závěrů při izolaci jednoho komplikujícího faktoru po druhém, tak se vrátíme zpět a promýšlíme pravděpodobnou interakci faktorů mezi sebou“ (str. 297).

Tato metoda má svůj původ u klasických ekonomů a obzvláště u Ricarda. Nejprve abstrahovali, mimo jiné i od peněz, aby problém hodnoty zjednodušili a učinili ho zvládnutelným. Podle Millovy fráze se snažili „nahlédnout pod peněžní závoj.“ Jejich omyl nespočíval v tom, že to udělali, ale že později zapoměli na to, že abstrahovali od peněz a jejich závěry jsou tudíž zjednodušené a více hypotetické než realistické. A když poté pojednávali o peněžní problematice, tak udělali další chybu, že zapoměli, co se dozvěděli, když od peněz abstrahovali. Krátce řečeno nespojili tyto dvě sady problémů dohromady; nebo lépe řečeno, jejich řešení bylo pouze slepeno dohromady, nikoliv unifikováno. „Monetární ekonomové“ a „obecní ekonomové“ pracovali v oddělených referenčních rámcích a obě skupiny ztratili touto separací.

Je to podivné, ale Keynes se dopouští velmi podobné věci. Jeho vlastní úsilí o unifikaci peněžní teorie a obecné teorie hodnoty, stejně jako „statické“ a „dynamické“ teorie je neúspěchem. Je to neúspěch z důvodu množství specifických chyb, z nichž některé jsou udivující.

Keynesova metoda v dvacáté kapitole, spočívající v zavádění množství zjednodušujících předpokladů do teorie hodnoty, peněz a cen a pak znovuzavedení „možných komplikací, které ve skutečnosti na události budou mít vliv“ je v principu správná. Ovšem nemá ve výsledku úspěch, protože některé z jeho zjednodušení a komplikací jsou špatné zjednodušení a komplikace a protože některé z jeho základních konceptů jsou buď zavádějící nebo chybné.

Při pojednávání o penězích nám například kurzívou říká: *„Důležitost peněz v zásadě plyne z toho, že jsou pojítkem mezi současností a budoucností“* (str. 293). A opět: *„Nejvýznamějším atributem peněz je, že jsou citlivým zařízením spojujícím přítomnost a budoucnost“* (str. 294).

Já bych naproti tomu řekl, že význam peněz plyne v zásadě z toho, že jsou prostředkem směny, a to je jejich nejvýznamější atribut. Je pravdou, že při vykonávání této funkce peníze také slouží jako „pojítka“ mezi přítomností a budoucností; ale stejně slouží i mnoho jiných věcí. Peníze v tomto ohledu zdaleka nejsou unikátní. Peníze ani v ekonomickém životě nejsou *hlavním* pojítkem mezi přítomností a budoucností. Tato čest by měla být vyhrazena především úrokové míře (což není čistě peněžní fenomén). Dalším pojítkem mezi přítomností a budoucností je systém „forwardů“ a „futures“ na organizovaných burzách. Všechny ceny, dokonce i současné ceny cenných papírů a komodit, jsou pojítkem mezi současností a budoucností, protože je do nich vtěleno očekávání kupujících a prodávajících ohledně budoucnosti.

Je pravdou, že tyto ceny bývají vyjádřeny v penězích, ale byly by očekáváním budoucnosti úplně stejně, kdyby byly vyjádřeny v poměrech k jiným komoditám – pokud by cena pšenice byla vyjádřena v bušlech bavlny nebo bavlna v centech pšenice. Samozřejmě peněžní ceny *také* reflektují očekávání ohledně budoucí hodnoty peněžní jednotky samotné. Ovšem peníze jako takové nemají žádnou výjimečnou kvalitu v reflexi očekávání ohledně budoucnosti. Ve skutečnosti jsou to očekávání lidí ohledně budoucnosti a nikoliv konkrétní materiál, v němž je toto očekávání vyjádřeno, co je opravdovým „spojením“ mezi současností a budoucností. Lidé jednají neustále s pohledem do budoucnosti; a jejich jednání a hodnocení vyjadřuje jejich očekávání ohledně této budoucnosti.

Pozn.:

- 1) Gerald E. Moore, *Algebra* (New York: Barnes & Noble, 1951), str. 50.
- 2) Knut Wicksell, *Lectures on Political Economy*, (Londýn: George Routledge, 1934), I, 220.
- 3) Srov. John Start Mil, *A System of Logic*, díl II, kniha VI, kapitola VII.

Kapitola XXI

CENY A PENÍZE

1. „Náklady“ jsou ceny

Další podivnou věcí na 21 kapitole je to, že ačkoliv nese název „Teorie cen,“ tak neobsahuje žádnou teorii jednotlivých cen nebo i relativních cen, ale pouze teorii změn cenové „hladiny.“ Keynes to i otevřeně deklaruje: „Teorie cen, tedy analýza vztahu mezi změnami v množství peněz a změnami cenové úrovně s cílem určit elasticitu cen v odpověď na změnu v množství peněz... “ (str. 296). Ovšem pokud nemá člověk správnou teorii jednotlivé ceny, těžko může dospět ke správné teorii cenové „hladiny“, která je pouhým průměrem vytvořeným z individuálních cen. Když se ovšem snažíme analyzovat Keynesovu teorii jednotlivých cen, tak narážíme na tolik zmatků, že úkol je rozmotat je téměř beznadějný.

„V jednom průmyslovém odvětví jeho konkrétní cenová hladina závisí částečně na míře odměnění výrobních faktorů, které vstupují do mezních nákladů a částečně na rozsahu výstupu. Není důvod měnit tento závěr když se přesuneme k průmyslu jako celku“ (str. 294).

Povšimněme si nejprve několika malých nejasností v těchto dvou větách. Již jsme viděli, že „průmyslové odvětví“ je arbitrární klasifikací bez jasných hranic. Povšimněme si také, že když Keynes mluví o „průmyslovém odvětví,“ tak zmiňuje jeho „cenovou hladinu,“ což již je kolektivní koncept obsahující průměr. Co pravděpodobně měl na mysli – nebo co by v každém případě bylo teoreticky obhajitelnější – je že „Konkrétní cena jednoho homogenního produktu částečně závisí,“ etc.

Když se přeneseme přes tuto menší potíž, tak zjišťujeme, že před sebou máme hrubou Ricardiánskou nákladovou teorii cen, v níž mezní *užitek* konkrétní komodity, nebo relativní mezní užitek dvou či více komodit, nejsou ani zmíněny.

Keynes pokračuje: „Obecná cenová hladina závisí částečně na míře odměňování výrobních faktorů které vstupuje do mezních nákladů a částečně na rozsahu výstupu jako celku, *i. e.* (pokud bereme vybavení a technologie jako dané) na objemu zaměstnanosti“ (str. 294).

Zde je „obecná cenová hladina“ vysvětlená „mírou odměňování“ a „mezními náklady,“ ale mzdové sazby a náklady nejsou vysvětleny vůbec. Ty jsou jednoduše brány jako dané. A přece mzdové sazby a náklady jsou *ceny*. Marginálně řečeno, jsou to ceny jedné další hodiny práce nebo jedné další jednotky surovin nebo jednoho dalšího vylepšení vybavení etc.

V moderní marginalistické teorii hodnoty se ceny a náklady *determinují navzájem*; neexistuje zde jednostranná kauzalita. Wicksell, který přejal matematickou formulaci Wlarase, to vyjádřil jednoznačně:

„Jakmile existuje více než jeden výrobní faktor (tj. prostá manuální práce) nemůžeme již tvrdit, že výrobní náklady determinují směnnou hodnotu produktu. Tyto náklady se

zkrátka stávají *cenami* výrobních faktorů, které jsou nutně determinovány v kombinaci s cenami komodit v jednom systému simultánních rovnic.“[1]

Relativní výrobní náklady mohou hrát legitimní roli v moderní ekonomii při řešení problému relativní cenové tvorby. Zde se dá říci, že „determinují“ ceny, nikoliv přímo, ale svým vlivem na relativní nabídku a tedy na relativní mezní užitky.

Keynes nakonec uvažuje o účinku poptávky na „obecnou cenovou hladinu,“ ale pouze jako o účincích *změn* v poptávce:

„Je pravdou, že když se přesuneme k výstupu jako celku, náklady na produkci v každém průmyslovém odvětví částečně závisí na výstupech dalších odvětví. Ale významnější změna, kterou musíme vzít v úvahu, je účinek změny v poptávce jak na náklady tak na objem. Je to strana poptávky, kde musíme zavést nové myšlenky když se máme vypořádat s agregátní poptávkou a nikoliv jen s poptávkou po jednom produktu, kde se předpokládá, že celková poptávka zůstává nezměněna“ (str. 294-295).

Ovšem vše, co Keynes do této chvíle učinil, bylo to, že bral do úvahy účinek zvýšení peněžní zásoby na „obecnou cenovou hladinu.“ Zde ale zmatky dosti narůstají. Nepředstavil nám žádnou teorii, nebo nanejvýš kruhovou teorii toho, co je určující pro jednotlivé ceny nebo pro vztah konkrétní ceny k jiné ceně. Ovšem neustále se snaží přeskočit rovnou k vysvětlení toho, proč *průměr všech* cen (i.e., obecná cenová hladina) stoupá nebo klesá. (Možná ve skutečnosti mluví jen o průměrné ceně spotřebních komodit, protože jak se zdá, tak „náklady“ a mzdové sazby pro něj existují jaksí mimo „obecnou cenovou hladinu.“) To, co podle Keynesa způsobuje vzestup cen, je nárůst agregátní efektivní poptávky a agregátní poptávka je, jak se ukazuje, pro všechny praktické účely, synonymum s peněžní zásobou.

Keynes oprávněně odmítá „hrubou kvantitativní teorii peněz,“ ale jeho pojednání o tomto tématu je značně zmatené. Snaží se rozlišit mezi „efektivní poptávkou“ a množstvím peněz: „Efektivní poptávka se nebude měnit přímo úměrně s množstvím peněz“ (str. 296). Ale o dvě strany dále překvapivě prohlašuje: „Primárním účinkem změny v množství peněz na velikost efektivní poptávky je vliv skrze úrokovou míru“ (str. 298). To je jako tvrzení, že kruhová objížďka je nejkratší trasou mezi dvěma body. „Efektivní poptávkou“ Keynes pravděpodobně myslí celkovou *peněžní* poptávku; tudíž zdvojnásobením peněžní zásoby přímo zdvojnásobíme „efektivní poptávku“, protože tyto dva termíny prakticky znamenají totéž.

Keynes má pravdu (ačkoliv nikoliv z důvodů, které uvádí), že v podmínkách podzaměstnanosti dané zvýšení peněžní zásoby pravděpodobně nezdvihne ceny v přímé úměře, ale částečně se utratí na zvýšení zaměstnanosti. Ale ačkoliv je pro Keynesa předpoklad podzaměstnanosti téměř pravidlem, tak stejně tak nikdy nerozpoznal skutečné příčiny této podzaměstnanosti, když nastala. Tímto důvodem je téměř vždy existence nadměrných mzdových sazeb ve vztahu k cenám. Jinak vyjádřeno některé mzdové sazby jsou nad rovnovážným bodem. Pokud v takové situaci do systému začneme pumpovat peníze a pokud to způsobí zvýšení velkoobchodních a maloobchodních cen *bez poměrného zvýšení mzdových sazeb*, tak výsledkem bude zvýšení zaměstnanosti a následné zvýšení nabídky zboží způsobí, že nárůst cenové hladiny bude menší, než by byl jinak. Ovšem Keynes dospěl k

tomuto závěru skrze řadu umělých předpokladů a důvodů, které jen pramálo souvisejí s ekonomickou realitou.

2. Pozitivní teorie peněz

Místo detailní kritiky Keynesem implikované teorie peněz nám ve výsledku ušetří spoustu času i místa, když si povíme pár slov o tom, co pokládám za správnou teorii peněz. Tento výklad bude nezbytně kusý a jelikož tak budu čtenáři často předkládat závěry bez argumentů, které za nimi jsou, tak může místy znít nezamýšleně dogmaticky.

Množství peněz je pro hodnotu peněžní jednotky stejně relevantní, jako je celkové množství obilí relevantní pro hodnotu jednoho bušlu. Ovšem hodnota peněžní jednotky není nezbytně v nepřímé úměře k množství peněz (jak to předpokládá rigidní nebo mechanická kvantitativní teorie) o nic více, než je hodnota bušlu obilí v nepřímé úměře k celkové nabídce obilí.

Nepružná kvantitativní teorie potichu předpokládá, že „elasticita poptávky“ po penězích je rovna jedné. Tento předpoklad nebyl nikdy dokázán a má pouze malou podporu ve statistikách. Hodnota peněžní jednotky je dána nejen množstvím peněz, ale *kvalitou* peněz. Pokud to vyjádříme jinak, hodnota peněžní jednotky není determinovaná pouze *současným* množstvím peněz, ale očekáváním lidí ohledně *budoucího* množství a takovými faktory, jako je předpokládaná integrita nebo stabilita institucí, které peníze vydávají. Proto je typické, že na počátku každé inflace ceny rostou *méně* než by odpovídalo zvyšování peněžní zásoby, a že v pozdějších fázích inflace naopak zase ceny rostou *rychleji*, než se zvyšuje peněžní zásoba.

Navíc musíme mít neustále na mysli, že zvýšení množství peněz, bez ohledu na to jak zvýší cenový průměr, nikdy nevede k přesně rovnoměrnému zvýšení všech cen. Je to ve skutečnosti právě proto, že Keynes a další inflacionisté potichu předpokládají, že zvýšení množství peněz zvýší některé ceny více než jiné (konkrétně prodejní ceny více než „náklady“ a mzdové-míry), díky čemuž mohou dojít k závěru, že inflace vyléčí nezaměstnanost.

Zatím jsem nemluvil o tolik diskutované „rychlosti oběhu“ peněz a předpokládaném účinku na ceny. Podle mého názoru je „rychlost oběhu“ irelevantním a zmateným konceptem. Striktně řečeno, peníze „neobíhají.“ Jsou vyměňovány za zboží. Dům, který často mění majitele, „neobíhá.“ Člověk svůj peněžní příjem může utratit jen jednou. Za jinak stejných okolností „rychlost oběhu“ peněz se může zvýšit jen tehdy, když se rychlost, s jakou zboží (řekněme dluhopisy, akcie a spekulativní komodity) mění majitele zvýší odpovídajícím způsobem. Průměrný roční obrat na účtech bank v New York City je běžně dvojnásobný oproti zbytku země. To je dáno tím, že New York je burzovním centrem.

Zvýšená „rychlost oběhu“ peněz tudíž nemusí znamenat odpovídající zvýšení „cenové hladiny.“ Zvýšená „rychlost oběhu“ peněz není *příčinou* zvýšení ceny komodit; *sama o sobě je výsledkem* změn v hodnocení ze strany kupujících a prodávajících. Obvykle je pouze znakem zvýšené spekulativní aktivity. Zvýšená „rychlost oběhu peněz“ může být dokonce doprovodným jevem, obzvláště v době krize, *poklesu* cen akcií, dluhopisů či komodit.[2]

3. Jaká teorie cen?

Ačkoliv o tomto budeme detailně mluvit ještě později, z výše řečeného plyne, že inflace je (1) *nebezpečnou „léčbou“* nezaměstnanosti, protože inflace se snadno může vymknout z rukou a v každém případě způsobí velké křivdy; (2) *není nezbytnou léčbou* nezaměstnanosti, která by mohla být odstraněna patřičným (tržním) přizpůsobením a koordinací mzdových sazeb k cenám a existující peněžní zásobě; a (3) *nejistou léčbou* zaměstnanosti, protože nezaměstnanost může buď pokračovat nebo se znovu objevit, pokud mzdové sazby vzrostou ve stejném rozsahu jako ceny, takže špatné přizpůsobení které způsobilo nezaměstnanost zůstane nenapravené.

Již jsem poukázal na to, že ačkoliv Keynes nazval kapitolu 21 „Teorie cen“ tak definuje teorii cen (str. 296) jako „analýzu vztahů mezi změnami v množství peněz a změnami cenové hladiny.“ Toto je samozřejmě pouze teorie o změnách statistických *průměrů* cen. Je v ní tudíž vynecháno analytické vysvětlení toho (1) co je určující pro jakoukoliv individuální cenu (například pro cenu vajec) a (2) co je určující pro *vztah* různých individuálních cen k sobě navzájem. To jsou ovšem ty skutečné fundamentální problémy. Dokud nevyřešíme ty, tak nemůžeme postoupit k jakékoliv racionální diskusi o tom, proč dochází ke *změnám* cen a *změnám* cenové hladiny (což je čistě statistický konstrukt vytvořený z individuálních cen). Keynes ovšem tyto základní problémy zkrátka přeskakuje. Pak je těžko uniknout Hayekovu verdiktu:

„Ačkoliv technokraté a další, kteří věří v neomezenou výrobní kapacitu našeho ekonomického systému, to ještě nezjistili, tak to, co nám pan Keynes ve skutečnosti poskytl je ekonomie hojnosti, po které tak dlouho volali. Nebo spíše dal nám systém ekonomie založené na předpokladu, že neexistuje žádná skutečná vzácnost, a že jediná vzácnost, se kterou se musíme potýkat, je umělá vzácnost vytvořená odhodláním lidí neprodat svoje zboží a produkty pod určitými arbitrárně zafixovanými cenami. Tyto ceny nejsou žádným způsobem vysvětleny, ale je o nich zkrátka předpokládáno, že zůstanou na historicky daných úrovních, s výjimkou krátkých intervalů, kdy se blížíme k „plné zaměstnanosti“ a různé druhy zboží se začnou stávat vzácnými a začnou růst jejich ceny.

Ovšem pokud existuje nějaký dobře ověřený fakt, který je dominantní pro náš ekonomický život, je to neustálá proměnlivost cen většiny důležitých surovin a velkoobchodních cen téměř všech potravin. Ale čtenář teorií pana Keynesese je ponechán v dojmu, že tyto fluktuace v cenách jsou zcela bezdůvodné a irelevantní, s výjimkou doby končícího boomu, kdy je fakt vzácnosti znovupřipuštěn do analýzy, jako očividná výjimka, pod označením úzkoprofilovost.“[3]

Podívejme se na Keynesův podivný obrázek ekonomického života poněkud blíže:

„Ovšem obecně poptávka po některých službách a komoditách dosáhne úrovně, za kterou je jejich nabídka v dané době dokonale neelastická, zatímco v jiných směrech stále existuje podstatný přebytek zdrojů bez zaměstnání. Tudíž jak se výstup zvyšuje, bude postupně dosaženo řady úzkých profilů, kdy nabídka konkrétní komodity přestane být elastickou a jejich ceny začnou růst na takovou úroveň, která je nezbytná pro odklonění poptávky do jiných směrů“ (str. 300).

Některé nedostatky v tomto obrázku jsou patrné už z Hayekovi citace uvedené výše. Předpokládá se zde, že za „normálních“ podmínek kolem nás poletují všechny druhy „nezaměstnaných zdrojů“, včetně přebytků surovin, takže navyšování poptávky nepovede po značnou dobu ke zvyšování ceny. Narůstání nákladů není pokládáno za typické, ale za výjimečné a to teprve když se vytvoří „úzké profily“. A i tyto „úzké profily“ jsou pokládány za výjimky, místo za výsledek různých stupních vzácnosti a různých, ale nevyhnutelných prodlev v reakcích poptávky.

To nás přivádí k jednomu aspektu Keynesova myšlení, který je zřídka zmiňován i jeho kritiky. Překvapující množství jeho chyb nepramení z jeho heterodoxnosti, ale z jeho nekritického přijetí některých „klasických“ – nebo snad lépe řečeno Marshallovských – doktrín, konceptů či termínů. Jedním z těchto konceptů, který je dnes užíván téměř univerzálně, je „elasticita“ – poptávky, nabídky, ceny a ostatních věcí.

Tento termín vděčí za svou současnou oblibu Marshallovi. Je to užitečný koncept, ale může být i velmi zrádný, obzvláště v posledních třiceti letech, kdy se kolem něho rozvinula literatura, která kombinuje nadměrná zjednodušení s předstíranou přesností. Tento vývoj je z větší části výsledkem užívání nevhodného termínu *elasticita*. O tom jsem se zmiňoval již dříve, ale nyní je na čase prozkoumat to poněkud blíže.

Reakce (responsiveness), jak se pokusím ukázat, je termínem, který nejenže tento děj vyjadřuje jasněji a příměji, ale vyhýbá se i většině nástrah termínu *elasticita*. Ironií dějin ekonomického myšlení je, že ačkoliv samotný Marshall tuto alternativu zmínil, tak jí opustil a místo ní užíval termín „elasticita“.

„Obecně můžeme říci [napsal], že *elasticita* (nebo *reakce*) *poptávky* na trhu je větší nebo menší podle toho jestli se poptávané množství zvýší málo nebo hodně při daném poklesu cen a sníží se málo nebo hodně při daném vzestupu cen. [Původní kurzíva. V poznámce pokračuje]: Můžeme říci, že *elasticita* *poptávky* je 1, když malý pokles v ceně vyvolá stejný úměrný vzestup poptávaného množství: či jak můžeme zhruba říci, pokud pokles ceny o 1 procento zvýší prodeje o 1 procento; tedy *elasticita* je 2 nebo $\frac{1}{2}$ pokud pokles ceny o 1 procento vyvolá vzestup o 2 respektive $\frac{1}{2}$ procenta v poptávaném množství; a tak dále.“[4]

Termín „elasticita“ má ovšem několik závažných nedostatků. (1) Mechanická analogie, kterou vyvolává, je poněkud násilná a nepřírozená. Není to dobrý ani přímý popis toho, k čemu na trhu dochází. (2) Snadno vede k nesprávnému předpokladu, že „*elasticita* *poptávky*“ po komoditě je nějaká *inherentní vlastnost této komodity* spíše než prostá reakce *spotřebitelů* na změnu její ceny. (3) To vedlo k úvahám a literatuře, ke které by termín „reakce“ pravděpodobně nevedl.

Naším současným cílem není rozpracovat obecné pojednání o každém z těchto nedostatků, ale pouze ukázat, jak Keynesovo myšlení a psaní bylo poznamenáno jeho neopatrným užíváním termínu „elasticita“. Neustále ho dováděl k tautologiím. „Mohou také existovat rozdílné elasticity nabídky v reakci na změny v nabízených peněžních odměnách“ (str. 302). Ale protože „*elasticita* *nabídky*“ *znamená* „reakci“, dala by se tato věta přepsat zkrátka takto: „Reakce jejich nabídek na změny ceny se také mohou lišit.“ A znovu: „*elasticita* *efektivní* *poptávky* v reakci na změny v množství peněz“ (str. 305) by mohlo být přepsáno: „reakce *poptávky* na změny v množství peněz,“ etc. A opět: „*elasticita* *peněžních* *cen* v reakci na změnu

v efektivní poptávce měřené v penězích“ (str. 285) je zkratka „reakce cen na změny v poptávce.“

Na takovýchto pleonasmech a slovních opisech pak spočívá podstatná část Keynesovi reputace jakožto hlubokého myslitele.

4. Další úvaha o „matematické“ ekonomii

Keynes věnuje část 21 kapitoly převedení své teorie cen do matematické podoby. Ale máme i Keynesovo slovo na to, že neztratíme prakticky nic, pokud tyto rovnice přeskočíme:

„Je velkou chybou symbolických pseudo-matematických metod formálního systému ekonomické analýzy, jaký si popíšeme v části VI této kapitoly, že výslovně předpokládají striktní nezávislost mezi jednotlivými faktory a ztrácejí veškerou přesvědčivost a autoritu, pokud tuto hypotézu nepřijmeme. V běžném diskurzu, kde nemanipulujeme naslepo, ale celou dobu víme co děláme a jaký je význam slov, si dokážeme uchovat povědomí o nezbytných předpokladech a výhradách a přizpůsobeních, ke kterým později musíme přistoupit, a to způsobem, jakým si nedokážeme udržet přehled mezi komplikovanými parciálními derivacemi a po několika stranách algebry na nichž předpokládáme, že všechny předchozí problémy zmizí. Příliš velká část současné „matematické“ ekonomie jsou pouhé odvary stejně nepřesné, jako jsou původní předpoklady, na kterých spočívají, což umožňuje jejich autorům zanedbání komplexnosti a provázanosti reálného světa v labyrintu důležitě se tvářících a přitom neužitečných matematických symbolů“ (str. 297-298).

To je obdivuhodně řečeno. Ovšem zdá se, že sám Keynes si neuvědomil všechny důsledky, protože jinak těžko můžeme vysvětlit „změť neužitečných symbolů“ které on sám používá. A i poté, co je v části VI použije, tak prohlašuje:

„Já sám nepřikládám přílišnou váhu manipulacím tohoto druhu a zopakoval bych varování, které jsem vyslovil dříve, že tyto rovnice obsahují tolik skrytých předpokladů co se týče v nich obsažených nezávislých proměnných (bez ohledu na parciální derivace) jako obvyklé slovní pojednání a já jsem na pochybách, jestli nás mohou posunout o něco dále, než toto obvyklé pojednání. Možná takový pokus o formálně matematický zápis slouží alespoň k demonstraci extrémní komplexnosti vztahu mezi cenami a množstvím peněz.“ (str. 305).

Slouží ovšem tyto symboly a manipulace skutečně tomuto účelu? Nebo se mnohem častěji stává, že podvedou spisovatele, který je používá (stejně jako mnoho jeho čtenářů) a přimějí ho si myslet, že skutečně něco objevil, že nyní bude snadné (nebo alespoň možné) zjistit a dosadit skutečné numerické hodnoty do jeho algebraických symbolů a tudíž zjistit skutečné vztahy a učinit přesné predikce aplikovatelné na reálný svět?

Většina Keynesiánců bezpochyby přesně tomuto uvěřila a jejich mistr je v této víře ještě podpořil: „Nicméně pokud máme před sebou všechna fakta, měli bychom být schopni sestavit dostatek simultánních rovnic, které nám dají jasné výsledky“ (str. 299). Samozřejmě pokud známe všechna fakta, tak známe všechna fakta. Pokud už víme jaká bude budoucnost, tak jí dokážeme předpovědět. Když ale Keynes vede

své čtenáře k předpokladu, že se mohou pouštět do skutečných ekonomických predikcí nebo řešit praktické problémy ekonomické politiky, když dají dohromady dostatek simultánních rovnic, aby měli „stejně tolik rovnic kolik je neznámých,“ tak člověku může vytanout na mysli daleko zřetelnější varování, které vyslovil Irving Fisher. Fisher, ačkoliv v *Teory of Interest* užívá ještě více matematiky než Keynes v *Obecné teorii*, má daleko jasnější představu o mezích algebraické metody:

„Ve vědě jsou nejužitečnějšími ty rovnice, které se aplikují na nejjednodušší případy. Například při studiu letu projektilů má základní důležitost ta rovnice, která popisuje dráhu projektilu ve vakuu. Pak přichází rovnice pro dráhu projektilu v *klidném* vzduchu. I matematikové odmítají zacházet dále a brát do úvahy účinky vzdušných vírů nebo napsat rovnice pro let bumerangu nebo peříčka. ... Věda přinejlepším dokáže určit, co *by* nastalo za *předpokládaných* podmínek. Nemůže nikdy přesně říct, co se stane za skutečných podmínek.“ [5]

Keynesovi matematické rovnice na stranách 304-306 jsou obzvláště podezřelé, protože se všechny zabývají „elasticitami“ – cen, mzdových jednotek, výstupu, efektivní poptávky, zaměstnanosti, etc. Některé z těchto konceptů (jako je např. „výstup“) jsou očividně příliš heterogenní a vágní na to, aby se daly vyjádřit v použitelné či platné matematické podobě. Já mám ovšem pochybnosti, jestli je samotná „elastická“ je dostatečně přesným konceptem na to, aby bylo ospravedlnitelné užívat ho v matematických rovnicích.

I Alfer Marshal měl o této záležitosti pochybnosti. Na konci dlouhé pasáže věnované „elastické nabídce“ a „nabídkových křivek“ napsal:

„Takováto tvrzení ovšem musí být brána široce. Pokus je zpřesnit přesahuje naše síly. Pokud zahrneme do svého výčtu téměř všechny podmínky reálného života, tak se problém stane příliš složitým pro to, abychom ho zvládli; pokud si jich naproti tomu vybereme jen několik, pak roztáhlé a překombinované uvažování z nich učiní spíše vědecké hračky než nástroje pro praktickou činnost.“ [6]

Frank H. Knight poukázal na toto:

„Vážné rozpaky vzbuzuje fakt, že neexistuje žádný představitelný způsob jak zjistit elasticitu ať už poptávky nebo nabídky ve vztahu k jakémukoliv konkrétnímu období. ... Podmínky determinující obě křivky nikdy ve skutečnosti nezůstanou konstantní. ... Co se týče šance udělat nějaký přibližný odhad nebo kalkulaci elasticity, tak možnosti jsou značně omezené na straně nabídky a jsou zcela nulové na straně poptávky.“ [7]

Tyto pochybnosti můžeme dovést ještě dále než je dovedli Marshall a Knight. Dokonce i mluvit o „elastické poptávce“ pro nějakou komoditu implikuje nejen to, že tato „elastická“ je *vlastností komodity*, ale i to, že je zde něco *fixního* nebo *konstantního*, alespoň v daném cenovém rozsahu. Když mluvíme pouze o *reakci* poptávky na změnu ceny, tak nepřijímáme žádný z těchto skrytých předpokladů. Mluvíme pak pouze o reakci kupujících či spotřebitelů na změnu ceny za komplexních konkrétních podmínek v jednom časovém okamžiku, aniž bychom ihned přeskočili k implikovaným závěrům o tom, jaká tato reakce bude při další

změně ceny ve stejném směru, nebo i při přesně stejné změně ceny za jiných podmínek a v jiném časovém okamžiku.

5. „Pružnost“ poptávky není měřitelná

Navzdory řadě ambiciózních pokusů v posledních letech[8], „elasticita poptávky“ je nejen obtížně měřitelná, ale ve skutečnosti je její změření nemožné. Můžeme posbírat statistické řady táhnoucí se až k nekonečnu, ale stejně nikdy nebudeme mít jistotu v tom, jak je interpretovat.

Abychom se na některé problémy podívali konkrétněji: Zavírací cena pšenice na burze v Kansas City 2. října 1957 byla 2,1025 \$ a v ten den bylo prodáno x bušlů. 3. října byla zavírací cena 2,10 \$ a bylo prodáno y bušlů. 3. října 1956 byla zavírací cena 2,255 \$ a bylo prodáno z bušlů. Předpokládejme, že bychom znali hodnoty x , y , z - tedy celkové množství bušlů, které bylo v Kansas City prodáno v každém z těchto dnů - stejně by nám tato data neřekla vůbec nic o elasticitě poptávky. Cena pšenice velmi fluktovala v každém z těchto dnů. Abychom se dostali k přesné průměrné ceně, tak by statistik musel vědět, kolik bušlů bylo prodáno při každé jednotlivé ceně (mezi burzovními cenami je minimální rozdíl jedna osmina centu) a pro každý den vypočítat vážený průměr. Ovšem tento průměr by nám již začal zakrývat to, na co se snažíme přijít. Při každém cenovém kroku bylo prodáno jiné množství bušlů. Kdybychom to dali do grafu (ceny a prodaného množství), mohli bychom nakreslit (velmi nepravidelnou) křivku. Tato informace by ale zase byla bezcenná, protože by nám řekla jenom to, co se dělo v Kansas City během tří konkrétních dnů.

Předpokládejme, že si dáme tu práci a nashromáždíme data o množství prodané pšenice a její ceně v každém obchodním dnu během padesáti let na všech trzích ve Spojených státech. Budeme potom schopni určit „elasticitu poptávky“ po pšenici? Stále by to bylo málo, protože ceny a poptávka po pšenici ve Spojených státech jsou ovlivněny (navzdory celním bariérám a dotacím) i celkovou světovou produkcí a celkovou světovou poptávkou. Předpokládejme tedy, že bychom dokázali shromáždit data z celého světa a ceny bychom přepočítali akceptovatelnou statistickou metodou na Americké dolary. Budeme pak schopni stanovit „elasticitu poptávky“ po pšenici?

Když zanedbáme prakticky nepřekonatelné obtíže sběru a uspořádávání dat s nějakou reálnou přesností, tak se opět dostaneme k základnímu problému. *Když se cena komodity mění a mění se množství, které je prodáno, tak nikdy nejsme schopni s jistotou říci, jestli se toto množství změnilo proto, že jsme se posunuli do jiného bodu téže „poptávkové křivky“, nebo jestli se změnilo proto, že se celá poptávková křivka „posunula.“* A toto platí ať už mluvíme o různých cenách a různých prodaných množstvích v různých letech, různých měsících, různých dnech nebo různých hodinách.

To, co provozují ekonomové v praxi, je většinou *uvažování kruhem*. Pokud cena klesne a koupené množství se zvýší, tak říkají, že to dokazuje, že poptávka po produktu je „elastická.“ Pokud se cena sníží a koupené množství se nezvýší, tak říkají, že to dokazuje, že poptávka po produktu je „neelastická.“ Pokud ale cena klesne a poklesne i prodané množství (což se na burzách a komoditních trzích děje každou chvíli), tak říkají, že to dokazuje, že samotná „poptávková křivka“ se snížila, nebo - v profesním žargonu - se „posunula doleva.“

Když svou pozornost obrátíme na „elasticitu nabídky“, tak se problém měřitelnosti spíše zvýší než poklesne. Jak elasticita poptávky, tak elasticita nabídky mají svou časovou dimenzi. Na straně nabídky je tato časová dimenze určitým způsobem odlišná pro každou komoditu. Přesto se často stává, že si lidé pletou *prodlevu* v přizpůsobení s *nedostatkem* přizpůsobení. Například o nabídce kávy se říká, že je „neelastická,“ pod čímž si musíme představit, že trvá pět let než nově vysázené kávovníky dorostou a začnou dávat úrodu. Tudíž pokud vzroste poprávka a s ní i cena, tak nabídka v tomto a v příštím roce se může ukázat jako „neelastická“, kdežto nabídka za pět let ode dneška může vykázat až přehnanou reakci na letošní vzestup poptávky (který nemusí být permanentní).

U nějaké komodity například můžeme zjistit, že „elasticita“ poptávky při zvýšení ceny je v prvním měsíci 1,5 (protože zvýšená cena přinese na trh spekulativní zásoby), pak pouze $\frac{1}{4}$ příští měsíc, $\frac{1}{16}$ třetí měsíc, nula příštích devět měsíců a pak náhle jedna a víc, jak se dostane nová úroda na trh nebo nová továrna najede na výrobu. Jaká ale pak je *ta správná* elasticita nabídky pro tuto komoditu?

Do této dlouhé úvahy jsem se nepustil proto, abych diskreditoval koncept „elasticity“ poptávky či nabídky, nebo poptávkových a nabídkových „křivek.“ To jsou užitečné diagramatické analogie, koncepty a myšlenkové nástroje, když je aplikujeme s umírněností a skromností. Staly se ovšem základem enormní literatury „matematické ekonomie“, která předvádí a manipuluje se spleť algebraických symbolů, o kterých se předpokládá, že mají „vědeckou“ nebo dokonce predikční hodnotu, ale za které je v praxi nemožné zjistit a dosadit reálné numerické hodnoty.

Jedním z důvodů není jen to, že tyto hodnoty nemohou být nikdy známy, ale jsou nadměrně zjednodušeny (a tudíž falsifikovány) i jako koncepty. Poptávka reaguje na změny v cenách. Nabídka reaguje na změny v cenách. Ale není žádný důvod předpokládat jakoukoliv vědecky *předurčitelnou* reakci nabídky nebo poptávky na jakoukoliv danou změnu ceny. V praxi pro obchodníky a podnikatele toto je a vždy zůstane pouze záležitostí odhadů. Mohou si zjistit, co se s danou komoditou stalo za obdobných podmínek v minulosti, ale to jim nedá žádnou jistotu, že to tak bude i v budoucnosti. Matematictí ekonomové jim nemohou dát žádný s jistotou fungující vzorec.

Je pravdou, že na tomto vývoji nenese Keynes nikterak velký díl viny. Jeho matematika je ve srovnání ve svém rozsahu v *Obecné teorii* docela umírněná. Jeho tvrzení o použitelnosti vlastních rovnic jsou daleko méně domýšlivá, než jak je tomu u současných „matematických ekonomů“ zvykem. Ale stejně je správné poukázat na to, že téměř veškerá matematika, která se v *Obecné teorii* vyskytuje, ať už se to týká praktické aplikace nebo teoretického objasnění, je prázdná a zbytečná.

6. Posvátné mzdové sazby, hříšné úrokové sazby

Keynes zakončuje kapitolu 21 erupcí ryzí demagogie, která připomíná tu Marxovu. Je nemožné pokládat tyto pasáže za seriózní ekonomii. Je rozhodnut dokázat (1) že by bylo škodlivé a nebezpečné snižovat jakékoliv mzdové sazby a (2) že by bylo prospěšné snížit jakoukoliv úrokovou sazbu.

Zmatky v této části jsou téměř beznadějně. Některé z nich byly naznačeny již několik stran nazpět: „Nákladová jednotka, či ... mzdová jednotka, tudíž mohou být

pokládány za základní standard hodnoty; a cenová hladina, za daného stavu techniky a vybavenosti, bude z části záviset na nákladové jednotce a části na rozsahu výstupu..." (str. 302).

Říct, že *mzdová jednotka* je *základním standardem hodnoty* znamená říct, že *cena* v dolarech, a navíc *průměrná* cena v dolarech heterogenního zboží a služeb, je „základním standardem hodnoty,“ a *nikoliv* dolar, ve kterém jsou ceny vyjadřovány. Připomeňme si, že „mzdová jednotka“ je „peněžní mzdou za hodinu běžné práce“ (str. 41). Jinými slovy Keynes říká, že dolar, ve kterém je cena práce vyjadřována, není „základním standardem hodnoty,“ ale že tato průměrná cena je „základním standardem hodnoty.“ Logicky je to něco jako tvrzení, že metr není standardem délky, ale „pažní jednotka“ (průměrná délka paže člověka) je základním standardem délky. Nebo je to jako říci, že kilogram není standardem hmotnosti, ale „běžný“ hovězí steak (který má průměrně dnes asi 1,2 kg) je „základním“ standardem hmotnosti.

Já sám netvrdím, že by byl dolar „standardem hodnoty“ ve Spojených státech. Všechny ceny jsou vyjadřovány v dolarech a když jsou dvě a více cen navzájem porovnávány, tak tato porovnání jsou vyjádřena v dolarech a v tomto smyslu „měřena“ v dolarech. Ale dolar, nebo jakákoliv jiná měnová jednotka, není „standardem“ hodnoty ve stejném smyslu, v jakém je metr standardem délky nebo kilogram standardem hmotnosti. Protože (alespoň co se týče praktického života) metr a kilogram nejsou relativní, ale absolutní měřítka, která zůstávají nezměněna. Ovšem hodnota dolaru nebo jakékoliv jiné měnové jednotky se neustále mění. Hodnota dolaru je sama „měřena“ jeho „kupní silou“ – tj. měnicími se množstvími zboží a služeb, za které může být vyměněn. Krátce řečeno, „ekonomická hodnota“ nemůže být měřena v absolutním vyjádření. Tržní hodnota může být vyjádřena pouze jako srovnání, jako směnný poměr. Ale je to *dolar* (nebo další peněžní jednotky) ve kterém všechny ekonomické hodnoty běžně vyjadřujeme.

Dolar tedy není „základním standardem hodnoty“, ale to jen znásobuje absurdnost toho, považovat *dolarovou cenu hodiny běžné práce* za „základní standard hodnoty.“ Člověk by mohl říct, že toto byl návrat k hrubým hodnotovým teoriím Ricarda a Marxe. Ale logicky je to ještě méně obhajitelné, protože při úvahách o „hodině běžné práce“ jako „standardu hodnoty,“ se Ricardo s Marxem snažili zavést tento standard v reálných jednotkách, zatímco Keynes odmítl měnovou jednotku jako standard hodnoty a neuvědomil si, že její hodnota je nevyhnutelně obsažena v tom „základním standardu hodnoty“, který si zvolil. Protože „mzdová jednotka“, která je pouze průměrnou hodinovou mzdou vyjádřenou v dolarech, je sama o sobě *pouze dočasným průměrným směnným poměrem mezi měnovou jednotkou a „pracovní jednotkou.“*

A když Keynes tvrdí, že „cenová hladina ... bude částečně záviset na nákladové jednotce“ (str. 302), tak říká, že průměr všech cen je určený a způsobený jedinou cenou. Moderní ekonomická teorie vyjasnila nejen to, že „náklady“ jsou ceny, ale že mezi „náklady“ a „cenami“ existuje vztah *vzájemné závislosti* a *nikoliv* jednosměrné kauzality.

Jak Keynes upadl do těchto logických absurdit? Odpovědí je, že tyto absurdity pokládal za zásadní pro svou ústřední tezi, totiž že je vždy škodlivé být jen myslet na snížení mzdových sazeb: „Pokud by ... peněžní mzdy měly poklesnout bez

omezení kdykoli se objeví tendence pro menší než plnou zaměstnanost ... neexistoval by žádný záchytný bod pod plnou zaměstnaností dokud by buď úroková míra nebyla schopna klesnout hlouběji nebo mzdy nebyly nulové“ (str. 303-304).

Hysterický předpoklad, že jakýkoliv pokus přivést mzdové sazby do rovnováhy s dalšími cenami by způsobil, že by mzdy „neomezeně klesaly“ až by byly nulové, je strašákem, který může vyděsit snad pouze děti. Je to přesně to, na co to vypadá – naprostý nesmysl.

7. Peněžní inflace preferovaná před přizpůsobením mezd

Oddíl VII kapitoly 21 je převážně věnován tvrzení, že kdykoliv existuje nezaměstnanost „únik bude nalezen ve změně peněžního standardu nebo peněžního systému, aby bylo možné zvýšit množství peněz, spíše než nuceném snížení mzdové jednotky, což by zvýšilo břemeno dluhů“ (str. 307). Jinými slovy nezaměstnanost by měla vždy být léčena další peněžní inflací, nikoliv přizpůsobením mzdových sazeb. Klavír se musí přizpůsobit stoličce, nikoliv stolička klavíru.

O chybách v tomto konceptu jsme již mluvili, ale zde můžeme naše pojednání v jednom bodě ještě rozšířit. Keynes mluví o „nuceném snížení mzdové jednotky.“ Ale tato „mzdová jednotka“ je ve skutečnosti *průměrem* hodinových mzdových sazeb. Tento průměr je statistický konstrukt, nikoliv konkrétní fakt a nikoliv nezbytně relevantní fakt. Nezaměstnanost může být léčena snížením *průměrných* mezd, ale snížením určitých *specifických* mzdových sazeb a to pravděpodobně v různém procentním rozsahu. Redukování těchto specifických mzdových sazeb také samozřejmě sníží celkový průměr. Jsou to ale specifická přizpůsobení a nikoliv výsledný průměrný pokles, která jsou relevantní pro léčbu nezaměstnanosti.

Na příkladu dvaceti pěti průmyslových odvětví jsem již ukázal (str. 284-258), že přizpůsobování mezd probíhá v široké škále specifických změn. Tento princip si ještě vyjasníme na hypotetické ilustraci. Řekněme, že máme dva druhy výrobků – tříkolky a koloběžky – a oba se prodávají za 2,5 \$. Mezní jednotkové náklady na oboje spočívají hlavně v pracovních nákladech. Při mzdách 2 \$ na hodinu se budou celkové mezní jednotkové náklady rovnat ceně 2,5 \$. Ale mzdy v odvětví vyrábějícím tříkolky budou 1,4 \$ na hodinu a v odvětví vyrábějícím koloběžky budou 2,6 \$ na hodinu. Průměrná mzdová sazba za obě odvětví je 2 \$. Tento průměr není nadměrný ve vztahu k poptávce a ceně obou výrobků. Ale to není nic platné výrobcům koloběžek, kteří nemohou fungovat ziskově. V uzavřené ekonomice a pokud by neexistoval za koloběžky nějaký vhodný substitut, by se výrobci koloběžek mohli pokusit zvýšit své prodejní ceny, ale to by se snížilo prodané množství koloběžek a vznikla by tak nezaměstnanost v tomto odvětví. V otevřené ekonomice – kdy by například Japonští výrobci mohli stále prodávat koloběžky v New Yorku za 2,5 \$, by Američtí výrobci zcela skončili a všichni jejich zaměstnanci by se ocitli na dlažbě. Naproti tomu ve výrobě tříkolek by byla plná zaměstnanost a výrobci by si mohli dovolit i snižovat ceny a pokoušet se o expanzi. Pokud by ale nezaměstnaní z koloběžkového odvětví, kteří byli zvyklí na mzdu 2,6 \$ za hodinu, nechtěli pracovat u výrobců tříkolek za 1,4 \$ na hodinu, tak by zkrátka výrobci tříkolek nenalezli pro expanzi dostatek vhodných pracovníků.

Tento příklad je možná poněkud zdoluhavý. Ale očividně je takových příkladů zapotřebí, aby se odhalila nesmyslnost průměrů a agregátů, když se pokoušíme realisticky debatovat o nerovnováhách v ekonomice, které vedou k nezaměstnanosti. Keynesovo uvažování v průměrech, agregátech a takových smíšeninách jako je „mzdová jednotka“ a „cenová hladina“ ústí v to, že systematicky mívá přesně ty problémy, na jejichž řešení by se měl zaměřit.

8. *Ti svévolní věřitelé*

Keynesovo pojednání o úrokových sazbách je, jak jsme viděli, ještě více zatíženo demagogií než jeho pojednání o mzdových sazbách. „Dnes a pravděpodobně i do budoucna, je křivka mezní efektivity kapitálu z různých důvodů daleko níže, než byla v devatenáctém století“ (str. 308). To je unáhlená generalizace založená na tom, jaké podmínky existovaly v roce 1935, kdy Keynes dával *Obecnou teorii dohromady*. Není žádný důvod připisovat jí obecnou platnost. Pro padesátá léta, s jejich celosvětovou inflací, přezaměstnaností a bezprecedentním nárůstem kapitálových investic, zní Keynesovo tvrzení dosti kuriózně.

„Akutnost a zvláštnost našich současných problémů je tudíž možná zapříčiněna tím, že průměrná úroková míra, která by umožnila rozumnou úroveň zaměstnanosti, je *natolik neakceptovatelná pro bohaté vlastníky*, že jí nelze dosáhnout prostou manipulací s množstvím peněz.... Ovšem nejstabilnějším a nejméně pohyblivým prvkem v naší současné ekonomice byla a i v budoucnu může být minimální úroková míra *přijatelná pro většinu vlastníků bohatství*.“ (moje kurzíva, str. 308-309.)

Vše, co bylo v ekonomii napsáno od doby středověku, kdy byl úrok nazýván „lichvou“ a pokládán za zcela nespravedlivý, je zkrátka hozeno z okna. Máme porozumět tomu, že úrokové sazby, na rozdíl od všech ostatních cen na trhu, jsou určeny pouze jednou stranou transakce, prodávajícím nebo věřitelem, a to čistě jejich svévolí, odhodláním, zvykem nebo vydíráním. Jsme tak zpátky u vykořisťovatelských teorií úroku. Všechno závisí na tom, co budou věřitelé ochotni „přijmout“ a vůbec nic nezávisí na tom, co jim dlužníci *budou ochotni nabídnout*. Ani současný výnos z přímé kapitálové investice ani očekávaný výnos z kapitálové investice („mezní efektivita kapitálu“) nemá žádný vliv na úrokovou míru. Věřitelé a dlužníci jsou pojímáni jako různé třídy lidí (podle všeho jako bohatí a chudí) a nikdy jako jedna osoba, která se například rozhoduje mezi tím, jestli je výhodnější, když někomu půjčí své peníze na úrok, nebo je do nějakého projektu investuje přímo kvůli výnosu a možná si ještě sama půjčí více. Pokud člověk A uvažuje o koupi akcií, které vynášejí 5 procent ročně, je podle všeho špatně, když si člověk B řekne o 5 procent úroku, pokud si A chce půjčit peníze na koupi akcií.

To vše je samo sebou nesmysl. *Úroková míra je tržní cenou stejně jako ostatní tržní ceny*. Je flexibilní (při uzavírání nových půjček) jako jakákoliv jiná cena a (jak kterékoliv historické srovnání ukáže) daleko flexibilnější v krátkém období (obzvláště směrem dolů) než mzdové sazby. Navíc v dnešní společnosti věřitelé (vlastníci dluhopisů, spořicíh účtů a životních pojistek) nejsou zpravidla „bohatí“ a dlužníci (vlastníci akcií, nemovitostí, firmy) nejsou „chudí.“

Úrokové sazby jsou propojeny s jinými cenami a přizpůsobují se jiným cenám stejně tak, jako se přizpůsobují tyto jiné ceny jim. Mzdové sazby jsou propojeny s dalšími cenami a (pokud nejsou zafixovány vládním nebo odborovým donucením) tak se neustále přizpůsobují těmto cenám. Když toto vzájemné přizpůsobování funguje správně, když zde máme cenovou, mzdovou a úrokovou koordinaci, pak existuje plná zaměstnanost a maximálně vyvážená produkce.

Keynes ovšem pojednává o úrokových sazbách a mzdách, jako by byly zcela mimo cenový systém, nebo by alespoň měly být. Vláda musí neustále zasahovat a udržovat mzdové sazby nahoře a úrokové míry dole. To je samozřejmě hrubou třídní teorií hospodářského cyklu a nezaměstnanosti, která velmi připomíná teorii Marxovu. V obou panuje tichý předpoklad, že takové vládní politiky jsou nezbytné k ochraně chudých a potrestání bohatých. Ovšem stejně jako v Marxismu i v Keynesianismu existuje póza, že morálnost nebo amorálnost s tímhle nemá nic společného. Existující „systém“ zkrátka nefunguje a musí se buď zcela zhroutit nebo je nutné ho podpírat umělými mocenskými zásahy.

Hlavní rozdíl mezi Marxismem a Keynesianismem je, že pro Marxismus je hlavním padouchem zaměstnavatel a pro Keynesianismus věřitel, s jeho protivnou a nesmyslnou preferencí likvidity.

Pozn.:

- 1) Knut Wicksell, *Lectures on Political Economy*, I, 225.
- 2) Tato část je zde vložena proto, aby bylo vidět, z jakého úhlu pohledu jsou Keynesovy monetární teorie kritizovány. Očividně toto není místo pro rozvádění kompletní pozitivní teorie peněz a úvěru, ovšem určitá pozitivní teorie je nutně implikována ve veškeré kritice. Můj názor na monetární teorii koresponduje nejlépe s názory Benjamina M. Andersona, *The Value of Money* (1917) a Ludwiga von Misesa, *The Theory of Money and Credit* (anglické vydání 1934). Oběma jsem hluboce zavázán.
- 3) Friedrich A. Hayek, *The Pure Theory of Capital*, (University of Chicago Press, 1941), str. 374.
- 4) Alfred Marshall, *Principles of Economics*, (osmé vydání), str. 102.
- 5) *The Theory of Interest*, 1930. (New York: Kelley & Millman, 1954), str. 316-317.
- 6) Alfred Marshall, *Principles of Economics*, (osmé vydání), str. 460-461.
- 7) *The Economic Organization*, (New York: Augustus M. Kelley, 1951), str. 176.
- 8) Srov. e.g. Henry Schultz, *The Theory and Measurement of Demand*, (University of Chicago Press, 1938).

Kapitola XXII

„HOSPODÁŘSKÝ CYKLUS“

1. „Náhlý kolaps mezní efektivity kapitálu?“

Keynes začíná svou 22 kapitolu „Poznámky k hospodářskému cyklu“ sdělením, že pokud je jeho teorie zaměstnanosti správná „musí být schopná vysvětlit fenomén hospodářského cyklu.“ Ačkoliv tato kapitola předstírá, že je pouhou aplikací dosud vysvětlovaných teorií, ve skutečnosti přidává množství nových chyb.

Pochybují, že by se mnoho zapřísařhlých Keynesiánců kdy skutečně prokousalo celou *Obecnou teorií*, ale většina z nich si pravděpodobně přečetla tuto kapitolu (která je jednou z nejméně technických v celé knize). Tato kapitola obsahuje esenci oněch doporučení pro praktickou politiku, které napáchaly tolik škody.

„Základní charakter hospodářského cyklu [začíná Keynes] a obzvláště pravidelnost v jeho časovém průběhu, která nás opravňuje nazvat ho *cyklem*, jsou zapříčiněny způsobem, jakým fluktuuje mezní efektivita kapitálu. Hospodářský cyklus je, podle mého názoru, vystižen nejlépe, jako cyklická změna v mezní efektivitě kapitálu...“ (str. 313).

Jak jsme o tom již mluvili, „mezní efektivita kapitálu“ je velmi vágním termínem a Keynes ho používá v několika různých významech.[1] V jednu chvíli to znamená skutečný současný výnos kapitálového aktiva, podruhé očekávaný budoucí výnos specifického kapitálového aktiva, potřetí to znamená jen výhled na budoucí obchodní zisky bez ohledu na specifickou návratnost specifických kapitálových aktiv. Pokud dáme „mezní efektivitě kapitálu“ takto široký význam, tak není moc rozdílu v tom, jestli řekneme, že změny v mezní efektivitě kapitálu způsobují hospodářský cyklus, nebo jestli změny v hospodářském cyklu způsobí změny v mezní efektivitě kapitálu, protože v tomto širokém smyslu změny mezní efektivity kapitálu a změny v obchodním výhledu znamenají celkem to samé. Pokud ovšem Keynesovým tvrzením má být, že pohyb v hospodářském cyklu je způsoben, iniciován a veden (nezávislými) změnami ve specifických návratnostech specifických kapitálových aktiv, tak by to bylo na první pohled příliš nevěrohodné na to, aby to stálo za vyvracení.

Keynesova víra, že „existuje rozeznatelná pravidelnost v časovém průběhu a trvání pohybů vzhůru a dolů“ (str. 314) u hospodářského cyklu je diskutabilní. Čím podrobnější si uděláme průzkum, tím méně „pravidelností“ v jeho trvání nalézáme.

Prvním problémem je shodnout se na nějakém konkrétním měření délky hospodářského cyklu. Možných indikátorů a jejich kombinací je nekonečně mnoho. Burns s Mitchellem[2] si vybrali jako index produkci koksu a zjistili, že mezi lety 1914 až 1932 se délka „fáze expanze“ toho, co rozdělili na pět různých cyklů, pohybovala mezi 15 až 44 měsíci, fáze „kontrakce“ pak trvaly mezi 10 až 37 měsíci a „celý cyklus“ mezi 26 až 57 měsíci. Tyto rozsahy by byly nepochybně větší, kdyby se studovalo delší období. Navíc vrchol a průběh těchto „cyklů“ příliš neodpovídá dalším indikátorům, jako je například produkce uhlí, oceli, ropy, bavlny, hovězího, etc.

Když se přeneseme přes tyto obtíže, tak co se zdá být jisté je to, že hospodářský cyklus je fenomén, který typicky trvá spíše několik let než dnů či týdnů na jedné straně či dekád na straně druhé. To je z části způsobeno tím, že pro tuto amplitudu a typ fluktuace jsme si zvolili název „hospodářský cyklus“ a z části proto, že ekonomický systém má nějakou reakční dobu a chvíli trvá, než se změny v jednom místě projeví na dalších místech.

Existují samozřejmě výjimky. Stávky, nepřátelské bombardování, záplavy, požáry, zemětřesení nebo dokonce i začátek prázdnin mohou ekonomickou aktivitu v zemi zcela zastavit v jediném dni; a tato aktivita může být stejně rychle obnovena. Normálně ovšem nezahrnujeme takové změny do studií „hospodářského cyklu.“ Keynesova víra v „pravidelnost“ trvání hospodářského cyklu je ovšem důležitou částí teorie, kterou nám předkládá k jeho vysvětlení.

„Typičtějším a často dominantním vysvětlením krizí,“ tvrdí, „není primárně vzestup úrokové míry, ale náhlý kolaps mezní efektivity kapitálu“ (str. 315).

Pravdivost nebo významnost, kterou můžeme přikládat tomuto tvrzení závisí znovu na tom, jak interpretujeme Keynesův neurčitý výraz „mezní efektivity kapitálu.“ Pokud znamená pouze výhled na obchodní zisky (což se zdá v tomto kontextu pravděpodobné), pak je to pravda, ale zcela očividná. Kolaps výhledu na obchodní zisky je pouze jinak nazvaný kolaps důvěry, který samozřejmě je inherentní částí každé krize. To nás pouze posunuje k otázce: Co způsobilo tento kolaps důvěry? Co způsobilo, že výhled na další zisky náhle potemněl? Co nám přineslo tento náhlý kolaps „mezní efektivity kapitálu“?

Toto je jen další příklad toho, jaké zmatky do Keynesova myšlení zanesla nejasnost jeho vlastních termínů. Pokud „mezní efektivity kapitálu“ znamená očekávaný výnos kapitálových aktiv (jak nám Keynes často říká), pak se jedná o *očekávání*, o *psychologický* fenomén, závisející na obecném výhledu na obchodní zisky, jak obchodníci tyto zisky odhadují, správně či nesprávně. Pokud „mezní efektivity kapitálu“ znamená současnou *fyzickou produktivitu* kapitálových aktiv, tak to jasně není *toto*, co v krizích kolabuje, ať už jako příčina nebo následek. Pokud nakonec „mezní efektivity kapitálu“ znamená současnou *peněžní hodnotu* toho zboží, na jehož produkci se kapitálový nástroj podílí, pak kolaps této peněžní hodnoty může způsobit kolaps v mezní efektivitě kapitálu. Ale kauzalita pak nefunguje obráceně.

Stručně řečeno, Keynesovo vysvětlení krize jako náhlého kolapsu mezní efektivity kapitálu je buď zbytečným truismem nebo očividnou chybou, podle toho, jak si interpretujeme výraz „mezní efektivity kapitálu.“

2. *Když vláda kontroluje investice*

Je příznačné, že Keynesovo vysvětlení krize zprošťuje hlavního obvinění vzestup úrokových sazeb, navzdory jeho tendenci na jiných místech popisovat vysoké úrokové sazby a „preferenci likvidity“ jako hlavní příčiny nezaměstnanosti.

„Při vysvětlování krizí jsme si zvykli [píše] dávat důraz na tendenci k růstu úrokových sazeb pod vlivem zvýšené poptávky po penězích jak pro obchodní tak pro spekulativní účely. Čas od času tento faktor hrál přitěžující a někdy možná i zahajující roli.“ (str. 315)

Zapomíná ovšem pokázat na to (nebo možná tomu nerozumí), že když k tomuto dojde, tak je to přesně proto, že před tím byly úrokové míry drženy příliš nízko a úvěry byly bezstarostně poskytovány i mezním a pochybným projektům neschopným přežít mimo podmínky inflace a přinést dostatečnou návratnost. Vysoká úroková míra je pak obviňována za kolaps mezních nebo nesolidních projektů, které byly spuštěny pouze pod vlivem iluze vytvořené předchozí inflační nízkou úrokovou mírou.

Do této chvíle jediná teorie hospodářského cyklu, kterou Keynes předložil, je teorií, že ekonomika nemůže být svěřena do soukromých rukou, nemůže být svěřena volné hře tržních sil, ale musí být dána vládních byrokratů, kteří jsou *ex officio* racionální, informovaní, nezkorumpovaní a ani náznakem nepodléhají politickým vlivům.

Jeho nedůvěra ve svobodnou ekonomiku je nezakrývaná:

„Je v povaze organizovaných investičních trhů, pod vlivem nakupujících, kteří z větší části neví, co vlastně nakupují a spekulantů, kteří jsou více zaujati předvídaním dalšího obratu tržního sentimentu než s rozumným odhadem budoucích výnosů kapitálových aktiv, že, když deziluze padne na nadměrně optimistický a překoupený trh, tak padne s náhlou a katastrofální silou (str. 315-316). Není snadné obnovit mezní efektivitu kapitálu, která je determinována nekontrolovatelnou a neposlušnou psychologií obchodního světa. Je to návrat důvěry, řečeno běžnými slovy, co je tak nesnadné kontrolovat v ekonomice individualistického kapitalismu“ (str. 317).

Jedním z vedlejších bodů v této pasáži je, že rozšiřuje význam fráze „mezní efektivita kapitálu“ tak, že v „běžné řeči“ znamená pouze *důvěru*. Tato pasáž ale ze všeho nejvíce odhaluje v zásadě autoritářskou povahu Keynesových myšlenek. Na volném trhu jsou kupující, „kteří z větší části neví, co vlastně nakupují.“ Obchodní svět je „nekontrolovatelný“ a „neposlušný“ jako rozmazlené dítě. Očividně v takovém světě není radno investorům svěřit investování jejich vlastních peněz nebo podnikatelům činění jejich vlastních rozhodnutí. A Keynes nezaváhá před vyvozením logického závěru: „Podle mého mínění povinnost zajistit současný objem investic nemůže být bezpečně ponechána v soukromých rukách“ (str. 320).

Kdokoliv kontroluje investice, kontroluje směřování a povahu produkce – rozhoduje co se bude v budoucnu vyrábět a prodávat a co ne, co bude spotřebitelům umožněno mít a v jakém objemu. A Keynes neuhýbá ani před těmito důsledky (možná jen pro nedostatek jasnosti a upřímnosti), ale s lehkostí začíná mluvit o podpoře „všech druhů politik zacílených na zvýšení sklonu ke spotřebě“ (str. 325) a přerozdělování bohatství. „Za existujících podmínek ... kdy je objem investic neplánovaný a nekontrolovaný, podrobený rozmarům mezní efektivity kapitálu jak je určovaná soukromými úsudky jednotlivců neznalých nebo spekulativních“ to nejmenší, co by podpořil je „společensky kontrolovaná míra investic“ (str. 324-325).

To vše znovu implikuje nejen to, že podnikatelé, obchodníci, investoři a spekulanti jsou neznalí, vrtošiví a nezodpovědní, ale že zde existuje třída lidí (možná ekonomů, kteří velmi připomínají lorda Keynesa), kteří jsou informovaní, racionální, vyvážení, moudří, kteří disponují prostředky jak se dozvědět kolik přesně investic je zapotřebí a do jakých projektů a odvětví by měly být alokovány, a že tito odborníci jsou povzneseni nad korupci a nad jakýkoliv zájem o výsledek dalších voleb.

Velká Británie se naneštěstí rozhodla zkusit Keynesiánskou léčbu. Výsledky jsou před námi. Předkládám zde analýzu profesora Ely Devona z University of Manchester, která vyšla v Lloyd's Bank Review of London v červenci 1954:

„Dnes se již obecně uznává, že nelze najít žádná objektivní kritéria, podle kterých by mohla vláda rozhodnout, jaký je správný celkový objem investic. Někdy se ale objevují námitky, že je statistickou analýzou možné rozhodnout alespoň o rozdělení investic. Pokud si vláda při své kontrole nad investicemi přeje pouze imitovat tržní postupy a vybrat ty investice, které přinesou nejvyšší výnos, pak by se mohla pokusit vypočítat míry návratnosti různých projektů, které jsou jí předkládány a použít tyto míry jako kritérium pro výběr ke schválení. I na této základech ovšem budoucí míry návratnosti půjdou spočítat pouze velmi přibližně kvůli rizikovosti takového předvídaní stejně jako odhadování budoucích cen uhlí, oceli a dalších požadovaných surovin. Statistické průzkumy mohou tato rizika odhalit a ukázat na příkladech, ale nemohou je odstranit.

Obvykle se ovšem vlády nesnaží pouze imitovat tržní postupy. Vskutku, samotným účelem vládní kontroly přece je zabránit běžným tržním silám, aby se staly kritériem pro rozdělování. Vládní autority se snaží provádět výběr na základě veřejného zájmu nebo sociálních priorit. Je ovšem extrémně obtížné statisticky zachytit veřejný zájem nebo sociální míru návratnosti. Jak lze statisticky porovnat sociální návratnost výstavby více bytových domů se sociální návratností výstavby a opravy silnic? Nebo srovnat sociální návratnost investic do těžby uhlí s investicemi do výroby textilu?

A i kdyby bylo možné statisticky měřit sociální míry návratnosti, v každém případě máme málo důkazů, že takové kalkulace někdy hrály nějakou roli při rozhodování komise pro kapitálové záležitosti (Capital Issues Committee) a komise pro investiční programy (Investment Program Committee). O rozhodovacích procedurách uvnitř těchto dvou důležitých komisí bylo zveřejněno jen málo materiálů, ale já mám podezření, že o alokacích investic daleko více rozhodují politické a administrativní boje a tlaky, než racionální kalkulace založená na statistickém měření sociální míry návratnosti.

Každé odvětví spadá do administrativní odpovědnosti některého ministerstva a při rozhodování o investičních programech bude každý ministerský odbor bojovat za ty zájmy, za které je odpovědný. Bude hledat jakýkoliv argument, který ukáže, že jím navrhovaná investice je kriticky důležitá pro ekonomiku, že odstraní nějaký úzký profil nebo vyústí v exportní přebytek či dolarovou úsporu. Přesvědčivost těchto argumentů, efektivita, s jakou jsou prezentovány, moc a energie odpovědného ministra, veřejné tlaky a obecně akceptované (avšak vágně zformulované) ideje o tom, co je pro dobro země „důležité a nedůležité“, to jsou faktory které rozhodují o tom, jak bude každý investiční požadavek posouzen.

Bezpochyby budou argumenty před těmito komisemi zahaleny do hávu statistických dat, protože každý úředník dobře ví, že statistická tabulka vždy udělá dobrý dojem. A pokud všichni dotčení hrají statistické hry správně – obzvlášť když si sami neuvědomují, že hrají hry – pak lze udržet atmosféru, že se o těchto záležitostech rozhoduje racionálně a na základě kvantitativních odhadů.“

3. *Životnost trvanlivých aktiv*

Tolik tedy k jedné z hlavních ekonomických politik, které Keynes obhajoval. Nyní se vraťme k některým technickým ekonomickým analýzám, na nichž je tato udivující konstrukce založena.

Keynes, jak jsme viděli, věří v pravidelnost trvání hospodářského cyklu. Konkrétně věří tomu, že „trvání sestupného pohybu“ má „uspořádání v rozsahu,

„který není náhodný,“ ale „který vykazuje pravidelnosti v rozmezí řekněme tří až pěti let“ (str. 317). Charakteristicky pro toto tvrzení nedodává žádné statistické důkazy a ani se neodkazuje na žádný zdroj, kde by se tyto statistické důkazy daly nalézt.

Potíže s měřením hospodářského cyklu nalezneme shrnuté v publikaci *Measuring Business Cycles* od Burnse a Mitchella. Tabulka 56 na straně 221 ukazuje, že fáze kontrakce patnácti Amerických cyklů zachycených na produkci surového železa mezi lety 1879 až 1933 existovala v rozsahu od pěti měsíců až do čtyřiačtyřiceti měsíců.

Geoffrey H. Moore, který vytváří statistické studie pro Národní úřad ekonomického výzkumu (National Bureau of Economic Research), zjistil, že *průměrná* doba trvání sestupné fáze čtyřiačtyřiceti cyklů v období 1854 až 1954 byla pouze dvacet měsíců.

Tento statistický průměr ale zakrývá velikost rozsahu trvání jednotlivých cyklů. Kontrakce, která začala v srpnu 1918, trvala pouhých sedm měsíců. Kontrakce, která začala v říjnu 1873, trvala šedesát pět měsíců. Navzdory Keynesovu dojmu o existující pravidelnosti, zde máme rozdíl v době trvání, který je téměř desetinásobný.

Pokud by Keynes mluvil o průměrné době trvání celého cyklu, místo pouze o době sestupné fáze, tak jeho odhad by byl blíže skutečnosti. Fáze expanze a kontrakce sečtené dohromady u dvaceti čtyř cyklů vycházejí na padesát měsíců, čili o něco méně než čtyři roky. To je ovšem znovu průměr a zakrývá velké rozdíly. Ačkoliv průměrná fáze expanze čtyřiačtyřiceti cyklů trvala třicet měsíců, rozsah byl mezi deseti měsíci až osmdesáti měsíci.

Dále se Keynes snaží vysvětlit jím předpokládanou pravidlenost „vlivy, které obnovu mezní efektivity kapitálu“ (str. 317). Zde se znovu posunuje od širší interpretace této fráze jako „stavu důvěry“ k užší interpretaci jako konkrétní produktivity konkrétního kapitálového aktiva. Dochází k závěru, že „trvání propadu“ má „určitý vztah k životnosti trvanlivých aktiv“ (str. 318) a také k „nákladům na skladování nadbytečných zásob“ (str. 317).

Zde opět nenabízí žádné statistické důkazy a je otázkou, jestli by je vůbec bylo možné nabídnout. Neexistuje žádný smysluplný „průměr“ délky životnosti „trvanlivých aktiv“ a žádný smysluplný „průměr“ období, pro zbavení se „nadbytečných zásob.“ Každý kapitálový nástroj má jinou *ekonomickou* životnost (která nemusí korespondovat s jeho fyzickou životností). Dokonce i trvanlivá aktiva s přibližně stejnou životností byla zakoupena a nainstalována v různých časových okamžicích a vyžadují tedy náhradu v různých dobách. Průměrná doba dožití u člověka je řekněme sedmdesát let, ale za normálních podmínek přibližně totéž procento lidí umírá a bývá „nahrazeno“ nově narozenými v každém roce a v docela stabilním poměru. Neumřou všichni naráz, stejně jako se všichni nenarodí naráz v každém sedmdesátém roce.

Keynes nemá pomotanou jen základní aritmetiku, ale také obrátil ekonomickou příčinu a následek. Objem nových trvanlivých aktiv nebo nakoupených zásob závisí na očekáváních a stavu obchodní důvěry spíše, než by to bylo obráceně. Jestli si továrník nechá svoje staré vybavení ještě rok nebo dva, nebo jestli nakoupí nové vybavení, závisí daleko méně na fyzickém stáří jeho vybavení než na jeho očekáváních ohledně budoucích prodejů, nákladů a cen. Jestli si člověk nechá svůj starý automobil nebo si pořídí nový závisí více na jeho příjmech a odhadovaných

budoucích příjmech než na přesném stáří jeho automobilu. Neexistuje žádný bod, ve kterém by lidé byli „nuceni“ koupit si nové auto nebo ve kterém by továrníci byli „nuceni“ koupit nové vybavení. Toto rozhodnutí závisí hlavně na odhadu budoucích podmínek v jejich odvětví.

Tytéž úvahy se vztahují i k zásobám. Není žádný smyslupný „průměrný“ čas pro zbavení se jich. Nic nezískáme, pokud zprůměrujeme časy, které obchodnímu domu trvá, než vyprodá prostěradla s časy, které autosalonu trvá vyprodání zásoby kadilaků. A v každém případě každé konkrétní období závisí více na kupní síle a očekáváních zákazníků a na ochotě prodejců snižovat svoje ceny, než na „potřebě“ kupujících nahradit své vlastní věci.

Krátce řečeno, zatímco „životnost trvanlivých aktiv“ má možná *nějaký* vztah k době trvání propadu, je to pouze jeden z mnoha faktorů a zřídka kdy ten důležitý. A ani se nezdá, že by zde byl nějaký statistický způsob, jak určit přesný vztah nebo relativní důležitost.

4. *Politika neustálé inflace*

Keynesova teorie krizí, stejně jako jeho teorie tolika jiných věcí, spočívá na jeho přístupu *contra-mundum*, na popírání téměř všech „ortodoxních“ nebo zavedených doktrín. Pokud bylo za poslední dobu o ekonomických krizích něco zjištěno, tak to, že jsou typicky způsobovány politikou levných peněz – *i.e.* politikou nízkých úrokových sazeb, která podpořila půjčování si, nadměrnou úvěrovou expanzi, neopatrné spekulace a všechny další distorze a nestability v ekonomice, které se nakonec projeví. Z toho plyne, že tyto krize lze omezit, pokud budou „peněžní kohoutky“ dostatečně „utaženy“, takže úvěrová expanze, neopatrná spekulace a nepromyšlené podniky nenajdou podporu v první řadě. Plyne z toho, že když se objeví symptomy inflačního boomu, včasné zvýšení úrokových měr může zabránit tomu, aby věci zašly příliš daleko a utlumit bublinu než nabude nadměrných rozměrů.

To všechno samozřejmě Keynes odmítá. Dívá se na to jako na podivnou a převrácenou teorii: „Je velmi zvláštní, že existuje myšlenková škola, která hlásá, že řešením hospodářského cyklu je zastavení boomu v jeho ranných fázích zvýšením úrokových sazeb“ (str. 326). Keynes se upřímně zdá naprosto neschopen pochopit důvody této „myšlenkové školy.“

„Jediný argument, spolu s jakýmkoliv ospravedlněním pro tuto politiku, jsem objevil u pana D. H. Robertsona, který v důsledku toho předpokládá, že plná zaměstnanost je neuskutečnitelný ideál, a že nejlepší, v co můžeme doufat, je úroveň zaměstnanosti stabilnější než v současnosti a možná s o něco vyšším průměrem“ (str. 326-327).

To, jestli je „plná zaměstnanost,“ *jak jí pojímají samotní Keynesiánci*, uskutečnitelný nebo dokonce definovatelný ideál je otázkou, kterou prozkoumáme v pozdější kapitole. A jestli si Keynes vyložil Robertsonův argument korektně je otázkou, kterou se zde nebudeme zabývat. Chceme pouze poukázat na to, že toto *není* skutečná linie argumentů pro zastavení boomu v jeho počátečních fázích vyššími úrokovými sazbami. Námitka proti udržování úrokových měr příliš nízko příliš dlouho je, že to podporuje nadměrné úvěrování, inflační vzestup cen, zahajování spekulativních

projektů, které se nakonec nemohou vyplatit, přináší to iluze, nestabilitu a distorze v celé ekonomice a nakonec to celé vede ke krachu.

Keynes si ale myslí, že ti, kteří jsou proti inflačním bublinám, jsou proti plné zaměstnanosti: „Upjatý názor, podle kterého by se měly uplatnit vyšší úrokové míry, kdykoliv se objeví tendence k růstu úrovně zaměstnanosti nad průměr řekněme poslední dekády, je obvykleji podporován argumenty, které nemají žádný základ mimo zmatení myslí“ (str. 327-328).

Ovšem já neznám nikoho, kdo by někdy navrhoval zvýšení úrokových měr, aby se snížila úroveň zaměstnanosti. Pokud Keynes zná takového ekonoma, tak ho měl citovat. Ekonomové obhajovali zvyšování úrokových sazeb v první řadě jako prostředek zpomalení nebo zastavení peněžní a úvěrová *inflace*, s cílem vyhnout se nestabilitě a krizím, ke kterým taková inflace nakonec vede. Přejí si zvýšit úrokové míry na neinflační úroveň, aby nenastaly krize s vážnou nezaměstnaností, když inflační bubliny praskají.

Keynesova ekonomie je ekonomii naplněných přání, ekonomii země peciválů, kde lze každý problém vyřešit rétorikou:

„Tudíž řešením boomu nejsou vyšší úrokové míry, ale nižší úrokové míry! Ty umožní takzvanému boomu přetrvat. Správnou léčbou hospodářského cyklu není zrušení boomů a udržování světa v permanentním propadu, ale ve zrušení propadů a udržení světa v permanentním boomu“ (str. 322).

Toto zní spíše jako proslov politického kandidáta na závěrečném shromáždění volební kampaně než jako tvrzení seriózního ekonoma. Samozřejmě ekonomickým ideálem je udržovat maximální produkci a dokonce i „plnou zaměstnanost“ (smysluplně definovanou). Ale Keynes navrhuje dosáhnout toho politikou trvalé inflace, udržováním nízkých úrokových měr neustálou expanzí peněz a úvěrů (protože přesně tohle politika trvale levných peněz znamená). To ale nepřinese vyváženou produkci toho, co si spotřebitelé nejvíce přejí a ani trvalou zaměstnanost. Toto je politika boomů a propadů v té nejryzejší podobě.

A Keynes řeší problém hospodářského cyklu rétoricky tím prostým způsobem, že se nikdy v této kapitole nezmíní o mzdových sazbách. Nikdy si nepoloží otázku, co se stane, pokud růst mezd během fáze boomu začne předbíhat růst cen a tak smaže ziskové marže. Nikde neřekne, jak zabránit tomu, aby se toto stalo. V Keynesiánském systému jsou úroveň mzdových sazeb a její vliv na zaměstnanost Velkou nezminitelnou.

Keynesova teorie hospodářského cyklu, včetně jeho teorie politiky úrokových sazeb, je plná kontradikcí. Podle něho by měla být úroková míra nízká v době boomu, nízká v době deprese a nízká v době krize. Jeho „léčbou“ je udržovat boom v chodu podporou dalších chybných investic a pak, když bublina praskne, udržovat všechno v chodu dalším snížením úrokových sazeb a další podporou chybných investic. Odmítá uznat, že úroková míra by byla platbou za cokoli reálného – ať už za produktivitu nebo nájemní cenu kapitálových aktiv, která mohou být zakoupena s půjčenými fondy, nebo platbu za obecnou časovou preferenci. Neuznává, že by úroková míra byla tržním fenoménem jako kterýkoliv jiný. Je proti „uchylování se k vyšším úrokovým sazbám, které by pravděpodobně odradily od některých užitečných investic“ (str. 321). Zapomíná přitom na to, že jakákoliv tržní cena v první

řadě odradí všechny potenciální kupující, kteří nejsou ochotni nebo schopni tuto cenu zaplatit, ale pokud je celkové množství přinesené na trh prodáno, pak lze předpokládat, že komodita se dostala ke svému nejproduktivnějšímu využití. Keynes se zmátl jeho přesvědčení, že „peníze“ nejsou čímkoliv reálným, ale pouhými kousky papíru, které lze libovolně produkovat na tiskařském stroji. Napsal například:

„Nebo znovu, předpokládá se, že se zlo vplíží dovnitř pokud bude zvýšení investic podporováno poklesem úrokové sazby vyvolaným zvýšením peněžní zásoby. Ovšem na předchozí úrokové míře není nic obzvlášť výhodného a nové peníze nejsou „nuceny“ nikomu ...“ (str. 328).

Zde Keynes otevřeně připouští, že je pro uměle laciné peníze i kdyby je měla přinést přímá peněžní inflace. A konec konců toto je jediná cesta, jak může politika levných peněz efektivně fungovat. Buď se peněžní a úvěrová zásoba budou neustále zvyšovat, aby se úrokové sazby udržely dole, nebo uměle snížené úrokové sazby (pokud budou účinné) stimulují zvýšení výpůjček a poskytování úvěrů a v důsledku tak povedou ke zvýšení peněžní zásoby. Pravda, na *existující* úrokové míře nemusí být nic obzvlášť výhodného, ale úroková míra, která není inflační, přináší alespoň jednu výhodu.

5. Více vozů před koni

V oddílu VI 22. kapitoly se vyskytují některé náhodné chyby, které stojí za to zmínit hlavně jako příklad nespolehlivosti a nedbalosti Keynesova myšlení. Odmítá „víru, že během boomeru mají investice tendenci předbíhat úspory“ na základě toho, že to „implikuje, že úspory a investice mohou být nerovné, což je nesmysl pokud by tyto termíny nebyly definovány v nějakém speciálním významu“ (str. 328).

Toto je pokrytectví; nejen protože sám Keynes definoval úspory a investice v tomto „speciálním významu“ ve svém *Pojednání o penězích*, ale i navzdory svým vlastním definicím v oddílu II kapitoly 6. se celou další *Obecnou teorií*, která dělá z „úspor“ hřích a z „investic“ ctnost, táhne tichý předpoklad, že jedno se ve skutečnosti může objevit bez automatického objevení se druhého.

(Pravdou je, jak jsme viděli v kapitole XVI, že v době boomeru peněžní investice mohou předběhnout předchozí skutečné úspory, za předpokladu, že byly mezi tím vytvořeny nové peníze nebo bankovní úvěry – tedy jinými slovy za předpokladu, že probíhá peněžní inflace.)

Keynes znovu vyslovuje některé udivující výroky na straně 328. „V krátkém období se nabídková cena obvykle zvyšuje s rostoucím výstupem a to buď díky fyzickému faktu snižujících se výnosů nebo tendenci nákladové jednotky vyjádřené v penězích růst když se výstup zvyšuje.“ Ale v typické „Keynesiánské“ situaci s nezaměstnaností a nevyužitými kapacitami jednotkové náklady produkce s rostoucím výstupem klesají, díky poklesu jednotkových režijních nákladů.

„Vzestup cen je pouhým vedlejším produktem zvýšeného výstupu.“ Ale zvýšení výstupu při nezměněné poptávce znamená pokles cen.

„Nikdo nemá legitimní vlastní zájem na tom, aby byl schopen nakupovat za ceny, které jsou nízké jen proto že vástup je nízký.“ To je obrácení příčiny a následku. Výstup je nízký obvykle proto, že ceny jsou nízké a poptávka je nízká.

Když jsou tvrzení o takto elementárních ekonomických vztazích tak ledabyle zmateny, je stěží překvapující, když narazíme na více zmatků a omylů při pojednání o komplikovanějších problémech.

6. Sluneční skvrny před očima

Poslední oddíl 22 kapitoly o předpokládané spojitosti mezi velikostí sklizní a hospodářským cyklem je irelevantní pro hlavní témata *Obecné teorie* a můžeme se s ní zdržet jen natolik, nakolik nám poslouží jako další příklad lajdáckosti a improvizovaného teoretizování, které Keynes pravděpodobně pokládá za dost dobré pro ekonomii.

Keynes vychází z teorie W. Stanleyho Jevonse (prezentované v roce 1878), že hospodářský cyklus je primárně způsobený bohatostí sklizní a ty zase závisí na cyklu slunečních skvrn. Keynes tuto teorii obhájí v této podobě:

„Když je sklizena obzvláště bohatá úroda, tak se obvykle zvyšují zásoby přenášené do dalších let. Výnosy z těchto přebytků jsou přidány k současným příjmům farmářů a jsou jimi pokládány za příjem; zatímco zvýšené zásoby neznamenají žádný tlak na zvýšené výdaje ostatních částí komunity, ale jsou financovány z úspor. To znamená, že přírůstek k zásobám je přírůstkem k současným investicím. Tento závěr není zneplatněn i kdyby ceny prudce poklesly. ... Tudíž je přirozené, že bodem obratu v horní fázi cyklu bývá bohatá sklizeň a v dolní části cyklu sklizeň chudá“ (str. 329-330).

Aby tato teorie vypadala alespoň na první pohled přijatelně, tak si nejdříve vyžaduje induktivní nebo statistickou oporu. Bylo by nezbytné ukázat: (1) pozitivní korelaci mezi velikostí sklizně a úrovní prosperity; (2) alespoň přibližnou korelaci mezi celkovou velikostí sklizně a velikostí zásob z nich; (3) alespoň přibližnou korelaci mezi celkovou velikostí sklizně a objemem bankovních úvěrů pro uskladnění přebytků; a (4) korelaci mezi ročními změnami v objemu zemědělských půjček pro uskladnění přebytků a ročními změnami v celkovém objemu bankovních půjček.

Keynes žádné z těchto statistických srovnání neprovedl a ani nenavrhl, přestože některé z těchto statistik jsou snadno dostupné, alespoň na národní úrovni, a jsou v přímém rozporu s jeho teorií. Celková peněžní hodnota sklizně (a jiný praktický způsob, jak vyjádřit hodnotu neexistuje) nevykazuje žádnou přímou úměru s velikostí sklizně. V dekádě 1876-1885 (abychom vzali čísla s Jevonsovi vlastní doby) byla roční průměrná sklizeň pšenice ve Spojených státech 448 337 000 bušlů a její roční průměrná hodnota 413 730 000 \$. Ale v dekádě 1886-1895 roční průměrná produkce vzrostla na 526 076 000 bušlů, zatímco průměrná roční hodnota klesla na 356 288 000 \$.[3] Mohl bych citovat řadu dalších čísel ukazujících propad v celkové hodnotě sklizně v době, kdy velikost samotné sklizně narostla. Zhruba řečeno, celkový příjem farmářů ze sklizně se nepohybuje ani přímo ani nepřímou úměrně k celkové velikosti sklizně. Podmínky poptávky v daném roce a změny v hodnotě peněžní jednotky samotné jsou stejně tak důležité jako změny ve velikosti sklizně.

Zadruhé neexistuje žádná úměrnost mezi celkovou velikostí sklizně a velikostí zásob. V pěti letech 1941-1945 byla průměrná velikost sklizně nové Americké pšenice 984 580 000 bušlů a průměrná velikost zásob byla 389 580 000 bušlů. Ovšem v pěti letech 1946-1950 průměrná velikost sklizně Americké pšenice vzrostla na 1 184 749 000 bušlů, zatímco průměrná velikost zásob se snížila na 281 603 000 bušlů. V roce 1948 byla sklizeň 1 294 911 000 bušlů a zásoby 307 285 000 bušlů; v roce 1949 sklizeň klesla na 1 098 415 000 bušlů, ale zásoby vzrostly na 424 714 000 bušlů.[4]

Nebudu pokračovat v tom, abych dokazoval chybějící závislost mezi celkovou velikostí sklizně nebo zásob a celkovým objemem bankovních úvěrů. Konec konců to je práce pro zastánce teorie, předložit alespoň prima facie důvody, které by tuto teorii učinily věrohodnou, než může kdokoliv jiný předkládat nějaké propracované vyvrácení.

Keynesovi argumenty pro jeho „modernizovanou“ verzi Jevonsovi teorie cyklu jsou nevěrohodné i při absenci statistického vyvrácení. Je založena na tichém předpokladu, že větší sklizeň vede k odpovídajícímu navýšení bankovních úvěrů; že toto navýšení zvýší objem peněžní kupní síly a z nějakého záhadného důvodu nic z této kupní síly nezůstane vázáno na udržování samotných zásob. Keynes tvrdí, že „redukce nadbytečných zásob na normální úroveň“ ve skutečnosti má „deflační účinek“! (str. 331).

Jsou to ale právě nadbytečné zásoby, které vysí nad trhem, co má deflační účinek. Ceny jakékoliv komodity mají tendenci k růstu jakmile jsou nadbytečné zásoby zlikvidovány. Tato fakta jsou známa každému informovanému spekulantovi nebo obchodníkovi, ale očividně nikdy nepadla do oka lordu Keynesovi.

Pozn.:

- 1) Srov. B. M. Anderson, *Economics and the Public Welfare*, str. 403: „Prochází více metamorfózami, než by mohlo napadnout samotného Ovidia!“
- 2) Artur F. Burns a Wesley C. Mitchell, *Measuring Business Cycles*, (New York: Národní ústav ekonomického výzkumu, 1946) str. 27, 119.
- 3) Statistický abstrakt Spojených států, 1953, str. 650.
- 4) *Ibid.*, str. 655.

Kapitola XXIII

NÁVRAT K MERKANTILISMU?

1. „Nechť je zboží domácí“

Měl jsem již v této knize příležitost několikrát poukázat na to, že hlavní myšlenky představené Keynesem v jeho *Obecné teorii* mají k pokrokovosti či originalitě daleko a jsou spíše návratem starších a primitivnějších myšlenek. A ačkoliv v předmluvě k *Obecné teorii* Keynes sám sebe chválí za „kráčení po neznámých cestách“ a „únik od starých myšlenek,“ začíná si v průběhu *Obecné teorie* postupně uvědomovat, že se ve skutečnosti pohybuje ve svých základních tvrzeních nazpět až k předklasickému ekonomickému myšlení sedmnáctého století, a že jeho myšlenky se pozoruhodně podobají myšlenkám merkantilistů. V kapitole 23 tuto podobnost uznává přímo a explicitně; bere ji ale jako potvrzení pravdivosti svého „nového“ pohledu!

Při odmítání klasického pohledu na volný obchod se domnívá, že bude „nejpocitivější“ předložit úryvek ze své vlastní konverze:

„Ještě v roce 1923, jako věrný žák klasické školy, který v té době nepochyboval o tom, čemu byl učen, a přesvědčen, že v této záležitosti nemám rezerv, jsem napsal: „Pokud existuje věc kterou protekcionismus nemůže, pak je to vyléčení nezaměstnanosti... Existují určité argumenty pro protekcionismus založené na zajištění možných avšak nepravděpodobných výhod, na které neexistuje jednoduchá odpověď. Ale tvrzení o zaměstnanosti obsahuje protekcionistický omyl v jeho největší a nejhrubší formě.“[1] (str. 334).

Keynes mohl citovat i daleko radikálnější chválu volného obchodu, kterou sepsal jenom o několik měsíců dříve pro *Manchester Guardian Commercial Supplement* ze 4. ledna 1923:

„Musíme se držet volného obchodu, v jeho nejširší interpretaci, jakožto nedotknutelného dogmatu, proti němuž není povolena žádná výjimka, kdykoliv je rozhodnutí na nás. Musíme se ho držet i tehdy, kdy se nám nedostane recipročního zacházení a i v těch vzácných případech, kdy by jeho porušení pro nás znamenalo přímou ekonomickou výhodu. Musíme se držet volného obchodu jakožto principu mezinárodní morálky a nejen jako doktríny ekonomicky výhodné.“[2]

Tyto citace jsou zajímavé hlavně pro ilustraci Keynesovy intelektuální virtuozity a nestability. Uměl být stejně výmluvný a brilantní na obou stranách barikády. Ačkoliv zavrhuje svoje přesvědčení o volném obchodu v *Obecné teorii*, vydané 1936, zavrhl je ještě daleko důrazněji v článku pro *Yale Review* v létě 1933. Zde oznámil opuštění svých dřívějších volnotržních ideálů a vyjádřil otevřené sympatie „s těmi, kdo chtějí minimalizovat raději než maximalizovat ekonomické propojení mezi národy.“

„Nechť je zboží domácí, kdekoliv je to racionálně možné,“ pokračuje Keynes, „a nejdůležitější je, aby finance byly primárně národními... Větší míra ekonomické izolace a národní soběstačnosti, než existovala mezi zeměmi v roce 1914, by mohla

posloužit věci míru spíše než naopak.“ (Tato víra musela utrpět ránu se začátkem Druhé světové války o šest let později. Je historickou ironií, že Keynes napsal tato slova právě v době, kdy nacistické Německo zahájilo svou politiku autarkie.)

V tomto článku Keynes alespoň rozeznal, že „národní soběstačnost a plánovaná ekonomika“ jdou logicky ruku v ruce, zatímco plánování a mezinárodní volný obchod nikoliv. V *Obecné teorii* toto připouští méně explicitně.

Jako další příklad Keynesovy intelektuální nestability by se dal uvést jeho „opětovný příklon k volnému obchodu na sklonku jeho života,“ o němž mluví jemu naklonění životopisci.[3]

Ale hlavním záměrem zde není poukazovat na mnohé Keynesovy změny názorů v průběhu jeho života, ale prozkoumat, která z jeho myšlenek je správná a kde se mylí. A pozice, kterou zaujímá v *Obecné teorii* ohledně volného obchodu a protekcionismu, je neobhajitelná.

Začíná s tím, co mu připadá jako „zrnko vědecké pravdy v merkantilistické doktríně“ (str. 335). Připouští, že „výhody vyzdvižované [merkantilisty] jsou zjevně národními výhodami a je nepravděpodobné, že by přinesly prospěch světu jakožto celku“ (str. 335). Ale zapomíná dodat, že merkantilisté sami připouštějí, že všechny jejich politiky jsou typu „ožebrač sousedy“ a mohou pouze *poškodit* svět jako celek, pokud by byly univerzálně aplikovány. A odmítá připustit, že typické merkantilistické politiky – a hlavně protekcionismus – poškozují i (a v mnoha případech hlavně) národ, který se o ně sám pokouší. Jelikož v tomto národě jsou spotřebitelé nuceni platit více za produkty, které si přejí, než by jinak museli platit, nebo jsou zbaveni těchto produktů úplně. Protekcionismus vytváří domácí průmyslová odvětví, která jsou méně efektivní, než odpovídající odvětví zahraniční, za cenu poškození těch odvětví, která jsou efektivnější než odpovídající odvětví zahraniční.

Keynes se s tímto vypořádává zkratkovitým a neupřímným způsobem: „Výhody mezinárodní dělby práce jsou skutečné a podstatné, ačkoliv je klasická škola velmi přecenila“ (str. 338). Ale nikdy čtenáři explicitně neřekne, jaké ty výhody jsou. Když jsou totiž jedna po druhé vyslovovány, tak začne být evidentní, že dokonce i někteří z autorů „klasické školy“ je ve skutečnosti dostatečně nedocenili.

Keynes vyslovuje a přijímá prakticky veškeré pradávné a již dlouho vyvrácené omyly merkantilistů. Jejich vyvrácení můžeme bezpečně ponechat na Adamu Smithovi, Ricardovi, Bastiatovi, Millovi, Henrym Georgovi, Williamu Grahamu Sumnerovi, Taussigovi a stovkách dalších. Opravdu není zapotřebí tím procházet zase a zase znovu v každé generaci či dekádě.

Nebo ano? Co udržuje merkantilistické chyby naživu navzdory stovkám vyvrácení, jsou (1) partikulární krátkodobé zájmy určitých výrobců v každé zemi, kteří vždy mají prospěch z toho, když je omezena konkurence, ale pouze ta *proti nim samotným*; a (2) neustálá neschopnost mnoha lidí porozumět dlouhodobým účinkům navrhované politiky. Umění ekonomie spočívá v pohledu nejen na okamžitý, ale na dlouhodobý účinek nějakého činu nebo politiky; spočívá ve sledování následků této politiky nejen na jednu skupinu, ale na všechny skupiny.[4]

2. Průběžná poznámka o průběžných poznámkách

Dobře se zde bude hodit udělat průběžnou poznámku o některých Keynesových průběžných poznámkách.

„Tíha mojí kritiky [sděluje nám] je zaměřena proti neadekvátnosti *teoretických* základů doktríny *laissez-faire*, na které jsem vyrůstal a kterou jsem po mnoho let vyučoval - proti tvrzení, že úroková míra a množství investic se samoregulují na optimální úroveň, takže zabývat se obchodní bilancí je čistou ztrátou času. Protože my, akademičtí ekonomové, jsme vinni troufalou chybou, když jsme nakládali jako s dětinskou posedlostí s tím, co bylo po staletí hlavním zájmem praktického vládnutí.“ (str. 339)

Co tímhle chce říci? Ve svobodné ekonomice jsou úroková míra a množství investic (pokud nedojde k vládním zásahům do nabídky peněz a úvěrů) stejným tržním fenoménem, jako je cena a množství prodaného mléka. Jsou samoregulující se stejně jako kterákoliv jiná cena nebo prodané množství. Samoregulují se ve vztahu k současné nabídce a současné poptávce úplně stejným způsobem. Klasická teorie má za to, že na volném trhu ceny, mzdy, úrokové míry, množství prodejů a množství investic inklinují k, či oscilují okolo (hypotetické a neustále se měnící) rovnovážné úrovně. Klasická teorie nikdy netvrdila, že jsou trvale nastaveny na „optimální úroveň“ - pokud tato fráze má znamenat nějakou ideální úroveň. To by vyžadovalo předpoklad dokonalé předvídavosti ze strany nakupujících a prodávajících, věřitelů, dlužníků a podnikatelů. Klasická teorie nikdy nepředpokládala dokonalou předvídavost. Člověk se táže, jestli to není náhodou Keynes, kdo je vinen „troufalou chybou“ když tak pyšně odmítá to, co nejlepší ekonomové učili po dvě století.

Keynesův útok na volné úrokové míry je ve skutečnosti útokem na volný trh a volné podnikání obecně. Ihned v dalším odstavci popisuje volný trh jako „působení slepých sil“ (str. 339). „V současné době,“ pokračuje, „se bankéři v Londýně mnoho naučili a člověk tak může doufat, že ve Velké Británii již nikdy nebude použita technika bankovních sazeb na ochranu zahraniční bilance v podmínkách, ve kterých by způsobila domácí nezaměstnanost“ (str. 339).

Do roku 1957 se ovšem bankéři zase poučili o něčem jiném. Poučili se o tom, že Keynesovy teorie nefungují a po dvaceti letech politiky levných peněz musela Bank of England zvýšit diskontní sazbu na 7 procent - aby zbrzdila inflaci a chránila zahraniční bilanci. Ale svět jen pomalu začíná zjišťovat, že nadměrné mzdové sazby způsobují nezaměstnanost za jakýchkoli podmínek. A jsou to přesně nadměrné mzdové sazby, na které Keynes zapomíná ukázat obviňujícím prstem. Jeho fackovacím panákem je úroková míra.

Dokonce zachází tak daleko, že v poznámce píše: „Léčba elasticitou mzdovou jednotkou, kdy je na depresi odpovězeno redukcí mezd, je náchylná k tomu ... být prostředkem našeho obohacení na úkor našich sousedů“ (str. 339). Jak může poškodit sousedy, když jim nabídneme zboží za nižší ceny, nebo jak může poškodit pracující snížení mzdových sazeb na rovnovážnou úroveň, která maximalizuje zaměstnanost a jejich celkový příjem, to nechám vysvětlovat Keynesiánci. V každém případě Keynes skončil merkantilistickým závěrem, že trh nikdy nemůže být ponechán volný a vláda musí kontrolovat prakticky vše:

„V intenzivním zájmu [merkantilistů] o snížení úrokových sazeb prostřednictvím zákonů o lichvě byla moudrost... i v jejich připravenosti v poslední instanci obnovit peněžní zásobu devalvací, když se stala jasně nedostatečnou v důsledku nepříznivé zahraniční bilance, růstu mzdové jednotky, nebo jakékoliv jiné příčiny“ (str. 340).

Prakticky veškerá Keynesiánská medicína - zvláště arbitrární určování úrokových měr a inflace měny - byla, podle Keynesových vlastních slov, známá a byla praktikována merkantilisty sedmnáctého století a dříve.

„Nová ekonomie“ se tedy ukázala být jen exhumací pradávných a vyvrácených chyb.

3. Moudří merkantilisté, hloupí ekonomové

Místo toho, aby ho znepokojilo zjištění, že jeho „nové“ a „průkopnické“ myšlenky se shodují s myšlenkami merkantilistů sedmnáctého století, Keynes se zdá být tímto objevem potěšen a utvrzen ve své pravdě:

„Merkantilisté nikdy nepředpokládali, že existuje samoregulační tendence, díky které úrokové míry dosáhnou patřičné úrovně. Naopak zdůrazňovali, že přemrštěné úrokové míry jsou hlavní překážkou růstu bohatství; a dokonce si byli vědomi toho, že úrokové míry závisí na preferenci likvidity a množství peněz. Zabývali se jak snížením preference likvidity tak zvýšením množství peněz a několik z nich jasně vyjádřilo, že jejich zájem na zvýšení množství peněz v zemi je dán jejich touhou snížit úrokovou míru“ (str. 341).

Keynes byl okouzlen zjištěním, že jeho hlavní chyby byly anticipovány filosofem Johnem Lockem již v roce 1692: „Velký Locke byl asi prvním, kdo abstraktně vyjádřil, při své kontroverzi s Pettym, vztah mezi úrokovou mírou a množstvím peněz“ (str. 342). Důvod, proč Locke také chybně předpokládal tento vztah byl v tom, že stejně jako Keynes pokládal úrokovou míru za čistě peněžní fenomén. Ale Locke měl alespoň omluvu, že žil a zemřel dříve, než vznikla klasická ekonomie a daleko dříve, než se objevila pojednání o úroku od Böhm-Bawerka nebo Irvinga Fishera, ale dokonce ještě dříve, než vyšla klasická esej Davida Huma „O úroku“ v roce 1741. Hume byl mezi prvními, kdo poukázal na to, že „úroková míra ... není odvozena od množství drahých kovů“ - čímž samozřejmě ve své době myslel množství peněz.

„Merkantilisté [pokračuje Keynes] neměli žádné iluze co se týče nacionalistického charakteru svých politik a jejich tendencí vést k válce. Byla to *národní* výhoda a *relativní* síla, k níž přiznaně směřovali. Můžeme je kritizovat za jejich očividnou lhostejnost, se kterými přijali tyto nevyhnutelné následky mezinárodního peněžního systému. Ale intelektuálně je jejich realismus daleko hodnotnější než zmatené myšlení současných obhájců mezinárodního zlatého standardu a *laissez-faire* v mezinárodním půjčování, kteří věří, že jsou to přesně tyto politiky, které nejlépe podpoří mír.“ (str. 348).

Toto je počátek série těsně propojených paradoxů a protirečení si, kterými chce Keynes slavně dokázat, že nacionalismus je nejlepším internacionalismem, že nepřátelské politiky přinášejí mír a přátelské politiky válku, že mezinárodní měnová

stabilita a volný obchod přináší nestabilitu a chaos zatímco nacionalismus a autarkie přináší mezinárodní stabilitu a prosperitu.

Poté, co ve výše citované pasáži naznačil, že nacionalistické politiky a politiky zaměřené na „ožebračení sousedů“ jsou „realistické,“ a že mezinárodní zlatý standard a svoboda půjčování a obchodu vedou spíše k válce než k míru, Keynes pokračuje:

„Jelikož v ekonomice jsou peněžní kontrakty a zvyky více méně zafixované po jisté časové období, zatímco množství peněz v oběhu a domácí úrokové míry jsou primárně určeny platební bilancí...“ (str. 348). Zde Keynes musím přerušit a poukázat na to, že očividně zaměňuje příčinu a důsledek. Platební bilance je sama velice ovlivněna a z větší části určena relativními úrokovými mírami u různých národů, relativní změnou v množství peněz u jednotlivých národů a relativními změnami specifických cen. Platební bilance je ve skutečnosti daleko častěji determinována těmito změnami než jsou ony následkem platební bilance.

Pokračujme od místa, kde jsem Keynes přerušil. Dále prohlašuje, že za těchto podmínek

„neexistují žádné ortodoxní prostředky, dostupné autoritám, kterými by se dala snížit domácí nezaměstnanost s výjimkou snahy o přebytek vývozu a dovoz měnového kovu na úkor sousedů. Nikdy v dějinách neexistovala metoda, která by tak efektivně vedla každou zemi do konfliktu s jejími sousedy, jako mezinárodní zlatý (nebo dříve stříbrný) standard. Jelikož díky němu domácí prosperita zcela závisí na konkurenčním boji o trhy a o drahé kovy“ (str. 348-349).

Tato pasáž ilustruje hlavně to, jak zcela merkantilistickým se stalo Keynesovo myšlení a jak chabé a nejisté bylo jeho pochopení klasické teorie. V mezinárodním zlatém standardu a za předpokladu volného obchodování není dovoz zlata Alfavií o nic víc na „úkor“ Betávie, než je dovoz obilí Betávií na úkor Alfavie. Stejně jako jednotliví obchodníci v každé zemi si mohou přát vyměnit peníze za obilí a vice versa, tak i jeden obchodník z Alfavie může vyměňovat svoje obilí za peníze s jiným obchodníkem z Betávie. Transakce se odehraje, protože na ní obě strany vydělají. Není na „úkor“ ani jednoho. Tvrdit, že „Alfavia“ získá zlato a „Betavia“ o zlato přijde je pouze merkantilistické zmatení jazyka. Transakce se odehrává mezi individuálními obchodníky. A předpokládat, že pouze osoba, která dostane peníze či zlato „získává“ a druhá osoba, která dostane zboží, „tratí“, je pouze dalším omylem.

Pravda, volný trh zahrnuje i „konkurenční boj o trhy.“ Stejný boj se ale odehrává i na domácích trzích. Americká a Německá ocelářská společnost mohou navzájem soutěžit o konstrukční zakázku v Itálii; ale jiné Americké a Německé ocelářské společnosti mohou soutěžit se svými krajany ať už o domácí nebo zahraniční zakázky. Je to merkantilismus, jak středověký tak současný, který vnímá to, co by mělo být soutěží mezi jednotlivci a firmami, jako boj mezi *národy* a kontinenty. A je to domácí manipulace s měnou, devalvace, kontrola zahraničního obchodu, importní kvóty a vysoké tarify, co vytváří mezinárodní antagonismus.

Co se týče „konkurenčního usilování o drahé kovy,“ tak by člověk stejně dobře mohl mluvit o konkurenčním usilování o švýcarské hodinky, německé fotoaparáty, francouzská vína, anglické čajové soupravy nebo americké psací stroje. Když chci cokoli koupit, tak moje nabídka musí soutěžit s ostatními, kteří chtějí tutéž věc. Je

snad Keynes proti konkurenci jako takové? Pokud ano, čím jí chce nahradit? Jeho návrh zní pouze nahradit meziosobní či mezifiremní konkurenci nacionalizovanou a politizovanou konkurencí. To by zvýšilo a nikoliv snížilo tlak na politiky ve stylu „ožebrač sousedy“ a sklon k obchodním a nakonec i opravdovým válkám.

„Když šťastnou náhodou byla nová nabídka zlata a stříbra hojná,“ pokračuje Keynes, „tak zápas [o drahé kovy] mohl být trochu oslabený“ (str. 349). Zde je další očividný omyl. Pokud by existovala *hojnost* vzácných kovů, tak by nebyly vzácné. Pokud by byla hojnost měnového kovu výhodou, tak by se logicky prosadil měděný standard nebo ještě lépe železný standard. V této poznámce je opomenut i ten nejzákladnější ekonomický princip, vztah mezi hodnotu a množstvím. (Pokud samozřejmě nemáme Keynesovu argumentu rozumět tak, že by bylo potřeba mít konstantní *zlevňování* vzácných kovů, aby nastal konstantní růst cen.)

Keynes pokračuje a přidává svoje špatné diskuzní zvyky ke špatné logice: „Úloha, kterou seřáli ortodoxní ekonomové, jejichž zdravý rozum byl nedostatečný, aby uhlídal jejich chybnou logiku, byla katastrofální až do posledního jednání“ (str. 349). Zde máme výsměch Adamu Smithovi, Ricardovi, Johnu Stuartu Millovi, Bastiatovi, Bastablemu, Marshallovi, Taussigovi a všem ostatním, kteří přispěli k rozšíření a vyjasnění teorie zahraničního obchodu; a to od muže, jehož vlastní zdravý rozum nedostatečně ohlídal jeho nelogiku. Člověk začíná mít podezření, že Keynesova reputace, stejně jako Shawova, spočívá z větší části na čisté drzosti.

A co na místo politik zastávaných ortodoxními ekonomy Keynes doporučuje? „Opak.“

„Je to politika autonomních úrokových měr, nedotčených mezinárodními zájmy, národní investiční programy zaměřené na optimální úroveň domácí zaměstnanosti, což je dvojnásob výhodné v tom smyslu, že to pomůže stejně tak nám i našim sousedům. A společným uplatňováním těchto politik všemi zeměmi dohromady bude možné mezinárodně obnovit ekonomické zdraví a sílu, ať už je měřená úrovní domácí zaměstnanosti nebo objemem mezinárodního obchodu“ (str. 349).

Takže takto údajně vypadá logika a zdravý rozum. Pokud bude každý národ provádět nacionalistickou politiku, bez ohledu na účinky této politiky na druhé národy, pokud se všichni budou snažit maximalizovat vývoz a minimalizovat nebo zakazovat dovoz, tak bude objem mezinárodního obchodu vyšší než kdy před tím! Pokud nám byrokraté zabaví naše úspory a zabrání nám investovat naše vlastní zdroje ze strachu, že bychom napáchali hrozný zmatek, budou mít dost znalostí k tomu, aby věděli kdy a kde je investovat tak, aby dosáhli optimální úrovně zaměstnanosti; pak budeme všichni žít v dokonale regulovaném ekonomickém ráji.

(Pro konkrétní příklady se podívejte, co se stalo s investičními programy britské vlády po skončení druhé světové války a na dějiny naší vlastní Reconstruction Finance Corporation.)

4. Náboženství státní kontroly

Ve čtvrtém a pátém oddíle 23. kapitoly, ve svém tažení proti doktrínám volného obchodu a tržní úrokové míry, pokračuje Keynes ve spílání klasickým ekonomům a chvále středověkých i současných peněžních pomatenců.

Klasická škola prý vytvořila „propast mezi závěry ekonomické teorie a selského rozumu. Mimořádným počinem klasické teorie bylo, že překonala pověry zastávané „obyčejným člověkem“ a zároveň byla chybná“ (str. 350).

Takové epigramy Keynes trusí velmi lehce. Mám podezření, že právě ony jsou hlavním zdrojem jeho pověsti, které se těší mezi vzdělanou veřejností jako „velký ekonom.“ Je ale úžasné, o kolik jsou příhodnější, pokud jsou obráceny proti Keynesovým vlastním teoriím. Určitě existuje ohromná propast mezi závěry Keynesiánské teorie a závěry „selského rozumu.“ Protože obyčejný člověk neznalý Keynesiánské ekonomie jistě v teorii předpokládá, pokud to v praxi nevykonává, že šetrnost je lepší než rozhazování; a Robinson Crusoe by bral jako danou věc, že jeho sklon k práci je pro zvýšení jeho blahobytu důležitější než jeho sklon ke spotřebě.

„Vzpomínám, jak se Bonar Law díval se směsí vzteku a zmatku do tváří ekonomů,“ píše Keynes, „protože popírali, co bylo očividné“ (str. 350). To znamená, že se Bonaru Lawovi zdálo, že popírají, co je očividné. Keynes by si měl připomenout poznámku jedné postavy v Shawově *Saint Joan*, když je vysvětlována teorie Pythagora, že země je kulatá o točí se kolem slunce: „Jaký je to blázen! Nedokáže snad používat vlastní oči?“

Keynes pokračuje vesele dál: „Člověka napadá analogie mezi vládou školy klasické ekonomické teorie a jistých náboženství“ (str. 350-351). Byl to Keynesův vlastní příspěvek, který „vymetl očividné“ (str. 351) a nahradil to Náboženstvím vládního utrácení, Náboženstvím peněžní inflace a Náboženstvím vládní kontroly s byrokraty jakožto veleknězi, kteří regulují množství, směřování a povahu investic s neomylnou moudrostí.

„Zbývá přidružená, byť odlišná záležitost, v níž po staletí, a vskutku i několik tisíciletí, osvícené mínění mělo za jistou a očividnou doktrínu, kterou klasická škola zavrhl jako dětinskou, ale která si zasluhuje rehabilitaci a úctu. Mám na mysli doktrínu, že úroková míra se sama nepřizpůsobuje nejvhodnější úrovni pro společenský pokrok, ale neustále má tendenci vystoupat příliš vysoko, takže moudrá vláda má zájem na její snížení předpisy a obyčeji a dokonce i vyvoláváním sankcí morálního zákona.“ (str. 351)

Zde si Keynes nesprávně vysvětluje klasickou teorii úrokových sazeb, a vskutku celou klasickou teorii cen obecně. Tato teorie netvrdí, že cokoliv je, je správné. Neříká, že dnešní převažující úrokové míry, vzniklé na volném trhu, jsou vždycky ty „správné,“ „nejvhodnější pro společenský pokrok“ - o nic více, než cena jakékoliv komodity nebo akcie na burze může být v konkrétním okamžiku ta „správná.“ Klasická teorie pouze tvrdí, že *v dlouhém období* volný trh, který odráží společná přání, hodnocení a jednání jednotlivců na tomto trhu působícím, je tou nejlepší *metodou* pro určení cen nebo úrokových měr, a ačkoliv není nikdy neomylný, je daleko blíže tomu přiblížit se optimálnímu společenskému pokroku než jakákoliv jiná metoda. Keynesův vlastní předpoklad je, že on a jeho přátelé - byrokraté ve státní správě - jsou daleko kompetentnější posoudit „správnou“ úrokovou míru než věřitelé a dlužníci jednající podle svých úsudků.

Je samozřejmě pravdou, že dlužníci vždycky považují úrokové míry za příliš vysoké, stejně jako dělníci vždycky pokládají své mzdy za příliš nízké, výrobci vždycky pokládají ceny za příliš nízké a spotřebitelé za příliš vysoké. Ale odvolávat se na tyto zaujaté pocity je politickou demagogií, nikoliv ekonomii.

„Opatření proti lichvě,“ pokračuje Keynes, „patří mezi ty nejpradávnější ekonomické praktiky, o kterých máme záznamy“ (str. 351). To vsutku patří. Stejně jako ostatní formy vládní cenové kontroly od Chammurapiho zákoníku (cca 2 000 př.n.l.), přes edikty císaře Diokleciána (245-313 n.l.), a přes hrozivý zákon o maximu během Francouzské revoluce.[5] Ale je jistě podivné dovolávat se starobylosti hloupých ekonomických zákazů a předkládat ji v roce 1936 jako seriózní argument pro jejich obnovení.

„Destrukce podnětů k investování díky nadměrné preferenci likvidity,“ pokračuje Keynes, „byla ohromným zlem a prvotní brzdou růstu bohatství v antickém a středověkém světě“ (str. 351).

Zde je další názorná ilustrace toho, jak je Keynesovo myšlení pokřiveno nevhodnými termíny, které sám vynalezl. Co to je „nadměrná preference likvidity“, jestliže to není prostá *absence* „podnětů k investování“? Nebo snad jen jiné jméno pro tuto absenci? „Podnět k investování,“ podle Keynesovy definice, je podnět kupovat kapitálové zboží nebo jiná investiční aktiva. Takže preference kupovat (cokoliv) byla „zničena“ preferencí to nekupovat. Nedostatečné podněty k investování nebo nadměrná „preference likvidity“ jsou zkrátka jen dva způsoby, jak vyjádřit tutéž věc. To druhé není *vysvětlením* toho prvního. Je to pouze zopakování téhož jinými slovy.

Samozřejmě pokud budeme uvažovat o investorech a věřitelích jako o dvou různých osobách (jak občas bývají), pak podnět k investování pro investora musí být o něco větší než jeho neochota si půjčit od věřitele, před tím, než se transakce může odehrát. Ti dva se musí dohodnout na úrokové míře, která jim oběma bude vyhovovat. Ale totéž platí pro každou transakci s každou komoditou. Podněty ke koupi akcií na burze (nebo koupi čehokoliv jiného) musí být dost vysoké, aby byla nabídnuta cena, která překoná zdráhání prodávajícího s prodejem. Jinak se transakce neuskuteční. Pokud je zdráhání jakéhokoliv obchodníka prodat zboží vyšší, než podněty zákazníka koupit toto zboží, tak zboží zůstane neprodáno dokud buďto prodávající nesníží svojí požadovanou cenu nebo kupující nebude ochoten zaplatit existující cenu. Můj odpor nakoupit na burze akcie za 75 může být překonán podnětem kupovat je za 70. Můj odpor prodat za 70 může být překonán při 75. Krátce řečeno, nákup a prodej, půjčování a půjčování si, může být vysvětleno podněty nebo zdráháním. Moje touha koupit si Buicka může být menší nebo větší než můj odpor k tomu vzdát se nezbytné hotovosti.

To ale nedává základy novému a revolučnímu pohledu na ekonomii. Termín „preference likvidity“ nevysvětluje úroveň úrokových měr o nic lépe, než by termín „preference vajec“ vysvětlil cenu vajec. Vysvětlení úrovně úrokových měr jako zdráhání vzdát se hotovosti vůbec nedokazuje, že je úroková míra chronicky příliš vysoká, stejně jako by vysvětlení ceny šperků jako zdráhání klenotníků rozloučit se s nimi nedokazovalo, že šperky jsou chronicky předražené.

Nenamáhal bych se vysvětlovat tyto elementární základy v takovém rozsahu, pokud by nebyly neustále popírány v knize, kterou dominantní akademičtí ekonomové dneška považují za největší ekonomické zjevení dvacátého století.

„Nyní považují tyto debaty [pokračuje Keynes a mluví o debatách ve středověké církvi] za poctivou intelektuální snahu udržet oddělené to, co klasická teorie beznadějně splácala dohromady, totiž úrokové míry a mezní efektivitu kapitálu. Nyní se zdá jasné, že pojednání scholastiků byla zaměřena na vysvětlení pravidla, které by umožnilo, aby mezní

efektivita kapitálu byla vysoká, zatímco pravidla, zvyky a morální zákony by udržovaly úrokovou sazbu nízkou“ (str. 352).

Zde se Keynes vrací k jednomu z omylů ve své teorii úroku, takže nemusíme opakovat celou její analýzu. Postačí pouze poukázat na to, že úroková míra sice není *identická* s mezní efektivitou kapitálu, ale je s ní těsně propojená. Tento vztah je analogický ke vztahu mezi cenou a mezními výrobními náklady. Ačkoliv v krátkém období se tyto dvě veličiny často od sebe liší a to v obou směrech, vždy existuje dlouhodobá tendence, aby se k sobě přibližovaly. Považovat úrokové míry a mezní efektivitu kapitálu za veličiny oddělené a nespojené ani vzájemným vlivem znamená zůstat slepý k jednomu ze základních vztahů v ekonomickém životě. Ačkoliv časová preference je primární příčinou, vždy existuje tendence, aby úrokové míry a mezní výnosy kapitálu dosáhly vzájemné rovnováhy. Keynesova víra, že k tomu je zapotřebí zvláštní *deus ex machina*, vládní byrokrat, jde ruku v ruce s vírou, že vládní cenová kontrola je nezbytná k zajištění toho, aby se ceny přizpůsobily mezním výrobním nákladům. Co zde Keynes navrhuje je ve skutečnosti vládní cenová kontrola v jednom vybraném odvětví. Dá se počítat s tím, že volný trh dokáže provádět patřičné korekce nekonečně lepším způsobem.

5. Kanonizace pomatenců

Stejně jako Keynes s překvapením zjistil, že jeho „nové“ názory byly anticipovány merkantilisty sedmnáctého století, tak také přišel na to, že některé z jeho názorů zastávali moderní monetární pomatenci. Ale v prvním i ve druhém případě místo aby to bral jako varování a pobídku k přezkoumání svých premis a dedukcí, vítá tento soulad jako potvrzení svojí nové doktríny.

Mezi těmi, jejichž pověst se snaží rehabilitovat, je „podivně zanedbávaný prorok Silvio Gesell“ (str. 353). Gesell na sebe v ekonomickém podsvětí přitáhl určitou pozornost návrhem na zavedení nové formy peněz, které by automaticky ztrácely každý měsíc část svojí hodnoty stejně jako hnilý zelenina. Metoda, kterou navrhoval, spočívala v tom, že si měl každý držitel bankovky nechat tuto bankovku každý měsíc na poště za poplatek orazítkovat. Bankovky bez razítka by přestaly platit. To by mělo ten význam, že lidé by museli platit každý měsíc poplatek vládě za privilegium, že si ponechávají svoje vlastní peníze. To mělo odradit lidi od držení peněžních zůstatků a přimět je, aby je raději za cokoli utratili. Kdokoliv, kdo by byl natolik zkažený, aby si dával část peněz stranou pro nějakou nenadálou událost, měl být takto efektivně potrestán.

Je očividné, že takové peníze by žádní lidé dobrovolně neakceptovali a musely by jim být vnuceny vládou. V principu na tomto návrhu není nic originálního. Nijak se neliší od pradávne praktiky zlehčování mincí, s výjimkou toho, že by to bylo prováděno daleko systematictěji a daleko častěji. Kombinuje se v něm všechno běžné zlo peněžní inflace zostřené o některé specifické prvky. Jeho jedinou výhodou, ve srovnání s běžnou inflací, je to, že držitel peněz jasně rozpozná a identifikuje vládní daň a přesně ví, jaké těžkosti mu tato daň působí.

Ale Keynes tento návrh bere velmi vážně. Vyjadřuje lítost nad tím, že kdysi „jako jiní akademičtí ekonomové, jsem považoval Gesellovy originální návrhy za pouhou pomatenost“ (str. 353), a dokonce navrhuje, kolik by taková měsíční razítkovací daň

měla být. „Měla by se přibližně rovnat peněžní úrokové míře mínus mezní efektivitě kapitálu odpovídající míře nových investic kompatibilní s plnou zaměstnaností,“ a toto číslo by mělo být určeno „metodou pokus-omyl“ (str. 357).

Nepotřebujeme se dlouho zabývat touto konkrétní absurditou. Dokonce i většina Keynesiánců o ní raději zachovala zahanbené mlčení. V tomto pohádkovém světě, do kterého se Keynes dostal, se klasičtí ekonomové najednou jeví hloupí a postrádají zdravý rozum, zatímco práce peněžních pomatenců (a Gesell byl pouze jedním z mnoha a mnoha, kteří předkládali obdobné plány) jsou plné „záblesků hlubokého porozumění.“

Zde se zastavím jenom abych okomentoval jednu větu v Keynesově pojednání o Gesselových myšlenkách: „Hlavním účelem je snížit peněžní úrokovou míru a toto, jak poukázal, může být provedeno tím, že se na peníze uvalí náklady za držení, jako na jiné zásoby neplodného zboží“ (str. 357).

Zde Keynes opakuje středověkou myšlenku, že peníze jsou „neplodné“ (sterilní). Ale jestli jsou peníze „neplodné“ a jestli (podle Keynesovi vlastní teorie) je úrok placen jen za samotné peníze a nikdy za to, co se za ně nakupuje, pak proč je někdo při jejich půjčování tak hloupý, že souhlasí s placením peněžního úroku? Proč lidé trvají na půjčování si nebo držení něčeho, co jim vůbec nic nepřináší? Tyto otázky již byly zodpovězeny, nejen v předchozí kapitole o úrokové míře, ale zvláště W. H. Huttem v jeho eseji „Výnos z držení peněz,“ [6] v němž ukazuje, že „peníze jsou produktivní stejně jako všechna jiná aktiva a produktivní přesně v tom samém smyslu“; tedy že mezní přínos držení množství peněz se neustále vyrovnává s přínosem všech ostatních aktiv; a že tento přínos spočívá přesně v jejich *dostupnosti* v momentu, kdy jsou zapotřebí. Čtenář se může podívat na Huttovu esej pro rozšíření tohoto argumentu. Zde stačí pouze poukázat na to, že Keynes a jeho následovníci nedokázali rozpoznat skutečný přínos držení peněžních aktiv, což je jedna z nejzávažnějších chyb v jejich teorii úroku.

6. Mandeville, Malthus a Misers

Oddíl VI v Keynesově 23 kapitole shrnuje diskusi o anticipaci Keynesiánské teorie podspotřeby Bernardem Mandevillem, Thomasem Malthusem a J. A. Hobsonem. Začíná ovšem citací z *Mercantilism* od profesora E. Heckschera o v šestnáctém a sedmnáctém století „hluboce zakořeněné pověře o užitečnosti luxusu a zlu spořivosti. Spořivost byla vnímána jako příčina nezaměstnanosti a to ze dvou důvodů: v první řadě se věřilo, že reálný příjem se sníží o to množství peněz, které nevstoupí do směny a za druhé se věřilo, že spoření stahuje peníze z oběhu.“ [7]

Je od Keynesese hezké, že nám sám poskytuje tuto citaci, která perfektně shrnuje jeho hlavní „příspěvek“ k ekonomickému myšlení.

Náhoda tomu ovšem chtěla, že ačkoliv Keynes mnohokrát cituje z Heckscherovy dvoudílné práce a komentuje tyto citáty slovy obdivu k merkantilistickému myšlení, některé pasáže podezřele vynechává. Například tuto pasáž o francouzském merkantilismu sedmnáctého století:

„Odhaduje se, že v přímé spojitosti s těmito ekonomickými opatřeními přišlo o život okolo 16 000 lidí, částečně díky popravám a částečně díky ozbrojeným střetům s pohraničními strážemi, nepočítaje pak mnohem větší množství těch, kteří byli

posláni na galeje nebo potrestáni jiným způsobem. Například ve Valenci bylo při jednom přelíčení 77 lidí posláno na galeje, jeden byl zproštěn obvinění a jeden omilostněn. Ale ani tyto tvrdé postihy nezabránilo dalšímu pašování a barvené látky z dovozu se šířily mezi všemi třídami francouzské populace.“[8]

Prezentoval by nám toto Keynes jako další příklad „realismu“ merkantilistického myšlení, „které zasluhuje rehabilitaci a úctu?“

Keynes poté cituje rozsáhlé pasáže z Mandevillovy *Bajky o včelách*, která poprvé vyšla v roce 1714.

V této pozoruhodné básni je mnoho moudrosti, ale také mnoho omylů. Keynes má v oblibě tu mylnou část a cituje výhradně ty pasáže, které mají ukazovat, že prosperita je zvyšována výdaji a luxurním životním stylem a snižována šetrností, umírněností a úsporami. Je trochu pozdě vyvracet tyto Mandevillovy omyly; to klasičtí ekonomové zvládli velice dobře a já si ušetřím práci. Mimo to budeme mít příležitost podívat se na odpověď na tutéž doktrínu formulovanou daleko vyspělejší způsobem Malthusem.

Poté, co pochválil Pettyho za jeho prohlášení z roku 1662 ospravedlňující „zábavné podniky, triumfální oblouky, velkolepé dvorské průvody a podívané, etc.“ na základě toho, že peníze takto vynaložené potečou zpátky do kapes tesařů, pekařů, krejčích a ševců (str. 359), a poté, co v protikladu zkritizoval gladstoniánské státní finance šetřící každou pencí (str. 362), se Keynes dostává k „pozdější fázi Malthuse,“ kdy „tvrzení o nedostatečné efektivní poptávce nabylo definitivní podoby jako vědecké vysvětlení nezaměstnanosti“ (str. 362) Z Malthuse cituje prakticky celé dvě strany. Já z nich vyberu dvě pasáže, jelikož je poučné rozpoznat, co je v Malthusových názorech pravdivé a co je chybou:

„Adam Smith tvrdil, že kapitál je zvyšován spořením, že každý šetrný člověk je veřejným dobrodincem, že zvyšování bohatství závisí na přebytku výroby nad současnou spotřebou. To, že jsou tato tvrzení do značné míry pravdivá, je naprosto nepochybné...“[9]

Je důležité si všimnout, že Malthus, na rozdíl od Mandevilla a Keynesa, nepochybně šetrnost *jako takovou*, ale jen to, co považuje za nerozumný rozsah šetrnosti.

„Je docela očividné [pokračuje], že nejsou pravdivé v nekonečném rozsahu, a že princip spoření, posunutý do svého maxima, by zničil motivy k produkci. Pokud by se všichni spokojili s tím nejprostším jídlem, nejhudším oblečením a nejmenšími domy, tak je jisté, že žádné jiné jídlo, oblečení a bydlení by neexistovalo.“[10]

V další části (která je pozoruhodná tím, jak selhává v pochopení základní pravdy Sayova zákona) se Malthus táže: „Co by se stalo s poptávkou po komoditách, kdyby veškerá spotřeba, vyjma chleba a vody, byla odložena o půl roku?“[11]

Závěry, ke kterým dospěl Malthus na základě toho, co zde bylo citováno, jsou zcela pravdivé, *pokud přijmeme docela nerealistické předpoklady, na kterých jsou založeny*. Potichu předpokládá, že všichni mají přibližně tentýž příjem, a že se každý neustále snaží vyprodukovat víc, než má zájem spotřebovat. Explicitně pak předpokládá, že „každá“ osoba se spokojí s tím nejprostším domem, etc. a že odloží *všechnu* spotřebu vyjma chleba a vody.

Je ale poněkud obtížné si představit komunitu, kde by všichni (nebo podstatné procento populace) jednali tak iracionálním způsobem, jaký Malthusova hypotéza předpokládá. Může být pravdou, že některé národy a komunity jsou chudé, protože většina lidí je v nich spokojena s nízkým životním standardem. Ale tyto komunity nejsou chudé proto, že by se snažily ušetřit příliš z toho, co vyprodukují, ale jednoduše proto, že neprodukují. Jejich charakteristickým znakem není šetrnost, ale lenost, nepředvídavost nebo nezodpovědnost. Žijí ze dne na den a periodicky je sužují nemoci nebo hlad, protože nevyprodukovali dost toho, s čím by se mohli přenést přes období špatných sklizní. Lidé, kteří žijí v komunitě, jenž produkuje více než je potřeba k holému přežití, jsou z velké většiny také lidmi, kteří chtějí žít a utrácet nad úroveň potřebnou k holému přežití. Komunita, kde by se každý snažil pracovat a vydělat desetinásobek nad úroveň přežití, ale přesto se spokojil jen s životní úrovní holého přežití, by byla komunita s psychologii tak iracionální, že ani nestojí moc za to zkoumat její fungování příliš detailně.

Ale i když budeme předpokládat takovou komunitu s takovou psychologii, bylo by si klidně možné představit její úspěšné přežití oněch šesti měsíců v Malthusově rétorické otázce. Zkrátka by investovala svoje peníze do produkce kapitálového zboží, průmyslová odvětví produkující kapitálové zboží by poskytla dostatek pracovních míst a dokonce by mohla mít i zisk, za předpokladu, že by to bylo kapitálové zboží, po kterém je skutečná poptávka a komunita by se po šesti měsících vzdala svojí spartánské střídmosti a použila svůj příjem k tomu, aby nakoupila další spotřební zboží, které nové kapitálové vybavení umožnilo vyprodukovat. Mnoho zemí udělalo něco ekvivalentního v době války, když jejich populace přežívala s minimální spotřebou a vyráběla zbraně pro bojující armády.

Teď se přesuneme od Malthusových násilných hypotéz k méně nerealistickým, ale přesto stále velmi zjednodušeným předpokladům, že existují dvě příjmové třídy. Jedna tvoří devět desetin z populace a má příjem na hlavu x dolarů, který celý utratí, zatímco zbývající desetina populace má příjem na hlavu $3x$ dolarů, ale skládá se výlučně ze skrblíků, kteří utratí jen x dolarů a ročně uspoří $2x$ dolarů. To je komunita, která (za předpokladů, že jsou očekávání výrobců založena na této situaci) bude konstantně bohatnout. Skrbličí investují své peníze do kapitálového vybavení, to užito ke zvýšení produkce spotřebního zboží, zlepšení jeho kvality a snížení ceny. Reálné příjmy jak masy tak skrblíků budou růst (jelikož dle hypotézy masy budou stále utrácet celý svůj příjem a bohatí skrbličí budou individuálně mít životní úroveň stejnou jako masy a všechny svoje přebytky investují do výroby) a tak se bude spotřeba, produkce a úspory zvyšovat *pari passu*.

Předpokládejme, že změním názvy našich tříd a nazveme horních 10 procent s příjmem $3x$ kapitalisti a dolních 90 procent s příjmem x dělníci. Pak je implikováno podle tvrzení Mandevillů, Malthusů a Keynesů, že (za předpokladu, že dělníci nemají žádný přebytek, který by ušetřili) kapitalisté maximalizují prosperitu utracením celého svého příjmu, ale vyvolají depresi, když budou utrácet za spotřebu jen tolik, jako utrácejí dělníci a ušetří a investují (nebo jen budou marně hledat investiční příležitost) zbylé dvě třetiny svých příjmů.

Nic ale nemůže být dále od pravdy. Pokud by kapitalisté utratili všechnen svůj příjem za luxusní životní styl, tak by neexistovaly žádné kapitálové investice. V tom případě by se nijak nezvyšovala produkce a neklesaly ceny zboží, tudíž by nenastalo

ani zvyšování reálných příjmů a spotřeby. Pokud by ale kapitalisté ušetřili a investovali veškerý přebytek svého příjmu nad úroveň dělnického příjmu, pak by všechny tyto investice nezbytně šly do kapitálového vybavení, které by zvýšilo produkci zboží masové spotřeby. Investice by nejen vytvořily pracovní místa (což je jediný následek, který Keynes rozpoznal), ale *zvýšily by průměrnou produktivitu práce*. Zvýšily by produkci spotřebního zboží, snížily cenu zboží, zvýšily průměrnou mezní produktivitu práce a průměrné reálné mzdy.

Krátce řečeno, dokonce i za těchto extrémních předpokladů, že kapitalisté či horní třída neutratí za spotřebu více než dělníci, či dolní třída, vůbec nemusí chybět „odbytiště“ či investiční příležitosti. Výroba bude růst s novými kapitálovými investicemi a reálné mzdy budou růst společně s dodatečným produktem.

A zcela v protikladu k Mandevillově-Malthusově-Keynesově tvrzení tato extrémní šetrnost ze strany kapitalistů nejenže nezpomalí ekonomický pokrok; maximalizuje ho. A konkrétně maximalizuje pokrok mas, protože kapitalisté si nebudou per capita brát z koláče spotřebního zboží více než dělníci. Místo aby kapitalisté utráceli za ostentativní luxus a výstřední životní styl, jejich investice *zvýší produkci a zlepší životní úroveň mas*.

Mimo to nenávisť a závist, které hrají tak velkou úlohu v plánech revolučních sociálních reformátorů, by takovým chováním kapitalistů byly minimalizovány. Nebyla by zde sice rovnost příjmů, ale byla by rovnost ve spotřebě. Ostentativní a výstřední životní styl na straně bohatých, doprovázený Veblenovým „viditelným mrháním“, které implikují doporučení Keynesiánců, je přesně tím, co nejvíce rozdmýchává závist, nenávisť a sociální nepokoje.[12]

To je náš závěr, ke kterému jsme se dostali i za našich extrémních předpokladů dvou příjmových tříd, z nichž ta vrchní uspoří veškerý přebytek svého příjmu. Tyto závěry bychom mohli ještě zobecnit a přiblížit se tak realitě. Pokud ale neexistuje důvod obávat se nedostatku investičních příležitostí nebo „odbytišť“ dokonce i za předchozích extrémních předpokladů, je samozřejmě ještě menší důvod se ho obávat za umírněnějších a realističtějších předpokladů.

7. Příspěvek Milla

Takže když se nakonec na tuto záležitost podíváme blíže, zjišťujeme, že Gladstone a Benjamin Franklin se svou moudrostí „šetřit každou penicí“ byli konec konců lepšími ekonomy, v každém smyslu toho slova, než Petty se svými „zábavnými podniky, triumfálními oblouky, velkolepými dvorskými průvody a podívanými, etc.“, nebo Mandeville se svými livrejemi, kočáry a zázračnými paláci, nebo Keynes se sklonem ke spotřebě.

Nepřeji si ovšem, abych byl chápán tak, že doporučuji spartánský život nebo skrblictví komukoliv, kdo si může dovolit něco lepšího. Naopak jsem nakloněn souhlasit s Malthusem, který se v předmluvě ke svým *Principles of Political Economy* vyjádřil takto:

„Tyto dva extrémy [rozhazovačnost a skrblictví] jsou očividné; z toho plyne, že musí existovat nějaký střední bod, ačkoliv by ho politická ekonomie nemusela být schopna objevit, kde, pokud vezmeme v úvahu jak schopnost produkovat tak vůli spotřebovávat, bude povzbuzení ke zvyšování bohatství největší.“

Nějaký přesný optimální bod by mohl být dosažen jen za předpokladu dokonalé předvídativosti ze strany investorů, výrobců a spotřebitelů. Ale může být přibližně dosažen aplikací obyčejné obezřetnosti, kultivovaných zvyklostí a zdravého rozumu. V každém případě je pak racionální šetrnost stále ctností, spoření není ekonomickým zločinem a nikdo nemá *povinnost* (ani ve smyslu morálním a ani během krize) utrácet a rozhazovat. Jisté je to, že optimální vztah mezi úsporami a utrácením nikdy nemůže určit algebra, akademici nebo vládní byrokraté. Dokud budou spotřebitelé následovat svoje vlastní inklinace, tak budou dělat chyby, ale daleko pravděpodobněji a nesrovnatelně blíže se přiblíží onomu pomyslnému optimu.

Je podivné, že ve svém historickém přehledu od merkantilistů, Mandevilla a Pettyho přes Malthuse k J. A. Hobsonovi a Majoru Douglasovi, se Keynes nikde nezmiňuje o Johnu Stuartu Millovi. Přesto v *Principles of Political Economy* napsal Mill pasáž, která se dá číst jako přímé vyvrácení Keynesových teorií utrácení. Bylo to totiž přímé vyvrácení oněch pradávných chyb, které se Keynes snažil oživit. Mill zde vyslovuje „fundamentální teorém,“ že „poptávka po komoditách není poptávkou po práci.“[13]

„Tento teorém, že nakupovat produkty neznamena dávat zaměstnání pracovníkům; že poptávka po práci je dána mzdami, které předcházely produkci a nikoliv poptávkou, která může existovat pro komodity vzešlé z produkce; je tvrzením, které si zasluhuje důkladné vysvětlení. Vnímáno běžným člověkem to vypadá jako paradox; a dokonce i mezi slavnými politickými ekonomy mohu stěží najít takové, s výjimkou pana Ricarda a pana Saye, kteří by si toto plně uvědomovali. Všichni ostatní se občas vyjádřili v tom smyslu, jako kdyby osoba, která si kupuje komodity vytvořené prací, zaměstnávala tuto práci a vytvářela po ní poptávku tak skutečně a ve stejném smyslu, jako kdyby jí přímo vyplácela mzdy. Není divu, že politická ekonomie postupuje pouze pomalu, když takové otázky ještě zůstávají otevřené. Já tvrdím, že pokud má být poptávkou po práci chápána ta poptávka, díky níž jsou mzdy zvyšovány nebo se zvyšuje počet zaměstnaných pracovníků, tak poptávka po komoditách nedává vzniknout poptávce po práci. Mám za to, že osoba, která si kupuje komodity pro svoji vlastní spotřebu, neprokazuje pracující třídě žádné dobro; a je to pouze tehdy, když se zdrží spotřeby a vydá svoje peníze na přímé platby pracovníkům výměnou za práci, kdy prospívá pracujícím třídám nebo přispívá k jejich zaměstnanosti.“[14]

Ti z dnešních ekonomů, kteří znají tuto pasáž, předpokládají, že je celá neplatná, protože je založena na teorii mzdového fondu místo na teorii mezní produktivity.[15] Takové zbrklé odmítnutí ovšem zachází příliš daleko.

Je samozřejmě pravdou, nehledě na Millův argument, že \$1 000 úspor a investic nedá zaměstnání více dělníkům než \$1 000 spotřebního utrácení. Ale pomohou zvýšit mzdové sazby, protože v delším období zvýší mezní produktivitu práce, zatímco přímé spotřební utrácení nijak na zvýšení produktivity a mezd nepůsobí. Pokud by od sedmnáctého století existovalo pouze spotřební utrácení (plus údržba kapitálu), tak by dnes byly mzdy stejně nízké jako tenkrát a tři čtvrtiny současné světové populace by se vůbec nenarodily.

Mill, ačkoliv část jeho argumentu je mylná, měl oproti Keynesovi pravdu v tom, že zdůraznil, že „poptávka, díky které jsou mzdy *zvyšovány*“ je v delším období pouze investiční poptávka, nikoliv spotřebitelská poptávka.

Nyní ale pojďme k daleko důležitější citaci z Milla, několika pasážím, které jsou mistrovskou odpovědí na Keynesovy omyly. Mill samozřejmě byl schopen anticipovat a odpovědět na ně, protože, jak jsme již viděli, většina těchto omylů je velmi stará.

Kniha, z níž pochází následující pasáže, je Millova *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. Tyto eseje byly sepsány v letech 1829 a 1830 (kdy bylo Millovi dvacet čtyři), osmnáct let před vydáním jeho *Principles of Political Economy*; ale vydány byly teprve v roce 1844. Na rozdíl od *Principles*, které vyšly asi v šedesáti vydáních,[16] tato kniha vždy byla těžko k sehnání. (V roce 1948 zařadila London School of Economic tuto práci do své „série přetisků vzácných prací o politické ekonomii“ a udělala fotolitografickou reprodukci prvního vydání z roku 1844.)

Byla to pravděpodobně její nedostupnost, která způsobila, že v celé Keynesiánské kontroverzi za poslední čtvrt století nebyla Millova pozoruhodná esej „O vlivu spotřeby na výrobu“ zmíněna ani „pro“ ani „anti“ Keynesiánci. Pro někoho, kdo příliš dlouho dlel v Keynesiánské bažině, by mohlo být její objevení šokem. Jde o dlouho zapomenutý poklad.

Jelikož jejich osmadvacet stran je těžko k sehnání, budu je zde citovat v určitém rozsahu. Ale před tím bych se ještě jednou rád vrátil k oné podivné intelektuální paralýze, která se zmocnila tolika současných ekonomů, když dojde na Keynesa a jeho teorie. I když v nich najdou velké chyby, stále nedokáží přesvědčit sami sebe, že všechna ta oblaka dýmu Keynesovy reputace nevycházejí z žádného obhajitelného ohně a stále se snaží objevit *nějaký* originální příspěvek, který Keynes musel učinit. Dokonce i John H. Williams, poté, co sepsal drtivou kritiku Keynesa, v níž předvídá, že „v delší perspektivě se bude tato vlna entusiasmů pro ‘novou ekonomii’ jevit jako extravagantní,“ se obává svých vlastních „předsudků“ a snaží se „objektivně“ pochválit nějaký Keynesův počín: „... Co nám dal konkrétně, je daleko silnější vědomí nutnosti spotřební analýzy, než jsme měli před tím.“[17]

Potřebujeme toto „silnější vědomí“? Poslechněme si Milla z roku 1830:

„Mezi chybami [předklasických spisovatelů] které byly velmi zhoubné ve svých přímých následcích ... je nejvýznamější nadměrná důležitost přikládána spotřebě. Velkým cílem legislativy v otázkách národního bohatství ... bylo vytvořit spotřebitele... Tento cíl, pod různými jmény jako rozšiřování spotřeby, urychlování peněžního oběhu, zvyšování peněžních výdajů a někdy *totidem verbis* vyšší spotřeba, byl považován za velkou podmínku vzniku prosperity.

V současném stavu ekonomické vědy není nutné vyvracet tuto doktrínu v těch nejabsurdnějších formách nebo použitích. Na užitečnost velkých vládních výdajů pro účely povzbuzení průmyslu již dnes nikdo nevěří...

V protikladu k těmto zřetelným absurditám se dnes vítězně prosadila doktrína politických ekonomů, že spotřeba nikdy nepotřebuje povzbuzení... Osoba, která uspoří svůj příjem není o nic menším spotřebitelem než ta, která ho utratí: pouze spotřebovává odlišným způsobem; poskytuje jídlo a oblečení, náradí a materiál produktivním pracovníkům. Spotřeba se tudíž vždycky odehrává v tom největším možném rozsahu, jaký výroba umožňuje; ale jsou dva druhy spotřeby, reproduktivní a neproduktivní. Ta první přispívá k množení národního bohatství, ta druhá ho snižuje. Co je spotřebováno jen k pouhému potěšení, to je pryč; co je spotřebováno pro reprodukci, zanechá komodity stejné hodnoty obvykle ještě s nějakým ziskem. Obvyklým efektem pokusů vlády podpořit spotřebu je pouze snížení úspor; to znamená podpoření neproduktivní spotřeby na úkor

reproduktivní; snížení národního bohatství a i samotných prostředků, které by ho mohly zvyšovat.

Co země potřebuje, aby zbohatla, není nikdy více spotřeby, ale více produkce. Kde existuje produkce, tam si můžeme být jistí, že nikdy nebude chybět spotřeba. Výroba implikuje, že si výrobce přeje spotřebovat; proč by jinak vykonával nepříjemnou práci? Nemusí si přát spotřebovat to, co vyrábí on sám, ale jeho motivem pro výrobu a prodej je touha kupovat. Tudíž pokud výrobci obecně produkují a prodávají více a více, tak také jistě nakupují více a více.“

Poté se Mill se svou charakteristickou důkladností chce přesvědčit, „že žádné roztroušené částičky pravdy nezůstaly ztraceny a pohřbeny v troskách odhalené chyby.“ Pokračuje tudíž ve zkoumání „podstaty zdání, které dalo vzniknout víře, že velká poptávka ... a rychlá spotřeba ... jsou příčinou národní prosperity.“

Na několika stranách Mill mluví o tom (o čem podle Keynesiánců žádný klasický ekonom nikdy nemluvil), proč může „velká část národního kapitálu po dlouhou dobu zůstat v nečinnosti. Roční produkce země se tehdy ani neblíží tomu rozsahu, který by byl možný, kdyby byly všechny zdroje zapojené do produkce, krátce řečeno, kdyby byl celý kapitál země ve stavu *plné zaměstnanosti*.“ (moje kurzíva)

„Tato nezaměstnanost části kapitálu,“ pokračuje Mill, „je cenou, kterou platíme za dělbu práce.“ Cena se zkrátka může měnit rychleji, než se jí přizpůsobí rozsáhlý výrobní proces založený na dělbě práce.

Poté, co toto Mill detailně rozvádí na deseti stranách, upozorní na bláznivost inflačních opatření:

„Z toho, co bylo řečeno je zřejmé, že období „čilé poptávky“ jsou zároveň období největší produkce: národní kapitál se dostane do stavu plné zaměstnanosti právě v těchto obdobích. To ovšem není důvodem, proč si přát takové časy; není žádoucí, aby byl všechn kapitál země plně zaměstnán. Jelikož kalkulace výrobců a obchodníků jsou nezbytně nedokonalé, vždycky existují nějaké komodity, jichž je větší či menší přebytek a na druhé straně nějaké jiné, jichž je nedostatek. Ve zdravé ekonomice tudíž vždycky existují někteří výrobci, kteří utlumují a nikoliv rozšiřují svoji výrobu. Pokud se *všichni* najednou snaží svou výrobu rozšiřovat, tak je to jasný důkaz toho, že jsou pod vlivem nějakého obecného klamu. Nejrozšířenější příčinou tohoto klamu je růst cen (ať už způsobený spekulací nebo inflací měny) který přesvědčí všechny obchodníky, že bohatnou. A tudíž se spekulace a zvyšování produkce skutečně odehrávají během procesu znehodnocování měny, dokud toto znehodnocování není odhaleno... Když je ale klam odhalen a pravda vyjde na povrch, tak musí snížit produkci těch komodit, jichž je relativní přebytek, jinak zbankrotují; a pokud během období vysokých cen postavili přádelny a objednali stroje, tak tyto kapacity budou pravděpodobně v nečinnosti.“

Klasická škola byla Keynesiánci obviňovaná, že ignorovala samotnou existenci ekonomického cyklu. Pravda, Mill nepoužil tento termín. Ale napsal:

„Nadměrné naděje a nadměrné obavy se střídají v tyranské vládě nad myšlením většiny obchodní veřejnosti; obecná horlivost v nakupování a obecná nechuť nakupovat se navzájem střídají výše naznačeným způsobem v těsných intervalech. S výjimkou přechodných období zažíváme téměř vždy buď období velkého obchodního ruchu nebo období stagace; buď mají hlavní výrobci v téměř všech výrobních odvětvích více zakázek, než stíhají splnit, nebo mají sklady plné neprodaného zboží.“

V tomto druhém případě se obvykle říká, že je zde obecný přebytek; a jelikož nikdo z ekonomů, kteří popírají možnost všeobecného přebytku, nepopřel možnost nebo dokonce časté projevování se fenoménu, který jsem právě popsal, sluší se ukázat, že tento termín, proti kterému mají námitky, je nepoužitelný na ten stav věcí, kdy většina komodit zůstává neprodaná, ve stejném smyslu, v jakém se říká, že existuje nadbytek nějaké jednotlivé komodity, když zůstane neprodaná ve skladech dodavatelů.“

Poté pokračuje k následujícímu výkladu Sayova zákona (ačkoliv nezmíní jeho název):

„Kdokoliv nabízí komoditu k prodeji, touží obdržet nějakou komoditu výměnou a je tudíž kupujícím stejně jako prodávajícím. Proávající a kupující u všech komodit, vzato dohromady, nezbytně musí být v přesné rovnováze; a pokud u jedné věci existuje více prodávajících než kupujících, u druhé věci musí být více kupujících než prodávajících.

Tento argument je nejlépe pochopitelný, pokud si představíme svět, kde probíhá pouze barter; a za tohoto předpokladu je také zcela platný. Když dvě osoby provedou barter, každá z nich je zároveň prodávajícím a kupujícím. Nemůže prodat aniž by zároveň nenakoupila. Dokud se nerozhodne koupit komoditu nějaké jiné osoby, tak neprodá tu svojí.

Pokud ovšem předpokládáme použití peněz, může se na první pohled zdát, že toto tvrzení již není přesně pravdivé.... Směna prostřednictvím peněz je tudíž, jak bylo často zdůrazňováno, v konečném důsledku stejná jako barter. Je zde ale tento rozdíl – v případě barteru je nákup a prodej spojený do jediné operace; prodáte co máte a koupíte co chcete v jednom nedělitelném aktu a nemůžete provést jedno aniž byste zároveň neprovedli i druhé. Účinkem peněz je, že umožňují rozdělit akt směny do dvou oddělených operací; jedna může být uskutečněna hned a druhá třeba až za rok, nebo kdykoliv, kdy se bude zdát žádoucí. Ačkoliv ten, kdo prodává, skutečně prodává jen proto, aby koupil, nemusí už koupit v tomtéž okamžiku, kdy prodává; a tudíž nemusí zvýšit *okamžitou* poptávku po jedné komoditě ve chvíli, kdy přispívá k nabídce jiné komodity. Když je nakupování a prodávání takto odděleno, může se stát, že v jednu chvíli zde bude obecná inklinace prodávat s tak malým zdržením, jak je to jen možné, doprovázena stejnou inklinací odložit většinu nákupů na pozdější dobu. Toto jistě nastává v oněch obdobích, která jsou popisována jako období obecného přebytku. A nikdo, po patřičném objasnění, nepopírá možnost vzniku obecného přebytku v tomto smyslu slova. Tento stav věcí, který jsem právě popsal, občas nastává a není nijak neobvyklý.

Když existuje obecná inklinace k prodeji a obecné váhání s nákupem, komodity řady druhů mohou zůstat dlouhou dobu neprodané a ty, které naleznou trh, se budou prodávat za nízkou cenu... Pro ty, kteří nemusejí prodávat je to stagnace a pro ty, kteří musejí, neštěstí...

Ovšem argument o nemožnosti všeobecného přebytku veškerých komodit je aplikovatelný i na tento případ, pokud si uvědomíme, že peníze samotné jsou rovněž komoditou. Pak musí být bezpochyby připuštěno, že nemůže zároveň nastat přebytek všech ostatních komodit a přebytek peněz.

I ti, kteří tvrdí, že v období, která jsem právě popsal, dochází k přebytku všech komodit, nikdy neříkají, že by peníze byly jednou z těchto komodit; obvykle mají za to, že zde není přebytek, ale nedostatek oběžného média. To, co nazývají obecným přebytkem, není přebytek komodit relativně ke komoditám, ale přebytek komodit relativně k penězům.“

Pak Mill diskutuje o „preferenci likvidity“ (opět aniž by použil tuto frázi):

„Z toho plyne, že lidé obecně, v tomto konkrétním čase, díky rozšířené nejistotě, preferují držet peníze před jakoukoliv jinou komoditou, aby se mohli vypořádat s nenadálými událostmi. Následkem toho se zvyšuje poptávka po penězích a poptávka po ostatních komoditách relativně klesá. V extrémních případech jsou peníze masově hromaděny; v mírnějších případech lidé pouze pozdrží vydání svých peněz nebo budou ignorovat nové příležitosti, za co je vydat. Ale výsledkem bude, že cena komodit bude klesat, některé se stanou neprodejně...

Je ovšem nanejvýš důležité si uvědomit, že obecný přebytek komodit v tom jediném smyslu, ve kterém je možný, znamená pouze dočasný pokles jejich ceny relativně k penězům. Nemůže to být trvalým jevem, protože při poklesu ceny se bezpochyby dojde k bodu, kdy pro velkou část lidí bude vlastnictví nějaké komodity lákavější než držení peněz. Předpokládat, že by na trhu mohlo dojít v nějakém jiném smyslu, než je tento, k přebytku všech komodit, v sobě obsahuje absurditu, že komodity by klesly v ceně relativně samy k sobě.“

Mill poté odpovídá na Keynes-Hansenův úhybný manévr k „vyspělé ekonomice,“ ačkoliv měl asi štěstí, že ještě neznal tuto frázi. Tento omyl považuje za zdiskreditovaný jednu generaci před rokem 1830:

„Argument proti možnosti obecné nadvýroby je zcela přesvědčivý natolik, nakolik je aplikován proti doktríně, že země může akumulovat kapitál příliš rychle; že výroba tím, že se zvyšuje rychleji než poptávka, odsuzuje všechny výrobce k bídě. Toto tvrzení, jakkoliv to zní divně, bylo ještě před třiceti lety obecně přijímanou doktrínou; a zásluha těch, kteří ho vyvrátili, je mnohem větší, než se může zdát z extrémní očividnosti této absurdity, když je vyslovena ve své naivní prostotě. Je pravdou, že kdyby byly všechny potřeby všech obyvatel země plně uspokojeny, tak žádný další kapitál by nemohl najít zaměstnání; ale v takovém případě by ani nebyl žádný akumulován. Tak dlouho, dokud bude existovat jediná osoba, jenž nevlastní ten nejvybranější luxus, a která bude ochotná pracovat, aby ho získala, bude existovat pro kapitál zaměstnání... Nic nemůže být chimérickějšího než víra, že by akumulace kapitálu přinesla chudobu a nikoliv bohatství, nebo že by jí pro tyto účely existovalo příliš. Nic nemůže být pravdivějšího než to, že je to produkce, která vytváří trh pro další produkci, a že každé zvýšení produkce, pokud se odehraje bez chybných odhadů a v těch proporcích, jak je diktuji soukromé zájmy, vytváří nebo dává vzniknout nové poptávce.

Toto je pravda, kterou si političtí ekonomové uvědomili a kterou učí. ...“

A v posledním odstavci Mill shrnuje:

„Podstata doktríny spočívá v tvrzení, že nemůže existovat permanentní přebytek výroby nebo akumulace; ačkoliv lze připustit, že mohou existovat dočasné přebytky jakékoliv komodity uvažované zvlášť, nebo komodit obecně, nikoliv jako následek nadvýroby či nedostatečné poptávky, ale nedostatku obchodní důvěry.“

Kdyby Keynesiánci znali tuto esej, přečetli si jí a pochopili včas, tak bychom mohli být ušetřeni jedné neplodné „revoluce“ v ekonomii v posledním čtvrtstoletí.

8. J. A. Hobson a Major Douglas

Ideje J. A. Hobsona, kterého Keynes rozsáhle cituje, nyní vyžadují jen relativně krátkou diskusi. Hobson naštěstí formuloval svou teorii tak jasně, že jeho chyby jsou vidět na první pohled a lze na ně snadno odpovědět: „Zjistil jsem, že v otázce ctnosti neomezené spořivosti jsem se dopustil neodpustitelného hříchu“ (str. 366). Samozřejmě pokud si *neomezenou* spořivost vyložíme tak, že by nikdo neměl nikdy utratit vůbec nic ze svého příjmu, tak by znamenala masovou sebevraždu, kterou ovšem žádný příčetný člověk nikdy nedoporučoval. Pokud má být problémem optimálního vztahu úspor a spotřeby otázka vzájemných poměrů a množství, tak ty nejsou specifikovány v žádné citaci z Hobsona, kterou nám Keynes prezentuje. Hobson obvykle útočí na „*nepřiměřené* provozování zvyku šetřit“ (str. 367), „*nepřiměřené* spoření“ (str. 368) atp. Samozřejmě cokoliv je „*nepřiměřené*,“ tak je to odsouzeno tímto adjektivem samotným, ale můžeme si pod tím představit cokoliv. Pokud by měl Hobson na mysli *náhlé*, *neobvyklé* a *neočekávané* odvrácení se od současné spotřeby k úsporám na což není předchozí struktura výroby uzpůsobena, pak by takové spoření samozřejmě mohlo způsobit dočasné potíže. Ale ani pak by nebylo jasné, jestli je náhlé spoření skutečnou příčinou škod, pokud nebudeme vědět, jestli je naprosto iracionální a *bez příčiny*, nebo jestli je to přirozená a racionální reakce na nějaký rušivý faktor.

V každém případě je jasné, že Hobson věří v existenci „*obecné* nadvýroby“ (str. 367). A je to opět Sayův zákon, který nám říká, že obecná nadvýroba je nemožná. Co je možné je pouze *nevyvážená* výroba, *špatně směřovaná* výroba, *výroba nesprávných věcí*. To jsme ale zdůraznili již tolikrát, že je zbytečné to znovu rozvádět.

Tento oddíl 23 kapitoly by mohl Keynes pojmenovat: *Já a někteří mí prominentní předchůdci, kteří také nikdy nepochopili Sayův zákon*.

Keynes uzavírá tuto kapitolu několika slovy o Majoru Douglasovi: „Od války zde byla spousta heretických teorií podspotřeby, z nichž ta nejslavnější je teorie Majora Douglase“ (str. 370). Samozřejmě od vydání *Obecné teorie* je tou nejslavnější heretickou teorií podspotřeby ta Keynesova. Ale Keynes pokračuje: „Detaily [Douglasovy] diagnózy, konkrétně jeho takzvaný teorém A+B, obsahují spoustu pouhých mystifikací“ (str. 371).

A není také spousta zbytečných mystifikací v Keynesiánském teorému I+C, nebo teorému $S = Y - C$, nebo teorému $Z = \Phi(N)$, nebo teorému $\Delta N = k\Delta N_2$, etc., etc.?

Pozn.:

- 1) vlastní citace je z *The Nation and the Athenaeum*, 24. listopad 1923.
- 2) citováno v *Tariffs: The Case Examined*, od Sira Williama Beveridge a dalších (Londýn: Longmans, 1931), str. 242.
- 3) R. F. Harrod, *The Life of John Maynard Keynes*, (New York: Harcourt, Brace, 1951), str. 469.
- 4) viz *Economic In One Lesson*, (New York: Harper, 1946).
- 5) viz e.g., Mary G. Lacy, „Food Control During Forty-six Centuries,“ *Scientific Monthly*, červen 1923, nebo od stejné autorky *Price-Fixing by Governments, 424 B.C. to 1926 A.D.*, 1926.

- 6) Mary Sennholz (ed.), *On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises* (Princeton: Van Nostrand, 1956).
- 7) E. Heckscher, *Mercantilism* (Londýn: Macmillan, 1935), II, 208.
- 8) *Ibid.*, I, 173.
- 9) Předmluva k Malthusovým *Principles of Political Economy*, 1820, str. 8-9.
- 10) *Ibid.*, str. 8-9.
- 11) *Ibid.*, str. 363, poznámka.
- 12) Analýza účinků extravagance a šetrnosti bohatých na podmínky relativně chudších, viz Hartley Withers, *Poverty nad Waste*, 1914, výborná ač zanedbávaná kniha. Před První světovou válkou, v období znovu vzkvétajícího etatismu a inflacionismu, si ekonomové stále troufali obhajovat skromnost a hospodárnost. V tomto bodě bych chtěl citovat příklad z útlé knížečky od S. J. Chapmana, *Political Economy*, vydané Home University Library v roce 1912. Chapman mluví o „pobuřující chybě“ které se dopustil Marryatův hrdina pan Midshipman Easy, když tvrdil, že díky hříchu extravagance „obíhají peníze“ a to přispívá k „blahobytu a zaměstnanosti chudých.“ „Tento omyl je odhalen v okamžiku,“ komentuje Chapman, „když si připomeneme, že naše zaměstnání nakonec nemůže být závislé na potřebách jiných lidí, protože sami máme dost svých vlastních potřeb, aby nás jejich uspokojování udrželo plně zaměstnané. Přesto dodnes existují lidé, kteří ... tvrdí, že nadměrné spoření bohatých ... znamená menší zaměstnanost chudých. Ale úspory jsou nepřímým utrácením – utrácením za produktivní nástroje, které mohou zlevnit věci pro chudé – a ještě více mohou vyprodukovat pro chudé, pokud poptávka chudých musí v menším rozsahu soutěžit s poptávkou bohatých po spotřebním zboží.“ (str. 224-226)
- 13) *Principles*, Kniha I, Kapitola V, § 9.
- 14) *Ibid.*
- 15) Srovnej e.g., A. C. Pigou, *Essays in Economics* (Londýn: Macmillan, 1952), str. 232-235 a Edwin Cannan, *A Review of Economic Theory*, str. 109.
- 16) Srovnej Michael St. John Packe, *The Life of John Stuart Mill* (New York: Macmillan, 1954), str. 310.
- 17) *American Economic Review*, Květen, 1948, str. 289.

Kapitola XXIV

KEYNES SE ODVAZUJE

Ve své poslední kapitole – „Závěrečné poznámky o společenské filosofii, ke které by *Obecná teorie* mohla vést“ – se Keynes skutečně odvazuje. Jeho výchozím bodem je, že všechna jeho předchozí tvrzení byla prokázána a v této kapitole z nich vyvozuje triumfální a dalekosáhlé závěry. Tato kapitola je tudíž zaplněna chybami a neopodstatněnými dedukcemi hustěji než jakákoliv jiná. Ale má tu výhodu, že tyto chyby jsou vyslovené relativně jasným a netechnickým jazykem, což nám dává možnost je také snadněji odhalit.

1. Nerovnosti příjmu

„Výjimečným ekonomickým nedostatkem společnosti, v níž žijeme,“ začíná Keynes, „je její neschopnost vytvořit plnou zaměstnanost a její arbitrární a neospravedlnitelné rozdělení bohatství a příjmů“ (str. 372).

V tomto tvrzení se vyskytují čtyři velké chyby.

- (1) Vágnost keynesova konceptu „plné zaměstnanosti“ (k té se ještě vrátíme později).
- (2) Dlouhodobá masová nezaměstnanost není chybou „společnosti“, ale vládních intervencí do vztahů na pracovním trhu, do peněz a bankovní politiky – tedy přesně těch intervencí, které si Keynes přeje zvýšit.
- (3) Rozdělení bohatství a příjmů není v systému konkurenčního volného trhu ani „arbitrární“ ani „neospravedlnitelné.“ Jak brilantně ukázal John Bates Clark ve své knize *„The Distribution of Wealth“* (1899) „volná konkurence dává práci to, co práce vytváří, kapitalistům to, co kapitalisté vytváří a podnikatelům to, co jejich koordinační funkce vytváří.“ Mohou se vyskytnout jednotlivé případy nespravedlnosti, ale ty nejsou systematické. A v samotném kapitalismu existuje neustávající tendence je redukovat. Pokud hledáme nějaké skutečně „arbitrární“ a „neospravedlnitelné“ rozdělování bohatství a příjmů, můžeme ho nalézt v předkapitalistických společnostech nebo v socialistickém Rusku a Číně.
- (4) V kapitalistických zemích je dokonce chybou pojmenovat tento proces „rozdělováním“. Příjmy a bohatství nejsou „rozdělovány,“ ale produkovány a obecně zůstávají těm, kteří je produkují.

Ale i kdyby tohle všechno nebyla pravda, není žádný důvod si myslet, že by keynesiánské recepty byly lékem na takovou situaci.

Keynes pak chválí „významný pokrok“, který přinesly progresivní daně z příjmů a dědické daně („pokrok“ o kterém stále více ekonomů pochybuje).

„Až do bodu kdy převládne plná zaměstnanost [říká nám Keynes] růst kapitálu nezávisí na nízkém sklonu ke spotřebě, ale je naopak nízkým sklonem ke spotřebě omezován (str. 372-373). Zvýšení navyklého sklonu ke spotřebě obecně povede (i.e. vyjma podmínek plné zaměstnanosti) ke zvýšení podnětů k investicím (str. 373). Růst bohatství není zdaleka tak podmíněn zdrženlivostí a šetřením boháčů, jak se obecně předpokládá, ale pravděpodobně je jím bržděn. Jedno z hlavních společenských ospravedlnění velké majetkové nerovnosti tím pádem padá“ (str. 373).

Jak nádherný je Keynesiánský svět! Čím víc v něm utratíte, tím více budete mít. Čím více z koláče sníte, tím větší bude. Čím méně ušetříte, tím více podnikáte investování. Ovšem možná zde zeje v této logice trhlina. Vždyť sám Keynes trval na tom, že úspory a investice si musí být rovny. A čím méně uspoříte, tím méně budete schopni investovat bez ohledu na to, jak velké k tomu budete mít „podněty.“ Navíc nezaměstnanost nezpůsobují nadměrné úspory, ale nadměrné mzdové sazby, ale o tomto bychom mohli mluvit pořád dokola.

Následuje dlouhý odstavec ve kterém Keynes dochází k závěru, že „existuje společenské a psychologické ospravedlnění významné nerovnosti v příjmech a majetku, ale nikoliv tak velké disparity, jaká existuje dnes“ (str. 374). Zdá se, že „existují důležité lidské aktivity, které vyžadují peněžní motivaci,“ ale „mnohem menší sázky by posloužily účelu stejně dobře,“ a „úkol přeměnit lidskou povahu si nesmíme plést s úkolem jí usměrňovat.“

Tento odstavec dobře odhaluje totalitářské sentimenty. Staví Keynese do role „moudrého otce“, který se svými přáteli ví přesně, jaké odměny a tresty jsou nezbytné pro výchovu nezvedených dětí. Lidé jsou tu od toho aby byli „usměrňováni“ Keynesiánskou elitou. Člověk nemá právo ponechat si to, co vytvořil; ale je mu povoleno ponechat si část jako milostivé privilegium udělované vládní klikou vševědoucích Keynesiánců. Toto kapesné však musí být omezeno, aby se děti nemohli přecpat sladkostmi.

Zdá se mi, že Keynes by si přál socialisticky řízenou ekonomiku, která by imitovala některé vlastnosti kapitalismu a za úplného socialistu se neprohlásil jen kvůli společenské přijatelnosti.

2. Eutanázie rentiérů

Keynes se pak vrací ke své teorii úrokových měr.

„Ospravedlnění vyšších úrokových měr bylo dosud nalézáno v nezbytnosti poskytnutí dostatečných podnětů pro šetření. My jsme si ale ukázali, že rozsah efektivních úspor je určen rozsahem investic a investice jsou podporovány nižšími úrokovými mírami. ... Tudíž je k celkovému prospěchu snižovat úrokové míry k bodu na křivce mezní efektivity kapitálu, v němž je plná zaměstnanost. Není pochyb o tom, že dodržování tohoto kritéria povede k daleko nižší úrokovým mírám než dosud panovaly...“ (str. 375).

Dnes si mnoho nekeynesiánských ekonomů není tak jisto, že podněty ke spoření jsou v přímé úměře k úrokovým mírám. Nepotřebujeme zde rozebírat pro a proti tohoto argumentu, s výjimkou poukazu na to, že určitá minimální úroková míra je nezbytná k vytváření pokud ne úspor, tak alespoň *investic*, které jsou prý Keynesovým hlavním zájmem. (Keynes neustále o investicích uvažuje pouze jako o tom, co si podnikatel vypůjčí pro svoje podnikání. Já naproti tomu tento termín používám také pro půjčku, kterou člověk poskytne ze svých úspor, nákupem dluhopisu etc.)

Když nám Keynes říká, že „rozsah efektivních úspor je nezbytně dán rozsahem investic,“ tak zapomíná, že primární kauzalita je přesně obrácená. Rozsah úspor determinuje jak rozsáhlé investice lze podnikat. Bez úspor neexistuje nic, co by se

dalo investovat. Dokonce i podle Keynesových vlastních definic se investice nemohou objevit bez ekvivalentních úspor. Tvrdit, že „rozsah investic je podpořen nižšími úrokovými mírami“, znamená dívat se na tuto záležitost čistě z úhlu pohledu dlužníka a zapomínat na úhel pohledu věřitele.

Pokud bychom aplikovali Keynesovu logiku na nákupy a prodeje, tak bychom mohli napsat toto: „Efektivní kupní síla je daná rozsahem nákupů a rozsah nákupů bude podpořen *nízkými* cenami.“ Dokonce i Keynesiánci by mohli vidět, že z pohledu výrobců je rozsah prodeje naopak podpořen vysokou cenou, která představuje pobídku ke zvýšení objemu výroby. V praxi je samozřejmě maximum produkce, nakupování a prodávání, dosaženo při *rovnovážné* ceně – tedy ceně, která nejvíce harmonizuje přání a podněty výrobců, prodávajících, kupujících a spotřebitelů.

Stejně to funguje s úrokovými mírami. Úrokové míry, které podporují maximální úspory, půjčování a investice nejsou ani ty nejvyšší ani ty nejnižší úrokové míry, ale *rovnovážné* úrokové míry, které spojí největší počet věřitelů a dlužníků.

Keynesova teorie úrokových měr, stejně jako jeho důraz na peněžní příjmy spotřebitelů a na „sklon ke spotřebě“, tvoří čistě *poptávkovou* teorii. Stejně tak, jako myslí pouze v úrovni sklonu k utrácení a nakupování a nikoliv v úrovni sklonu k práci, produkování nebo prodávání, tak přemýšlí jen v úrovni podnětů k půjčování si, a nikoliv podnětů k šetření a zapůjčování. A když někde mluví o těch druhých podnětech, tak jenom proto, aby je odsoudil jako antisociální a hříšné.

Jak Keynes ví, že „nemůže být pochyb o tom,“ že úrokové míry, určené v souladu „s mezní efektivitou kapitálu, při které existuje plná zaměstnanost“ budou „daleko nižší, než jak bylo dosud pravidlem“? Očividně proto, že mu to napovídá jeho osobní pocit. „Cítím, že poptávka po kapitálu je striktně omezená v tom smyslu, že by nebylo obtížné zvýšit jeho zásobu až do bodu, kde by jeho mezní efektivita klesla na velmi malé číslo,“ kdy výnosnost z kapitálových nástrojů „by pokryla jen o málo více než jejich opotřebení, úbytek a zastarávání“ (str. 375).

Pokud vůbec někde zazněl nějaký argument podporující závěry ze strany 375, pak se zdá, že spočívá na pochybném předpokladu, že nezaměstnanost je výsledkem nadměrných úrokových měr a nikoliv nadměrných mzdových sazeb. Zdá se, jako by Keynes nechápal ani hlavní účel kapitálu a kapitálových statků. Tímto účelem není pouze zvýšení fyzických výstupů a produkce spotřebních statků, které by jinak nemohly být produkovány, ale především snížení nákladů na produkci.

Proč by kdokoliv investoval do kapitálového zboží, kdyby z něho neměl žádný čistý výnos, který by stál za řeč? Vezměme si například dům, jehož stavba stojí 20 000 \$. Člověk může porozumět tomu, když někdo postaví takový dům, aby v něm sám bydlel. Můžeme porozumět i tomu, že takový dům postaví, aby ho někomu pronajímal – za předpokladu, že na nájemném dostane víc, než co pokryje opotřebení a zastarávání. Předpokládejme ale, že budeme požádáni, abychom půjčili na hypotéku plnou hodnotu takového domu, abychom umožnili někomu jinému tento dům postavit, aby ho pronajímal ještě třetí osobě. Je očividné, že abychom k něčemu takovému měli motivaci, tak nabýdnutý úrok by se měl rovnat předpokládanému příjmu z nájemného, mínus předpokládané roční odpisy, kompenzace za starosti s údržbou a správou domu (funkce domáčího) a relativní odpočet za riziko toho, že

se neobjeví vhodný nájemník. Výnosy poskytovatele hypotečního úvěru jsou tedy těsně spojeny s předpokládanými výnosy majitele budovy.

Toto je jen jeden případ konstantní těsné vazby mezi úrokovou mírou a mezním výnosem specifického kapitálového statku. Pokud by poskytovateli hypotéky nebyl nabídnut takový výnos, tak by nepůjčil svoje peníze. Pokud by staviteli budovy nebylo dovoleno účtovat si takové nájemné, tak by se zkrátka nepouštěl do stavění domů, ať už s vlastními nebo s cizími penězi.

Jak tedy chce Keynes přinutit úrokové sazby a dokonce i zisky podnikatelů k poklesu a přitom zachovat a rozšířit investice a produkci? Co má ve skutečnosti na mysli očividně je *zabavení peněz zdaněním a vytvoření vládních investic*.

Zachází snad tento předpoklad příliš daleko? Poslechněme si tohle:

„Ačkoliv by tento stav věcí [zisk dostačující k pohému pokrytí obnovy kapitálu] byl docela kompatibilní s některými aspekty individualismu, přesto by znamenal eutanázii rentiérů a následně tedy eutanázii kumulativní utlačovatelské moci kapitalistů využívat vzácnost kapitálu“ (str. 375-376).

Toto se zdá být srdcem keynesova poselství pro jeho popularitu na levici. Všiměme si, jak blahosklonně zachází s individualismem. Keynes by milostivě povolil „některé jeho aspekty.“ Ale trvá na „eutanázii rentiérů.“ Eutanázie znamená bezbolestnou smrt. Tedy smrt rentiérů by byla bezbolestná pro *Keynese*. Existuje staré přísloví, že když chcete zabít psa, musíte ho nejdříve prohlásit za vzteklého. Když chcete zničit člověka, musíte mu dát špatnou nálepku. Tak Keynes používá francouzské *rentier* jako nadávku. Rentiér je tím hrozným chlápkem, který si koupil dluhopis United States Steel Corporation a využívá svou kumulativní kapitalistickou moc k jejímu vykořisťování.

To vše je demagogie a prázdné řeči, které se od Marxismu liší jen v technických detailech.

3. *Oloupení produktivních*

„Úrok dnes [pokračuje Keynes] není odměnou za žádnou skutečnou oběť, o nic víc než renta z půdy- Vlastník kapitálu může obdržet úrok, protože kapitál je vzácným, stejně jako vlastník půdy obdrží rentu, protože půda je vzácná. Ale ačkoliv může existovat přirozený důvod pro vzácnost půdy, neexistuje žádný přirozený důvod pro vzácnost kapitálu. ... I tak by stále bylo možné aby byly komunální úspory skrze působení státu udržovány na takové úrovni, která by umožnila růst kapitálu až do okamžiku, kdy by přestal být vzácný“ (str. 376).

Jak Keynes ví, že úrok neodměňuje žádnou skutečnou oběť? Střadatelé přece neustále obětovávají uspokojení, které by si mohli dopřát okamžitě, aby uspořili na dům, na vzdělání svých dětí nebo pro případ nemoci. Co Keynes ví o obětech, uskrovňování se a volbách jednotlivých střadatelů?

A renta z půdy není odměnou za žádnou skutečnou oběť? Nechápe snad Keynes, že nájemní hodnota většiny půdy v civilizovaném světě je výsledkem kapitálových investic do cest a dalších komunikací které k ní vedou, stejně jako čištění,

zarovnávání, vysoušení, zavlažování, hnojení a veškerého dalšího úsilí, které bylo do půdy vloženo – všechno s kapitálovými náklady?

Co Keynes myslí tím, že „neexistuje žádný přirozený důvod pro vzácnost kapitálu“? Není největším přirozeným důvodem například ten fakt, že v Americe neexistoval před jejím osídlením žádný kapitál a všechnen kapitál musel být někým vytvořen? Prací a úsporami mnoha lidí, i když někteří z nich by nebyli přijati do Bloomsburského kruhu? Vzácnost kapitálu existuje zkrátka proto, že ho nebylo dost vytvořeno prací a úsporami.

Ostatně lidé v ekonomickém životě nejsou odměňováni za to, jak velkou „oběť“ podstoupí, ale jednoduše za to, že vyprodukují něco, za co je někdo další ochoten zaplatit. Já neplatím General Motors 3000 \$ abych odměnil jejich „oběti“ při výrobě Oldsmobilu. Platím je zkrátka proto, že chci Oldsmobil. Pokud člověk vyrobí něco, co vy nebo já nechceme mít, pak nás vůbec nezajímá, jaké oběti musel při výrobě podstoupit. Není na nás, abychom ho odměňovali za něco, pro co nemáme žádné použití. V Keynesově obrácené ekonomice, kde se odměňuje pouze „skutečná oběť“, bychom neplatili nic vynálezci, skladateli či umělci, pokud by nám nemohl dokázat, že při vynalézání, malování nebo skládání skutečně trpěl a nebylo to pro něj zábavou.

Prohlásit, že vlastník kapitálu nebo vlastník půdy těží z její „vzácnosti“ je pouze nenávislným vyjádřením faktu, že veškerá ekonomická hodnota je založená na vzácnosti. Tržní cenu cehokoliv lze dostat jenom proto, protože tato věc je relativně vzácná v tom smyslu, že není volným darem přírody.

Keynesova ekonomika nadbytku kapitálového zboží by mohla být označena za snový svět, kdyby nebylo poslední Keynesovy věty v předchozí citaci. V ní potichu připouští, že úspory a kapitál by nebyly k dispozici za prakticky neexistující výnos, který navrhuje. Pak ale vstupuje na scénu stát. Zázračný stát, který získá kapitál skrze zdanění a provede své vlastní „investice“.

Dlouhodobý následek v praxi by samozřejmě vypadal tak, že kapitál by byl spotřebováván a stával by se vzácnějším než byl v minulosti.

Keynes pokračuje: „Já tudíž vnímám rentiérský aspekt kapitalismu jako přechodnou fázi, která zmizí, jakmile odvede svou práci“ (str. 376). Tato věta implikuje Hegeliansko-Marxistickou teorii historických „fází“ – až na to, že nic z Keynesovy předchozí teorie nevysvětluje, co by tedy tou prací „rentiérského aspektu“ mělo být. Podle jeho teorie všichni rentiéři v celé lidské historii *vždy* požadovali úroky, které byly příliš vysoké a z nějakého důvodu je také dostali. Stručně řečeno, rentiér v první řadě nikdy neměl žádnou omluvu pro svou existenci a vždy jen bránil ekonomickému pokroku a způsobil nezaměstnanost.

„A se zmizením tohoto rentiérského aspektu [pokračuje Keynes] neutrpí mnoho ostatních věcí nějakou převratnou změnu. Navíc je velkou výhodou systému, který obhajují, že euthanázie rentiérů, těchto zbytečných investorů, nebude náhlá, ale proběhne postupným procesem, pokračováním toho, co dnes můžeme ve Velké Británii vidět a to nebude vyžadovat žádnou revoluci“ (str. 376).

To je velmi uklidňující. Rentiér bude zabit potichu, protože se nebude schopen nijak bránit a Británie se pak bude těšit úžasné prosperitě následující po přijetí Keynesiánských politik. (Ačkoliv po několika letech politiky levných peněz přijaté po

vydání Obecné teorie musela Bank of England zvýšit diskontní sazby ze 2 procent na 7 procent v září 1957.)

Co ale se „zbytečným investorem“? Myslím, že v tomto místě Keynesovi nechtěně uklouzlo pero. *Investor* byl dosud (podle předchozích definic) jeho hrdina, jeho podnikatel, vykořisťovaný tím skutečným vynikem, *spořitelem*. Neplní snad investor žádnou funkci, když si vydělal a naspořil dost na to, aby se stal investorem? Neplní další funkci když vybírá, kolik a do kterých projektů bude investovat? Keynes se ale dostává do ráže a tak bychom ho neměli těmito triviálními otázkami přerušovat.

„Tudíž v praxi bychom se měli zaměřit (a na tom dnes není nic nedosažitelného) na zvyšování objemu kapitálu až do bodu, kdy přestane být vzácný, takže zbytečný investor již nebude dostávat bonus; a na plány přímého zdanění, které umožní inteligenci, odhodlání a manažerským dovednostem finančníka, podnikatele *et hoc genus omne* (který ve svém povolání jistě nalézá takové zalíbení, že jeho práce může být získána daleko levněji než v současných podmínkách) zapojit do služeb společnosti za rozumně velikou odměnu“ (str. 376-377).

V odpovědi bychom poukázali na to, že kapitál přestane být „vzácný“ teprve když přestane mít hodnotu, takže kdokoli bude ochoten se ho vzdát. Přestane mít hodnotu teprve když jeho vytvoření bude probíhat s nulovými náklady, nebo když jeho aplikace přestane snižovat náklady (včetně času) na produkci čehokoliv, nebo když spotřební zboží, které je s jeho pomocí vyráběno, samo přestane mít hodnotu. To všechno jsou nemožné podmínky. Aplikace kapitálu zvyšuje technologický pokrok; a technologický pokrok samotný způsobuje zastarávání strojů a materiálů na úkor nových strojů a materiálů. Kapitál, tím, že podporuje pokrok, automaticky zvyšuje potřebu, hodnotu a „vzácnost“ nového kapitálu pro nová využití.

Keynesův plán „přímého zdanění“ je plánem na oloupení produktivních a odměnění neproduktivních. Snaží se využít faktu, že určití podnikatelé (stejně jako určití hudebníci, umělci nebo vědci) nalézají ve své práci zalíbení. Ovšem snaha využít těchto lidí, zacházet s nimi jako s tažnými koňmi a platit jim jenom tolik, aby pokračovali v práci, má jednu fatální chybu. Jiní podnikatelé totiž pracují primárně kvůli své odměně, a pokud tato odměna bude snížena, vyberou si místo práce jinou alternativu – jak výsledky dnešních vysokých daňových sazeb ukazují každý den. Z Keynesova tónu je očividné, že trpí špatně skrývaným pohrdáním k obchodníkům a podnikatelům, jak se to sluší na člena Bloomsburského kruhu.

Keynes tuto část uzavírá slovy: „Zbývá učinit oddělené rozhodnutí v jakém rozsahu a jakými prostředky je správné a rozumné požadovat po žijící generaci, aby se omezila ve spotřebě, takže se v průběhu doby může vytvořit stav plných investic pro jejich potomky“ (str. 377). Ale lidé se již rozhodují o této otázce jako *jednotlivci a dobrovolně*, nikoliv kolektivně a z donucení (s výjimkou progresivních daní z příjmů, dědických daní a takzvaných státních „investic“). Pokud odmítnul dobrovolné řešení, tak je Keynes nucen hledat řešení skrze donucení, k jakému docházejí totalitní režimy.

Navíc „plné investice“ jsou hloupou a nesmyslnou frází. Zlepšení, která je možno teoreticky provést v kvalitě, jsou zcela neomezená. Navíc jde o zcela statický

předpoklad. Co se například stane s „plnou investicí“ do konkrétního stroje, když je vynalezen nový stroj či proces a stávající stroj je tím rázem zastaralý?

4. *Socializace investic*

Nyní Keynes pronese několik laskavých a blahosklonných slov o svobodném tržním ekonomickém systému. Dejme si však pozor na Keynesese přinášejícího dary! „V některých dalších ohledech,“ začíná, „je předcházející teorie umírněně konzervativní ve svých implikacích... Zůstává rozsáhlé pole aktivit, které budou nedotčeny“ (str. 377-378). Samozřejmě státy budou muset zvýšit „sklon ke spotřebě“ (tj. odradit od spoření), určit (tj. snížit) úrokové míry a musí proběhnout „rozsáhlá socializace investic,“ ale „mimo tyto oblasti neexistuje žádný očividný důvod pro systém státního socialismu, který by řídil většinu ekonomického života ve společnosti“ (str. 378).

Těžko uvěřit, že by Keynes byl tak naivní jak tady předstírá, a že by se ve skutečnosti nesmál potichu pod vousy. Úroková míra – ocenění času a veškerých investic – má být vyňata z trhu a kompletně svěřena do rouky státu. Ovšem Keynes ignoruje naprostou propojenost všech cen. To se obzvlášť týká ceny kapitálových půjček. Jakékoliv státní zasahování v této oblasti musí nezbytně vést k distorzi cen a cenových vztahů v celé ekonomice. Skrze socializaci investic navíc bude stát rozhodovat, které firmy nebo průmyslová odvětví bude rozvíjet a která nikoliv. I kdyby stát technicky nebyl vlastníkem výrobních nástrojů, toto by byl *de facto* socialismus.

Keynes pokračuje: „Ale pokud naše centrální kontrola uspěje v posílení agregátního objemu výstupu, aby odpovídal plné zaměstnanosti nakolik to je uskutečnitelné, klasická teorie může v tomto bodu znovu nastoupit“ (str. 378).

Podívejme na to. Tržní systém (který má Keynes na mysli, když mluví o „klasické teorii“) je neschopný vygenerovat správný objem peněz a úvěrů, nebo úrokové míry, nebo objem investic, nebo objem výstupu nebo adekvátní zaměstnanost. Mimo tyhle věci ale proti němu lze říci jen velmi málo! Přesto někteří keynesiánci slavnostně citují vybraná tvrzení toho druhu, která jsem zde citoval já, aby dokázali, že Keynes byl ve skutečnosti konzervativcem a mimo jedné či dvou menších výhrad, následovníkem klasické ekonomie!

Je vhodné poznamenat, že ačkoliv v této kapitole, stejně jako v jiných kapitolách, neustále mluví o „plné zaměstnanosti“, nikdy nezmiňuje nadměrné mzdové sazby jako možnou příčinu nezaměstnanosti. Ty mají být ponechány, tak jako předtím, napospas odborářským předákům, kteří se těší právním privilegii a imunitám odepřeným ostatním skupinám.

„Pokud budeme pokládat objem výstupu za daný [pokračuje Keynes] i.e., určený silami mimo klasický způsob myšlení, pak ... soukromý vlastní zájem určí, co konkrétního se bude vyrábět a v jakých poměrech kombinovat výrobní faktory a jak bude mezi nimi rozdělena finální hodnota produktu“ (str. 378-379).

Tato pasáž je očividným protimluvem. Pokud stát bude určovat *kolik* bude investováno a *při jaké úrokové míře*, tak tím nezbytně určí i co konkrétního se bude

produkovat a s jakými faktory. Keynesův plán by toto všechno vyňal ze soukromých rukou. Pouze odmítá rozpoznat implikace svých vlastních návrhů.

Keynes pokračuje v blahosklonném tónu o osobních svobodách: „Zůstane stále široký prostor pro uplatnění soukromé iniciativy a odpovědnosti. V tomto prostoru budou tradiční výhody individualismu stále odvádět dobrou práci“ (str. 380). Předpokládám, že jeden příklad tohoto by byla progresivní daň z příjmů, tak vřele Keynesem schvalovaná, která v dnešní době ve Spojených státech dosahuje v nejvyšším pásmu 91 procent. Ale jednotlivci je stále dovoleno ponechat si a utratit 9 centů z každého dolaru navíc, který si vydělá (pokud je ovšem nespoknou lokální daně), jako široký prostor pro jeho soukromou iniciativu.

„Zastavme se na okamžik [pokračuje Keynes] abychom si připoměli, jaké ty výhody jsou. Je zde částečně výhoda efektivit – výhoda decentralizace a hry ve vlastním zájmu. Výhody efektivit, decentralizace rozhodování a individuální odpovědnosti jsou možná ještě větší, než jak předpokládalo devatenácté století. Reakce proti apelu na vlastní zájem mohla zajít příliš daleko“ (str. 380).

Nu po 379 stranách řečí o tom, jak škodlivá je osobní zodpovědnost a vlastní zájem, je trochu pozdě, na čtvrté straně od konce, řídit zpátečku. To vše je samozřejmě další protimluv. Vládní kontrola objemu investic a úrokové míry znamená centralizaci *klíčových* rozhodnutí a jednotlivcům jsou ponechána pouze odvozená a daleko méně důležitá rozhodnutí.

„Ale hlavně,“ pokračuje Keynes, „individualismus, pokud se ho podaří očistit od jeho defektů a zneužití, je tím nejlepším strážcem osobní svobody ve smyslu který, ve srovnání s ostatními systémy, velmi rozšiřuje prostor pro vykonávání osobní volby“ (str. 380). Toto mnohoslovné prohlášení je pouhou tautologií. Individualismus znamená osobní svobodu. A osobní svoboda samozřejmě znamená, mezi jinými věcmi, i svobodnou osobní volbu. „Defekty“ a „zneužití“ od kterých má být individualismus „očistěn“ jsou, jak předpokládám, všechny volby a rozhodnutí, se kterými byrokraté náhodou nesouhlasí.

Keynes pokračuje chválou „různosti života, který lze vést v rozšířeném prostoru osobní volby.“

Ovšem celá tato pasáž ze strany 380 – a ve skutečnosti i celá kapitola – jsou jen řadou rozporů. Keynes se snaží propojit to nejlepší z obou světů – mít vládou kontrolovanou ekonomiku a říkat tomu „individualismus“ a svoboda podnikání. A když ta chvála „různosti“, tak proč nemít konkurenci a různost v úrokových mírách, nebo konkurenci a různost v investicích? Proč ne „výkon osobní volby“ při investování vlastních peněz, které si člověk vydělal?

„Zatímco rozšíření funkcí vlády [pokračuje Keynes] ... by připadalo ekonomovi devatenáctého století nebo současnému Americkému finančníkovi jako hroživé narušování individualismu, já ho naopak obhajuji, jako jediný funkční prostředek, jak se vyhnout celkové destrukci stávajících ekonomických forem a jako podmínku pro úspěšné fungování individuální iniciativy“ (str. 380).

Jinými slovy, způsob jak zachovat individualismus je odmítnout ho uplatnit na centrálním místě. Investice jsou klíčovým rozhodnutím v jakémkoliv ekonomickém

systému. *A vládní investice jsou formou socialismu.* Pouze zmatenost v myšlení nebo záměrný zastírací manévr mohou toto popřít. Socialismus, jak stojí v každém slovníku, znamená vládní vlastnictví nebo kontrolu nad výrobními prostředky. V systému navrhovaném Keynesem by vláda *kontrolovala* veškeré investice do výrobních prostředků a přímo *vlastnila* tu část, kterou sama přímo nainvestovala. Je tedy přinejlepším zmateností mysli prezentovat Keynesiánské plány jako „individualistickou“ *alternativu* k socialismu.

Poté následuje odstavec, v němž Keynes prohlašuje, že:

„pokud je efektivní poptávka nedostatečná, nejen že je to veřejný skandál a netolerovatelné plýtvání zdroji, ale individuální podnikatel, který se snaží znovu nečinné zdroje uvést do akce, působí v prostředí, které je mu nakloněno výrazně nepříznivě. ... Hráči *jako celek* budou ztrácet. ... Až dodnes zvyšování celosvětového bohatství zaostávalo za agregátem pozitivních individuálních úspor; a rozdíl pak tvořil ztráty těch podnikatelů, jejichž odvaha a iniciativa nebyla doplněna výjimečnou schopností nebo výjimečnou přízní štěstěny. Pokud je ale efektivní poptávka adekvátní, pak průměrné schopnosti a průměrná přízeň štěstěny budou dostačující“ (str. 380-381).

V této citaci není věty, která by nebyla založena na nějakém chybném předpokladu. Keynesův koncept „vyplývaných zdrojů“, jak ukázal W. H. Hutt[1], neobstojí před kritickým přezkoumáním. V upřímném rozeznání minulých chybných investic a jejich likvidaci nebo umožnění, aby byly periodicky nečinné, je daleko méně skutečného plýtvání, než ve snaze zakrýt jejich existenci pokračující inflací a ve vrhání dobrých zdrojů za špatnými. Jak Hutt také ukázal, v ekonomice existuje rozsáhlá „pseudo-nečinnost“, když jsou například sekačky na trávu, gramofony, nebo velké večerní garderoby užívány pouze příležitostně, většinu doby pak stojí uskladněné ve skříni nebo v garáži a jejich služba spočívá v jejich *dostupnosti* právě v tom okamžiku, kdy je jich zapotřebí. Právě Keynes zapomíná na důležitost této „dostupnosti“, když mluví o hotovostních zůstatcích jako o „nahromaděných“ penězích.

Čisté reálné ekonomické „zisky“ už z definice mohou jít za „normálních“ či statických podmínek pouze těm předvídavějším nebo šťastnějším podnikatelům. Průměrný podnikatel má asi takový zisk, který mu kompenzuje cenu jeho vlastních služeb, kdyby pracoval pro někoho jiného. Podnikatel s podprůměrnou předvídavostí nebo štěstím se ocitne ve ztrátě. Pouze nadprůměrní dosahují ekonomického zisku.[2]

Tato situace není v prostředí kontinuální inflace nijak vylepšena, ale pouze zakryta. Pravda je znovu odhalena, po odpočtech ztráty kupní síly peněz. Keynes nenabízí žádné důkazy pro své tvrzení, že růst světového bohatství zaostával za agregátem pozitivních individuálních úspor. Pokud by takové tvrzení bylo pravdivé, tak by to spíše ukazovalo na to, že úrokové míry, místo aby byly chronicky příliš vysoké, jak Keynes nikdy neomrzí opakovat, byly chronicky příliš *nízké*, aby kompenzovaly podnikatelské riziko. Ale enormní růst světového bohatství a rozsáhlá akumulace kapitálu (například v samotné Americe od doby přistání lodi Mayflower v roce 1620) stěží podporují toto tvrzení.

5. „Ekonomické příčiny války“

Poté následuje pasáž, v níž Keynes nabízí svoje recepty jako způsob, jak odstranit údajné „ekonomické příčiny války.“ Obviňuje samozřejmě „domácí *laissez-faire* a mezinárodní zlatý standard“ jako příčiny „konkurenčního boje o trhy“ (str. 382) mezi jednotlivými národy.

To je ovšem naprostý opak pravdy. V mezinárodním zlatém standardu a svobodném obchodu existuje konkurence mezi *jednotlivci* a *firmami*, nikoliv konkurence mezi *národy* jako takovými. Několik Amerických firem může navzájem soutěžit o zahraniční kontrakt a pokud o něj stojí i Německé firmy, tak mezi sebou soutěží stejně intenzivně jako soutěží s Americkými firmami. Je to *nacionalismus*, je to nesmyslný koncept „obchodní bilance“ která se nepostará sama o sebe, ale která musí být zajišťována vládními intervencemi, co způsobuje *nacionalistický* „souboj o trhy.“

Keynes kritizuje mezinárodní obchod, který byl v době, ve které psal, „zoufalým pokusem udržet domácí zaměstnanost nucenými prodeji na zahraničních trzích a restrikcí nákupů,“ zatímco v Keynesově ekonomice „pokud se národy naučí poskytovat samy sobě plnou zaměstnanost domácími prostředky... nebude existovat žádná významná ekonomická síla, která by stavěla zájmy jedné země proti zemím sousedním“ (str. 382-383).

Ani toto není zrovna pravdivé. V systému volného trhu doma i v zahraničí a při mezinárodním zlatém standardu jednotlivci nakupují tam, kde se jim to jeví nejvýhodnější. Prodávají na tom trhu, na kterém mají nejlepší podmínky. Nemusí myslet nacionalisticky. A co se týče mezinárodního zlatého standardu, tak národ si ho může udržet pouze tak, že bude držet svoje úrokové míry a svoje závazky splatné ve zlatě v rovnováze s tím, co převládá ve zbytku světa. Keynesiánský systém *nacionalistického* určování úrokových měr, které jsou inflacionistické uvnitř země a mají za cíl devalvací národní měny oproti měnám okolních států, je přesně tím, co vnáší do mezinárodních vztahů boj o „příznivou platební bilanci“ a o „zahraniční trhy“. A protože tento systém vytváří „plnou zaměstnanost“ bez ohledu na nevyváženost produkce a na ztráty vzniklé z nevyužití výhod mezinárodní dělby práce, tak je také méně efektivním.

6. Moc idejí

Byli jsme nuceni být kritičtí a někdy až nezdvořilí ke kapitolám z Keynesovy *Obecné teorie* a hlavním tvrzením, které obsahují. To mě mrzí z mnoha důvodů. Tato kniha by mohla být mnohem kratší a její autor by si ušetřil mnoho hodin práce, kdyby v *Obecné teorii* bylo méně tvrzení a dedukcí, se kterými jsem byl nucen nesouhlasit. Takže je obzvlášť potěšující, že v posledních odstavcích *Obecné teorie* napsal Keynes něco, co je pravdivé a obsahuje i hlubokou moudrost:

„Ideje ekonomů a politických filosofů, ať už správné nebo chybné, jsou daleko mocnější, než se obecně připouští. Vskutku, světu vládne máloco jiného. Praktičtí lidé, kteří věří, že nepodléhají jakémukoliv intelektuálnímu vlivu, jsou obvykle otroky nějakého dávno mrtvého ekonoma. Šílenci u moci, kteří slyší hlasy ve vzduchu, destilují svoje bláznovství ze stránek sepsaných před pár lety nějakým akademickým pisálkem. Jsem si

jistý, že moc zájmových skupin vidí veřejnost značně přehnaně ve srovnání s postupným pronikáním idejí. Samozřejmě nikoliv okamžitě, ale s určitým odstupem, jelikož na poli ekonomie a politiky není mnoho lidí, kteří by se dali ovlivnit novými teoriemi po pětadvaceti nebo třiceti letech věku, takže ideje, které veřejní činitelé, politici i agitátoři aplikují na současné události pravděpodobně nebudou nejnovější. Ale dříve či později to jsou vždy ideje, nikoliv zájmové skupiny, co je nebezpečné, ať už je to dobře či špatně.“

A co by mohlo být větší ironií než to, že tímto „zesnulým ekonomem“ a „akademickým pisálkem“, jehož idejím otrocky slouží úředníci, politici i agitátoři, nyní není nikdo jiný, než John Maynard Keynes sám!

Pozn:

- 1) *The Theory of Idle Resources*, (Londýn: Johnathan Cape, 1939).
- 2) Srov. Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit* (Boston: Houghton Mifflin, 1921).

Kapitola XXV

ODVOLAL KEYNES?

1. „Klasická medicína“

Mezi mnoha nekeynesiánci panuje víra, že Keynes ke konci svého života odvolal doktrínu představené v *Obecné teorii*. Tato víra je z části založena na zprávách o jeho rozhovorech s přáteli (konkrétně s Hayekem a Johnem Williamsem). Ovšem jediný dostupný uveřejněný důkaz, který je mi znám, je jeho článek, který vyšel v červencovém čísle *The Economic Journal* v roce 1946. Článek je nazvaný „Platební bilance Spojených států“ a patnáct z jeho sedmnácti stránek se soustřeďuje na téma obsažené v názvu. Jsou studií platební bilance Spojených států a pokusem předpovědět, jak se bude vyvíjet v dalších pěti až deseti letech. Nemusíme analyzovat ani argumenty ani předpovědi na těchto patnácti stranách, protože jsou pro naše současné téma nezajímavé a již zastaralé. Co by nás mělo zaujmout jsou poslední dvě stránky. Zde Keynes píše:

„Pociťuji nutnost, a to nikoliv poprvé, upozornit současné ekonomy na to, že klasické učení obsahovalo některé věčné pravdy velkého významu, které dnes máme sklon přehlížet protože si je spojujeme s jinými doktrínami které nyní nemůžeme bez výhrad přijmout. V těchto záležitostech fungují hlubší proudy, které člověk může nazvat přírodními živly nebo dokonce neviditelnou rukou, jež působí směrem k rovnováze. Kdyby tomu tak nebylo, tak bychom se nemohli mít ani tak dobře jak jsme se měli mnoho minulých dekad.“

Tuto pasáž můžeme pokládat za odhalení rostoucího podezření v Keynesovi, že se svou *Obecnou teorií* zašel již příliš daleko. Ale stejně nevykazuje známky nějakého skutečného pochopení „klasického učení.“ Na silách, které působí směrem k rovnováze není nic mystického ani okultního. Jsou zkrátka výsledkem snah výrobců maximalizovat svoje zisky a spotřebitelů maximalizovat svoje uspokojení.

„Neviditelná ruka“ Adama Smitha je brilantní metaforou, ale nic víc než metaforou. Pokud mají jednotliví výrobci svobodu maximalizovat svoje zisky, ale legálně a morálně je jim zamezeno dosahovat toho podvodem nebo násilím, tak jim zbývá otevřená jen cesta poskytování lepších služeb zákazníkům než konkurence. Výsledkem této konkurence mezi výrobci a svobody spotřebitelů vybrat si mezi nimi je tendence směřující k rovnováze. A co platí pro ceny, výrobu a spotřebu platí stejně i pro mzdy, zaměstnanost, úrokové míry, úspory a investice.

„Samozřejmě, pokud má klasická medicína fungovat,“ pokračuje Keynes, „je nutné, aby dovozní tarify a exportní subvence nenarušovaly progresivně její působení.“ Toto jistě vypadá jako ústup od merkantilistických restrikcí, ekonomického nacionalismu a řízení „domácí cenové úrovně“ na úkor zahraničního obchodu.

Keynes pak chválí „úpřímné a promyšlené návrhy pronášené ve Spojených státech a výslovně směřující k vytvoření systému, který umožní klasické medicíně fungovat.“ A uzavírá: „hodně moderních věcí šlo špatně a ukázaly se být pošetilými

a hloupými a přesto neustále obíhají v našem systému, také neslučitelně promíchány, jak se zdá, se starou hořkostí, že my [Britové] jsme připravili tak pochybovačné přivítání tomuto velkolepému, objektivnímu přístupu.“ Toto vypadá jako naprosté odmítnutí protekcionistických doktrín z *Obecné teorie*. Ale Keynes pokračuje:

„Nesmíte mi ale špatně porozumět. Nepředpokládám, že by mohla klasická medicína fungovat sama o sobě nebo že bychom se na ní mohli stát zcela závislí. Potřebujeme i rychlejší a méně bolestivé pomocníky, z nichž patří mezi nejdůležitější celková kontrola dovozů a obchodní bilance. Ovšem v delším období tyto prostředky budeme potřebovat stále méně, pokud bude klasická působit společně s nimi. Pokud bychom se pohybovali ode zdi ke zdi, tak bychom se nemuseli nikdy plně uzdravit. Velkou výhodou Bretton Woodského uspořádání a Washingtonských dohod, vzato dohromady, je to, že spojují nezbytná opatření s celkovou dlouhodobou doktrínou. Z tohoto důvodu jsem při svém projevu ve sněmovně Lordů prohlásil že „Zde máme pokus použít to, co jsme se naučili z naší moderní zkušenosti a moderní analýzy, nikoliv jako náhradu, ale jako doplnění moudrosti Adama Smitha.“

Nikdo si v dnešním měnícím se světě nemůže být ničím jistý. Upadající životní standard v době, kdy jsou naše výrobní možnosti pro materiální uspokojení větší než kdy jindy a zmenšující se rozsah individuálních rozhodnutí a volby v době, kdy bychom si více než dříve mohli dovolit tato uspokojení, jsou dostatečným důkazem existence vnitřních rozporů našeho ekonomického systému.“

2. Rozpory v pozadí

Největším rozporem, který tato pasáž jasně odhalila, je Keynesovo vlastní myšlení. V roce 1946, stejně jako v roce 1936, se snažil smířit nesmiřitelné. „Klasickou medicínou“ mohl myslet to, co Lionel Robbins nazval „systémem ekonomické svobody“, který definuje jako „požadavek aby... překážky a zábrany byly odstraněny a byl uvolněn ohromný potenciál svobodné průkopnické individuální iniciativy.“[1] Ale Keynes chce jak svobodu tak kontrolu. Chce svobodný obchod a zároveň „celková dovozní omezení.“ Požaduje vládní manipulace s měnou, devizovou kontrolu, dovozní kvóty a zákazy, které jsou negací volného obchodu a volné ekonomiky. Kritizuje „zmenšující se rozsah individuálních rozhodnutí a volby“ a zároveň obhajuje veškeré restrikce individuálních rozhodnutí a ani se explicitně nezříká svého plánu na vládní kontrolu a socializaci všech investičních rozhodnutí. Chce „implementovat moudrost Adama Smitha“ a přesto tuto moudrost ignoruje.

Co potom můžeme říci o jeho „odvolání“? Velkým problémem s Keynesem je to, jak zjistit, co je mezi jeho rozpornými výroky odvoláním. Tyto rozpory spočívají ve vzájemně nekompatibilních názorech, které zastává současně. Jeho odvoláními pak mohou být rozporné názory, které rozeznal jako rozporné a zastával je pouze postupně v různých fázích svého života.

V kapitole XXIII jsme viděli, že se posunul od volného obchodu k hyperprotekcioniismu (téměř autarkii) a zase zpět. V článku z roku 1946 to vypadá, že si přeje od všeho trochu. Ve svém *Treatise on Money* zavedl definici úspor a investic, kterou v *Obecné teorii* explicitně zavrhl, ale ve skutečnosti se jí potichu pořád držel, protože tvoří podstatu jeho argumentů. V *Ekonomických důsledcích míru* v roce 1919 napsal jedno z nejvýmluvnějších varování před inflací v dějinách[2] jen aby

v *Obecné teorii* obhajoval inflaci jako standardní opatření proti nezaměstnanosti a téměř i jako permanentní životní styl. A v samotné *Obecné teorii* (jejímž ústředním tvrzením je pravděpodobně to, že snížení mezd nemůže vyléčit nezaměstnanost a spíše přinese její zvýšení) občas troufá věty jako je tato: „Když vstoupíme do období oslabení efektivní poptávky, náhlé velké snížení mezd na takovou úroveň, že by nikdo nevěřil v její nekonečné trvání, by byla událost velice příznivá pro posílení efektivní poptávky“ (str. 265).[3]

Takže článek z *Economic Journal* by mohl být odložen zkrátka jako další rozpor. Jistě, Keynes v něm říká některé pěkné věci ve prospěch „klasické medicíny,“ ale jak jsme viděli, takové blahosklonné komplimenty lze občas objevit i v jeho *Obecné teorii*.

A přesto... v článku v *Economic Journal* je věta „hodně moderních věcí šlo špatně a ukázaly se být pošetilými a hloupými.“ K čemu by se to mohlo vztahovat jinému než ke Keynesově teorii samotné, jak byla tehdy interpretována a aplikována jeho nejhrošlivějšími učedníky?

Byl tedy Keynes v posledním roce svého života alespoň na pokraji odvolání? Na začátku kapitoly jsem mluvil o jeho rozhovorech s přáteli a jinými ekonomy. Jednoho budu citovat:

„Při mém posledním rozhovoru s Keynesem, několik měsíců před jeho smrtí, bylo jasné, že se názorově posunul velmi daleko od své „eutanázie rentiérů.“ Stěžoval si na to, že politika levných peněz již zašla příliš daleko, jak v Anglii tak zde ve Státech, a zdůrazňoval, že úrok má zásadní význam pro strukturu a fungování kapitalistického systému. Byl překvapený mou poznámkou, že je asi na čase, aby napsal další knihu, protože veškerá současná politika levných peněz se provádí a zaštiťuje jeho jménem a odpověděl, že si myslel, že by se měl držet o skok napřed.“[4]

Tato situace mi připomíná scénu v *Bratřích Karamazovích*, kdy Ivan Karamazov, který se hlásí k čistě „filosofickému“ atheismu a imoralismu – „vše je povoleno“ – shledává ke své hrůze, že jeho nevlastní bratr Smerdyakov ho vzal za slovo a okradl a zavraždil jejich otce. „Byl jsem pouze tvým nástrojem,“ říká Smerdyakov, „tvým věrným služebníkem a následovatelem tvých slov... Nic není nezákonné. To jsi mě učil a je to pravda... Protože není žádný věčný Bůh a není žádná ctnost a tedy ani žádná její potřeba.“

Keynes byl brilantním mužem. Mnoho z toho, co napsal, psal s potutelným úsměvem na rtech, z potěchy paradoxem, s cílem *épater le bourgeois*, v duchu Wildea, Shawa a Bloomsburského kruhu. Možná byla celá *Obecná teorie* zamýšlena jako jeden velký (400 stránkový) vtip a Keynes byl pak vyděšen tím, že se našli následovníci, kteří ho vzali doslova.

Vtip a satira mohou být nebezpečnými zbraněmi pokud nejsou ve službě zdravého rozumu.

Pozn.:

- 1) *The Theory of Economic Policy in English Classical Political Economy*, (Londýn: Macmillan, 1952).
- 2) To je ta část, která začíná často citovanou větou: „Lenin prý prohlásil, že nejjistějším způsobem jak zničit kapitalistický systém, je znehodnocení měny.“ (str. 235-237)

- 3) Tato věta samozřejmě má daleko blíže ke správné analýze než celý zbytek *Obecné teorie*; ale stejně nemůže být akceptována bez výhrad. I víra v trvání nízkých mzdových sazeb by *také* vedla k obnovení důvěry, nakupování, produkce a zaměstnanosti. To, co je zapotřebí k vyléčení nezaměstnanosti jsou individuální (nikoliv obecné nebo uniformní) mzdová uskromnění, která jsou dostatečná na to, *aby zničila přesvědčení nebo strach z toho, že mohou nastat ještě další.*
- 4) John H. Williams, *American Economic Review*, Květen 1948, str. 287-288.

Kapitola XXVI

„PLNÁ ZAMĚSTNANOST“ JAKO CÍL

Keynesovým „příspěvkem“, který jeho následovníci nejčastěji uvádějí jako platný a „trvalý“, má být jeho dosazení „plné zaměstnanosti“ jako cíle ekonomické aktivity na místo „maximální produkce“ klasických ekonomů.

Ohledně „plné zaměstnanosti“ si zde položíme tři zásadní otázky. 1. Je definovatelná? 2. Je dosažitelná? 3. Je – vždy a za všech podmínek – vůbec žádoucí?

1. Je definovatelná?

Začněme s otázkou definice. Obvyklá laická představa v tomto bodě obsahuje několik zádrhelů. „Plná zaměstnanost“ znamená, že „všichni“ mají zaměstnání. Znamená „práci pořád a pro všechny lidi.“

Taková naivní koncepce samozřejmě okamžitě naráží na problémy. Například v roce 1958 byla celková populace Spojených států okolo 173 milionů. Ale pouze 62 milionů lidí bylo zaměstnaných. Tudíž muselo existovat 111 milionů „nezaměstnaných“! Přesto oficiální statistiky v té době uváděly jen 5 milionů nezaměstnaných.

Pro vládní statistiky „nezaměstnaní“ jsou pouze ti, kteří jsou součástí „pracovní síly“ a kteří nejsou zaměstnaní. Jak ale je stanovována hranice mezi 67,5 milionem lidí, co jsou počítáni jako část pracovní síly a 105,5 miliony, kteří nejsou? Takto svoje rozhodnutí popsal Americký statistický úřad:

„Měsíční odhady populace v pracovním věku (více než 14 let) s celkovými čísly zaměstnaných, nezaměstnaných a lidí mimo pracovní síly vycházejí z vědecky vybraného vzorku 35 000 dotazovaných domácností v 330 oblastech v celé zemi.“

Takže odhady nezaměstnanosti jsou z větší části založeny na vzorku domácností ne vyšším než 1 ze 1400.

Mým cílem zde ovšem není zdůrazňovat pravděpodobné chyby v takovémto průzkumu, ale obrátit pozornost k nezbytně arbitrárním a v některých případech čistě subjektivním standardům, podle kterých jsou lidé oficiálně označováni za „nezaměstnané“. Vysvětlení ze statistického úřadu pokračuje takto: „Nezaměstnaní zahrnují všechny osoby bez práce, které práci hledají.“ Počet těchto lidí je odhadnut z odpovědí respondentů. Co znamená realisticky hledat práci? Statistikové zde musí z velké části spoléhat na realismus odpovědí. Pracovní síla ani netvoří konstantní procento v celkové populaci. V červenci 1957 to bylo 60,6 procenta, ale v prosinci pouze 58,1 procenta.

Objevují se také některé paradoxní výsledky. Měsíční zpráva z března 1958 například začíná takto: „Zaměstnanost vzrostla meziměsíčně o 300 000 ... zatímco nezaměstnanost zůstala nezměněna.“ Jak se to mohlo stát? Laik by přirozeně předpokládal, že když zaměstnanost vzroste o 300 000 nových pracovních míst, tak nezaměstnanost musela o tolik klesnout. Odpověď statistiků je, že došlo ke zvýšení „pracovní síly.“

„Pracovní síla“ se zvýšila částečně kvůli odhadům toho, kolik lidí dosáhlo pracovního věku, kolik lidí přibýlo díky imigraci etc., ale také částečně kvůli změnám v lidských rozhodnutích. Předpokládejme, že muž má dobrou práci, manželku v domácnosti a syna a dceru na vysoké škole. Když o práci přijde, tak se po další práci nemusí začít poohlížet jenom on, ale i jeho manželka, jeho syn a jeho dcera. Jeden člověk přišel o práci a tři další se kvůli tomu stali oficiálně součástí „pracovní síly“ a „nezaměstnanými.“ Takže „nezaměstnanost“ se zvýšila rychleji než klesla „zaměstnanost“.

Obraťme nyní pozornost k definicím ministerstva práce:

„Od ledna 1957 se lidé na nucené dovolené, kteří se do práce mají vrátit během příštích 30 dní a lidé, kteří očekávají, že začnou pracovat na novém místě během následujících 30 dní, pokládají za nezaměstnané. Tito lidé byli dříve klasifikováni jako zaměstnaní. ... V celkovém součtu tyto dvě skupiny představovaly v minulých letech v průměru 200 000 až 300 000 případů měsíčně.“

Takže „nezaměstnanost“ se zvýšila o čtvrt milionu lidí pouze změnou definice!

Na stejný druh problému s arbitrárními klasifikacemi narazíme, když dojde na téma pracovních hodin. Očividně žádný člověk by nevydržel pracovat neustále. Musíme odečíst čas na jídlo, spánek, odpočinek a volný čas. Ale kolik času? Obvyklou klasifikací je, že člověk se považuje za „částečně nezaměstnaného“ pokud nepracuje po dva pracovní dny v týdnu. Ovšem člověk by měl být úplně stejně „částečně nezaměstnaný“, pokud by pracoval všechny dny v týdnu po zkrácenou pracovní dobu. Ve Spojených státech je dnešním standardem 40 pracovních hodin týdně, čili pět osmihodinových pracovních dnů. To je kratší doba, než jak tomu bylo v minulosti. Očividně počet hodin v týdnu, které má člověk odpracovat, aby spadl do kolonky „plně zaměstnaný“ nebo „částečně nezaměstnaný“, je také záležitostí arbitrární a konvenční definice.

Podívejme se, jestli by nám v tomto bodě nepomohli někteří akademičtí ekonomové a nejdříve ze všech samozřejmě Keynes.

V *Obecné teorii* nám Keynes dává dvě definice, mezi kterými není příliš těsný vztah. Na straně 15 nám dává definici „nedobrovolné“ nezaměstnanosti, jejíž nesmyslnost jsme již rozebírali (str. 30). Z toho vychází při popisu, jak to bude vypadat při absenci „nedobrovolné“ nezaměstnanosti: „Při tomto stavu věcí, který budeme popisovat jako stav „plně“ zaměstnanosti, jsou jak „frikční“ tak „dobrovolná“ nezaměstnanost konzistentní s takto definovanou „plnou“ zaměstnaností“ (str. 16). Jinými slovy „plná“ zaměstnanost je stav, ve kterém může existovat jak „frikční“ tak „dobrovolná“ nezaměstnanost! Plná zaměstnanost neznamená plnou zaměstnanost.

Začněme znovu, tentokrát s definicí na straně 303:

„Plné zaměstnanosti jsme dosáhli, když se výstup zvýšil na úroveň, na které mezní výnos z reprezentativní jednotky výrobních faktorů klesnul na minimální hodnotu, na které je dostupné množství faktorů dostačující k produkci tohoto výstupu.“

Přiznávám, že shledávám obtížným pochopit toto brebentění, ale předpokládám, že má znamenat, že jsme dosáhli nějaké rovnováhy. Člověk má nutkání se neuctivě zeptat: „Bude tohle znamenat, že si strýček Oskar najde konečně práci?“

Přejděme teď k A. C. Pigouovi. Profesor Pigou si je vědom některých problémů, na které narážíme, když chceme definovat nezaměstnanost:

„Člověk je nezaměstnaným pouze tehdy, pokud je *jak* bez zaměstnání *a zároveň* si přeje být zaměstnaným. Navíc tvrzení o tom, že si přeje být zaměstnán, musí být interpretováno ve vztahu k určitým faktům, jako jsou (1) počet pracovních hodin za den, (2) mzdová sazba a (3) zdravotní stav dotyčného.“[1]

Tento popis odhaluje, jaké množství subjektivních a arbitrárních prvků vstupuje do konceptu „nezaměstnanosti.“ Ještě uvidíme, že těch obtíží je více, než které Pigou vyjmenovává.

Po delším pojednání dochází Pigou k závěru, že „Velikost nezaměstnanosti, která v určitý okamžik existuje, je rovna počtu potenciálních zaměstnanců *minus* poptávané množství pracovní síly *plus* počet volných pracovních míst.“[2]

Je důležité si uvědomit, že *subjektivní* spíše než *objektivní* kvantitou je nejen počet potencionálních zaměstnanců, ale i „poptávané množství pracovní síly“ a „počet volných pracovních míst“ I ty totiž z větší části závisí na měnících se záměrech zaměstnavatelů. Pokud bych mohl získat zaměstnance, který by za mě sekal moji zahradu při určité hodinové mzdové sazbě, tak by při této sazbě rázem vzniklo jedno „volné pracovní místo“, ale pokud by všichni profesionální zahradníci požadovali mzdu vyšší, tak bych se zkrátka rozhodl sekat si trávu sám, nebo jí nechat růst.

Tento princip je stejný ve všech průmyslových odvětvích. Jestli v některé firmě existuje „volné pracovní místo“ nemusí záviset jen na mzdové sazbě, při které by se toto volné místo zaplnilo, ale i na tom, jestli jsou k dispozici zaměstnanci s určitými konkrétními schopnostmi.

Na jiném místě Pigou píše:

„Často je dávana do kontrastu situace, kdy se více lidí uchází o méně pracovních míst a situace, kdy se méně lidí uchází o více pracovních míst. V první situaci máme menší než plnou zaměstnanost, tedy nezaměstnanost, v druhé situaci máme vyšší než plnou zaměstnanost, tedy přezaměstnanost.“[3]

To na první pohled vypadá extrémě jednoduše. Ale obtíž pak spočívá ve statistické kvantifikaci toho, kteří lidé jsou ti ucházející se o práci a co je myšleno „pracovním místem“, zvláště pokud je „volné.“

Podívejme se na Sira Williama Beveridge. Ve své knize *Full Employment in a Free Society* definuje plnou zaměstnanost na úvodních stranách jako stav, kdy „je vždy více volných pracovních míst než je nezaměstnaných lidí... Pracovní trh by měl být vždy trhem prodávajících spíše než trhem kupujících.“

To je ovšem očividně definování plné zaměstnanosti jako *přezaměstnanosti*. (Pokud Sir William požaduje, aby vždy existovalo více pracovních míst než je nezaměstnaných lidí, tak tím také požaduje, aby mzdy pracovníků byly vždy *pod* rovnovážnou úrovní. Takové podmínky totiž mohou nastat jenom tehdy, když je

mezní produktivita práce vyšší než její mzdová sazba a pracovníci, ačkoliv „plně zaměstnaní“, dostávají méně než je jejich potenciální plný příjem.)

Jedno z nejrealističtějších pojednání o obtížích v konceptu plné zaměstnanosti pochází od Edwina G. Noutse, bývalého předsedy prezidentova výboru ekonomických poradců. V komentáři k American Employment Act z roku 1946 napsal:

„Fráze „schopné pracovat, ochotné pracovat a hledající práci“ nedefinuje pracovní sílu, k jejímuž optimálnímu využití se federální vláda může s čistým ekonomickým svědomím zavázat. Při chybějících objektivních kritériích je slovo „schopné“ prakticky beze smyslu. Jestli je nějaká osoba v ekonomickém nebo průmyslovém smyslu schopna pracovat, to je velmi relativní záležitost. Je schopna pracovat neustále nebo jen příležitostně? Na všech pracovních pozicích, po kterých v současnosti existuje poptávka, nebo jen na pozicích nevyžadujících konkrétní schopnosti, talent či vzdělání? Může být schopnost pracovat určena rozhodnutím lékařské komise nebo předákovou zprávou? Je osoba schopná pracovat ve standardních továrních či kancelářských podmínkách, nebo pouze ve zvláštních zařízeních a při zvláštním zacházení? Stejně nejednoznačný je termín „ochotné“. Ten byl do definice vložen jako gesto ujištění pro ty, kteří projevovali obavy, že velbloud autoritářství už zase strká nos do stanu svobodného podnikání. Znamená to ale ochotu pracovat na těch místech, která jsou v současnosti dostupná, nebo ochotu pracovat jen na vysněné pracovní pozici? Ochotu pracovat v časovém rozvrhu určeném zaměstnavatelskými potřebami nebo pohodlím zaměstnanců? Hledání práce je - z nezbytnosti - kritérium, na kterém závisí statistický úřad při svých měsíčních odhadech nedobrovolné nezaměstnanosti. Ale jak ukazuje běžná zkušenost řady lidí, kteří přišli do styku s nezaměstnanými, řada z nich by chtěla pracovat a přesto aktivně nehledá zaměstnání, protože je přesvědčena, že toto hledání je beznadějně.

Faktem je, že velikost naší pracovní síly je statisticky určitelná jen v rámci omezení daných docela arbitrárními definicemi.“[4]

Když mluvíme o plné zaměstnanosti, neměli bychom tento termín používat tak, jak ho používají Keynesovi učedníci, a zbytečná je i snaha o nedosažitelnou matematickou přesnost jejího vymezení. Můžeme toto vyjádření použít jen ve vágním a běžném smyslu jako popis stavu, kdy se neobjevuje abnormálně velká nezaměstnanost.

Pokud by někdo namítal, že toto ve skutečnosti není definice *plné* zaměstnanosti (což není), pak navrhuji, aby se tento termín přestal používat úplně a místo něho se používal termín *optimální* zaměstnanost. Mezi jinými by to mělo tu výhodu, že by to připomínalo uživateli stejně jako jeho publiku, že zaměstnanost je spíše prostředkem než cílem a její optimální velikost je relativní vzhledem k jiným podmínkám a cílům.

2. Je dosažitelná?

Je „plná zaměstnanost“ dosažitelná? V tomto bodě i ti, kteří vytyčili tento cíl, začínají váhat. Alvin Hansen ve své definici plné zaměstnanosti v *Economic Policy and Full Employment* prohlašuje že: „V tak velké ekonomice jakou jsou Spojené státy je pravděpodobné, že při „plné zaměstnanosti“ tu vždy bude okolo 2 až 3 milionů dočasně nezaměstnaných.“[5] (okolo 4,5 procenta pracovních sil v roce 1947.)

Paul Douglas v komentáři o Beveridgeově použití 3 procentního rozpětí pro sezónní a přechodnou nezaměstnanost prohlásil, že takové kritérium by bylo pro Spojené státy „fatální“: „Používat deficitní financování pro snižování nezaměstnanosti pod 6 procent je velmi nebezpečné. Způsobilo by to daleko více škody skrze inflaci než dobra absorpcí těch, kteří jsou nezaměstnaní ze sezónních a přechodných důvodů“ [6]

3. Je bezpodmínečně žádoucí?

Čili když o „plné zaměstnanosti“ diskutujeme seriózně, tak se ukazuje, že ve skutečnosti jde o menší než plnou zaměstnanost. A žádoucnost „plné zaměstnanosti za jakoukoliv cenu“ [7] je skutečně pochybná.

Lionel Robbins [8], po odcitování Beveridgeovi definice plné zaměstnanosti jako stavu, kdy je „k dispozici více volných pracovních míst než je nezaměstnaných lidí,“ poukázal na to, že: „Když je při stávající výši mezd poptávka po práci neustále vyšší než nabídka, tak to musí znamenat, že při absenci cenových omezení musí úroveň mezd a tudíž i cenová hladina neustále růst.“ Pokračuje tím, že i taková politika, která by garantovala pouhou *rovnost* pracovních míst a žadatelů, by musela odborům zaručovat, že „*při jakékoliv výši mezd, kterou vyjednejí, nebude nezaměstnanosti dovoleno se objevit.*“ Profesor Robbins dochází k závěru, že Beveridgeova plná zaměstnanost „vede k inflaci, snížení přizpůsobivosti, externí nerovnováze a drastickému omezení individuální svobody.“

Edwin Nourse v článku, ze které jsem citoval, prohlašuje že: „Ideální plná zaměstnanost je taková, která provází dlouhodobou maximalizaci produkce a kupní síly lidí.“ Tato definice vede k poznání, že plná zaměstnanost je žádoucí nikoliv jako cíl sám o sobě, ale jako prostředek k mnohem širšímu cíli. Dokonce i „maximalizace produkce“ musí být chápána nikoliv ve smyslu hromadění fyzických výrobků, ale ve smyslu maximálního uspokojení spotřebitelových potřeb. Což zahrnuje i zvyšování volného času na úkor výroby méně žádaných (fyzických) věcí.

Pokud budeme mluvit nikoliv o nevyhnutelných prostředcích, ale o žádaných cílech, tak si musíme uvědomit, že ekonomickým cílem lidstva není vykonávat více práce, ale méně práce. Doufám, že omluvíte vlastní citaci toho, co jsem napsal na jiném místě:

„Ekonomickým cílem každého národa, stejně jako každého jednotlivce, je dosáhnout co nejlepších výsledků s co nejmenším úsilím. Ekonomický pokrok lidstva spočívá v tom získat více produkce s menší prací. To byl důvod, proč lidé začali nakládat břemena na záda místo aby se s nimi tahali sami; proč vynalezli kolo a vůz, železnici a automobil. To je důvod, proč lidstvo používá svůj důvtip k vývoji stovek a tisíců prací šetřících vynálezů.

Toto všechno je tak základní poznatek, že by se člověk styděl ho vyslovovat, kdyby nebyl neustále zapomínán těmi, kteří vytvářejí a dávají do oběhu nové slogany. Z celkového hlediska první princip znamená, že naším skutečným cílem je maximálně efektivní produkce. Při jeho dosahování se plná zaměstnanost – tedy absence nedobrovolné nečinnosti – stává vedlejším produktem. Ale produkce je cílem a zaměstnanost pouze prostředkem. Nemůžeme mít kontinuální plnou produkci bez plné zaměstnanosti, ale velmi lehce můžeme mít plnou zaměstnanost bez plné produkce.

Primitivní kmeny postrádají oblečení, mají nedostatečnou stravu a mizerné bydlení, ale netrpí nezaměstnaností. Čína a Indie jsou nesrovnatelně chudší než my, ale jejich hlavním problémem jsou primitivní výrobní metody (které jsou jak příčinou tak následkem nedostatku kapitálu) a nikoliv nezaměstnanost. Nic není snazšího než dosáhnout plné zaměstnanosti, jakmile je oddělena od cíle efektivní produkce a brána jako cíl sama o sobě. Hitler poskytl Německu zaměstnanost velkým zbrojním programem. Válka poskytla plnou zaměstnanost každému národu, který se jí účastnil. Otrocká pracovní síla v Rusku má plnou zaměstnanost. Vězni a trestanci mají plnou zaměstnanost. Přinucením vždy dosáhneme plné zaměstnanosti...

Civilizační pokrok znamená redukci zaměstnanosti, nikoliv její zvyšování. Právě proto, že se stáváme stále bohatšími, tak se můžeme obejít bez dětské práce a odstranili jsme nutnost pracovat i pro mnoho starých a nutnost chodit do zaměstnání pro miliony žen v domácnostech.“[9]

Pozn.:

- 1) *The Theory of Unemployment*, (Londýn, Macmillan, 1933), str. 3.
- 2) *Ibid.*, str. 10.
- 3) A. C. Pigou, *Essays in Economics*, (Londýn, Macmillan, 1952), str. 108.
- 4) „Ideal and Working Concepts of Full Employment,“ *American Economic Review*, květen 1957, str. 100.
- 5) *Loc. cit.*, str. 19.
- 6) *Economy in the National Government*, (1952), str. 253.
- 7) Viz. Jacob Viner, *Quarterly Journal of Economics*, srpen, 1950.
- 8) *The Economist in the Twentieth Century* (Londýn: Macmillan, 1956), „Full Employment as an Objective.“
- 9) *Economics in One Lesson* (New York: Harper, 1946), str. 68-70.

Kapitola XXVII

„HLEDISKO NÁRODNÍHO DŮCHODU“

Žádná analýza Keynesiánské ekonomie by nebyla kompletní bez zmínky o tom, čemu se dnes říká ekonomie „agregátů“, „makroekonomie“, či „hledisko národního důchodu.“

Mnoho Keynesových následovníků má dojem, že to byl on, kdo vytvořil „koncept národního důchodu.“ To samozřejmě není pravda. Pokusy spočítat národní důchod mají dlouhou historii. Ačkoliv se Keynes dost podepsal na podobě dnešní „agregátní“ ekonomie, jeho pojednání o národním důchodu v *Obecné teorii* se ve skutečnosti omezuje na dvě nebo tři strany, na kterých mluví hlavně o dřívějších studiích A. C. Pigoua, Colina Clarka a Simona Kuznetse.

Přesto „hledisko národního důchodu“ vděčí za velkou část své současné obliby Keynesiánskému způsobu myšlení, takže bude vhodné říci o něm několik slov. Důkladné pojednání by si vyžadovalo samostanou knihu, takže se omezím na pár stručných poznámek.

1. Je národní důchod přesně definován?

První věcí, kterou o národním důchodu musíme říci je to, že jde o *arbitrární* a z hlediska vědecké přesnosti *nezjistitelné* číslo. Nejbystřejší studenti tohoto předmětu to rozpoznali již dávno. Zde se stačí odkázat na průkopnickou studii Simona Kuznetse.[1]

Kuznets věnoval celou svojí první kapitolu debatě o problému vtěleném do samotného konceptu „národního důchodu.“

„Statistik, který předpokládá, že může vytvořit čistě objektivní odhad národního důchodu neovlivněný předsudky ohledně „faktů“, klame sám sebe. Kdykoliv do indexu zahrne jednu věc nebo vynechá jinou, tak implicitně uplatňuje svoje vlastní hodnotové soudy. Tento subjektivní prvek nelze nikterak eliminovat.“

Kuznets pokračuje tím, že odhady národního důchodu nezbytně zahrnují právní a morální úvahy. Máme do něj zahrnout „příjmy zlodějů, drogových dealerů, pasáků a pašeráků?“ A jak „vytyčíme linii mezi ekonomickou aktivitou a ekonomickým zbožím na straně jedné a aktivním životem obecně a jinými uspokojeními na straně druhé?“ Mělo by se „umývání, holení a hra na klavír“ brát jako ekonomické aktivity? „Když jsou posuzovány z hlediska uspokojování potřeb, vzácnosti a spotřebovatelnosti, tak se nikterak nelyší od těch samých aktivit vykonávaných za peníze a jako placené služby jiným lidem (pečovatelství, holičství a pořádání koncertů).“

A přesto se Kuznets rozhodl zahrnout do národních účtů jen ty věci, které „jsou obchodovány na oficiálním trhu.“ To samozřejmě opomíjí množství volnočasových a kutilských aktivit (které jsou ve svém souhrnu pravděpodobně enormní). Opomíjí to veškerou produkci rodinných ekonomik včetně aktivit žen v domácnosti. Takže mohou nastat paradoxy jako je tento: Když se muž ožení se svojí kuchařkou, tak

hodnota její práce zmizí z účtů národního důchodu. Když operní zpěvák zpívá profesionálně, tak k národnímu příjmu přidává ekvivalent svého platu. Když zpívá pro své přátele, tak se to nepočítá.

Jak poté zabránit dvojímu započítání, ke kterému může dojít na stovkách různých míst? Když počítáme příjem lékařů a zubařů, máme nebo nemáme ho odečíst od příjmu pacientů? Jsou peníze vynaložené člověkem za léčbu jeho nemoci pouze nákladem nutným k tomu, aby mohl řádně vykonávat svojí práci (a tedy v principu stejným, jako by byl náklad na školení nebo služební cestu), nebo jsou součástí jeho spotřeby a tudíž jeho důchodu?

A co se to vlastně snažíme měřit? Jaký je rozdíl mezi „ekonomickou aktivitou“ a „aktivním životem“ obecně? Jak bez arbitrárních „hodnotových soudů“ můžeme rozlišovat mezi „produktivními“ a „neproduktivními“ aktivitami?

Dnes bezpochyby většina laiků (a velké množství statistiků a ekonomů) předpokládá, že tyto problémy musely být nějak uspokojivě vyřešeny, protože v novinách si každý den mohou přečíst oficiální čísla o tom, jaký přesně byl národní důchod, „osobní důchod“, „disponibilní osobní důchod“ a hlavně „hrubý národní produkt“ čili „HNP“ za minulé období a jak si na tom ten současný právě stojí. A tato čísla jsou prezentována s velkou přesností a na desetinná místa. Jen málo laiků si pravděpodobně uvědomuje, že tato čísla nepředstavují žádné konkrétní věci, které by se daly postavit do řady a sečíst, ale subjektivní *odhady* lidí ze statistického úřadu.

Vezměme si několik nedávných příkladů. Výroční prezidentská ekonomická zpráva z ledna 1958 jásala v úvodním odstavci nad tím, že HNP za rok 1957 bylo 434 miliard dolarů, tj. „pětiprocentní nárůst oproti předchozímu roku.“ Uvnitř zprávy byla schovaná informace, že „pět čtvrtin tohoto nárůstu lze připsat rostoucím cenám,“ a tudíž „fyzicky vzrostla produkce jen o 1 procento.“ Ovšem v červenci 1958 prošly odhady národního příjmu pravidelnou revizí a statistikové ministerstva obchodu rozhodli, že HNP v roce 1957 nebylo 434 miliard, ale 440 miliard a v roce 1956 HNP nebylo 415 miliard, ale 419 miliard. Ovšem v „cenách z roku 1957“, jak jsme byli informováni, by HNP v roce 1956 bylo 435 miliard.

To nás přivádí k dalšímu problému při odhadování národního důchodu. Ten je měřen v dolarech, které sami nemají žádnou fixní hodnotu. V období inflace se všechny hodnoty posunují. Dnes tím nejsledovanějším a nejcitovanějším číslem není už národní důchod, ale hrubý národní produkt - HNP. Ten tedy využijem v následující ilustraci. Pro rok 1939 se HNP odhaduje na 91,1 miliardy \$; pro rok 1957 na 440,3 miliardy \$. HNP se tedy očividně zečtyřnásobilo. Ovšem když vládní statistikové přepočítali tyto čísla v cenách z roku 1954, tak jim vyšlo, že HNP v roce 1939 bylo 189,3 miliardy \$ a v roce 1957 bylo 407 miliardy \$. Jinými slovy „reálné“ HNP se během 18 let pouze zdvojnásobilo.

Vládní statistikové dospěli k těmto číslům tak, že podělili dolarové součty indexovým číslem cen pro každý rok. Ve skutečnosti odděleně sestavují tabulky „implicitních cenových deflátorů“ pro čísla z hrubého národního produktu pro každý rok založené na indexovém čísle 100 pro rok 1957. Cenový deflátor pro rok 1939 na tomto základu je 48,1 a pro rok 1957 je to 108,2. Pokud si HNP z roku 1957 převedeme do cen z roku, tak místo 440,3 miliard \$ dostaneme pouze 195,7 miliard \$. To nevypadá zdaleka tak impresivně. A pokud podělíme tato čísla velikostí

populace, tak spatříme daleko menší růst *per capita*, než můžeme vidět z hrubých celkových čísel.

Ačkoliv inflace a měnící se hodnota dolaru činí porovnávání celkových čísel národního důchodu zavádějícím, je skutečně možné opravit tuto chybu pomocí „implicitních cenových deflátorů“? Pouze velmi přibližně. Jak poukázal Kuznets a další, žádné zboží nezůstává v čase stále stejné, ať už v relativním množství nebo ve srovnatelné kvalitě, a žádné indexové číslo není „objektivně vědecké“. Jak porovnat cenu automobilu z roku 1939 a automobilu z roku 1957, když jde kvalitativně o dva odlišné stroje? Nemluvě o věcech jako je televize, které se v roce 1939 ještě vůbec neprodávaly.

Další faktor, který deformuje srovnávání čísel národního důchodu, bývá zřídka kdy diskutován ve spojení s těmito čísly a přesto právě on je v jádru celého problému s měřitelností.

Větší sklizně často mívají menší celkovou dolarovou hodnotu než menší sklizně. (Odtud také pochází nápad na kvóty omezující velikost zemědělské produkce.) To je ale pouze příkladem širšího principu. Ekonomové již od doby Adama Smitha poukazují na to, že to není „užitná hodnota,“ ale vzácnost, která determinuje „směnnou hodnotu,“ nebo –li peněžní cenu. Voda je nepostradatelnou komoditou, která obvykle má jen velmi malou cenu. Pokud by se stále více věcí stávalo stejně hojnými, tak národní důchod měřený v dolarech by mohl začít *klesat*. Pokud bychom si dokázali představit situaci, kdy by všechno co si přejeme existovalo ve stejně hojně nabídce jako vzduch a voda, tak bychom nakonec neměli žádný (peněžní) národní důchod!

Když se člověk snaží ujasnit si základní principy, tak je dobré vrátit se ke „Crusoeovské ekonomii.“ Předpokládejme, že budou existovat dva lidé. Jeden vypěstuje fazole (1000 liber) a druhý brambory (1000 liber). Celkové bohatství je tedy 1000 liber fazolí a 1000 liber brambor. Jak by se dalo zjistit, kdo je bohatší – Jan, který pěstuje fazole nebo Petr, který pěstuje brambory? A jaké je celkové bohatství (či roční důchod) těchto dvou vyjádřený v nějaké společné jednotce?

Předpokládejme, že si Jan a Petr směňují fazole za brambory v poměru libru za libru. A předpokládejme, že si jako „prostředek směny“ zvolí brambory a libra brambor se stane „účetní jednotkou“. Pak je celkový produkt očividně 2000 „bramborových liber“.

Brzy se ovšem mohou objevit určité paradoxní výsledky. Předpokládejme, že Petr vypěstuje dvojnásobek brambor, ale Jan vypěstuje to samé množství fazolí jako dřív. Vyjádřeno v reálných jednotkách, důchod komunity se zvýšil na 2000 liber brambor a 1000 liber fazolí. Někoho by to mohlo svádět k závěru, že ve společném „standardu hodnoty“ je nyní důchod komunity 3000 „bramborových liber.“ Ale brambor je nyní dvakrát tolik a fazolí je nezměněné množství, takže Jan může požadovat a Petr může být ochoten zaplatit dvě libry brambor za každou libru fazolí. To by ale znamenalo, že fazole mají dvojnásobnou hodnotu než měly před tím a celkový důchod komunity vyjádřený v „bramborových librách“ se nezvýšil na 3000, ale na 4000.

Předpokládejme na druhou stranu, že se zdvojnásobila nabídka fazolí a Petr požadoval a dostal dvě libry fazolí za každou libru brambor. Pak by důchod komunity měřený v „bramborových librách“ nebyl 3000 „liber“, ale zase jen 2000.

Takže číslo „národního důchodu“ vyjádřené ve společné „účetní jednotce“ nepředstavuje žádný *absolutní* součet, ale pouze *vnitřní vztah mezi mezními hodnotami* (krát množství). To bychom mohli ilustrovat na komplexnějším „modelu“, kde by bylo sto různých komodit a jedna z nich by byla zvolena jako prostředek směny a účetní jednotka, do výsledků by se započítávaly jen komodity, které by si lidé mezi sebou vyměnili prostřednictvím tohoto prostředku směny a nezapočetly by se tam ty, které by si po vypěstování nebo vyrobení spotřebovali sami, atd. Bylo by pak jednoduché ukázat, že navýšení množství devětadevadesáti těchto komodit by vůbec nevedlo k poměrnému zvýšení národního důchodu měřeného v „penězích“ a zdvojnásobení množství peněžní komodity samotné by mohlo velmi lehce vést ke zdvojnásobení čísla národního důchodu bez jakéhokoliv pokroku v reálné životní úrovni.

Tyto paradoxní výsledky by bylo možné korigovat pouze nepřesným a nedůvěryhodným způsobem za použití „implicitních cenových deflátorů“ nebo inflátorů. A pokud je problém převodu důchodu vyjádřeného v peněžních jednotkách na „reálné“ jednotky heterogenních fyzických věcí neřešitelný, tak problém převést obojí na vyčíslení „psychického uspokojení potřeb“ je ještě horší. Odtud plyne i nemožnost „vědecky“ srovnat HNP Ruska a Spojených států.

Odhady národních důchodů mají velmi omezenou hodnotu. Daleko omezenější, než jak se k nim obvykle přistupuje. Mohou posloužit pro hrubé srovnání dvou různých zemí, *pokud* byly v obou zemích nashromážděny podle stejných metod a standardů, *pokud* tyto země používají stejnou měnovou jednotku nebo volně konvertibilní měnu a *pokud* převládá v těchto zemích volný obchod a tržní ekonomika. Tato srovnání mají mnohem menší hodnotu, pokud jsou kurzy měn stanoveny fixně a ceny zboží jsou určeny plánovací komisí.

2. Jeho rizika pro politiku

Je tedy nemožné vědecky přesně či objektivně změřit národní příjem vyjádřený v dolarech. Ovšem předpoklad opaku vedl k přijetí nebezpečných politik a hrozí, že povede k ještě nebezpečnějším politikám.

Politické implikace má už samotný koncept „národního důchodu“. Do něj je totiž vtěleno, že na ekonomické problémy se musíme dívat z hlediska arbitrárně vykonstruovaného „celku“, z hlediska „kolektivu“ a nikoliv z hlediska jednajícího jednotlivce. Tento „makroekonomický“ přístup přináší v první řadě tuto otázku: Proč je vybraným kolektivem „národ“ a nikoliv stát (stát New York), municipalita (Město New York), obvod (Manhattan) nebo na druhé straně celý kontinent (Amerika) nebo celý svět? Pravděpodobnou odpovědí na tuto otázku by bylo, že výběr kolektivu je determinován hlavně politickými a nikoliv ekonomickými okolnostmi. Mnoho „progresivistů“ usiluje o vyrovnávání příjmů v rámci vlastního státu, ale nikoliv o celosvětové vyrovnávání. Tato politická tendence také vysvětluje, proč tito lidé tak často mluví o „distribuci“ národního důchodu a nikoliv o příspěvku různých skupin a jednotlivců k tvorbě tohoto důchodu. Logicky by měl být problém přispívání k tvorbě důchodu uvažován jako první. Mnoho debat o „národním důchodu“ probíhá podle Marxistické teze, že zboží je „sociálně“ produkováno a poté individuálně privlastňováno.

Jak jsme se zmínili dříve, vláda kompiluje kvartální odhady jak hrubého národního produktu, tak národního důchodu, ale hrubý národní produkt je daleko častěji citován a zveřejňován. To je částečně dáno tím, že se objevuje jako první (protože soukromé firmy znají svoje hrubé příjmy dříve než si spočítají své čisté příjmy) a částečně proto, že je to větší číslo. Národní plánovači milují velká čísla. Neustále je nám tvrzeno, že „my“ (vláda) si snadno můžeme dovolit utratit nebo se zadlužit o tak velkou sumu peněz, protože to je konec konců jen tak malé procento z našeho hrubého národního produktu. Nikoho by ani nenapadlo uplatnit podobnou logiku na případ soukromé firmy. V průměru tvořil čistý zisk průmyslových firem (v letech 1956-7) pouze 5 až 6 centů z každého dolaru tržeb.

Na hrubý národní produkt musíme uplatnit velké odečty než můžeme odhadnout národní důchod. Například pro rok 1957 se hrubý národní produkt odhaduje na 440,3 miliardy \$, zatímco národní důchod na 364 miliard \$. Abychom se dostali od prvního čísla k druhému, bylo odečteno 34 miliard \$ za odpisy a 38 miliard \$ za nepřímé korporátní daně. Ale odpisy jsou výsledkem odhadů. „Správná“ velikost odpisů není nikdy přesně známá. Navzdory přesvědčení mnoha laiků, odpisy nejsou ani tak odhadem opotřebení strojů a budov v minulosti, jako spíše predikcí budoucí pravděpodobnosti. Například není nikdy dopředu známo, kdy bude starý stroj zastaralý z důvodu nového vynálezu. A obzvláště v období peněžní inflace, jakým si procházíme v poslední generaci, jsou odpisy systematicky podhodnocovány, protože nezapočítávají stále rostoucí náklady na nahrazení.

Další pochybná praktika, ke které závislost na číslech HNP vedla, je požadavek na určitou „míru růstu“ bez ohledu na to, na jakou úroveň se národní produkt již dostal. Tudiž zpráva Rockefellerovy nadace přišla v roce 1958 s pozoruhodným objevem, že pětiprocentní „míra růstu“ ekonomiky by během deseti let znamenala větší růst než tříprocentní nebo čtyřprocentní míra růstu.

Tato upnutost na dosažení nebo zachování určité „míry růstu“ je výsledkem několika mylných úvah. Profesor G. Warren Nutter poukázal na to, že existuje „dlouhodobá tendence ... k poklesu průmyslového růstu s tím, jak je dosahováno stále vyšší produkce.“ K tomu existuje několik základních vysvětlení. Jedním je trik v počítání s procenty. Druhým je fyzické saturování lidských potřeb. Pokud má vanu jen jedna rodina v celé zemi a v dalším roce si jí pořídí padesát rodin, tak míra růstu bude 5000 procent. Ovšem jakmile bude mít vanu každý, tak se čistá míra růstu zastaví. Toto platí i o domech, automobilech, rádiích, televizorech, atd.

Jak jsme poznamenali dříve, když se stále více věcí stává hojnými, může se objevit tendence k poklesu čísel národního důchodu, protože ceny mohou klesat rychleji, než rostou výstupy.

Další praktikou plynoucí z nekritického užívání čísel HNP je převrácení ekonomické příčiny a následku. Národní důchod v daném roce je *celkovým výsledkem* produkce a transakcí, které se odehrály během tohoto roku. V tomto ohledu jsou čísla národního důchodu obdobou čísel v účetních knihách soukromých firem. Ovšem v současné debatě jako by čísla národního důchodu byla považována za *příčinu* produkce. O národním důchodu se přemýšlí jako o kupní síle, která automaticky vytvoří a skoupí produkci. Pravdou je, že národním důchodem je samotná produkce, na kterou se pouze díváme z druhé strany. Národní produkce musí předcházet národnímu důchodu.

Číslo národního důchodu dala vzniknout mnoha omylům zaměřujícím příčinu a následek. Například když se podíváme na složení těchto čísel v roce 1957, můžeme zjistit, že 87,1 miliard \$ z celkových 440,3 miliard \$ jde na vrub „vládním nákupům zboží a služeb.“ To pak svádí k závěru, který činí Keynesiánci, že kdyby nebylo těchto vládních nákupů za 87 miliard \$, tak národní produkt by byl zkrátka o to menší. Lidé s nižším míněním o roli vlády by poukázali na to, že cokoliv vláda utratí, to musí od někoho vzít na daních. (To se týká i skryté inflační daně.) Jistě, někteří vládní zaměstnanci jako policisté, hasiči a stavbaři silnic pravděpodobně zvyšují (o nejjistitelnou částku) reálný národní důchod. Ale byl bych na vážkách, jestli takové úřady, jako celní komise, ministerstvo zemědělství nebo Národní rada pro pracovní vztahy (National Labor Relations Board) náhodou nezpůsobují čistý pokles národního důchodu, navzdory faktu, že podle vládních čísel ho zvyšují.

Pokud o národním produktu přemýšlíme jen jako o celkovém součtu dolarů a on bude v nějakém roce menší než stanovený „cíl“ o x miliard dolarů, pro ekonomické plánovače je lákavým krokem předpokládat, že x miliard dolarů by se dalo snadno doplnit vládním deficitním utrácením nebo peněžní inflací. Ovšem my si snadno můžeme zvýšit náš národní důchod na jakékoliv číslo a to jednoduše tím, že znehodnotíme dolar a zvýšíme ceny natolik, abychom dosáhli tohoto čísla.

V Německu v roce 1923 vzrostl oproti předchozímu roku HNP o stovky trilionů marek, protože kupní síla papírové marky se zkrátka o tolik snížila.

Jistě, pokud jim tento bod explicitně připomeneme, tak ekonomičtí plánovači řeknou, že jejich cílem je národní důchod x miliard dolarů v „dolarech se současnou kupní silou.“ Ovšem na tuto podmínku v praxi zapomínají a čísla národního důchodu vždycky citují v těch nejnovějších a nejvíce znehodnocených dolarech. Nepozastavují se aby nám nebo sobě připoměli, o kolik by tato čísla byla menší, aby odrážela cenovou hladinu dejme tomu z doby před dvaceti lety.

Přístup z hlediska národního důchodu se stal jedním z důležitých podnětů pro inflaci. Nejjednodušší a nejjistější metodou, jak mít neustále vyšší a vyšší čísla národního důchodu totiž není zvyšovat výstupy a uspokojení spotřebitelů, ale neustále zmenšovat měřící lať neustálým znehodnocováním dolaru.

Nakonec nám zbývá poukázat na to, že ekonomické predikce „agregátní ekonomie“ měly velmi nízkou úspěšnost. David McCord Wright prohlásil, že: „Při praktickém uplatnění se ukázala být většina Keynesiánských předpovědí chybnou... Nejvíce toto vyniklo po Druhé světové válce, kdy nastal z hlediska Keynesiánské ortodoxie nevysvětlitelný skok v úrovni spotřeby doprovázený prudkým poklesem vládních výdajů.“ Obdobně „v roce 1953 a opět v roce 1958 Keynesiánský model mechanického vztahu mezi investicemi a spotřebou zcela selhal.“[2]

Tento úsudek sdílí i John H. Williams: „Konkrétně to byla spotřební funkce, která dala matematikům... ideální koncept pro budování modelů národního důchodu a činění predikcí. Až dosud byly všechny predikce, založené na těchto modelech, téměř univerzálně chybné.“[3]

Pozn.:

- 1) *National Income and Its Composition, 1919-1938*. (New York: National Bureau of Economic Research, 1941), 2 díly.
- 2) *Science*, 21. listopad, 1958, str. 1261-1262.
- 3) *American Economic Review*, květen, 1948, str. 284.

Kapitola XXVIII

KEYNESIÁNSKÉ POLITIKY

1. Jsou deficity léčbou nezaměstnanosti?

V průběhu naší analýzy Keynesiánské teorie jsme měli příležitost se několikrát letmo zmínit o implikovaných Keynesiánských politikách a jejich pravděpodobných následcích. Bude ale užitečné zmínit se o těchto politikách ještě explicitněji.

Podle Keynesova receptu se nezaměstnanost nikdy nesmí léčit jakýmkoliv snižováním mezd. Keynes doporučuje dva hlavní postupy. Jedním je deficitní utrácení (občas eufemisticky nazývané vládní „investice“). Jak dobře tato léčba funguje? Zkoušela se ve Spojených státech (částečně na Keynesovo doporučení) po celou dekádu. Jaké byly výsledky? Zde máme výčet deficitů Federálního rozpočtu, počty nezaměstnaných a procenta nezaměstnanosti v tomto období. Všechna čísla jsou z oficiálních zdrojů:

Rok	Deficity (miliardy)	Nezaměstnaných (miliony)	Procento nezaměstnanosti
1931	0,5	8,0	15,9
1932	2,7	12,1	23,6
1933	2,6	12,8	24,9
1934	3,6	11,3	21,7
1935	2,8	10,6	20,1
1936	4,4	9,0	16,9
1937	2,8	7,7	14,3
1938	1,2	10,4	19,0
1939	3,9	9,5	17,2
1940	3,9	8,1	14,6

V předcházející tabulce jsou deficity za fiskální rok končící 30 června; nezaměstnanost je průměrem za celý kalendářní rok. (Čísla deficitů tudíž předcházejí číslům nezaměstnanosti o šest měsíců.) Advokáti deficitního utrácení se bezpochyby budou snažit nalézt částečné negativní korelace mezi velikostí deficitu a následnou nezaměstnaností. Z mého pohledu je ovšem ústřední a rozhodující fakt, že zkrátka velké deficity byly provázeny masivní nezaměstnaností. Průměrná nezaměstnanost v tomto období byla 9,9 milionů lidí, 18,6 procenta z celkové pracovní síly.

Průměrný deficit v tomto desetiletém období byl 2,8 miliardy dolarů, 3,6 procenta z hrubého národního produktu. Totéž procento v roce 1957 by znamenalo deficit ve výši 15,6 miliardy dolarů.

2. Jsou levné peníze léčbou nezaměstnanosti?

Druhým hlavním Keynesiánským lékem na nezaměstnanost jsou nízké úrokové sazby, uměle vyprodukované „monetárními autoritami.“ Keynes mimochodem připouští (e.g., str. 205), že tyto uměle nízké úrokové sazby lze vytvořit jen

vytištěním více peněz, tj. záměrnou inflací. Tento aspekt můžeme ale na okamžik pominout. Otázkou je: Zabraňují nízké úrokové míry masové nezaměstnanosti?

Politika laciných peněz se zkoušela ještě mnohem dříve a po delší dobu než politika plánovaných deficitů. Podívejme se na záznamy o úrokových sazbách z téhož období. V následující tabulce je sloupek s průměrnými úrokovými sazbami v každém roce (průměr z denních sazeb) hlavních cenných papírů se splatností čtyři až šest měsíců. Tuto sérii jsem vybral protože to jsou nejlépe dostupná data odrážející krátkodobé úrokové sazby, za které si podniky skutečně půjčují. (Ve skutečnosti největší objem půjček od bank podnikům ve Spojených státech představují „úvěrové linky“, ale úroky na nich se pohybují podle citlivějších sazeb u cenných papírů.) Druhý sloupec opět představuje procento nezaměstnanosti.

<i>Rok</i>	<i>Úroková sazba cenných papírů (%)</i>	<i>Procento nezaměstnanosti</i>
1929	5,85	3,2
1930	3,59	8,7
1931	2,64	15,9
1932	2,73	23,6
1933	1,73	24,9
1934	1,02	21,7
1935	0,75	20,1
1936	0,75	16,9
1937	0,94	14,3
1938	0,81	19,0
1939	0,59	17,2
1940	0,56	14,6

Je evidentní, že během tohoto více než desetiletého období nízké úrokové sazby neeliminovaly nezaměstnanost. Naopak, nezaměstnanost se spíše zvyšovala když úrokové sazby klesaly. Během sedmi let od roku 1934 do roku 1940, kdy politika levných peněz srazila úrokové sazby až pod jedno procento, bylo v průměru bez zaměstnání 17 lidí ze 100.

Přeskočme teď válečné období, kdy odvody do armády a válečné požadavky vytvořily přezaměstnanost a podívejme se na situaci v posledních deseti letech:

<i>Rok</i>	<i>Úroková sazba cenných papírů (%)</i>	<i>Procento nezaměstnanosti</i>
1949	1,49	5,5
1950	1,45	5,0
1951	2,16	3,0
1952	2,33	2,7
1953	2,52	2,5
1954	1,58	5,0
1955	2,18	4,0
1956	3,31	3,8
1957	3,81	4,3*
1958	1,54	6,8*

*(Procenta nezaměstnanosti před rokem 1957 jsou založena na „staré definici“ nezaměstnanosti ministerstva obchodu. Pro roky 1957 a 1958 vycházejí čísla z „nové definice“, podle níž se nezaměstnanost jeví o něco vyšší – například v roce 1956 by byla 4,2 procenta místo 3,8 procenta.)

Povšimněme si, že ačkoliv úrokové sazby byly v tomto období v průměru 2,24 procenta, tedy trojnásobné oproti sedmi letům 1934 až 1940, míra nezaměstnanosti byla o mnoho nižší. A i v rámci tohoto druhého období se vztah mezi úrokovou mírou a nezaměstnaností jeví být jako opačný než jak ho popisuje Keynesiánská teorie. V letech 1949, 1950, 1954 a 1958, kdy byla průměrná úroková sazba okolo 1,5 procent, byla nezaměstnanost 5 procent a více. V letech 1956 a 1957, kdy byly úrokové sazby na nejvyšších úrovních v tomto období, byla nezaměstnanost 4 procenta z celkové pracovní síly.

Je velmi obtížné, pokud ne přímo nemožné, prokázat pozitivní tvrzení ekonomické teorie za použití statistiky. Ovšem je velmi snadné pomocí statistiky *vyvrátit* takové tvrzení (pokud není doplněno propracovanými podmínkami). Došli jsme tak alespoň k jasnému závěru, že *ani deficitní utrácení a ani politika laciných peněz samy o sobě nestačí ani na eliminaci dlouhodobé masové nezaměstnanosti a ani na zabránění vzniku nezaměstnanosti.*

3. Závody s tiskařským lisem

Toto jsou tedy dva hlavní Keynesiánské léky na nezaměstnanost. V roce 1936, v recenzi na Obecnou teorii, učinil profesor Jakob Viner následující predikci:

„Keynes očividně dává přednost inflační léčbě nezaměstnanosti před snížením peněžních mezd. Ve světě uspořádaném podle Keynesových specifikací bude existovat neustálý závod mezi tiskařským lisem a požadavky odborářských předáků. Problém nezaměstnanosti v něm bude z větší části vyřešen, pokud si tiskařský lis bude v tomto závodě udržovat náskok a pokud nás bude zajímat pouze objem zaměstnanosti bez ohledu na kvalitu pracovních míst.“[1]

Tato charakteristika situace se ukázala být podivuhodně prorockou. Mohou existovat určité pochybnosti, jestli byl problém nezaměstnanosti „z větší části vyřešen.“ Ovšem určitě se ho v minimálně posledních dvaceti letech snažíme řešit v souladu s Keynesovými specifikacemi a dostali jsme se k závodě mezi tiskařským lisem a odborovými svazy.

A naše selhání v řešení problému nezaměstnanosti i těmito metodami je částečně následkem vývoje, který ani profesor Viner nemohl předvídat. V kolektivních smlouvách se začaly hromadně používat klauzule, které nejenže zaručují automatické navyšování mezd s každým zvýšením indexu spotřebitelských cen, ale také takzvané zvyšování mezd s ohledem na „produktivitu“, které vstupují v platnost bez ohledu na to, jestli mezní produktivita skutečně vzrostla nebo nikoliv.

Pravdou je, že jedinou skutečnou léčbou nezaměstnanosti je přesně ta, kterou Keynes ve své „Obecné teorii“ odmítá: přizpůsobení mzdových sazeb mezní produktivitě práce, čili „rovnovážné“ úrovni. To neznamená žádný uniformní posun „mzdové hladiny“ *en bloc*. Znamená to vzájemné přizpůsobení konkrétních mzdových sazeb konkrétním cenám produktů, na jejichž výrobě se podílejí různé skupiny pracovníků. Znamená to také přizpůsobení různých mzdových sazeb sobě

navzájem a různýh cen sobě navzájem. Znamená to *koordinaci* celé komplexní cenové a mzdové struktury. Znamená to udržování volné, pohyblivé, dynamické rovnováhy v celém ekonomickém systému.

Ani vládní utrácení, ani nízké úrokové sazby, ani zvyšování peněžní zásoby nejsou nezbytnou nebo dostatečnou podmínkou pro existenci plné zaměstnanosti. Pro plnou zaměstnanost (v praktickém smyslu toho slova) je nezbytné, aby existoval správný poměr mezi cenami různých druhů zboží a správná rovnováha mezi náklady a cenami, hlavně pak mezi mzdami a cenami. Tato funkční rovnováha může existovat, když se mzdové sazby mohou volně měnit podle konkurenčních tlaků a nejsou výsledkem diktátu odborových svazů. Když tato rovnováha existuje, plná zaměstnanost a maximální produkce a prosperita budou následovat. Když tato rovnováha nebude existovat, když budou mzdové sazby tlačeny nad mezní produktivitu a ziskové marže budou nejisté a budou mizet, tak bude existovat nezaměstnanost.

Krátce řečeno, přítomnost nebo nepřítomnost peněžní inflace je sama o sobě pro plnou zaměstnanost irelevantní. Vládní politikou by mělo být, mimo udržování tvrdé měny, vynucování zákonů proti násilí a vydírání a zrušení těch zákonů, které dávají exkluzivní právní privilegia a imunity odborářským vůdcům, nebo omezují svobodu zaměstnavatelů vyjednávat s jednotlivými pracovníky. Jak to vyjádřil profesor Sylvester Petro, potřebné reformy pracovního zákonodárství by „měly mít společný jeden princip: Bezpodmínečnou nadvládu svobodné volby.“[2]

Pozn.:

- 1) *Quarterly Journal of Economics*, LI (1936-1937), 149.
- 2) „Personal Freedom and Labor Policy,“ (Institute of Public Affairs, New York University, 1958).

Kapitola XXIX

SOUHRN

V této knize jsme sledovali argumenty tak, jak je v Obecné teorii Keynes předkládal. To znamená, že tyto argumenty byly sledovány nesystematicky a často repetitivně. Čtenáři tudíž může pomoci stručné shrnutí hlavních tvrzení obsažených v každé kapitole.

I. Ačkoliv Keynes byl oslavován jako průkopník na úrovni Adama Smitha, Ricarda či dokonce Darvina, jediná doktrína v jeho knize není zároveň pravdivá a originální.

II. Keynesův pokus vyvrátit „ortodoxní“ tvrzení, že nejčastější příčinou nezaměstnanosti jsou nadměrné mzdové sazby, byl neúspěšný. Jeho argumentace charakteristicky spočívá na myšlení *en bloc*, které zanedbává jednotlivé rozdíly z nichž se skládá realita. Ceny ani mzdy se nemění uniformně, ale vždy relativně a individuálně. „Agregáty“ a „makroekonomie“ zakrývají skutečné vztahy a skutečné příčiny.

III. Keynes neuspěl ve vyvrácení Sayova zákona trhů. Jeho pokus spočíval na prostém ignorování podmínek, které klasičtí ekonomové uváděli jako integrální součást své doktríny.

IV. Keynesovy myšlenky jsou plné rozporů. Jeho idea rovnováhy s nezaměstnaností je v rozporu se samotným konceptem a definicí rovnováhy.

V. Keynesův „výběr jednotek“ pro ekonomické měření je beznadějně zmatený. To, čemu říká „objem zaměstnanosti“ a vkládá do algebraických rovnic, není, podle jeho vlastní definice, ve skutečnosti objem zaměstnanosti, ale objem peněz, které dostávají zaměstnaní pracovníci.

VI. V Keynesově pojednání o tom, jakou roli hrají „očekávání“ v ekonomickém životě, není nic moc originálního. Ve skutečnosti tuto roli spíše ještě podcenil. Vidí, že očekávání ovlivňují současný výstup a zaměstnanost, ale zdá se, jako by zapoměl, že jsou také vtěleny do každé současné ceny, úrokové sazby a mzdové sazby.

VII. Současné pohrdání „statickou“ teorií je výsledkem zmatenosti v myšlení. „Statická“ teorie je nezbytná nejen pro řešení mnoha základních problémů, ale i jako předstupeň k „dynamické“ teorii. Nejsou zde zásadní rozdíly, mezi metodami „statické analýzy“ a metodami „dynamické analýzy.“ Rozdíly existují pouze u konkrétních hypotéz. Užitečnost nebo patřičnost jakékoliv hypotézy závisí hlavně na konkrétním problému, který se snažíme vyřešit.

VIII. Keynesovy definice klíčových termínů – příjmu, úspor a investic – jsou dokonale kruhové; každý z termínů je definován jen v rámci druhých termínů. Takže

definice úspor a investic vyznívá tak, že nejenže jsou si rovny, ale jsou naprosto identické. Zavrhuje a omlouvá se za své „zmatené“ definice v jeho *Pojednání o penězích*, ale nevědomky se k těmto starým definicím vrací, zvláště když se snaží dokazovat tvrzení, že investice *zvyšují* zaměstnanost, ale úspory jí *snižují*. Keynes psal o úsporách s pohrdáním už v *Ekonomických následcích míru* v roce 1919. Jeho *Obecná teorie* je pouze poslední racionalizací tohoto pohrdání.

IX. „Matematická ekonomie“, jak jí používá Keynes a další, může přinejlepším upřesnit čistě hypotetické předpoklady. Plést si tyto hypotézy se známými nebo zjištěnými skutečnostmi vede pouze k falešné přesnosti a hromadění chyb-

Keynesova údajná spotřební „funkce“, jeho „základní psychologický zákon“ vládnoucí „sklonu ke spotřebě“, jsou neúspěšným pokusem změnit vágní truismus, který byl znám už od nepaměti, na přesný a předvídatelný vztah. A dokonce kdyby tento vztah existoval, tak by neměl takové ekonomické důsledky, jaké mu Keynes připisuje.

X. Keynesův seznam osmi motivů pro spoření je vybrán dosti náhodně. Mohl by být klidně rozšířen na daleko větší počet nebo redukován na jeden jediný – vytvoření rezerv pro potřeby v neisté budoucnosti. K jeho motivu pro „čisté“ úspory ovšem musíme přidat motiv pro *kapitalistické* úspory (umožnění oklikovějších metod produkce), který je v Keynesově seznamu přehlédnut.

Jeho argument, že vzestup úrokových měr sníží investice spočívá na mylném předpokladu svévolného a ničím nezpůsobeného růstu úrokových sazeb, spíše než na růstu, který by mohl být sám způsoben růstem „poptávkové křivky po investicích.“

XI. Keynesův investiční „multiplikátor“ je mýtus. Nikde nefunguje žádný fixní, předvídatelný „multiplikátor“; meexistuje přesný, předurčený mechanický vztah mezi příjmem, spotřebou, investicemi a rozsahem zaměstnanosti. „Rovnováha“ s nezaměstnaností je *contradictio in adjecto*. Žádný investiční „multiplikátor“ nemůže být kalkulován nebo diskutován bez vztahu k rozsahu diskoordinace mezi cenami a mzdovými sazbami, nebo stavem tržních očekávání.

Keynesem implikované definice „úspor“ a „investic“ se neustále posunují. Potichu předpokládá, že co nebylo utraceno za spotřební zboží, to nebylo utraceno vůbec za nic. „Investicemi“ nejčastěji myslí vládní deficitní utrácení financované inflací.

Jeho „multiplikátor“ lze snadno přivést až k *reductio ad absurdum*.

Jeho víra v to, že peníze jsou „sterilní“ je pozůstatkem středověkého předsudku.

XII. Keynes používá svou klíčovou frázi „mezní efektivita kapitálu“ v tolika různých významech, že je obtížné si o nich udržet přehled. Nedokázal rozpoznat, že úrokové sazby jsou stejně tak ovlivněny očekáváním, jako jeho „mezní efektivita kapitálu.“ Tento termín používá přinejmenším v šesti různých významech a kdyby mezi nimi pozorně rozlišoval, tak by nemusel vůbec napsat *Obecnou teorii*.

XIII. Keynesovy argumenty proti „likviditě“ a proti „spekulaci“ jsou neudržitelné. Spekulativní očekávání a riziko jsou nezbytnou součástí každé ekonomické aktivity. Někdo je musí nést. Keynes říká, že lidem nelze svěřit, aby investovali peníze, které si sami vydělali a tyto peníze by jim měly být odebrány a utraceny nebo „investovány“ vládními úředníky.

XIV. Úrokové míry není užitečné vysvětlovat jako „odměnu za vzdání se likvidity“ o nic víc, než by bylo užitečné vysvětlovat cenu brambor nebo domu jako „odměnu“ pro kupujícího za vzdání se hotovosti. Bez předchozích úspor by navíc nebyla žádná „likvidita“, které by se šlo vzdát. Kdyby Keynesova teorie úroku byla správná, pak by měly úrokové sazby být nejvyšší na deprese a nejvyšší na vrcholu boomu, což je téměř přesný opak jejich skutečné tendence.

Keynes dělá chybu, když považuje peníze za „sterilní“. Peníze jsou produktivním aktivem a produktivní ve stejném smyslu, jako jiná aktiva.

Keynes také dělá chybu, když úrok pokládá za „čistě peněžní“ fenomén. Jeho omyl spočívá v předpokladu, že když může ukázat, že peněžní faktory úrokovou míru ovlivňují, tak „reálné“ faktory může klidně ignorovat nebo popírat.

Všechny pravdivé prvky v Keynesově teorii úroku byly rozpoznány již Knutem Wicksellem a plně integrovány do prací ostatních špičkových ekonomů dlouho před *Obecnou teorií*.

XV. Ačkoliv Keynes útočí na „klasickou teorii“ úrokové míry, neexistuje žádná jednotná klasická teorie úroku. Teorie úroku lze rozdělit do tří širokých kategorií: (1) teorie produktivity, (2) teorie časové preference a (3) teorie kombinující produktivitu a časovou preferenci.

Protože dlužník si ve skutečnosti kupuje či půjčuje *čas*, či užívání zboží před tím, než by si ho mohl užívat jinak, časová preference musí být rozeznána jako hlavní faktor při vysvětlování úroku a úrokové míry. Ale „investiční příležitosti“, výhledová „míra návratnosti“ (či očekávaná čistá hodnotová produktivita specifického kapitálového zboží), také hrají roli, díky jejich vlivu na poptávku po půjčkách a mírám, jaké jsou dlužníci ochotni platit.

Jakákoliv kompletní teorie úroku se musí vypořádat nejen s „reálnými“, ale i s monetárními faktory. V jakémkoliv okamžiku jsou úrokové míry určeny průnikem nabídkové křivky úspor s poptávkovou křivkou investic (nebo nabídkou zapůjčitelných fondů a poptávkou po těchto fondech).

Ale hlavní „dlouhodobou“ determinantou úrokové míry ve společnosti je složení míra časového diskontu.

XVI. Ačkoliv Keynes formálně definuje úspory a investice jako „nezbytně sobě rovny,“ a „pouze odlišné aspekty téže věci,“ jeho teorie opakovaně závisejí na tichém předpokladu, že úspory a investice jsou oddělené a nerovné.

Za předpokladu konstantní peněžní zásoby jsou si úspory a investice vždy navzájem rovny. Když investice přesahují předchozí úspory, tak je to proto, že jsou tvořeny nové peníze a bankovní úvěry; když běžné úspory přesahují následné investice, tak je to proto, že peněžní zásoba prochází kontrakcí. Přebytek úspor

oproti (následným) investicím, je jen jiným popisem deflace a přebytek investic proti (předchozím) úsporám je jiný způsob jak popsat inflaci.

Keynesův předpoklad, že by bylo „relativně snadné učinit kapitálové zboží natolik hojným, že by mezní efektivita kapitálu klesla na nulu“ je fantastický a má absurdní implikace.

XVII. Keynesova teorie „vlastních úrokových sazeb“ je zcela pomýlená. O čem mluví nejsou vůbec úrokové sazby, ale poze spekulativní očekávání změn v cenách.

Keynesova víra, že svět je „tak chudý na akumulovaná kapitálová aktiva“ přehlíží fakt, že dva lidé ze tří dnes žijících vděčí za svou existenci akumulovanému kapitálu od doby průmyslové revoluce.

XVIII. Keynes má zmatenou představu o ekonomických vztazích. Obzvláště absurdní je jeho myšlenka, že flexibilní mzdové sazby (přizpůsobující se změnám cen a poptávky) by způsobily násilné oscilace v cenách, a že můžeme ekonomiku stabilizovat tím, že budeme udržovat stejné mzdové sazby bez ohledu na to, co se děje s ostatními cenami. Jeho léčba znamená destabilizaci ekonomiky a vytvoření trvalé masové nezaměstnanosti, kterou předstírá, že se snaží léčit.

XIX. Keynes se neúspěšně pokouší vyvrátit zavedený ekonomický princip – že když je cena komodity nebo služby držena příliš vysoko (tj. nad rovnovážnou úroveň) tak část této komodity nebo služby zůstane neprodána. Když je mzdová sazba příliš vysoká, tak bude existovat nezaměstnanost.

Přizpůsobení různých mzdových sazeb rovnovážným úrovním nemusí vždy být *dostatečným* krokem pro obnovu plné zaměstnanosti, ale je to absolutně *nezbytný* krok. Keynes se snaží nahradit přizpůsobení mezd a cen peněžní inflací, ale bez patřičné cenové koordinace nemůže inflace přinést plnou zaměstnanost.

XX. Není žádný důvod předpokládat, že existuje skutečný „funkční“ vztah mezi „efektivní poptávkou“ a objemem zaměstnanosti. Plná zaměstnanost může klidně existovat při všech druzích změn v „efektivní poptávce“, pokud existuje dynamická rovnováha mezi cenami a mzdovými sazbami. Nezaměstnanost bude existovat bez ohledu na velikost „efektivní poptávky“, pokud nebude dosaženo této dynamické rovnováhy.

Keynes se mýlil v tvrzení, že předchozí ekonomové selhali při integraci teorie „hodnoty“ a monetární teorie.

XXI. Inflace je nejistou léčbou nezaměstnanosti, není nezbytnou léčnou nezaměstnanosti a je nebezpečnou léčbou nezaměstnanosti.

„Elasticita“ poptávky není měřitelná. Matematické metody jsou zde chybně aplikovány.

Snažit se vyléčit nezaměstnanost inflací spíše než mzdovým přizpůsobením je jako snažit se přizpůsobit klavír stoličce než stoličku klavíru.

Úroková míra je tržní cenou jako jiné ceny a je determinována stejně tak poptávkou dlužníků jako nabídkou věřitelů.

XXII. Vysvětlení ekonomických krizí jako „náhlého kolapsu mezní efektivity kapitálu“ je buď neužitečným truismem nebo očividnou chybou, podle toho, jak interpretujeme frázi „mezní efektivita kapitálu.“ Pokud to znamená pouze kolaps *důvěry*, pak je toto vysvětlení truismem. Pokud znamená kolaps *fyzické produktivity*, pak je nesmyslem. Pokud znamená kolaps *hodnotové produktivity*, tak obrací příčinu a náledek.

Keynesiánská léčba krizí je neustále nízká úroková míra. Pokus tohoto dosáhnout by vedl k politice neustálé inflace.

Jevonsovská teorie, že se obchodní podmínky mění v přímé souvislosti s velikostí sklizní, je neudržitelná a obzvláště nevěrohodná je ve formě, v jaké jí představil Keynes.

XXIII. Keynesův „systém“, jak on sám na konci Obecné teorie rozpoznal, je ve skutečnosti návratem ke starším a naivním teoriím merkantilistů a teoretiků podspotřeby, od Mandevilla a Malthuse k Hobsonovi. Také je to návrat k inflacionistickým teoriím Johna Lawa a Silvio Gesella.

XXIV. Keynesovy návrhy na „eutanázii rentiérů“ jsou návrhy na okradení produktivních a zabavení jejich úspor.

Keynesův plán na „socializaci investic“ by nevyhnutelně vyústil do socialismu a státního plánování. Pokud by byl dotažen do důsledků, tak by omezil významným způsobem prostor pro soukromou iniciativu a odpovědnost. Keynes tedy doporučil *de facto* socialismus pod rouškou „reformování“ a „uchování“ kapitalismu.

XXV. Protože Keynes si v různých fázích svého života protiřečí, tak není ospravedlnitelné nazvat jeho článek z roku 1946 v *The Economic Journal* „odvoláním“ *Obecné teorie*. Ale jeho chvála „klasické medicíny“ a jeho odkaz na „hodně moderních věcí, které šly špatně a ukázaly se být pošetilými a hloupými“ mohou naznačovat, že byl na pokraji odvolání.

XXVI. Pokud se snažíme používat termín „plná zaměstnanost“ s „vědeckou“ nebo objektivní přesností, tak zjišťujeme, že není ani definovatelný. „Plná zaměstnanost za každou cenu“ není ani žádoucí. Nejlepší je používat tento termín ve vágním běžném významu, kdy znamená pouze absenci abnormálně vysoké nezaměstnanosti, nebo ho nahradit termínem *optimální* zaměstnanost. Ta není cílem sama o sobě, ale je doprovodným jevem při dosahování daleko širších cílů, jako je maximalizace spotřebitelského uspokojení. Ekonomickým cílem lidstva konec konců není pracovat více, ale pracovat méně.

XXVII. Úsilí spočítat národní důchod v peněžním vyjádření má pouze omezenou užitečnost pro zvláštní účely. Ve skutečnosti veškeré odhady národního důchodu spočívají na určitých arbitrárních (a někdy chybných) předpokladech. Národní důchod není objektivně zjistitelným číslem. Současný fetiš těchto odhadů vede ke zmatenému myšlení a inflacionistickým politikám.

Ekonomické predikce založené na „agregátní ekonomice“ nebo „přístupu z hlediska národního důchodu“ téměř univerzálně selhaly.

XXVIII. Není pravdou, že deficity vládních rozpočtů jsou léčbou nezaměstnanosti. Není pravdou, že nízké úrokové sazby jsou léčbou nezaměstnanosti. Keynesiánské recepty vedou k neustávajícímu závodu mezi zvyšováním peněžní zásoby a požadavky odborářů – ale nevedou k udržitelné plné zaměstnanosti.

POZNÁMKA KE KNIHÁM

Existují stovky ekonomických knih, které by mohly být popsány jako Keynesiánské, pro-Keynesiánské, kvazi-Keynesiánské nebo „post-Keynesiánské“ a existují tisíce takových článků; ale je zde velká mezera co se týče literatury po roce 1936, kterou by šlo popsat jako anti - Keynesiánskou - v tom smyslu, že by se systematicky a konzistentně věnovala kritice hlavních Keynesových doktrín. V pracích takových autorů jako je Ludwig von Mises, F. A. Hayek, Wilhelm Röpke, Frank H. Knight, Jacques Ruef a další, máme samozřejmě ohromnou *ne*-Keynesiánskou literaturu založenou na „neoklasických“ premisách s příležitostnou kritikou Keynesů. Ale knihy explicitně věnované kritické analýze Keynesianismu by se daly spočítat na prstech jedné ruky.

První z nich, kterou bych rád zmínil, je *The Economics of Illusion* od Alberta Hahna. Sbírká esejů, jenž byly původně vydávány jednotlivě, a které se týkají různých Keynesiánských témat. *Common Sense Economics* od téhož autora se věnuje hlavně rozvoji unifikované konstruktivní doktríny, ale dá se v ní nalézt i explicitní kritika Keynesiánských doktrín. Útlá kniha od V. Orval Wattse *Away from Freedom* klade důraz především na morální a politické implikace Keynesianismu. A ani ta nejstručnější „anti-Keynesiánská“ bibliografie by neměla pominout monumentální studii od Arthura W. Margeta *The Theory of Prices* (dva svazky, 1426 stran). Toto dílo se vyznačuje pronikavými komentáři a obrovským záběrem, ale rozvlácnost a odrazující délka způsobily, že nemělo takový dopad, jaký by jinak mohlo mít.

Teprve po dokončení této knihy jsem měl to potěšení setkat se s W. H. Huttem, děkanem ekonomické fakulty university v Kapském městě. Strávili jsme hodinu rozhovorem nad rukopisem jeho nové knihy. Cítil jsem povzbuzení z toho, že se v tolika bodech své vlastní analýzy shodují s analýzou profesora Hutta, která byla provedena s tak vzdálené geografické perspektivy.

David McCord Wright, profesor ekonomie a politických věd na McGillově universitě v Montrealu, nyní také pracuje, jak jsem byl informován, na knize o Keynesiánském systému. Soudě z jeho článku „Mr. Keynes and the Day of Judgement“, který vyšel v časopisu *Science* 21. listopadu 1958, jeho kniha jistě vrhne mnoho světla na problémy, kterými jsme se zde zabývali.

Objevily se jednotlivé svazky, které se věnují kritice nějakého aspektu Keynesiánské doktríny. Mezi nimi vynikají od W. H. Hutta *The Theory of Idle Resources* a od Georga Terborgha *The Bogey of Economic Maturity*. Milton Friedman se věnoval pečlivé kritice teorie spotřební funkce a Ernst W. Swanson spolu s Emersonem P. Schmidtem v *Economic Stagnation or Progress* zveřejnili kritiku doktrín vyspělé ekonomiky, nadúspor a deficitního financování rozpočtů.

Mnoho kritických analýz Keynesiánských doktrín se objevilo jako pouhé jednotlivé kapitoly v knihách takových autorů jako Benjamin M. Anderson, Arthur F. Burns, Philip Cortney, Gottfried Haberler, F. A. Hayek, Frank H. Knight, Ludwig von Mises, Melchior Palyi, Charles Rist, Wilhelm Röpke a dalších. Také existuje několik článků, hlavně v odborných časopisech, od Harryho Gunnisona Browna, W. H. Hutta, Franka H. Knighta, L. M. Lachmanna, Josepha Stagga Lawrence, Etienna Mantoux, Franca Modiglianiho, Edwina G. Nourse, Melchiora Palyiho, Jacquese Rueffa, Jacoba Vintera, R. Gordona Wassona, Johna H. Williamse, Davida McCord

Wrighta a dalších. Tyto články by mohly mít větší dopad, pokud by byly shromážděny a zpřístupněny čtenářům v jednom svazku.

Nezmiňovali jsme se o pro-Keynesiánské literatuře, protože ta je rozsáhlá a snadno dostupná. Ale Seymour Harris připojil bibliografickou poznámku ke své knize *John Maynard Keynes: Economist and Policy Maker* ve které najdeme seznam sedmnácti svazků, převážně sympatizujících, z nichž bych chtěl zmínit hlavně *The Economics of John Maynard Keynes* od Dudley Dillarda a Hansenovu *A Guide to Keynes* protože jsou daleko lépe organizované a jasnější než *Obecná teorie* samotná.

DODATEK A

PROROCTVÍ 1919[1]

Před několika měsíci Londýnský Economist poznamenal, že „mnoho lidí by si mělo přečíst či znovu přečíst „*Ekonomické následky míru*“ lorda Keynesa. Shledají je velmi podnětnými, ani ne tak kvůli brilantní analýze „ekonomických důsledků“ ale kvůli dopadům „míru“ samotného a procesu jeho utváření. Jsou zde pasáže, které nám dnes znějí s téměř hroživou naléhavostí.“

Pasáže, o kterých Economist mluví, obsahují obrázek Evropy na konci První světové války, který byl téměř kompletně ztracen ze zřetele při polovičitých urovnáních a „prázdných a nezáživných intrikách.“ Byly zde „otázky života a smrti, hladovění a existence, hroživých křečí umírající staré civilizace;“ byla zde Evropa zapomenutá a přesto „hluboce a nerozlučně propojená skrytými psychickými a ekonomickými svazky.“ The Economist připomíná také obrázek samotných mírotvorců: portrét „komplexních střetů lidské vůle a úmyslů ... koncentrovaný do čtyř lidských jedinců bezprecedentním způsobem“; portrét prezidenta Wilsona, odmítajícího diskutovat o konečných rozhodnutích, když byl otřesen ve své víře, že „při svém osamělém rozjímání a při modlitbách k bohu neudělal *nic* co by nebylo spravedlivé a správné.“

„Úkolem této mírové konference bylo,“ psal Keynes, „dostát závazkům a vykonat spravedlnost; ale neméně i zacelit rány a obnovit život.“ A dospěl k závěru, že v žádném z těchto úkolů neuspěla.

Když se vrátíme k *Ekonomickým následkům míru* a podíváme se na tuto knihu z perspektivy pětadvacetiletého odstupu - s dodatečným pochopením díky paralelám, které v mnoha ohledech existují mezi dnešní a tehdejší situací - shledáme, že jde stále o brilantní dílo. Nejvíce fascinující na něm je Kapitola III, v níž jsou nezapomenutelně popsány osobnosti „Velké trojky“ té doby - Clemenceau, Lloyd George a Wilson:

Clemenceau, se svým unaveným cynismem, zde seděl se zavřenýma očima a lhostejnou pergamenovou tvář, tiskl si svoje šedí pokryté ruce a budil se k náhlým erupcím aktivity jen když se jednalo o něčem, co se přímo dotýkalo Francouzských zájmů. Lloyd George, se svojí „neomylnou, téměř nadpřirozenou citlivostí na všechny v jeho blízkosti ... se šestým a sedmým smyslem nepřístupným obyčejným lidem, soudil charaktery, motivy a podvědomé impulsy, předvídal na každý myslí a co se chystá říci. S telepatickým instinktem pak dával dohromady argumenty přesně se strefující do marnivosti, slabých stránek a zájmů svých posluchačů.“ Nakonec „ubohý prezident“ Wilson, „který v této skupině hrál slepou bábu ... slepého a hluchého dona Quichota.“ Jako „nekomformistický kazatel, možná Presbitarián,“ strohý a s temperamentem více teologickým než intelektuálním, žalostně nekompetentní tváří v tvář obratnosti Lloyd George, který si „na poslední chvíli přál být daleko umírněnější“ a ke svému zděšení zjistil, že „bylo daleko těžší přivést tohoto starého presbyteriána k rozumu, než ho napálit.“

Tyto osobnostní portréty jsou stejně živé jako ty od Lyttona Stracheye. (Není bez zajímavosti, že Strachey dedikoval Keynesovi jednu ze svých prvních knih.) Ovšem stejně jako u Stracheye, i zde je patrný osten poťouchlosti. Ten je nejzřetelnější ve

známé pasáži, kde Keynes pohrdlivě porovnává moderní železnice a starověké Egyptské pyramidy a zesměšňuje kapitalistický koláč, který musí pořád růst a nikdy být sněden. Ta pasáž je vykalkulovaná na to, aby potěšila gurmány libující si v paradoxech, ale hrouť se pod jakoukoliv seróznější ekonomickou analýzou.

To nás přivádí k ekonomické části knihy. Na jejím základě je lord Keynes pokládán v jistých kruzích již čtvrt století za velkého proroka. Při povrchním pohledu se jeho proroctví vskutku jeví být až zázračně přesná. V době, kdy Dohodoví státníci mluvili o reparačních nárocích ve výši 40 miliard dolarů, Keynes prohlásil za „maximální bezpečné číslo, které je Německo schopno splatit“ 10 miliard. A za maximum, které může Německo platit ročně pokládal 500 milionů. Také navrhoval celkové vyrušení mezidohodových válečných dluhů a dodal: „Nevěřím, že by cokoliv z těchto peněz bylo nadále spláceno déle než několik málo let.“

Ve skutečnosti pak došlo k tomu, že po nekonečných konferencích byly reparační nároky neustále snižovány až podle Youngova plánu v roce 1929 dosáhly téměř přesně 500 milionů ročně, které Keynes v roce 1919 viděl jako maximum možného. A nakonec nebyly placeny ani ty, stejně jako se nesplatily mezidohodové půjčky. Celý proces byl zastaven moratoriem prezidenta Hoovera v roce 1931 a již nikdy nebyl obnoven. Mohlo se prorokovi dostat jasnějšího potvrzení jeho slov?

Ovšem vynořuje se několik otázek. Dokazuje fakt, že Německo prakticky nezaplatilo žádné válečné reparace to, že by je nemohlo zaplatit? (Německé reparace byly nezamýšleně placeny hlavně důvěřivými Americkými investory.) A byly důvody pro zrušení Německých reparací a mezispojeneckých válečných dluhů stejné jako si pan Keynes myslel, že budou? Dostupné důkazy to nepodporují.

Podívejme se na relativní velikost reparací, které byly nakonec požadovány podle Youngova plánu. Ročních odvody 500 milionů dolarů (2 miliardy zlatých marek) by byly méně než 4 procenta z Německého HDP a méně než pětina z před-Hitlerovských (a poinflačních) ročních vládních výdajů. Takové zatížení by nebylo lehké, ale celkem únosné.

Kde se tedy Keynes dopustil chyby? Velmi správně si uvědomoval, že mají-li být reparace spláceny, tak se tak nemůže stát v hotovosti, ale v konečném výsledku ve zboží a službách – tedy z Německých vývozních přebytků. Měl pravdu, když konstatoval, že pokud trvá svět na reparacích, tak by měl otevřít své hranice pro importy zboží z Německa. Ale mýlil se, když argumentoval, že možnosti Německa vytvářet vývozní přebytky by měly být kalkulovány na základě předválečné obchodní bilance. Mýlil se ve svém úsilí dokázat, že Německo by nebylo schopné dosáhnout vyšších vývozních přebytků. A mýlil se v předpokladu, že účinek tohoto vývozního přebytku by byl stejný jako jakéhokoliv jiného vývozního přebytku. Přehlédl totiž ve svém pojednání očividný fakt, že Německo by spolu se svým vývozním přebytkem posílalo Dohodovým zemím peníze na jeho odkoupení. Při absenci celních bariér ze strany Dohodových zemí by tento tok zboží nastal jako přirozený důsledek transferů peněz, kterými by se poté za toto zboží platilo.

Nakonec on sám často zapomíná, že válečné škody zde reálně existovaly a nakolik selhalo v jejich hrazení Německo při placení reparací, tolik musely platit jeho oběti. A nešťastným faktem je, že když Dohodové mocnosti umožnily Německu

s placením přestat, tak Německo použilo ušetřené prostředky na ohromný program znovuvybrojení a opět zahájilo nejdestruktivnější válku v historii.

Bylo to z velké části díky tomu, že svět po První světové válce trpěl importofóbií (k čemuž dopomohly i Keynesovy neomerkantilistické argumenty), že se byl ochoten smířit s neplacením Německých reparací. To také dalo Německu pádnou výmluvu pro neplnění reparací. Krátce řečeno, vliv Keynesových vlastních argumentů byl z velké části zodpovědný za úspěch jeho předpovědí. Tento vliv přetrvává až dodnes, takže například na Jaltské konferenci byly projednávány pouze „věcné“ reparace. Ve skutečnosti, pokud je vítězná strana ochotná přijímat dovozy zboží vyráběného v poraženém státu, tak neexistuje zásadní ekonomický rozdíl mezi reparacemi „věcnými“ a reparacemi zaplacenými v „penězích“, s výjimkou toho, že peníze mohou být použity o něco flexibilněji. V každém případě nastává jak přesun skutečného zboží, tak přesun peněžní hodnoty, která toto zboží představuje.

Vlastní Keynesovy návrhy na reparační vyrovnání nejsou prosty neupřímnosti. Navrhoval například, aby celkové náhrady byly stanoveny na 10 miliard dolarů. Pak navrhoval, aby do toho bylo započteno 2,5 miliardy dolarů za zabavené Německé obchodní lodě, kabely, válečný materiál a další věci. Zůstatek 7,5 miliardy, jak dodává „by před datem splatnosti neměl být úročen a měl by být Německem splácen ve třiceti ročních splátkách po 250 milionech dolarů počínaje rokem 1923.“ To není jen polovina sumy, kterou Keynes uvažoval jako pro Německo snesitelnou, ale není to dohromady ani 7,5 miliardy dolarů. Hodnota třiceti ročních splátek 250 milionů splácených za tři roky ode dneška (*Ekonomické následky míru* vyšly na konci roku 1919) při předpokládané úrokové míře 5 procent je méně než 3,5 miliardy. Jinými slovy pan Keynes ve skutečnosti navrhoval pro Německo reparace ve výši přibližně poloviny ze 7,5 miliard.

Při novém čtení staré knihy lorda Keynesa není na škodu si připomenout ještě jednu věc. Je naivně zjednodušujícím pohledem, že Amerika nevstoupila do Ligy národů a stala se izolacionistickou po roce 1920 díky několika „zkaženým starým reakcionářům“ jako byl senátor Lodge a prezident Harding. Naopak - hnutí proti Versailleské úmluvě, jejímž ztělesněním byla Liga národů, bylo vedeno křídlem levicových liberálů zaštiťujícím se Keynesem a jeho *Ekonomickými důsledky míru*. „Toto je skvělá kniha“, prohlásil Harold Laski ve své recenzi v *The Nation*. „Pochybuji, že by mohla být podána uspokojivá odpověď na tuto zdrcující obžalobu Versailleské dohody.“ *The New Republic* se připojil a jeho recenzent shledal knihu jako „závan čerstvého větru na planině, nad kterou dosud visí otravné plyny.“ Liga národů byla odmítnuta jako nástroj krutého Versailles.

Z toho si můžeme vzít dvojí poučení. Dnešní liberálové by neměli být ve svých požadavcích tak absolutističtí. Ale tvůrci nových mírových dohod by měli brát ohled na ekonomickou provázanost Evropy a světa; mír, který by splňoval požadavky spravedlnosti a byl zábranou proti další agresi by měl být zároveň takové povahy, aby humanitní a liberální veřejné mínění v demokraciích bylo ochotno ho podporovat i po opadnutí válečných vášní.

Pozn.:

- 1) Tento článek vyšel v nedělní příloze *The New York Times* 11. března 1945

DODATEK B

AMERICAN ICE CO.

Rok	Leden-únor			Červenec-srpen			Letní průměr vzhledem k zimnímu průměru (procenta)
	High	Low	Průměr	High	Low	Průměr	
	(dolary)			(dolary)			
1932	17,5	12	14,8	11,3	7,6	9,4	63,6
1933	6,5	3,8	5,1	17	8,5	12,8	226,7
1934	10	6,1	8	6,4	3,5	4,9	60,9
1935	4,9	3,5	4,1	3,6	2,4	3	72,7
1936	5,6	3	4,2	3,8	2,5	3,1	73,5
1937	4,2	2,5	3,2	3,6	2,9	3,2	96,3
1938	2,1	1,6	1,9	2,2	1,8	2	106,7
1939	1,9	1,4	1,6	3,1	2	2,5	153,8
1940	3,2	2,4	2,8	2,2	1,6	1,9	68,2
1941	1,8	1,5	1,6	1,9	1,5	1,6	100,0
1942	1,5	1,1	1,2	2	1,6	1,8	140,0
1943	3,5	2	2,8	4,9	3,6	4,2	154,5
1944	6,1	4	5	7,9	6,2	7	140,0
1945	10,1	6,4	8,1	9,8	7,6	8,6	106,2
1946	17,4	11,9	14,6	15,9	12	13,9	94,9
1947	10,2	8,5	9,4	8	7	7,5	80,0
1948	7,5	6,1	6,8	7,8	5,6	7,1	105,6
1949	6	5,2	5,6	9,8	7,9	8,8	155,6
1950	8,2	7,6	7,9	8,5	7,1	7,8	98,4
1951	8,2	6,8	7,5	8	7	7,5	100,0
1952	7	6	6,5	8	5,6	7,2	111,5
1953	7,4	6,9	7,1	8,4	7,5	7,9	110,5
1954	9,1	8,9	9	12	10	11	122,2
1955	12,1	11	11,5	12,9	11,5	12,1	105,4
1956	11,8	11,1	11,4	13	11,9	12,4	108,8

CITY PRODUCT COMPANY
(DŘÍVĚJŠÍ CITY ICE & FUEL CO.)

Rok	Leden-únor			Červenec-srpen			Letní průměr vzhledem k zimnímu průměru (procenta)
	High (dolary)	Low	Průměr	High (dolary)	Low	Průměr	
1932	28,5	25,9	27,1	15,8	11,1	13,4	49,3
1933	12,5	10,1	11,3	25	15	20	177,8
1934	24,4	17,2	20,8	20,8	18	19,4	93,4
1935	21,5	20	20,8	21,5	16	18,8	90,4
1936	19,9	15,2	17,5	18,2	16,9	17,5	100,0
1937	21,4	18,8	20	18,4	17,6	18	90,0
1938	13,5	11,1	12,2	11,8	8,2	10	81,6
1939	10,9	9,6	10,2	14,2	11,2	12,8	124,4
1940	14,2	12,4	13,2	10,4	9,5	9,9	74,5
1941	10,8	9,2	10	10,8	10,1	10,4	103,8
1942	10,2	9	9,6	10,8	9,9	10,2	106,5
1943	13,2	10,2	11,8	15,8	14,2	15	127,7
1944	16,4	14,8	15,2	25,1	20,1	22,6	146,0
1945	23,2	20,6	21,9	23	21,1	22	101,0
1946	35,2	28,5	31,9	37,5	31,2	34,4	107,8
1947	32,5	30,1	31,2	32,8	30	31,4	100,0
1948	32	29,4	30,6	31,1	29,8	30,4	99,2
1949	29,5	25	27,2	29	26	27,5	101,0
1950	33,8	31,5	32,6	31,5	28,9	30,1	92,3
1951	32,2	29,5	30,9	30,4	27,5	28,9	93,5
1952	30,4	28,9	29,6	33,4	31,1	32,2	108,9
1953	33,1	30,5	31,6	32	31,1	31,5	99,6
1954	33,5	27,2	30,4	35,4	33,8	34,5	113,6
1955	40,5	35,9	38,1	32,5	31,1	31,8	81,7
1956	31,4	30	30,6	42,9	38,6	40,8	133,1

DODATEK C

SROVNÁNÍ TRŽNÍCH CEN AKCIÍ SOUTHERN RAILWAY CO.

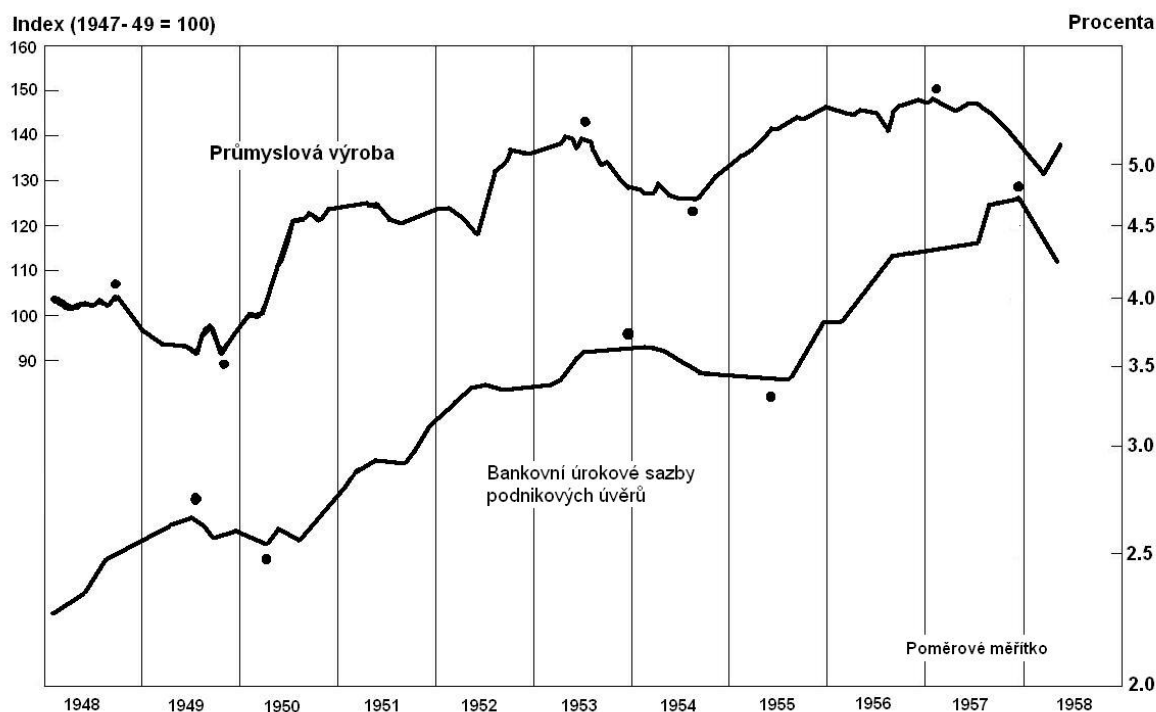
<i>Rok</i>	<i>Den v únoru</i>	<i>Cena</i>	<i>Den v srpnu</i>	<i>Cena</i>
1923	28	36,5-37,5	7	36 -37
1924	29	42,5-43,5	5	41 -43
1925	27	43 -44	4	39,5-40,5
1926	26	44,5-45,5	3	43 -44
1927	28	42,5-43,5	2	37,5-38,5
1928	29	33,5-34,5	7	32,5-33,5
1929	28	31,5-32,5	6	27 -28
1930	28	30,5-31,5	5	25 -26
1931	27	18,5-19,5	4	10 -11
1932	29	8,5 -9,5	2	6 - 7
1933	28	10 -11	8	19,5-20,5
1934	28	25,5-26,5	7	21,5-22,5
1935	28	19,5-20,5	6	21 -22
1936	28	21,5-22,5	4	22 -23
1937	26	23,5-24,5	3	22,2-23,2
1938	28	19,5-20,5	2	14 -15
1939	28	13,5-14,5	8	12,5-13,5
1940	29	19,2-20,2	6	9,5-10,5
1941	28	10 -11	5	12,5-13,5
1942	27	14,5-15,5	4	16 -17
1943	26	21,5-22,5	3	23,5-24,5
1944	29	22,8-23,8	8	25,2-26,2
1945	28	25 -26	7	21 -22
1946	28	21,5-22,5	6	19,5-20,5
1947	28	21,8-22,8	5	21,2-22,2

DODATEK D

ÚROKOVÉ MÍRY A HOSPODÁŘSKÝ CYKLUS

Jedno z tvrzení Johna Maynarda Keynesa, které stále akceptuje mnoho akademických ekonomů, je to, že úrokové míry jsou čistě peněžním fenoménem. Vyjádřeno jeho vlastními slovy: „Úroková míra je odměnou za *vzdání se likvidity* po specifikované období ... měřítkem neochoty těch, kteří mají peníze, vzdát se likvidní kontroly nad nimi.“

Tato teorie nejenže ignoruje nebo je v rozporu s tím, co bylo o úroku napsáno ekonomy během posledních dvou století, ale je i v příkrém rozporu s fakty, které chce vysvětlit. Pokud by Keynesova teorie byla správná, tak by krátkodobé úrokové sazby byly nejvyšší přesně na dolním dnu deprese, aby překonaly individuální neochotu vzdát se hotovosti v té době. Ale právě uprostřed depresí bývají krátkodobé úrokové sazby *nejnižší*. Pokud by teorie o „preferenci likvidity“ byla správná, tak krátkodobé úrokové sazby by byly nejvyšší na vrcholu boomu, kdy panuje největší důvěra a každý si přeje investovat do zdánlivě ziskových projektů a „věci“ spíše než držet peněžní hotovost. Ale právě na vrcholech boomu bývají krátkodobé úrokové sazby *nejvyšší*.



Tento vztah nemusí být zřetelně viditelný na statistikách, protože nemáme žádný „čistý“ index období „prosperity“ a „deprese“. Ale Geoffrey H. Moore, ředitel výzkumu v Národním úřadu ekonomického výzkumu, který na tomto poli odvedl mnoho práce, na mou žádost laskavě poskytl data, a H. Irving Forman ze stejné organizace připravil doprovodný graf[1], který srovnává index průmyslové produkce Fedu s bankovními sazbami krátkodobých komerčních úvěrů v desetiletém období od roku 1948 do roku 1958.

Míra průmyslové produkce na levé straně grafu a úroková míra na pravé straně jsou poměrné míry, aby vynikly proporční změny v těchto dvou indexech. Tečky vyznačují nejvyšší a nejnižší body.

Výsledky ukazují, že tyto dva indexy rostou nebo klesají společně. Či, přesněji řečeno, index průmyslové výroby je ve předu a úrokové míry ho následují. Tohle lze očekávat. Když je výroba nízko, pak poptávka po úvěrech je nízko a úrokové míry jsou nízko. Jak se produkce zvyšuje, zvyšuje se poptávka po úvěrech na rozšíření výroby a pokud není zásoba peněz a úvěrů příliš „elastická“, tak úrokové sazby mají s časovou prodlevou tendenci růst.

Existuje také bezpochyby reciproční a inverzní vliv úrokových měr na produkci. Nízké úrokové sazby (za jinak stejných okolností) podporují vypůjčování si pro následnou produkci a vysoké míry od vypůjčování si odrazují.

V grafu jsou zachyceny jen krátkodobé úrokové míry. Pokud bychom si měli vytvořit kompletní obrázek, měly by být vzaty v úvahu i dlouhodobé úrokové míry. Ale historické záznamy nevedou k žádným podstatným modifikacím našich závěrů. Čtenáři, kteří se o to zajímají, mohou nalézt relevantní grafy ve *Federal Reserve Chart Book* a historických dodatcích k nim (obojí vydává rada guvernérů Federálního rezervního systému). Naleznou (e.g., na str. 21 vydání z října 1958 a na str. 37 *Historical Supplement* ze září 1958), že krátkodobé a dlouhodobé míry mají tendenci stoupat a klesat společně. Z měsíčních grafů pokrývajících období od roku 1950 do roku 1958 mohou nabýt dojmu, že krátkodobé míry jsou vždy nižší než dlouhodobé míry. Z historického srovnání běžícího od roku 1865 do roku 1958 je ovšem vidět, že až přibližně do roku 1929 krátkodobé míry oscilovaly jak nad tak pod dlouhodobé míry a byly stejně často vyšší jako nižší.

To lze rovněž očekávat. Dlouhodobé úrokové míry v daném období jsou složeným spekulativním očekáváním toho, jaký průměr budou mít krátkodobé úrokové míry během tohoto období (s přihlédnutím, v dobách inflace nebo deflace, k očekávané budoucí kupní síle peněžní jednotky). Tato spekulativní očekávání se samozřejmě často mohou ukázat mylnými. Ale dlouhodobé míry budou mít tendenci pohybovat se s daleko menším kolísáním a tudíž i v užším rozsahu než krátkodobé míry.

Pozn.:

- 1) Chtěl bych dodat, že ani jeden z nich není odpovědný za závěry, které jsem z dat vyvodil. Graf byl doprovodným materiálem k mému článku v *Newsweeku* ze 13 října 1958.

DODATEK E

HAYEK O KEYNESOVI

F. A. Hayek poskytl řadu rozhovorů o svém životě, ve kterých přišla řeč na jeho vztah k J. M. Keynesovi. Poskytujeme vám přepis jednoho z těchto rozhovorů.[1]

Přepis audionahrávky W. W. Bartleye III.

Otázka: Kdy jste se poprvé setkal s Keynesem?

HAYEK: Poprvé jsme se setkali v roce 1928. Byl jsem na návštěvě „Londýnských a cambridgeských ekonomických služeb,“ jak se tomu tehdy říkalo, což byly počátky institucí zkoumajících hospodářské cykly, v nichž měl účast Londýn i Cambridge.

Okamžitě jsem se s Keynesem dostal do konfliktu – velmi přátelského – o úrokové míře. Snažil se, jak to měl ve zvyku, zdolat mladíka stylem parního válce. Ale ve chvíli – to mu musím přiznat – ve chvíli, kdy jsem začal seriózně argumentovat, tak mě začal brát vážně a od té doby se mnou jednal s respektem. Víím, jak o mě většinou hovořil: „Samozřejmě je to blázen, ale má docela zajímavé myšlenky.“ To byl jeho styl.

Jestli dovolíte, řeknu vám teď něco, co mu mám velmi za zlé. Těsně před tím, než jsem se ujal své funkce na LSE v Londýně, mě Robbins požádal, abych pro časopis *Economica* napsal recenzi na Keynesovu čerstvě vydanou knihu *Pojednání o penězích* (A Treatise on Money), a první část mého dlouhého kritického článku vyšla v srpnovém čísle roku 1931. Byl jsem na tu kritiku dobře připraven, protože jsem krátce před tím dokončil významnou práci, která vyvracela vztah mezi zaměstnaností a agregátní peněžní poptávkou. Domníval jsem se, že se mi celou tuto koncepci, kterou před Keynesem ztělesňovali pánové Foster a Catchings v USA, podařilo jednou pro vždy rozbít.

Ve dvacátých letech totiž existovala v Americe skupina, která rozvíjela koncepce velmi blízké keynesiánským myšlenkám. Když jsem byl v letech 1923-1924 v Americe, nabízeli pánové Foster a Catchings[2] peněžitou odměnu za nejlepší kritiku jejich díla. Sice jsem toho tenkrát nevyužil a nic nenapsal, ale kniha, která nakonec cenu dostala, byla tak špatná, že jsem měl neodolatelné nutkání se k tomuto tématu opožděně vrátit. Výsledná přednáška vyšla v angličtině pod názvem „The Paradox of Savings“ (Paradox úspor) a obsahuje počátky mých myšlenek o vztahu mezi cenami a produkcí.

Když tedy vyšlo *Pojednání o penězích*, trochu mě zlobilo, že sotva se mi povedlo něco vyvrátit tak se totéž vrátilo v trochu jiném hávu. Moje kritika vyšla ve dvou částech. Keynesova bezprostřední reakce na první část by se dala nejlépe popsat slovy profesora A. C. Pigoua, který se o této záležitosti zmiňuje (aniž by někoho jmenoval) v knize *Economics in Practice*: „Před jedním či dvěma roky se po vydání jedné významné knihy objevila propracovaná a pečlivě připravená kritika řady jejích pasáží. Autor na ni odpověděl zuřivým napadnutím jiné knihy, kterou jeho kritik napsal o několik let dříve. Jako duelista útočil na tělo. Taková reakce je rozhodně chybná.“

Poté, když vyšla i druhá část mojí kritiky, tak mi Keynes řekl: „To nic, já už ničemu z toho co jsem napsal stejně nevěřím.“ To mě velmi zklamalo.

Otázka: To věřím. Vaše kritika tak ztratila smysl.

HAYEK: Zpětně vždycky říkám, že právě tohle mě odradilo od kritiky *Obecné teorie*. Dal jsem si spoustu práce s vyvracením argumentů, které pak Keynes s lehkostí odvrhl a tutéž základní myšlenku vyjádřil v *Obecné teorii* jen trochu jinými slovy. (Mimochodem si myslím, že určitá část *Pojednání o penězích* je napsaná daleko lépe a jasněji než *Obecná teorie*.) Ačkoliv to není celá pravda. Poznal jsem totiž, že jde o něco zásadnějšího, ale pojetí tohoto sporu mezi makro- a mikroteorií nebylo tehdy ještě úplně vyjasněné. Začínal jsem si uvědomovat, že v tomto bodě bude třeba zahájit diskusi o rozdílech mezi mikroekonomií a makroekonomií agregátů.

Co bylo ale důležitější, Keynesova kritika mojí knihy *Ceny a produkce* (kterou odpověděl na první část mojí kritiky jeho *Pojednání o penězích*), že používám neadekvátní teorii kapitálu v böhm-bawerkovské formě průměrného období produkce, mě přivedla k rozpracování této teorie. A tak jsem začal pracovat na rozsáhlé knize o kapitálu a penězích. To mi zabralo mnohem více času, než jsem očekával. Pracoval jsem na ní sedm let a když přišla válka, tak jsem byl z tohoto tématu již k smrti unavený. Hotovou část jsem tedy vydal jako samostatnou knihu (*The Pure Theory of Capital*, 1941) a zbytek jsem odložil, že se k tomu vrátím později.

Možná vás to překvapí, ale během války jsem bojoval na Keynesově straně, protože on začal mít velký strach z inflace. A za těchto okolností, kdy jsem chtěl posílit jeho vliv v boji proti inflacionistům, jsem nechtěl vytahovat věci co by byly vůči němu kritické.

Velmi jsme se v té době spřátelili, protože jsme měli spoustu společných zájmů, které se vůbec netýkaly ekonomie. Celkově se dá říci, že když jsme se tehdy spolu potkali, tak jsme o ekonomii vůbec nemluvili. Za války jsme se spolu scházeli dost často a spřátelil jsem se i s jeho ženou Lydií Lopokovou.

Naposledy kdy jsem se s ním viděl to bylo asi šest týdnů před jeho smrtí, na začátku nového roku 1946. Vrátil se zrovna z nesmírně vyčerpávajícího jednání o poválečném úvěru Británii. Nicméně nás celý večer bavil u stolu vyprávěním o stavu sběratelství alžbětinských knih v Americe.

Příští den jsme spolu ve sborovně četli noviny. Zmínil jsem se mu o tom, co teď učí jeho následovníci paní Robinsonová a Kahn o monetární politice. On doslova vybuchl: „To jsou ale hlupáci! Víte, moje myšlenky byly důležité ve 30. letech. Tehdy nebyl důvod bojovat proti inflaci. Ale můžete mi věřit Hayeku, že vím, že dnes už jsou zastaralé. Budu muset otočit veřejné mínění, takhle (luskl prsty).“ Bohužel šest týdnů poté již byl mrtev. Myslím, že jinak by to byl dokázal.

Otázka: Možná ano. Byl to velký manipulátor s veřejným míněním.

HAYEK: To byl. A byl na to velmi pyšný. Vždycky říkal, že je jako věštkyně Kasandra. Byl přesvědčen, že si může s veřejným míněním hrát jako s nějakým nástrojem. Vliv, který měl na znění mírových dohod, mu stoupl do hlavy. Byl si dobře vědom své schopnosti zacházet s jazykem, což tedy *Obecná teorie* příliš

nedosvědčuje, ale když chtěl, tak dokázal psát skvěle a byl i vynikající řečník. Vždycky jsem říkal, že jeho hlas měl čarovnou moc. Mluvil velmi melodickým tónem a spousta lidí podléhala jeho kouzlu jakmile otevřel ústa.

Otázka: Někteří lidé tvrdí, že Keynes napsal Obecnou teorii naschvál složitou a nejasnou, aby se tím pobavil. Myslíte, že je to pravda?

HAYEK: Tak přímočaré to nebylo. Keynes byl natolik přesvědčen, že je chytřejší než všichni ostatní a tak bezvýhradně věřil tomu, co mu napovídala jeho intuice, že byl ochoten vymyslet si doslova cokoli jen aby přiměl lidi to realizovat. Takový byl jeho skutečný přístup. Jako ekonom byl ovšem dost nevzdělaný. Předmětem jeho vášnivého zájmu byla alžbětinská doba a kultura a byl velkým odborníkem na šestnácté století.

Když jsme už někdy mluvili o ekonomii, tak jsem mu povídal o starších anglických ekonomech věci, co pro něj byly zcela nové a o kterých nikdy před tím ani nečetl ani neslyšel. Všechno co znal z ekonomie bylo několik úryvků z Marshalla a v jednom období se trochu zajímal o Malthuse, ale například neznal vůbec jméno Henry Thorton, o kterém jsem mu řekl až já. Mnohem později mě napadlo, že kdybych mu vyprávěl o anglických inflacionistech devatenáctého století, tak by ho to mohlo odradit.

Otázka: Nevzpomínáte si, jestli znal Jevonse?

HAYEK: Ano, toho znal. Ale ani ne tak jeho knihy o ekonomii, ale spíše práce o logice. Co se ovšem týče Jevonsových teorií mezního užitku a kapitálu, tak o tom neměl Keynes ponětí.

Téměř vůbec se nezabýval teorií mezinárodního obchodu. Vybíral si kritéria ze statistik o veřejném dopadu, která studoval a kdybychom sečetli dobu jeho studia, tak myslím, že ekonomii studoval maximálně pár měsíců. Závěrečné zkoušky na Cambridgi skládal z matematiky. Rád se přiznám k tomu, že jsem Keynesa v mnoha ohledech obdivoval, ale nebyl to dobrý ekonom. Byl to velký estét a tak si ke studiu vybíral jenom to, co mu bylo na první pohled milé. Proto se například vždycky zdaleka vyhýbal ekonomickým dějinám devatenáctého století. Devatenácté století považoval za ošklivé a tím to pro něj haslo.

Otázka: A proč tomu tak bylo?

HAYEK: On zkrátka uvěřil Tawneymu a ostatním. Všechny ty věci o utiskování pracujících a vykořisťování dělnické třídy. Celý Dickens.

Otázka: Na sklonku života napsal esej o jednom aspektu alžbětinské literatury, kde poznamenává, že má velmi krátkodobou paměť. Doslova říká: „Tento týden jsem v tomto oboru odborník a příští týden už o něm nebudu vědět vůbec nic.“

HAYEK: To na něj docela sedí. Některé věci mě na něm vždycky dokázaly překvapit. V zásadě se choval jako doktrinář, ale novým myšlenkám byl vždycky

otevřený. Poslal jsem mu svůj esej o investicích zvyšujících poptávku po novém kapitálu. Klidně se přiznal, že takhle o té věci ještě nepřemýšlel: „Ale vypadá to, že máte pravdu.“ Jako by si neuvědomoval, v jakém je to rozporu s tím, co tvrdí v *Obecné teorii*. Nebo když jsem mu poslal esej o návrhu cenové stabilizace – tehdy se zvažovala myšlenka na stabilizaci měny vůči nějakému indexovému koši produktů. Keynes se do tohoto problému zabral s velkým zájmem, i když se v něm moc neorientoval. Otevřeně přiznával, že jsou mu všichni předchůdci tohoto návrhu a jejich díla a argumenty zcela neznámí.

Jediný dopis, který si od Keynesese schovávám, se týká jeho reakce na mou *Cestu do otroctví*. Hodně se z něj v poslední době cituje. Říká tam, že i když se se mnou neshodne v ekonomických otázkách, tak filosoficky s mými postoji zcela souhlasí, a že omezování svobody ze strany vlády skutečně představuje velké nebezpečí. Ovšem země, kde lidé mají správné citění, se podle jeho názoru tomu mohou vyhnout.

Pozn.:

- 1) F. A. Hayek, Autobiografické rozhovory, připravili Stephen Kresge a Leif Wenar, překlad Veronika Machová, BARRISTER & PRINCIPAL, Brno 2002. (str. 97 – 101) ISBN 80-86598-16-0.
- 2) Viz. dodatek F.

DODATEK F

FOSTER A CATCHINGS

Zapomenutí předchůdci.

Krátce poté, co byl Herbert Hoover zvolen prezidentem, ale ještě před převzetím úřadu, představil na konferenci guvernérů na sklonku roku 1928 svůj ekonomický plán, který měl vyloučit možnost jakékoliv budoucí ekonomické krize. Tento „Hooverův plán“ počítal s vydáním 3 miliard dolarů na veřejné práce, což mělo vést k vyhlazení hospodářského cyklu a stabilizaci cenové hladiny. Guvernér Ralph Owen Brewster z Maine nazval tento plán „Cestou k hojnosti“. Podstata tohoto plánu totiž pocházela z knihy *The Road to Plenty* autorů Fostera a Catchingse, která vyšla ve stejném roce. A Foster byl na tuto konferenci přizván jako technický poradce.

William T. Foster a Waddil Catchings byli spolužáky na Harvardu. Po studiích se Foster vydal na akademickou dráhu a Catchings na dráhu investičního bankéře u Goldman Sachs & Co., ale i nadále zůstali blízkými přáteli a spolupracovníky. Catchings shromáždil obrovský majetek (přes 250 milionů dolarů) a financoval z něj Pollakovu nadaci ekonomického výzkumu, jejímž presidentem se stal Foster. Společně ve 20. letech napsali řadu ekonomických knih. Jejich první kniha *Money* z roku 1923 nezbudila velký zájem, a proto se rozhodli u své druhé knihy pro odvážný marketingový krok. Kniha *Profits* vyšla v roce 1925 s výzvou, že autoři zaplatí 5000 \$ za nejlepší nepřátelskou kritiku jejich knihy.

Kritiky posuzovala komise složená z Owena D. Younga z General Electric Company, Allyna A. Younga z Harvardu, bývalého předsedy Americké ekonomické asociace a Wesley C. Mitchella z Kolumbijské university, rovněž bývalého předsedy Americké ekonomické asociace. Tato výzva vzbudila patřičný zájem a sešlo se čtyřista třicet pět kritických esejů z dvaceti pěti zemí a od profesorů ze čtyřiceti universit.

Ve své další knize *Business Without Buyer* z roku 1927 autoři vyjádřili přesvědčení, že se nikomu z jejich kritiků nepodařilo uspokojivě vyvrátit základy jejich doktrín a proto budou pokračovat nikoliv v teoretické debatě, ale snahou o co nejširší popularizaci a návrhy na praktickou realizaci svých doktrín.

A jakéže to byly doktríny? Krátce řečeno přesně to, co později proslavilo Keynese, včetně takových technických konceptů, jako investiční multiplikátor, agregátní poptávka nebo spotřební funkce. Můžeme se domnívat, že Keynes čerpal pro mnohé části svojí práce inspiraci právě zde, ale rozhodl se na to v odkazech neupozorňovat, aby to neumenšilo jeho aureolu originálního průkopníka. Místo toho se odkazuje k daleko méně významným proponentům týchž doktrín, jako byl Major Douglas a Silvio Gessel, kteří byly obskurními postavami v pozicích, ze kterých nemohli Keynesovu reputaci ohrozit a také tyto záležitosti artikulovali méně technicky zdatně.

Protože se Foster s Catchingsem prezentovali jako nadstraniční odborníci, ovlivnili stejnou měrou jak politiku Republikánů tak Demokratů. Což lze vidět například na filmu *Inflation* od MGM z roku 1933, propagujícím inflační léčbu Velké deprese[1], kde je také velmi jasně a názorně artikulována představa o fungování

výdajového multiplikátoru. Stejně tak když F. D. Roosevelt mluvil o národu „z třetiny špatně živeném, z třetiny špatně oblečeném a z třetiny špatně bydlícím“ tak užíval jednu z Catchingsových frází.

Foster s Catchingsem obhajovali „Hooverův plán“ (tedy ve skutečnosti svůj plán) boje s ekonomickými krizemi například v článku v *Review of Reviews* (Duben, 1929), str. 77-78, kde psali: „jde o vytvoření hospodářství založeném na měření místo na předtuchách, na vědecké kalkulaci místo na náladách. Jde o ekonomiku vhodnou pro věk vědy – ekonomiku hodnou nového presidenta.“

Hvězda Fostera s Catchingsem poněkud pohasla v roce 1931, kdy se Catchingsovi málem podařilo přivést k bankrotu Goldman Sachs a přijít o většinu majetku. Přesto jejich myšlenky zůstaly nadále vlivné a určující pro směřování hospodářské politiky, ačkoliv se přestalo o Fosterovi s Catchingsem mluvit jako o jejich autorech.

Přestože ale Catchings vypadl z řad superbohaté elity, tak bídou netrpěl. Do konce života se ještě ohřál na ředitelských pozicích v řadě firem, včetně Warner Brothers, Chrysleru nebo Muzak Holdings.

Dnes jsou tito pánové zmiňováni jen zřídka a jejich teoretické dílo stojí zcela ve stínu Keynesovi *Obecné teorie*. Přesto by se nemělo zapomínat na to, že myšlenky, které byly později připisovány Keynesovi, byly v oběhu již ve dvacátých letech a silně ovlivnily podobu hospodářské politiky, kterou se vlády řady zemí snažily reagovat na krizi vzniklou v roce 1929.

Pozn.:

- 1) Ke shlédnutí zde: <http://www.youtube.com/watch?v=JUvm9UgJBtg>