

EKONOMICKÝ STYL MYŠLENÍ

PAUL HEYNE



VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE 1991

Tisková oprava

str. 43

Popis prostředního grafu zní:

Poptávka je neelastická.

str. 99

12. řádek odspodu je správně:

že byste mohl dostat 580 dolarů,

Předmluva k českému vydání

*Iucundiores faciet libertatem
servitutis recordatio*

*(Vzpomínka na otroctví činí
svobodu ještě milejší)*

Cicero, Filipiky

*Libertas inestimabilis res est
(Svoboda je neocenitelná věc)*

Digesta

Vážení čtenáři,

dostává se Vám do rukou překlad pátého vydání jedné z nejpoužívanější vysokoškolské učebnice základního kursu ekonomie anglosaského světa.

Text knihy by Vás měl přivést k ekonomickému způsobu myšlení. To je to, co v nás bylo mnoho a mnoho let potlačováno a nahrazováno ideologickými poučkami často zdeformovaného učení Marxe, Engelse, Lenina či jiných tzv. teoretiků a koryfejí socialismu. Na příštích stránkách budete mít možnost seznámit se se základy moderní ekonomie tak, jak se učí ve vyspělých zemích. Nepůjde tu pouze o sdělení teoretických poznatků. Získáte spoustu vědomostí o možnostech aplikací těchto poznatků v různých podmínkách a v různých situacích, dozvíte se také o používání hospodářské politiky.

Čtenář se seznámí s řadou nových ekonomických pojmů běžně používaných v moderních společnostech, s kterými se bohužel doposud setkával jen zřídka, případně vůbec ne. Pevně doufáme, že si je každý osvojí nejenom teoreticky, ale že se podle jejich obsahu začne převážná část ekonomické obce, ale i dalších subjektů společnosti chovat.

Kolektiv překladatelů vzal na sebe nelehkou úlohu v tom, že musel v mnoha případech hledat pro zavedené ekonomické pojmy české ekvivalenty.

Překlad učebnice je jedním z prvních počinů mladé generace učitelů z Vysoké školy ekonomické v Praze. Zároveň je to i první moderní učebnice ekonomie vydaná v českém jazyce, která se dostává k široké čtenářské veřejnosti.

Miroslav Ševčík

	Předmluva	7
1	Ekonomický způsob myšlení	13
	Otázky k diskusi	24
2	Všudypřítomné substituty — pojem poptávky	26
	Otázky k diskusi	45
3	Náklady obětované příležitosti a nabídka statků	53
	Otázky k diskusi	68
4	Nabídka a poptávka	73
	Otázky k diskusi	89
5	Mezní náklady, „utopené náklady“ a ekonomická rozhodnutí	96
	Otázky k diskusi	115
6	Efektivnost, směna a komparativní výroba	122
	Otázky k diskusi	136
7	Informace, zprostředkovatelé a spekulanti	143
	Otázky k diskusi	156
8	Tvorba cen a problém monopolu	162
	Otázky k diskusi	172
9	Cenová tvorba	177
	Otázky k diskusi	192
10	Konkurence a vládní politika	199
	Otázky k diskusi	212
11	Zisk	220
	Otázky k diskusi	247
12	Rozdělování důchodu	257
	Otázky k diskusi	275
13	Znečištění životního prostředí a sporná práva	286
	Otázky k diskusi	304
14	Trhy a vláda	316
	Otázky k diskusi	334
15	Inflace, recese nezaměstnanost — úvod	345
	Otázky k diskusi	361
16	Agregátní nabídka a agregátní poptávka	366
	Otázky k diskusi	381

17	Nabídka peněz	384
	Otázky k diskusi	401
18	Ekonomie strany poptávky:	
	Monetaristické a keynesiánské hledisko	407
	Otázky k diskusi	424
19	Rozpočtová politika a politika peněžní a úvěrová	428
	Otázky k diskusi	448
20	Perspektivy strany nabídky	452
	Otázky k diskusi	469
21	Národní politika a mezinárodní směna	474
	Otázky k diskusi	490
22	Inflace, recese a politická ekonomie	494
	Otázky k diskusi	504
23	Omezenost ekonomické teorie	507

Ekonomická teorie neposkytuje soubor ustálených závěrů ihned využitelných v hospodářské politice. Je to spíše metoda než doktrína, nástroj myšlení, technika myšlení, která pomáhá svému majiteli dospět k správným závěrům.

John Maynard Keynes

Úvod do ekonomie byl po dlouhou dobu snadným výukovým předmětem. Byl však náročným předmětem pro *pochopení*, ale to je jiná záležitost. Mimoto rozsah vědomostí pocházející ze základních kursů není v přiměřeném vztahu k rozsahu výuky v těchto kursech.

Základy ekonomie byly snadným kursem z hlediska výuky, poněvadž jsme jej hlavně využili k výkladu fragmentů látky požadované v průběhu našeho vlastního vzdělávání v ekonomii. Takových fragmentů a úseků je však mnoho a jsou tak těžké k pochopení pro studenty, že učitelé základů ekonomie se nikdy nemusí trápit, co mají zrovna dělat. Mohou vždy uvést nový problém nebo využít hodinu vysvětlením problému uvedeného včera. A dokonce nemusí připravovat problémy. Jednoduché pojmy — elasticita, celkový, průměrný, mezní příjem, dlouhodobá konkurenční rovnováha, mezní produkt, IS — LM, multiplikátor — poslouží pro přiměřený text pro celosemestrální univerzitní kurs.

Co zamýšlíme?

Co by mělo být výukovým cílem v úvodním kursu ekonomie? Z toho, co už bylo řečeno, je jasné, že má pro mě jen malý smysl to, co by mělo být obvyklým výukovým cílem: uvést studenta do součástí a úseků látky. Proč bychom měli chtít, aby začínající student byl obeznámen s pojmy průměrných proměnných, průměrných celkových a mezních nákladů, jejich klesajících a rostoucích křivek, nezbytným průsečíkem mezních nákladů v nejnižším bodě průměrných nákladů a všeho jiného přispívajícího

k důkazu, že v dlouhém období, v podmínkách dokonalé konkurence, ceny budou odpovídat průměrným celkovým a mezním nákladům u všech podniků poté, co quasi renty byly akumulovány? Na položenou otázku se má odpovědět. Nemáme žádný důvod chtít po začínajícím studentovi, aby to vše znal. Pak tedy, proč pokračujeme ve výuce?

Část vysvětlení leží v našem chvályhodném zájmu učit *teorii*. Je to právě ekonomická teorie, která dává ekonomii téměř celou její prognostickou nebo osvícenskou sílu. Bez teorie musíme hledat naši cestu slepě přes ekonomické problémy, rozporné názory a protichůdné hospodářsko-politické návrhy.

Avšak ekonomická teorie, jak se prokázalo, je velmi obtížně sdělitelná. Proto je tak zodpovědné učit studenty ekonomii, kteří při zřejmém nedostatku teoreticky orientovaných základních kursů, se někdy rozhodují pro problémové a odvětvové kursy. V takovém kursu studenti obvykle studují a diskutují stanoviska odborových předáků, představitelů průmyslu, zemědělských lobbistů, politiků a několika tuzemských radikálů a zahraničních socialistů. Seznamují se s modely rozdělování důchodu, hrubého národního produktu, zaměstnanosti, cen a temp ekonomického růstu. Studují a diskutují argumenty pro zaručené důchody a proti plánované zastaralosti, pro svobodné podnikání a proti neřízené konkurenci, pro nukleární sílu a proti nekontrolovanému ekonomickému růstu. A když je po všem, čemu se naučili? Učili se, že názory oplývají fakty, podporujícími každý z nich, že „vše je relativní“, že každý Američan je oprávněn mít názor a že ekonomie není vědou a je pravděpodobně mrháním času.

Naléhání na vyučování teorie je potud správné, pokud je popřeh význam údajů bez teorií. Teorie je hlavní! Ale jaká teorie? Jistěže ekonomická teorie. Ale to naznačuje skutečnou otázku. Jaký *druh* ekonomické teorie? A v jaké *souvislosti*? Předtím než můžeme odpovědět, musíme vědět, co zamýšlíme.

Pojmy a užití

Chci, aby začínající studenti zvládli řadu pojmů, které jim pomohou důsledněji a v širších souvislostech přemýšlet o širokém rozsahu společenských problémů, které objasňuje ekonomická teorie. Základy ekonomie objasňují každodenní zmatek. Objasňují, zařazují a opravují denní tvrzení novin, politiků a kněží. A využitelnost nástrojů ekonomického myšlení je prakticky neomezena. To vše by měli studenti ocenit v úvodním kursu.

Ale oni tak neučiní, pokud je my, učitelé a autoři učebnic, nepřesvědčíme. A my je můžeme přesvědčit, jen když jim to předvedeme. *Základy ekonomie se musí proto učit jako nástroje analý-*

zy. Výuka pojmu musí probíhat v souvislosti s jeho použitím. Ještě lépe, nejprve by se mělo učit potenciálnímu použití, pak jako nástroji. Existuje tolik důkazů z pedagogiky podporujících tento přístup, že je napoprvé těžké pochopit, jak by jiné přístupy mohly získat navrch.

„Zde je nějaký problém. Poznáváte jej jako problém. Co můžeme o něm říci?“ To je první krok.

„Zde je, jak ekonomové přemýšlejí o problému. Použijí toho a toho pojmu.“ Druhý krok představuje výklad nějakého pojmu ekonomické teorie.

Poté, co byla předvedena použitelnost pojmu pro původní problém a prověřeny některé závěry, pojem může být použit pro další problémy. Takový je třetí krok.

Jistěže to není tak jednoduché, jako jedna, dvě, tři, a my nechceme, aby se to tak bralo. Výuka ekonomických základů vyžaduje představivost, přehled, znalost současného dění a smysl pro perspektivu, stejně jako ovládnutí formálních postupů ekonomické analýzy. To vše jsou vzácné statky. A předpokládá to přesvědčení na straně učitele, že ekonomická teorie je skutečně potřebná na něco více než na odpovídání strojených otázek a provádění stejně strojených výzkumů.

Síla zdrženlivosti

Nikdo by snad v základě nepochyboval o některém z předcházejících tvrzení. Pokud ano, naše praxe by byla vzdálená od kroků s našimi poučkami. Jedním z důvodů je nepochybně posedlost formálními postupy, které jsou tak vlastní výuce ekonomické teorie na všech úrovních. Učedník velmi zřídka přeroste mistra. A jestliže mistři našeho oboru se více zabývají formou než obsahem, výsledky poklesnou na úroveň základů. Není zde nutné debatovat o otázce, kolik látky vyučované v teoretických kursech ekonomie pro středně pokročilé a pokročilé tam skutečně patří a jaký poměr by se měl prosadit mezi matematikou a ekonomickou teorií v graduačních kursech. Na otázku, co by měl zahrnovat kurs pro začátečníky je možno odpovědět bez řešení ostatních otázek. A odpovědí je: *velmi málo*. Vskutku pro velmi málo toho, co by mohl obsahovat úplný a běžný výtah z ekonomické teorie, je opravdu prospěšné osvětlovat smysl skutečného světa a oceňovat návrhy hospodářské politiky. Většinou všechny podstatné záležitosti, o kterých ekonomie musí učit, jsou základními pojmy vztahu, který by si lidé mohli většinou zjistit sami, pokud jsou ochotni pečlivě přemýšlet.¹

¹ Prokazatelný výklad tohoto názoru učinil Ely Devons v prvních dvou svých *Esejích v ekonomii* /London, George Allen and Unwin, 1961/, str. 13-46

Potřebné je přimět lidi, aby *ocenili* těchto několik jednoduchých pojmů. Aby to učinili, musíme uplatnit v praxi sílu zdrženlivosti. Musíme se pokoušet méně, a tím dosahovat více. Úvodní kurs by se měl vyznačovat tím, co vylučuje, jakož i tím, co zahrnuje. Jestliže je našim cílem naplnit studenty zaručeně kvalitními poznatky ekonomů, neměli bychom učit v úvodním kursu žádnou teorii, která nemůže být hned využita v praxi. Jinak začínající studenty utopíme; jsou dotlačeni do tak zoufalé pozice, že se nenaučí plavat ani nejjednodušší plavecký styl. Naším cílem by mělo být přimět je plavat a vštípit jim víru, že praxí se naučí plavat lépe.

Každý vyučující v úvodním kursu ekonomické teorie by měl přečíst krátký esej Noela McInnise nazvaný „S méně naučit více“. Zde jsou tři výňatky:

Myslil bych, že všichni z nás, kteří vyučují jsou vinní tím, že říkájí našim studentům mnohem více, než je v jejich zájmu — nebo potřebují — vědět. Skutečně bych řekl, že jim asi sdělujeme o našem předmětu více, než my sami uchováváme v hlavě. To je jeden z důvodů, proč jsme nuceni spoléhat při přednášení na poznámky.

Naše současné metody sdělení často spíše zatemňují význam než jej objasňují. Často vidíme tragické následky této skutečnosti u našich „nejlepších“ studentů, kteří jsou s to opakovat, co jsme jim řekli, ale nedovedou to použít v nových souvislostech. Jejich výuka by snad byla všeobsažná, ale ne pochopitelná.

Přehledné kursy téměř ve všech disciplínách se stávají stále nepraktičtějšími, protože se nutně pokoušejí poskytnout všechny důležité informace. Mohly by být sestaveny zase jednou vysoce prakticky — nebo snad napoprvé — pokud by byly organizovány tak, aby sdělily pět nebo šest nejzákladnějších organizačních nebo pojmových principů dané disciplíny, využívaje v daném okamžiku pouze nejdůležitější informace, aby přiblížily a oživily tyto principy.²

Upřímně souhlasím s McInnisem. Naše realizace tohoto záměru bude nepochybně považována za vzdálenou od dokonalosti. Ale učitel, který se diví, proč chybí úplný výklad některých známých partií teorie, by si měl vzpomenout, že vědomosti jsou sdělovány i s tím, co je vynecháno, jakož i s tím, co je obsaženo. Názory na významy a relativní závažnost se jistě budou lišit. Ale McInnisův argument by se měl vyzvednout proti vždy, když jsme sváděni k přidávání další drobnosti nebo maličkosti k základu, který učíme v základních kursech pro začátečníky.

Jeden nebo dva semestry?

Každý učitel ekonomické teorie, ať už aspirantů nebo studentů, ví, jak nepříjemně malá většina studentů prochází s nimi od základních kursů k následným studiím. Někdy se zdá, že si neza-

² *Změna: Časopis vyššího vzdělání /leden — únor 1971/, s. 49, 50, 51/*

pamatuji nic kromě toho, „o čem slyšeli“. Je řešením větší množství hodin výuky na úvod? Máme je pozdržet déle, abychom jim mohli vtlouci do hlavy základy naší disciplíny? Podle mého názoru se řešení nachází spíše směrem k nižšímu počtu hodin strávených v úvodním kursu.

Co je správné a podstatné se ztratí, když úvodní kurs trvá dva semestry. Student je zahrnut mnoha nejasnými myšlenkami o čem předmět je, ale málo chápe, *co* je.

Mnoho pedagogických a administrativních problémů je kromě toho spojených s okleštěnou jednotou dvousemestrálního jednoduchého kursu. Mění se učitelé, mění se učebnice, mikro jde před makro, a pak je makro *daná* před mikro, studenti odpadají po prvním semestru a vracejí se po dvou letech na druhý semestr. Proč si však nedáme říci? Někdy se zdá, jakobychom se obávali učit vše v jednom semestru ze strachu, že snížíme naši poptávku na polovinu. Jestliže dokážeme přesvědčit ty, kteří tvoří studijní osnovy, hlavně na školách obchodního směru, že dva semestry představují absolutní minimum, můžeme lépe zachovat poptávku po našich službách.

Avšak jednoduchý semestr, *který stojí za to*, je s to zanechat začínajícího studenta dychtícího po hlubším poznání. Ekonomické vzdělání však nekončí úvodním kursem. Ne, alespoň pro mnohé studenty, s nimiž chceme pokračovat, pokud jim vytvoříme lepší začátek. Poptávka po ekonomických základech je dokonce zjevně elastická: jestliže snížíme počet hodin na polovinu, počet zájemců se pravděpodobně zvýší více než dvakrát.

Někteří ekonomové cítí, že ačkoliv jednosemestrální kurs by byl pro většinu studentů dostatečný, dvousemestrální je nezbytným minimem pro ekonomicky nebo obchodně zaměřené studijní obory. Je však krátký a živý úvod do ekonomie nejlepším startem pro každého? Pro ty, kteří neplánují už nikdy žádný jiný kurs ekonomické teorie a pro ty, kteří zamýšlejí pokračovat ekonomickou teorií v graduační škole? Konec konců jednosemestrální kurs základů ekonomie nebrání následným kursům, které by mohly být požadovány nebo doporučeny pro studijní obory. A více studentů by se mohlo zapsat do kursů teorie, jestliže díky úvodnímu kursu se je podaří přesvědčit, že ekonomická teorie stojí za to a že je dokonce velmi vzrušujícím studiem.

Změny a díkuvzdání

V pátém vydání se nacházejí dvě významné změny. Nevyslovená spokojenost, kterou jsem předtím pociťoval v souvislosti s otázkami k diskusi na konci každé z kapitol, se nyní stala věcí hříšné pýchy. Byly odstraněny triviální otázky, byly doplněny výborné nové otázky a byly zahrnuty grafické otázky pro ty, kte-

ří považují takové příklady za cennou pomoc ke studiu ekonomické teorie.

Mnohem méně jist si jsem v dalších významnějších změnách — rozsáhlé reorganizaci „makro“ výkladu /15. a 22. kapitola/. Po pokažených startech, mnoha bolestech, četných zpožděních, oklikách a dokonce několika rozčileních, je výklad makroekonomických kapitol jednodušší, avšak méně rozhodný. Vše se zrodilo v úctyhodné lhůtě díky pochopení mého trpělivého vydavatele Roberta Horana. Pokud se to všechno zvrátí k horšímu, budu se utěšovat vědomím, že nadšení z mnou zvládnuté makroekonomie pravděpodobně nikdy nepřesvědčí nějakého ekonoma, aby si koupil tuto knihu.

Mé úvahy jsou nadále popírány, objasňovány a opravovány díky vztahům se studenty, asistenty a členy fakulty Washingtonské univerzity a jsem jim všem za to vděčen. Z kolegů z jiných škol musím vyzvednout a zvláště poděkovat třem neobyčejně pečlivým kritikům, mezi něž patří P. J. Hill z Montana State University, Charles Lave z University of California v Irvinu a Howard Swaine z Northern Michigan University. Rovněž jsem velmi vděčen za prospěšné návrhy, kterými mě poctili Eric Donohue, Martin Dermody, Wanda Morris, Southwestern Technical College; Ronald S. Fish, Northern Virginia Community College /Toronto/ a Peter Toumanoff, Marquette University. Nesmím opomenout uznat ještě jednu průkopnickou úlohu Armena A. Alchiana a Williama R. Allena, jejichž *Univerzitní ekonomie* mně poprvé ukázala, jak z úvodu do ekonomie učinit prospěšný a zajímavý kurs.

Zvláštní díky si zaslouží Michelle Heyne za redakční pomoc a Marian Bolan za obvyklé zavádění pořádku do zmatku, časté drobné poznámky a vždy dobrou náladu. Za formulace a odstíny slov, jejichž prvořadý význam ještě často opomím, jsem vděčný své ženě Juliane.

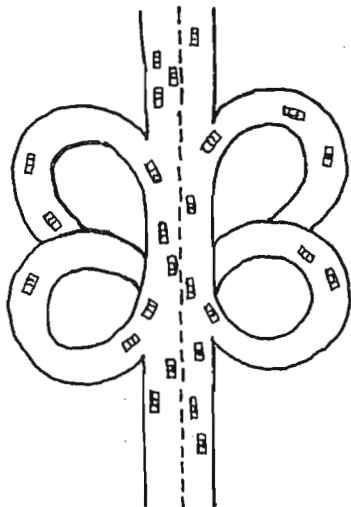
Paul Heyne

Dobří mechanici dovedou určit závadu, která je na vašem autě, poněvadž vědí, jak vaše auto funguje v době, kdy *nemá žádné problémy*. Spousta lidí považuje ekonomické problémy za záhadné, protože nemá jasnou představu o tom, jak ekonomický systém pracuje, když je v pořádku. Jsou jako mechanici, jejichž výchova byla omezena jen na pozorování špatně fungujících strojů.

Když jsme něco po dlouhou dobu pokládali za samozřejmost, je těžké i jen pochopit, co je to, na co jsme si zvykli. To proto, že si zřídka všimneme, že ve společnosti existuje řád a nemůžeme poznat mechanismus společenského pohybu, na němž jsme každodenně závislí. Dobrým prostředkem k zahájení studia ekonomie by proto mohla být společenská kooperace, do níž se denně zapojujeme. Výborným příkladem je dopravní špička.

Poznávání řádu

Při tomto návrhu patrně zalapáte po dechu: „Dopravní špička že má být příkladem společenské *kooperace*? Neměla by být spíše využita jako ukázka zákona džungle nebo *zhroucení* společenské kooperace?“ Vůbec ne. Když někdo řekne „dopravní špička“ a vám na mysli vytane asociace „dopravní zácpa“, zcela podporujete tvrzení, že si všímáme jen nedostatků a úspěch považujeme za tak samozřejmou věc, že si jej sotva uvědomujeme. Určující charakteristikou dopravní špičky není zácpa, nýbrž pohyb, což je důvodem, proč ji lidé den za dnem podstupují a většinou vždy dosáhnou cíle své cesty. Jistěže to nefunguje dokonale. /Menujte jedinou věc, která funguje dokonale./ Ale je pozoruhodné, což lze považovat za zázrak, že to vůbec funguje. Tisíce lidí opouštějí své domovy asi v osm ráno, vsednou do svých automobilů a směřují do práce. Všichni si volí svou vlastní cestu, aniž by ji s někým konzultovali. Liší se dovednostmi,



mají rozdílný přístup k riziku a jsou různě ohleduplní. Jak tato osobní auta v jejich širokém sortimentu velikosti a tvarů přijíždějí, pohybují se a vyjíždějí z křížujících se koridorů, které vytvářejí městské dopravní žíly a tepny, přidává se k nim ještě různorodější směsice nákladních aut, autobusů, motocyklů a taxi. Všichni řidiči sledují své zvláštní cíle. Většinou jsou poctivě oddaní svým vlastním zájmům ne proto, že jsou sobečtí, ale prostě proto, že žádný z nich neví nic o cílech jiných. Co každý určitě ví o jiných se omezuje na několik málo pohledů na místo, směr a rychlost měnících se shluků vozidel v daném prostředí. K tomu se přidá důležitý předpoklad, že jiní řidiči se asi stejně snaží vyhnout nehodě jako oni sami. Jistěže existují obecná pravidla, od nichž se čeká, že se dodržují, například zastavení na červenou, rychlost jízdy, která se blíží rychlostnímu omezení. Ať je to jakkoliv, celý mechanismus tak, jak byl popsán, by mohl být předpisem pro chaos. Měl by skončit v hromadě starého železa.

Místo toho vidíme hladce koordinované proudění, proud skutečně tak klidný, že letecký pohled z dálky může většinou být estetickým zážitkem. Tam dole jsou všechna tato samostatně řízená vozidla, posouvající se do momentálně volných prostor mezi jiná vozidla, tak blízko sebe, a přesto se zřídka dotknou, křížující se navzájem své cesty, kdy pouhá sekunda či dvě dělí bezpečné míjení od hrozné kolize, zrychlující, když se před nimi rozevře volný prostor a zpomalující, když se uzavře. Pohyb v dopravní špičce, a vlastně v každé denní době, je skutečně ohromujícím rysem společenské kooperace.

Význam společenské kooperace

Příklad dopravy nám zvlášť názorně ukazuje, jak dalece si neuvědomujeme společenskou kooperaci, protože doprava je známa každému, ale většinou nikdo o ní neuvažuje jako o společné činnosti. Tento příklad je však také užitečný jako přesvědčivý důkaz, že na mechanismu koordinace jsme závislí daleko více než na tom, co obvykle považujeme za „ekonomické“ statky. Pokud bychom neměli fungující postupy vyvolávající kooperaci, nemohli bychom se těšit z žádných z výhod civilizace. „Za této podmínky“, jak poznamenal Thomas Hobbes /1588 — 1679/ v často citované pasáži jeho *Leviathana*:

... není místo pro průmysl, neboť jeho plody jsou nejisté, a tudíž ani pro žádné obdělávání půdy, žádnou mořeplavbu, ani využití komodit dovážených po moři, žádné stavění útulných domů, žádné nástroje pro posouvání takových předmětů, které vyžadují mnoho síly, žádné znalosti o povrchu země, žádné měření času, žádné umění, žádná písmena, žádnou společnost, a nejhorší ze všeho je ustavičný strach a nebezpečí náhlé smrti.

ti a život člověka to je samota, chudoba, šerednost, surovost a nedostatečnost.¹

Protože Hobbes věřil, že lidé jsou tak oddáni sebezáchově a vlastnímu uspokojení, že pouze síla /nebo její hrozba/ jim mohou zabránit v ustavičných vzájemných útocích. Jeho spisy zdůrazňují jen nezákladnější formy společenské kooperace — zdržení se násilí a loupení. Zdá se, že předpokládal, že pokud by se lidi podařilo přesvědčit, aby nenapadali vzájemně sebe nebo majetek, pak by se pozitivní kooperace — činnost, která skutečně vytváří průmysl, zemědělství, vědění a umění — měla dobrovolně rozvíjet. Bude však? A proč by měla?

Jak to probíhá?

Jakými prostředky se členové společnosti vzájemně donutí, aby se ujali přesně takových komplexně provázaných činností, jejichž výsledkem je nakonec spousta statků, hmotných a nehmotných, které budeme všichni spokojeně užívat? Dokonce i společnost světců musí použít určitých postupů, aby vyvolala pozitivní kooperaci *správného druhu*, pokud život každého světce má být více než „samota, chudoba, šerednost, surovost a nedostatečnost“. Konec konců světci musí nějak přesně zjistit, co by mělo být učiněno a kdy a kde by to mělo být učiněno, dříve než mohou účinně pomoci ostatním.

Hobbes pravděpodobně nemohl pochopit význam této otázky pro pochopení života v obecném blahobytu, protože společnost, kterou poznal, byla mnohem jednodušší, více svázaná zvyky a tradicemi a méně vystavená rychlým a zlomovým změnám než společnosti, ve kterých jsme vyrostli my. Až vlastně v 18. století se přece velký počet myslitelů začal divit, jak to, že společnost „funguje“, že individua sledující své vlastní zájmy na základě neobyčejně omezených informací jsou nicméně vedena ne k vytváření chaosu, nýbrž k vytváření pozoruhodně spořádané společnosti.

Jedním z nejvýznamnějších a určitě nejvlivnějších myslitelů 18. století byl Adam Smith /1723 — 1790/. Smith žil v době, kdy nejvzdělanější lidé věřili, že pouze pečlivý dozor politických vůdců může zachránit společnost před úpadkem do nepořádku a chudoby. Smith nesouhlasil. Ale aby vyvrátil přijatý názor té doby, musel popsat mechanismus společenské koordinace, který viděl ve společnosti fungovat — mechanismus, který podle jeho názoru nejen fungoval bez stálého dozoru vlády, ale praco-

¹ Hobbes: Leviathan neboli podstata, formy a moc církevního a světského státu /1651/.

val tak vehementně, že často rušil výsledky opačně působících státních politik. Adam Smith vydal svou analýzu v roce 1776 pod názvem „*Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*“, a tím mu vznikl nárok na titul — zakladatel ekonomie. *Nevynalezl* „ekonomický způsob myšlení“, ale rozvinul ho šířeji než kdokoliv z jeho předchůdců a byl prvním autorem, který ho využil k všeobecné analýze společenských změn a společenské kooperace.

Nástroj myšlení

Co přesně míníme *ekonomickým způsobem myšlení*? Úvodem řečeno, je to přesně to, co termín naznačuje: spíše přístup než soubor závěrů. John Maynard Keynes to obratně vyjádřil ve stanovisku citovaném na začátku knihy:

„Ekonomická teorie netvoří soubor ustálených závěrů ihned využitelných v hospodářské politice. Je to spíše metoda než doktrína, nástroj myšlení, technika myšlení, která pomáhá svému majiteli dospět ke správným závěrům.“

Avšak, co je tou „technikou myšlení“? V podstatě je to domněnka o tom, co řídí chování člověka. Ekonomické teorie s překvapivě málo výjimkami jsou prostě rozšířením domněnky, že individua se ujímají takových činností, o kterých si myslí, že jim vynesou největší čistou výhodu. Předpokládá se, že každý se chová v souladu s tímto pravidlem: lakomec nebo marnotratník, světec nebo hříšník, zákazník nebo prodáváč, politik nebo obchodník, obezřetný vypočítavec nebo přirozený improvizátor. Avšak abyste to nechápali špatně. Ekonomická teorie nepředpokládá, že lidé jsou sobečtí nebo materialističtí nebo krátkozrací nebo nezodpovědní nebo mající zájem výlučně o peníze. Nic z toho není obsaženo v tvrzení, že se lidé snaží si zabezpečit největší možnou čistou výhodu. Vše skutečně závisí na tom, co lidé považují za svůj vlastní zájem. Pokud víme, někteří pociťují obrovské uspokojení z toho, že pomáhají ostatním lidem. Bohužel, někteří, jak se zdá, pociťují uspokojení, když právě jiným ubližují. Někteří považují za své největší potěšení pohled na kvetoucí růže. Jiní by daleko raději spekulovali s městskými nemovitostmi.

Avšak jestliže lidé jsou všichni tak různí, jak může ekonomická teorie vysvětlit nebo předpovědět cokoli o jejich chování pouze domněnkou, že všichni činí to, co považují za svůj vlastní nejlepší zájem? Co obsahuje tato domněnka kromě tvrzení, že lidé dělají to, co chtějí, ať je to cokoli?

Věci však nejsou tak beznadějně, protože lidé ve skutečnosti

*činnosti
ve vlastním zájmu
(ne „sobečtí“!)*

nebývají natolik různí svými zájmy, jak naznačovaly předešlé kontrasty. My všichni pravidelně a úspěšně předvídáme chování lidí, s kterými jsme se nikdy nesetkali. Bez této schopnosti bychom nemohli účinně působit ve společnosti. Například proudění v dopravní špičce by bylo nemožné, kdybychom nedokázali předvídat činy jiných, které obvykle vůbec neznáme. A co víc, v každé společnosti, která široce používá peníze, každý snad upřednostňuje větší množství peněz před menším, poněvadž peníze umožňují ovládnout zdroje, které lze použít k dosažení vlastních cílů, ať jsou jakékoliv. To je velmi užitečné vědět, když se pokoušíme předvídat chování jiných.

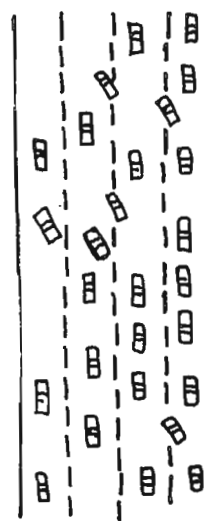
Je to také užitečná informace, když chceme *ovlivnit* chování jiných. A to nás vede zpátky k otázce společenské kooperace a k druhému nejvýznamnějšímu rysu ekonomického způsobu myšlení. Ekonomická teorie tvrdí, že činnosti, které lidé provozují ve svém vlastním zájmu, vytvářejí alternativy použitelné pro jiné a že společenská koordinace je procesem postupného vzájemného přizpůsobování se neustálým změnám čistých výhod, které z jejich činnosti vznikají. To je velmi abstraktní argument. Můžeme ho více zkonkretizovat ještě jednou zmínkou o dopravním proudění.

Kooperace prostřednictvím vzájemného přizpůsobování

Znázorněte si dálnici se čtyřmi proudy v každém směru a se všemi nájezdy a výjezdy z pravé strany. Proč nezůstanou všichni řidiči v pravém proudu? Proč někteří z nich si dělají problémy s řízením vlevo po celou cestu, když vědí, že se budou muset vrátit do pravého proudu, aby sjeli z dálnice? Každý, kdo už řídil na dálnici, zná odpověď. Pohyb v pravém krajním proudu je zdržován pomalu jedoucími vozidly, která najíždějí a sjíždějí, a tak lidé, kteří pospíchají, se z pravého proudu dostávají tak rychle, jak je to jen možné.

Který z ostatních proudů si vyberou? Ačkoliv nelze předpovědět jízdu každého jednotlivého řidiče, víme, že se řidiči ryzptýlí celkem rovnoměrně do tří ostatních proudů. Ale proč se tak stane? Jak to probíhá? Odpověď je rovněž vysvětlením toho, co jsme doposud označovali jako *proces pokračujícího vzájemného přizpůsobování se měnícím se čistým výhodám, které jsou vyvolány jejich činy*. Řidiči ostražitě sledují čisté výhody každého proudu, a proto se pokoušejí přesunout se z každého pomalu se pohybujícího proudu do těch, které se pohybují rychleji. Tím se zrychlí pomalé proudy a zpomalí rychlé proudy, až se všechny proudy budou pohybovat stejnou rychlostí, nebo přesněji, až žádný řidič už nepostřehne žádnou čistou výhodu, které by do-

*Dokonce Matka Teréza
dohrává více,
má-li více peněz.*



sáhl změnou proudu. To vše se děje rychle, nepřetržitě a daleko účinněji, než když někdo na nájezdech podává lístky *přidávající* každému vozidlu zvláštní proud.

To je podle ekonomického způsobu myšlení ukázka, jak společnost pracuje. Individua volí své činnosti na základě čistých výhod, které očekávají. Jejich činnosti mění, i když nepatrně, relativní výhody a náklady těch voleb, které mají jiní. Když poměr očekávaného prospěchu k očekávaným nákladům nějaké činnosti roste, lidé ji konají více. Když poměr klesá, konají ji méně. Fakt, že téměř každý upřednostňuje větší množství peněz před menším množstvím peněz, je ohromnou pomocí v tomto procesu, chcete-li, nejdůležitějším mazadlem v mechanismu společenské koordinace. Malé změny v peněžních nákladech a v peněžních příjmech určitých možných voleb mohou přinutit velký počet lidí změnit své chování tak, aby více odpovídalo tomu, co jiní lidé shodně činí. A to je prvotní systém, pomocí něhož dosáhneme kooperace mezi členy společnosti ve využití disponibilních zdrojů k poskytování toho, co lidé žádají.

Kolik toho vysvětluje ekonomická teorie?

Někdo by mohl namítnout, že předešlý odstavec chce říci příliš mnoho. „Nebyl vám poskytnut popis, jak funguje společnost, ale jen jak funguje její ekonomická součást. Máte popsáný tržní systém. Ale to není celá společnost. K tržnímu nebo ekonomickému sektoru máme navíc jiné instituce /státní sektor/, které fungují na jiných základech a mechanismech.“

To zní jako rozumná námitka nebo přinejmenším námitka v souladu s tradičními způsoby, podle nichž jsme se naučili dělit svět. Ale ekonomický způsob myšlení je zkázonosný, když dospívá k těmto tradičním rozdílům. Jestliže má smysl vysvětlovat produkci Bethlehem Steel Company a Chrysler Corporation jako výsledek konkurenčních zájmů vzájemně vyrovnaných, proč nemá smysl vysvětlovat produkci Kongresu Spojených států nebo ministerstva zemědělství stejným způsobem? Proč dělat hranici mezi „ekonomikou“ a „státem“? Není každý vládní odbor nebo agentura tvořena, právě tak jako kterákoli jiná sociální skupina, z obvyklých smrtelníků se širokou paletou zájmů? Nutnost přimět ostatní ke kooperaci neskončí před branami hlavního města! Nebo pokud se tak stane, opomněl někdo sdělit tento fakt lobbistům, zákonodárcům, štábu úředníků a výkonným činitelům, kteří se denně střetávají, aby usměrňovali vládní akce. Popravdě řečeno, teoretikové ekonomie jsou vysoce sebevědomí. Mají sklon si myslet, že jejich pohled na společnost vysvětluje všechno nebo alespoň vysvětluje více jevů adekvátněji, než činí jiný přístup. A tak si ekonomové v posledních letech

*Lhubečně existuje
kvalitní, odlišný
„ekonomický sektor“
v naší společnosti?
Kde si ho člověk
může všimnout?*

troufli zaútočit na ty oblasti, které tradičně zaujímali sociologové, politologové, historikové a ostatní. Ne všichni ekonomové souhlasí /a zástupci napadených disciplin *jistě* všichni nesouhlasí/, že tyto odchylky vždy přinesly cenné plody. Někteří kritici imperialistických ambicí ekonomie ji dokonce obvinili, že mluví o všem, ale neříká nic. Nebudeme se pokoušet vyřešit tyto spory zrovna nyní. Ale měli byste si uvědomit předem, že tato kniha nevyznačí jasnou linii k vytyčení hranic ekonomie. Místo toho se budeme držet poněkud obecné, ale moudré zásady, že by se ekonomické teorie mělo využívat tam, kde se jí daří úspěšně vysvětlovat nebo předpovídat a měla by se opustit všude tam, kde není žádným přínosem.

Sklony ekonomické teorie

Tvrzení, že ekonomie má imperialistické ambice vás asi neznepokojí natolik, jako naše nynější tvrzení, že *ekonomický způsob myšlení je předpojaté hledisko*. Ekonomická teorie nenabízí nepředpojatý pohled na společnost, v němž jsou uvedeny všechny skutečnosti, z nichž má každá stejnou váhu. Naopak, ekonomický způsob myšlení klade důraz jen na některé skutečnosti z obrovské řady možností a zbavuje se většiny zbývajících.

Začneme tím, že ekonomická teorie se zaměřuje na *volby*, které lidé činí. Skutečně, ekonomická teorie se natolik zabývá volbou, že ji někteří kritici obviňují z předpokladu, že lidé volí, zda budou chudými nebo že volí, zda budou nezaměstnanými. Až dojdeme k otázce chudoby a nezaměstnanosti, můžete se sami rozhodnout, zda-li je tato kritika správná nebo je důkazem nepochopení. Ale nemůže být žádných pochyb o tom, že se ekonomická teorie pokouší vysvětlit společenský systém pomocí předpokladu, že jevy jsou produktem lidské volby.

V těsné závislosti k tomuto zaměření na volbu je důraz, který přikládá ekonomická teorie *individu*. Protože pouze individua skutečně volí, ekonomové se pokoušejí rozpitvat rozhodnutí takových institucí jako vlády, univerzity nebo korporace, dokud za nimi nenajdou volby individuálních osob, které tyto instituce představují. Tento analytický individualismus vypadá stejně podezřele jako některé jiné druhy individualismu, které se některým lidem nelíbí, například takový etický individualismus nebo „drsný“ individualismus. Přehlíží ekonomická teorie význam skupinových činností a společenských záruk nesprávným zdůrazňováním individua? Ať je toto obvinění pravdivé nebo ne, ekonomický způsob myšlení nakonec přece jen považuje individuum za základní jednotku výkladu.

Ekonomická teorie je také některými lidmi kritizována jako nepravdivá nebo klamná z toho důvodu, že zdůrazňuje *raciona-*

Lidé volí.

Bohu individuala volí

*Individua volí
racionální*

*Na všechny společenské vztahy
se lze dívat jako na
své procesy.*

litu. Ekonomové předpokládají, že lidé nejednají náladově, že porovnávají očekávané náklady s prospěchem z možné příležitosti předtím, než jednájí a že se učí, a proto neopakují své chyby. Ale jsou lidé skutečně tak rozumní? Nejsou naše činy vedeny neuvědomělými pohnutkami a neprozkoumanými podněty více, nežli jsme ochotni připustit? Tuto otázku lze opět obtížně zodpovědět, neboť je těžká, i když je položena v nějaké jasné a testovatelné formě. Ačkoliv ekonomové netvrdí, že lidé vše vědí a nikdy se nedopouštějí chyb, ekonomický způsob myšlení vskutku předpokládá, že lidské činy se řídí propočtem nákladů a prospěchu.

Jiným výpadem často namířeným proti ekonomickému způsobu myšlení nebo snad proti způsobu jeho používání, například v této knize, je, že poskytuje útočiště *protržnímu* zaměření. Také tato kritika upozorňuje na původní a významnou charakteristiku ekonomické teorie, byť charakteristiku, která nemusí mít nic společného s tím, jak se jeví. Ekonomická teorie se skutečně nedomnívá, že trhy fungují lépe než jiné instituce a zvláště vláda. Spíše se domnívá, jak už jsme naznačili, že jakkoli špatně nebo dobře nějaká instituce funguje, její fungování může být lépe pochopeno jako důsledek tržních procesů. Když pro zdůraznění věci poněkud nadsadíme, můžeme říci, že ekonomická teorie nepovažuje tržní řešení za lepší /nebo horší/ než vládní řešení, poněvadž trvá na tom, že vládní řešení *jsou* tržními řešeními. Činy vlády jsou výsledky tržních procesů — individuí sledujících své vlastní zájmy a vzájemně přizpůsobujících své chování, avšak činících tak v kontextu zvláštních „pravidel hry“, které se týkají institucí, které nazýváme vládami.

Pravidla hry

S termínem *pravidla hry* se v této knize setkáte opakovaně. Ať už je „hrou“ obchod, vláda, věda, rodina, škola, doprava, košíková nebo šachy, nelze ji uspokojivě hrát, pokud hráči neznají, jaká jsou jejich pravidla a pokud obecně nesouhlasí, že se jimi budou řídit. Většina společenských vztahů je řízena a usměrňována pravidly, které účastníci znají a jimiž se řídí.

Pravidla takové hry jako košíková nebo šachy určují, kdo může hrát jakými tahy za jakých okolností. Taková jsou pravidla ostatních „her“, o kterých jsme se výše zmínili. Jak zjistíme, vlastnická práva formují velkou a důležitou část pravidel vládnoucích většinou ve společenských vztazích, do nichž se obvykle zapojujeme. Rozhodnutím *co je či* určují, právě jako u her v obvyklém smyslu, kdo může hrát jakými tahy za jakých okolností. Takto vlastnická práva a ostatní pravidla hry v *základě*

přesně určují, jakou volbu učiní jednotlivci při sledování svých zájmů.

Předsudky nebo závěry?

Vraťme se k těm čtyřem prominentním /a navzájem souvisejícím/ sklonům vlastním ekonomickému způsobu myšlení. Jsou to skutečně sklony nebo předsudky? Proč bychom je nemohli nazývat domněnkami /nebo dokonce závěry/ a jednoduše říci, že ekonomové vysvětlují společenské jevy postulováním vzájemného vztahu mezi racionálními volbami individuí, poněvadž toto jim umožňuje pochopit tyto jevy? Cožpak říkáme, že astronomové jsou předpojatí, poněvadž se domnívají, že všechno světlo, které pozorují, k nim putuje rychlostí 186 000 mil za sekundu nebo že jsou předpojatí biologové, protože se domnívají, že molekuly DNA kontrolují rozvoj organismu?

Otázky, které jsme nyní položili jsou důležité a zajímavé.² Ale my se jimi nemůžeme zabývat dále, aniž bychom neprotáhli tuto kapitolu do nesnesitelné délky.

Autorovi se zdálo po dlouhou dobu samozřejmým /to je předsudek nebo závěr?/, že pátrání po znalostech všeho druhu nezbytně začíná určitým *zatížením* na straně tazatele. K realitě nemůžeme přistoupit se zcela nezaujatým myšlením, protože jsme se nenarodili včera. Zcela nezaujaté myšlení by v každém případě bylo úplně prázdným myšlením, které se nemůže vůbec nic naučit. Veškerá diskuse, každý dotaz a dokonce každé pozorování je zakořeněno a vyrůstá z domněnky. Nemůžeme začít všude a se vším. Musíme začít někde a s něčím. Vycházíme odtud, kde se sami nacházíme a na základě toho, čemu věříme, že je pravdivé, důležité, užitečné nebo moudré. Jistě, možná, že se v každém z těchto soudů mýlíme. Vždy se skutečně mýlíme do určité míry, jelikož každé „pravdivé“ tvrzení nutně pouští ze zřetele velkou část, která je rovněž pravdivá, a tak se dopouští chyby opomenutím.

Někteří lidé se domnívají, že se tomuto riziku nemůžeme vyhnout ani zřetelným řízením teorie. Lidé, kteří se ironicky usmívají nad „mimořádnými teoriemi“ a dávají přednost působení na obyčejný zdravý rozum a každodenní zkušenosti, jsou skutečně často oběťmi značně neurčitých a příliš širokých hypotéz. Vezměme v úvahu tento skutečný dopis do novin od nějaké slečny z Pennsylvanie, která byla kdysi „jednou ze skupiny mladých

² Přemýšlivý student, který by chtěl tyto otázky studovat hlouběji, by si určitě měl přečíst knihu *Struktura vědecké revoluce* od Thomase S. Kuhna (Chicago: University of Chicago Press 1962). Tato velice čtivá esej o dějinách filosofie vždy měla v posledních letech ohromný vliv na myšlení vědců, týkající se úlohy předpokladu a důkazu v jejich výzkumech.

kuřáků marihuany“. Pak dívka ve skupině otěhotněla. Její dítě přišlo na svět předčasně, bylo postižené a potřebovalo dvě operace. Novinový rádce pro opuštěnou mládež otiskl tento dopis schválně, aby dokázal, jak vysoká cena se platí za kouření marihuany.

Snad to je tak. Ale předpokládejme, že pisatel dopisu napsal: „Tenkrát Pittsburgh Steelers vyhrál Super pohár a Philadelphia Flyers získala Stanley Cup.“ Každý by namítl, že tyto události nemají nic společného se skupinovým kouřením marihuany. *Jak to ale zjistíme?* Jestliže pouhý fakt, že neštěstí mladé dívky následovalo po jejím kouření, má být důkazem příčinné souvislosti, proč nemůžeme také odvodit příčinnou souvislost v případě Steelers a Flyers?

Žádná teorie je ubohá teorie

Tato věc je prostá, ale významná. Nemůžeme objevit, vyzkoušet, ba ani předpokládat jakýkoli druh příčinného vztahu bez toho, aniž bychom měli na paměti nějakou teorii. Naše pozorování světa je ve skutečnosti prostoupeno teorií, což je důvodem, proč obvykle jsme s to pochopit každodenní zmatek, který útočí na naše oči a uši. Ve skutečnosti pozorujeme jen malou část toho, co „známe“, tu narážkou, tam náznakem. Zbytek doplníme teoriemi, které zastáváme: malými i dalekosáhlými, nejasnými i přesnými, vyzkoušenými i nevyzkoušenými, široce zastávanými i někdy podivnými, pečlivě zdůvodněnými i nejasně podanými.

I.M.D. Little je významným anglickým ekonomem, který pracoval po určitou dobu jako poradce britského ministerstva financí. Později napsal článek popisující své vlastní zkušenosti a zabývající se užitečností ekonomické teorie pro hospodářskou politiku. Předkládám vám zajímavý odstavec:

Ekonomická teorie učí člověka, v jakých vztazích jsou ekonomické veličiny a nakolik složité a spletité tyto vztahy jsou. Neekonomové mají sklon být příliš vědečtí. Příliš mnoho abstrahují od reálného světa. Nikdo nemůže přemýšlet o ekonomických veličinách bez nějaké teorie, protože údaje a vztahy jsou příliš zamotané, aby se řídily samovolně; nedostávají se jednoduše na své místo. Avšak pokud je teoretik nevzdělaný, je schopen vytvořit jen velmi omezenou teorii, která mu zatemňuje některé z možností. Nebo ustupuje k nějaké staré nebo příliš jednoduché teorii, kterou někde sebral. Věřím, že je také schopen naivně vykládat minulost. Post hoc ergo propter hoc³ je zřídka dostatečným ekonomickým výkladem. Někdy jsem byl šokován naivní jistotou, s níž byly předkládány velmi problematické části ekonomické analýzy ve Writehallu. Ovšem, eko-

³ Doslovně „Poté, tudíž v důsledku toho“ — logický klam, předpokládající, že A muselo být příčinou B, jestliže A časově předcházelo B. Příkladem je debata o těžce zkoušené pensylvánské kuřačce marihuany.

nomové mohou být příliš vědeckí i v jiném smyslu, buď si nejsou plně vědomi administrativních potíží nebo postrádají smysl pro politickou realitu. Pak však není nebezpečí, že tyto věci budou přehlédnuty.⁴

„*Neekonomové* mají sklon být příliš vědeckí. Příliš mnoho abstrahují od reálného světa.“ To je názor, který obvykle slyšíte. Ale Little má asi pravdu. „Nevím nic o soudobé ekonomické teorii“, začíná důvěřivý amatér, „avšak přece vím toto...“. A tím, co řekne v dalším okamžiku, až příliš často všem ukazuje, že měl zcela pravdu, když přiznal neznalost ekonomické teorie, ale zcela se mylil v předpokladu, že to ho chrání od omylů. Ti, kteří se snaží uvažovat o složitých ekonomických vztazích bez teorie obvykle dokážou jen uvažovat s velmi ubohou teorií.

Nic z toho by nemělo být považováno za velkou obhajobu ekonomů, kteří někdy rádi oslňují veřejnost složitými teorémy a cvičeními v čisté logice, místo aby se věnovali otázkám, které si lidé skutečně kladou. Dokonce i ve výuce ekonomie jsme se často chovali, jakoby všichni studenti zapsaní do úvodního kursu se snažili dosáhnout doktorského titulu a že je naší povinností začít s jejich přípravou k doktorským zkouškám. To je pravděpodobně důvod, proč úvodní kursy obvykle nabízejí o mnoho více myšlenek než jsou studenti s to strávit.

Tato učebnice navenek odhalila rostoucí podezření, že pokud studenti považovali ekonomickou teorii za záhadnou a nudnou, bylo tomu hlavně proto, že my, ekonomové, jsme se snažili naučit je příliš mnoho. Tato kniha, zcela záměrně, má proto v úmyslu dosáhnout více tím, že bude mít menší ambice. Zaměřuje se na výklad soustavy koncepcí, které vcelku tvoří základní soubor myšlenkových nástrojů ekonomů. Všechny nástroje jsou založeny na základních předpokladech, o kterých jsme diskutovali a jichž je kupodivu málo. Avšak jsou neobyčejně mnohoznačné. Odhalují takové záhady jako jsou devizové kursy, obchodní podniky, které dosahují zisku tím, že akceptují ztráty, podstata peněz, a nestejné ceny účtované za „identické“ statky — záhady, které jsou obvykle uznávané, že patří do oblasti ekonomie. Avšak také osvětlují širokou řadu sporných otázek, které obvykle nejsou vůbec považovány za ekonomické — dopravní zácpa, znečištění životního prostředí, činnost vlády a chování správy univerzity — abychom se zmínili o některých, s kterými se setkáte v dalších kapitolách.

Prvotním cílem této knihy je, abyste začali myslet tím způsobem, jak myslí ekonomové, s nadějí, že pokud jednou začnete, už nikdy neskončíte. Ekonomické myšlení je návyk. Když se jednou pohroužíte do některých z principů ekonomického uva-

⁴ I.M.D. Little „*Ekonom ve Whitehallu*“, *Lloyds Bank Review* /duben 1957/

žování a osvojíte si je, všude se objeví příležitosti k jejich využití. Začnete si všimat, že mnoho z toho, co je řečeno nebo napsáno o ekonomických nebo společenských problémech, je směsicí plodů zdravého rozumu a nesmyslů. Zvyknete si rozlišovat mezi plody zdravého rozumu a nesmysly s využitím základních koncepcí ekonomické analýzy. Bohužel dokonce můžete získat pověst cynika, protože lidé, kteří obvykle mluví nesmysly, rádi označují „cynikem“ každého, kdo ukáže, co oni vlastně dělají.

OTÁZKY K DISKUSI

1. Co myslíte, že by se stalo, kdyby se v Los Angeles rozhodli rezervovat jeden proud každé z dálnic pro „spěšná vozidla“, přičemž za स्पेशné vozidlo by bylo považováno každé, jehož řidič by se mohl zpozdít k nějakému důležitému případu, kdyby se jeho vozidlo zdrželo zácpou v normálních proudech? Myslíte, že by řidiči jezdili mimo proud vyhrazený pro záchranná vozidla? Nebo by se právě tak ucpával jako ostatní proudy? Byla by tato idea úspěšnější v praxi, kdyby řidiči byli obecně méně sobečtí a ohleduplnější?
2. Když Matka Tereza přijala Nobelovu cenu za mír v září 1979 a rozhodla se využít ceny ve výši 190 000 ke stavbě nemocnice pro malomocné, činila tak ve svém vlastním zájmu? Chovala se sobecky?
3. Dálniční nehody obvykle způsobují dopravní zácpy v proudech v opačném směru, kde nehoda nevytvořila vůbec žádnou překážku, poněvadž motoristé tam zpomalují, aby se podívali. Předpokládejme, že v důsledku toho každý motorista jedoucí v opačném směru se zpozdil o deset minut a že všichni z nich by se ochotně vzdali svého kraťoučkému pohledu na nehodu, kdyby se tím vyhnuli svému desetiminutovému zpoždění. Bude skutečnost, že žádný motorista neocení příležitost podívat se na nehodu více než jednodeminutovým zpožděním, znamenat, že motoristé nakonec nezpomalí a nezpůsobí zdržení? Proč v tomto případě nefunguje mechanismus společenské koordinace?
4. Co se stane, když pravidla hry /napsaná nebo nepsaná/ určí, že důležité schůze nezačnou, pokud nejsou všichni přítomni a že opozdílům nebude hrozit žádná pokuta? Je v zájmu každého být přesný? Je pravděpodobné, že se taková pravidla hry po čase ukážou být uspokojivá?
5. Jaká jsou některá z významnějších pravidel, která usměrňují činy všech, kteří „hrají“ v tomto kursu ekonomie? Kdo rozhodl, kde a kdy se skupina setká, kdo ji bude učít, kdo ze studentů se zapíše, jaká bude učebnice, kdy se bude skládat zkouška a tak dále? Kdo rozhodne, kde bude sedět každý student? Považujete za divné, že se dva studenti zřídka pokusí obsadit stejné místo?
6. Na počátku 80. let, když Poláci museli stát dlouhé fronty k nákupu většiny spotřebního zboží, vláda nařídila, aby každé třetí místo ve frontě bylo rezervováno pro těhotné ženy nebo postižené osoby. Stalo se tak asi proto, aby se snížilo jejich nepohodlí. Myslíte, že důsledkem toho stály těhotné ženy ve frontách méně? Předpokládáte, že některé ženy otěhotněly, aby byly s to prodat se do dlouhých front?

- uži-
sá-
sici
rezi
on-
po-
rádi
ají.
- oud
/áno
jeho
imo
tatní
bečtí
- ít ce-
tním
- , kde
, aby
žném
fouč-
dění.
e než
ůsobí
?
ezač-
ta? Je
o čase
- hrají“
e učít,
ak dá-
ra stu-
- řební-
hotné
. Mys-
někte-
7. Co míníme tím, když řekneme: „To je jen náhoda, to nic nedokazuje.“ Jak nám umožňuje teorie odlišit skutečný důkaz od pouhé náhody?
 8. Řekli byste, že lékaři, kteří nevěří v účinnost akupunktury, mají předsudky, jestliže ji odmítnou, aniž by ji vyzkoušeli? Jestliže vám někdo řekne, že můžete dosáhnout v tomto kursu výborných výsledků bez studia, pouhým pravidelným opěvováním „neviditelné ruky“, uvěříte mu? Bylo by to znamení předpojatosti nebo předsudku na vaší straně, kdybyste úplně přehlíželi tuto radu, ačkoliv toužíte po výborných výsledcích v tomto kursu?

VŠUDYPŘÍTOMNÉ SUBSTITUTY — POJEM POPTÁVKY

Určitě jste mnohokrát ve svém životě slyšeli nebo četli tvrzení tohoto typu:

- z bezpečnostních důvodů musí existovat u každého bytu dva východy
- potřebujeme nové auto
- v příštím desetiletí bude náš stát potřebovat velké množství dodatečných vodních zdrojů
- analýza dopravy ukázala na potřebu výstavby nové dálnice
- všem občanům by měla být poskytnuta lékařská pomoc zdarma
- vítězství je jediná věc, která se nedá ničím nahradit

Ochrana proti požárům, voda, rychlá doprava, lékařská péče, vítězství, a dokonce i automobily — to vše jsou „statky“. Říkáme to „dokonce“ i o automobilech, i když se objevily pochybnosti o jejich prospěšnosti v přeplněných městech. Ale můžete se zeptat někoho, kdo vlastní auto, ale i mnoha mladých lidí, kteří ho nevládní. Všichni vás ujistí o jeho prospěšnosti. Co potom není v pořádku na uvedených tvrzeních?

Společným rysem všech šesti prohlášení je představa *nezbytnosti*. A to je to, co je na těchto tvrzeních klamné.

Vezměme první tvrzení. Budou obyvatelé bytu s jedním východem ohroženi ohněm? Samozřejmě že ne. To pouze znamená, že při existenci pouze jednoho východu je riziko ohrožení větší než při dvou východech. Potom může vzniknout i požadavek na 3 nebo 4 východy nebo dokonce vybudovat východy podél celé vnější strany bytů. Tomu se dá oponovat tím, že ačkoliv je ochrana proti požáru prospěšná, není jedinou záležitostí, o kterou se obyvatel bytu zajímá. Pro někoho jsou důležité nízké nájemné, nízké náklady na topení a na chlazení, ale také i ochrana proti zlodějům, kdy větší počet východů z bytu představuje rovněž i větší počet vchodů do bytu. A pak také existují jiné a snad lepší způsoby, jak zvýšit ochranu proti nebezpečí ohně. Jsou to hasicí přístroje, poplašná zařízení, která mohou sni-

žit riziko nebezpečí poškození nebo úmrtí způsobená ohněm. Jestliže se požaduje více než jeden východ, proč také nepožadovat více hasících přístrojů?

To rozumně znějící tvrzení o východech z bytu jako bezpečnostní opatření obsahuje tři vzájemně související skutečnosti:

1/ Většina statků není zdarma a může se získat pouze tak, že se člověk vzdá něčeho jiného, což je také statek.

2/ Za všechno lze nalézt náhradu /substitut/.

3/ Rozumný výběr mezi substituty spočívá v porovnání dodatečných nákladů k dodatečnému zisku.

Náklady a substituty

Podívejme se znovu na dalších pět výše uvedených tvrzení: „Potřebujeme nové auto.“ Kdo *potřebuje* nové auto? Zřejmě jen ten, kdo hodnotí nové auto více než to, co musí obětovat, aby ho získal. Tou obětí může být např. zájezd o prázdninách, nové oblečení, mnoho návštěv kina a stereo přijímač. Stojí to za to? Existuje spousta náhrad /substitutů/ za nové auto: generální oprava starého auta, ojeté auto, jízdní kolo, veřejná doprava nebo přestěhování se blíže k zaměstnání nebo tolik necestovat. Racionální spotřebitel stanoví preference nákupu jednotlivých věcí poté, co zváží tyto různé náklady a prospěch. /Jednou se určitě muž rozhodl, že by snad mohl říci: „Potřebujeme nové auto“, ve víře, že konečný tón jeho tvrzení ji zradí od tvorby jejich vlastních srovnání nákladů a prospěchu nového vozu./

Zastavme se u třetího tvrzení: „Náš stát bude potřebovat v příštím desetiletí velké množství dodatečných vodních zdrojů“. Prehrady a nádrže, vodovody a čističky jsou vše zařízení, díky nimž budeme mít více vody. Ale vyžadují náklady. Vybaví prospěch tyto náklady? Jestliže se domníváte, že za vodu neexistuje náhrada, uvažujete příliš akademicky. Velmi chybně jste abstrahovali od reality. Pravděpodobně předpokládáte, že se voda používá převážně jako pitná, ale ve skutečnosti se používá pro nejrůznější účely. Teď zatím opustíme problém vody, protože o něm budeme pojednávat ještě později. Ačkoliv možná, že budete chtít přemýšlet o náhradě za vodu v místech chronického nedostatku vody jako je Arizona a jižní Kalifornie.

Problém vodních zdrojů a výstavby dálnic se vám objasní později, až si ukážeme, že taková společenství jako *státy* nebo *města* ve skutečnosti nic nepožadují. Přání a cíle jsou vždy spojeny s individuálními osobami. Co znamená tvrzení „Lidé chtějí...“? a to chtějí všichni lidé? Nebo většina? Nebo ti, kteří účtují? Při analýze podobných tvrzení je třeba položit otázku: „Kdo chce více vody, nebo více dálnic, nebo více protipožárních zařízení?“

Howse individualna volí!

Věci jsou zřídka takové, jak vypadají. Smetana se přestrojuje za šlehačku.

Naše čtvrté nesprávné tvrzení: „Průzkum dopravy ukázal na potřebu výstavby nové dálnice“, se stalo spornou otázkou při plánování měst. Nebylo by k ní došlo, kdyby se vzaly v úvahu jak náklady na výstavbu dálnic, tak prospěch z ní, že existují výborné náhrady za další dálnice a že rozumný městský plán vyžaduje porovnání dodatečného prospěchu s dodatečnými náklady. Ti, kteří doufají, že získají z výstavby dálnice maximum, ale budou se podílet jen malou částí na nákladech výstavby, nebudou mít zájem na tom, aby veřejnost byla informována o skutečných nákladech nebo kolik existuje skutečně substitutů. Proto předstírají, že rozbor dopravy může vyvolat „potřeby“. Rozbor dopravy může jen ukázat, kolik aut jezdí po daných cestách *při existujících nákladech* řidičů, včetně takových nepeněžních nákladů, jako je zpoždění, nebezpečí nehod nebo dopravní špičky. Předpokládejme, že se náklady na parkování ve městě zvýší o 500 %. Co myslíte, že se stane s dopravní špičkou? Dojíždějící do práce začnou používat veřejné dopravní prostředky. Jestliže dojíždějícím *řidičům* se o dost zvýšily náklady díky zvýšení poplatků za parkování, mýtného nebo něčeho jiného, potom se potřeba výstavby nové dálnice změní přes noc na „potřebu“ rychlejší přepravy veřejnými dopravními prostředky. Je to tedy zvláštní druh „potřeby“, která může zmizet, nebo se změnit se změnou ceny.

Páté tvrzení má humanitární a liberální obsah: „Všem občanům by se měla poskytnout lékařská péče bez ohledu, zda ji jsou schopni zaplatit.“ Ale kolik lékařské péče každý člověk potřebuje? Všichni jistě souhlasíme s tím, že žena se zápalem slepého střeva, která je bez peněz, by měla mít zaplacené výdaje na ošetření z nemocenského pojištění. Ale jak by to mělo být u člověka s třískou v ruce? Služby lékařů nejsou volnými statky, i když lékař poskytne lékařskou pomoc bezplatně. Kdyby každý požadoval, aby ho lékař přišel ošetřit i při nepatrném onemocnění, nebyl by lékařů dostatek. Čím nižší by byla cena za návštěvu lékaře, tím častěji by pacienti návštěvou lékaře nahrazovali prosté lehnutí si do postele nebo vyčkávání a doufání doma. Nižší stanovení poplatků by se projevilo v nevýhodách jiného druhu, např. v dlouhém čekání ve frontách.

Dostáváme se k šestému tvrzení: „Vítězství je jediná věc, která se nedá ničím nahradit“. Není to úplně pravda. Je to snad dobré bojové heslo, avšak nerealistická politická analýza. Vítězství není možné bez obětí. Jestliže počet obětí překročí únosnou hranici, potom dochází ke kompromisu nebo dokonce k porážce, ač-

koliv v tom případě lidé *mluví* o tom, že neměli „žádnou volbu“. Ale znovu se utvrzujeme ve faktu, že rozumná formulace politiky, včetně zahraniční, vyplývá z porovnání přírůstku očekávaných ztrát a přírůstku očekávaného prospěchu.

Je třeba zdůraznit význam slova očekávaný. Žijeme ve světě nejistot, kde jsme nuceni provádět volby, aniž bychom mohli s jistotou říci, jak to dopadne. Všeobecnou chybou při řešení ekonomických problémů je domněnka, že nejistota neexistuje a že ekonomové činí rozhodnutí jsou vševědoucí. Podle poslední zprávy byla vševědoucnost smrtelníkům odepřena. I když jsme odsouzeni k životu v nejistotě, nemusíme zhoršovat situaci předstíráním, že tomu tak není. Dávejte pozor na tvrzení, ať už v této knize, nebo i jinde, která prohlašují, že je vždy možné získat úplnou informaci. Jistě jste si už všimli, že informace je také statek, vyžadující náklady na získání a pro něž existují substituty.

Pojem poptávky

„Potřeby“ se po bedlivém prozkoumání změny na pouhá „přání“. To je důležitý rozdíl, protože v případě přání se můžeme zeptat: „Jak *naléhavé* je vaše přání?“ Ekonomové se dostávají při této otázce k pojmu *poptávka*. Poptávka se definuje jako *poměr množství zakoupeného zboží k oběti, která se musí vynaložit k nabytí tohoto zboží*.

Položte si následující otázky: „Kolik desek chci mít? Kolikrát ročně chci obědvat v restauraci? Jakou známku chci dosáhnout z tohoto kursu?“

Pokud chcete zodpovědět některou z těchto otázek, je to proto, že jste v každém případě předpokládali nějaké náklady. Předpokládejme, že jste řekl, že z tohoto kursu chcete dostat hodnocení stupně A. Jaký nastane rozdíl, když se hodnota stupně A zvýší? Učitel nebere úplatky a úsilí, které na získání stupně A musíte vynaložit, je pro vás obětí. Setrváte i nadále na požadavku získat A, jestliže bude vyžadovat studium v rozsahu 20 hodin týdně, zatímco k dosažení hodnocení stupně B by jste vynaložil na studium pouze 1 hodinu týdně? Možná, že i nadále budete chtít získat hodnocení A, ale nebudete pravděpodobně ochotni vynaložit na ně takové úsilí, jestliže náhradu v podobě hodnocení stupně B můžete získat s daleko menší námahou. A v tom je podstata věci. Lidská přání nemají hranic. Ale jestliže je lze uspokojovat pouze za cenu určitých nákladů, řekněme vzdáním se uspokojení jiných přání, tlumíme všichni své touhy a přijímáme méně než bychom chtěli mít.

Je, o kterém jsme se právě zmínili, je tak podstatný, že někteří ekonomové mu jsou ochotni připsat statut zákona - *Zákon*

Stupně hodnocení kursu	Náklady na jeho nabytí
A	20 hodin týdně
B	1 hodina týdně
C	3/4 hodiny týdně

poptávky. Tento Zákon tvrdí, že existuje nepřímá úměrnost mezi množstvím zboží, které lidé nakupují a cenou obětí, kterou za ně musí zaplatit. Při vysokých cenách se nakoupí méně zboží, při nižších cenách více.

Souhlasili byste s tím, že toto obecné tvrzení se dá nazvat zákonem? Myslíte, že existují výjimky? Opravdové výjimky, pokud existují, jsou vzácné. Proč by měli být lidé lhostejní k obětem, které musí činit? Nebo dávají přednost větší oběti před menší? Právě to by činila osoba, která by brala *více* něčeho, jak by náklady na nabytí toho průměrně *rostly*.

Uváděné výjimky zákona poptávky jsou obvykle založeny na nesprávné interpretaci důkazu. Probereme si známý jev, kdy cena něčeho začne růst a lidé začnou nakupovat z obavy, že cena nadále poroste. Jestliže tuto skutečnost pečlivě uvážíte, zjistíte, že to není výjimka zákona poptávky. Očekávání vyšší ceny v budoucnosti, které bylo způsobeno počátečním růstem ceny, zvýšilo i poptávku po tomto statku. Lidé chtějí nyní koupit více za nižší cenu než později méně za nižší cenu. Příčinou tedy není vyšší cena, ale změna v *očekávání*, která způsobila, že lidé začali nyní více nakupovat. K zcela rozdílné situaci by došlo, kdyby počáteční růst ceny nezpůsobil takovou změnu v očekávání. A navíc ti, kteří v očekávání dalšího růstu cen nakupují dříve než by učinili za jiných okolností, ještě uvažují oběť, kterou musí učinit, když se rozhodují o množství, které koupí.

Někdy jsou za výjimku zákona poptávky považovány určité prestižní statky. Lidé, například, někdy záměrně kupují norkové kožichy, a to proto, že jejich cena je vysoká a ne nízká. Jsou to bezpochyby lidé, kteří kupují určité zboží, aby ukázali, co si mohou dovolit. Při nedostatku lepší informace někdy také lidé posuzují kvalitu zboží podle ceny, takže alespoň pro určité omezené množství platí, že jsou ochotni nakupovat statky úměrně růstu ceny spíše než neúměrně. Ale tyto zdánlivé výjimky mohou být snadno vysvětleny v souladu se zákonem poptávky. Lidé si spíše než norkový kožich kupují za peníze prestiž, nebo posuzují kvalitu zboží podle ceny, protože nejsou dobře informováni.

Případy, které jsme uvedli, jsou většinou zvláštnostmi. Ať už použijete označení zákona nebo ne, skutečností zůstává, že růst cen statků vyvolá pokles jejich nakoupeného množství a snížení cen povede k růstu tohoto množství. Bylo by vážnou chybou, kdybychom tento vztah nebrali v úvahu.

Špatné vnímání způsobené inflací

Hlavní důvod, proč se dnes lidé domnívají, že zákon poptávky nefunguje, spočívá v tom, že neberou v úvahu vliv inflace. V zemích, které, jako například Spojené státy v posledních dvou de-

"Udělejme si násobku předtím než se ceny ještě zvýší."

setiletích, přestály prudkou inflaci, očividný růst cen vlastně není vůbec skutečným růstem cen. Podstata, příčiny a důsledky inflace budou v této knize podrobně prozkoumány v 15. kapitole. Ale protože inflace tak zkresluje naše chápání změn poměrných cen a nákladů, raději se jí budeme zabývat hned před něčím jiným. Trocha předvídání nás může uchránit před množstvím zmatků.

Inflace znamená růst průměrných nominálních cen statků. Ale protože v našich představách je cena zboží spojena s množstvím peněz, které musíme na jeho koupi obětovat, snadno činíme závěr, že dvojnásobné množství peněz pro nás představuje dvojnásobnou oběť. Však není případ, kdy dvojnásobné množství dolarů představuje polovinu kupní síly. Jestliže by se nominální cena každého zboží včetně lidské práce a všeho ostatního, co lidé prodávají nebo pronajímají, zdvojnásobila, potom by se u *žádného* z těchto zboží nezměnila reálná cena, vyjma peněz, jejichž cena by klesla o polovinu. A podobně zdvojnásobení ceny benzínu nutně neznamená, že se spotřeba benzínu o něco sníží, jestliže současně platy a ceny všech ostatních statků vzrostou na dvojnásobek.

Ve skutečnosti se všechny nominální ceny nemění v důsledku inflace stejnoměrně, a to je důvod, proč inflace způsobuje takové problémy. Ale určité tendence k proporcionálnímu růstu všech cen tu přece jen existují. Proto tedy, jestliže chceme prozkoumat růst určité ceny, musíme nejdříve abstrahovat od celkového růstu cen. Jako příklad si vezmeme výši školného na univerzitě, které činilo v roce 1975 2.000 dolarů ročně a v roce 1985 4.000 dolarů ročně. Ptáme se, o kolik se zvýšilo školné za těchto 10 let? Odpověď zní, že se nezvýšilo vůbec. A to proto, že se kupní síla peněz v té době snížila na polovinu. To tedy znamená, že školné 4.000 dolarů v roce 1985 je totožné s částkou 2.000 dolarů v roce 1975.

Poptávka a požadované množství

Z toho, co bylo řečeno, si můžeme vzít obecné poučení. Při užívání pojmu poptávka musíte být opatrní na možnost, že něco jiného ještě k tomu změnilo cenu. Pomůže nám při tom přesné rozlišování mezi *poptávkou* a *požadovaným množstvím*. Velmi často se užívá výraz *poptávka* pro zkrácené vyjádření *požadovaného množství*. To pak může a často vede k chybným závěrům, jak brzy uvidíme.

Poptávka vyjadřuje v ekonomické teorii vztah mezi dvěma proměnnými veličinami: cenou a požadovaným množstvím. Poptávka po nějakém zboží nemůže být definována jen jako množství /nebo rozsah/. Poptávka vždy představuje řadu cen, které

Poptávka je tabulka:

<i>cena</i>	<i>Požadované množství</i>
50 centů	125 000
40	160 000
30	175 000

odpovídá řada množství zboží, jež by si lidé za příslušné ceny chtěli koupit. Tuto skutečnost lze vyjádřit tabulkou. Posun od jedné řady tabulky k druhé by se vždy dal nazvat změnou ve velikosti požadovaného množství, ne změnou v poptávce.

Grafické znázornění

Mnoho pojmů, které ekonomové používají, se dá snadno vyjádřit a pochopit pomocí grafů. Významný rozdíl mezi poptávkou a požadovaným množstvím se okamžitě vyjasní, jakmile veličiny vyjádříme v grafu. Můžeme to znázornit poptávkou po vodě, jak je ukázáno v grafu 2A.

Pokud jste náhodou jedním ze značného počtu jinak schopných lidí, jimž se z pohledu na grafy dělá nanic, měl byste v tomto okamžiku zpomalit. Zjistíte, že grafy nejsou nepříjemné, když budete pečlivě sledovat, co graf 2A přesně ukazuje.

Na svislé ose jsou znázorněny ceny, které mohou být stanoveny za vodu, v centech za 1.000 gallonů. Na vodorovné ose je zobrazeno množství vody, které se bude požadovat, nebo které lidé budou chtít kupovat za jednotlivé ceny¹, které jsou uvedeny. Množství je vyjádřeno v miliardách gallonů za rok pro jakékoli množství obyvatel, které je v grafu uvedeno.

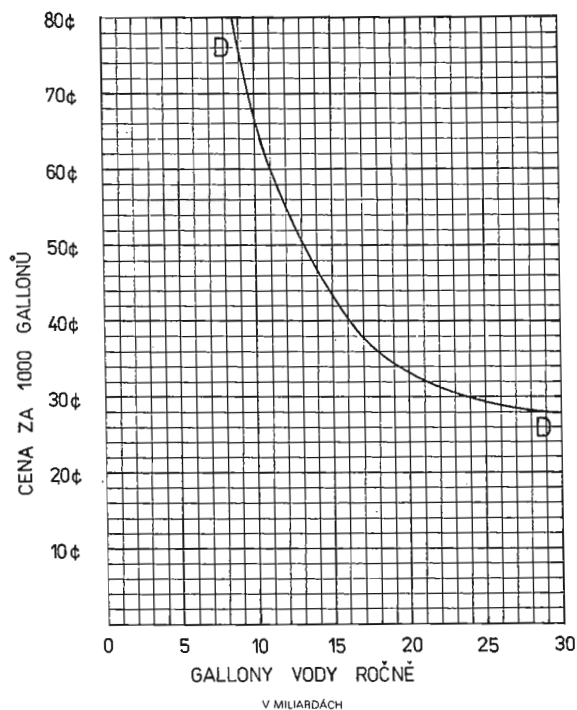
Graf č. 2A: Poskytuje následující tabulku poptávky:

Cena za 1.000 gallonů	Miliardy gallonů za rok
74 ¢	9
50	13
36	18
28	29

Kdyby počáteční cena za 1.000 gallonů byla například 74 centů, a pak se snížila na 50 centů, *požadované množství* by se zvýšilo z 9 na 13 miliard gallonů ročně. Při ceně 28 centů by požadované množství bylo více než třikrát větší než při ceně 74 centů. Ale poptávka by zůstala nezměněna, protože poptávka tu představuje celou křivku nebo tabulku.

¹ Je neštěstím, že si ekonomové vždy vyberou slovo „poptávka“, aby popsali touhu nakupovat. Tímto způsobem jej už však užívají po několik staletí a nyní je už příliš pozdě to měnit. Pojetí poptávky u ekonoma nenese absolutně nic z obvyklého slovního spousoznačení moci nebo hrozby jako „nepřevoditelný nárok“. Poptávka je, jak se ekonomové domnívají, výborně převeditelná.

Aby
nost,
jedno
zavla
ti by
ka po
kud t
na gr
při n
ve.
Je:
dě, v
bude
ce:

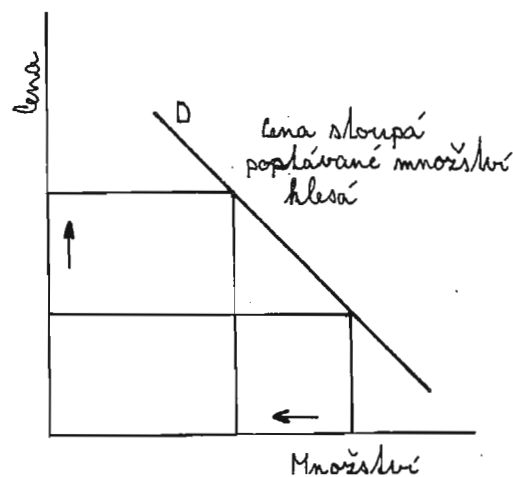
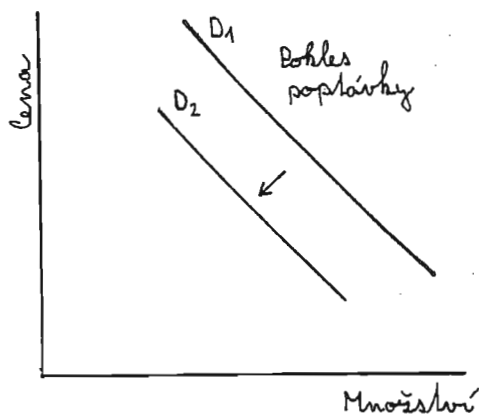


Graf č. 2A: Křivka poptávky po zboží

Aby se poptávka zvýšila, musela by se objevit nějaká skutečnost, která by přiměla lidi, aby kupovali více vody než dříve *při jednotlivých cenách*. Například sucho by mohlo přimět lidi, aby zavlažovali své trávníky častěji. Růst obyvatelstva v určité oblasti by také pravděpodobně zvýšil poptávku. Na grafu by se křivka posunula nahoru a doprava. Kampaň k šetření s vodou, pokud by byla úspěšná, by snížila poptávku, při čemž by se křivka na grafu posunula dolů a doleva a odrazila by tím skutečnost, že při nezměněných cenách lidé chtějí kupovat méně vody než dříve.

Jestliže budete chtít znázornit na grafu růst poptávky po vodě, vyznačte množství v druhém sloupci na grafu 2A. Jestliže budete chtít znázornit pokles poptávky, použijte třetího sloupce:

Cena za 1.000 gallonů	Miliardy gallonů požadovaných za rok	Miliardy gallonů požadovaných za rok
70 ¢	15	5
60	16	7
50	18	10
40	22	13



Rozdíl mezi poptávkou a velikostí poptávky

Krátký úvodník v časopise *Wall Street Journal* z listopadu 1977 odhalil nebezpečí, se kterým se setkají ti, kteří se domnívají, že takové verbální rozdíly jsou příliš zanedbatelné, aby se jimi zabývali. Autor úvodníku kritizoval ekonoma ze zemědělského oddělení pro jeho neznalost ekonomie, která se projevila v jeho prohlášení, že pohyb spotřebitelské poptávky ve Spojených státech způsobil pokles ceny kávy, poté když dosáhla výše 4,42 dolary za libru. Autor úvodníku napsal: „Trh kávy se chová takovým způsobem, jak uvádějí základní učebnice o chování trhu. Ceny rostou, poptávka klesá, a pak klesají i ceny.“

Základní učebnice nic takového neuvádějí. Naopak se tam dovíme, že autor úvodníku zaměnil požadované množství za poptávku. Když cena kávy stoupla, požadované množství kleslo. Kdyby se hnutí spotřebitelů podařilo změnit postoj lidí k pití kávy /některé lidi růst ceny tak rozčilil, že po určitou dobu nebudou pít kávu za *jakoukoliv* cenu/, potom by se skutečně hnutí spotřebitelů podařilo změnit poptávku. A jestliže poptávka klesne, pak cena jde dolů. Podle mylné logiky autora úvodníku by to znamenalo, že cena poroste nebo bude klesat neomezeně, protože když cena opět klesne, poptávka by se měla opět zvýšit, a tím způsobit, že cena poroste, zatímco poptávka klesne, a tím i cena klesne

Ale to je zmatené myšlení, způsobené nesprávným užíváním termínů. Cenu a požadované množství si můžeme představit jako předměty na miskách vah a poptávku jako velkou vzducholoď, na kterou jsou váhy připevněny. Když se cena pohybuje jedním směrem, požadované množství se pohybuje směrem opačným. Změny v poptávce /balon se pohybuje nahoru nebo dolů/ vytváří tlak jak na cenu, tak na požadované množství. Poptávka po zboží je souhrnem biologické skutečnosti, společenských vztahů, psychologických faktorů a širokého spektra ekonomických proměnných veličin jako je důchod a cena, kvalita

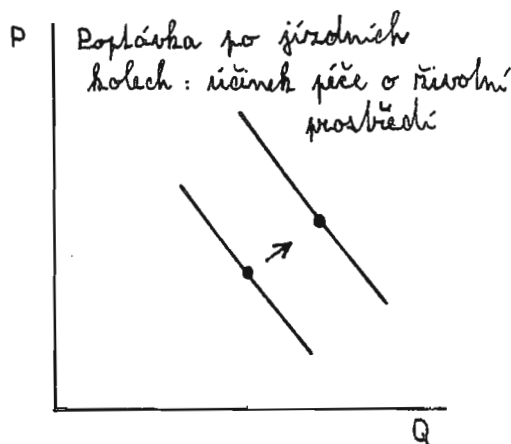
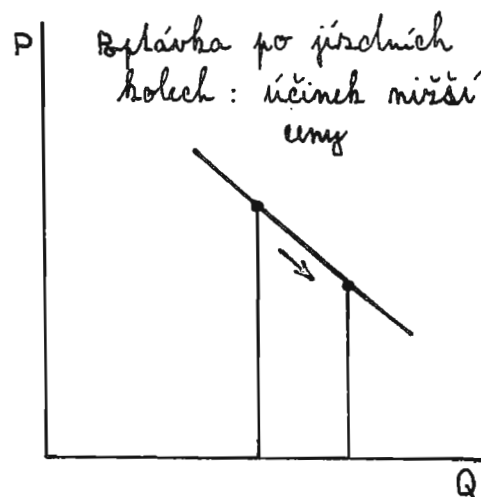
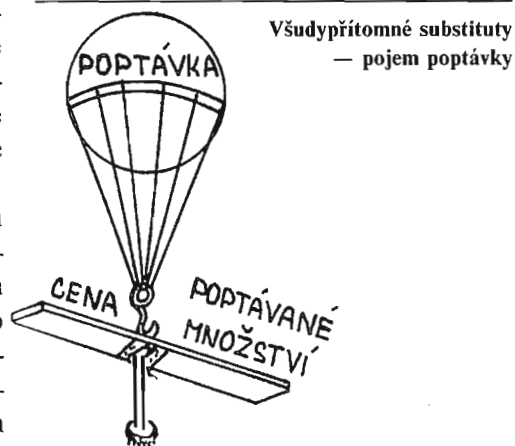
a všeobecná dostupnost substitutů. Všechny tyto faktory dohromady vytvářejí poptávku po určitém zboží, vztah, který bude existovat mezi změnami jeho nominální ceny a změnami množství, které si lidé budou chtít koupit. Jestliže se poptávka bude měnit /balon bude stoupat nebo klesat/, cena a požadované množství se budou pohybovat v opačném směru.

Vyjádřeno jednoduše: jediná změna, která nezpůsobí změnu v poptávce po jízdních kolech je změna ceny jízdních kol. Jestliže však dojde ke kombinaci několika faktorů, například růstu důchodu, zájmu o životní prostředí a nového zájmu o výlety do přírody, potom se zvýší i poptávka po jízdních kolech. V důsledku toho roste jak cena, tak požadované množství. Něco takového se stává často. Rozdíl mezi poptávkou a požadovaným množstvím pochopíte, jestliže si jasně uvědomíte, že tento rozdíl neodporuje zákonu poptávky. Růst poptávky může zvýšit jak cenu, tak i požadované množství. A pořád bude platit, jak u vysoké, tak i u nízké poptávky, že menší množství se požaduje za vyšší než za nižší cenu. A to je to, co tvrdí zákon poptávky. Ekonomická teorie vyděluje nominální cenu statku od všech ostatních faktorů, a věnuje jí zvláštní pozornost z důvodu zvlášť významné úlohy, kterou hrají nominální ceny při upravování a usměrňování lidského chování

Peněžní náklady a ostatní náklady

Nic z toho, co bylo uvedeno, však neznamena, že cena vyjádřená v penězích, kterou musí kupující za nějaké zboží zaplatit, je plnou mírou jeho nákladů. Ve skutečnosti je někdy velmi nedostatečným měřítkem /jako v případě studenta, který toužil po hodnocení A/. Ekonomové to vědí stejně dobře jako všichni ostatní. Pojem poptávky rozhodně nevyjadřuje, že peníze jsou tím nejdůležitějším faktorem, který lidi zajímá. Kolem tohoto problému bylo tolik nejasností, že se teď pokusíme o vysvětlení.

Jako příklad si vezmeme ženu, která nakupuje nealkoholické nápoje. Může si vybrat, že je buď koupí ve vratných lahvích nebo nevratných. Litř nápoje v nevratných lahvích stojí 1,8 dolaru, zatímco litř nápoje ve vratných lahvích stojí 1,6 dolaru + záloha 40 centů. Kterou alternativu si vybere? Co je lacinější? To záleží na jejích nákladech, přičemž cena je pouze částí těchto nákladů. Jestliže ji nevádí skladování a vracení lahví, to znamená, že náklady spojené s touto činností jsou pro ni nízké, potom pro ni bude výhodnější nákup ve vratných lahvích. Na druhé straně, jestliže bydlí v bytě s malým úložným prostorem, chodí zřídka do obchodu a konzumuje velké množství nealkoholických nápojů a odpadkové kontejnery pro sklo jsou blízko u jejího do-



*Odpovídá úspora 20 centů
vynaložení námarce?*

mu, potom pravděpodobně nákup v nevratných lahvích bude pro ni výhodnější a bude jej upřednostňovat.

Ale teď předpokládejme, že se naše kupující zúčastní konference o ekologii, na které se doví, že odhazováním lahví znečišťuje životní prostředí. Tímto poznáním se pro ni najednou změní náklady na nevratné láhve. Pokaždé, když je odhazuje, trpí špatným svědomím. Dodatečné náklady v podobě morálního nátlaku ji mohou přimět k tomu, že se opět vrátí k nákupu vratných lahví.

Nebo také nemusí. Předpokládejme, že jede na výlet a chce si s sebou vzít tucet lahví s nealkoholickým nápojem. Musí je vézt s sebou na výlet a zpátky zase poveze prázdné láhve. Dodatečné náklady, které jsou pro ni spojeny s přepravou tuctu prázdných lahví, jí pomohou překonat dodatečné náklady špatného svědomí, takže v tomto případě se znovu vrátí k nákupu nevratných lahví /které samozřejmě odhodí do popelnice/.

Ale změňme tuto poslední situaci. Předpokládejme, že cena nevratných lahví není 1,85 dolarů z litru, ale 2,2 dolary, přičemž cena vratných lahví zůstává stejná — 1,6 dolarů, ale záloha se nyní zvýšila na 80 centů. Při těchto cenách může ušetřit 60 centů a nejen 20 centů, jestliže koupí /a vrátí!!/ vratné láhve. Při určité ceně můžeme předpovědět, že náklady spojené s přepravou prázdných lahví budou pro ni nižší než náklady na nevratné láhve spojené se špatným svědomím.

Z tohoto příkladu se dá odvodit několik závěrů. Tvrdit, že lidé kupují něčeho méně, protože náklady pro ně rostou, znamená, že rozhodnutí lidí závisí pouze na penězích nebo na sobectví nebo že obecný zájem neovlivňuje ekonomické chování lidí. Znamená to, že lidé reagují na změny v nákladech a co je důležité, že dostatečně velké změny v cenách vedou ke změně rovnováhy. Ti, kteří tvrdí, že Američané budou vyhazovat láhve a konzervy, dokud to nebude protizákonné, přehlížejí několik skutečností. Celková změna v přístupu k životnímu prostředí by mohla překonat tento jejich postoj. A také dostatečně velká daň za používání kontejnerů pro odpad lahví by učinila tento přepych příliš drahý, aby se využíval příliš často.

Shrňme-li tyto úvahy, potom se nám jeví jako nejdůležitější fakt, že nominální cena, která se vynakládá na získání nějakého předmětu, je pouze částí jeho nákladu, a to často velmi malou částí. Zákon poptávky tedy říká, že lidé nakoupí méně než chtějí nakoupit, jestliže náklady pro ně porostou a naopak, jestliže náklady budou klesat, nakoupí více. Ale současně musíme zdůraznit, že peníze jsou obecným ekonomickým ukazatelem, a proto užitečným prostředkem, jak zjistit změny v chování. Proto jim ekonomové věnují tak velkou pozornost.

*Odpovídá úspora 60 centů
vynaložení námarce?*

Kdo potřebuje vodu?

Lidé podléhají zvyku v oblasti myšlení i konání. Tím se dá vysvětlit i skutečnost, proč tolik jich má potíže poznat význam substitutů a tudíž takové nesnáze s uznáváním zákona poptávky. Vezměme si jako příklad vodu.

Asi v polovině 60. let se poprvé v New Yorku objevil problém nedostatku vody, který se potom opakoval. Byl způsoben dešťovými srážkami, které se několik let udržovaly pod normálem a nedostatečně zásobily vodní zdroje, takže vzniklo vážné nebezpečí, že New York bude v létě bez vody, jestliže nebude její spotřeba prudce omezena. Bylo navrženo instalovat vodoměry a zvýšit cenu vody. Ten návrh nebyl brán příliš vážně, protože voda představuje nezbytnou potřebu. Kritikové namítali, že „lidé nebudou ochotni žíznit, i když cena vody se zvýší jen málo nebo i když vzroste hodně“. V New Yorku se spustila obrovská výchovná kampaň s cílem přimět obyvatele k šetření s vodou. Bylo použito i sankcí.

Mytí aut a kropení trávníků bylo zakázáno. Bylo doporučeno, aby se v restauracích nepodávala voda k jídlu, dokud o ní hosté výlučně nepožádají. Kašny ve městě byly bez vody, což bylo pouze symbolickým gestem, protože kašny fungují na základě cirkulace vody. Obyvatelé byli vyzváni, aby nechladili pivo pod tekoucí vodou. Jedním z nejobtavnějších momentů kampaně byl inzerát, aby lidé pili zvláště skotskou whisky, avšak s vodou, přičemž slovo *voda* bylo škrtnuté a nad ním bylo napsáno *soda*.

Nedostatek vody nebyl odstraněn těmito triviálními opatřeními, ale tím, že díky přízni osudu skončilo sucho. Obyvatelé New Yorku se opět vrátili ke svým starým zvykům, aby mohli očekávat další sucho. Přišlo v roce 1980 a v lednu 1981 starosta New Yorku vydal varování, že „dojde ke kalamitě“, pokud obyvatelé nebudou šetřit vodou a vydal zákon, který stanovil pokutu 1 000 dolarů těm, kdo budou mrhat vodou. Naštěstí brzy nato nastalo období dešťů a obyvatelé New Yorku začali věřit, že to jsou nadpřirozené síly, nikoliv člověk, které způsobují vodní kalamitu.

Nejlepší způsob, jak změnit sucho v kalamitu, je předstírat, že voda je nezbytností. Ve skutečnosti má voda mnoho substitutů. To je zcela zřejmé, jakmile se zbavíme zvyku předpokládat, že lidé nedělají s vodou nic jiného, než že ji pijí.

Uveďme alespoň několik příkladů substitutů vody v New Yorku: špinavé automobily, hnědé trávníky, instalatéři, kteří spraví tekoucí vodní kohoutky, deodoranty, větší chladničky /kde se dá chladit pivo místo pod tekoucí vodou/ a řada dal-

ších těžkostí. Důležité je přesvědčit lidi, aby *používali* tato náhradní opatření. Znamená to, zavolat instalatéra, aby spravil prasklý vodovodní kohoutek, a tím se zabrání, aby unikalo 50 gallonů vody denně. Koupit si větší chladničku. Smířit se se špinavým autem. Dát si kostku ledu do sklenice vody a nechladit ji pod tekoucí vodou několik minut. V případě velkých průmyslových závodů, které spotřebují obrovské množství vody, přemístit je z New Yorku blíže k vodním zdrojům nebo zavést recyklační zařízení.

Ale jak nejlépe přimět lidi, aby používali substitutů? Mohou pomoci výchovné kampaně nebo etické výzvy. Ale do jaké míry? Většina lidí je ochotna racionalizovat své chování, pokud jde o jejich osobní zájem, ale velice snadno odloží opravu prováděnou instalátérem na konec měsíce nebo na příští měsíc nebo ještě na další měsíc, aniž by si uvědomovali svou občanskou povinnost nechat si opravit prasklý odpad.

A co pokuty za plýtvání vodou? To je problém. Jak má policie chytnout člověka, který si chladí pivo pod tekoucí vodou? Máme dát pokutu člověku za to, že předtím než se napije, si mnohokrát vypláchne sklenici? Kde jsou hranice trestuhodné škody?

Existuje několik přístupů. Existuje nějaký prostředek, který by přinutil téměř každého hledat a používat substitutů za vodu? Tímto prostředkem by mohlo být podstatné zvýšení ceny vody. Nezavolal by liknavý spotřebitel údržbáře daleko častěji, kdyby musel zaplatit měsíčně za vodu, která uniká z prasklého potrubí více, než by zaplatil za instalatéra? Neakceptovali by lidé ochotněji špinavá auta nebo alespoň nenechali by po celou dobu mytí auta běžet vodu, kdyby za ní museli zaplatit více? Existuje určitá výše ceny vody, při které se vyplatí koupit ledničku, protože použití tekoucí vody pro chlazení je dražší. Průmyslové podniky, které potřebují velké množství vody, budou umístěny někde jinde, jestliže je cena vody vysoká v oblasti, kde by jinak byly postaveny.

A tak bychom mohli uvést další příklady. Nahradit se dá všechno. Vyšší cena přinutí každého, aby hledal a používal některé ze substitutů. Čím je cena vyšší, tím více substitutů se bude užívat.

Čas pracuje pro nás

Jestliže jste přemýšlivý člověk, přijdete na to, zda všechny tyto změny nezaberou příliš mnoho času než začnou působit. Máte pravdu. Změny v nakupovaném množství budou větší pro každou danou cenovou změnu, čím delší bude časové období umožňující vyrovnání.

Účel
za instalatéra:
52 dolarů

Účel
za vodu:
74 dolarů

Demonstrujme to na vymyšleném příkladu. Předpokládejme, že cena vody byla 30 centů za 1 000 gallonů po dobu 20 let a zvýšila se za noc o 60 centů. Jaké substituty vody budou *hned* použity? Jaké po jednom nebo dvou měsících? Jaké substituty se budou používat v dalších 10 letech za předpokladu, že cena zůstane stejně vysoká?

Ještě lepší příklad je spotřeba benzínu. O kolik se musí zvýšit cena benzínu, aby Američané snížili jeho spotřebu? Důležitá je *relativní* cena. Avšak velká část růstu ceny benzínu od roku 1972 byl pouze inflací vyvolaný růst *nominální* ceny. Cena benzínu — 38 centů za gallon v roce 1972 by byla na začátku roku 1985 — 96 centů, *kdyby se cena benzínu zvýšila pouze o míru inflace*. Otázka zní: Jak velké musí být zvýšení relativních cen, aby se snížila spotřeba benzínu o 10 %, 25 % nebo dokonce 50 %? Odpověď souvisí s délkou období, po kterou se spotřebitel bude přizpůsobovat změně ceny a na době, po kterou se očekává platnost zvýšené ceny. Lidé budou kupovat auta s menší spotřebou benzínu, budou se stěhovat blíže k zaměstnání a budou pořádat prodeje aut, jestliže cena benzínu dostatečně vzroste, ale neudělají to ihned po zvýšení ceny. Budou tato rozhodnutí odkládat, čím méně si budou jisti, že cena zůstane trvale zvýšena. Při náznaku pohybu ceny dolů, jsou ochotni platit po určitou dobu vyšší cenu.

Tím, že jsme čerpali příklady z oblasti domácností, nevzali jsme tím pravděpodobně v úvahu důležitý fakt, že zákazníci jsou jak výrobci, tak i spotřebitelé. Firmy také používají vodu a benzin a někdy v tak velkém množství, že se jich i malá změna ceny dotýká. Přehlédli jsme tak řadu důležitých faktorů, které způsobují, že křivky poptávky se sklánějí směrem dolů, když jsme nevzali v úvahu vliv výrobců na poptávku u mnoha druhů statků. V případě vody rozhodování o umístění podniků je velmi často ovlivněno očekávanou cenou vody a tato rozhodnutí pak ovlivňují požadované množství v různých geografických oblastech.

Trvá to však nějakou dobu než spotřebitel najde a začne používat substituty. Také určitou dobu trvá než výrobce tyto substituty začne vyrábět a nabízet. Dá se tedy říci, že při změnách cen, množství nakupovaného zboží stoupá nebo klesá v závislosti na časovém období, po němž pozorujeme tyto změny. Občas se stává, že dokonce i prudké zvýšení /nebo snížení/ ceny nevede hned k významnému poklesu /nebo vzestupu/ spotřeby. A to často vede k závěru, že ceny nemají vůbec vliv na spotřebu. To je velice mylný závěr! Nic se v tomto světě nemění okamžitě. Lidé, kteří podléhají zvyku, potřebují čas na to, aby poznali, že existují substituty za všechno.

Cenová pružnost poptávky

Je velmi obtížné hovořit o „množství, o které se zvýší nebo sníží nákupy, jestliže dojde ke změně ceny“. Ale mezi množstvím nákupů a cenou existuje důležitý vztah, s mnoha užitečnými aplikacemi, který ekonomové nazvali *cenovou pružností poptávky*.

To je výstižný termín. Pružnost znamená citlivost. Jestliže množství nějakého zboží, které lidé nakupují, se podstatně změní i při malém pohybu ceny, potom mluvíme o tom, že poptávka je pružná. Jestliže velký cenový pohyb vyvolá malou změnu v nakupovaném množství, je poptávka nepružná.

Cenová pružnost poptávky se přesně definuje jako poměr změny prodaného množství zboží vyjádřené v procentech ke změně ceny vyjádřené v procentech. Například, jestliže 10 % zvýšení ceny vajec vede k 5 % snížení počtu prodaných vajec, pružnost poptávky je 5 % děleno 10 %, což je 0,5. Abychom byli úplně přesní, je to minus 0,5, protože cena a množství nákupu se mění nepřímo úměrně. Ale pro zjednodušení, můžeme znaménko minus vynechat a používat koeficient pružnosti v kladném smyslu.

Jestliže je koeficient pružnosti větší než 1,0, /neberouc v úvahu znaménko/, to znamená, že změna nakoupeného množství zboží v procentech je *větší* než změna ceny vyjádřené v procentech, poptávka je pružná. Jestliže je koeficient pružnosti menší než 1,0, což znamená, že změna množství nakoupeného zboží v procentech je *menší* než změna ceny v procentech, poptávka je nepružná.

Pečlivý student bude chtít vědět, jak se označuje stav, kdy se změna nakoupeného zboží v procentech rovná změně ceny v procentech, takže koeficient pružnosti je přesně 1,0. V tomto případě je poptávka *jednotkově elastická*.

Můžete se blíže seznámit s užitím tohoto pojmu, když budete určovat pružnou nebo nepružnou poptávku u jednotlivých případů, které uvádíme.

Každý případ bude analyzován v následující kapitole.

- “Lidé budou kupovat mnohem více v závislosti na výši snížení ceny.”
- “To je konkurence. Ztratili bychom polovinu našich zákazníků, kdybychom zvýšili naše ceny i o pouhých 2 %.”
- Poptávka po soli.
- Poptávka po Mortonově soli.
- Poptávka po Mortonově soli v Krogerově obchodě.
- “Celkový příjem ze školného na univerzitě by se zvýšil, kdyby školné bylo sníženo o 20 %.”
- “Je to neuvěřitelné, ale je to pravda. Farmáři by na pšenici

$$\text{Cenová elasticita poptávky:} \\ \frac{\% \text{ změna } Q}{\% \text{ změna } P}$$

vydělali více peněz, kdyby se dohodli a spálili 1/4 současné roční produkce.“

Úvahy o elasticitě

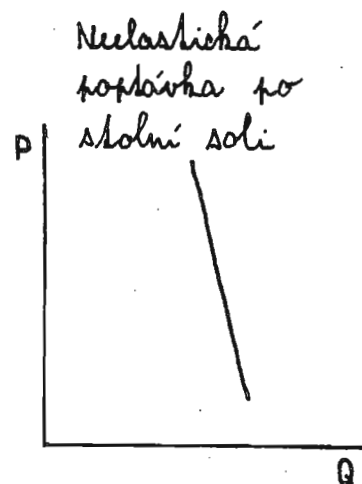
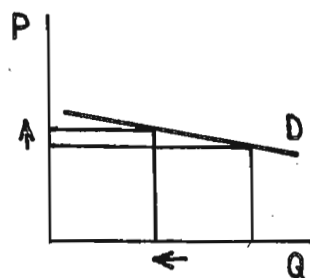
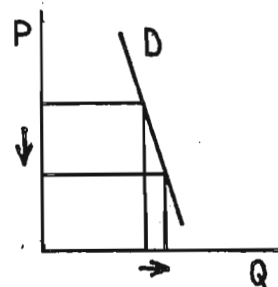
„Lidé nebudou kupovat více, i když dojde ke snížení ceny.“ Jestliže obchodník pochybuje, že dokonce i velké snížení ceny nepovede ke zvýšení jeho prodejů, pak věří, že jeho poptávka je vysoce neelastická. Za těchto okolností samozřejmě nebude ochoten snížit svou cenu, protože nižší cenou ztratí více, než získá prodejem většího množství. Ale jestliže lidé příliš nereagují na snížení ceny, nebudou také lhostejní ke zvýšení ceny? Jestliže ano, potom se prodávající bude snažit zvýšit svůj zisk zvýšením ceny zboží. Obchodníci si stále stěžují na to, že ceny jsou příliš nízké. Proč tedy nezvýší své ceny? Existuje svobodný trh, nebo snad ne? Na to se dá odpovědět tak, že kdyby to udělal, ztratil by příliš mnoho zákazníků. Je to elasticita poptávky, která rozhoduje o tom, zda se zvýšení ceny projeví i ve zvýšení jeho zisku.

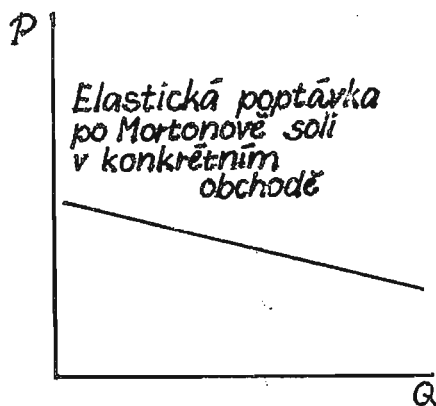
„To je konkurence. Ztratili bychom polovinu našich zákazníků, kdybychom zvýšili cenu jen o 2 %.“ Obchodnice, která vyřkla tento výrok stojí před vysoce elastickou poptávkou. Za pouhým 2 % zvýšením ceny by následoval 50 % pokles prodaného množství zboží. Koefficient elasticity je 25 %. Poptávka je skutečně elastická. Také bychom mohli říci, že spotřebitelé reagují velmi citlivě na jakékoli zvýšení ceny. A že ji působí potíže zvyšovat své ceny ať to činí jakkoli ráda.

Poptávka po soli. Co způsobuje, že křivka poptávky je elastická nebo neelastická? Důležitým faktorem je snadná dostupnost dobrých substitutů. Dalším faktorem je význam položky v rozpočtu kupujícího. Jestliže výdaj na určitý statek je velký v poměru k důchodu nebo bohatství kupujících, pak budou citlivěji reagovat na jakoukoli změnu ceny.

Ukažme si to na příkladu kuchyňské soli. Jedna libra soli vydrží v domácnosti dlouho a jedna unce stojí jen jednu nebo dvě pence. To znamená, že kupující budou poměrně málo reagovat na změnu ceny soli. Navíc, sůl má málo dobrých substitutů. Určitě si nedáte cukr na vejce, jestliže se prudce zvýší cena soli, zrovna tak jakobyste nesnížili spotřebu pepře a nahrazovali jej solí v případě, že by se cena soli podstatně snížila.

Adam Smith ve svém díle „Bohatství národů“ uvádí, že sůl je velmi obvyklým a velmi universálním předmětem zdanění Množství, které každý jednotlivec ročně spotřebuje je velmi nepatrné a je kupováno postupně, takže se zdá, že by asi nikdo příliš nevzrušoval ani velkým zdaněním soli. Navíc, v terminologii Adama Smitha je sůl jednou „z nezbytností života“. Můžeme mít námitky proti termínu *nezbytnost* a vyjádřit Smithův význam





přesněji: sůl má jen málo dobrých substitutů. Výsledkem je vysoce neelastická poptávka a zřejmě neodolatelná snaha některých vlád uvalit vysokou daň na sůl.

Je ovšem možné přehnat neelastičnost dokonce i u poptávky po soli. Domácnosti v chladných oblastech někdy používají kuchyňskou sůl na rozpouštění ledu na chodnících a schodištích. Kdyby byla sůl desetkrát dražší, mnozí by ji nahradili seškrabáním.

Poptávka po Mortonově soli. Proč by měla být poptávka po Mortonově soli méně elastická než po kuchyňské soli? Mortonova společnost nemá privilegované postavení středověkého vládce, který mohl zvyšovat cenu *všech druhů* solí. Kdyby náhodou někdo z oddělení marketingu Mortonovy společnosti byl inspirován Adamem Smithem a zvýšil cenu soli dvojnásobně, potom by asi maloobchodníci, Mortonovi zákazníci, nakupovali u jiných producentů soli.

Poptávka po Mortonově soli v Krogerově obchodě. Jestliže existuje více dobrých substitutů za Mortonovu sůl než za kuchyňskou sůl, existuje jich ještě více za Mortonovu sůl prodávanou v Krogerově obchodě. Tím jsme se dostali od velmi neelastické poptávky pravděpodobně k vysoce elastické poptávce při stejném množství. Proto nejste při nákupu soli postiženi. Možná, že byste byli ochotni zaplatit 5 dolarů za libru soli, kdybyste ji nedostali za nižší cenu, ale naštěstí pro vás máte možnost volby. Prodávající, kteří by se snažili využít výhody, že celková poptávka po soli je vysoce neelastická, by ztratili zákazníky. Poptávka po soli, kterou prodávají, bude celkem elastická.

Lidé se často mylně domnívají, že ti, kteří prodávají „životní nezbytnosti“, si mohou stanovit jakoukoliv cenu. Už jsme se ovšem naučili pochybovat o takovém výrazu jako jsou *životní nezbytnosti*. Nyní znovu nacházíme základ pro toto podezření. Potraviny mají jako statek nárok na to být nazývány „životní nezbytností“. Důležitou skutečností je, že *nikdo nekupuje „potraviny“*. Kupující nenakupují libru „potraviny“, ale kupují libru hamburgerů nebo slaniny nebo jater. A existuje mnoho prodávajících, kteří prodávají různé druhy potravin. To znamená, že existují vynikající substituty pro specifické potraviny, a tedy i křivky poptávky jsou vysoce pružné. Tak jsou prodávající většinou omezeni při stanovení svých cen.

Elasticita a celkový příjem

„Celkový příjem ze školného na univerzitě by se zvýšil, kdyby školné bylo sníženo o 20 %.“ Celkový příjem univerzity závisí na výši školného a počtu zapsaných posluchačů. Jestliže 20 % pokles ve výši školného má zvýšit příjem univerzity, potom to znamená, že

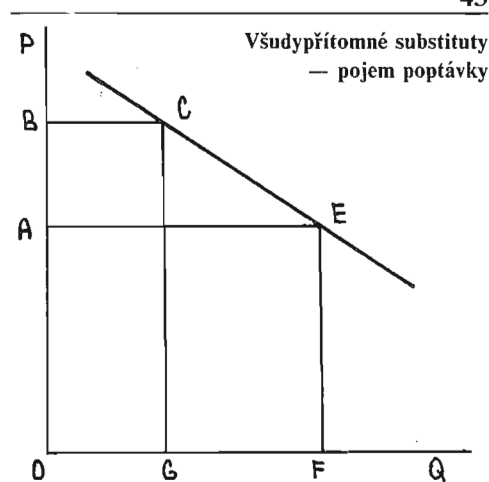
se musí o 20 % zvýšit počet zapsaných posluchačů. Změna požadovaného množství vyjádřená v procentech je větší než změna ceny vyjádřená v procentech, takže poptávka je elastická.

To by mohlo vést k zjednodušenému chápání pružnosti. Uvědomte si, že požadované množství bude vždy nepřímo úměrné ceně. *Jestliže změna ceny způsobí opačnou změnu v celkovém příjmu, poptávka musí být elastická.* Změna v prodaném množství vyjádřená v procentech musí být větší než změna ceny, protože celkový příjem je výsledkem ceny a množství. A to je definice elastické poptávky. *Jestliže změna ceny způsobí přímo úměrnou změnu celkového příjmu, potom je poptávka neelastická.* Změna v prodaném množství nebyla dostatečně velká, aby vyvážila změnu ceny. A to je definice neelastické poptávky.

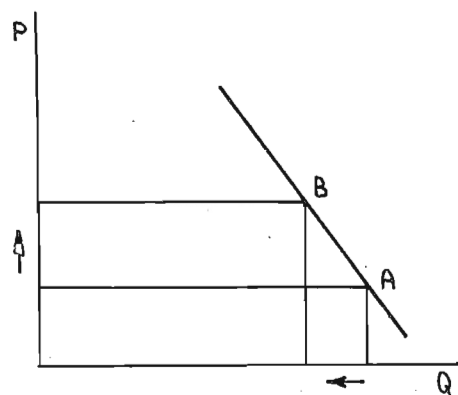
Nedělejte ukvapený závěr, že univerzita si vždy zlepší finanční situaci, jestliže sníží školné za předpokladu elastické poptávky. Je pravda, že nižší sazby školného zvýší příjem univerzity, jestliže bude poptávka elastická, ale větší počet zapsaných posluchačů bude také pravděpodobně znamenat větší náklady. V takovém případě bude muset univerzita uvážit, zda přírůstek celkového příjmu bude větší než přírůstek celkových nákladů. /Problémy strategie oceňování musí být však ponechány až na 9. kapitolu./

„Je to neuvěřitelné, ale je to pravda. Farmáři by vydělali více peněz, kdyby se spojili a čtvrtinu letošní úrody pšenice spálili.“ Logika předcházejícího případu platí i tady. Farmáři mohou vydělat více peněz, když prodají méně pšenice, za předpokladu, že změna cen vyjádřená v procentech, je větší než změna prodaného množství v procentech. Poptávka by musela být neelastická. Jediný rozdíl spočívá v tom, že jsme dosud obrátili příčinnou souvislost. Předpokládali jsme, že prodávající stanoví cenu, za kterou budou kupující nakupovat. To není vždy ten nejlepší přístup ke vztahu cena — množství. U některých průmyslových odvětví jako je například větší část zemědělství, je daleko užitečnější předpokládat, že nabízené množství rozhodne o ceně. O tomto problému budeme ještě mluvit později. Teď je důležité si uvědomit, že poměr mezi změnami v celkovém prodeji a změnami cen závisí na elasticitě poptávky.

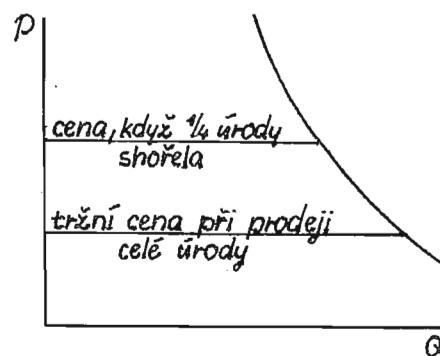
Farmáři asi nikdy neslyšeli o elastické nebo neelastické poptávce. Když však prosazují vládní kontrolu produkce, jsou si velmi dobře vědomi vztahu mezi cenou a prodaným množstvím. Tak jako Molierův slavný Monsieur Jourdain, který mluvil čtyřicet let o próze aniž by ji znal, vy můžete dobře využít elasticity poptávky, aniž byste tento termín někdy slyšeli.



Poptávka je elastická
mezi C a E, protože
 $OBCG < OAEF$

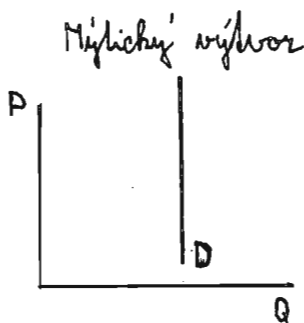


Poptávka je elastická
mezi body A a B



Mýtus vertikální poptávky

Vraťme se na začátek této kapitoly. Jaký byl implicitní předpoklad pružnosti poptávky u šesti tvrzení na začátku této kapitoly? Pokud si vzpomínáte, naší námitkou u každého tvrzení byl fakt, že všechny statky mají své substituty a že se substituce objeví v případě, že se změní cena. Jinými slovy, křivky poptávky nejsou úplně neelastické. Zcela neelastická křivka poptávky by se dala znázornit svislou linií. Takovou křivku poptávky v reálném životě nenajdete.



Zákon poptávky lze nyní vyjádřit s použitím termínů elasticity: v oblasti možných cen neexistuje absolutně neelastická poptávka. Většina kupujících bude alespoň trochu reagovat na cenové změny a všichni kupující budou reagovat na velké cenové změny. Jestliže se vám zdá, že se není třeba o tomto faktu zmiňovat, podívejte se do novin a uvidíte, že to vůbec není všem zřejmé. Dočtete se tam o základních potřebách, minimálních požadavcích a absolutních nezbytnostech.

Křivky poptávky jsou málokdy tak neelastické, jak se předpokládá. To ovšem neznamená, že je vždy elastická. Musí být prozkoumány jednotlivé případy. Ale jak uvidíme dále, je to důležitá otázka pro všechny, kteří se zabývají fungováním ekonomického systému.

Stručná rekapitulace

Každý statek má substituty: jiné statky, které se budou užívat místo něj, jestliže náklady na užití původního statku stoupají. Vepřové maso nahradí hovězí, jehož cena stoupne a biftek v restauraci nahradí divadlo, když stoupne cena vstupenek.

Když mluvíme o „potřebách“, musíme si uvědomit, že jsou ve skutečnosti přáními o různém stupni naléhavosti.

Lidé požadují více nebo méně některého statku podle toho, jak jeho ceny klesají nebo rostou.

Pojem *poptávka* je výstižnější než pojem *potřeba*, protože poptávka vyjadřuje vztah kupovaného množství k ceně, která musí být za toto množství zaplacená.

„Zákon poptávky“ vyjadřuje, že při nižších cenách se prodá více zboží, při vyšších méně, za předpokladu, že kromě ceny nebude působit žádný další faktor, který by tento vztah ovlivnil.

Cena zboží je pouze jedním z faktorů, ovlivňujících rozhodnutí lidí.

Dostatečně velká změna cen může převážit i nepeněžní faktory, které ovlivňují rozhodnutí lidí.

Změna cen obvykle vyvolá větší změnu v množství kupované-

ho zboží v delším časovém úseku, kdy jak spotřebitel, tak výrobce mohou poznat a nalézt nové substituty.

Cenová elasticita poptávky je měřítkem procentuální změny v množství požadovaných statků ve vztahu k procentuální změně jeho ceny.

Poptávka je /cenově/ elastická, když procentuální změna požadovaného množství je větší než procentuální změna ceny. Poptávka je neelastická, když procentuální změna požadovaného množství je menší než procentuální změna ceny.

Cenová elasticita poptávky závisí na významu vztahu ceny k příjmu člověka, a ještě více na kvalitě a ceně dostupných substitutů.

Oddělenější zdroje nabídky jednotlivých statků představují lepší substituty za každý jednotlivý statek, a tím i elastičtější poptávku.

Pohyb celkových příjmů nebo výdajů je nepřímo úměrný pohybu cen při elastické poptávce a přímo úměrný při neelastické poptávce.

Pojem „potřeb“ obsahuje absolutně neelastickou křivku poptávky, což je zcela vzácný jev.

Poptávka po statcích vyjadřuje *vztah* mezi cenou a požadovaným množstvím a musí být odlišena od množství nebo rozsahu, který je požadován. Požadované množství se mění s jeho cenou. Ale opravdová změna poptávky ovlivní jak cenu, tak požadované množství.

OTÁZKY K DISKÚSI

1. Jak uvedla zpráva Gallupova ústavu z ledna 1985, zjistilo se, že průměrná americká rodina uvádí, že po zaplacení daní potřebuje alespoň 252 dolarů týdně, aby „vyšla“. Absolventi vysokých škol podle zprávy potřebovali v průměru 301 dolarů týdně a absolventi středních potřebovali pouze 250 dolarů týdně. Zatímco demokraté tvrdili, že by mohli vyjít s 251 dolarem týdně, tak republikáni potřebovali 298 dolarů. Myslíte, že absolventi vysokých škol a republikáni mají skutečně větší nebo dražší potřeby než absolventi středních škol a demokraté?
2. Dentisté ve Spojených státech v roce 1978 spotřebovali 706 000 uncí zlata. V roce 1980 spotřebovali 341 000 uncí, to je asi 45 % množství, které spotřebovali před dvěma roky. (Údaje pocházejí z článku uveřejněném ve *Wall Street Journal* 14. prosince 1981.) Cena zlata se od roku 1978 do roku 1980 přibližně ztrojnásobila. Proč se však dentisté rozhodují používat o tolik méně zlata, když mohou přenechat vyšší náklady svým pacientům? Je pravda, že lidé, kteří potřebují zlaté plomby budou platit, kdykoli o to budou požádáni?
3. Soudy Spojených států v roce 1977 rozhodly, že zakazovat právníkům inzerci je nezákonné. Od té doby se náhle objevilo mnoho právních „klinik“, které inzerují běžné právní služby za nižší než obvyklé poplatky. Souhlasil byste s výsledky odhadu, které

ukazují, že asi 60 % všech Američanů se středním příjmem, „nepoznalo ještě právní potřeby“? Jsou „nepoznané právní potřeby“ důvodem, proč v důsledku nižších cen je větší počet lidí hledajících služby právníků?

4. Většina systémů nemocničního pojištění značně snižuje náklady pacientů na pobyt v nemocnici, někdy až na nulu. Jak to ovlivňuje využití nemocnic? Proč? Zhodnoňte argumentaci, že neovlivňuje využití nemocnic, dokud „nikdo ne onemocní jen proto, že nemocnice jsou levné nebo se vyhýbá onemocnění, protože jsou drahé“.
5. President Amerického lékařského sdružení byl citován v roce 1967, když říkal, že zdravotní péče je privilegiem a ne právem. Dnes Americké lékařské sdružení oficiálně vyhláší, že „zdravotní péče je právem každého“. O jakém množství a kvalitě zdravotní péče předpokládáte, že hovoří?
6. Tvrzení, že určité statky jsou „základní lidské potřeby“, nese s sebou ostře vyhrazený náznak, že přístup k těmto statkům by měl být věcí práva a ne privilegia. Avšak prosazování práv logicky vyvolává prosazování povinností. Například vaše volební právo má za následek povinnost volit úředníky, přijmout a odevzdat volební lístek. Vaše právo použít svůj vlastní deštník znamená povinnost na straně ostatních nepůjčovat ho bez vašeho povolení. Jestliže „zdravotní péče je právem každého“, kdo je povinen poskytnout tuto péči každému? Kdo běžně bere na sebe tuto povinnost? Jak budou vhodné osoby přesvědčeny, aby ji přijali?
7. Podle zprávy Amerického plánovacího sdružení z roku 1983 průměrná čtyřčlenná domácnost spotřebuje denně asi 345 galonů vody. Toto množství se dělí na 235 galonů pro vnitřní spotřebu a 110 galonů pro vnější spotřebu. Z vody použité na vnitřní spotřebu připadá asi 95 galonů denně na splachování toalet. Na pití a vaření se spotřebuje denně 9 až 10 galonů. Sazby za vodu se mění, ale jsou zřídka vyšší než 0,1 centu (tj. 0,001 dolaru) za galon. Způsobilo by dvojnásobné nebo čtyřnásobné zvýšení sazeb za vodu vážné trampoty chudým lidem?
8. *Wall Street Journal* přinesl 18. června 1985 článek nazvaný „Denver se zaměřuje na Xeriscape“, který popisuje snahu přesvědčit obyvatele Denveru, aby se vyhnuli nedostatku vody pěstováním trávníků, které vyžadují malé zavlažování. (*Xeriscape* je zahradní technika v suchém klimatu.) Mezi denverskými trávniky má v současnosti převahu tráva značky „Kentucky bluegrass“, která vyžaduje v průběhu každého léta asi 18 galonů dodatečné vody na stopu čtvereční, aby se jí v suchém klimatu dařilo. Naproti tomu travě značky „Buffalo grass“ stačí polovina výše uvedeného množství vody.

/a/ Kolik navíc za vodu bude platit vlastník domu s typickým trávnikem o rozloze 5 000 čtverečních stop, kterému se líbí více tráva značky „Kentucky bluegrass“ než „Buffalo grass“, při ceně 60 centů za 1 000 galonů? Je pravděpodobné, že to ovlivní rozhodnutí mnoha vlastníků domů?

/b/ V červnu 1985 existoval následující Seznam cen vody pro uživatele v Denveru s třičtvrtěcoulovým potrubím: 74 centů za 1 000 galonů pro prvních 15 000 galonů za měsíc, 60 centů za 1 000 galonů pro dalších 35 000 galonů za měsíc, 46 centů za 1 000 galonů pro dalších 650 000 galonů za měsíc a 42 centů za 1 000 galonů pro veškerou spotřebu nad 700 000 galonů za měsíc při minimálním poplatku 2,65 dolaru za měsíc. Kolik stojí první 4 000 galonů podle tohoto cenového schématu?

- /c/ Jakou cenu bude brát v úvahu výrobce, který uvažuje o stěhování na venkov a plánuje spotřebu 1 milion galonů vody měsíčně?
- /d/ Když Denver čelí budoucímu nedostatku vody, tak proč cenový systém poskytuje nižší sazby těm, kteří užívají *větší množství* vody?
9. Sucho na severovýchodě Spojených států v roce 1980 způsobilo, že na začátku roku 1981 vzniklo mnoho racionalizačních vodohospodářských projektů ve státech, velkoměstech a městech této oblasti. Zhodnoťte následující fragmenty informací, které jsou všechny vybrané ze stran *Wall Street Journal* z 25. února 1981:
- /a/ Ve městě Greenwich ve státě Connecticut byli spotřebitelé omezeni 45 galony denně. Jeden obyvatel předpověděl, že brzy budou pít koňak značky Perrier.
- /b/ V Randolphu ve státě Massachusetts platili lidé 10 centů za galon dobré studniční vody, poněvadž nízká hladina v městských rezervoárech vody byla příčinou odporné příchuti, kterou měla voda z nich.
- /c/ Mnoho velkoměst a měst zakázalo „zbytečnou spotřebu vody“. Která z následujících druhů spotřeby je podle vašeho názoru zbytečná: na výrobu makaronů, na vaření piva, na stříkání trávníků, na plnění plaveckých bazénů a na spotřebu domácností (vaření, uklízení, sprchování, splachování)?
- /d/ Když stát New Jersey zavedl příděl asi pro 200 obcí, omezil spotřebu každého obyvatele na 50 galonů denně. Kolik lidí má „nezbytnou spotřebu“ ve výši 50 galonů denně?
- /e/ Spotřeba vody na obyvatele v New Yorku činila na začátku sucha 190 galonů. Kolik z tohoto množství, si myslíte, že představovalo „nezbytnou spotřebu“?
10. Uvádíme otázku z dopisu vydavateli novin v Seattle, který protestuje proti návrhu snížit spotřebu benzínu uvalením daně ve výši 50 centů za galon. „Jak si můžete myslet vy nebo kdokoliv jiný, že taková daň sníží spotřebu benzínu, když zdvojnásobí cenu, která byla větší než 50 centů za galon v uplynulých dvou letech a spotřeba se vůbec nesnížila?“
- /a/ Jak si tento pisatel dopisu myslí, že vypadá křivka poptávky po benzínu?
- /b/ Máme nějaký důkaz, zda-li uvažuje správně nebo ne?
- /c/ Pisatel doporučuje právně vyloučit zbytečnou spotřebu a uvádí jako příklad doručování pošty na venkov šest dnů v týdnu. Vyloučíme zbytečnou spotřebu benzínu, když všichni dopravci na venkov nebudou jezdit o sobotách? Uvažujme, co se stane, když vynechají také úterky a čtvrtky?
11. Úvodník *Wall Street Journal* z 13. května 1980 byl nazván: „Evropští řidiči přes vysoké ceny nesnižují spotřebu benzínu.“ V pokračování článku na zadní straně zpravodaj sděluje, že ceny u čerpacích stanic ve Velké Británii vzrostly od roku 1973 do roku 1979 o 120 %, zatímco celková cenová hladina vzrostla asi o 140 %. Jak budete tento titulek kritizovat?
12. Když vláda zakáže motoristům jet rychleji než 55 mil za hodinu, pojede každý v rámci tohoto omezení? Jaké jsou náklady rychlejší jízdy? Jaké jsou některé z nákladů rychlejší jízdy, které nenesou rychle jedoucí motoristé? Ovlivní tyto náklady rozhodování motoristů? Proč může fakt, že rychlejší jízda představuje vyšší spotřebu národních zásob benzínu, snížit rychlost jedněch řidičů, ale ne druhých?
13. Proč žijí lidé v New Yorku, jestliže náklady tohoto života, jako vysoké nájemné, hluk,

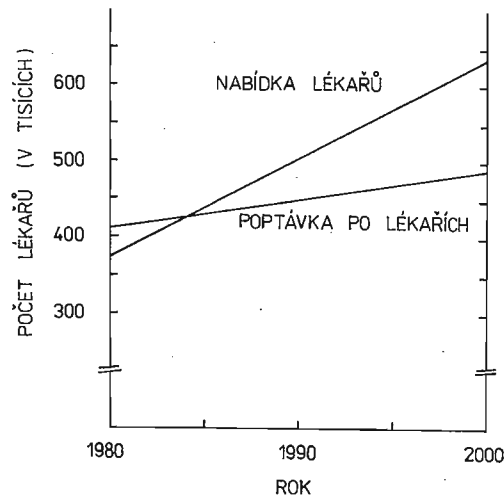
špína, přelidnění a riziko oloupení nebo přepadení, jsou tak vysoké? Je pravda, že většina z nich „nemá jiný výběr“? Co si myslíte, že se stane, jestliže se zmíněné náklady podstatně sníží?

14. „Ceny kávy tak, jak se snižuje poptávka, klesají.“ Je použito slovo *poptávka* v novinovém titulku správně? Budete očekávat, že tento pokles cen bude spojen s větší nebo menší spotřebou kávy?
15. Vyšší ceny za hovězí maso, automobily nebo televizory povedou ke snížení *jejich požadovaného množství*. Přemýšlejte o některých specifických změnách (například ve spotřebitelských sklonech, cenách substitutů a kvalitě komplementárních statků), které způsobí zvýšení *poptávky*, aby skutečně bylo možno požadovat více při vyšších cenách. Proč je to zcela v souladu se zákonem poptávky?
16. Zde jsou uvedeny ceny za americký galon řádného benzínu v ekvivalentních částkách v amerických dolarech ve vybraných zemích v říjnu 1975:

Itálie	1,65 dolaru	Španělsko	1,16 dolaru
Francie	1,49	Kanada	0,65
Japonsko	1,28	Spojené státy	0,59

Proč nemáme tabulku poptávky, když jsme obdrželi údaje o prodaném benzínu v průběhu října 1975 v každé z těchto zemí?

17. Používá níže uvedený graf, který užívají některé zdravotnické organizace pro předpovědi „dostatku lékařů“, pojem poptávky stejným způsobem jako ekonomové?



Graf č. 2B: Křivky poptávky a nabídky lékařů

18. Používá správně následující tvrzení slovo, *poptávka*? Nebo by mělo být nahrazeno termínem *požadované množství*?

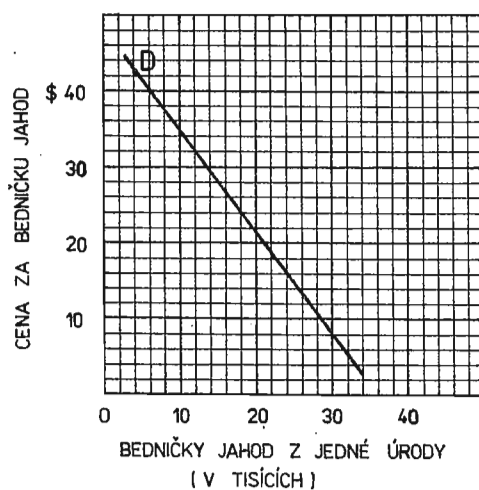
- /a/ Když v 70. letech OPEC zvýšila ceny ropy, poptávka po ropě poklesla.
 - /b/ Inflace zvýšila poptávku po ropě.
 - /c/ Když vypukla válka mezi Iránem a Irákem, producenti nafty propadli panice, zvýšila se poptávka po ropě a značně se zvýšila její cena.
 - /d/ Rychlostní limit 55 mil za hodinu snížil poptávku po ropě.
 - /e/ Cenové kontroly domácích producentů ropy, zavedené Spojenými státy v 70. letech, tím, že udržovaly nízkou cenu americké ropy, zvýšily naši poptávku po ropě ze zemí OPECu.
19. Změna v očekávání může způsobit změnu v poptávce. Vysvětlete, jak to může vést k situaci, v níž je cenový pokles následován poklesem kupovaného množství.
20. Je skutečně pravdou, že změna ceny statku vyvolá změnu požadovaného množství tohoto statku, avšak neposune křivku poptávky po tomto statku?
- /a/ Jaký účinek měla velká zvýšení cen benzínu v 70. letech na poptávku (křivku) po palivově úsporných autech?
 - /b/ Jaký účinek to mělo po několika letech na původní poptávku (křivku) po benzínu?
 - /c/ Jak ovlivnil vzestup cen topné nafty v 70. letech poptávku po bytové izolaci? Jak to nakonec posunulo poptávku po topné naftě?
 - /d/ Můžete uvažovat o podobných procesech, jejichž prostřednictvím změny v cenách jiných statků povedou po určité době k posunům poptávky po těchto statcích?
 - /e/ Když se cena statku vrátila po určité době na svou původní úroveň, ale požadované množství ne, je to důkaz, že se poptávka mezitím změnila?
21. Ačkoliv oba státy, Washington a Oregon, měly v roce 1975 o něco méně obyvatel než stát Massachusetts, tak během toho roku se ve Washingtonu a Oregonu prodalo třikrát více kilowatthodin než v Massachusetts. Jak vysvětlíte tento značný rozdíl? (Viz, že více než 92 % kilowatthodin prodaných ve Washingtonu a Oregonu bylo vyrobeno vodními elektrárnami ve srovnání s jen o něco více než 1 % v Massachusetts.) Co přesvědčilo společnosti vyrábějící hliník, které jsou velkými spotřebiteli energie, přemístit se k pacifickému severozápadu? Jak se podařilo přesvědčit tolik stavitelů obytných domů, aby instalovali elektrické topení?
22. Uvádíme školní cvičení, které vás snad pobaví a také osvěží vaši schopnost rozeznávat možnosti substituce. Ať jedna osoba vystoupí s dvěma statky, o nichž se zdá, že nejsou mezi nimi žádné vazby a které pobízejí ostatní, aby sestavovali zcela zřejmý soubor okolností, za nichž jeden bude nahrazován druhým. (Vyhněte se snadné, i když správné odpovědi, že všechny statky jsou nakonec substituty, pokud nabytí každého vyžaduje vzácný čas nebo důchod.)
23. John má rád máslo a domnívá se, že margarín chutná jako mýdlo. George není schopen nalézt rozdíl. Čí poptávka po másle bude pravděpodobně elastičtější?
24. Bude ovlivněna elasticita poptávky fronty po studené limonádě přibližováním se ke zdroji pití?
25. Jak si myslíte, že vývoj ostatních kopírovacích strojů ovlivnil poptávku po strojích značky Xerox?
26. Je poptávka po předepisování léků elastická nebo neelastická? Proč? Souhlasíte s někdy vyslovovaným tvrzením, že ceny účtované za předepisování léků by mohly být

- klidně určovány výrobcí, pokud lidé musí vše, co jim lékař předepíše, nakupovat?
27. Jak působí nevědomost na elasticitu poptávky?
 28. Jak může ovlivnit pokrok ve vědě a technologii elasticitu poptávky?
 29. Působí nějak systém dopravy ve společnosti na elasticitu poptávky? Jak?
 30. Poptávka po aspirinu při současných převládajících cenách se zdá být vysoce neelastická. Co si myslíte, že se stane s elasticitou poptávky, jestliže se cena aspirinu v poměru ke všemu ostatnímu pětkrát zvýší? Padesátkrát zvýší? Proč?
 31. V roce 1977 pokrývala Brazílie svou nabídkou asi třetinu světového vývozu kávy. Když mráz sprovedil ze světa asi 75 % brazilské úrody z let 1976-77, cena zelené (nepražené) kávy stoupla o 400 %. Jaká byla přibližně cenová elasticita poptávky po kávě? Proč byla tak nízká?
 32. Deště v období sklizně na jaře roku 1978 zničily v Kalifornii část úrody hlávkového salátu. Důsledkem toho cena za krabici s 24 hlávkami dosáhla 1. května 1978 rekordní výše 18 dolarů. Po nové úrodě, 29. června, činila cena 2,75 dolaru. Co to vše vypovídá o poptávce po salátu? Jaké postoje a praktiky na straně domácností a restaurací přispívají k tomu, že poptávka po salátu je vzhledem k ceně velmi neelastická?
 33. V lednu 1984 *Wall Street Journal* citoval v článku o Chicagském pokusu přilákat více pasažérů za nižší jízdné ředitele výzkumu Střediska pro dopravu Northwesternské university, Josepha L. Schofera, když říkal, že „nižší jízdné nikdy nevynahradí ztrátu příjmu. Dokonce i když díky rostoucímu jízdnému mizí pasažéři, příjmy obvykle rostou. To je ekonomický zákon.“ Co je přesně tím ekonomickým zákonem, který, jak se zdá, pan Schofer brání? Souhlasíte s jeho názvem „ekonomický zákon“?
 34. Rozpočtový úřad Kongresu v roce 1984 usoudil, že dodatečné vstupní poplatky ve výši od 2 do 6 dolarů měsíčně na účet telefonních účastníků nezpůsobí, že mnoho uživatelů odhlásí svůj telefon, jak tvrdili mnozí odpůrci poplatků. „Poptávka po místních telefonních službách je zcela neelastická“ podle zprávy Rozpočtového úřadu Kongresu.
 - /a/ Kdyby ceny za místní telefonní služby vzrostly z 12 na 18 dolarů měsíčně, kolik procent telefonních účastníků by muselo odhlásit své telefony, aby poptávka byla označena za elastickou?
 - /b/ Kolik procent odhadujete, že to bude skutečně činit? Jaký odhadujete koeficient elasticity?
 35. Cenovou elasticitu poptávky lze vypočítat dělením procentuální změny požadovaného množství procentuální změnou ceny.
 - /a/ Jaký je koeficient elasticity dvou stran tabulky poptávky u každého z níže uvedených případů?

Cena za lístek	Počet požadovaných lístků	Cena za šálek kávy	Počet požadovaných šálků kávy
2 dolary	200	35 centů	600
1 dolar	400	70 centů	300

- /b/ Kdybyste 100 % dělili 50 % v případě lístků a 50 % dělili 100 % v případě kávy, dostali byste velmi rozdílné koeficienty: 2 a 0,5, jejichž relativní změny jsou skutečně identické. Rozdílné výsledky vyplývají z použití větší ceny a menšího množství jako základu, z něhož se má vypočítat procentuální změna v prvním případě, a z použití menší ceny a většího množství jako základu ve druhém případě. Koeficient elasticity by však měl být stejný u obou stran bez ohledu na směr, v němž se změna měří. Jak je možné zvládnout tento problém?
- /c/ Jaký je koeficient elasticity v každém z těchto případů, jestliže použijete *průměr* cen a množství, u nichž se vyskytla změna jako základ pro výpočet procentuálních změn?
- /d/ V obou případech se celkový výdaj (cena násobená množstvím) nezmění, když se změní cena. Co to znamená pro elasticitu poptávky u daných cen? Je tento závěr v souladu s vaší odpovědí v odstavci /c/? (Měl by být.)

36. Graf 2C ilustruje hypotetickou křivku poptávky po jahodách.



Graf č. 2C: Křivka poptávky po jahodách

- /a/ Jaká cena za bedýnku bude maximalizovat hrubé příjmy pěstitelů jahod? (Podívejte se na odstavec /d/ této otázky dříve, než ztratíte příliš mnoho času zkoušením všech možných různých cen. Cena, maximalizující hrubé příjmy, bude nalezena uprostřed přímočaré křivky poptávky, když je křivka spojena s osami. Když víte proč, v pořádku. Jestliže ne, je to trochu vědomostí, které mají v každém případě jen akademický význam.)
- /b/ Jestliže je cena jahod určena celkovým množstvím sklizeným v souladu s poptávkou, jak velká sklizeň vyústí v cenu uvedenou v odstavci /d/?
- /c/ Jaké by byly hrubé příjmy pěstitelů jahod, kdyby se sklídilo asi 30 000 bedýnek?
- /d/ Můžete dokázat, že poptávka po jahodách je elastická při cenách vyšších než 24 dolarů za bedýnku a neelastická při cenách nižších?
- /e/ Jestliže pěstitelé jahod mohou vydělat více peněz prodejem méně než 30 000 be-

- dýnek, proč připravují pro trh vůbec takové množství? Proč nezničí část úrody raději, než by „zničili trh“?
37. Podívej se, jestli můžeš objasnit tento rozbor: „Kdyby byla ohněm zničena polovina našich lesů, hodnota zbývajících dřeva by byla vyšší než hodnota všeho dřeva v zemi před požárem. Tato absurdita, kdy celek má menší hodnotu než polovina, ukazuje, že hodnoty jsou v tržní ekonomice pokřivené.“
38. Reklamní heslo whisky Maker's Mark zní: „Chutná draze . . . a je drahá.“
- /a/ Není prodávající pošetilý, že inzeruje vysokou cenu? Nebo budou lidé nakupovat více při vyšších cenách? Je to v rozporu se zákonem poptávky?
- /b/ Číšník v restauraci Jean-Louis ve Washingtonu D.C., která je často navštěvovaná významnými politiky, říká: „Je dobré být znám jako drahý. Lidé vědí, že tady mohou na své hosty udělat dojem.“ Co myslí tím, že lidé nakupují, když jdou do restaurace Jean-Louis na večeři?
39. Zde je otázka pro ty, kteří se divili, proč byla cena zakreslena podél vertikální osy v grafu 2A, což je v ekonomii běžné, běžnější než podíl horizontální osy, na níž se obvykle nachází závislá proměnná. Je cena ve skutečnosti nezávislou proměnou a množství závislou proměnou? Jestliže množství závisí na ceně, na čem pak závisí cena? Kdo nebo co určuje ceny?

NÁKLADY OBĚTOVANÉ PŘÍLEŽITOSTI A NABÍDKA STATKŮ

Už jste se seznámili s ústředním pojmem této kapitoly. Pokud jste si toho nevšimli, je to proto, že jsme jej nenazvali pravým jménem. Ale v předchozí kapitole, když jsme hovořili o vztahu mezi cenou a požadovaným množstvím, poukázali jsme na to, že množství nějakého statku, které si bude chtít určitá osoba koupit, je ovlivněno buď náklady, které na něj tato osoba vynaloží, nebo hodnotou oběti, kterou vyžaduje jeho získání. To je definice *nákladů obětované příležitosti*, pojmu, který váže dohromady zákon poptávky s principy, ovládajícími nabídku. V této kapitole se vás pokusíme přesvědčit, že má smysl uvažovat o nákladech jako o *hodnotě obětované příležitosti*.

Náklady jsou ohodnocení

Každý připustí, že poptávka odráží subjektivní hodnocení. Ale nabídku mnozí považují za materiální stránku ekonomie, jež je ovládána náklady výroby, tj. skutečnými náklady na výrobu, v kontrastu s tak subjektivními činiteli jako jsou lidské hodnoty a preference. Tato představa je mylná. Nabídka a náklady jsou také založeny na ohodnocení. Aby jste to lépe pochopili, podíváme se na studentskou kolej v pondělí večer, kde se odehrává následující rozhovor.

„Haló Jacku, chceš se jít podívat na nový film Wima Wondere? Dnes večer se promítá naposledy.“

„Rád bych šel, ale nemohu. Zítra máme test z ruštiny a vybuchnu, jestliže se nenašprtám nějaká slovíčka.“

„Zapomeň na to. Zítra, když budeš mít volno, si můžeš půjčit mé listy se slovíčky. Hodina s listy přímo před výukou ti určitě zajistí hodnocení B.“

„Dobře, ale problém je, že dnes večer dávají v televizi zápas Redskins s Miami a raději bych viděl utkání, když už nebudu muset studovat.“

„Půjdeme tedy v šest a na zápas budeme zpátky.“

„Fajn. Ale dovol, abych se podíval kolik mám peněz. Posled-

ních pět, šest, sedm, osm dolarů než v úterý dostanu kapesné. A jsem bez lístků na jídlo!“

„Jez chleby s arašídovou pomazánkou! Domníval jsem se, že chceš vidět film.“

„Chci, správně. Do čtvrtka si nechám tedy zcvrknout žaludek. Odejeme ve tři čtvrtě na šest?“

Skutečné náklady nějaké činnosti /návštěva kina, koupě džínových kalhot, výroba sekačky na trávu, přestěhování se do Halifaxu, chov hovězího dobytka, výstavba skladu na počítače, sjednání pojistky/ jsou hodnotou alternativní příležitosti, která musí být obětována, když se dáme do některé z těch činností. Jack vyjádřil nejdříve své náklady na návštěvu kina tím, že obětoval zkoušku z ruštiny. Když mu přítel ukázal, jak tyto náklady snížit, Jack se začal zajímat o druhou nejhodnotnější příležitost, kterou by musel obětovat, jestliže by šel na film. Je to americký fotbal, který toužil v pondělí večer shlédnout. Jeho přítel ho zbavil těchto nákladů a Jack uhnul k peněžním nákladům. Ale peníze nebyly tím, co skutečně obětoval. Skutečnými náklady, které představují dolary a centy, jsou příležitosti, kterých se Jack vzdal, když tyto peníze utratil raději jedním způsobem než jiným. Tři nebo čtyři dolary, které Jack utratí za film, reprezentují nějaké jídlo, které by rád snědl, ale je ho ochoten obětovat, aby viděl film.

Nákladem jakékoli činnosti je hodnota našich příležitostí tím, že se nakládáme touto činností

Náklady výrobce jako náklady obětované příležitosti

Teorie nabídky není v ekonomii v zásadě odlišná od teorie poptávky. Obě předpokládají, že ti, co se rozhodují, disponují různými možnostmi a volí mezi nimi a že jejich volba odráží srovnání prospěchu očekávaného z různých alternativ. Logika procesu hospodaření je stejná pro výrobce i pro spotřebitele.

Když budeme uvažovat o nákladech výrobců a zeptáme se sami sebe, proč stojí více například výroba jízdního kola s deseti převody než piknikový stůl ze sekvojového dřeva, máme tendenci přemýšlet o tom, z čeho se obě věci vyrábějí. Uvažujeme o surovinách, času vynaloženém na práci, možná i o strojích nebo nástrojích, které se musí použít k výrobě. Vyjádříme hodnotu vstupů v penězích a předpokládáme, že cena kola nebo stolu je součtem hodnot vstupů. Není to nesprávné, ale zůstává nevysvětlena otázka, proč měly vstupy právě tyto peněžní hodnoty. Z pojmu nákladů obětované příležitosti vyplývá, že hodnoty vstupů odrážejí hodnotu, kterou by měly vstupy při příštím nejlepším užití. Hodnota vstupů, jež jsme použili na výrobu jízdních kol a piknikových stolků, je dána hodnotou příležitostí, kterých jsme se zřekli jejich užitím.

Náklady výrobců jízdních kol budou určeny tím, co musí vý-

robce zaplatit, aby získal příslušné zdroje. A protože tyto zdroje mohou být použity i jinak, musí zaplatit cenu, která odpovídá hodnotě „nejlepší příležitosti“. Hodnota obětované příležitosti se tak stane cenou výroby kola. Toto vytváří dokonalou představu o tom, že účelné náklady na získání ještě jednoho jízdniho kola jsou dány hodnotou, kterou musíme obětovat nebo které se musíme vzdát, abychom získali toto jízdni kolo.

Uvažujme příklad piknikového stolku. Součástí jeho výrobních nákladů je cena sekvojového dřeva. Předpokládejme, že nedávno vzrostla poptávka po nových domech a že stavební podnikatelé v důsledku toho nakupují větší množství sekvojové kulatiny. To zvýší cenu kulatiny a výrobní náklady piknikových stolků se také zvýší. Nestalo se nic, co by ovlivnilo fyzické vstupy, které vcházejí do výroby stolu, ale jeho výrobní náklady vzrostly. Protože v domech je sekvojová kulatina, mají nyní větší hodnotu než dříve. Výrobci stolů, chtějí-li vyrábět piknikové stoly ze sekvojové kulatiny, musí za ni platit vyšší náklady obětované příležitosti.

Pojem nákladů obětované příležitosti také vysvětluje, jak do výrobních nákladů vstupuje práce. Dělníci musí obdržet od svých zaměstnavatelů mzdu, která je přiměje vzdát se všech ostatních příležitostí. Kvalifikovaný dělník bude placen více než nekvalifikovaný, protože a pouze když dovednosti činí kvalifikovaného dělníka žádanějším někde jinde. Dělníci, kteří umí namontovat přehazovačku tak, že stojí na hlavě a pískají si při tom, jsou obdivuhodně zruční. Ale náš výrobce jízdniích kol jim nebude muset za tuto dovednost připlatit, pokud je jejich neobvyklý talent neučiní žádanějším někde jinde. Což by se mohlo stát. Díky jejich talentu by jim mohl učinit nabídku cirkus. Jestliže jim cirkus nabídne více, než mohou získat při výrobě jízdniích kol, jejich náklady obětované příležitosti se pro výrobce zvýší. V tom případě jim výrobce pravděpodobně popřeje hodně štěstí a řekne jim sbohem a nahradí je jinými dělníky, jejichž náklady obětované příležitosti jsou nižší.

Když se sjednotily Národní basketbalová asociace a Americká basketbalová asociace do jedné ligy, co se stalo s náklady obětované příležitosti při najímání pivotů? Když existovaly dvě ligy, měl každý hráč dva týmy, které požadovaly jeho služby. To, co byl každý tým ochoten za hráče zaplatit, bylo ovlivněno tím, co byl ochoten platit druhý tým. Oba byly ochotny platit hodně, pokud si mysleli, že tento hráč ovlivní prodej lístků. Jestliže se obě ligy spojily, bylo právo najímat určitého hráče vyhrazeno jenom jednomu týmu a náklady obětované příležitosti klesly. Není překvapením, že vlastníci profesionálních basketbalových týmů dávají přednost jednomu svazu před dvěma.

Vezměme obvyklejší případ. Když se velká firma, která zaměstnává mnoho lidí, přestěhuje do malého města, budou mít náklady na najímání bankovních pokladníků, sekretárek a pracovníků obsluhujících benzínové pumpy ve městě tendenci zvyšovat se. Proč? Obchody, banky, úřady a čerpací stanice musí platit náklady obětované příležitosti lidí, které zaměstnávají. A tito lidé mohou nyní najít lepší pracovní příležitosti v nové firmě. Předpokládejme, že nová firma má zájem najímat výhradně ženy. Nejprve budou růst pouze náklady obětované příležitosti žen. Ale to způsobí, že ženy opustí některá místa, a tím se vytvoří dodatečné příležitosti pro muže, což způsobí růst nákladů obětované příležitosti dělníků — mužů.

Výrobní zdroj, který nejjasněji ilustruje pojem nákladů obětované příležitosti, je pravděpodobně půda. Předpokládejme, že chcete získat akr půdy na stavbu rodinného domku. Kolik budete muset zaplatit za půdu? Bude to záviset na hodnotě půdy při jejím různém využití. Mají i jiní lidé zájem zde stavět? Má předpoklady obchodního nebo průmyslového využití? Mohl by být využit jako pastvina, kdyby jste jej nekoupili? Cena, kterou zaplatíte za půdu bude určena alternativními možnostmi, jak lidé chápou její využití.

Další příklady nákladů obětované příležitosti

Zabývejme se dalšími případy, kdy se mění náklady, abychom pochopili, jak pojem náklady obětované příležitosti vysvětluje dobře známé, ale často nepochopené jevy.

Proč v posledních padesáti letech rostla cena za ostříhání rychleji než ceny ostatních statků? Je to proto, že pokud si lidé chtějí nechat ostříhat vlasy holiči, musí být ochotni jim dostatečně zaplatit, aby je udrželi u řemesla. Jestliže by produktivita v holičství držela v posledních padesáti letech krok s produktivitou ve výrobě, pak by byli holiči schopni udržovat svůj příjem tím, že by ostříhali více zákazníků za hodinu. Ale s fakticky neměnnou produktivitou, by je mohla udržet při práci v holičství pouze vyšší cena. My, kteří chceme, aby naše vlasy byly stříhány profesionály, zvyšujeme cenu za stříhání, aby se přibližovala stoupajícím nákladům obětované příležitosti holičů, kteří pracují v zaměstnání, ve kterém nikdy nestoupá produktivita práce.

Proč je často o tolik těžší najít mladou opatrovatelku k dětem v bohaté čtvrti než ve čtvrti, kde žijí lidé s nízkými příjmy? Zklamáný pár, který nemůže najít opatrovatelku, si možná postěžuje, že všechna šikovná děvčata v sousedství jsou líná. Ale to je zbytečně kruté vysvětlení. Mladé opatrovatelky mohou být k máni pro jakýkoliv pár, který je ochoten zaplatit náklady obětované příležitosti. To znamená odlákat opatrovatelky z jejich ji-

*Když holič za
hodinu může ostříhat
dva zákazníky, jakou
cenu musí účtovat,
aby vydělal 7 dolarů za hodinu?*

*Jaka cena bude
vyžádat 7 dolarů za
hodinu, jestliže se jeho
produktivita zvýší pětinásobně?*

nak nejžádanější příležitosti. Jestliže je poptávka po mladých opatrovatelkách v této čtvrti velká, protože bohatí lidé jsou častěji mimo domov, a jestliže místní mladí lidé mají takové příjmy, že schůzka nebo volný čas má pro ně větší hodnotu než obyčejný příjem za hlídání dětí, proč bychom tedy měli být překvapeni zjištěním, že jsou náklady obětované příležitosti tak vysoké?

Proč během 60. let rostly tak rychle náklady na získání vysokoškolského vzdělání? Velká část vysvětlení je v rychle rostoucích nákladech na vyučování, což bylo způsobeno částečně většími platy na fakultách a částečně redukcí úvazku učitelů. Ale jak k těmto změnám došlo? Zeptejte se vašeho přítele profesora ze sousedství a on vám pravděpodobně řekne o dlouhých letech, které musel strávit tím, aby získal doktorský titul, a o nemožnosti provádět výzkum, když učí dvanáct hodin. Každý znalý člen profesorského sboru bude souhlasit s pravdivostí těchto argumentů. Ale žádný dobrý profesor ekonomie nebude moc nadšen jejich přesvědčivostí k vysvětlení toho, proč vydělávali profesori více peněz a učili méně hodin na konci desetiletí než na jeho začátku.

Rychle stoupající poptávka po vysokoškolských učitelích nabízí toto vysvětlení. Státní zákonodárci vynaložili značné částky na výstavbu nových škol a rozšíření starých; federální vláda reagovala na obavy ze sovětské vědecké převahy obrovskými sumami dotací na vyšší vzdělání a na vědu, což dávalo profesorům nové příležitosti. Poválečná populační exploze vyvolala v 60. letech explozi v oblasti vysokoškolského vzdělávání. Velké procento populace nabylo přesvědčení, že vysokoškolský diplom je průkazem pro šťastný život. Vláda a soukromý průmysl mezitím zvýšily poptávku po službách vysoce kvalifikovaných lidí a zvětšily rozsah příležitostí pro lidi se značným vzděláním. Čistým výsledkem byl obrovský růst poptávky po službách vysokoškolských učitelů. Univerzitní profesori jsou s jejich náklady obětovaných příležitostí příliš vzácnými zdroji. Velké množství z nich bylo získáno převedením z alternativních zaměstnání na základě nabídky vyšších platů a zmenšených učitelských úvazků. /Všichni univerzitní profesori vědí, že je snazší zvýšit své příjmy nalezením lepší příležitosti kdekoli jinde, než svými nářky k stávajícím děkanům. Děkani naslouchají pozorněji profesorům s alternativními příležitostmi./

Jestliže jste pochopili tento argument, měli by jste být připraveni předpovědět, že platy univerzitních profesorů budou během 80. let klesat. Inlace může tento pokles zakrývat. Ale jakmile jednou vyrovnáme změny v hodnotě dolaru, uvidíme téměř

jistě stejné faktory, které platy na fakultách v 60. letech zvyšovaly, že je v 80. letech snižují.

Proč se během krize sníží počet studentů, kteří neukončí střední školu? Náklady obětované příležitosti se při studiu na střední škole mění v závislosti na trhu práce pro mladé lidi. Pokles počtu pracovních příležitostí snižuje náklady obětované příležitosti pro některé mladé lidi; tím pádem se snižují předčasné odchody studentů.

Proč chudí lidé cestují mezi městy raději autobusem a bohatí letadlem? Jednoduchou odpovědí by bylo, že jet autobusem je levnější. Ale není. Pro lidi, jejichž náklady obětované příležitosti času jsou vysoké, je to velmi drahý způsob dopravy. Pro chudé jsou typické mnohem nižší náklady obětované příležitosti než pro lidi s vysokým příjmem z jejich práce.

Pochopili jste? Spočítejte si sami pro sebe náklady na studium. Jestliže do vašich výpočtů zahrnete hodnotu čehokoliv, co by jste mohli dělat, kdyby jste nestudovali, pochopili jste princip pojmu nákladů obětované příležitosti.

Poslední příklad. Uvažujme případ ženy, která sama vede malý krámk. Říká, že se jí daří dobře, protože nemá náklady na práci. Má pravdu? Náklady její vlastní práce nejsou peněžním výdajem, ale jistě jsou to náklady. A tyto náklady se mohou změřit hodnotou příležitostí, kterých se zříká tím, že pracuje pro sebe.

Náklady a činnosti

Ekonomický způsob myšlení nezná *žádné* objektivní náklady. To odporuje obecnému názoru, který učí, že věci mají „reálné“ náklady, které závisí spíše na zákonech fyziky než na vrtoších lidské psychiky. Je těžké vyhrát bitvu proti obecnému mínění, ale musíme to zkusit.

Možná, že můžeme všeobecný názor odzbrojit nejrychleji zdůrazněním toho, že „věci“ nemají vůbec žádné náklady. Hovoříme samozřejmě o nákladech týkajících se nabídky; nákladech, které mají vliv na rozhodování lidí o nabídce statků. V tomto smyslu nemohou mít „věci“ náklady. Pouze činnosti ano. Jestliže si myslíte, že věci mají skutečně náklady a jste připraveni to dokázat na příkladě, téměř jistě se sem snažíte vpašovat nepovšimnutou činnost.

Například: Jaké jsou náklady na baseball? „Čtyři dolary,“ řeknete. Máte ale na mysli, že náklady na *nákup* baseballového míče v místním obchodě činí čtyři dolary. Poněvadž nákup je činnost, může způsobit obětování příležitostí, a tak má náklady. Ale všimněte si vpašované činnosti. A s jinými činnostmi se náklady na baseball mění. Náklady na *výrobu* baseballového míče

jsou úplně různé. *Prodej míče* je ještě dalším nákladem. A co náklady spojené s tím, že v parku „dostanete do nosu“ baseballovým míčem, protože jste chytali jen holýma rukama: oběti může být příležitost nemít zlomený nos po celý zbytek života?

Vraťme se ale k příkladu vysokoškolského vzdělání. Jaké jsou jeho náklady? Odpovědí je, že nemůže mít náklady. Musíme alespoň rozlišovat mezi náklady na *získání* vysokoškolského vzdělání a náklady na jeho *poskytování*. Jakmile tohle rozlišíme, měli bychom si také všimnout, že bylo něco implicitního ve všem, co jsme do této doby řekli o nákladech. V této a zejména v předcházející kapitole byly náklady vždy náklady *někoho*. Náklady na získání vzdělání znamenají obvykle náklady pro studenta. Ale mohly by to být náklady pro studentovy rodiče, což není totéž. Nebo, jestliže přijetí studenta způsobilo odmítnutí některého jiného uchazeče, mohlo by znamenat spíše náklady pro Johna /který nebyl přijat/ vyplývající z přijetí Marshy do prvního ročníku. Všechny tyto náklady budou rozdílné.

Obrovské množství neplodných argumentů o „skutečných nákladech“ věci vyplývá z neschopnosti poznat, že pouze činnosti mají náklady. Činnosti mohou způsobovat různé náklady pro různé lidi. Probíhající diskuse o obnovení branné povinnosti je skvělým příkladem. Podívejte se.

Náklady profesionální armády

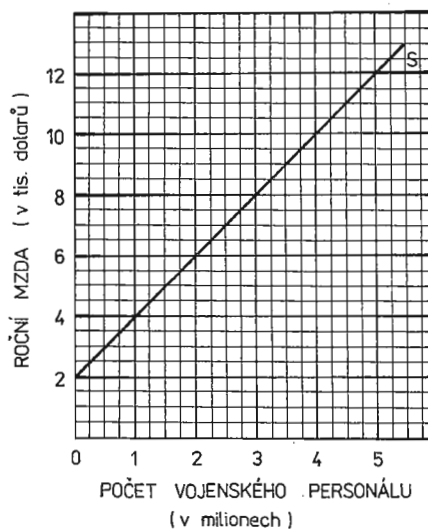
Výběrová služba, jak se profesionální armádě eufemicky říká, existuje už dlouhou dobu. Ačkoliv ji téměř každý považuje samu o sobě v podstatě za nežádoucí, mnohým Američanům se ještě zdá, že je to jediný způsob, jak zabezpečit při přijatelných nákladech odpovídající počet zájemců pro službu v ozbrojených silách.

Pro povinnou vojenskou službu existují asi dobré argumenty, ale známý argument, že odpovídající profesionální armáda by byla příliš nákladná, není jedním z nich. Ministerstvo obrany a další, kteří se obávají relativních nákladů odvedenců a profesionální armády, vhodně obcházejí otázku, náklady koho? Hovoříme o nákladech daňových poplatníků, odvedenců, Kongresu nebo Pentagonu? Tyto náklady jsou velmi rozdílné.

Jaké jsou náklady mladého člověka, který se stává vojákem? Nejlepším způsobem jak to zjistit, by bylo nabídnout úplatek a zvyšovat jej tak dlouho, až je přijat. Jestliže by se Marshall nechal odvést za 5 000 dolarů ročně, Carol za 8 000 dolarů, a Philip za minimálně 60 000 dolarů, pak tyto částky představují náklady obětované příležitosti Marshalla, Carola a Philipa. Náklady na naverbování všech tří by potom byly 73 000 dolarů, i když

stát může tento fakt zastříit tím, že nabídne daleko menší mzdy a pak donutí každého sloužit.

Náklady obětované příležitosti jsou funkcí předcházejících alternativních pracovních příležitostí a všech druhů ostatních hodnot: preferencí respektujících životní styl, postojů vůči válce, stupně zbabělosti nebo hrdinství atd. Když stát přidává vojenskému personálu a zvyšuje svou nabídku do té doby, než získá žádoucí množství vojáků, minimalizuje vlastně v určitém smyslu náklady svého programu. Proto do služby přitáhne osoby s nejnižšími náklady obětované příležitosti, jako je Marshall, ale nikdy ne Philipa. V případě povinné vojenské služby by se to mohlo projevit pouze prostřednictvím velmi nepravděpodobných náhod. Graf 3A jednoduše ukazuje, jak porozumět tomuto argumentu.



Graf č. 3A: Křivka nabídky vojenských dobrovolníků

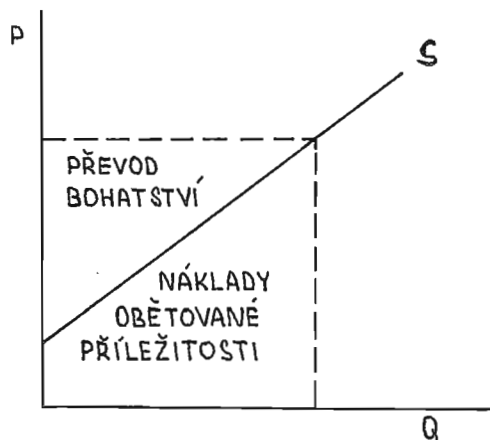
V tomto grafu je znázorněna křivka nabídky vojenských profesionálů. Argument, že lidé nebudou riskovat dobrovolně své životy, lze vyvrátit faktem, že tak činí lidé — nejenom profesionální vojáci, ale i policisté, pokrývači a dokonce i lyžaři. Křivka nabídky bude skutečně směřovat nahoru doprava, ať je její poloha a směrnice jakákoliv. Někteří lidé /kteří přidělí svým dostupným alternativám nízkou hodnotu/ se stanou profesionálními vojáky při velmi nízké mzdě. Za našich předpokladů ale mohou být zajištěny tři milióny profesionálů pouze tehdy, jestliže se jim nabídne mzda alespoň 8 000 dolarů ročně. To by znamenalo mzdový rozpočet 24 miliard dolarů ročně. Ale protože daňoví

poplatníci nejsou rádi, když jejich daně rostou, Kongres se zdráhá schválit tak velkou částku. A lidé na Ministerstvu obrany se velice zabývají tím, co se lidem v Kongresu líbí nebo ne. Tuto částku, která jim působí starosti, mohou snížit na polovinu tím, že nabídnou pouze 4 000 dolarů a vynutí si odvody. Veřejné náklady budou nyní pouze 12 miliard dolarů. Hurá, spoří se náklady!

Ale jaké jsou náklady těch, kteří tvoří vojenské síly? Náklady *profesionální* armády /vojáků v profesionální službě/ by za našeho předpokladu byly 15 miliard dolarů. To je hodnota, kterou představuje plocha pod křivkou nabídky až po hranici tří miliónů mužů a žen. Nebo je to součet hodnot obětovaných příležitostí těch, kteří byli odvedeni. Další 9 vyplacených miliard dolarů jsou převody bohatství od daňových poplatníků k příslušníkům armády, kteří byli odvedeni za nižší mzdu, ale kteří nicméně přesto dostávají vyšší mzdu než by vyžadoval nábor tří miliónů profesionálů.

Jaké budou náklady těch, kteří podléhají *povinné* vojenské službě? Nemůžeme říci nic, s tou výjimkou, že budou určitě větší. Náklady by byly opět na úrovni 15 miliard dolarů tehdy a pouze tehdy, pokud by se uskutečnil odvod právě těch, kteří by se nechali najmout v podmínkách profesionální armády. Ale to je velmi nepravděpodobné. Čím více je odvedenců, kteří jsou verbováni na povinnou vojenskou službu spíše při vyšším než při nižším konci křivky nabídky, tím vyšší budou náklady na odvody. Například muž, který by se stal profesionálem za mzdu 4 500 dolarů, se nabídne 4 000 dolarů. Nabídku odmítne a v důsledku toho není odveden. Namísto toho je odvedena osoba, která by se stala profesionálem jen při nabídce 12 000 dolarů. Daňovým poplatníkům se ušetřilo 500 dolarů ročně, ale odvedenec ztatil 8 000 dolarů.

Povinná vojenská služba nesnižuje náklady na udržování stavu vojska. Spíše tyto náklady přesouvá z ramen daňových poplatníků na bedra odvedenců. Podle vašeho mínění by to mohla být jedna z jejích nejmenších chyb a nebo mohou ve vaší mysli převážet její předpokládané výhody. Je to ale přinejmenším důsledek, který ekonomové mohou vyzdvihnout.



Náklady a vlastnictví

Každý, kdo byl v armádě, umí vyprávět hrůzyplné historky o tom, jak neefektivně využívá armáda své vojáky. Velmi schopný účetní je poslán, aby natíral vojenské ubikace a účetní knihy vede někdo, kdo počítá na prstech. Tyto příběhy jsou pravděpodobně přehnané. Nicméně, máme důvody předpokládat, že ten-

dence využívat mužstvo takovým nesmyslným způsobem bude spíše ve vojenské službě než v civilním životě.

Proč? Protože v civilním životě jsou zaměstnavatelé obvykle nuceni platit svým zaměstnancům jejich náklady obětované příležitosti. Když musíte platit účetním mzdu účetních, nebudete je posílat natírat ubikace, alespoň ne tehdy, chcete-li, aby váš podnik prosperoval. Na druhé straně, co je pro četaře nákladem, když přiděluje vysoce schopným nováčkům úkoly, které nevyžadují žádnou zručnost? Pokud chce četař ukázat nováčkovi svoji nadřazenost, skutečnou nebo pomyslnou, a pošle ho dělat práci, která více odpovídá jeho schopnostem, mohlo by to pro četaře způsobit oběť cenné příležitosti — příležitosti pokořit někoho, kdo mu není sympatický.

Z předcházející analýzy vyplynuly dva závěry. První je, že nemusí-li uživatelé platit náklady obětované příležitosti, nebo cenu zdrojů v jejich příštím nejlepším užití, mají tendenci zdroje využívat bezmyšlenkovitě a neopatrně. Druhý je, že uživatelé jsou nejčastěji nuceni platit náklady obětované příležitosti zdrojů, když jsou tyto zdroje někým jasně a definitivně vlastněny. Muž, který vykonává povinnou vojenskou službu, „nevlastní svou vlastní práci“, protože mu zákon odebral právo se rozhodovat kde a pro koho a za jakých podmínek bude pracovat. A tak nemůže trvat na tom, aby obdržel náklady obětované příležitosti, když zavolá „Strýček Sam“. Avšak může je požadovat, když jeho služby žádá firma United Soupchips.

Tento pohled lze také samozřejmě použít na věcné zdroje. Jestliže zdroj nikdo nevlastní, pak není ani nikdo, kdo by trval na tom, aby potenciální uživatelé zdroje platili hodnotu příležitosti obětované jejich užitím. V důsledku toho bude tendence zdroj neustále podceňovat. A podceňované zdroje, jak uvidíme časem, mají tendenci být užívány s malou péčí nebo ohledem na důsledky. Když jsou náklady na užívání nízké, pak je podnět k hospodárnému zacházení slabý.

Poznámka k alternativním systémům

Nezapomeňte si povšimnout, že pojem nákladů obětované příležitosti je plně použitelný v socialistické společnosti, ve které jsou zdroje rozmísťovány vládními plánovači. Pro ekonomické plánovače v Sovětském svazu představují náklady na výstavbu železnice z Lubny do Mirgorodu hodnotu čehokoli jiného, co by mohlo být jinak vytvořeno těmito zdroji. Ale jestliže vládní úředníci disponují mocí obdržet drahocenné zdroje aniž by o ně žádali, jak zjistí hodnotu zdrojů při alternativním užití? Připomeňme si dělníky, kteří uměli nasadit dráty do ráfků jízdních kol, zatímco při tom stáli na hlavě a pískali „Dixie“. Budou-li

chybět vlastníci cirkusů, kteří by byli ochotni ucházet se o jejich služby, jak centrální plánovači zjistí, že tito dělníci jsou příliš cenní, než aby jich bylo využito při výrobě kol?

Charakteristikou, která rozlišuje různé ekonomické systémy, je postup, jak se náklady přiřítají alternativním činnostem. Kde jsou zdroje v soukromém vlastnictví, konkurenční nabídky generují ceny, které se přibližují nákladům obětované příležitosti vlastníků zdrojů. Tento proces však nemůže fungovat tam, kde zdroje nejsou nikým zřetelně vlastněny. Co jej nahradí? Kdo určuje relativní hodnotu dvou různých železničních tratí? Kdo určuje, že se ocel použije na železniční trať místo toho, aby se jí použilo na výrobu železničních vagónů? Kdo stanoví, že se lepší doprava místo zdokonalení kvality toho, co je převáženo? Kdo určuje, že se vyrobí více lepšího spotřebního zboží místo dodatečného volného času? Když chybí informace, kterou vytvářejí konkurenční nabídky, pak ekonomičtí plánovači mohou zcela volně vnutit své vlastní soukromé ohodnocení alternativ. Pamatujte si, že rozumné volby předpokládají dobré informace. Efektivní ekonomický systém bude ten, který poskytuje spolehlivé informace těm, kteří rozhodují, a nutí je, aby takto poskytované informace využívali.

Určují náklady ceny?

Když obchodníci oznamují veřejnosti zvýšení cen, rádi upozorňují, že toto zvýšení bylo vynuceno růstem nákladů. Tisk zveřejňuje časté zprávy tohoto druhu a jen vyjimečně postrádá toto oznámení politování nad tím, že tento nešťastný krok si vynutily vyšší náklady. V 9. kapitole budeme podrobněji zkoumat principy, kterými se řídí obchodníci při stanovení cen. Nyní pouze použijeme pojmu náklady obětované příležitosti, abychom prověřili základní tvrzení, že ceny jsou určovány náklady. Chceme vám ukázat, že má stejný smysl jako tvrzení, že náklady jsou určovány cenami. Přesněji, budeme zde argumentovat tím, že *náklady vždy závisí na poptávce*.

Poptávka a náklady

Můžeme začít příkladem, který jsme již použili v této kapitole. Má smysl tvrzení, že zvýšení ceny za ostříhání bylo způsobeno tím, že stouply mzdy holičů? Jak by mohly vzrůst mzdy holičů, když by lidé nebyli ochotni platit vysoké ceny za ostříhání vlasů? Cena, kterou jsou lidé ochotni platit, aby byly jejich vlasy ostříhány profesionálně, je jedním z důležitých faktorů, který určuje náklady — tedy mzdy — aby byly takové, jaké jsou.

Lékaři, zabývající se plastickou chirurgií, dostávají za své



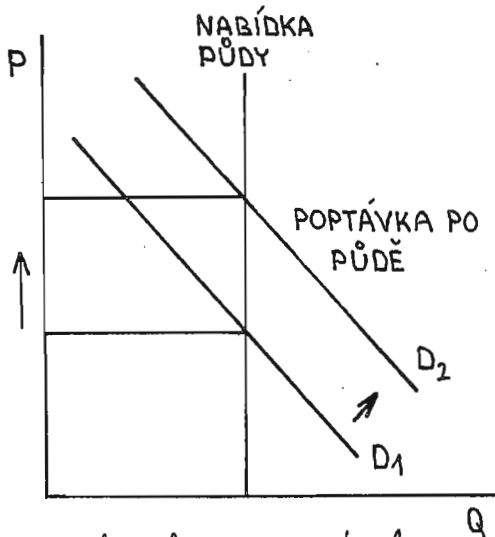
služby vysoké mzdy. Je to proto, že náklady na vyrovnání vrásek jsou tak vysoké? Ne tak úplně. Příčinný vztah platí i opačně. Faktem zůstává, že jsou lidé ochotni za kosmetickou chirurgii platit vysoké ceny, a proto jsou náklady na služby plastické chirurgie tak vysoké. Málo lidí má potřebné dovednosti a jejich nařízení je samozřejmě složité a časově náročné. Proto příjem chirurgů spíše zvyšuje poptávka po kosmetické chirurgii než pouze rostoucí počet lidí ochotných a schopných tuto službu provádět. Náklady kterékoliv osoby, která poskytuje služby plastické chirurgie, nejsou pochopitelně nezávislé na poptávce po plastických chirurgiích ze strany ostatních lidí.

Když v létě oznámí vlastníci profesionálních mužstev amerického fotbalu, že budou na podzim zvýšeny ceny lístků, pak svedou rádi tento růst na vzestup nákladů, zejména na vysoké mzdy, které musí vyplácet hráčům. Proč ale dostávají hráči tak vysoké mzdy? Nemůže to být tím, že jejich práce je tak nebezpečná a vyčerpávající, protože dříve byla právě tak nebezpečná a vyčerpávající a hráči dostávali pouze několik stovek dolarů za sezónu. Je to právě poptávka, ochota mnoha lidí platit vysoké ceny za shlédnutí zápasu, která činí z hráčů tak hodnotný zdroj. Ve Spojených státech dostávají hráči kopané daleko méně. Není to proto, že pracují méně usilovně, ale proto, že kopaná v této zemi není tak populární.

Jeden z nejzajímavějších případů vztahů mezi cenou a náklady je v zemědělství. Průměrná cena jednoho akru zemědělské nemovitosti ve Spojených státech narostla od roku 1971 do roku 1981 o 267 %. Rostla dvakrát rychleji než se ve stejném období zvýšila všeobecná cenová hladina. Následkem toho každý, kdo se rozhodl jít do zemědělství v roce 1981, zjistil, že by za produktivní půdu musel zaplatit vysokou cenu. Jistě by vás to svádělo k tvrzení, že vysoké ceny potravin jsou způsobeny vysokou cenou půdy. Avšak zvýšení ceny farmářské půdy bylo způsobeno poptávkou po půdě, která je z větší části určována poptávkou po zemědělských produktech. Když farmáři zdůvodňují vyšší státem podporované ceny zemědělských plodin tím, že půda je tak drahá, přehlížejí skutečnost, že podporované vyšší ceny budou mít tendenci zvýšit cenu půdy, na které mohou být tyto plodiny vypěstovány. Stane se tak, protože se nadsadila hodnota dosažitelných příležitostí vlastníkům půdy.

Podobně, prudké poklesy cen zemědělské půdy v 80. letech byly výsledkem a nikoliv důvodem nižších cen zemědělských produktů.

Uvažujme případ farmáře, jehož půda leží blízko velkého města. Jak se rozrůstají předměstí, chtějí projektanti budoucí zástavby jeho půdu koupit za cenu třikrát nebo čtyřikrát vyšší, než



*jak ovlivňuje poslávkou
náklady (cenu) půdy*

je cena, kterou může farmář za půdu požadovat jako za zemědělský pozemek. Jestliže farmář odmítne prodat, protože chce zůstat farmářem, asi si nebude stěžovat na růst nákladů půdy. Ale farmáři, kteří si *najímají* půdu blízko velkého města, si často naříkají. Vlastníci půdy budou pochopitelně chtít půdu prodat, když nájemce půdy nebude ochoten platit třikrát nebo čtyřikrát větší nájem. Budeme jistě sympatizovat s tímto farmářem, který je ničený rozrůstajícími se předměstími. Ale důležité je, že vidíme, proč se po něm chce, aby platil o tolik více než předtím; poptávka po půdě zvyšuje její cenu.

Všimněte si, pokud je *daňový výměr* založen na tzv. „nejlepším a nejvyšším užití“, pak si může vlastník, který chce zůstat farmářem, oprávněně naříkat, že si nemůže dovolit neprodat. Neboť v takové situaci by po něm bylo požadováno, aby platil daně, které nejsou založené na jeho vlastním užití půdy, ale na užití těch, kteří půdu cení nejvýše.

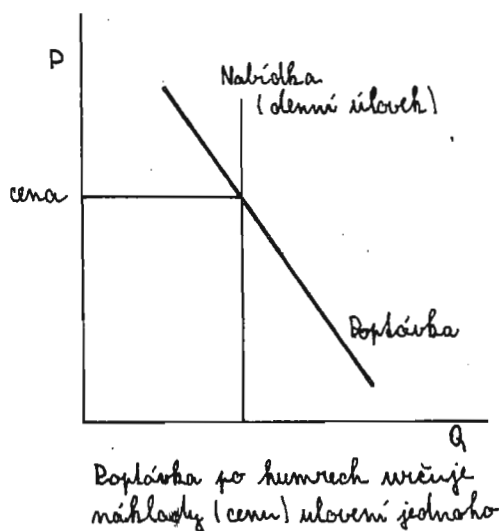
Ale postupme v analýze o něco dále. Předpokládejme, že vlastník půdu obhospodařuje sám a že místní úřady nezvyšují daňový výměr z půdy, když zvýší projektanti předměstí cenu své nabídky. Veřejní činitelé chtějí udržet půdu pro farmaření. Bude tato politika úspěšná?

Náklad farmáře na udržení půdy v zemědělství je hodnotou příležitostí, které tím obětuje. Odmítnutím příležitosti prodat se vzdává příjmu, který by mohl získat investováním výnosu z prodeje. Jestliže jeho roční čistý příjem z farmaření je 5 000 dolarů, bude každý rok ztrácet velkou částku, odmítne-li prodat půdu za 300 000 dolarů. Neboť z částky 300 000 dolarů může získat daleko více než 5 000 dolarů za rok i v tak málo riskantních investicích jako jsou státní obligace.

Jakou má pro farmáře hodnotu, zůstane-li farmářem? Když prodá svou půdu, nevzdá se jedinečné příležitosti vést dobrý jednoduchý, poctivý a plný život? Pravděpodobně ne. Pokud si opravdu tak cení života na farmě, může si koupit jinou farmu někde, kde nebude o půdu soutěžit s obyvateli měst. Pokud si tuto možnost nezvolí, vidíme, že si zemědělský život zase tolik necení. V obou případech se jeho náklady na další práci na farmě, kterou chtějí koupit projektanti, zvyšují. To znamená, že je méně pravděpodobné, že na této půdě bude dále farmařit. Naopak, je mnohem pravděpodobnější, že zvýší nabídku půdy, která je k dispozici pro rozvoj předměstí.

Spotřebitelské ceny jako náklady obětované příležitosti

Ve všech těchto příkladech jsme se pokoušeli ukázat, že náklady na výrobní zdroje jako jsou práce a půda, jsou určované poptávkou. To je vlastně to, co se uvažuje pod pojmem náklady oběto-



vané příležitosti. Stejně jednoduše můžeme prohlásit, že ceny spotřebních statků jsou ve skutečnosti náklady — náklady obětované příležitosti, které jsou měřítkem hodnoty statků při alternativním užití. Vezměme například langusty. Je smutné, že se na trh dostává tak málo langust, že není možné, aby mohl každý z nás mít langust kolik chce. Na trh se jich dostane více, jsou-li vyšší ceny pobídkou pro rybáře, kteří loví langusty. Ale v posledních letech rostla poptávka značně rychleji než nabídka a následně stoupla i cena.

Vyšší cenu můžeme posuzovat jako náklady obětované příležitosti všech činitelů spojených s dodáním langust na trh. Ale když jednoho dne přineseme na trh všechny ulovené langusty, takže nabídka je alespoň pro tento den zcela pevně dána. Cena potom může být posuzována jako náklady obětované příležitosti posledního potenciálního kupujícího, který byl odrazen od koupě langusty její vysokou cenou. Můžeme o tom přemýšlet takto: langusty lze použít na mnoho různých způsobů. Nejméně tolik, kolik je lidí, kteří je jedí. Z celkového hlediska ale langusty mají pouze jedinou funkci. /Zvykli jsme si ignorovat hodnoty a preference jednotlivých langust./ Ale jejich konzumace jedním gurmánem, znemožní konzumaci druhým. Milovníci langust vlastně navzájem soutěží o omezenou nabídku. Jak ceny stoupají, je stále více a více potenciálních spotřebitelů odražováno od koupě. Cena, čistící trh, která způsobí, že požadované množství se vyrovná s nabízeným množstvím, bude cenou, která přesvědčí i nejzatvrzelejšího zklamaného milovníka langust, aby odešel z rybního trhu s mořským okounem nebo rybími filety. Cena čistící trh vyjadřuje náklady obětované příležitosti této osoby.

Z toho vyplývá, že lidé neplatí za to, jakou mají pro ně langusty cenu, ale spíše jakou cenu mají langusty ve svém nejžádanějším alternativním využití — jako potrava pro zákazníka, který byl cenou odrazen od koupě. To co cena odráží, jsou náklady obětované příležitosti zklamaného milovníka langust, stejně jako to jsou náklady obětované příležitosti zdrojů, které by mohly být využity k dodání dalších langust na trh.

Kolik lidí, kteří pijí kávu, si uvědomí, že když ceny kávy „vyletí“ kvůli mrazu v Brazílii, že stále platí cenu založenou na nákladech? Náklady, které určují novou, mnohem vyšší cenu, nejsou náklady na vypěstování kávy, ale jsou to náklady obětované příležitosti těch milovníků kávy, které je třeba přesvědčit /zvýšením ceny/, aby obětovali vytoužený kofein ostatním, kteří se ho chtějí vzdát mnohem méně, a proto rádi zaplatí víc.

Ale teď jsme se dostali k otázce vzácnosti a jejímu společenskému ovládní. To je námětem 4. kapitoly.

Stručná rekapitulace

Křivky nabídky, stejně jako poptávky, odrážejí odhady hodnoty alternativních příležitostí. Jak množství kteréhokoliv nabízeného statku, tak i množství požadovaného statku, závisí na volbě, kterou lidé skutečně po vyhodnocení svých příležitostí.

Nabídka závisí na nákladech. Ale náklady nabídky jsou dány hodnotou obětovaných příležitostí během aktu nabídky. Pojem nákladů je vyjádřen v ekonomické teorii předpokladem, že všechny náklady spojené s rozhodováním jsou náklady obětované příležitosti — mají hodnotu příležitostí opuštěných při výběru.

Protože doposud lze získat zdroje pro výrobu statků pouze konkurenčními nabídkami, budou náklady na výrobu odrážet hodnotu alternativních užití zdrojů pro vlastníky těchto zdrojů. Z toho vyplývá, že výrobci budou chtít potlačit konkurenční nabídky zdrojů, najdou-li k tomu efektivní způsob.

Hodnota lidské bytosti může být nekonečná, ale mzdy lidí za jakoukoli práci budou bližší hodnotě jejich služeb v alternativních zaměstnáních než nekonečnu.

Mnoho neshod o tom, co to či ono „skutečně stojí“, může být vyřešeno poznáním, že „věci“ nemají náklady. Pouze činnost v sobě zahrnuje obětované příležitosti, a proto jenom činnosti mohou mít náklady.

Náklady jsou vždy hodnotou příležitostí, které jednotliví lidé obětují. Protichůdné názory na náklady alternativních rozhodnutí se mohou vyřešit dohodou, že se budou brát náklady v úvahu.

Ceny rostou na úroveň nákladů obětované příležitosti, pokud trvají vlastníci zdrojů na tom, aby jim byla vyplacena hodnota zdrojů v dalším nejlepším užití. To odrazuje od bezstarostného využití zdrojů a přesouvá zdroje tam, kde jim lidé připisují nejvyšší peněžní hodnotu.

Křivky nabídky rostou směrem napravo nahoru, protože vlastníků zdrojů se musí nabídnout vyšší ceny s cílem přesvědčit je, aby změnilu svou současnou činnost za příležitost, kterou jsou ochotni obětovat.

Křivky poptávky rostou nalevo nahoru, protože vyšší ceny motivují uživatele zdrojů, aby obětovali současnou činnost za svou další nejlepší příležitost.

Poptávka pomáhá určovat náklady. Náklady přispívají k určování cen. Ceny statků ovlivňují poptávku po těch statcích, které je doplňují nebo nahrazují. Z hlediska nákladů obětované příležitosti všechno závisí na všem ostatním.

1. Soukromá nemocnice v Nové Anglii v roce 1980 rozhodla odmítnout požadavek chirurgů na provádění srdečních transplantací. Ředitel nemocnice měl námitky k prohlášení, že jeho rozhodnutí bylo „založeno především na nákladových hlediscích“. Naopak tvrdil, že: „Toto rozhodnutí bylo založeno především na omezených fyzických zdrojích a školeném personálu nemocnice. Pro každou operaci srdce“, zdůraznil, „by nemocnice musela odmítnout spoustu jiných pacientů, kterým by mohly být provedeny méně náročné operace, a dá se předpokládat, že by pro ně v současné době byly větším přínosem, než jsou transplantace srdce.“
Souhlasíte s tím, že rozhodnutí nebylo založeno na nákladových hlediscích?
2. Zde je citát z učebnice ekonomie používané na amerických univerzitách před rokem 1860: „Vlastnosti a vztahy přírodních živlů jsou *darem* božím, a protože jsou jeho darem, *nestojí nás nic*. Takže, abychom využili sílu vodopádu, stačí jen zkonstruovat vodní kolo a k němu nezbytné příslušenství a umístit je na správné místo. Potom využijeme padající vody bez dalších nákladů. Proto tedy naším jediným výdajem jsou *náklady na zařízení*, kterým *zužítkováváme* přírodní živel, *to* je tedy jediný výdaj, který si zasluhuje pozornosti politekonomů.“

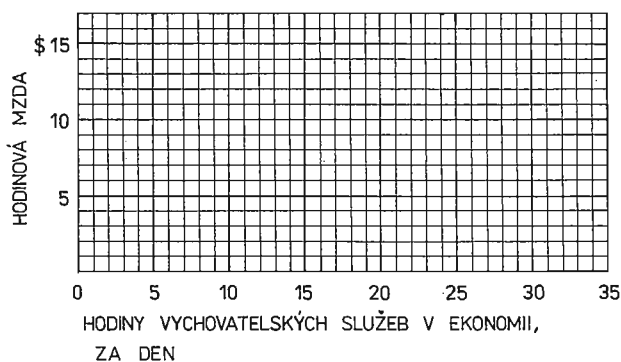
Proč moderní „politici ekonomové nesouhlasí“ s Francisem Waylandem a věnují pozornost nákladům na využití „přírodních živlů“?

3. Akry trávníku, který obklopuje Taj Mahal v Agře v Indii, jsou často zkracovány mladými ženami, které uřezávají trsy krátkými kuchyňskými noži. Je to úsporný nebo nákladný způsob kosení trávníku?
4. Letadlem se můžeme dostat z D do H za jednu hodinu. Stejná cesta autobusem trvá pět hodin. Stojí-li letenka 30 dolarů a jízdenka 10 dolarů, který druh dopravy bude levnější pro někoho, kdo si vydělá 2 dolary za hodinu? Pro někoho, kdo by si mohl vydělat 10 dolarů za hodinu, 5 dolarů za hodinu?
5. Při dostatečně vysoké ceně benzínu se téměř každý rozhodne nechat auto doma a použít veřejné dopravy pro cestu do a ze zaměstnání, ale cena se bude osobu od osoby značně lišit. Proč může být vyšší pro soukromníka než pro zaměstnance? Pro vedoucí pracovníky než pro úředníky?
6. Jaký bude efekt těchto nákladů vzhledem ke studentům, kteří ukončí střední školu, zakáže-li zákon řidičské průkazy lidem do osmnácti let?
7. Proč se během druhé světové války prudce zvýšily náklady na nájem služebnictva? Co by jste odpověděli lidem, kteří říkají, že služebnictvo „prostě nebylo k dispozici“?
8. Vysvětlíte toto prohlášení vojenského náborového důstojníka: „Pro vyřešení náborových problémů není nic lepšího, než pořádný ekonomický pokles.“
9. Jsou ručně vyřezávaní sekvojoví plameňáci, kteří se prodávají za 150 dolarů, cenní proto, že trvá dlouhou dobu než se vyřezou? Anebo lidé tráví mnoho hodin vyřezáváním sekvojových plameňáků, protože jsou tak cenní? Závisí vždy hodnota věci na tom, že lidé vědí, jak je vyrobena? Byl by plameňák daleko cennější, kdyby si lidé mysleli, že jej vyřezal papež Jan XXIII, než kdyby si mysleli, že jste jej vyřezali vy?
10. Smith, Ricardo, Marx a Keynes jsou pro úvod do ekonomie potenciálními učiteli studentů. Každý chce pracovat osm hodin denně podle svých nejlepších finančních

možností. Studenti jejich služby považují za naprosto zaměnitelné: hodnota výuky má pro ně stejnou hodnotu nezávisle na tom, kdo ji učí.

Marx je ochoten učit osm hodin denně za 4 dolary na hodinu, protože jeho druhá nejlepší příležitost, podněcování revoluce, mu vynáší pouze 3,99 dolaru za hodinu. Ricardo může pracovat čtyři hodiny denně u Merilla Lynche za 13,99 dolaru na hodinu, potom prodává boty za 4,99 dolaru na hodinu. Smithovou nejlepší alternativou je osmihodinová výuka morální filozofie denně na místní střední škole za 7,99 dolaru na hodinu. Keynes má práci na osm hodin denně s výdělkem 11,99 dolaru za hodinu, shání peníze pro místní symfonii.

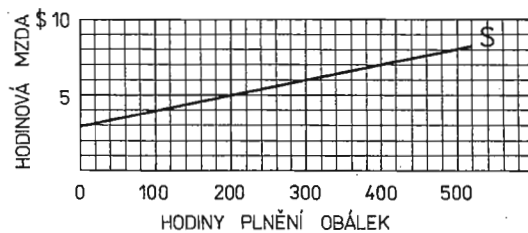
- /a/ Sestrojte křivku nabídky učitelských služeb z těchto údajů v grafu dole.
- /b/ Ukažte, jak se změní křivka nabídky, jestliže Merill Lynch zaměstná Ricarda na plný úvazek.
- /c/ Ukažte změnu, která se stane, když někdo nabídne Marxovi práci reportéra za 9,99 dolaru na hodinu.
- /d/ Jak se změní křivka nabídky, když se veřejnost najednou začne zajímat o morální filozofii?



Graf č. 3B: *Nabídka soukromých služeb*

11. Křivka nabídky v grafu dále ukazuje úroveň mezd, které by měly obchodní firmy nabídnout, aby získaly různé počty hodin na plnění obálek na jakýkoli den.

- /a/ Jakou úroveň platů musí firmy nabídnout, chtějí-li si najmout 400 hodin na plnění obálek?
- /b/ Jaké budou celkové výdaje firem na mzdy plničů obálek?
- /c/ Jaké budou celkové náklady obětované příležitosti plničů obálek? /Narážka: Každý čtvereček odpovídá 20 dol. : 20 hod. krát 1 dol./



Graf č. 3C: Křivka nabídky plnění obálek

12. /a/ Diskutovalo se, že by profesionální armáda diskriminovala chudé lidi, protože mají tendenci mít nejnižší hodnotu alternativních možností do vojenské služby, a proto by ovládli řady profesionálů. Souhlasíte s rozbořem a námitkou?
- /b/ Někteří kritici uváděli, že kdyby se vojenská služba opírala výjimečně o profesionály, armáda by se naplnila lidmi s tak nízkou inteligencí a schopnostmi, že by nemohli zacházet s vysoce náročnými zbraněmi. Firma IBM se výlučně spoléhá na „profesionály“ a mezi jejími zaměstnanci nedominují lidé s nízkou inteligencí a schopnostmi. Jaký je rozdíl mezi armádou a IBM? Jak by jste odpověděli na argument těchto kritiků?
- /c/ Další častá kritika vojenské služby profesionálů je, ne nechceme armádu „žoldáků“. Jak vysoká musí být mzda předtím, než se její příjemce stane žoldněrem? Jsou důstojníci nuceni, aby zůstávali ve vojenské službě? Proč v ní zůstávají? Jsou žoldnéry? Je váš učitel žoldněrem? Váš lékař? Váš ministr?
13. Proč mohly multinacionální korporace se stejnými továrnami v různých zemích vyplácet dělníkům odlišné mzdy ve dvou zemích, i když je úroveň jejich pracovních schopností stejná? Připadá vám to jako nespravedlnost? Proč by mohli mít *výše placení* dělníci námitky?
14. Jestliže lidé jsou ochotni zaplatit 100 dolarů za lístky v ceně 10 dolarů /jejich nominální cena/ na významný zápas a někdo vám daruje lístek. Co vás stojí, abyste se zápasu zúčastnili? Navštívili byste jej raději, kdyby vám někdo lístek daroval, než když si ho musíte koupit za 100 dolarů? Navštívil byste ten zápas raději, kdyby vám lístek někdo daroval, než kdybyste si ho mohl koupit /prostřednictvím vnitřního zdroje/ za 10 dolarů?
15. Rostoucí obchodní nájem způsobil v San Franciscu, že mnoho korporací přesunulo své kanceláře mimo střed města. Může v San Franciscu firma, která vlastní svou úřední budovu, ignorovat rostoucí nájem?
16. Henrietta George před 48 lety koupila svůj velký starý dům za 2 000 dolarů. Dnes by za něj mohla dostat 200 000 dolarů, kdyby se rozhodla jej prodat. Kolik asi předpokládáte, že jí stojí měsíční náklady bydlení v jejím velkém domě?
17. Jaký náklad má lístek pro profesionální baseballový klub, který nabízí 50 volných vstupenek sirotkům? Záleží na tom, na jaký zápas jsou lístky nabízeny? Proč by klub stálo pravděpodobně více dát lístky vysokoškolákům než chudým sirotkům?
18. Přemýšlejte o nákladech na televizní reklamy. Co vchází do nákladů 30 sekundové reklamy stoupenců Jednatelství Freda Forda? Jak vysvětlíte skutečnost, že stejná re-

klama bude stát ve středu ráno 90 dolarů, ale před velkým fotbalovým zápasem dobrých 1 600 dolarů? Místní televizní stanice jsou často žádány, aby věnovaly čas pro umístění veřejných služeb. Stojí to stanice něco? Myslíte si, že majitelé stanice, kteří jsou věřící, budou přístupnější věnovat čas vysílání v neděli ráno, než během týdne?

19. Poplatek za 30 sekundové vysílání reklamy během 18. ročníku Super poháru činil 484 000 dolarů. Mělo to vliv na odhad rozhlasových nákladů na 30 sekundové reklamní vysílání? Co tak zvýšilo náklady?
20. Proč se ve Spojených státech taxa placená za parkování od města k městu tak liší? V Manhattanu je, například, celodenní poplatek často 20 dolarů. V Atlantě je pravděpodobně méně než 5 dolarů. Odráží tyto rozdíly větší ziskuchtivost vlastníků parkovacích garáží v New York City?
21. V roce 1977 získalo v Manhattanu shromáždění Adventistů sedmého dne bývalou synagogu za 400 000 dolarů. O několik let později se shromáždění rozhodlo ji prodat, protože běžné náklady na její údržbu činily 100 000 dolarů ročně a to bylo pro 80 členné shromáždění příliš mnoho. V roce 1982 zaplatil obchodní spekulant s nemovitostmi shromáždění 2,4 milionů dolarů v hotovosti. /Tato informace je převzata z článku z Wall Street Journalu z 27. září 1982./
 - /a/ Jaké by byly náklady shromáždění, kdyby dále používalo budovu?
 - /b/ Řekli byste, že to je ze ziskuchtivosti, když shromáždění prodává velké staré kostely ve středu města spekulantům s realitami?
22. Většina majitelů karavanů vlastní sice karavan, avšak platí poplatek za půdu, na které parkují. Některé obecní správy v poslední době začaly ukládat zákonná omezení, která mohou zvýšit poplatek, který vlastníci parkovišť karavanů účtují za místa k parkování. Jedním argumentem na obranu takovéto regulace nájmu bylo, že se zásady urbanistického členění města staví proti parkovištím. To však majitelům karavanů znesnadňuje, aby se přesunuli na nové místo, neboť jsou nuceni čelit obrovskému růstu poplatků.
 - /a/ Co určuje nájem, který může účtovat majitel parkoviště karavanů?
 - /b/ K jakému nákladu, jestliže vůbec k nějakému, se vztahuje tento nájem?
 - /c/ Jak ovlivňují pravidla urbanistického členění města, která jsou proti stavbě parkovišť karavanů, nájemné, které si mohou majitelé účtovat?
 - /d/ Souhlasíte s majitelem karavanu, který stojí-li tváří v tvář obrovskému růstu poplatků, protestoval rozčileně: „Moje země oceňuje takové špinavé parkoviště“?
23. Několik amerických měst vyhlásilo v posledních letech opatření regulující nájemné. Tato opatření se pokoušejí omezit růst nájmu v rozsahu růstu vlastnických nákladů. Užijte analýzu v této kapitole k úvaze o těchto otázkách:
 - /a/ Co je pro majitele nákladem, pronajímá-li vám byt za 150 dolarů, jestliže je někdo další ochoten zaplatit 250 dolarů?
 - /b/ Co ovlivňuje náklad majitele při koupi činžovního domu?
 - /c/ Jaký bude mít efekt opatření kontroly nájemného na náklad koupě domu?
 - /d/ Jaký vliv bude mít opatření kontroly nájemného na náklad na bytovou jednotku, jestliže majitel nechá byt volný? Nebo, jestliže jej používá sám, nebo poskytne-li ho příbuzným, aby v něm bydleli?
 - /e/ Jakou si myslíte, že mají stoupenci regulace nájemného na mysli koncepci nákladů, hovoří-li o ustavení maximálního nájmu pro náklady majitele?

24. „Ve středověku si lidé mysleli, že cena statků není ovlivňována nabídkou a poptávkou, ale náklady na suroviny a práci.“ Předpokládejme, že autor tohoto stanoviska je přesný v historických údajích a opravme jeho ekonomickou analýzu.

V každé fungující společnosti — ať malé nebo velké — se musí rozdělit práce i její výsledky.

„Kdo vynese odpadky?“

„Kdo sní poslední kousek ovocného koláče?“

Obě otázky jsou alokačního typu a musí je řešit každá rodina, což je nejmenší druh společnosti, který známe.

„Kdo bude prezidentem?“

To je opět alokační otázka, tentokrát pro národ, největší fungující společnost, jíž jsme členy. Naše odpověď současně ukládá některé velmi důležité úkoly i rozděluje výhody, po nichž leckdo touží.

Jednou z možností, jak může společnost rozdělit práci a přidělit její výsledky, je princip „od každého podle jeho schopností, každému podle jeho potřeb“. Princip se jeví jako rozumný. Ale aby byl funkční, musí existovat přijatelný systém, který schopnosti a potřeby určuje. A zde začínají problémy.

Rozdělování práce a jejích výsledků

V určitém smyslu jsou jedinci nejlepšími soudci svých vlastních schopností a potřeb: lépe než kdokoliv jiný vím, co umím a co ne a co potřebuji. Z druhé strany *nemám právo* toto posuzovat, protože se přikláním samozřejmě ke svým vlastním zájmům. Je správné a moudré, že lidé nemají být soudci ve svých vlastních případech. Každá společnost běžně dělá kompromisy, aby dosáhla shody mezi zainteresovanými stranami při rozdělování práce a jejích výsledků.

Jednání, které máme na mysli, zřídka nabývá podoby schůzí. Jsou to spíše každodenní nabídky ke koupi či prodeji, jež děláme v mnoha společenstvích, v nichž jsme členy. Nabídky vycházejí z dobře vymezených pravidel hry, které zohledňují 99 % důležitých práv a závazků. „Uděláš to pro mne, když budu ochoten udělat tamto pro tebe?“ Dokonce se obvykle ani takto nemusíme ptát. Do bistra přijdeme většinou neohlášení a objednáme si u číšníka středně velkou pizzu s olivami a sýrem. Číšník

se nás nezeptá, co pro něho uděláme na oplátku, ale jednoduše předpokládá, že zaplatíme cenu, která je uvedena na jídelním lístku.

Koordinační úloha ceny

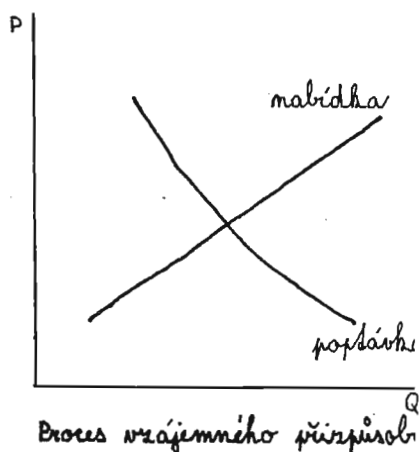
Tato neustálá jednání označují ekonomové jako nabídku a poptávku. V těchto procesech hrají klíčovou úlohu ceny.

Žádné přírodní zákony nikde neurčují, že práce a její výsledky se rozdělují na základě nominální nabídky a poptávky. Je však nesporné, že se musí uskutečnit mnoho rozdělení a přerozdělení, než se zboží dostane na místo svého určení. Např. litr benzínu. Lidé a stroje se musí přesně rozdělit, aby vyhledávali ložiska, vrtali, těžili, převáželi, rafinovali a skladovali ropu či benzín, dříve než můžeme naplnit nádrže svých automobilů u čerpacích stanic. Tento komplikovaný systém regulují ceny. Správný počet lidí, kteří mají nezbytné znalosti a dovednosti a vhodné nástroje, se objeví ve správný čas na správném místě, abychom si mohli případně koupit našich patnáct galonů benzínu speciál. Nezkoordinovali svou činnost ovšem proto, že nás milují a vědí, kolik benzínu potřebujeme. Dělají to se zřetelem na své vlastní zájmy. Pracují zde, protože jejich úsilí sem nasměrovaly neustále se měnící signály vysílané cenami.

Znovu musíme zdůraznit, že klíčový význam cen pro fungování naší společnosti nám neříká nic o charakteru nebo morálce našich občanů. Lidé sledují ceny, protože chtějí šetřit, tj. chtějí získat co nejvíce z hodnoty zdrojů, které vlastní. Nesledují *výlučně* ceny, to by nemělo smysl. Když se mění ceny, mění ovšem svoje chování. Chtějí „získat výhodu“ z nové situace, jak ji signalizuje cena. Takto se na trzích vyrovnává nabídka s poptávkou a sledování vlastního prospěchu se stává spoluprací.

Zkusme si představit nabídku a poptávku jako proces vzájemného přizpůsobování. Když se některé zboží stane vzácnějším — nabízí se ho méně, než se ho žádá — potom jeho cena roste. Vyšší cena donutí zájemce, aby si koupil méně a nechal více ostatním. Současně donutí dodavatele, aby produkovali více. Nižší cena signalizuje, že se zboží stalo méně vzácným, než dříve, kupující nahrazují jiná zboží tímto zbožím a výrobci přesouvají své pracovní úsilí na výrobu jiných, více ceněných druhů zboží.

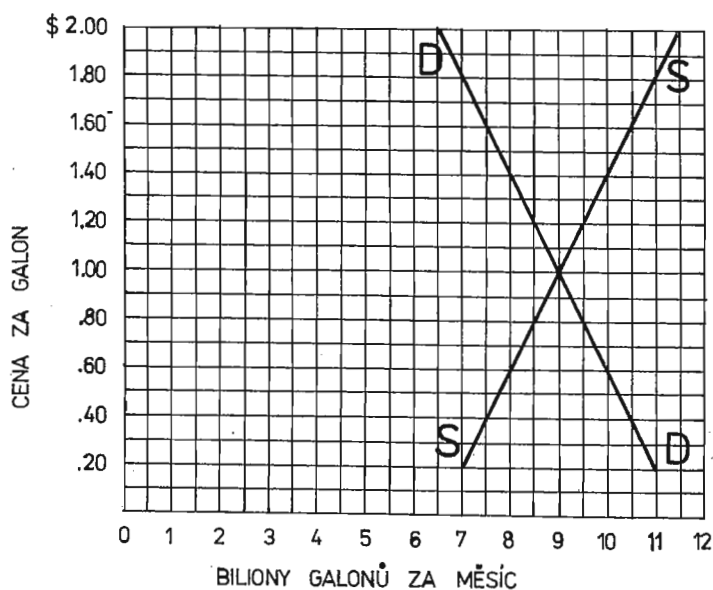
Ve společnosti tak bohaté a specializované, jako je naše — a bohatá je proto, že je tak výrazně specializována — je koordinace činností výjimečně složitou otázkou. Úspěšně ji řešit, to vyžaduje mít k dispozici společenský systém, který dovoluje rychlou výměnu přesných informací o relativní vzácnosti zboží a který přiměje lidi, aby konali přiměřeně k těmto informacím.



Ekonomové jsou zaujati cenami, protože vědí, že ceny poskytují tyto nezbytné informace a podněty.

Obliba pevných cen

Pro kupce je cena nákladem. Na rostoucí ceny se proto dívá jako na své břímě. Pro dodavatele ceny představují důchod. Proto jejich pokles pocituje jako hrozbu. To je asi příčinou, proč tolik lidí nedoceňuje koordinační úlohu, kterou hrají cenové změny a snaží se donutit vládu, aby ceny stabilizovala. Důsledky jsou však obvykle zcela odlišné od těch, které očekávali, protože stabilizace cen přeruší činnost mechanismu společenské koordinace.



Graf č. 4A: Hypotetická křivka nabídky a poptávky po benzínu

Na obrázku 4A je zakreslena hypotetická křivka poptávky po benzínu ve Spojených státech — je označena DD. Cena za galon je vyznačena na svislé ose a měsíční poptávka v galonech na ose vodorovné. Uvnitř zakresleného rozmezí je poptávka výrazně nepružná: velké zvýšení ceny /v procentech/ vyvolá mnohem menší pokles požadovaného množství benzínu /opět v procentech/. Je to rozumný předpoklad, podepřený zkušenostmi. Pro většinu lidí, kteří používají benzín, je obtížné nahradit benzín něčím jiným.

Spotřebu benzínu ovšem lze nahradit či omezit: větší počet lidí může jezdit v jednom autě společně, lze si nalézt zaměstnání

blíže k domovu, koupit si menší auto, jezdit autobusem, častěji si automobil seřídít či zůstat doma. S tím, jak roste cena benzínu, musí lidé více obětovat, aby si benzín mohli koupit. I když se najdou jedinci, kteří nebudou snižovat vůbec svou spotřebu, většina lidí najde způsoby, jak alespoň trochu ušetřit. Někteří se rozhodnou podstatně snížit své nákupy úměrně růstu ceny. Poptávka po benzínu není úplně nepružná.

Obrázek 4A též ukazuje poměrně nepružnou křivku nabídky benzínu — je označena SS. Cenová pružnost nabídky je analogická k cenové pružnosti poptávky: opět dělíme procentní změnu v objemu nabízeného zboží změnou ceny v procentech. Čas, který hraje tak velkou roli, když se určuje reakce spotřebitelů na změny cen, má dokonce ještě větší význam při vyjádření reakce dodavatelů. Zásoby benzínu mohou být rychle uvolněny do prodeje, jakmile vyšší ceny zvýhodní prodej před uskladněním. Je však třeba určitého času, aby se v důsledku vyšších domácích cen dovezl benzín ze zahraničí. Ještě více času je potřeba k tomu, aby se přešlo od rafinace jiných výrobků, např. topného oleje, k výrobě benzínu. A další čas navíc je třeba k vybudování dodatečných výrobních kapacit — opět jako reakce na zvýšení ceny benzínu.

Jak je to však s dostupností ropy? Nebyl nedostatek benzínu v letech 1973 — 1974 a 1979 způsoben nízkou nabídkou výchozí suroviny? Musíme odpovědět pečlivě, pokud se nechceme vyhnout podstatě věci. Politické nepokoje v Íránu zcela určitě přerušily dovoz ropy do Spojených států. Avšak ostatní země OPEC měly dostatečné výrobní kapacity, aby zvýšily objem své výroby a tak kompenzovaly íránský výpadek. Neudělaly to, protože chtěly zvýšit cenu surové ropy. A to je přesně náš případ. Nabídka ropy byla v roce 1979 více než dostatečná, aby mohla být kapacita rafinérií využívána na 100 %. Pokud by ovšem rafinérie — a koneckonců spotřebitelé jejich produkce — byly ochotny a *směly* tuto cenu zaplatit. Musíme sem dodat slovo *směly*, protože ve Spojených státech byla zákonem omezena cena, kterou směli rafinérie a spotřebitelé nabídnout za surovou ropu a benzín.

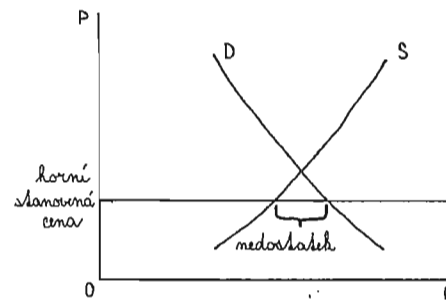
Proč toto omezení? Proč v sedmdesátých letech americká vláda stanovila pro ropu a ropné produkty cenový strop? Ze zpráv té doby vyplývá, že cenová kontrola byla navržena proto, aby se zabránilo „olejářským společnostem“ získat velké a nezasloužené zisky na účet spotřebitelů s nízkými příjmy. Obhájcí cenové kontroly však opomněli dodat, snad proto, že si to neuvědomovali, že vláda zmrazením cen přeruší rozhodující článek společenského systému vzájemného přizpůsobování a kooperace.

Co způsobuje nedostatek zboží?

Vraťme se k obrázku 4A. Bude-li cena jednoho galonu benzínu 1 \$ a spotřebitelé budou chtít nakoupit přesně tolik benzínu, kolik ho výrobci chtějí prodat. Trh se vyčistí při ceně 1 dolar.

Předpokládejme nyní, že cena benzínu byla určena zákonem a že nesmí převýšit 80 centů za galon. Při ceně 80 centů za galon budou chtít spotřebitelé koupit měsíčně 9,5 mld. galonů. Avšak výrobci budou nabízet jenom 8,5 mld. gallonů. A tak vzniká nedostatek zboží, v našem případě je to 1 mld. gallonů měsíčně.

Na našem obrázku se nedostatek zboží projeví jako mezera mezi křivkou nabídky a křivkou poptávky při ceně 80 centů za 1 galon. Lidé nemohou získat tolik zboží, kolik ho chtějí, dokonce i tehdy, když by byli ochotni zaplatit požadovanou vyšší cenu. Pevné ceny jsou *příčinou* nedostatku zboží.



Vzácnost a konkurence

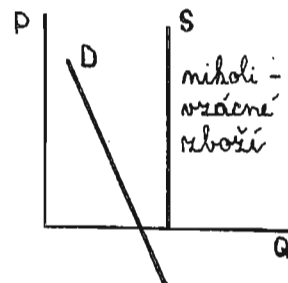
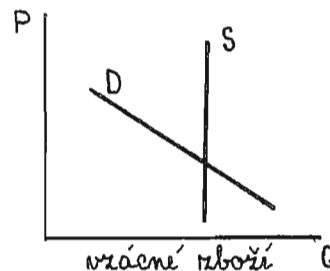
Nikdo neviní teploměr za to, že ukazuje nízkou teplotu. Nikdo vážně nenavrhne, aby se během chladného dne vyhrál dům svíčkou, která se podrží pod pokojovým termostatem. Lidé však často obviňují vysoké ceny z toho, že určitá zboží jsou pro ně vzácná, a požadují, aby jejich vzácnost byla eliminována zavedením cenové kontroly. Tak tomu není.

Vzácnost je vztah mezi žádoucím a dostupným čili mezi poptávkou a nabídkou. Ve společnosti, kde se každý bojí hadů, se mohou hadi vyskytovat zřídka a nemohou být přitom vzácní. V jiné společnosti, kde jsou hadi součástí jídelníčku, mohou být hadi docela rozšíření a nicméně vzácní. Zboží je vzácné všude tam, kde ho lidé nemohou získat v takovém množství, v jakém by ho chtěli a přitom by se nemuseli zříci nějaké jiné hodnoty.

K tomu je třeba ihned dodat: pokud je zboží vzácné, musí být nějak rozděleno. Jinými slovy: musí se stanovit nějaké kritérium, které bude diskriminovat některé z těch, kdo si činí na zboží nárok, a které určí, kdo a v jakém množství zboží dostane. Kritériem by mohl být věk, výmluvnost, šikovnost, veřejné ocenění, ochota zaplatit čili téměř cokoliv. V naší společnosti přidělujeme vzácná zboží převážně na základě ochoty za ně zaplatit. Někdy však používáme k diskriminaci jiná kritéria.

Harvardská univerzita má každý rok tolik uchazečů o studium, že nemůže všechny přijmout do prvních ročníků. Tak Harvard proto musí přidělovat vzácná místa. Diskriminaci provádí na základě výsledků studia na střední škole, výsledků testů, doporučení a jiných kritérií.

Pouze jeden člověk může být v určitém okamžiku prezidentem Spojených států. Protože se mnohem více lidí uchází o tuto



funkci, vytvořili jsme propracovaný systém diskriminace v podobě konferencí a voleb. I když panuje značná nejistota, jaká kritéria tento systém diskriminace používá, diskriminace působí. Každý čtvrtý rok je uspokojen pouze jeden kandidát.

Joe College je nejoblíbenějším mužem na univerzitě a mnoho dívek se snaží získat jeho pozornost. Joe musí proto rozdělit svou přízeň. Ať již použije jako kritérium krásu, inteligenci, chytrost či cokoli jiného, musí a bude v určitém ohledu některé dívky diskriminovat.

Druhou stranou diskriminace je konkurence. Jakmile Harvard vyhlásí svá diskriminační pravidla, začnou uchazeči o studium mezi sebou soutěžit, aby je splnili. Uchazeči o prezidentský úřad pečlivě studují kritéria dlouho před volbami, aby mohli v konkurenci obstát. Pokud dívky, které si chtějí dát schůzku s Joe Collegem, věří, že jeho hlavním kritériem je krása, budou mezi sebou soutěžit o to, která je hezčí.

Konkurence není vlastně jenom kapitalistické společnosti či společností, které používají peníze. Základní je: *konkurence vyplývá ze vzácnosti* a může být eliminována pouze tehdy, když bude eliminována vzácnost. Jakmile existuje vzácnost, musí existovat rozdělování. Rozdělování je alokace v souladu s nějakým kritériem diskriminace. Konkurence je pouze tím, co se děje, když se lidé snaží splnit stanovená kritéria.

Ovšem záleží na tom, jaká kritéria se používají. Pokud se ve společnosti bude přidělovat na základě ochoty platit peníze, budou se členové společnosti snažit získat peníze. Pokud se stane výchozím kritériem fyzická síla, budou lidé hodně cvičit. A pokud budou lepší univerzity používat jako kritérium výsledky středoškolského studia, budou středoškolští studenti soutěžit v této oblasti. Snad se mohou snažit o co nejlepší výsledky i z jiných důvodů /uznání mezi spolužáky, pochvaly od učitelů, možnost řídit rodinné auto/, ale to je nesmysl, aby si vysoké školy naříkaly na šplhouny, když jejich vlastní kritéria výběru podporují šplhounství.

Konkurence při pevných cenách

Co se však stane, když se zboží jako benzín stane vzácnějším, ale jeho cena nesmí vzrůst? Zcela jistě upozorujeme růst nepevných nákladů při jeho nakupech, protože benzín je vzácný a *musí být* přidělen. Pokud zákonem potlačíme alokační funkci ceny, musí se použít — vědomě či náhodně — jiná kritéria přidělování. Potenciální kupci benzínu se pokusí odhalit nová kritéria diskriminace a budou znovu mezi sebou soutěžit, aby splnili tato nová kritéria. Jejich soutěž zvýší celkové cenové a nepe-

něžní náklady. Budou se zvyšovat tak dlouho, dokud poptávané množství bude převyšovat nabízené množství.

Nejlepším příkladem je asi benzín. Když se lidé domnívají, že při ceně 80 centů za galon nebude možné koupit tolik benzínu, kolik ho chtějí získat, budou chtít být u čerpací stanice dříve, než se benzín vyprodá. Ale to napadne i jiné zájemce. Vytvářejí se delší a delší fronty. Doba, kterou strávíme ve frontě, představuje nepochybně náklad. A jak tyto náklady rostou, vstupuje do hry zákon poptávky: spotřebitelé budou méně jezdit, protože očekávají, že budou muset zaplatit 12 dolarů plus půl hodiny čekání, aby mohli natankovat plnou nádrž. Budou jezdit méně než v době, kdy pouze platili za plnou nádrž 12 dolarů.

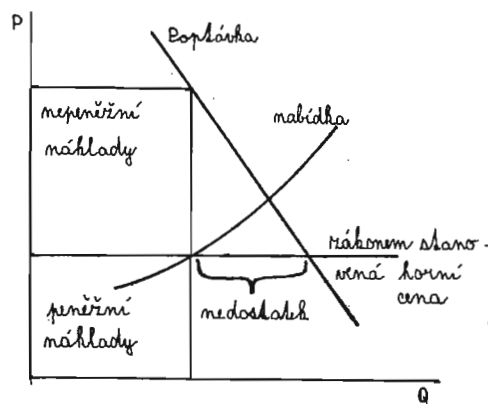
Někteří řidiči se rozhodnou najít čerpací stanici bez fronty. Zaplatí však dodatečné náklady v čase i v proježděném benzínu. Jiní se pokusí dohodnout se s obsluhou čerpadla. Získají benzín mimo frontu za to, že dají obsluze spropitné nebo zaplatí zvláštní parkovné nebo si nechají zde opravit svůj vůz či věnují obsluze lístky do divadla. Všechny tyto způsoby konkurence zvyšují náklady na získání benzínu. A náklady budou růst až do okamžiku, kdy se bude poptávané množství rovnat nabízenému množství benzínu.

Konkurence mezi lidmi — jejichž přání koupit si zboží nemůže být plně uspokojeno při převažující ceně — zvyšuje náklady na jeho nákup. Obvykle v takové situaci roste cena. Jakmile začnou růst necenové prvky nákupních nákladů, můžeme si být zcela určitě jisti, že nějaký druh sociálního tlaku /jako je např. zákonná cenová kontrola/ udržuje nízkou cenu. A když k tomu dojde, tj. když vzniknou fronty nebo zboží sháníme či se začnou uzavírat speciální dohody o rozdělování zboží /protože při převažující ceně je nabízené množství menší než množství poptávané/, projevuje se nedostatek tohoto zboží.

Ekonomický pojem nedostatku soustřeďuje pozornost na cenu. Nedostatek existuje pouze tehdy, když ceny přestaly plnit funkci rozdělování vzácných zboží navzájem si konkurujícím spotřebitelům. *V reálném životě vystopujeme nedostatek zboží všude tam, kde zjistíme, že vzácná zboží se rozdělují s rostoucími nepeněžními náklady.*

Úloha nabídky při rozdělování

Nepřekvapí nás, že cena zboží roste, když se zvyšuje vzácnost zboží. Proč? Prodávající má téměř vždy zájem zvýšit spíše cenu než vidět, jak rostou nějaké jiné náklady na získání zboží. Co získá majitel čerpací stanice, když bude spotřebitel čekat ve frontě 30 minut? Nic /a snad méně než nic, protože jsou všichni



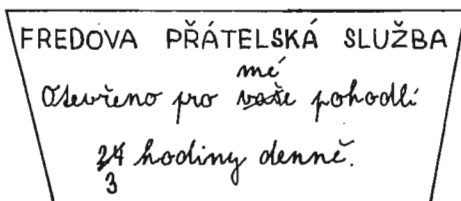
nervóznější/. Ale když se zvýší cena galonu benzínu o 20 centů, je to současně dodatečných 20 centů příjmu majitele stanice. Když se zvýší nepeněžní náklady, obvykle se zvýší náklady, které ekonomové označují jako *mrtvé náklady*. Jsou to náklady kupujícího, které nejsou současně příjmem dodavatele. Dokonalým příkladem jsou náklady spojené s čekáním ve frontě.

Pokud bude mít dodavatel moc přeměnit mrtvé náklady ve svůj vlastní užitek, bude to chtít provést. A kdykoliv může volně zvyšovat cenu zboží, které nabízí, pak má v ruce jednoduchý nástroj této transformace. Všimněte si, jak příhodný a přizpůsobivý nástroj to je. Každý si váží peněz, protože jejich vlastnictví mu poskytuje vládu nad celým světem všech ostatních zboží. Každý je zvyklý platit za zboží penězi. Prodavač je obvykle vlastníkem nebo zástupcem vlastníka zboží s uznávaným právem měnit jeho cenu. Cena může být okamžitě zvýšena či snížena, aby co nejlépe přeměnila náklady kupujícího v užitek dodavatele.

To vše vysvětluje, proč jsou změny v cenách obvykle reakcí na změny v relativní vzácnosti a proč ekonomové pohlíží na změny v cenách jako na klíčový prostředek k zachování společenské spolupráce. Nikdo nepochybuje o tom, že jsou zboží, která *nemohou být* či *by neměla být* — podle názoru většiny — přidělována na základě měnících se cen.¹ Ale to nic nemění na skutečnosti, že tam, kde se tento mechanismus zajišťující sociální koordinaci nerozvinul, je mnohem těžší dosáhnout tuto spolupráci v nějakém širším měřítku.

Přiměřené a nepřiměřené signály

Jak se zachovají dodavatelé, jestliže jim zákon zabránil zvyšovat ceny při zřejmém nedostatku zboží? Pravděpodobně budou hledat alternativní způsoby, jak využít situaci ve svůj prospěch. Majitelé čerpacích stanic se mohou rozhodnout snížit *své vlastní* náklady a omezit prodejní dobu v pracovní dny a vůbec neotevírat o víkendech. Když mohou prodat své zásoby za 20 hodin týdně, proč by měli prosedět u čerpací stanice týdně 120 hodin? Tato reakce na nedostatek benzínu dále zvýší náklady *těch, kteří si chtějí koupit* benzín: budou muset stát v ještě delších frontách, budou muset omezit či zrušit své víkendové cesty, častěji se ocitnou zcela bez benzínu, protože se jim ho nepovedlo sehnat, zaplatí dodatečné náklady při jeho shánění, budou se trápit a do-



¹ Je skutečně těžké přidělit všem obyvatelům jednoho bloku domů pouliční osvětlení přesně odpovídající částce, kterou chtějí zaplatit. Můžeme uvést spoustu zlehčujících námitek, uváděných lidmi, kteří připisují své problémy kritériu cen.

konce ohrožovat své životy při neodborném přečerpávání a skladování benzínu.

Ti, kteří nabízejí nebo shánějí benzín, nejsou vlastně ani sobečtí, ani bezohlední. Nákladný chaos, jehož jsme byli svědky v minulých letech u čerpacích stanic, nám jednoduše ukázal, jak jsme závislí na změnách cen, které zajišťují efektivní kooperaci v naší složité a navzájem propojené společnosti a ekonomice. Pokud by cenám nebylo dovoleno signalizovat změny v relativní vzácnosti zboží, prodávající a kupující by dostávali nepřiměřené signály. Nenacházeli by cesty, jak se co nejúčinněji navzájem přizpůsobovat, protože by neměli žádné podněty, aby tyto cesty hledali. Je důležité, aby u lidí byl tento zájem rozvíjen, protože existuje mnoho cest, pomocí nichž se lidé mohou navzájem přizpůsobovat. Cest, které žádný ústřední plánovač nemůže předpokládat, ale které v konečném důsledku vytvářejí rozdíl mezi chaosem a koordinací. Mění se ceny, které plynule reagují na měnící se podmínky nabídky a poptávky, právě takové podněty poskytují.

Existuje lepší systém?

Prohlásit, že ceny plní koordinační funkci, není to samé jako říci, že ji plní dokonale. Určitě ne. V následujících kapitolách budeme sledovat jaká omezení má sociální koordinace na základě cenového systému a též jak je završena. Zjistíme, za jakých podmínek ceny pravděpodobně nevyjadřují odpovídajícím způsobem preference lidí. Odhalíme, že lhostejnost, postavení na trhu, tajné dohody, nesouhlas s majetkovými právy a nerovnost ve společnosti, to vše překáží „ideálnímu“ působení cenového systému. Ale neodmítáme první zákon pohybu /který říká, že pohybující se tělesa mají tendenci v pohybu setrvat/ jenom proto, že v reálném světě existuje tření. Bylo by stejnou chybou přehlížet výhody cenového systému jenom proto, že nepůsobí při koordinaci bezchybně.

System, který přiděluje vzácná zboží na základě cen, bude ovšem přidělovat zboží těm, kteří jsou ochotni za ně zaplatit. Proto, když přidělování probíhá s použitím cen, chudí lidé dostanou spíše méně než bohatí. V ekonomickém kontextu se takto používají pojmy *chudí a bohatí*. Ani to však není celý obraz. Rozdělování s pomocí cen také urovnává všechny druhy jiných rozdílů mezi lidmi, které kdyby se měly zvládat nějakou jinou formou, rozdělování by se ukázalo jako výjimečně obtížné.

Předpokládejme, že budeme rozdělovat benzín na základě speciálně vydaných kupónů. Jak bude vláda přidělovat tyto kupóny? Nebylo by správné dát stejný počet kupónů sedmičlenné rodině jako osamocenému člověku, stejně tak jako by nebylo

správné přidělit rodině sedmkrát více kupónů. Nebylo by správné přidělit stejný počet kupónů každému majiteli řidičského průkazu ani každému majiteli automobilu. /To by podněcovalo lidi, aby měli doma i staré rachotiny./ Lidé, kteří žijí v hustě osídlených velkoměstech, asi v průměru jezdí na kratší vzdálenosti a mají asi též větší možnost používat hromadnou dopravu. Spravedlivé potom je, že dostanou méně kupónů než obyvatelé řídky osídlených venkovských oblastí. Ale někteří lidé z New Yorku pravidelně jezdí delší trasy než někteří lidé ze Silvertonu v Coloradu. Byl by spravedlivý systém, který ignoruje specifické podmínky jednotlivců? Jak by mohly být kupóny spravedlivě přiděleny obchodnímu cestujícímu ze západního Texasu a starší dámě z Cedar Rapidsu, která jezdí pouze do kostela? Měl by člověk, který nerad řídí, dostat stejný počet kupónů jako ten, jehož koníčkem je řídit?

A co výrobní sféra? /Daný přidělový systém musí počítat i s tím, že nafta do dieselových motorů a benzín si navzájem konkurují při přidělech vzácné ropy a vzácných kapacit rafinérií./ Když se farmářům, taxislužbě, rybářům a nákladní dopravě — jmenujme zde jen několik odvětví, která spotřebovávají velké množství paliva — přidělí „tolik nafty a benzínu, kolik potřebují“, budou „potřebovat“ více, než kdokoliv očekával. A když vytvoříme vládní úřad, který bude určovat, jak velké množství paliva přísluší každé jednotlivé firmě, jaká kritéria bude používat pro svá rozhodnutí? Minulou spotřebu? Asi. Ale jak může být minulá spotřeba správným ukazatelem současného přidělování v ekonomice, kde neustále vznikají nové firmy a staré zanikají, kde se některá odvětví rozvíjejí a jiná zanikají, kde se neustále mění technologie a poptávka? Ale nespravedlnost při těchto rozhodnutích by mohla být tím nejmenším, co by mělo úřad znepokojovat. Firmy nabízejí své výrobky jiným firmám stejně jako spotřebitelům. Pokud by se chyby při rozdělování paliva rychle nezjistily a neodstranily, mohly by vyvolat efekt domina. Chyba v alokaci by zastavila práci celého průmyslu, protože by určitě zablokovala výrobu nebo dopravu některé zdánlivě vedlejší, ale ve skutečnosti nezbytné součástky nebo materiálu. Libovolná alokace paliva mezi podniky by dlouho neudržela v chodu složitou a vzájemně závislou moderní industrializovanou ekonomiku.

Inflace a kontrola nájemného

Obecné nepřátelství k rozdělování pomocí cen roste v obdobích inflace. Lidé chybně předpokládají, že růst běžných cen snižuje jejich životní úroveň. Je skutečně těžké pro většinu z nás pozorovat, jak naše peněžní příjmy mají tendenci se zvyšovat úměrně

k růstu cen zboží, která nakupujeme. Když vydaje na určité zboží představují značné procento našeho měsíčního rozpočtu, jsme obzvláště citliví na zvýšení ceny tohoto zboží. Naše rozhořčení nad zvýšením ceny roste, když se cena zboží mění méně často, a tudíž ve velkých skocích. Obecné rozhořčení je živnou půdou pro legislativní zásahy do pohybu cen.

Zdaleka nejlepším příkladem je kontrola nájemného. Zatímco ceny potravinářského a textilního zboží v období inflace pomalu šplhají vzhůru a jejich růst je tudíž téměř všeobecně ignorován, nájemné zůstává po delší čas beze změny — a potom se zvýší skokem. Zvýšení nájemného ze 150 dolarů na 225 dolarů udělá pořádnou díru do rozpočtu. Navíc se to zdá jako neodůvodněný krok, dokonce i tehdy, když se průměrné ceny všech ostatních zboží, která nakupujeme, zvýšily o více než 50 % proti době, kdy se naposledy zvyšovalo nájemné. Lidé v takovém případě hledají obětího beránka. A prvním kandidátem je pan domácí /už samo označení vzbuzuje hněv/.

V případě nájemného jde o neobvyklou ironii, která významně problém zhoršuje. Průměrná úroveň nájemného totiž v době rychlé inflace ve skutečnosti klesá, protože ceny nájemného jsou výjimečně „pevné“ a jejich růst se opožďuje za úrovní změn ostatních cen. Průměrná úroveň spotřebitelských cen se zvýšila od roku 1967 do konce roku 1978 více než dvakrát a nájemné vzrostlo méně než o 70 %. To znamená, že nájemné ve skutečnosti pokleslo asi o 15 %.²

Pokles nájemného nebyl zapříčiněn selháním cenového systému, ani žádnou změnou podmínek, které určují nabídku a poptávku. Výsledkem byl pokles *podílu volných bytů* v jednom americkém městě po druhém. Tento pokles, jež byl sám o sobě výsledkem podhodnocení nájemného, se stal dalším argumentem k jeho kontrole. „Nemůžeme si dovolit zdražit nájemné, když podíl volných bytů je menší než 1 %.“ Nebo ještě lépe: „Musíme zavést kontrolu nájemného, dokud se nezvýší podíl volných bytů na přijatelná 3 %.“ Protože malý podíl volných bytů je výsledkem nízkého nájemného, je tento argument — ať ho uznáme či nikoliv — podnětem pro neustálou kontrolu nájemného. Všimněte si, že dodavatelé, kteří jsou takto postiženi a speciálně jim je zakázáno zvyšovat ceny, neustále svými cenami zaostávají za tempem inflace.

Určitě se objeví nové způsoby přidělování, pokud zákon nebo zvyk udrží nájemné pod úrovní, při níž nabízené množství

² Poměr nájemného ke všem spotřebitelským cenám — který definujeme pro rok 1967 jako 100/100 — nabylo roku 1978 hodnoty 170/200, měříme-li v relativních cenách, nájemné v roce 1978 tak dosahovalo pouze 85 % své úrovně z roku 1967. To představuje 15 % pokles.

bytů se rovná poptávanému. Majitelé domů mohou diskriminovat podle věku, pohlaví, osobních zvyků, velikosti rodiny, doporučujících dopisů, délky pobytu v obci nebo ochoty dodržovat drobná omezení. Nájemníci, kteří měli dostatek štěstí a bydleli v bytech, které podléhají kontrole v okamžiku, kdy byla kontrola zavedena, budou držet co nejvíce místa po co nejdéle dobu. Když ho budou uvolňovat, mohou a budou se snažit byt postoupit příteli nebo ho pronajmout. Majitelé budou snižovat kvalitu poskytovaných služeb, protože vědí o dlouhé frontě zájemců o byt, jenž by některý ze současných nájemníků uvolnil.

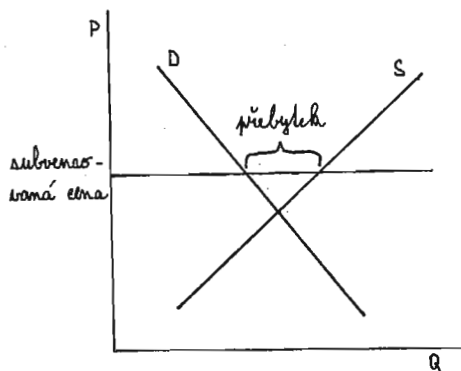
Všechny tyto reakce vedou k potřebě drahých revizních výbořů a k dodatečným legislativním opatřením, postihujícím určité reakce majitelů domů. Z dlouhodobého hlediska asi přestanou existovat majitelé domů s tím, jak se kvalita domů zhorší nebo se přemění ve společný majetek nájemníků a nebudou se stavět nové domy. I nejhorsí nepřítel pánů domácích musí uznat, že je těžké si pronajmout byt, když žádný není k pronajmutí.

Nadbytek a vzácnost

Mnoho lidí používá slovo *nadbytek*, aby vyjádřili, že příslušné zboží není vzácné. To ovšem nedává smysl. Uvažme tolik diskutovaný problém zemědělských přebytků.

Zemědělské přebytky jsou ve Spojených státech po mnoho let předmětem zájmu. Farmáři a jejich zastánci tvrdí, že ceny zemědělských produktů by měly růst ve stejné míře jako ceny ostatních zboží. Přiměli Kongres, aby zavedl paritní ceny: tj. takové, které uchovávají poměr mezi cenami, které dostávají farmáři za svou úrodu, a cenami, v nichž platí nakupované zboží. Základem je poměr z let 1910 až 1914 /všeobecně příznivé roky pro farmáře/. Obecným politickým cílem je 90 % parity.

Prostřednictvím Commodity Credit Corporation, úřadu ministerstva zemědělství, nabízí federální vláda farmářům, že jim uskladní bez jakýchkoliv poplatků úrodu, kterou nemohou prodat při stanovené paritní ceně, a mezitím půjčí farmářům částku, která odpovídá hodnotě uskladněné úrody. Jsou to nenávratné půjčky, takže si mohou farmáři půjčku jednoduše strčit do kapsy a přenechat Commodity Credit Corporation uskladněnou úrodu. Farmáři tak využívají vládu jako nákupčího poslední instance a mají jistotu, že získají cílovou cenu při jakémkoliv množství „dotované“ úrody. Výsledný nadbytek ovšem neznamená, že pšenice, kukuřice, bavlna a jiné dotované plodiny nejsou vzácné. Jednoduše to znamená, že Kongres nechce nechat klíčové ceny v zemědělství klesnout na úroveň, při níž se bude



množství, poptávané pro běžnou spotřebu, rovnat množství, které jsou farmáři ochotni vyrábět.

Americká lékařská asociace nás upozorňuje na hrozivý přebytek lékařů. V roce 1966 bylo ve Spojených státech 149 lékařů na každých 100 000 obyvatel a roku 1976 již 189. Roku 1990 bude — podle Asociace — na každých 100 000 Američanů 242 lékařů čili jich bude navíc proti „potřebě“ 25 až 50 tisíc. Ale kolik lékařů lidé „potřebují“? V San Francisku bylo již roku 1978 na 10 000 lidí 525 lékařů. Myslíte si, že v San Francisku nejsou lékaři vzácní? Když příslušníci této profese hovoří o tom, kolik je „potřeba“ lékařů, mají téměř vždy na mysli počet, který odpovídá poptávce *při současné ceně*. Něchtějí připustit myšlenku na jakýkoliv pokles ceny svých služeb.

Problémem se stal též v nedávné době přebytek učitelů — alespoň pro učitele. Z hlediska školních rad a daňových plátců situace často vyhlíží výhodně. Při nižších mzdových sazbách by byly školní okrsky ochotny najmout více učitelů. A při nižších mzdových sazbách by se někteří z těch, kteří nyní chtějí učit, rozhodli hledat kariéru někde jinde. Pokud by se platební stupnice nemohly snížit — buď z důvodu kolektivních smluv nebo protože by „nebylo správné“ snižovat plat těm, kterým jsme svěřili srdce a myslí naší mládeže —, budou nalezeny jiné způsoby, jak bude vyrovnáváno poptávané a nabízené množství. Platební stupnice se zvýší méně, než je míra inflace, a tak se sníží reálná mzda. Školní rady mohou též učitelům zvýšit rozsah povinností. Klesne jim tak mzda za jednotku výkonu, protože mají více práce při nezměněné mzdě.

Pokud se tato opatření ukáží jako nedostatečná, aby vyrovnala nabízené množství s poptávaným množstvím, je nezbytné použít další kritéria, aby se rozdělila vzácná učitelská místa. /Přebytek učitelů je nedostatek učitelských míst./ Samozřejmým a všeobecným kritériem je princip seniority. Líbí se učitelům s dlouhou praxí, ale žádný z mladých a perspektivních učitelů ho nepovažuje za přitažlivý. A zcela určitě nenapomáhá tomu, aby ti, kteří nejvíce chtějí učit, zakotvili v učebnách.

Dodavatelé, kteří se nestarají o ceny

Když se zvýší vzácnost zboží, soutěž mezi zájemci o něj vyvolá růst ceny. Dodavatelé tomu obvykle rádi napomohou, protože mají užitek z vyšší ceny. Co se však stane, když se zvýší vzácnost zboží a dodavatelé nic nemají z růstu ceny?

Vhodným příkladem jsou v tomto případě přistávací plochy některých rušných státních letišť. Federální letecký úřad předpověděl, že koncem osmdesátých let bude 23 letišť v USA přepl-

něno a na konci století bude mít vážné problémy dvojnásobný počet letišť. Proč?

Růst poptávky, dokonce ohromný a rychlý růst poptávky, by nemusel nezbytně vyvolat nedostatek. Neexistuje běžný nedostatek osobních počítačů, například když chce více lidí cestovat letadlem, letecké společnosti prostě nabídnou větší počet letů. Pokud je to nezbytné, najmou více zaměstnanců a koupí více letadel. Letecké společnosti přirozeně utratí mnoho peněz, ale udělají to rády, protože očekávají, že dodatečný příjem převyší dodatečné náklady.

Úzkým profilem se stanou letiště. Letiště a vzdušný prostor kolem nich nejsou v soukromém vlastnictví a nefungují na základě zisku. Noví cestující, kteří potěšili srdce manažerů leteckých společností, se stávají příteží pro ty, kdo řídí letiště. Neúčtují si totiž vyšší cenu, i když se zvýšila vzácnost zboží, které nabízejí.

Vaše soukromé letiště

Podstatu problému snadno pochopíme, když budeme předpokládat, že jste vlastníky Národního letiště ve Washingtonu, jednoho z nejrušnějších letišť, a že se můžete volně rozhodovat, jakmile ucítíte zisk. Problém přeplněných letišť by okamžitě zmizel a přemění se v otázku „fungování při plném vytížení kapacit“. /Obávají se snad majitelé divadel situace, kdy prodali všechny vstupenky?/

Řada leteckých společností bude chtít zvýšit počet letů na Národní letiště, protože mu bude dávat přednost mnoho cestujících do Washingtonu, neboť letiště je jenom několik minut cesty od Kapitolu. Měli byste jim zdrazit vzácné přistávací dráhy, protože chcete /jako správný vyříduduch/ vymáčkout z přistávacích poplatků co největší příjem. V důsledku konkurence by se zvýšila cena, která by odrážela náklady obětované příležitosti první letecké společnosti, která *odstoupila* ze soutěže. Vydělali byste balík peněz. Avšak také byste přidělili dostupné přistávací dráhy těm, kteří si jich nejvíce cení. To bylo vyjádřeno v jejich ochotě zaplatit takové přistávací poplatky, které vyčistily trh.

Netrpěli by však cestující vaším ziskuchtivým manévrem? Letecké společnosti by nejspíše poněkud zvýšily cenu letenky na Národní letiště. V důsledku toho by se vzácná přistávací plocha na Národním letišti dostala těm cestujícím, kteří by raději zaplatili vyšší cenu než aby absolvovali hodinovou cestu z Dullesova letiště z daleké Virginie.

Ve skutečnosti by na tom mnoho cestujících bylo lépe, kdyby se za přistání na Národním letišti musela platit vyšší cena. Přimělo by to letecké společnosti, aby zvýšily počet letů na prázdné

a téměř pusté dráhy Dullesova letiště. Mnoho cestujících, kteří nespěchají do centra Washingtonu nebo kteří ve Washingtonu pouze přestupují, by mohlo využívat pohodlí a větší bezpečnosti Dullesova letiště.

Navíc, pokud lze zvýšit jakýmkoliv způsobem kapacitu vašeho letiště, budete to pečlivě zkoumat. A když budou investiční náklady menší než příjmy z nich — vyjádřeno v ochotě leteckých společností a koneckonců cestujících platit letištní poplatky — budete se rychle a efektivně starat o rozvoj kapacity letiště. Neměli byste se chovat jako Federální letecký úřad, který křičí „krize“, ale vyhláší program na zlepšení techniky pro kontrolu letecké dopravy pouze na *nejbližších 10 let*.³

Opožděné lety a jiné projevy nedostatku letového prostoru jsou výsledkem systému vlastnictví v této oblasti. Pravidla hry téměř vylučují, aby ti, kteří si nejvíce váží vzácného vzdušného prostoru, zvítězili nad těmi, kteří si ho váží daleko méně. Pomalé, malé, vrtulové letadlo s pultuctem cestujících může přistávat v době dopravní špičky na Národním letišti ve Washingtonu nebo na O'Harově letišti v Chicagu, což zpožďuje dva proudové obří stroje s kapacitou šesti set míst. Pravidla hry téměř znemožňují, aby 6 pasažérů uvolnilo přistávací dráhu šesti stům. Nabídka s poptávkou stále ještě působí, ale v tomto případě již mnoho vzájemného přizpůsobování nevyvolají.

Ceny, výbory, diktátoři

Ústřední ekonomickou otázkou je, jak zajistit součinnost lidí při užívání toho, co je dostupné, a aby získali to, co chtějí. Efektivní spolupráce velkého počtu lidí, kde jen zřídka jeden zná druhého, vyžaduje, aby podmínky směny byly jasné, jednoduché a standardizované.

Ceny jsou výjimečně efektivním nástrojem pro svou jednoduchost, jasnost a standardizaci. Pozastavili jste se někdy nad tím, jak málo se toho na schůzích dosáhne, i když spotřebují tolik času a energie svých účastníků? Je to tím, že schůze jsou velice ubohým nástrojem zjednodušování, vyjasňování a standardizace dostupných možných výběrů. Jestliže se výboru podaří vytvořit procedury, které budou vykonávat tyto úkoly, přestane se chovat jako výbor — místo toho se stane družstvem.

Existuje ještě jiná metoda, jak vše řešit s pomocí výborů: ať rozhoduje jediná osoba. Diktátoři rozhodují rychle. A diktátora rozhodnutí mohou ve větší společnosti také plnit funkce cenového systému.

jablka 29c/lb.	salát 39c	rajčata 69c/lb.
-------------------	--------------	--------------------

Informace o vzácnosti

³ Údaje byly široce přejaty z článku v časopisu Wall Street Journal z 5. dubna 1985.

Druhou stranou mince je to, že cenový systém umožňuje sociální spolupráci i při nepřítomnosti diktátorů. To je rozhodující plus pro všechny, kteří nemají rádi diktátory.

Stručná rekapitulace

Vzácnost je vztah mezi žádoucností a dostupností čili mezi poptávkou a nabídkou. Zboží přestane být vzácné pouze tehdy, když ho lidé mohou získat bez jakýchkoliv nákladů.

Ceny informují o relativní vzácnosti zboží.

Změny v relativních cenách vyvolávají změny v chování: tj. spotřebovávat méně a poskytovat více, když ceny vzrostly, spotřebovávat více a nabízet méně, když ceny klesly.

Nabídka a poptávka jsou interakčním procesem, který určí relativní ceny. Je to proces vzájemného přizpůsobování a koordinace.

Systém cen, v němž se ceny snadno mění v závislosti na měnících se podmínkách nabídky a poptávky, je podstatným mechanismem koordinace chování ve vysoce specializovaných hospodářských systémech.

Vzácná zboží se musí nějak přidělovat. Je nutné použít diskriminační kritéria, která stanoví, kdo zboží dostane a v jakém množství. Ať jsou používána jakákoli diskriminační kritéria při přidělování vzácných zboží, vždy vzniká konkurence o vyhovění těmto kritériím.

Jestliže se zvýší vzácnost některého zboží a cena nemůže vzrůst, vzniká nedostatek zboží: poptávané množství zboží je při existující ceně větší než nabízené množství.

Nadbytek zboží je situace, kdy množství nabízeného zboží převyšuje při existující ceně množství zboží, po němž je poptávka. Nadbytečná nabídka jakéhokoliv zboží bez ohledu na jeho vzácnost vznikne, jestliže bude jeho cena pevně stanovena na dostatečně vysoké úrovni.

Jestliže konkurence nesmí způsobit růst cen, zvýší se ostatní náklady koupě. Jsou to často mrtvé náklady: náklady pro spotřebitele, které však nejsou — na rozdíl od peněžních plateb — příjmem pro dodavatele.

Dodavatelé mají obvykle snahu přeměnit mrtvé náklady ve svůj vlastní užitek: jakmile se objeví nedostatek zboží, zvyšují ceny.

Když dodavatelé nemají užitek z vyšších cen, například v případě, kdy vzácné zdroje nejsou v soukromém vlastnictví, ceny jsou méně citlivé na měnící se podmínky vzácnosti a spolupráce při využití vzácných zdrojů se hůře zajišťuje.

Alokace práv a závazků na základě cen zvýhodňuje ty, kdo mají vysoké peněžní důchody. Ale též zohledňuje dílčí potřeby

OTÁZKY K DISKUSI

1. Zamyslete se nad problémem sociální koordinace. Milióny Američanů se každý rok stěhují, mnozí do nových a cizích oblastí. Jak to, že všichni naleznou místo, kde budou bydlet? Proč téměř všechny rodiny nebo jednotlivci, kteří se stěhují do jiného státu, naleznou někoho, kdo jim prodá nebo pronajme dům nebo byt, jenž odpovídá jejich možnostem a představám? Kdo dohlíží na to, aby ve státech, které rostou nejrychleji, probíhala výstavba v míře, odpovídající tempu růstu obyvatelstva?
2. Rodina má tři děti a jeden televizor. Mají dát rodiče při volbě programu přednost tomu dítěti, které předloží nejvyšší kupní nabídku? Jak mají rodiče rozdělit mezi děti vzácné jahody, které jsou dezertem při obědě? Když rodiče rozdělují vzácné jahody podle svého smyslu pro spravedlnost a správnost, mělo by též ministerstvo energetiky rozdělovat vzácné energetické zdroje mezi navzájem si konkurující občany podle svého smyslu pro spravedlnost a správnost? Jaký je rozdíl mezi oběma případy?
3. Učebnice nám tvrdí, že cenový systém je instituce, která zajišťuje společenskou kooperaci z velké části tím, že zjednodušuje možnosti volby. Obdobnou institucí, která efektivně zajišťuje kooperaci, je dopravní světelná signalizace. Pracuje světelná signalizace správně? Přihlíží ke specifické situaci řidičů, kteří k ní přijíždějí? Dali byste přednost takovému systému řízení dopravy, který bude dávat vždy přednost jízdě těm řidičům, kteří plní důležitější úkoly?
4. Koupili by si všichni stejně kvalitní automobil, jestliže by bylo rozdělování příjmů naprosto rovné? Koho diskriminují ceny automobilů? Chtěli by všechny stejně početné rodiny vlastnit či pronajmout si stejně velké byty za předpokladu, že je naprosto rovné rozdělování důchodu? Koho diskriminuje výše nájemného?
5. Ceny za parkování v garážích v centru New Yorku se zvýšily, když předpisy federální vlády z důvodu ochrany životního prostředí omezily parkování na ulicích. Proč? Představitel svazu newyorských spotřebitelů vyzval k tvrdému zákroku vůči „vyděračským“ majitelům garáží. Co by se stalo, kdyby byly poplatky za parkování v garážích udržovány ze zákona na nízké úrovni?
6. Představitelé města Seattlu rozhodli, že v pondělí 22. února, 1982 budou řidiči přijíždějící do města moci parkovat bezplatně. Předcházející pondělí byl totiž státní svátek a řidiči naházeli do parkovacích hodin peníze, i když podle zákona nemuseli. Měli z bezplatného parkování řidiči, kteří přijížděli do města skutečně 22. února užitek? Kdo z tohoto rozhodnutí získal a kdo byl poškozen?
7. Během druhé světové války bylo uzákoněno mnoho cenových stropů. Jak byla rozdělována vzácná zboží?
8. Státní střední školy a univerzity mají velmi nízké školné. Jak přidělují vzácná studijní místa? Kdo má podle vás zisk z tohoto systému? Proč vedení a profesori státních škol *nepřidělují* vzácná studijní místa na základě vyšších cen /školného/?
9. Během dopravní špičky se na městských magistrálách neplatí mýtné. Jak je tento vzácný prostor rozdělován?

10. Parkovací místa na univerzitní půdě se často prodávají při nulové ceně. Jak se vzácná plocha rozděluje? Nechť všichni studenti, kteří budou na pozemcích univerzity parkovat, zaplatí roční poplatek 100 dolarů. Je tento poplatek nástrojem rozdělování?
11. V dopise zaslaném redaktorovi bylo doporučováno: „Pokud to bude nezbytné, měl by být benzín přidělován podle potřeb — *skutečných potřeb*.“ Jak určí úřady pověřené rozdělováním benzínu skutečné potřeby?
12. Z hlediska rodin, které vlastní jedno nebo více aut, zhodnoťte správnost následujících navrhovaných systémů přidělování benzínu:
 - /a/ Lidé, kterým končí poznávací číslo automobilu lichou číslicí, mohou nakupovat benzín pouze v liché dny, končí-li číslo na sudou číslicí, mohou nakupovat jen v dny sudé.
 - /b/ Lidé si budou muset vybrat jeden den v týdnu, kdy *nebudou smět* řídit žádný vůz. Tento den jim bude vyznačen do řidičského průkazu. Bude-li někdo řídit vůz ve vyznačený den, zaplatí pokutu.
 - /c/ Nikdo nesmí nakupovat benzín v neděli.
 - /d/ Nikdo nesmí koupit benzínu za méně než 10 dolarů.
13. Když cestujete v létě západními státy, s daleko větší pravděpodobností se setkáte s nedostatkem míst na kempování než s nedostatkem pokojů v motelech. Proč?
14. Vykořisťují motely spotřebitele nebo podporují lepší alokaci zdrojů, když během sezóny zvyšují ceny a mimo sezónu je snižují?
15. V roce 1974 vláda neregulovala růst ceny cukru a cena jedné libry se zvýšila o 600 %. Způsobila vysoká cena, že bylo k dostání v roce 1974 více cukru, než by ho bylo k dostání při nižší, kontrolované ceně? Domníváte se, že by byl k dostání v obchodech nějaký rafinovaný cukr, pokud by vláda zmrazila ceny na téměř výchozí úrovni? Kam by cukr zmizel?
16. Co by se podle vás stalo, kdyby vláda v roce 1977 stanovila cenový strop v době, kdy se cena kávy zvýšila o 400 %? Co by se stalo, pokud by vláda zavedla kontrolu cen hlávkového salátu, když se jeho cena v roce 1978 zvýšila ve stejné míře?
17. Kde byste si mohli koupit k jídlu humra, kdyby byla v maloobchodě stanovena maximální přípustná cena 1 dolar za libru?
18. V květnu 1979 v rozhlase oznámili, že se fotbalista klubu Charger ze San Diega tak rozčilil při čekání ve frontě na benzín pro svůj rolls royce, že koupil celou čerpací stanicí. „Koupil jsem ji také pro pohodlí mých přátel,“ řekl Johnny Rodgers. Zabrání cenová kontrola tomu, aby bohatí získávali více než chudí?
19. Jednou z příčin, proč místní orgány někdy zavádějí kontrolu výše nájemného, je snaha zabránit cenám, aby rozdělovaly vzácné bytové prostory. Je cenová kontrola úspěšná? Jak bylo podle vás možné, že většinu bytů v New Yorku, které podléhají kontrole výše nájemného, obývali poměrně bohatí lidé?
20. Předpokládejme, že se ministerstvo obrany rozhodne uzavřít vojenskou základnu na mořském pobřeží a předat území do soukromého vlastnictví občanů. Území leží blízko hustě obydlených oblastí a pozemky nabízejí krásné mořské vyhlídky.
 - /a/ Kdo na pozemcích vystaví budovy, pokud se budou pozemky rozdělovat pomocí loterie?
 - /b/ Některé pozemky jsou zcela určitě žádanější než jiné. Pokud jsou pozemky při-

- dělovány na základě loterie, budou se dražší domy stavět na lepších pozemcích?
- /c/ Předpokládali jste ve svých odpovědích, že vláda nebrání výhercům pozemky dále prodávat? Jaké bude mít důsledky pravidlo loterie, podle něhož výherci nesmějí prodat vyhraný pozemek nejméně po dobu pěti let pod hrozbou jeho konfiskace?
- /d/ Je spravedlivější přidělovat pozemky na základě loterie nebo podle ochoty zaplatit?
21. Pomozte Federální správě spojů rozhodnout, jakým způsobem má rozdělit mezi 5 000 navzájem si konkurujících uchazečů vzácné licence místního televizního vysílání. Poukažte na základní výhody a nedostatky následujících způsobů rozdělování: přidělení na základě
- /a/ nejvyšší peněžní nabídky
- /b/ stupně odborné kvalifikace uchazečů
- /c/ loterie
- /d/ loterie, která však bude zvýhodňovat ty skupiny uchazečů, které nejsou dosud dostatečně zastoupeny mezi majiteli licencí, uchazeči musí mít současně příslušnou odbornou kvalifikaci.
22. Utah, jehož celková rozloha je 1 500 čtverečních mil, prodává každoročně 27 povolení na lov bizona. Poplatek činí 200 dolarů pro obyvatele Utahu a 1 000 dolarů pro ostatní zájemce. Vláda obdrží každý rok více než tisíc žádostí, a proto používá losování, aby rozhodla, kdo dostane oněch 27 povolení.
- /a/ Proč podle vás Utah neprodává povolení těm, kteří předloží nejvyšší finanční nabídku?
- /b/ Domníváte se, že lidé kteří získají povolení, by měli mít možnost ho prodat někomu jinému?
- /c/ Jaké důsledky by mělo losování, když by byla povolení *volně přenosná*?
23. Známý basketbalový trenér nutil středoškolské košíkářské hvězdy, aby nechodili na letní brigády, nepracovali v podnicích svých rodin ani nepřijímali hotovost od vysokých škol, které by je chtěly získat. Přestoupili by tak pravidla National Collegiate Athletic Association, která přísně určují, co smí univerzita hráčům nabídnout, aby se na ní zapsali ke studiu. Vynikající trenér nutil středoškolské hvězdy, aby „neprodávaly své duše“.
- /a/ Prodávaly středoškolské hvězdy své duše nebo svá těla?
- /b/ Proč vysoké školy tajně nabízejí středoškolským hráčům větší peněžní podpory, než povolují pravidla NCAA?
- /c/ Jak by nicméně soutěž mezi univerzitami o hráče zvýšila náklady na jejich získávání, pokud by se zabránilo vysokým školám, aby nabízeli košíkářům takovou částku peněz, o níž si myslí, že vyjadřuje hodnotu hráčů?
24. Ve Spojených státech je k adopci nabízeno daleko méně dětí, než je manželských párů, které mají o adopci zájem. Lze to označit jako nedostatek? Proč se nezvyšuje cena dítěte k adopci? Podle jakého kritéria jsou přidělovány vzácné děti zájemcům?
25. Domníváte se, že jde o nedostatek krocانů, jestliže se jenom v listopadu ukáže nabídka krocانů jako výjimečně malá?
26. /a/ Běžně vyvolává velké znepokojení rostoucí přebytek středoškolských učitelů. Jak by se mohl tento přebytek omezit nebo zlikvidovat? Domníváte se, že se to

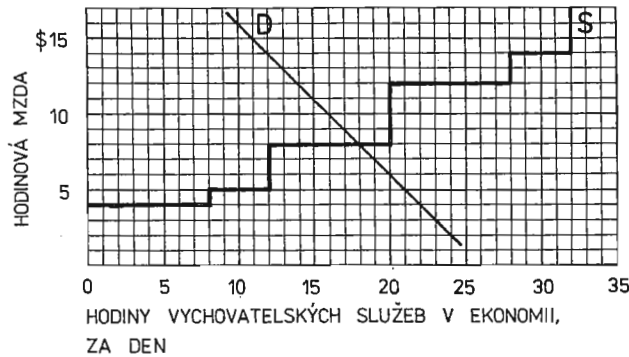
podají? Proč ano, proč ne?

- /b/ Všimněte si, že přebytek středoškolských učitelů může být současně považován za nedostatek míst pro středoškolské učitele. Jak se budou přidělovat vzácná učitelská místa, jestliže cena /tj. plat učitelů/ nebude moci plnit svou funkci?
27. Jak hodnotit skutečnost, že v roce 1974 se tak mnoho lidí obávalo nedostatku potravin ve světě, když pouze o pět let dříve vlády Austrálie, Kanady a Spojených států měly problémy s jejich přebytkem? (V dnešní době jsou starosti opět s přebytkem.)
28. Nejvyšší podíl lékařů k počtu obyvatel měl v roce 1985 Massachusetts: na 100 000 lidí připadalo 277 lékařů. Nejnižší podíl byl v Idahu: 107 lékařů na každých 100 000 lidí. Měl Massachusetts přebytek lékařů? Mělo Idaho jejich nedostatek? Nebo potřebovali lidé z Massachusetts častěji lékaře než lidé v Idahu? Proč by obyvatelé Massachusetts získávali více medicínských služeb v poměru k počtu obyvatel než lidé v Idahu, dokonce i tehdy, když by lidé v Idahu obdrželi přesně tolik lékařské péče na jednoho obyvatele jako obyvatelé v Massachusetts?
29. Zamyslete se nad systémem školní registrace, při němž by studenti museli zaplatit školné za kurs začínající v 10 hodin a obdrželi by slevu, pokud by se zapsali na kurs začínající v 8 hodin. Dali byste přednost takovému plánu? Proč školy *nevyžadují* vyšší poplatek za výuku, po které je vyšší poptávka? Student, který je ochoten zaplatit příteli 5 dolarů za to, že za něj odstojí frontu u zápisu na kurs od desáté, bude energicky protestovat za příplatek ve výši 3 dolary k tomuto kursu — dokonce i tehdy, když mu 3dolarový poplatek umožní získat kurs bez fronty, které se chtěl vyhnout 5dolarovou platbou. Jestliže si myslíte, že tyto zdánlivé neslučitelné reakce jsou pravděpodobné, jak byste tento rozpor vysvětlili?
30. V časopisu *Energy* /ročník 8, č. 8-9, 1983/ ekonom Charles Lave napsal:
- Předností řešení na základě cen /v energetickém sektoru/ je snad to, že lidé vědí, jak se tímto způsobem problémy budou řešit. Je zde souvislost s minulostí. A nevýhodou byrokratických rozhodnutí je snad to, že chybí kontinuita a místo toho se po lidech vyžaduje, aby se učili a rozuměli novému typu chování. Nesmírně podceňujeme složitost všednosti. Rozdělování a prodej benzínu se jevílo jako triviální věc, dokud se jí nepokusila vláda řídit, jako tomu bylo v letech 1973 a 1979.
- /a/ Lze takto vysvětlit „rozpor“, který jsme popisovali v předcházející otázce — že jsme obeznámeni s byrokratickým rozhodováním ve školním systému.
- /b/ Vysvětluje Laveův návrh, proč je nepravděpodobné, že bude použit někdy systém alokace vzácného vzdušného prostoru, o němž jsme diskutovali v této kapitole? Vyžadoval by takový systém ostrý zvrát v zaběhnutých modelech chování?
- /c/ Jak se zabíhají složité systémy? Kdo je zavádí? Proč se stále někdo pokouší zavést nový a složitý systém, který by nahradil starý a důvěrně známý, ale méně „účinný“ systém?
- /d/ Proč se stále používá absurdní uspořádání klávesnice na psacím stroji? I když byla dokázána horší jakost existujícího systému /QWERTY/ proti zjednodušené Dvorakově klávesnici, proč stále přežívá systém QWERTY. Proč je systém navíc zvětšen na klávesnici počítačů? /Pro dokreslení této otázky si přečtěte článek Paula Davida v *American Economic Review* „Klíó a ekonomie QWERTY“ z května 1985./
31. Nápis v samoobslužné restauraci říká: „Šetřete prosím ubrousky z důvodů stávky v papírnách“: Navrhněte některé způsoby, jimiž by bylo možné v restauraci hostům

přidělovat papírové ubrousky na základě dodatečných příplatků. Kdo bude šetřit papírové ubrousky, pokud v restauraci zůstanou pouze u výše zmíněného nápisu?

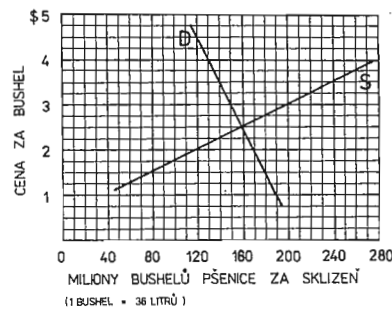
32. Proč mají restaurace tak rozdílnou tvorbu cen pro rozličné položky? Např. ubrousků si lidé mohou bezplatně vzít, kolik chtějí. U nealkoholických nápojů je za sníženou cenu nebo je zcela zdarma druhá a další sklenice. U ostatních položek spotřebitelé platí plnou cenu za každou jednotku, kterou spotřebují. Jestliže odpovíte, že papírové ubrousky jsou laciné, jak vysvětlíte, že v papírnictví nedají zdarma svým zákazníkům tolik ubrousků, kolik chtějí? A proč se v samoobslužných restauracích platí obvykle za hrudku másla, zatímco v restauracích s obsluhou si obvykle lze vyžádat další máslo zdarma? Jak zdůvodníte tyto rozdíly?
33. Všichni zákazníci v Myrtlině jídelně říkají, že oceňují daleko více ranní šálek kávy než skořicový závin. Myrtle se nicméně daří každé ráno prodat spoustu závinu při ceně 80 centů za kus, ale kávu prodává pouze za 35 centů za šálek. Dokazuje to, že její zákazníci nemají pravdu?
34. Podle článku ekonoma Terryho Andersona ve *Wall Street Journalu* z 30. září 1983 se požaduje na farmářích ze závlahové oblasti v Kalifornii, aby platili za vodu pouze 6,5 dolaru z 550 kubických metrů. Voda ale stojí daňové poplatníky 300 dolarů.
- /a/ Ke které ceně — 6,5 dolaru nebo 300 dolarů — přihlížejí farmáři, když se rozhodnou zavlažit více nebo méně polí?
 - /b/ Demonstrují čísla, že se v této oblasti skutečně nevyplácí zavlažovat?
 - /c/ Proč by měl kdokoliv platit 300 dolarů, aby se nabízelo 550 kubických metrů vody o hodnotě pro spotřebitele pouze 6,5 dolaru?
 - /d/ Jak podle vás vyhlíží křivka poptávky po vodě v uvedené kalifornské oblasti? A jaké jsou náklady obětované příležitosti nabízené vody v uvedené oblasti?
35. V mnoha městech si mohou tenisté na začátku týdne telefonicky rezervovat veřejné kurty. K čemu dojde, pokud nebudou platit za rezervaci žádné poplatky? Rezervujete si kurt, když budete předpokládat, že si půjdte zahrát koncem týdne? Co uděláte, když později změníte svůj názor a hrát nepůjdete? Proč lidé „plývají“ volnými statky? Kdo nese náklady takového plýtvání?
36. Níže uvedený graf zobrazuje v podobě křivky nákladů obětované příležitosti, čili křivky nabídky, údaje, které byly původně uvedeny v 10. otázce 3. kapitoly. Do grafu jsme přidali křivku poptávky, která ukazuje, kolik hodin výuky si budou chtít studenti koupit při různých cenách.
- /a/ Kolik budou muset studenti zaplatit za hodinu výuky ekonomie? Kolik hodin výuky si koupí?
 - /b/ Stanovili jsme Marxovy náklady obětované příležitosti na výuku ve výši 3,99 dolaru — jako mzdu, kterou mohl dostat za podněcování k revoluci. Znáte tento fakt a požádáte Marxe, aby vás učil za 5 dolarů za hodinu. Odpoví vám, že pro něho jsou potom jeho náklady obětované příležitosti 8 dolarů. Má Marx pravdu? Nebo se vás právě pokouší vykořisťovat?
 - /c/ Ricardo nebude ochoten nabízet 4 hodiny výuky denně při ceně 5 dolarů za hodinu, jakmile mu nabídne Merrill Lynch 13,99 dolaru za hodinu práce při 8hodinové pracovní době. Co se v důsledku toho stane s cenou výuky?
 - /d/ Co by se stalo s cenou výuky a s počtem nabízených vyučovacích hodin, kdyby se zdvojnásobila poptávka po výuce /tj. při každé ceně by bylo požadováno pro-

- ti předcházející situaci dvojnásobné množství hodin/?
 /e/ Jaká by byla cena jedné hodiny a kolik by se jich nabízelo, kdyby se poptávka ztrojnásobila?



Graf č. 4B: Hypotetická křivka poptávky a nabídky po výuce ekonomie

37. Niže uvedený graf představuje hypotetickou křivku poptávky po pšenici D a souhrnnou křivku nákladů obětované příležitosti, čili nabídky S všech pěstitelů pšenice.
 /a/ Proč se ustálí cena pšenice na 2,50 dolaru? Co by se stalo, jestliže by byla cena 2,75 dolaru? A jestliže by byla 2,25 dolaru?



Graf č. 4C: Hypotetická křivka poptávky a nabídky po pšenici

- /b/ Předpokládejme, že farmáři přesvědčí vládu, aby udržovala cenu pšenice na „správné“ výši 3,75 dolaru za bušl, a to tak, že bude sama nakupovat při této ceně jakékoliv množství pšenice, které za cenu 3,75 dolaru či vyšší nemohou farmáři sami prodat. Jak to změní celkovou poptávku po pšenici?

/c/ Kolik bušlů pšenice bude muset vláda koupit a uskladnit? /Proč vláda nemůže pšenici jednoduše nakoupit a potom ji prodat dále?/ Lze toto správně označit jako *přebytek*?

/d/ K čemu dojde za dané poptávky a nabídky, když vláda oznámí farmářům, že mohou prodat pšenici na trhu za jakoukoli cenu, kterou dostanou, a potom obdrží od vlády podporu 1,25 dolaru z každého prodaného bušlu? Co se stane s cenou pšenice? Kolik bušlů bude směněno?

/e/ Jaké jsou náklady vládního výkupu pšenice pro daňové poplatníky? Jaké jsou jejich náklady v případě peněžních podpor? Má některá z metod pomoci farmářům další výhody proti ostatním metodám?

38. Před několika lety mincovna USA reagovala na stížnost, že je nedostatek centů, prohlášením, že by byla spousta drobných, pokud by je lidé nehromadili doma a dávali je zpět do oběhu. Některé banky i jiné firmy se pokusily získat drobné od střadatelů a vrátit je do oběhu tím, že nabízely prémii např. 1,15 dolaru za dvě roličky. /V každé je 50 mincí./

Jaký efekt měla podle vás nabídka vyšší ceny za drobné na velikost poptávky po drobných? A jaký byl efekt na nabízené množství mincí? Zmírnily asi tyto premie nedostatek mincí? /Pozor na: nabízené *komu*? poptávané *kým*?/

39. Naše domy a pracoviště jsou plné vynálezů, které šetří čas a které neznali naši dědové. Tyto vynálezy nám umožňují udělat řadu věcí ve zlomku času, který práce zabrala dříve. Je nyní čas méně vzácný, než byl pro naše předky? Co určuje každému jeho hodnotu času? Co myslíme rčením „Nemám na to čas“?

40. Vyskytují se dnes zřídka viry neštovic? Jsou vzácné? Jaký je v tom rozdíl?

41. Poslední otázka vás vítá zpátky u problému, kterým jsme se zabývali v první otázce. Titulek ve *Wall Street Journalu* z 3. ledna 1983 zněl: „V Číně není jednoduché se stěhovat, jediným vlastníkem domů je stát.“

/a/ Je to otázka státního vlastnictví? Nebo je to důsledek toho, že stát udržuje nájemné na velice nízké úrovni — asi na 3 % průměrného měsíčního příjmu dělníka?

/b/ Domníváte se, že by bylo pro vás snadné nalézt byt ve městě, do kterého jste se přestěhovali a kde by stát vlastnil všechen bytový fond a udržoval nájemné na 50 dolarech měsíčně?

/c/ Čínská vláda má ve všech větších městech úřady pro zabezpečování výměn bytů. Proč je systém výměny bytů méně účinný než systém měnících se cen, který usnadňuje obchod mezi milióny lidí, kteří se chtějí každý rok přestěhovat?

MEZNÍ NÁKLADY, „UTOPENÉ NÁKLADY“ A EKONOMICKÁ ROZHODNUTÍ

Z nabídky a poptávky tvoří strana nabídky tu zajímavější část. Na straně nabídky farmáři pěstují různé plodiny, prospektoři hledají ropu, elektrikáři instalují v domech elektřinu, farmaceuti míchají léky, firmy, které vyrábí polovodiče, zavádějí výrobu s digitálním obvodem a kolegové z fakulty učí ekonomiku.

Nabízející jsou limitováni náklady. Aby spotřebitelé získali větší množství nějakého statku, musí poskytnout potenciálním dodavatelům nějaký podnět, který je povede k tomu, že své běžně používané zdroje využijí na výrobu toho druhu statku, který spotřebitelé požadují. Aby tak dodavatelé učinili, musí jim to přinést větší užitek, než jsou jejich náklady, a zároveň větší užitek, než by jim přinesla nějaká jiná příležitost k využití zdrojů, kterou si budou muset nechat nyní ujít.

Co však jsou náklady? Přesněji řečeno, které náklady ovlivňují rozhodování nabízejících? Tématem této kapitoly je zjištění, že náklady, které ovlivňují nabídku, jsou vždy *mezními (marginálními) náklady* nebo *očekávanými přírůstky* nákladů potenciálních dodavatelů. Toto tvrzení přináší mnoho zajímavých důsledků, které nemusí být vždy zřejmé těm, kteří se dosud neoznámili s marginální analýzou.

Rozhodování v mezních případech

Ekonomická analýza je v podstatě mezní /marginální/ analýzou. Mnoho ekonomů dokonce používá termínu *marginalismus*, aby vyjádřili to, co jsme zde nazvali „ekonomický způsob myšlení“. *Mezní* znamená *přírůstkový*. Ekonomická teorie je mezní analýzou, neboť předpokládá, že rozhodnutí je dosaženo vždy na základě porovnání přírůstku nákladů a přírůstku užitku. Nic dalšího, mimo mezní náklady a mezní užitek, nehraje při rozhodování roli.

Představte si, že vám zavolá vaše láska v devět hodin večer, právě když zoufale studujete fyziku na zítřejší zkoušku a chce na chvílku přijít. Řeknete, že se musíte učit. Přemlouvá vás. Odmítnete. Zeptá se tedy žalostně: „Je tedy ta fyzika důležitější než

já?“ A vy, jestliže jste pochopil ekonomický způsob myšlení, bez váhání odpovíte: „Jenom v mezním případě.“

Jestliže vaše odpověď nezastaví její kňučení, řekněte jí, aby se dala zapsat na hodiny ekonomie a vraťte se zpět ke studiu. Zde nejde o problém její hodnoty a hodnoty fyziky. Otázka zní jinak — mají pro vás dvě dodatečné hodiny času strávené s ní v dané chvíli větší význam než dvě dodatečné hodiny strávené nad textem z fyziky?

Pokud se jí nechcete odcizit, měl byste se pokusit jí vysvětlit následující. Zeptejte se jí, co je pro ni důležitější, zda voda, nebo zubní pasta. Jestliže odpoví, že voda, dostal jste ji. Nepochybně totiž používá vodu, jako kdyby neměla vůbec žádnou hodnotu. A pravděpodobně by rozhořčeně odmítla v restauraci zaplatit byť jen 5 centů za sklenici obyčejné vody, kdyby se jí je někdo pokusil účtovat. Proč jste jí dostal? Protože její chování neovlivňuje cena abstraktní vody, ale hodnota a významnost *přírůstku* vody v určité konkrétní situaci. To čeho je ona, nebo vy ochoten se vzdát, abyste sklenici vody získal právě teď, není totožné s tím, kolik byste byl ochoten za ni dát, když umíráte na poušti žízní. Teď se rozhodujete zcela jinak, protože stojíte u vodovodního kohoutku, který vám nabízí neomezené množství vody a přitom vám k tomu stačí jen pouhý pohyb ruky.

Ona přemýšlí způsobem „všechno nebo nic“. To však není volba, o kterou jde, když vám zavolá večer před zkouškou. Ve skutečnosti zřídka kdy stojíme před podobnou volbou, když se o něčem rozhodujeme. Ekonomický způsob myšlení odmítá přístup „všechno nebo nic“ a naopak věnuje pozornost mezním nákladům a meznímu užítku.

Irelevantnost „utopených“¹ nákladů

Když procházíte jídelnou a vybíráte si něco k jídlu, rozhodnete se pro nudle. Naberete si je tedy na talíř a u pokladny za ně zaplatíte 1,9 dolaru. To jsou vaše náklady, to je hodnota jakékoliv jiné příležitosti, kterou jste ztratil tím, že jste si za 1,9 dolaru koupil právě nudle. Pak si poprvé kousnete a náhle zjistíte, že jste si je neměl vybrat. Jaké náklady nesete, necháte-li je na talíři?

Ty již nebudou činit 1,9 dolaru nebo 1,8 dolaru /když oceníme sousto, které jste zkonsumoval na 10 centů/. Tyto náklady jsou již minulostí. Náklady na to, že jste nechal nudle na talíři, jsou tak vysoké, jako hodnota jakékoliv příležitosti, kterou jste si nechal ujít tím, že jste je na talíři nechal. Máte psa, kterému

¹ „Utopené“ náklady se svým pojetím blíží fixním nákladům. Jsou to náklady, které již byly v minulosti vynaloženy a neovlivňují naše současné rozhodnutí.

by nudle se sýrem a s kořeněnou rajskou omáčkou chutnaly? Jestliže ano, pak náklady na nudle, které na talíři zbyly, jsou hodnotou příležitosti, kterou jste ztratil, abyste mohl vidět zářící oči a vrtící se ocas svého psa.

Cena, kterou jste zaplatil, je tím, o čem se ekonomové zmiňují jako o „utopených“ nákladech. Tyto náklady jsou ve vztahu k provedení ekonomického rozhodnutí irelevantní. Co se stalo, stalo se. Je jasné, že než se rozhodneme o jejich irelevantnosti, musíme si vždy být jisti, že tyto náklady jsou skutečně nebo úplně „utopené“. Když jste si koupil motocykl a ihned potom litoval svého rozhodnutí, jaké by byly vaše náklady, kdybyste si jej nechal? Jasně, vy byste *nemusel* říci: „Udělal jsem to, a teď jsem v tom až po uši.“ Mohl byste motocykl prodat. Když byste tak neučinil, nesl byste náklady /ušlý užitek/, které se rovnají ceně motocyklu, za níž byste jej mohl prodat. Skutečně „utopené“ náklady by pak mohly být rovné pouze rozdílu mezi tím, co jste zaplatil za nový motocykl a tím, co za něj můžete při prodeji dostat. A toto je irelevantní část vašich nákladů.

Při ekonomickém způsobu myšlení tohle nejsou vůbec žádné náklady, protože nepředstavují žádnou možnost volby. Mohou být důvodem naší hořké lítosti a zdrojem poučení, jak nebezpečné jsou bezhlavé nákupy. Ale nadále nejsou „utopené“ náklady v žádném případě relevantní pro současná ekonomická rozhodnutí.

Avšak všichni víme, že lidé si ne vždy zdůvodňují věci tímto způsobem. Mnoho lidí, kteří provedli takový neuvážený nákup, kterého pak litují, láká ponechat si motocykl raději, než jej prodat za méně, než za kolik jej koupili. Mohli by toto své rozhodnutí ospravedlnit tak, že řeknou: „Nemohu si dovolit, abych měl ztrátu“. Ale oni již měli ztrátu! Udělali chybu a k jejich ztrátě došlo již tehdy, když ji udělali. Jestliže si tedy nicméně motocykly nechají, potom pravděpodobně podléhají sebeklamu. Přesvědčují sami sebe, že motocykl, který stojí v garáži pokrytý pavučinami, má tutéž hodnotu jako peníze, které vynaložili, aby jej sem mohli uložit a větší hodnotu než příležitosti, které si nechali ujít, když si jej zde skladují. Ale nyní jsou relevantní jediné náklady — jsou to náklady příležitosti, náklady, které si nechali ujít tím, že motocykl neprodali.

Případ z Las Vegas

Předpokládejme, že vlastníte prodejnu s televizory a jeden z vašich dodavatelů podporuje gigantickou soutěž mezi obchodníky. Za každý prodaný televizor /nesmí být vrácen/ můžete strávit jeden den dovolené v Las Vegas zdarma. Nadšeně objednáte

28 přístrojů a vaše žena začne plánovat čtrnácti denní společnou dovolenou.

Po návratu z Las Vegas se začnete starat o to, jak prodat všechny tyto televizory. O měsíc později se staráte stále. Najednou se zdá, že žádný ze zákazníků nemá o tento model zájem. Právě jste se rozhodl, že to vzdáte a celou zásobu hodláte uložit do skladu.

Pak však dostanete nabídku ze sirotčince v nedalekém městě. Nabízejí vám za všechny televizory, které máte, 2000 dolarů. Víte, že obchodník nemůže vydělat, jestliže prodá zboží levněji, než je sám koupil, a tak si sednete k účtům a začnete počítat náklady, které jste na přístroje vynaložil. Zaplatil jste dodavateli 70 dolarů za každý kus. Skladoval jste je měsíc — zabíraly vám tak cenný prostor. Na nákup zboží jste si musel půjčit peníze, platíte 12 % roční úrok. Dále jste měl různé manipulační výlohy, které odhadujete na 200 dolarů. A za propagaci jste dal 80 dolarů v zoufalém úsilí prodat je. Odhadem okolo 140 dolarů jste utratil na prostor, kde jste zboží měsíc vystavoval. Celkem jste tedy utratil asi 2 400 dolarů. Vráťte se zpět do sirotčince a nabídnete zde, že v zájmu dobročinnosti jste ochoten vzdát se zisku a prodat jim vše za 2 400 dolarů.

Sirotčinec vám však odpoví, že 2 000 dolarů je maximum, které jsou ochotni zaplatit, neboť mohou dostat za tuto cenu přístroje od někoho jiného. Ale vy jste „dobrý“ obchodník, víte, že ztráty nenesou zisk a odmítnete.

V tom případě jste však byl špatným obchodníkem. Každá položka z nákladů, které jste vyčíslil *byla již v minulosti vydána*, a proto pro vás již teď není žádným nákladem. *Kalkulovat náklady je třeba nikoliv směrem do minulosti, ale směrem do budoucnosti.* Jestliže zboží do sirotčince prodáte, budou vaše náklady ohodnoceny příležitostmi, kterou jste si nechal ujít, neboli tím, co za přístroje dostanete, když je sirotčinci neprodáte. Znáte trh poměrně slušně a odhadujete, že byste mohl dostat 60 dolarů, kdybyste je prodal jako staré haraburdí. Mezní náklady na prodej sirotčinci jsou tedy 560 dolarů. Váš výnos z prodeje sirotčinci je tudíž 1 440 dolarů. Jakoukoliv ztrátu, které se obáváte, byste měl brát jako zkušenost a nádhernou památku na Las Vegas. Je totiž pro vaše rozhodnutí irelevantní.

Mezní užítky provází rozhodování

Slovo *mezní* znamená v ekonomii přesně totéž, co v běžné hovorové mluvě: ležící na hranici nebo na okraji. Tento pojem má zcela zásadní význam v ekonomickém způsobu myšlení, protože ekonomická rozhodnutí, tak jako všechna účinná rozhodnutí vůbec, vždy obsahují *mezní srovnávání /komparaci/*. To zname-

Mezní náklady, „utopené náklady“
a ekonomická rozhodnutí

\$ 1 960,00	velkoobchodní náklady
19,60	úrok za 1 měsíc
200,00	manipulační náklady
80,00	náklady na reklamní
140,00	místo ke výloze
\$ 2 399,60	celkové náklady ?

ná, že tato rozhodnutí mají vždy co dělat s pohybem na hranici, s pozitivními či negativními *přírůstky* /důsledky/. Jaké náklady budou těmi *přírůstkovými* nebo *mezními*, které ovlivní rozhodnutí? A jak je porovnat s mezními náklady alternativních rozhodnutí? Jestliže o tom budete chvíli přemýšlet, dojdete k závěru, že právě náklady obětované příležitosti jsou vždy očekávanými mezními náklady. *Mezní náklady* nejsou ničím jiným, než odrazem ekonomického myšlení, které při rozhodování bere v úvahu náklady obětované příležitosti. Je důležité nesměšovat mezní náklady s náklady průměrnými. Jestliže si budete tyto dva pojmy plést, povede to s největší pravděpodobností k tomu, že se vám v hlavě zrodí špatný plán. Doufejme, že se tak nestane. Uvedme příklad. Zjednodušený výrobní plán smyšleného podniku budeme ilustrovat následujícími údaji:

Počet výrobků	Celkové náklady spojené s jejich výrobou
42	4 200
43	4 257
44	4 312
45	4 365

Průměrné náklady:

$$\frac{\$ 4\,200}{42} = \$ 100 \quad \frac{\$ 4\,257}{43} = \$ 99$$

Mezní náklady:

$$\begin{array}{r} \$ 4\,257 \\ - 4\,200 \\ \hline \$ 57 \end{array}$$

Jednoduchým propočtem zjistíme, že 42 výrobků může být vyrobeno s průměrnými náklady na jednotku /celkové náklady děleno počtem vyrobených kusů/ 100 dolarů. Průměrné náklady 43 kusů činí 99 dolarů, 44 kusů 98 a 45 kusů 97 dolarů. Odečítáním však zjistíme, že náklady na výrobu čtyřicátého třetího kusu nejsou 99 dolarů, ale jenom 57 dolarů.

Přírůstek nákladů či náklady navíc, spojené s výrobou čtyřicátého třetího kusu jsou mezními náklady. Mezní náklady 44, resp. 45 kusů jsou 55 resp. 53 dolarů. Je jasné, že mezní náklady se mohou odchylovat od průměrných nákladů, a to směrem nahoru i dolů, mohou se dokonce podstatně lišit. Rovněž by mělo být z příkladu zřejmé, že jsou to právě mezní náklady, které by měly provázet rozhodnutí výrobce o tom, v jakém množství výrobky vyrábět. Plánujeme si zvyšovat výrobu? Nebo naopak vyrábět menší množství? Mezní náklady budou důsledkem našeho činu, náš čin tedy musí být veden právě úvahou o jejich výši.

Znamená to tedy, že obchodníci nejsou na průměrných nákladech zainteresováni? Kdyby se jim nepodařilo zajistit dostatečné příjmy k pokrytí svých nákladů, utrpěli by ztrátu. Nebudou ochotni zabývat se nějakou činností, aniž by měli možnost pokrýt celkové náklady. Mohli by proto celou věc posuzovat tak, že budou porovnávat očekávané jednotkové náklady s oče-

kávanou cenou za jednotku. Ale znovu si povšimněte, že *očekávané náklady* spojené s nějakým rozhodnutím jsou skutečně náklady *mezními*. Mezní náklady nemusí nezbytně odpovídat přírůstků nákladů spojeného s výrobou jedné jednotky. Může také odpovídat přírůstků nákladů spojeného s výrobou jedné dávky popř. s celým výrobním procesem. Rozhodnutí jsou často prováděna „po krocích“.

Například nikdo, kdo plánuje postavit továrnu na stáčení sodovky do lahví nepočítá s tím, že se bude plnit pouze jeden kartón lahví. V naprosté většině podnikatelských činností existují významné úspory z velkovýroby a podnikatelé je nebudou zahajovat, jestliže se jim nerýsuje možnost vyrábět větší počet jednotek. Nebudou v tom případě stavět sodovkárnu resp. stáčírnu vůbec. Rozhodnutí, zda stavět či nestavět, postavit závod s určitou kapacitou výroby, nebo jinou, nebo jej postavit tímto nebo jiným způsobem — to jsou mezní rozhodnutí v čase, v němž jsou prováděna. Připomeňme si, že přírůstky mohou být obrovské, nebo naopak velmi malé.

Je na obchodnících, zda budou svá rozhodnutí opírat o hodnoty průměrné či mezní. Očekáváme však, že jejich rozhodnutí budou provázet úvahy o mezních nákladech. Průměrné hodnoty by je měly začít zajímat až tehdy, kdy je jejich dílo již zrealizováno a oni zvažují, zda se rozhodli dobře nebo špatně; možná také v případě, kdy se chtějí poučit do budoucnosti. To bude platit tehdy, když se očekávaná budoucnost podobá minulosti. Je to však již historie a ať je jakkoliv poučná, každé rozhodnutí prováděné v současnosti je zaměřeno vždy do budoucnosti.

Provozní náklady automobilu

Obchodní společnost Hertz zpracovává každoročně studie o úrovni provozních nákladů. Cílem je zjistit, jak vysoké provozní náklady vynakládají motoristé na každou ujetou míli /když své auto si řídí sami/. Do svých propočtů zahrnují roční amortizaci auta, poplatky za povolení řídit /za licenci/, pojistné, úroky spojené s půjčkou u banky na nákup automobilu, náklady na údržbu a samozřejmě spotřebovaný olej a benzín. Předpokládají, že se jedná o auto středního obsahu, majitel jej vlastní po dobu čtyř let a ročně ujede 10 000 mil. Z těchto údajů zjistí provozní náklady na jednu míli.

Ale co nám tento propočet opravdu říká? Poskytuje nějaké vodítko tomu, kdo se právě rozhoduje, zda má jezdit každý den do práce vlastním autem nebo raději jezdit autobusem? Nebo někomu, kdo dokonce při plánování dovolené zvažuje mezi možnostmi cestovat letadlem nebo použít vlastní automobil? Předpokládejme, že jste byl vaším kolegou vyzván, abyste na

konferenci jeli společně vaším autem. Plánujete zúčastnit se konference, ať již pojedete vlastním autem či nikoli. Kolega vám nabízí 25 centů za každou ujetou míli. Vyplatí se vám jízda, nebo byste měl říci ne a přidat se naopak k jízdě někoho jiného? Jestliže se právě teď budete rozhodovat tak, že se pokusíte spočítat veškeré vaše náklady spojené s vlastnictvím a provozem auta na jednu míli a porovnat je s oněmi nabízenými 25 centy, pak jste opravdu bláhový. Hovořit o nákladech na vlastnictví a provoz 1 ujeté míle je asi totéž, jako hovořit o nákladech na 1 míli vlastnictví vašeho domu. Ani domy, ani auta nejsou vlastněna na míli. Kdybyste se však přece jenom rozhodl dělit náklady na vlastnictví počtem ujetých mil, dospěl byste k závěru, že čím více mil ujedete, tím jsou tyto náklady nižší. Ale to právě není pravda. Každou minutu, kterou auto využíváte, vám náklady o trochu vzrostou. Jestliže se tedy rozhodujete, zda jet či nejed vlastním autem, pak k takovému rozhodnutí potřebujete znát, mezní náklady jízdy.

Náklady na nákup auta, licenci, pojištění, půjčku, údržbu či opotřebení auta nemají vliv na vaše rozhodování, zda jet či nejed. Proto jsou irelevantní. Jediné relevantní náklady jsou náklady mezní: kolik musíte dodatečně vynaložit na jízdu svým autem? určitě musíte do těchto nákladů zahrnout nejen náklady na benzín, ale i olej, ojeté pneumatiky, náklady na údržbu, kterou musíte provést, když ujedete určitý počet mil. Pokud budou tyto náklady záviset na počtu ujetých mil, můžeme je proporcionalmente vyjádřit v centech na ujetou míli. Jestliže je to méně než 25 centů, což je pravděpodobné, vydělejte si a jeďte svým autem. Pokud mezní náklady jsou nižší než je cena zaplacená resp. nabízená vaším kolegou, na každé ujeté míli vyděláte.

Jsou však náklady na nákup auta, licenci, pojištění, půjčku a amortizaci *naprosto* irelevantní? Neměl byste je pokrývat též? Konec konců je musíte nést, i když nemají k výletu, ke kterému jste byl vyzván, žádný vztah.

Klidně můžete kolegu požádat o tak vysokou sazbu za míli, jakou uznáte za vhodné. A jestliže se nestydíte, můžete mu dokonce vyčíslit všechny vaše „utopené“ náklady a mávnout nad nimi rukou. Zde jste měl pro takové jednání uvedený příklad. Ale jediná osoba, kterou byste neměl poplést, jste vy sám. Pouze mezní náklady jsou relevantní vašemu rozhodování, ať už vám váš kolega nakonec nabízí jakoukoli cenu.

Snad jste nás nyní začal podezřívát, že je to náš pohled, který je nesprávný. Zajímají nás konec konců běžná obchodní rozhodování, a ať už se student řidič chová či nechová jako podnikatel, podniky budou určitě muset pokrývat všechny své náklady. Zdá se to tak být. Ale není to tak. V reálném obchodním světě

není nutné pokrýt „utopené“ náklady, právě tak jako v naší případové studii.

Je naprostým faktem, že mnoho obchodníků je každoročně neúspěšných při pokrývání svých „utopených“ nákladů. Ale většina z nich svoji činnost kvůli tomu nezastaví. Můžeme to klidně ilustrovat příkladem, kdy budeme předpokládat, že jste si své auto zakoupil se záměrem vozit svého kolegu na konferenci. Když jste tak učinil a stal jste se vlastně jistým druhem taxi, doufal jste, že si vyděláte dost peněz, abyste si uhradil náklady. A tak jste si koupil auto, licenci a pojistil jste se. Pravděpodobně byste to neudělal, kdybyste tušil, že vám kolega nabídne pouze 25 centů za míli. Možná jste měl důvod věřit, že vám zaplatí 50 centů. Vaše kalkulace by za takových okolností pravděpodobně vypadala takto:

nákupní cena	8 000 dolarů
licence	200 dolarů
pojištění	500 dolarů
benzín a olej	0,08 za míli
údržba	0,04 na míli
mzda řidiče	6 dolarů na hodinu

Teď stojíte před známým problémem, jak sčítat jablka a pomeranče. Váš problém je dokonce horší — sčítání jablek a rychlosti. Jak můžete sčítat 8 000 dolarů s 8 centy za míli a se 6 dolary za hodinu. Samozřejmě, že nemůžete.

Mohl byste, nicméně, převést všechna tato čísla na náklady za rok tak, jak to dělá Hertz. Licence a pojištění jsou náklady, které vynakládáte za rok. Mohl byste odhadnout roční amortizaci, a pak převést údaj o nákupní ceně na roční náklady. K tomu byste musel ještě samozřejmě připočítat roční úroky z 8 000 dolarů. Ale u ostatních nákladů nemůžete vyjádřit jejich spotřebu za rok, neboť nevíte, kolik mil skutečně ujedete. To musíte předvídat. Vzpomeňte si, co jsme říkali již dříve: relevantní náklady a přínosy v ekonomice jsou *očekávanými* náklady a přínosy. To znamená, že jsou nejisté, neurčité. Ale tato neurčitost je součástí života, a jestliže se chcete stát studentem podnikatelem, musíte se s tím smířit. A tak odhadnete, že ujedete určité množství mil, což bude představovat určitý počet hodin provozu auta — vaší obchodní činnosti. Počet mil lze vynásobit spotřebou benzínu a oleje na míli, počet hodin provozu hodinovou sazbou řidiče. Takto vyjádřené náklady již můžete všechny sčítat. Předpokládaný počet mil za rok vynásobíte sazbou, kterou si budete účtovat za jednu míli, a tak již můžete vykalkulovat perspektivní příjmy. Jestliže tyto příjmy převyšují náklady, pak vyrazíte do

obchodu a auto si koupíte. Jestliže však tomu tak není, neradíme vám to.

Tak jsou tedy „utopené“ náklady relevantní? Samozřejmě že ne. Až do té doby, dokud to auto nekoupíte, nejsou „utopené“. Jsou marginálními /mezními/ náklady. Jsou to dodatečné náklady, o nichž uvažujete, zda je vydáte. Toto je právě ta podstata toho, co je mezní. A dokud jsou mezními náklady, potud jsou to také náklady relevantní vašemu rozhodování. Ale jenom po tuto dobu! Až do té chvíle, než uděláte nějakou obchodní operaci, jsou všechny vaše náklady mezní. Jakmile ji však uskutečníte, situace se viditelně změní. Jestliže chcete maximalizovat zisky /nebo minimalizovat své ztráty/, což je v zásadě totéž, musíte vyrábět a prodávat všechny vyrobené kusy, jejichž očekávané mezní náklady jsou nižší než očekávaná cena, kterou za ně dostanete.

Kdo platí „utopené“ náklady?

Ale jestliže obchodní firma nekryje své „utopené“ náklady, kdo je tedy platí? Kdo platí účet za chybná rozhodnutí provedená v minulosti? Obvyklá odpověď je — investoři, ti, kteří poskytli prostředky, které byly chybně použity. Doufali, že budou mít zisk, ale všechno se to obrátilo jinak, než očekávali, a tak utrpěli ztrátu.

Uveďme jednoduchý příklad. Amber Crombie a její manžel Fitch platí 250 000 dolarů za pozemek a výstavbu nového domu na překrásném místě u jezera Lilypad. Očekávají, že získají užitek převyšující oněch 250 000 dolarů tím, že budou žít v pohodlném novém domě s výhledem, který vyrazí dech. Brzy po nastěhování však zjistí, že jezero s tak poetickým názvem /plovoucí list leknínu/ přináší kromě skvělého výhledu i hrozný zápach. Ten se stále zvětšuje. A tak se nakonec oba manželé rozhodnou, že zde už nezůstanou ani minutu. Když však svůj dům nabídnou k prodeji, nejvíce jim nabídne pár, který pro svoje chronické onemocnění nosu nic necítí, a to jenom 60 000 dolarů. Co se bude dít dále?

Amber a Fitch musí zvažovat na jedné straně pod vlivem zápachu zmenšený užitek, budou-li chtít dále bydlet ve svém domě a na druhé straně náklady z toho plynoucí, což je oněch 60 000 dolarů, které nedostanou. Jinými slovy, koupili by dům dříve, kdyby věděli vše, co ví nyní, za cenu 60 000 dolarů? Jestli ne, pak by jej teď měli prodat.

A co těch 190 000 dolarů, které do nákupu investovali navíc? To je ztráta, kterou si přivodili tím, že zaplatili 250 000 dolarů za něco, co se později ukázalo být hodno jenom 60 000 dolarů. Této ztráty se nemohou zbavit tak, že v domě zůstanou bydlet.

Zvláště, když jej sami hodnotí méně, než onen pár, který jej chce koupit. Utrpěli ztrátu, jejich majetek poklesl o 190 000 dolarů. Podle našich předpokladů bude jejich ztráta ještě dokonce vyšší, když dům neprodají.

Předpokládejme však, že Crombierovi dali při koupi pozemku a domu pouze 75 000 dolarů v hotovosti a zbylých 175 000 dolarů si vypůjčili. Kdo ponese ztrátu v tomto případě? Banka bude chtít splatit půjčku ihned, jakmile se dům prodá, ale 60 000 dolarů z prodeje nestačí Crombierovým na splátku celého úvěru. Prodají dům a zůstanou bance dlužní. Jestliže nemají žádná další aktiva, jimiž by se bance mohli zaručit, banka by se mohla rozhodnout prodeji zabránit. Ale co Crombierovým brání, aby nesplnili platební závazek a místo toho dali dům bance k dispozici? Banka pak bude dům prodávat, aby pokryla své investice, a dostane 60 000 dolarů od onoho páru, který necítí žádný zápach. V tomto případě budou mít Crombierovi ztrátu 75 000 dolarů, to co sami původně zaplatili a banka bude mít ztrátu 115 000 dolarů, to je rozdíl mezi finančním obnosem, který Crombierovým půjčila a tím, co získá prodejem majetku prohlášeného za propadlý.

75 000 platba v hotovosti
175 000 dluh u banky
<hr style="width: 100px; margin-left: 0;"/>
250 000 pořizovací náklady /pořizovací cena/
— 60 000 prodejní cena
<hr style="width: 100px; margin-left: 0;"/>
190 000 celková ztráta
— 75 000 ztráta Crombierových
<hr style="width: 100px; margin-left: 0;"/>
115 000 ztráta banky

Samozřejmě jsou zde i další možnosti, jak situaci řešit. Crombierovi mohou dojít k závěru, že ztráta cti a jejich serióznosti u banky je cenou tak vysokou, že ji nemohou podstoupit. V tomto případě nepřestanou plnit své závazky vůči bance a budou dále poctivě splácet, i když se již domu na jezeře Lilypad zřekli. Je dosti pravděpodobné, že Crombierovi nebo banka se pokusí přesunout ztrátu na někoho, kdo může být zodpovědný za zápach, nebo na někoho, kdo měl Crombierovy upozornit na zápachající výpary z jezera ještě před koupí apod.

Cokoliv se však nakonec stane, nic to nemění na tom, že náklady na nákup pozemku a stavbu domu byly již v minulosti vynaloženy. Až na 60 000 dolarů jsou to „utopené“ náklady a ztráta. Splátky na hypotéku jsou v tomto případě mezními náklady

na udržení majetku. Nebo jestliže Crombierovi majetek prodají a budou dále splácet, jsou to mezní náklady na udržení jejich dobré pověsti u banky, na udržení jejich cti.

Rostoucí náklady na lékařskou péči

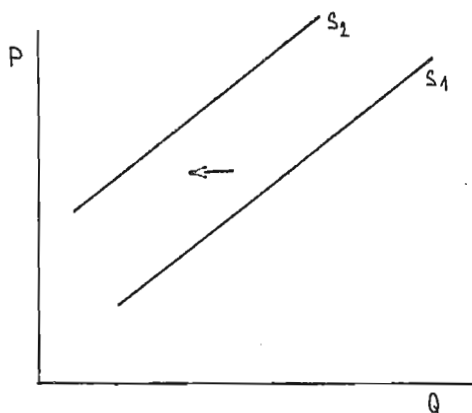
Využijme tohoto způsobu chápání nákladů a rozhodování k objasnění sporu kolem růstu nákladů na lékařskou péči a jejich obsahu. Nejprve se zaměříme na poplatky, placené lékařům.

Lidé často tvrdí, že lékaři účtují vysoké ceny za léčení proto, aby si pokryli své náklady na vzdělání. Je to pravda? Tento argument by v sobě zahrnoval i to, že tupec, který potřebuje k dokončení studia na lékařské fakultě o rok déle než ostatní, by si účtoval vyšší průměrné poplatky než génius, který vystuduje za kratší dobu než je normální doba studia. S ničím podobným se však nesetkáme. Tento argument zároveň implikuje, že lékaři, kteří v době studia pobírali plné stipendium a měli hrazenou kolej ze stipendia, budou účtovat nižší poplatky než ti, kteří si všechno museli hradit ze své kapsy. Nic z obou tvrzení však není pravda.

Představme si, že medicínu právě absolvovala posluchačka, která má před sebou jenom dva roky života. Mohla by zvýšit poplatky tak, aby v průběhu své dvouleté praxe pokryla veškeré náklady na své vzdělání? Tento argument nemá žádný smysl. Pro lékaře, který má svoji praxi, jsou náklady na vzdělání již v minulosti vynaložené, a tudíž pro běžné rozhodování irelevantní.

Cožpak tedy nemají náklady na vzdělání vůbec žádný vliv na výši poplatků u lékaře? Odpověď zní: pouze nepřímo. Náklady, které je nezbytné vynaložit na studium medicíny ovlivňují nabídku lékařských služeb, a tím tedy i poplatky, které si lékař za jejich poskytnutí bude účtovat. Vyhlídka mnoha let tvrdé dřiny v průběhu studia odstrašuje mnoho potenciálních zájemců o toto studium. Student se po všechna ta léta vzdává příjmu, dokonce si musí peníze vypůjčit, aby mohl zaplatit školné — to všechno snižuje atraktivnost lékařského studia. Očekávané budoucí náklady na studium tak omezují počet lékařů, kteří nakonec budou tvořit nabídku lékařských služeb. /Toto omezení je samozřejmě jedním z mnoha: ne každý, kdo chce absolvovat medicínu má na to předpoklady./ Toto všechno bude nakonec ovlivňovat ceny, resp. výši poplatků u lékaře. Ale abychom přesněji poznali, jakým způsobem vše probíhá, musíme v naší analýze pokračovat dále.

Poplatky za vyšetření pacienta u lékaře se skutečně vztahují k nákladům, ale relevantními náklady jsou pouze *náklady na toto vyšetření* /jak jsme již vysvětlili, nikoliv např. náklady na



Vyšší očekávané náklady na získání lékařského vzdělání mohou snížit nabídku lékařských služeb (posune nabídkovou křivku doleva)

vzdělání/. Jaké jsou náklady lékaře X při vyšetření pacienta A? Jakou příležitost tím, že vyšetřuje právě pacienta A a nikoliv jiného pacienta, lékař X ztrácí /obětuje/?

V našem příkladě to bude pravděpodobně příležitost vyšetřit pacienta B. Co ovlivní cenu této příležitosti? Je to poplatek, který je pacient B ochoten zaplatit za své vyšetření.

Jinými slovy, lidé nabízejí za vzácný čas lékařů cenu na základě jejich poptávky po lékařské péči. Tato poptávka působí společně s nabídkou lékařských služeb a obě určují náklady na vyšetření u lékaře, nebo-li cenu, kterou si budou lékaři moci účtovat. Čím více může lékař X dostat vyšetřením ostatních pacientů, tím větší jsou náklady podbízejícího se pacienta A. Všimněte si, že tyto náklady pacienta, resp. cena poplatků za vyšetření u lékaře, nejsou ovlivňovány časem, který lékař strávil ve škole, ale časem, který věnoval pacientovi. Toto je velmi důležité. Jestliže se bude poptávka po lékařské péči zvyšovat a zároveň se nebude zvyšovat nabídka těchto služeb, žadatelé jednoduše zvýší ceny za lékařskou péči, hlavně proto, že se budou snažit přeplatit lékaře, získat si je pro sebe. Ve stručnosti: my, kteří se dožadujeme vyšetření u lékaře, ovlivňujeme ceny účtované za tato vyšetření, za lékařskou péči.

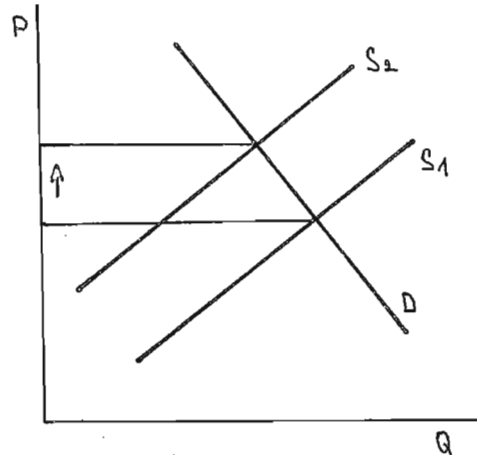
Lékaři nemusí zvyšovat poplatky v případě, že poptávka roste rychleji než nabídka. A mnozí to ani nedělají. Mohou vám zvyšovat náklady jinak. „Nemohu Vás přijmout dříve, než ve čtvrtek.“ „Můžete přijít do čekárny a čekat, když se vám chce, ale lékař vás nebude moci přijmout.“ Čím méně budou růst poplatky za vyšetření v závislosti na poptávce po lékařské péči, tím více porostou náklady, vyjádřené čekáním ve frontě. Výsledkem je, že ti, kteří by byli ochotni nabídnout za vyšetření více peněz, se raději vzdají některých lékařských služeb ve prospěch těch, kteří jsou ochotni sedět a čekat hodiny v čekárně při čtení starých časopisů.

Důvodů, které v posledních letech vedly ke zvyšování poptávky po lékařské péči je mnoho. Lidé se dožívají vyššího věku a starší lidé více churaví. Naše naděje, že lékaři jsou schopni učinit našim zdravotním potížím přítrž, rostou a nás vede k tomu, že je navštěvujeme stále častěji, a navíc lidé navštěvující lékaře, ve vzrůstající míře nemusí platit mezní náklady takové návštěvy. Tento poslední důvod je zejména významný, neboť obsahuje varování proti oblíbenému „řešení“ problému růstu nákladů na lékařskou péči, které však řešením vůbec není.

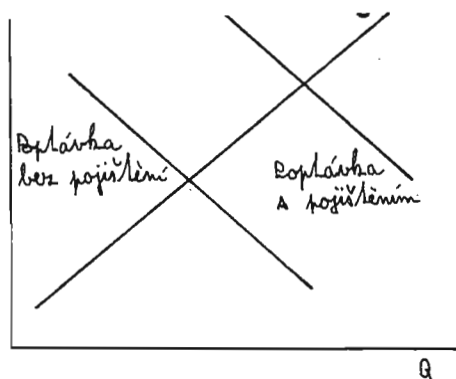
Náklady a pojištění

Jakýkoliv systém lékařského pojištění snižuje náklady pacienta na získání lékařských služeb — a tudíž zvyšuje jejich objem, kte-

Mezní náklady, „utopené náklady“
a ekonomická rozhodnutí



Dů omezení nabídky lékařských služeb poplávající zvyšují své nabídky cen



rý si lidé budou snažit pro sebe zajistit. Je jedno, jestliže jde o veřejný pojišťovací systém, plně financovaný z daní, nebo o systém soukromý, kde ti, kdo jej využívají, platí veškeré poplatky. Pokud se rozhodnutí pacienta A navštěvovat lékaře přímo neodrazí v částce, kterou za to musí zaplatit, relevantní cena je nulová. To platí natolik, že jestliže pacienti chodí k lékaři častěji, poplatky /nebo daně/ se budou muset zvyšovat. Ale tyto dodatečné platby budou prováděny pojišťenci /nebo daňovými poplatníky/, a to nezávisle na tom, zda se rozhodnou navštívit svého lékaře nebo zda zůstanou doma, vypočítají se a odpočinou si. Dodatečné platby jsou pro ně „utopenými“ náklady, a tak nemohou ovlivnit jejich rozhodnutí.

V pojišťovacím systému je však jeden háček. Týká se problému stanovení nákladů na vyšetření. Jestliže reagujeme na vyšší náklady poskytnutím většího pojistného plnění, podporujeme využívání vzácných lékařských služeb. Ale to zvyšuje poptávku a zároveň vyhání cenu nahoru. Nakonec je nezbytné zvýšit i dávky. To také vede lidi k otázce, proč neuděláme něco pro to, abychom náklady na lékařskou péči udrželi na nízké úrovni. Je pochopitelné, že tyto náklady nelze udržet na nízké úrovni, pokud naše reakce na daný problém je taková, že vyhání poptávku po lékařských službách rychleji, než roste jejich nabídka.

Náklady na léčbu v nemocnici

A ještě v jednom případě je otázka toho, kdo za lékařskou péči platí, velmi důležitá. Dokonce ještě důležitější než v předchozím příkladě. Jedná se o léčbu v nemocnici. Průměrné náklady na nemocniční lůžko činily v r. 1985 sedmkrát více, než tomu bylo v r. 1965. Je téměř jisté, že by k takovému růstu nákladů nedošlo, kdyby si všichni pacienti, kteří jsou hospitalizováni, platili účty plně sami. Pacient platí stejný poplatek, ať se léčí v nemocnici nebo využije pouze ambulantní léčby. Většinu pacientů to vede nakonec k tomu, že jsou mnohem raději hospitalizováni. Péče v nemocnici je obvykle lepší než mimo ni, lékaři mohou lépe sledovat průběh nemoci pacienta. Vrcholem pak je, že pojištění často pokrývá plně náklady na hospitalizaci, ale pouze část nákladů pacienta léčeného ambulantně. To je vlastně přímé vyzvání k tomu, aby lidé zvyšovali poptávku po vzácné nemocniční péči, a to zcela jasně vytváří předpoklady pro stále vzrůstající poplatky za nemocniční lůžko.

Nemocniční správa také dokazuje, že „utopené“ náklady mají i zde své uplatnění. Dejme tomu, že určitá nemocnice hodlá rozšířit jedno křídlo své budovy o 200 lůžek a nakoupí množství nového drahého laboratorního vybavení. Jakmile bylo toto rozhodnutí realizováno, veškeré náklady s ním spojené se staly

„utopenými“ náklady. Ale to neznamená, že již k ničemu administrativní správě neslouží. Jestliže vláda i soukromá pojišťovací společnost souhlasily s tím, aby platby za nemocniční péči vycházely z nákladů nemocnice na poskytnutí služeb pacientům, a jestliže nemocnice rozhoduje o tom, co se bude jako náklady kalkulovat, potom každý dolar těchto „utopených“ nákladů bude využit. „Utopené“ náklady budou „rozvrženy“ na každého pacienta jakýmkoliv způsobem, který nenarazí na přílišný odpor poplatníků a který zároveň umožní nemocnici co nejdříve tyto náklady pokrýt.

Náklady *komu*? Přínos *komu*? Jestliže chcete vypátrat, proč se uplatňuje nějaká politika, je vždy nejlepší položit si otázku, která se dotýká nákladů a přínosů. Jestliže přínosy, které plynou z majetku nemocnice a z využívání všech nejmodernějších laboratorních přístrojů jdou ve prospěch převážně nemocničního personálu (nemocniční správě) a jestliže náklady na pořízení těchto přístrojů nese plně vláda nebo pojišťovací společnosti či dárci, potom nemocniční správa nakoupí zařízení, i když nebudou plně využita. To samozřejmě vede k tomu, že náklady na nemocniční péči budou prudce stoupat. V poslední době pojišťovatelé i vláda začaly platit nemocnicím fixní poplatky za zvláštní služby. Činí tak raději, než aby kryly veškeré výdaje nemocnic. Nemocniční správa má tak nyní více důvodů kontrolovat náklady a méně důvodů předstírat, že „utopené“ náklady jsou náklady na poskytování zvláštních služeb.

Náklady jako nástroj obhajoby

Ekonomická analýza nákladů může vést k ukvapenosti, neboť je třeba si uvědomit, že náklady mají často ještě svoji politickou či etickou dimenzi. Zdá se, že mnoho lidí věří, že prodávající mají právo pokrýt své náklady, ale nemají právo na to, aby prodávali za jakoukoliv cenu, která by znatelně převýšila jejich náklady. A jsou si téměř jisti, že sledují nějakou nepoctivou hru, jestliže cena je nižší než náklady. Tento způsob myšlení, kdy náklady jsou pojímány jako *ospravedlnění*, se dokonce infiltroval do našich zákonů. Legislativní cenové kontroly např. obvykle počítají s růstem ceny, jestliže rostou náklady, ale odmítají připustit růst ceny, který není ospravedlněn růstem nákladů. A zahraniční firmy, které prodávají v USA, mohou být penalizovány za „dumping“, jestliže vládní úřady zjistí, že zde prodávaly „pod úrovní nákladů své země“. Za těchto okolností se náklady stávají nástrojem odůvodňování, místo aby byly vodítkem k rozhodování o ceně a všechny údaje o nákladech musí být evidovány pro případ sporů. Náklady tak slouží jako důkaz, jako ospravedlnění určité ceny.

Podle všeobecně rozšířeného názoru by měly ceny mít k nákladům těsnější vztah, neboť náklady domněle představují cosi faktického a nezbytného. Nejzaujatější obhájci kontroly nájemného budou principiálně souhlasit s tím, aby vlastníci mohli zvyšovat nájemné, jestliže náklady na topnou naftu porostou. Ale nikdy nebudou souhlasit, aby nájemné rostlo prostě proto, že se poptávka po nájemních domech zvyšovala rychleji než nabídka. Kdyby s tím souhlasili, nebyli by obhájci kontroly nájemného. To by mohlo být „švindlování“, „šmelinaření“ či „odírání“ nájemníků, neboť takové zvýšení nájemného není v relaci k nákladům. Ale takový růst nájemného je zrovna tak v relaci k nákladům, jako v případě růstu ceny topné nafty. Když se zvyšuje poptávka po pronájmu domů, nájemníci přeplácejí jeden druhého, aby prostor získali, čímž zvyšují vlastníkům alternativní náklad plynoucí z možnosti pronajmout prostor některému ze zájemců. To, co je jiný potenciální nájemník ochoten zaplatit za pronájem třípodlažního rohového domu v ulici Hillcrest Arms, to jsou mezní náklady vlastníka, který nadále pronajímá dům dnešnímu nájemníkovi. Možná, že se vám zdá, že tento případ je zcela odlišný od růstu nájemného v důsledku růstu nákladů na otop, ale ve skutečnosti tomu tak není. Náklady na palivo jsou konec konců také určovány nabídkami konkurenčních uživatelů ve vztahu k nabídce dodavatelů. Náklady jsou vždy produktem nabídky a poptávky.

Když se zeptáte svého řezníka, proč má tak vysoké ceny hamburgerů, bude veškerou odpověď za tyto ceny zapírat. „Oni mi zvyšují náklady“, vám odpoví. A když budete dále pátrat po tom, kdo jsou to ti „oni“, a proč zvyšují řezníkovy náklady, nakonec odhalíte, že „oni“ jsme „my“ — my, kteří milujeme hamburgery a navzájem si o ně konkurujeme. Abychom viděli, jak se cena hamburgerů prakticky zvyšuje, uveďme si příklad. Představme si, že náhle došlo k prudkému zvýšení poptávky po hamburgerech. Zvýšení poptávky můžeme zdůvodnit snad tím, že je překrásné letní počasí, všichni vysedávají pod širým nebem za svými domy v zahrádkách a konzumují hamburgery. Nejprve dojde k vyčerpání zásoby hamburgerů u řezníka. Když řezníci začnou zjišťovat, že se jim zásoby hamburgerů povážlivě snižují a poptávka zůstává stále vysoká, zvýší své objednávky hovězího, které se hodí na mletí. Jestliže se tak stane v celé zemi, zjistí posléze i balírny masa, že se jim snižují zásoby hovězího masa a budou se snažit nakoupit více dobytka na porážku. Ale rostoucí poptávka po dobytku narazí na relativně nepružnou křivku nabídky dobytka a cena dobytka poroste. Balírny masa, které budou muset více platit za dobytek, zvýší samozřejmě cenu masa řezníkům, kteří pak mohou poctivě říci: „oni zvýšili nákla-

dy“, aniž by je třeba jen na moment napadlo, že ti „oni“ stojí před jejich pultem ve frontě, a ne za ním ve velkoobchodě na trhu s masem. Cena hamburgeru v obchodě je ovlivněna vztahy mezi nabídkou a poptávkou.

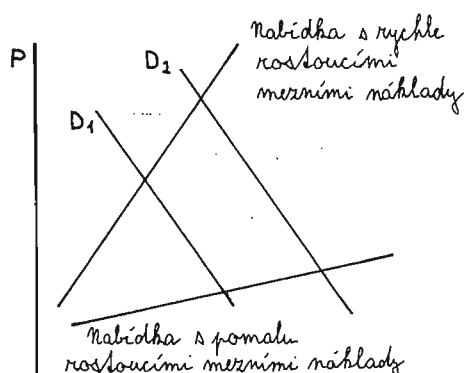
Cena, náklady a reakce nabídky

Můžeme si snadno představit okolnosti, za nichž by taková vlna poptávky po hamburgerech nevedla ke zvýšení nákladů řezníka. Dejme tomu, že zvýšená poptávka po hamburgerech je doprovázena snižující se poptávkou po řízcích ze zadní kýty, pečince a dalších částech hovězího, které by mohly být použity na výrobu hamburgerů. Balírny masa i řezníci by za těchto okolností měli být schopni vyrobit dodatečný hamburger, který je požadován, aniž by došlo k růstu poptávky po dobytku. V tomto případě, když nedošlo k dodatečné poptávce po hovězím masu tak, aby to zvýšilo jeho cenu, nezvyšují se náklady řezníka, a tedy ani cena hamburgerů.

Běh času může mít podobné účinky. Předpokládejme, že s rostoucí poptávkou po hamburgerech dochází k všeobecnému růstu poptávky po hovězím masu vůbec. To znamená, že se bude zvyšovat poptávka po hovězím dobytku, cena za libru masa poroste tak vysoko, až již spotřebitelé nebudou ochotni za hovězí maso zaplatit ani o cent více.² Konkurenční poptávka spotřebitelů ceny zvýšila.

Ale to všechno uvede do pohybu nové druhy konkurenční poptávky, a to i ze strany samotných chovatelů dobytka. Vyšší cena za hovězí umožní zhodnotit prostředky vložené do produkce hovězího dobytka více než předtím a bude tudíž lákat k tomu, aby byly prostředky vložené do chovu vepřů, pěstování sojových bobů, krmení drůbeže apod. převedeny do chovu hovězího dobytka. Čím účinněji vyšší cena „přitáhne“ dodatečné zdroje do chovu dobytka, tím méně vzroste cena dobytka (a odtud i cena hovězího masa) následkem původního zvýšení poptávky po něm. Avšak toto přizpůsobování nabídky, které jsme právě popsali, nějaký čas trvá. Proto jsou nabídkové křivky elastičtější v dlouhém časovém období než v krátkém.

Shrňme tedy, co jsme se pokoušeli vysvětlit v této subkapitole. Růst poptávky po jakémkoliv zboží /hamburgerech, lékařské péči, pronájemch/ bude „vyhánět“ náklady na získání tohoto zboží /jeho cenu/ do té míry, do jaké nedochází ke zvýšení nabídky tohoto zboží. Nebo podíváme-li se na to z druhé strany,



Risobení změny poptávky na cenu závisí na mezních nákladech odpovídá dodavatelů.

² Nezapomeňte, že vyšší cena bude ovlivňovat velikost poptávky. Ta se bude snižovat. Spotřebitelé zastaví růst své měsíční spotřeby hovězího masa, spotřebují méně, než měli původně v úmyslu, tj. předtím, než jejich zvýšená poptávka zvedla cenu.

zvýšená poptávka po nějakém zboží nepovede ke zvýšení ceny, pokud nabízející budou schopni produkovat větší množství tohoto zboží. Reakce na straně nabídky pak bude záviset na mezních nákladech transformace zdrojů z jejich dosud běžného použití na výrobu toho zboží, po němž se poptávka zvýšila.

Jestliže zdroje mohou být přesunuty při mezních nákladech, které jen nepatrně převyšují ty dosavadní, potom růst poptávky povede spíše ke zvýšení produkce, než ke zvýšení ceny. Avšak jakmile je tato zásoba zdrojů vyčerpána, ceny budou růst, aby pokryly rostoucí mezní náklady na převedení a využívání méně vhodných zdrojů. Jelikož jsou zdroje mobilnější nebo méně vázány na určité použití v delším než v kratším časovém období, mezní náklady na přírůstek výroby porostou obvykle pomaleji, jestliže je pro transformaci zdrojů poskytnut patřičný čas, než když je nabízející omezen těmi zdroji, jež jsou momentálně k dispozici.

Závěry mívají tendenci jak k abstrahování, tak k zamlžování věci. Předchozí odstavec lépe pochopíte, jestliže budete testovat každý krok zdůvodnění na nějakém konkrétním příkladě, s nímž jste dobře obeznámeni /vynikajícím příkladem z praxe může být např. pronájem domů ve vašem okolí/.

Několik poznámek o alternativních systémech

Je tohle ekonomická teorie pouze kapitalistické společnosti? Nelze ji také využít v komunistických a socialistických společnostech? Principy, které byly popsány, jsou obecnými principy dobrého hospodaření, aplikovatelné kdekoliv, kde jsou nám zdroje vzácné. Centrální plánovači v socialistických zemích také pracují pod tlakem nedostatku, i jejich disponibilní zdroje mají alternativní použití, i zde existují možnosti substitucí — určité zboží může být obvykle vyrobeno pouze tehdy, jestliže se vzdají výroby jiného zboží.

Racionální plánovači budou kalkulovat náklady obětované příležitosti, již vynaložené „utopené“ náklady budou pojímat jako irrelevantní a pozornost budou věnovat pouze mezním nákladům.

Nicméně zde budou významné rozdíly. Předpokládejme, že ministr zodpovědný za těžbu uhlí jedné socialistické země rozhoduje o tom, jaké množství uhlí má být tento měsíc vytěženo. Těžbu může zvýšit několika způsoby:

- zaměstná více horníků,
- horníci odpracují více hodin,
- zvýší se počet strojů a zařízení,
- využije se výkonnější technika.

Relevantními společenskými náklady této těžby je hodnota

toho, co je v důsledku ministra rozhodnutí obětováno, čili mezní /alternativní/ náklady.

Jestliže se např. rozhodne pro nové stroje, aby zvýšil těžbu uhlí, společnost ztratí ty statky, které by byly mohly být vyrobeny s pomocí těchto strojů, nebo které by byly mohly být získány ze zdrojů použitých k výrobě těchto strojů. Skutečné společenské náklady na zvýšení produkce uhlí jsou tedy rovné snížení produkce lokomotiv nebo cementu či traktorů.

Jestliže však má ministr k dispozici stroj, který někde jinde zahálel, náklady na ušlou příležitost jsou mnohem nižší, dokonce mohou být nulové. „Utopené“ náklady na vybavení jsou irrelevantní. Povšimněte si však, že mezní náklady budou větší než nula, jestliže stroj má jiné alternativní použití /včetně toho, že může být použit jako šrot/.

Rozdíly jsou však patrné při porovnávání způsobu kalkulace /rozpočítávání/ nákladů. Ve společnosti, kde pracovník vlastní svoji pracovní sílu a k práci je donucován prostřednictvím mzdy, měří mzda náklady obětované příležitosti pracovníka. Mzda musí být dostatečně vysoká, aby pracovníka přitahovala k přijetí této práce od nějaké jiné pracovní příležitosti. Avšak jestliže pracovník může být donucen vykonávat činnost, kterou mu stát přikáže, mzda nemá žádný vztah k nákladům obětované příležitosti, dělníkem oceňované. (V kapitole 3 jsme viděli, jak to vypadá při vojenském odvodu.) Při prodloužení pracovní doby z 8 na 10 hodin by horníci obětovali dvě hodiny svého volného času. Bude záviset na plánovačích, v jaké relaci ohodnotí zvýšenou produkci uhlí v porovnání se ztrátou volného času. Bylo by špatné předpokládat, že náklady na přírůstek produkce uhlí mohou být určeny průměrnými náklady na produkci uhlí.

To je důležité zdůraznit, protože někteří socialisté v minulosti tvrdili, že úvahy o mezních nákladech mají význam jen v hospodářství, kde rozhodující je sledování soukromého zisku.

Je pravda, že v kapitalistické společnosti podnikatelé nebudou vyrábět statky, jejichž mezní náklady převyšují spotřebitelskou hodnotu měřenou jejich cenou. Ale právě tak je pravda, že v socialistické společnosti centrální plánovači a podnikoví ředitelé nebudou produkovat nic, u čehož mezní náklady převýší hodnotu. Hlavní rozdíl spočívá v tom, že existují rozdílná pravidla hry, za nichž jsou náklady ušlé příležitosti a ceny kalkulovány. Jednou ze zjevných výhod systému charakterizovaného soukromým vlastnictvím a soukromou kontrolou zdrojů je jeho cenový mechanismus. V tomto systému konkurence nabízí ke koupi a k prodeji výrobky za ceny založené na nákladech ušlé příležitosti vyjádřených v peněžních jednotkách. Ohromné množství

informací, které shrnují řadu alternativ, s tím promítá do cen, které zase zpětně ovlivňují rozhodnutí výrobců.

V žádném ekonomickém systému, minulém ani současném, ceny nevyjadřují dokonale celou řadu příležitostí. A za jistých okolností, jak uvidíme později, to mohou dělat tak neadekvátně, že je to politicky nepřijatelné. Při pozorování obou ekonomických systémů docházíme k závěru, že jde o komplex problémů, které nemohou být analyzovány výhradně ekonomickými argumenty.

V každém ekonomickém systému však budou aplikovatelné následující principy:

- skutečné náklady jsou náklady obětované příležitosti, oceněním ušlých příležitostí,
- „utopené“ náklady jsou irelevantní, protože nemohou rozhodování ovlivnit,
- náklady obětované příležitosti jsou vždy přírůstkovými nebo mezními náklady, někdy očekávanými jako důsledek uvažovaného rozhodnutí,
- ukazatele hodnoty musí být převedeny na alternativní náklady v každém ekonomickém systému, jinak by rozhodnutí výrobců probíhala „naslepo“,
- nabídka a poptávka, nebo-li tržní procesy konkurenčního podbízení při koupi a prodeji jsou ukazateli hodnoty pro ty, jež se rozhodují, neboť určují ceny disponibilních zdrojů.

Také v socialistických společnostech existují procesy nabídky a poptávky. Avšak tam, kde nejsou pravidla hry jasně stanovena a nedávají jednotlivcům právo kontrolovat a směřovat specifické zdroje, nebude tento proces nabídky a poptávky ukazovat vzácnosti zdrojů a nebude tedy vodítkem pro rozmístění a koordinaci činností.

Stručná rekapitulace

Nabídkové křivky odráží náklady. Všechny náklady, které mohou ovlivnit nabídku, jsou charakteristické dvojím způsobem: jsou spojeny s činností, nikoliv s předmětem; budou spojeny s příležitostí, kterou si nechali ujít ti, co provádí rozhodnutí a budou to očekávané, nikoliv již vzniklé, důsledky mezního rozhodnutí.

Náklady, které již v minulosti vznikly, nemohou být ovlivněny současným rozhodnutím: to jsou „utopené“ náklady, a proto jsou irelevantní pro provádění současných rozhodnutí.

Náklady na ušlé příležitosti jsou nezbytně mezními náklady, jsou přírůstkem nákladů, které z daného rozhodnutí vzniknou.

Jestliže náklady na jednotku produkce mají být použity pro rozhodování o nabídce, musí mít tyto jednotky k danému roz-

hodnutí vztah. Náklady na 1 míli vlastnění auta nebo náklady na jeden bušl /jednotka, v níž se udává množství obilí/ vlastnictví farmy jsou nesmyslné, protože „vlastnění“ nemá k rozhodování o produkci bušlů nebo ujetí mil žádný vztah /ačkoliv je snad předpokladem pro takové rozhodování/.

Protože jsou ekonomická rozhodnutí založena na budoucích nebo očekávaných důsledcích, vždy obsahují určitý stupeň nejistoty. Očekávání, že budoucí příjmy pokryjí budoucí náklady, se nemusí vždy vyplnit.

Obvyklá představa, že ceny by měly být v relaci k nákladům, vyvolává mnoho zmatených slovních utkání mezi nabízejícími, kteří se snaží svou cenu ospravedlnit /nebo naopak cizí cenu odmítnout/.

Náklady nejsou něčím nezávislým na poptávce. Poptávka po zboží determinuje náklady těch, kteří nabízejí.

Růst poptávky po určitém zboží bude ústít do vyšších cen spíše, než aby ústít do přírůstku výroby, jestliže již nemohou být další zdroje přesunuty na produkci tohoto zboží, aniž by došlo ke zvyšování nákladů.

Pokud však lze zdroje převádět, aniž by došlo ke zvýšení nákladů, rostoucí poptávka bude ústít do přírůstku výroby spíše než do zvýšení ceny.

V systému, který je charakteristický soukromým vlastnictvím a soukromou kontrolou zdrojů, síly nabídky a poptávky vytvoří relativní ceny, které fungují jako ukazatele nedostatku. Bude v zájmu soukromých výrobců, aby se těmito ukazateli při svých rozhodnutích o poptávce nebo nabídce řídili.

OTÁZKY K DISKUSI

1. Specialista na oblast nákladů v AT and T předběžně vypočetl, že náklady spojené s telefonním hovorem v denních hodinách — z New Yorku do Los Angeles — budou činit (v roce 1981) 68,9 centů za počáteční impuls a 33 centů za každou další minutu hovoru. 68,9 centů zahrnuje 11,3 centů za údržbu, 3,3 centů za služby operátorů, 4,4 centy za obchodní služby, jako je prodej a reklama, 2,7 centů za služby účtárny, 8,2 centů za opotřebení, 10,6 centů na veřejné záměry, 12,9 centů za daně a 15,5 centů na mzdy.
 - /a/ V době, kdy byla tato kalkulace sestavena, AT and T účtovala méně než 25 centů za 1 minutu hovoru z New Yorku do Los Angeles. Byla telefonní společnost ztrátová při takové sazbě? Nebo neměly by být tyto základy částečně vyrovnány nočními nebo víkendovými hovory?
 - /b/ AT and T předložila výše uvedenou kalkulaci nákladů Federální komunikační společnosti, jež dohlíží na sazby hovorů na dlouhé vzdálenosti a požádala o po-

- /a/ volení stanovit poplatek za minutu hovoru ve výši 74 centů. Lze z toho vyvodit, které nákladové položky byly do této částky zahrnuty?
- /c/ Vynakládá telefonní společnost skutečně nižší náklady, když lidé telefonují v noci nebo o víkendy? Co jsou mezní náklady telefonní společnosti na hovor z New Yorku do Los Angeles? Proč se mohou odlišovat v průběhu dne a v průběhu týdne?
2. Časopis Wall Street Journal vytiskl v r. 1982 článek, v němž popisuje nabídku firmy Ford na malá dvoudvéřová auta, jejichž cena je nižší než úroveň nákladů.
- /a/ Mohla by nabízet nějaká společnost ztrátové výrobky?
- /b/ V článku se dále uvádí, že vedení firmy Ford v přesvědčení, že tato auta by mohla mít velký úspěch, investovalo 2 miliardy dolarů do výstavby čtyř montážních dílen s kapacitou 950 000 kusů tohoto modelu za rok. Objem prodeje nedosáhl ani úrovně 400 000 kusů, když se „ztrátová“ nabídka objevila. Využijte koncepce o očekávaných mezních nákladech k vysvětlení obou rozhodnutí vedení firmy — investovat 2 miliardy a prodávat za cenu pod úrovní nákladů.
3. Jak dlouho budete hledat šek na 20 dolarů, jenž jste ztratil, jestliže oceňujete 1 hodinu ztráty svého času na 5 dolarů? Předpokládejme, že víte, že jste jej ztratil někdy ve své ložnici. Bylo by rozumné hledat jej déle než 4 hodiny? Využijte téze o „utopených“ nákladech a očekávaných mezních nákladech k tomu, abyste vysvětlil, proč by měl rozumný člověk, který oceňuje hodinu svého času na 5 dolarů, hledat ten šek neomezeně dlouho.
4. Poslední zpráva z Londýna uvedla, že angličtí lékaři, třebaže jsou znepokojeni některými stránkami činnosti anglické Národní zdravotní služby, zásadně ocenili skutečnost, že mohou léčit své pacienty „bez ohledu na náklady“. Opravte slova uvedená v uvozovkách.
5. Studie o úrovni bydlení v New Yorku odhalila, že se mnoho vlastníků zříká svých nájemních domů, protože při státním omezení nájemních sazeb, nemohou z nájemného pokrýt své vlastní náklady. Které náklady jsou směrodatné pro takové rozhodnutí?
6. Aerolinie uvažují o zřízení ještě jednoho letu z Denveru do Billingsu. Odhadují, kolik pasažérů by mohlo chtít této linky využít. Jaké náklady by měly a jaké by neměly být zvažovány při rozhodování o tom, zda předpokládané příjmy budou natolik vysoké, aby byl let ziskový?
7. Město Seattle má ve své správě přístav a účtuje vlastníkům lodí za kotviště nájemné. Představitelé města v r. 1981 rozhodli, že toto nájemné musí přinést 5 % zisku z odhadnutých nákladů spojených s opotřebením zařízení. Konstatovali, že to vyvolá přibližně zdvojnásobení poplatků za kotviště během následujících tří let.
- /a/ Co mají společného předpokládané náklady, spojené s opotřebením zařízení s výší nájemného za kotviště?
- /b/ Nejdůležitější částí zařízení je voda z oceánu, zaplňující Puget Souró, na němž bylo kotviště zřízeno. Mohly by se odhadované náklady spojené s plněním přístavu mořskou vodou zahrnout do ceny za kotviště? /Jestliže odpovídáte, že nikoliv, neboť oceán je darem přírody, vraťte se zpět a přezkoumejte svou odpověď na otázku č. 2 na konci 3. kapitoly./
- /c/ V době, kdy představitelé města oznámili svůj záměr zvednout poplatky za kot-

vítě, čekací doba na jeho přidělení byla odhadována na 17 až 20 let. Má čekací doba něco společného s náklady na zajištění kotviště?

8. Představte si, že taxikáři zvýšili jízdné za deště a opět jej snížili v době slunečného počasí. Jaký vztah by mohly mít rozdílné ceny /za deště a za hezkého počasí/ k nákladům? Nákladům koho? Nákladům za co?
9. Zákon o regulování městských podniků z r. 1978 vyžadoval, aby města nakupovala elektřinu vyráběnou v malých elektrárnách. Požadoval od nich cenu odvozenou od „ušetřených nákladů“, což je to, co by jinak města musela vydat na vlastní výrobu elektřiny.
 - /a/ V jakém vztahu jsou tyto náklady k mezním nákladům?
 - /b/ Vlastníci velké úřední budovy spalují palivo na vytápění budovy. Jakmile však zjistí, že za 1 kWh elektřiny platí město 8 centů, připojí na svůj kotel turbinu. Jak by se měli rozhodnout, pokud jde o náklady na vytápění budovy a náklady na výrobu elektřiny, když jsou obě funkce prováděny toutéž párou?
10. „Školné pokrývá pouze 43 % nákladů na vzdělání vaší dcery nebo syna. Počítáme s vašimi každoročními dary, jež nám umožní financovat činnosti nezbytné pro poskytování vzdělání, jímž je universita proslavena.“ Tyto věty jsou vybrány z dopisu, který zasílá rodičům jedna z prestižních universit. Školné se zde běžně blíží k 10 000 dolarům. Domníváte se, že student, který platí školné, pokrývá skutečně pouze 43 % nákladů na vzdělání? Snížily by se celkové náklady university o 23 256 dolarů, kdyby student odpadl ze studia?
11. Vaše škola se rozhoduje o tom, zda má uspořádat meziškolní fotbalový zápas a probírá přitom předpokládané náklady, které s tím vzniknou. Které následující účetní položky můžete do této kalkulace zahrnout?
 - a/ stipendium hráčům³
 - b/ splátky dluhu na stadion
 - c/ volné vstupné všem řádným studentům
 - d/ mzdy ředitele atletiky, manažera a trenéra
12. Co určuje výši nákladů spojených s údržbou a zřízením parkoviště pro studenty a zaměstnance v areálu školy (v prostoru university)? Proč budou pravděpodobně vyšší v universitě v centru velkého města než v universitě v malém městečku? Jsou-li poplatky za parkování vyšší pro studenty než pro fakultu, znamená to, že poskytování parkoviště studentům představuje pro universitu vyšší náklady?
13. Americká společnost sdružující lékaře internisty (ASIM) projevila nespokojenost s poplatky, které pojišťovny používají při vyrovnávání platby za různé druhy lékařských zákroků. ASIM tvrdí, že internisté jsou v porovnání s chirurgy hluboce podhodnoceni. ASIM požaduje, aby byly poplatky stanoveny v takové výši, že do konečného účtu bude zahrnut i čas a námaha vynaložená na to, aby lékař internista získal zvláštní dovednosti spojené se svojí praxí (např. aby mohl operovat srdce, diagnostikovat infekce apod.) a dále čas strávený s poskytnutím této služby.
(Blíží údaje najdete ve statí H. Schwarze „Doctor Debate How to Split the Fees“ uvedené v The Wall Street Journal, z 15. ledna 1985.)
 - /a/ Porušuje návrh ASIM zásadu, že „utopené“ náklady jsou irelevantní?

³ americké univerzity si sportovce udržují pomocí stipendií

- /b/ Jaké důsledky byste předvídal, kdyby byl požadavek ASIM přijat? Jestliže poplatky budou u chirurgů klesat a u internistů porostou — mohlo by dojít k přebytku internistů a nedostatku chirurgů?
- /c/ Jestliže jsou oba (internista i chirurg) nezbytní k provedení úspěšného lékařského zákroku, jakým způsobem by mohla být relativní významnost každého z nich oceněna?
14. Aerolinie Pan American podala stížnost Britské vládě, v níž podrobuje kritice nízké ceny letenek na trati USA — Velká Británie, jež účtují Britské aerolinie. Britské aerolinie využívají k letům nadzvukového letadla Concord a ceny letů subvencuje Britská vláda. To samozřejmě snižuje v porovnání se společností Pan American náklady.
- /a/ Jsou náklady, vynaložené na vývoj nadzvukového Concordu součástí nákladů na lety z New Yorku do Londýna?
- /b/ Jestliže jsou na plánovaný let dosud neobsazená místa, jak se změní náklady Britských aerolinií v případě, že přibude jeden pasažér?
15. Kolik vás stojí spánek na jedné ze 30 lekcí kursu, za něž jste zaplatil školné 300 dolarů?
16. Budou se studenti více snažit v případě, že za kurs, jehož se chtějí zúčastnit, budou muset platit?
17. Bude vám hot-dog chutnat lépe na hřišti při zápase, když zde stojí dvakrát více, než je běžné? Může něco chutnat lépe, protože je to dražší?
18. Můžete očekávat, že se shledáte s člověkem, který nemá rád filmy Ingmara Bergmana a který přesto navštíví jeho filmy na festivalu, jestliže cena lístku na 10 představení je jenom 5 dolarů?
Mohl byste očekávat, že najdete mnoho lidí, kteří nejsou nadšeni návštěvou Bergmanových filmů na Bergemanově festivalu, kde cena za 10 představení činí 50 dolarů? Změní vaše odpověď na tuto otázku odpověď na předchozí otázku týkající se hot-dogu na hřišti?
19. „Litujeme, že nás růst nákladů nutí zvyšovat naše ceny.“ To je velmi časté tvrzení podnikatelů, kteří své ceny zvyšují. Ale je to pravda? Nutí (nebo dokonce opravňuje) je vždy růst cen jejich dodavatelů k tomu, aby zvyšovali své ceny? Přemýšlejte pozorně o každém z následujících případů zvyšujících se nákladů. V jakých případech byste mohl očekávat, že dojde k růstu cen na základě růstu nákladů? A v jakých případech byste mohl očekávat, že prodávající vstřebají růst nákladů spíše než by zvýšili vlastní ceny?
- /a/ Lékaři jsou nuceni, když pojišťují svoji eventuální nedbalost, platit vyšší pojistné.
- /b/ Pouze někteří lékaři — ti, kteří mají špatnou pověst a malou důvěru — si své pojistné dají zvýšit.
- /c/ Řidič taxi platí vysoké pojistné, protože má často dopravní nehody.
- /d/ Obchod ve zločinecké čtvrti musí platit mimořádné poplatky na svoji ochranu. (Měli by jeho zákazníci platit proto vyšší ceny, nebo by se raději měli obrátit na obchody v méně zločineckých čtvrtích?)
- /e/ Výdaje vlastníků domů rostou, protože došlo ke všeobecnému zvýšení daní z majetku.
20. Když se v r. 1977 ceny kávy zvýšily čtyřikrát, mnoho kavárniček a restaurací zvýšilo

cenu kávy dvakrát. Tento fakt zdůvodňovali tvrzením, že ačkoliv se snažili utlumit růst svých cen, drsná realita je přinutila přenést alespoň část zvýšených nákladů na své ctěné zákazníky. Jaký podíl v ceně šálku kávy představuje samotná mletá káva? Proč restaurace a další obchodníci přicházejí s takovými prohlášeními?

21. /a/ Jaké rozdíly v poplatcích za lékařskou službu byste mohl očekávat u tří mladých lékařů, kteří si právě zřídili praxi, jestliže jeden z nich si financoval své studium z půjčky a nyní musí splácet 4 000 dolarů ročně po dobu 15 let, druhému platili vzdělání rodiče a třetí pobíral po dobu studií státní stipendium a podporu?
- /b/ Komentujte tvrzení publikované 19. 3. 1979 v Newsweeku o tom, že vláda by mohla snížit poplatky za lékařské služby tím, že by celé vzdělání lékařů platila. Tím by zajistila, že by si lékaři nemuseli zvyšovat své poplatky o náklady na studium (včetně úroků za eventuální půjčku na studium).
- /c/ Autor tohoto článku tvrdí, že „Vy i já“ budeme muset pokrýt náklady na splátky půjček lékařů našimi poplatky za lékařské služby, neboť tyto náklady jsou legitimní pro lékařovu „obchodní“ činnost. Mohly by tyto náklady ovlivnit výši poplatků u lékaře?
22. Oddělení obrany vám nabídne, že uhradí veškeré náklady zvýšené o 10 %, jestliže necháte ve své garáži uložené střelné zbraně. Co byste mohli skutečně zahrnout do kalkulace těchto nákladů?
- /a/ Původní náklady na výstavbu garáže upravené o inflaci a amortizaci.
- /b/ Škody na vašem autě způsobené tím, že budete parkovat venku, protože vaše garáž bude plná střelných zbraní.
- /c/ Náklady spojené s rozšířením garáže, aby střelné zbraně nepřekážely na jízdni ploše, kterou by mohly využít děti souseda ke svým projížďkám.
- /d/ Kalkulaci nákladů jste pochopitelně přednesl městskému podniku, aby je posoudil a kvalifikoval je jako náklady výrobce, abyste mohl získat státní zakázku.
- /e/ Náklady na kurs, který jste musel absolvovat vloni, abyste mohl se zbraněmi zacházet (tedy i skladovat je).
- /f/ Náklady na základní vzdělání od doby, kdy jste se začal učit číst, až do doby, kdy jste se učil zacházet se zbraněmi.
- /g/ Náklady na protitetanovou injekci, kterou jste ve třech letech dostal, abyste se dožil současného věku a mohl dnes uzavřít smlouvu o skladování střelných zbraní.
- /h/ Náklady spojené s vašimi návštěvami u psychologa, když jste si léčil své deprese, v době, kdy s vámi vaše děti pohrdaly, protože jste vojákem z povolání.
23. Šéf vám rozčileně řekl: „Nezajímá mne, co jste se o ekonomii naučil. Ale jestliže neumíte do své zprávy a doporučení zahrnout všechny „utopené“ náklady, vyhodím vás.“ Jsou „utopené“ náklady pro provedení vašeho rozhodnutí v této chvíli irrelevantní?
24. Mohly by nehody, které se přihodily již v průběhu války, být vládou kalkulovány při rozhodování o tom, zda je pokračování ve válce národním zájmem? To samozřejmě není jednoduchá otázka. A je to rozhodně ještě obtížnější pro vládu, která je závislá na veřejné podpoře.
25. Ekonomické pravidlo „utopené náklady jsou pro vaše rozhodování irrelevantní“ je jako kroužek okolo vašeho prstu. Nabádá vás zvažovat pouze mezní náklady, ale ne-

identifikuje tyto náklady. To vyžaduje odborné posouzení, k němuž byste mohl přistoupit tak, že se pokusíte vyčíslit a ocenit mezní náklady spojené s pronájmem studentského pokoje i v době letních prázdnin. Zkuste účtovat minimální poplatek za to, že tento pokoj pronajmete vy sám přes léto jinému zájemci.

26. Dále uvádíme, jaké náklady by patrně vznikly, jestliže byste realizoval svoje dlouhodobé přání vlastnit a provozovat malé lyžařské středisko:

— Pozemek	200 000 dolarů
— Lyžařský vlek	100 000 dolarů
— Bouda (přístřeší)	20 000 dolarů
— Obsluha vleku a prodej lístků	50 dolarů za hodinu

Plánujete, že středisko bude otevřené po dobu 20 týdnů v roce, 50 hodin týdně. Proto předpokládáte, že běžné provozní náklady budou činit 50 000 dolarů za rok. Můžete si půjčit 320 000 dolarů, které můžete splácet 20 let a které budete do začátků potřebovat. Roční splátky půjčky (běžné splátky včetně úroků) vás přijdou na 43 000 dolarů ročně.

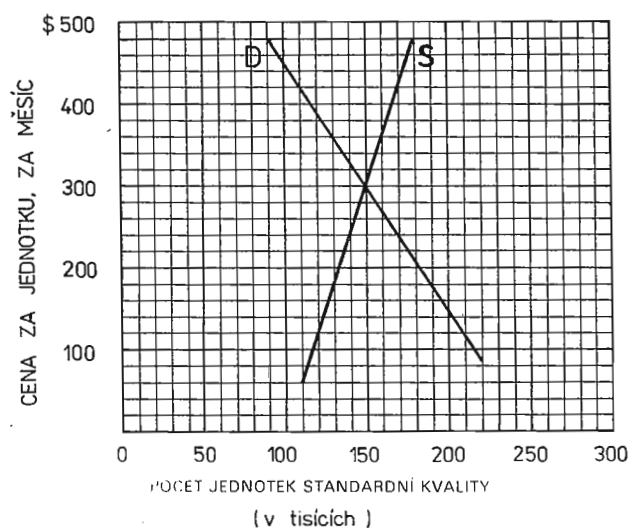
- /a/ Jaké musí být minimální tržby z prodeje lístků, abyste si investici za 320 000 dolarů pořídil?
- /b/ Předpokládejme, že vaše skutečné příjmy v prvním roce činily 60 000 dolarů. Měl byste upustit od tohoto obchodu?
- /c/ Ještě můžete příležitostně vydělat 600 dolarů za to, že budete otvírat i ve volných dnech, kdy máte normálně zavřeno. Tento příjem by pokryl běžné denní náklady, tj. 400 dolarů. Avšak pokud tyto denní provozní náklady činí jenom 54 % z celkových nákladů, potřeboval byste mít tržby okolo 750 dolarů, aby se uhradilo to, že jste otevřel. Nebo nepotřeboval?
- /d/ Jestliže ve druhém roce provozu utratíte 10 000 dolarů za reklamu a jako výsledek docílíte zvýšení ročních tržeb na 75 000 dolarů, bylo rozhodnutí o provedení reklamy správné?
- /e/ Jaké jsou vaše další možnosti, jestliže se po několika letech ukáže, že na tom finančně nemůžete být lépe než jste byl ve druhém roce provozu? Měl byste v tomto případě od střediska upustit? Jestliže se rozhodnete, že si nemůžete dovolit provozování střediska přijít ročně o 28 000 dolarů, jaké máte možnosti volby? Předpokládejme, že nejlepší nabídka, kterou jste dostal, když jste nabídl středisko na prodej, tj. za boudu, vlek, pozemek i všechno zařízení, je 100 000 dolarů. Prodal byste?
- /f/ Jestliže váš věřitel nutí zaplatit dluh, protože jste neplnil své platební povinnosti, co se stane s majetkem? Měl by vám věřitel umožnit prodloužení splacení dluhu z důvodů, že výše vašich splátek je omezena vašimi tržbami?

27. New York city oznámilo, že v roce 1980 bude stanovena hodnota všech stálých aktiv: budov, které město vlastní, podzemní dráhy, kanálů, vodních potrubí, popelářských vozů, policejních a hasičských vozů, dokonce i soudního dvora a pravděpodobně Brooklynského mostu. Kdybyste uvažoval o půjčce peněz, abyste mohl investovat do New York city, zajímal byste se o to, jaká je hodnota aktiv města? Stanovil byste hodnotu Brooklynského mostu podle nákladů na výstavbu? Jestliže ne, jakým způsobem byste most ocenil?

28. Graf na další straně znázorňuje vztah mezi poptávkou a nabídkou volných nájem-

ních domů v jednom fiktivním městě. Při nájmu 300 dolarů měsíčně dochází k vyrovnání nabídky a poptávky. Dále dochází ke dvěma událostem:

1. Inflace způsobí, že hodnota peněz klesne o jednu třetinu.
 2. Město i stát drasticky sníží daně z majetku tak, že se čistý důchod z pronájmu domů zvýší o jednu třetinu.
- /a/ Jak pravděpodobně ovlivní tyto dvě události poptávku a nabídku pronájmu domů? Jak byste s poplatky za pronájem naložil? Rozlište mezi krátkodobými a dlouhodobými efekty.
- /b/ K jakým rozdílům by vedlo snížení daně z majetku, jež by bylo výlučně omezeno na domovní majetek?
- /c/ Jestliže porostou krátkodobě sazby nájmu z majetku, město na to odpoví tvrdou kontrolou nájmu, jaké budou vaše dlouhodobé efekty?



Graf č. 5A: Hypotetická křivka poptávky a nabídky po volných nájemních domech

EFEKTIVNOST, SMĚNA A KOMPARATIVNÍ VÝROBA

Efektivnost je ctnost, kterou ekonomové nejvíce oceňují. To by vás nemělo překvapit, protože efektivnost a ekonomie jsou prakticky synonyma. Oba termíny označují účinnost, s jakou jsou používány prostředky k dosažení cílů. Pod pojmem efektivnost a hospodárnost (ekonomie) míníme vyzískání co možná nejvíce užitku z omezených disponibilních zdrojů.

V poslední době se v naší společnosti začaly objevovat hlasy, které tvrdí, že efektivnosti je přikládán příliš velký význam, že někdy obětujeme cennější cíle proto, abychom dosáhli efektivnosti, která nestojí za to, co jsme obětovali. Může to být pravda? Ten, kdo o tom pečlivě uvažuje, přijde na to, že je v této kritice efektivnosti cosi nelogického. Ačkoliv kritikové mohou mít k otázce efektivnosti cenné a důležité poznámky, nemůže být pravda, že za dosažení efektivnosti platíme příliš vysokou cenu.

Technologická efektivnost ?

Jestliže má mít pojem efektivnost nějaký význam, musí být chápán jako poměr něčeho k něčemu. Technici používají takovou definici efektivnosti, která, zdá se, tomuto požadavku vyhovuje. Definují efektivnost jako vztah práce vykonané strojem k energii, kterou stroj spotřeboval — tento vztah je obvykle vyjádřen v %. Z technického hlediska je efektivnější dieselová lokomotiva než parní lokomotiva, protože z jednotky potenciální energie obsažené v palivu vykoná diesel více práce.

Tato definice, jestliže o ní kriticky přemýšlíme, je nevyhovující. Efektivnost nemůže být měřena vztahem mezi výstupem energie k jejímu vstupu, neboť podle termodynamických zákonů je tento vztah v jakémkoliv procesu roven jedné. Technické pojetí efektivnosti je spíše mírou vykonané práce ve vztahu ke vstupu energie. Ale co tvoří „vykonanou práci“? Nezávisí to na tom, co je potřebné? Co je kvalifikováno jako „práce“? Technici vlastně hodnotí parní stroj jako méně efektivní než diesel proto, že je parním strojem vyplýváno více vstupní energie. Avšak

přesněji řečeno, i vyplývaná energie vykonává práci. Pouze nevykonává *užitečnou* práci. To znamená, že nevykonává práci, kterou kdokoli potřebuje. Toto vše znamená, že efektivnost nemá čistě objektivní nebo technologický charakter, ale že závisí nevyhnutelně na hodnotících soudech.

$$\frac{\text{výstup energie}}{\text{vstup energie}} = \text{jedna}$$

Efektivnost a hodnoty

Efektivnost je nutně pojem, související s hodnotami. To je první věc, kterou musíme pochopit. Vždy má co dělat se vztahem *hodnoty* výstupu k hodnotě vstupu. Efektivnost má samozřejmě vždy svoji objektivní stránku — potenciální množství tepla v jedné jednotce paliva nezávisí na našem přání. Avšak fyzikální podstata sama o sobě nemůže nikdy efektivnost určovat. Z toho vyplývá, že efektivnost nějakého procesu se může měnit se změnami v hodnotách, a protože vše souvisí se vším, jakákoli změna jakékoli subjektivní preference může v zásadě změnit efektivnost nějakého procesu.

$$\frac{\text{hodnota výstupu}}{\text{hodnota vstupu}} = \frac{\text{měřítka}}{\text{efektivnosti}}$$

Vraťme se zpět k otázce relativní efektivnosti dieselové a parní lokomotivy. Každá z nich může být spuštěna pouze při použití značného množství vstupů; nejenom uhlí nebo nafty či obsluhy, ale také všech vstupů použitých při výrobě těchto lokomotiv, vstupů, které byly použity při výrobě těchto vstupů atd. Vše, co změní hodnoty čehokoli, co se podílí na provozu lokomotivy, může principiálně měnit její efektivnost.

Abychom přesvědčivě vyložili tento podstatný bod, nemusíme použít žádných za vlasy přitažených příkladů. Růst hodnoty nafty v relaci k uhlí, je-li dost velký, může sám o sobě měnit relativní efektivnost tak, že parní lokomotiva, která spotřebovává uhlí se stane efektivnější než dieselová. Z toho vyplývá, že tyto relativní efektivnosti závisí na poptávce a nabídce nafty a uhlí, a tedy na takových faktorech jako jsou motoristické zvyklosti veřejnosti, politická situace v zemích produkujících ropu, na ocenění důsledků, jež přináší těžba uhlí přírodě, apod. Snad vás ani nenapadlo, že relativní efektivnost staré parní lokomotivy by mohla být ovlivněna úsilím odborového Svazu horníků.

„Počkejte chvíli“, ozývá se hlas v pozadí pokoje. „Nehovoříte teď o něčem jiném než o efektivnosti? Připouštím, že jsou náklady spojené s dopravou tuny na 1 míli nižší, jestliže použijeme dieselovou lokomotivu než uhlím vytápěnou parní lokomotivu. Ale to není to samé, jako když řeknu, že je to efektivnější. Jestliže bude uhlí dostatečně levné, některé dráhy by se možná vrátily k využívání starých parních lokomotiv. Ale to by bylo proto, že parní lokomotivy by byly levnější, ne proto, že by se staly efektivnější.“

Z hlediska dráhy, nicméně, levnější znamená efektivnější,

protože relevantní hodnoty jsou peněžně vyjádřené. Iluze o čistě technologické efektivnosti končí. Žádný stroj, žádný proces ani žádné zařízení není tak efektivní, aby se nemohl stát neefektivní /nebo tak neefektivní, aby se nemohl stát efektivní/ vlivem přiměřené změny hodnoty.

Mýtus o materiálním bohatství

Při zdůraznění hlavní role hodnoty při jakémkoliv měření efektivnosti jsme zároveň zamítli obecný názor, že ekonomie má co dělat pouze s „materiálem“ — s materiálovým bohatstvím, blahobytem, s materiálními cíli. Tak to právě není a slovo „materiál“ skutečně nemá ve spojení s takovými pojmy, jako je „bohatství“ nebo „blahobyť“, žádný smysl.

Z čeho se bohatství skládá? Co tvoří naše vlastní bohatství? Mnoho lidí upadlo v přesvědčení, že ekonomický systém produkuje „materiální bohatství“, jako jsou auta, domy, basketbalové míče, vložky k snídani či plnicí pera. Ale žádná z těchto věcí není bohatstvím, aniž by byla dostupná někomu, kdo ji ocení. Přírůstek vody je bohatstvím pro farmáře, který hodlá zavlažovat, není bohatstvím pro farmáře, kterého postihla záplava na řece Mississippi. Mraznička může být bohatstvím pro americkou hospodyňku, ale ne pro Eskymačku. Bedna, v níž byla mraznička doručena, je pro hospodyňku smetím, ale bohatstvím pro jejího malého syna, který na ni nahlíží jako na svůj dům na hraní.

Ekonomický růst nespočívá ve zvyšování produkce *hmotných statků*, ale v produkci *bohatství*. A bohatství je všechno to, co má pro lidi hodnotu. Materiální statky mohou samozřejmě přispět k bohatství a jsou dokonce v určitém smyslu hlavní při produkování bohatství. /Nakonec i taková „nemateriální“ blaha, jako je láska a mír, mají svá materiální ztělesnění./ Ale neexistuje zde nezbytný vztah mezi růstem bohatství a růstem množství nebo váhy nebo počtu kusů materiálních statků. Ztotožnění bohatství s materiálními statky je neudržitelné a musí být od základu odmítnuto. Nemá žádný význam a brání v pochopení mnoha stránek ekonomického života. Obchod /nebo směna/ je toho nejlepším důkazem.

Obchod tvoří bohatství

Obchodování si v západním světě získalo nechutnou pověst. Je to pravděpodobně důsledek hluboce zakořeněného názoru, že prostřednictvím pouhé směny nemůže být nic skutečného získáno. Zemědělci i výrobci jsou považováni za tvůrce čistého produktu, neboť vytváří něco nového, nějaký přírůstek. Ale obchod jenom směňuje jednu věc za jinou. Z toho vyplývá, že obchod-

ník, který realizuje z obchodní činnosti zisk, nutně zatěžuje společnost nějakým druhem daně. Mzda nebo jiný zisk farmáře a řemeslníka prý je získáváno z reálného produktu jeho úsilí, takže oni mají v určitém smyslu právo na svůj důchod — oni sklízí, co zaseli. Ale obchodníci, zdá se, sklízí, aniž by seli: jejich činnost nevypadá na to, že by něco vytvářeli a přesto jsou za svůj výkon odměňováni. Obchod, kdosi poznamenal, je proto ztělesněním neefektivnosti, společenským mrháním.

Taková argumentace udeří na citlivou strunu mnoha lidí, kteří mají na paměti staré nepřátelství vůči kupcům, kteří těmto „překupníkům“ nedůvěřují. Každý chce překupníka obejit, ten je zobrazován jako jistý druh bandity, číhajícího na cestách obchodu, jenž má oprávnění si vynutit procento od každého nešťastníka nebo ubožáka, který mu přijde do cesty.

Avšak toto staré, byť i hluboce zakořeněné přesvědčení o neproduktivnosti obchodu je zcela chybné. Spojovat význam slova *produktivní* pouze se zemědělstvím a řemeslem a nikoliv s obchodem je naprosto neomluvitelné. Směna je produktivní! Je produktivní, protože podporuje vysokou efektivnost při využívání zdrojů.

Mnozí přijali tento fatální a chybný názor na samém počátku zvažování této otázky a předpokládali, že kdyby směna nebyla podvodnická a donucovací, je vždy směnou *stejných hodnot*. Přesně opak je pravda, směna není nikdy směnou *rovných hodnot*! *Kdyby byla, neuskutečnila by se.*

Při nevynucené směně a při směně, kdy směňující strany jsou znalé věci /a to je to, co si představujeme jako skutečně pravou směnu/, obě strany získají tím, že každá se vzdá něčeho, co pro ni má menší hodnotou, než to, co získá. Když si Jack vymění basketbalový míč s Jimem za baseballovou rukavici, Jack hodnotí baseballovou rukavici více, než míč a Jim hodnotí více míč než rukavici. Ať se na to podíváme z jakékoliv strany, směna byla neekvivalentní. A to je právě důvod její výhodnosti. Jim má nyní větší bohatství než měl před směnou a stejně tak Jack. Směna byla pro oba výnosná, protože zvětšila bohatství obou ze zúčastněných stran.

„Ale ne opravdu“, říká onen svárlivý hlas v pozadí. „To nebylo skutečné zvýšení jejich bohatství. Jack i Jim se cítí lépe, to je pravda, mohou být šťastnější atd. Ale směna skutečně nevyprodukovala nic nového. Stále jsou zde jenom jedna baseballová rukavice a jeden basketbalový míč.“

Avšak výrobci baseballové rukavice a míče „skutečně“ nevyrobili žádný další kus, pouze využili materiál na více hodnocený vzorek. A není právě tohle to hlavní k čemu dochází, když lidé obchodují? Naše nedůvěra ke směně je důkazem našich mate-

Pro Jacka:
 $\frac{\text{hodnota rukavic}}{\text{hodnota míče}} > \text{jedna}$

Pro Jima:
 $\frac{\text{hodnota míče}}{\text{hodnota rukavic}} > \text{jedna}$

riálních sklonů, tyto chybné spády samozřejmě sdílel onen hlas v pozadí. Oba, Jack i Jim, zvětšili po směně své bohatství.

Zopakujme si, co jsme již o efektivnosti uvedli. Je měřena jako poměr mezi jednou *hodnotou* k druhé, nikoliv jako fyzický poměr jakéhokoliv druhu. Jackovu a Jimovu směnu můžete pojímat jako produktivní činnost. Jack využil svého basketbalového míče jako vstup, aby získal jako výstup baseballovou rukavici. Pro Jima byla baseballová rukavice vstupem a míč výstupem.

Výsledkem tohoto produktivního procesu /směny/ byla větší hodnota na výstupu než na vstupu u obou zúčastněných. Nic více není třeba k tomu, aby se tato činnost stala produktivní. Směna skutečný výstup zvětšila.

Efektivnost a náklady obětované příležitosti

Snad nám následující zjednodušená případová studie umožní vše lépe vyjasnit a propojit s předchozími kapitolami. Představme si společnost, v níž jsou pouze tři výrobci, kteří vyrábějí dva druhy zboží. Zboží budeme nazývat M a S. Jestli chcete, M si můžete představovat jako materiální zboží, S jako duchovní zboží. Výrobci se jmenují Anna, Ben a Cal. Každý z nich je schopen vyrobit za určitou dobu /např. za den/ následující množství výrobků M a S:

- Anna může vyrobit 8 M nebo 4 S nebo lineární kombinaci obou, např. 6 M a 1 S, 5 M a 1,5 S nebo 2 M a 3 S atd.,
- Ben může vyrobit 3 M nebo 3 S nebo lineární kombinaci obou,
- Cal je schopen vyrobit 1 M nebo 2 S nebo nějakou střední lineární kombinaci.

Jste připraven na otázku? Kdo byste řekl, že dosahuje nejvyšší efektivnosti při výrobě zboží S v daném značně zjednodušeném hospodaření? Před tím, než odpovíte, ověřte si údaje. Souhlasíte, že je to Cal? Nebo jste chybně předpokládali, že to je Anna, která ve skutečnosti dosáhla nejnižší efektivnosti při výrobě S ze všech tří? Jestliže se vám nepodařilo správně určit Cala, pak jste patrně při své úvaze nevyužili koncepcie nákladů obětované příležitosti.

Co stojí Cala výroba zboží S? Náklady na výrobu jsou obětí, kterou tato akce s sebou nese. Pokud M a S jsou jedinými druhy zboží v naší společnosti, jediná cesta, jak měřit náklady na výrobu S je formou obětované produkce výrobku M.

A nyní se podívejme na údaje. Cal se vzdá 1/2 M, aby mohl vyrobit 1 S. Ben obětuje 1 M, aby mohl vyrobit 1 S a Anna, která tolik vydělává na zboží M, obětuje 2 M na každé 1 S, které

Náklady produkce jedné jednotky duchovního statku

	Cal	Ben	Ann
1/2 jednotky materiálního statku	1	1	2
1 jednotka duchovního statku	2	1	1

vyrobí. Závěr je jasný. Cal má na výrobu S nejnižší náklady, Anna nejvyšší.

Předpokládejme, že jste vedoucím výroby v této malé společnosti a chcete, aby byl vyroben maximální počet S, při zachování výroby určitého minimálního počtu výrobků nutných k tomu, aby se společnost nerozpadla. Předpokládejme dále, že 1 M denně stačí k tomu, aby se každý z výrobců udržel při životě. Váš plán tedy vyžaduje vyrobit denně 1 M a tolik S, kolik jich se zbývajících zdroji lze vyrobit.

Jestliže nařídíte Calovi, aby vyrobil tento požadovaný kus M, v chybné víře, že je neefektivním výrobcem S, zatímco Anně a Benovi určíte, aby se soustředili výlučně na S, na konci dne shledáte, že bylo vyrobeno 1 M a 7 S: 4 Annou a 3 Benem. Jestliže však poznáte, že Cal je vaším nejefektivnějším výrobcem zboží S a musí se proto zaměřit výhradně na jeho výrobu a že by Anna měla vyrobit potřebný kus M, neboť Anna je vaším nejméně efektivním výrobcem S, potom skončíte se 2 S od Cala, 3 od Bena a 3,5 od Anny — celkem s 8,5 S a současně s 1 M. Jestliže platí, že více je lepší než méně, potom jste každý den lepší o 1,5 S, když vyberete na výrobu M Annu a nikoliv Cala.

Jaký by byl výsledek, kdybyste řekl Benovi, aby vyrobil 1 M? Potom byste získal 4 S od Anny, 2 od Bena a 2 od Cala, což je celkem jenom 8 S /plus 1 M/.

O co zde jde? O nic zvláštního, jestliže si vzpomenete na náklady obětované příležitosti. To, co vás jako vedoucího stojí, abyste měl nějakého výrobce S nebo M je hodnota toho, co jste obětoval. Když Anna vyrábí S, přijdete o 2 M. Když Ben vyrábí S, ztratíte 1 M. Ale když Cal vyrábí S, obětujete jenom 1/2 M. Z vašeho pohledu je proto Cal výrobcem s nejnižšími náklady na S a Anna výrobcem s nejvyššími náklady na S.

Jestliže se zadíváme na náklady na výrobu M vidíme, že vás stojí 1/2 S, když jej vyrábí Anna, 1 S, když jej vyrábí Ben a 2 S, jestliže jej vyrábí Cal. Anna je proto výrobcem s nejnižšími náklady na výrobu M, a proto jste získal nejvíce, jestliže jste právě ji pověřil výrobou požadovaného 1 M.

Efektivnost a zisky z obchodu

Vyplývá tento překvapivý závěr, — totiž že ten nemotora Cal, který není schopen vyrobit ani jednoho výrobku nejvíce, je přesto nejefektivnějším výrobcem nehmotného zboží S, — tento útok na zdravý rozum, z toho, že jsme rozhodování svěřili nějakému diktátorovi? Vůbec ne! To je zcela logický výsledek úvahy o nákladech obětované příležitosti.

Zbavme se řízení výroby a nechme Annu, Bena a Cala samostatně rozhodovat o tom, co budou vyrábět.

*Náklady produkce jedné
jednotky materiálního statku*

	Ann	Ben	Cal
1/2 jednotky duchovního statku	1/2	1	2
1 jednotky materiálního statku	—//—	—//—	—//—

Pravděpodobně by se začali rozhodovat podle toho, čemu každý z nich dává přednost při vlastní spotřebě. Předpokládejme, že Cal, vyrovnaný muž, chce 1 M a 1 S. Má to však háček. Neexistuje způsob, který by mu umožnil vyrobit tak mnoho. Jestliže vyrábí 1 M, které chce, bude se muset obejít bez celého S. Jestliže vyrobí 1 S, bude se muset spokojit pouze s 1/2 M.

Nyní předpokládejme, že Ben je rovněž vyrovnaný muž a že chce spotřebovat 1,5 M a stejně tolik S, což je přesně tolik, kolik je schopen vyrobit. Jestliže se Ben a Cal znají a důvěřují si, mohou se dohodnout na směně, která je pro Cala výhodná, aniž by Benovi situaci zhoršila. Cal by mohl souhlasit s tím, že se bude specializovat výlučně na výrobu zboží S — za den je schopen vyrobit 2 S. Jedno S by spotřeboval sám a druhé by předal Benovi. To umožní vyrobit Benovi 2,5 M, protože pro sebe musí nyní vyrábět jen 0,5. Ponechá si pro sebe a 1,5 M a zbytek předá Calovi. Nebude tak na tom hůře, než byl před tím, ale Cal nyní získal díky specializaci a obchodu větší užitek, větší bohatství, po kterém toužil, ale nebyl vlastními silami schopen dosáhnout.

Vypadá to jako trik? Snad ano, ale ne ve smyslu iluze, nebo nějakého podvodu. Je snad trikem to, že všichni se každý den činíme, abychom byli schopni nás všechny zásobovat zbožím, které požadujeme a nejsme schopni je vyrobit sami pro sebe? Všichni jsme specializovaní na výrobu zboží, které nám dle našeho názoru přináší největší komparativní výhodu, a pak své výrobky směňujeme za zboží, které skutečně chceme. Tak jako Jack shledal, že by mohl využít basketbalového míče jako vstupu k tomu, aby vyprodukoval basketbalovou rukavici, kterou chtěl víc než ten míč, tak i Cal shledal, že by mohl využít S jako vstup, aby získal M, které chtěl. Toto je v zásadě podstata toho, co všichni děláme.

Ve světě, v němž se lidé mohou dohodnout a směňovat jeden s druhým tak, že jejich náklady budou nízké, lidé se budou specializovat a obchodovat ve vlastním zájmu. Poznají, že specializace může přinést více toho, co chtějí, ať je to materiální statek či duchovní, volný čas nebo dokonce šance vyrobit větší množství jakéhokoliv zboží, které se bude druhým hodit. Kdyby se Julius Ervig, basketbalový hráč mimořádných kvalit, rozhodoval, zda by se mělo jeho prioritním smyslem života stát pěstování a výroba potravin či sepsání více modlitebních knížek pro trpící ve Filadelfii, měl by přesto zůstat profesionálním basketbalovým hráčem. Tam je jeho komparativní výhoda. Může „vy-pěstovat“ mnohem více obilí tím, že bude hrát za peníze basket-

Kolik povravy lze vyprodukovat na basketbalovém hřišti?!

bal a výtěžku bude využívat na „najímaní“ farmářů, než kdyby sám seděl za volantem traktoru a pokoušel se orat. A farmáři v New Jersey si „vyrobí“ pro sebe zábavu tím, že se specializují na výrobu zeleniny, a výtěžku využijí na nákup barevného televizoru, kde budou sledovat hru Julia Erviga.

Nemusíte být „lepší než ostatní“, abyste na tento trik přišli. Cal může mít užitek z obchodování s Benem, i když bude méně výkonný než Ben, a to jak při výrobě zboží M, tak i při výrobě S. Může mít prospěch i z obchodování s Annou, která je schopna za den vyrobit dvakrát více zboží S a osmkrát více zboží M než Cal. Významné přitom je, že Anna má *větší* výhody z obchodování s Calem u zboží M než u zboží S. To znamená, že pro Cala je ve srovnání s Annou méně nevýhodné S než M. A to na druhé straně implikuje, že oba, Anna i Cal, mohou mít ze vzájemného obchodu větší užitek, jestliže se každý z nich bude specializovat na ten druh zboží, v němž má komparativní výhodu.

Komparativní výhoda v mezinárodním obchodě

Podle veřejného mínění je jasné, že některé země jsou schopné vyrobit s nižšími náklady téměř všechno. Jestliže mzdy v Mexiku nebo v Itálii jsou nižší než v USA, což to neznámá, že italská či mexická výroba budou schopni produkovat všechno levněji než výrobci v USA? Jak mohou výrobci v USA konkurovat zemím, které tolerují — dokonce i pro kvalifikované dělníky — nižší mzdy, než je oficiálně stanovené minimum? V Mexiku nebo v Itálii byste však mohli naopak najít výrobce, kteří se dohadují o tom, že nemohou nikdy konkurovat nízkým americkým výrobním nákladům, které vyplývají z velkovýroby. A objevují se podezření, že na tomto argumentu je něco v nepořádku.

Základem těchto argumentů je, že opomíjí náklady obětované příležitosti. Je *logicky* nemožné, aby jedna země byla při výrobě všeho zboží efektivnější než jiná. Tento fakt začne vycházet najevo, jakmile si vzpomenete, že efektivnost stanovujeme jako poměr mezi tím, co je vyprodukováno, a tím, co je v důsledku toho nevyprodukováno. Reálné náklady na výrobu čehokoli — to je hodnota něčeho, co muselo být v zájmu této výroby obětováno. Kalkulace v dolarech, pesos nebo francích /či dokonce v odpracovaných hodinách/, ty všechny zatemňují reálné náklady produkce.

Předpokládejme, že Japonsko a USA vyrábějí pouze tři druhy zboží: obilí, textil a rádia. Dále předpokládejme, že konkurence změnila v obou zemích ceny tak, že odráží náklady obětované příležitosti každého zboží s těmito výsledky:

Ceny na jednotku zboží /stejně kvality a množství/:

	USA	Japonsko
obilí	30 \$	9 000 jenů
textil	20 \$	4 500 jenů
rádia	50 \$	13 500 jenů

Která země je efektivnější nebo vyrábí s nižšími náklady tato zboží? Předtím, než budeme moci odpovědět, musíme nalézt nějakou cestu, která nám umožní komparovat /srovnávat/ náklady. Jaké měření bude vhodné? Je zřejmé, že nelze použít ani dolary, ani jeny. Bylo by samozřejmě absurdní říci, že USA je efektivnější při výrobě všech tří druhů zboží proto, že ceny v dolarech jsou nižší než ceny v jenech. To by byla pravda, kdyby jen měl tu samou hodnotu jako dolar. V kapitole o mezinárodní směně, která bude uvedena dále, se seznámíme s tím, jak se stanovuje relativní hodnota národních měn. Právě nyní je však třeba poznamenat, že toto by byla slepá cesta, protože kursy při směně měn pouze odrážejí hodnotu měny, ale nevypovídají vůbec o nákladech produkce.

Někteří by možná chtěli užít jako základního měřítka relativních nákladů pracovního času vloženého do výroby zboží. Kdybychom tak chtěli učinit, museli bychom v první řadě nalézt nějaký společný jmenovatel pro práci odlišné kvalifikace a také jistý způsob převodu dalších vstupů, jako je opotřebení strojů či půda na jednotku pracovního času apod. Navíc bychom museli připustit, že hodina v Japonsku má stejnou hodnotu jako v USA. Ale je to tak? Postoje k práci a k volnému času jsou determinovány kulturou, a tak není jisté rozumné předpokládat, že hodina pracovního času je v obou zemích stejně „ceněna“.

Jak tedy můžeme rozhodnout o tom, která země je výrobcem s nižšími náklady na uvedené druhy zboží? Odpověď zní: neexistuje žádný způsob, jak to udělat. Vše, co můžeme učinit, je vymezit, že ta která země je efektivnějším výrobcem jednoho druhu zboží ve srovnání s jinými druhy zboží. To je smysl komparativní výhody.

Vezměme si např. rádia. Cenové vztahy ukazují, že v USA jedna jednotka tohoto druhu zboží stojí 1 a 2/3 jednotek obilí nebo 2,5 jednotek textilu. V Japonsku jedna jednotka rádia stojí 1,5 jednotek obilí nebo 3 jednotky textilu. To jsou množství obilí či textilu, která jsou v Japonsku obětována, aby bylo vyrobeno ještě jedno rádio. Z těchto údajů vyplývá, že Japonsko je efektivnější než USA při výrobě rádií v poměru k obilí, ale méně efektivní při výrobě rádií v poměru k textilu.

Která země dosahuje vyšší efektivnosti při výrobě textilu? Jestliže jste vše správně pochopili, ihned se zeptáte: ve vztahu

*Ve Spojených státech
1 jednotka rozhlasového
přijímače stojí:
1 2/3 jednotky ržni nebo
2 1/2 jednotky textilu*

*V Japonsku
1 jednotka rozhlasového
přijímače stojí:
1 1/2 jednotky ržni nebo
3 jednotky textilu*

k čemu? Jednotka textilu stojí $\frac{2}{3}$ jednotky obilí a $\frac{2}{5}$ jednotky rádií v USA a $\frac{1}{2}$ jednotky obilí a $\frac{1}{3}$ jednotky rádií v Japonsku. Japonsko je tedy efektivnějším výrobcem /s nižšími náklady/ textilu než USA, a to jak ve vztahu k obilí, tak ve vztahu k rádiím.

USA je na druhé straně výrobcem s nižšími náklady na obilí ve vztahu k textilu: 1,5 jednotky textilu je obětováno, abychom vyrobili jednotku obilí v USA, oproti 2 jednotkám textilu, které by musely být obětovány v Japonsku. USA je také výrobcem s nižšími náklady na výrobu obilí ve vztahu k rádiím: $\frac{3}{5}$ jednotky rádia jsou náklady USA na jednotku obilí, $\frac{2}{3}$ rádií jsou těmito náklady v Japonsku.

Sledujme tento problém ve všech jeho aspektech. *Národ se může stát neefektivním výrobcem zboží X snadno tak, že se stane nesmírně úrodným, pokud jde o zboží Y.* Jestliže se stanete mimořádně dobrým v jedné věci, je pro vás nákladné vyrábět cokoliv jiného. Jestliže Japonci vyrábí rozhlasové a televizní přijímače s nižšími náklady než jsou schopni vyrábět výrobci v USA, tak to ještě neznámá, že by výrobci v USA zcela zklamali. Právě tak to může znamenat, že produktivita v USA výrazně vzrůstá v ostatních odvětvích, a proto se výroba těchto přijímačů jeví jako méně efektivní.

Sledování komparativní výhody

Tyto kalkulace používají pouze ekonomové, a dokonce i ti takto uvažují pouze tehdy, jestliže se snaží studentům vysvětlit logiku komparativní výhody. V reálném světě se lidé řídí zákonem komparativní výhody ne tím, že o ní mluví, ale tím, že jednoduše vybírají alternativu, která se jim zdá nejvýhodnější. Cal vyrábí zboží S, Julius Ervig hraje basketbal, američtí výrobci konfekce kupují japonský textil, japonští mlynáři nakupují obilí v USA, protože v každém případě věří, že je to pro ně ta nejvýhodnější cesta, jak získat zboží, které požadují. Ve všech z těchto rozhodnutí ceny poskytují základní informace. Vezme-li své odlišné schopnosti a hodnotu svých pracovních dispozic Cal, objeví, že může dosáhnout vyššího příjmu tím, že bude vyrábět pouze zboží S, než aby vyráběl zboží M. Američané, kteří nakupují textil, vyhledávají japonské výrobce, kteří jsou levnější než domácí produkce stejné kvality. Japonští farmáři nebudou pěstovat pšenici, protože ví, že by si na živobytí nevydělali tolik. Nemohou prodávat nad cenou, za níž ji nabízejí američtí pěstitelé japonským odběratelům. Ve stručnosti — všichni se chovají tak, že předpokládají, že nejméně nákladný způsob, jakým dosáhnou svého cíle, je způsobem nejefektivnějším. Tím, že tak či-

ni, nepřetržitě koordinují vzájemné vztahy, vzájemně se přizpůsobují.

Nic z toho neznamená, že věnují pozornost výlučně cenám. Takové chování by bylo absurdní a nereálné. Spíše to znamená, že ceny ovlivňují jejich rozhodnutí za předpokladu ostatních okolností neměnných. Ostatní okolnosti musí být neměnné — či přesně řečeno, je třeba je považovat za neměnné — včetně ohromného množství faktorů technických a psychologických. Uvedme zde jako příklad chování majitele domu, který se snaží zbavit trávníku hustě rozrostlého plevele. Bylo by efektivnější ručně jej vyrýt nebo využít herbicidů? Rozhodnutí majitele domu bude odrážet názory na účinnost každého z těchto způsobů hubení plevele, bude hodnotit pravděpodobnost poškození okolních porostů — ozdobného křoví — bude zvažovat do jaké míry mu aplikace jednoho ze způsobů umožní zacvičit si venku a mít radost ze své práce na zahradě a nikoliv jenom cenové relace herbicidu a ručního rytí. Ale tyto cenové relace budou hrát rozhodující koordinační roli.

Rozpory v hodnotách

Jestliže je nakonec efektivnost hodnotící koncepcí, která vyjadřuje vztah mezi hodnotou na vstupu a na výstupu, všechno se nakonec může stát neefektivní pro toho, jenž má určité hodnoty. Existují lidé, pro něž je cvičení absolutním mrháním energií. Rovněž existují lidé, pro něž je travnatý vršek na kraji cesty hazardováním s prostorem, jestliže se tu nepostaví plakátovací plocha. Ten, kdo nikdy nenavštívil přírodní rezervaci a ani nepociťuje žádné uspokojení při pomyslení, že někde existují, bude určitě odsuzovat jako neefektivní každé zákonodárné opatření na ochranu či podporu zakládání nových rezervací. Létat mezi městy spíše než jezdit autem je mnohem efektivnější způsob dopravy pro někoho, komu se v autě dělá špatně než pro toho, kdo rád pozoruje krajinu.

A někde někdo možná dokonce věří, že Rembrandt promarnil čas tím, že nemaloval šest palců širokým štětcem.

Mohli bychom předložit mnoho identických příkladů, ale myšlenka je vám určitě jasná. *To, jak věci hodnotíme, determinuje, co budeme považovat za efektivní nebo neefektivní.* Z toho vyplývá, že rozdílné názory ve společnosti na relativní efektivnost určitých projektů budou obvykle způsobeny rozdílnými názory na relativní hodnotu, která je připisována konkrétnímu zboží — nebo relativní negativní hodnotě konkrétního nezboží /toho, co nechceme/. Tím, že to víme, ještě nevyřešíme každý sporný problém. Jestliže si to však ani neuvědomíme, je řešení sporu ještě obtížnější.

Otázka nezní „Co je *skutečně* efektivnější?“, ale spíše „Kdo má *právo* učinit konkrétní rozhodnutí?“. Vylézt ze spacáku a vyšplhat na nějaký kopec je ukrutně neefektivní pro někoho, kdo si plánuje zase večer zalézt do stejného spacáku a nechce mezi těmito nejkrásnějšími dvěma aktivitami nic moc jiného udělat. Horolezečtí fandové s nimi samozřejmě nebudou souhlasit. Ale to nevytváří žádný společenský konflikt, protože všichni budeme souhlasit s tím, že jednotlivci by měli mít právo rozhodnout samostatně, zda je pro ně cennější trávit dovolenou tak, že budou „vynášet své tělo na vrcholky“, nebo že s sebou „praští“ na celý den do postele. S tím, kdo má jaká práva, přestaneme souhlasit, když se dostaneme k prudké výměně názorů o tom, zda je např. „skutečně“ efektivní vykácet stromy, nebo vytěžit uhelný důl.

Efektivnost, hodnoty a majetková práva

Nyní byste měl být schopen pochopit, proč jsme na začátku této kapitoly tvrdili, že společenská kritika efektivnosti nemá logiku. Společnost, která „vysoce oceňuje efektivnost“, by mohla být charakterizována jako taková společnost, která přikládá vysokou hodnotu využití svých zdrojů nejhodnotnějším způsobem. Toto je však přinejmenším podivná představa. Skutečným cílem kritiků jsou buď hodnoty, které lidé mají, nebo jejich práva.

Předpokládejme, že firma specializovaná na geologický průzkum došla k závěru, že na území Yellowstonekého národního parku se nachází obrovská ložiska chromu, vanadia a manganu a požádala Kongres o povolení k tomu, aby je mohla hledat. Dovedete si představit ten křik, který by se nad takovou žádostí strhl? „Jsou to ziskuchtivci bez jakéhokoliv vztahu k přírodě!“, „Nenasatní materialisté, kteří si přejí zničit nenahraditelné národní dědictví“. A někdo by mohl jistě říci: „Efektivnost a ekonomický růst nemají cenu, jestliže nás zbavují všeho, pro co stojí za to žít“. Sporným bodem by v tomto případě neměla být efektivnost a ekonomický růst versus příroda, rezervace nebo cokoli, co náš život činí smysluplným. Problémem by spíše měla být otázka, *co je efektivnost* nebo *co tvoří reálný ekonomický růst*. Nedá se říci, že je hornictví efektivnější než přemýšlení. Není určité, že ekonomický růst bude postupovat rychleji díky tomu, že budeme dobývat mangan z hory než když budeme lovit pstruhy z potoka. Abychom rozhodli, zda by mohlo být efektivní těžit mangan v Yellowstoneském národním parku, musíme porovnat očekávanou hodnotu toho, co bychom mohli těžbou získat s hodnotou toho, co bychom naopak touto těžbou ztratili. Chrom, vanadium a mangan nemají žádnou hodnotu o níž bychom mohli hovořit nehledě na účel, k jakému jej chtějí lidé vy-

užit. Totéž platí o výhledech, klidu nebo neposkvřené půdě a vodě, kterou by těžba mohla zničit.

Celou věc lze omezit na otázku: „Jak by měl být případný užitek a náklady na těžbu v Yellowstonském parku oceněn?“ Jestliže pravidla hry zakládají jasná a jistá majetková práva, implicitně rozhodují o tom, jakým způsobem mají být ohodnocovány očekávané náklady a užitek pro dané rozhodnutí. Jestliže se rozhodnu otevřít si okna a otočit termostatem tak, abych po-
ciťoval chladný zimní den, využívám zdrojů efektivně tak dlouho, pokud mám nesporné právo s těmito zdroji hospodařit. Jestliže však ochlazuji bytový prostor někoho jiného, nebo jestliže někdo jiný platí za mě účty za vytápění, je třeba moje vlastnická práva zpochybnit. Věc se tedy má takto — ne efektivnost mého rozhodnutí, ale spíše mé výlučné právo ocenit vstupy nebo výstupy toho, co činím.

Jestliže jsou vlastnická práva jasná, ustálená a převoditelná, vzácné zdroje jsou obvykle oceňovány tak, že to odráží jejich relativní vzácnost. Při rozhodování je nezbytné zvažovat toto ocenění jako informace. Říci, že ceny jsou „špatné“, protože neodráží „skutečnou“ hodnotu jistých nákladů nebo užitku, znamená zavrhnout způsob, jakým byly ceny stanoveny. To však není kritika efektivnosti, ale existujícího systému majetkových práv a pravidel hry, jichž jsou součástí.



Komparativní výhoda: ekonomův deštník

Komparativní výhoda je pojem, v němž ekonomové shrnují téměř vše, co jsme v této kapitole probrali. Lze ji dokonce považovat za pojem, shrnující veškerý soubor koncepcí, které jsme zatím probrali.

Sledování komparativní výhody znamená, zjednodušeně řečeno, obětovat výrobek, který má menší hodnotu ve prospěch výrobku, který má větší hodnotu.

Proč klesají poptávkové křivky šikmo doprava? Protože lidé sledují svoji komparativní výhodu. Růst cen nějakého zboží znamená, že uživatelé budou moci uspokojit potřeby, které jim toto zboží uspokojovalo, za *relativně nižších nákladů*, když využijí nějaký substitut.

Na čem jsou založeny náklady obětované příležitosti nějakého zdroje? Prostřednictvím sledování komparativní výhody. Lidé chtějí získat určité zdroje až když odhadnou jejich potenciální schopnost ve vztahu k jiným zdrojům.

Proč jsou pouze očekávané mezní náklady a nikoliv „utopečné“ náklady relevantní pro rozhodování? Protože očekávané mezní náklady *odráží komparativní výhody alternativních rozhodnutí*, kdežto „utopečné“ náklady nemohou vypovědět více, než že

odráží komparativní výhody minulých rozhodnutí. Avšak nikdo neprovádí rozhodnutí s nadějí, že zvlivní to, co bylo uděláno již včera.

Je to komparativní výhoda — výhoda zdrojů ve srovnání s jinými zdroji při konkrétním užití ve srovnání s ostatním užitím — to vymezuje nejefektivnější způsob pro upotřebení nějakých zdrojů.

Ekonomický způsob myšlení není od základu ničím jiným, než schopností důsledně přemýšlet v pojmech komparativních výhod.

Stručná rekapitulace

Efektivnost závisí na hodnotách. Ačkoliv fyzikální podmínky nebo technologie efektivnost samozřejmě vztah ovlivňují, nikdy nemohou samy relativní efektivnost alternativních řešení určovat. Efektivnost závisí na vztahu mezi hodnotou vstupu a hodnotou výstupu.

Směna tvoří bohatství, neboť svobodná směna v sobě vždy obsahuje obětování něčeho, co hodnotíme méně /vstup/ za něco, co hodnotíme více /výstup/. Směna je proces vytvářející bohatství právě tak jako průmyslová nebo zemědělská výroba.

Lidé se specializují, aby směňovali, a tímto způsobem zvětšují své bohatství. Specializují se na činnosti o nichž věří, že v nich mají komparativní výhodu.

Komparativní výhoda je určována náklady obětované příležitosti. Žádný člověk, žádná skupina lidí či národ nemůže být ve všech směrech svých činností efektivnější než ostatní. I ti nejproduktivnější výrobci musí mít nějaké činnosti, v nichž jsou méně produktivnější. Jestliže jste 4x inteligentnější, 3x silnější a 2x krásnější než jiná osoba, pak tato osoba má komparativní výhodu v kráse — a vy, i když tak dobře vypadáte, máte v kráse komparativní nevýhodu.

Společenský systém s jasnými vlastnickými právy a málo omezeními ve směně tvoří ceny, které pomáhají lidem, snažícím se využít komparativní výhody, které umožňují přesně odhalit, v čem je jejich komparativní výhoda. Neshody o tom, zda nějaký proces nebo uspořádání je nebo není efektivní, mají své kořeny v neshodách o tom, jakou poměrnou váhu máme dát hodnotám různých lidí. Jsou to neshody o pravidlech hry, nebo o tom, kdo má právo rozhodovat o kterých zdrojích.

OTÁZKY K DISKUSI

1. Mnoho lidí má oblibu v pozorování a poslouchání parních lokomotiv.
 - /a/ Mohl by tento estetický zážitek být kalkulován v hodnotě výstupu parní lokomotivy společně s hodnotou nákladu, který přepravuje?
 - /b/ Kdyby mohli vlastníci železnice vybírat vstupné za ukázkou parní lokomotivy a poslechnutí si jejího zvuku — mohli by zahrnout tento estetický zážitek do hodnoty výstupu parní lokomotivy?
 - /c/ Mohla by vzrůst efektivnost parní lokomotivy, kdyby byl vynalezen úsporný způsob jak vybrat poplatky úměrné potěšení z poslechu a pohledu na tyto lokomotivy?
2. Je efektivní „krmit“ rodinu obrovským množstvím konzervovaných mražených potravin? Za jakých okolností by se mohly stát tyto drahé potraviny úsporným vstupem na přípravu oběda — výstupů rodiny? Jaké diskutabilní premisy bývají uváděny těmi, kdo tvrdí, že kupující mrhají penězi, když kupují konzervované potraviny, neboť za ně zaplatí 2x více než kdyby si potraviny připravili doma sami?
3. V USA využívali dřeva jako paliva v metalurgii ještě dlouho poté, co Britové nahradili dřevo uhlím. Byl to důkaz technologické zaostalosti USA? Jestliže byly USA technologicky zaostalé, jak byste vysvětlil skutečnost, že všechny druhy strojů na zpracování dřeva byly v USA v 1. polovině 19. stol. na vynikající úrovni? O krbech se často říká, že nejsou příliš vhodné pro vytápění pokojů. Proč se tak rozšířilo jejich používání v USA a byla jim dlouho dávana přednost před kamny? Proč se kamna stala populární, když se cena dřeva zvýšila?
4. Je efektivnější postavit přehradu tak, že využijete množství lidí a málo mechanizace nebo více mechanizace a málo lidské pracovní síly? Proč bude odpověď diferencována v různých zemích?
5. Co je efektivnější: japonské zemědělství s pečlivě vystavěnými terasami na kopcích nebo americké s mnohem větším „mrháním“ půdou?
Jakým způsobem ovlivnily relativní ceny v těchto dvou zemích tyto různé metody zemědělské výroby? Jak mohou náklady obětované příležitosti ovlivnit formování těchto cenových relací?
6. Attorney Fudd je nejvyhledávanějším právníkem v zemi. Je také fenomenálním stenografem, který dokáže zaznamenat 120 slov za minutu. Měl by si A. Fudd sám zapisovat, když nejrychlejší sekretářka dokáže jenom 60 slov za minutu? Dokažte, že Fudd není 2x efektivnější než jeho sekretářka v psaní na stroji, že je ve skutečnosti méně efektivní v psaní a že by si měl sekretářku ponechat.
7. Děkan ví, že profesor Svelte je nejschopnějším organizátorem na katedře, mnohem schopnějším než prof. Klunk. Napadne vás nějaký důvod /vztaženo k výkonnosti spíše než k protekci/, proč by přesto mohl být Klunk jmenován vedoucím katedry spíše než Svelte?
8. Boeing 767 má spotřebu menší než 110 liber paliva na jedno místo na 1 000 mil. Starší typ 727 má spotřebu 155 liber na jedno místo na 1 000 mil. Ale jedno místo v Boeingu 767 stojí mnohem více. Které z obou letadel by si měly aerolinie zakoupit, jestliže se zajímají o efektivnost? Ovlivňuje cena paliva vaši odpověď? Jak se může rozhodnutí koupit zastaralejší typ 727 spíše než nový 767 ukázat nejen ekonomičtějším, ale též více šetřícím přírodní zdroje?

9. Často se prohlašovalo, že v kapitalistickém systému obchodní firmy budou někdy dále využívat zastaralého zařízení spíše než nové „výkonnější“ zařízení, protože mají v těch starých zařízeních vázáno mnoho peněz. Dává to smysl? Je relevantní takové rozhodnutí o „vázaných penězích“? Kdy by měly aerolinie, které mají „peníze vázány“ v Boeingu 727 rozhodnout o jeho nahrazení Boeingem 767?
10. Vlastníte a obýváte velký cihlový dům ve staré vilové čtvrti. Plocha je upravována, aby poskytla četné rodině možnost pohodlného bydlení. Jak byste rozhodli zde.
 a/ Bydleli byste v domě dále jako v rodinném sídle?
 b/ Rozdělili byste dům na několik bytů?
 c/ Zbourali byste dům a postavili nový ubytovací komplex?
 Jestliže jste si zvolil b/, mohl byste být nařčen z brždění ekonomiky tím, že nejste schopni využívat nejmodernější zařízení, protože vaše zájmy jsou vázány ve zastaralém vybavení? Je zde rozdíl mezi touto otázkou a otázkou č. 9?
11. V dopise z května 1979 zaslaném editorovi časopisu Wall Street Journal se jeden pisatel divil, proč se v době nedostatku benzínu tak „plýtvá s motorovým benzínem“ tím, že je stále ještě povoleno závodění automobilů. Autor požádal, aby takové zjevné plýtvání bylo ve veřejném zájmu omezováno. Jsou automobilové závody naprosto samostatným a samozřejmým plýtváním benzínem? Zkuste jasně definovat pojem *plýtvání*, jenž by se mohl vztahovat na závodění automobilů, avšak ospravedlňuje ostatní využívání benzínu v době, kdy je ho nedostatek.
12. Farmáři, kteří pěstují obilí, mají mnoho možností, jak před setím připravit půdu. Mohou pole orat a pak důkladně vláčet, mohou je pouze orat nebo dokonce mohou jít tak daleko, že pole nebudou připravovat vůbec. Těžká orba ničí plevel a hmyz. Bez orby musí pak farmář pečlivě a hodně užívat drahé herbicidy a pesticidy a také má mírně nižší sklizeň. Vysvětlete, jak každý z těchto následujících bodů ovlivní relativní efektivnost maximální přípravy nebo nulové přípravy půdy:
 a/ vyšší ceny za naftu
 b/ zlepšení herbicidů a pesticidů
 c/ přísné vládní kontroly znečištění potoků a jezer způsobené chemikáliemi, používanými v zemědělství /Pozn. Neobdělaná půda spíše udrží chemikálie, které se do ní dostanou./
 d/ farmáři přijmou stejný postoj ke svým polím, které někteří vlastníci domů mají ke svému trávníku: nalézají uspokojení v pohledu na širokou plochu své půdy
 e/ vyšší ceny za půdu
13. Někteří kritikové zemědělství v USA uvádí, že vysoce mechanizovaná výrobní technika používaná při farmaření je neefektivní, protože potenciální energie, kterou stroje spotřebovávají, je větší než potenciální energie, obsažená v pěstovaných potravinách. Má tento argument nějaký smysl? Je energie konečnou mírou hodnoty?
14. V posledních letech milióny akrů osevní plochy ječmene a žita byly v SSSR neobdělány, aby se ušetřilo vzácné umělé hnojivo. Přesto sovětští zemědělci někdy umělé hnojivo pálí, aby utajili skutečnost, že jej nevyužili, a jsou zde oblasti, v nichž je možné vidět utajované hromady nevyužitého, léta starého a dnes již ztvrdlého umělého hnojiva. Můžete vysvětlit tuto anomálii: úmyslné nevyužívání kriticky nedostatkového zdroje? Proč by se farmáři v USA nemohli chovat stejně?
15. Řeka Sevier River v Utahu byla po staletí využívána na zavlažování půdy farmářů ve

středním Utahu. Nedávno byla této oblasti navržena výstavba 3 000 — megawattové elektrárny na uhlí. Elektrárna by vyžadovala asi tolik vody z řeky Sevier River, kolik se zavlaží 40 000 akrů za rok. Provoz elektrárny by tedy znamenal méně vody pro zemědělství.

/a/ Je voda ze Sevier River využívána efektivněji, když se s její pomocí vyrábí potrava nebo elektrická energie?

/b/ Můžete zodpovědět tuto otázku tak, že srovnáte hodnotu potravin a hodnotu elektřiny? /Hint: Hodnota je určena jako mezní/

/c/ Jestliže farmáři, kteří vlastní práva na vodu ze Sevier River prodají svá práva společnosti na výrobu energie, je tímto voda využita nejvhodnějším způsobem?

/d/ Které skupiny lidí budou postiženy tím, když se farmáři rozhodnou prodat svá práva?

16. Všimli jste si již někdy, jak málo benzinových stanic je umístěno v centru velkých měst? S tak obrovským provozem by to přece mohl být fantastický „kšeft“. Proč je jich tedy tak málo?
17. Klíčem k odpovědi na otázku 16 je vysoká cena pozemku v centru velkých měst. Mělo by pro vedení města, které má právo obhospodařovat významná území smysl, aby převzalo část této půdy za účelem poskytnout je „životně nutným servisním stanicím“?
18. Půda se stala v Beverly Hills a ve Westwoodu, v Kalifornii, tak drahá, že projektanti odhadují, že by potřebovali více jak 25 mil. \$, aby postavili supermarket s odpovídajícími prostorami na parkování /podle Parade Magazine, 20. ledna 1985/.
 - /a/ Proč se staly pozemky tak drahé?
 - /b/ V celém Beverly Hills a středním Westwoodu je jenom jeden supermarket. Proč?
 - /c/ Při těchto cenách půdy není výstavba supermarketu ziskovým investičním projektem. Mohl by přesto být efektivní, kdyby se postavil jeden nebo dva supermarkety v této oblasti?
19. 6. června 1985 byl zveřejněn v časopise Wall Street Journal článek nazvaný „Na nábreží: Slavnostní spuštění lodi Quicke a Feru Bars“. Byla v něm diskutována otázka využití přístavního majetku.
 - /a/ Jeden specialista na pozemky, který chtěl tento vývoj zastavit, řekl: „Obytné domy můžeme stavět kdekoliv, ale přístaviště se nemůže posunout o 2 míle do vnitrozemí.“ Proč toto není přesvědčivý argument?
 - /b/ Námořní zájmy v Bostonu se stavěly proti tomu, aby se nevyužitá plocha přístavní hráže proměnila v parky a domy, neboť tyto hráže by mohly být někdy potřebné. Proč je toto nepřesvědčivý argument?
 - /c/ Námořní podnikatelé si stěžují, že nemohou za pozemky na nábreží nabídnout více než projektanti, a tak potřebují při členění nábreží na pásma pomoc a další ochranu od místní vlády, aby bylo možné udržet nízké ceny za zboží, které se přiváží po vodě. Proč by měly být náklady na vodní dopravu intervencí vlády udržovány na nízké úrovni?
20. Je výhodné, aby auta měla nárazníky tak silné a těžké, že neutrpí žádné škody při srážce a při rychlosti do 5 mil/hod. Jak byste odpověděl na tuto otázku, kdybyste si auto kupoval? Kdybyste byl výrobce automobilů? Kdybyste byl státním úředníkem,

který je pověřen stanovením minimálních standardních hodnot automobilových nárazníků?

21. Je pro Havaj efektivní vyrábět na svém území všechno mléko, které obyvatelé zkonsumují, jestliže náklady na transport mléka z pevniny USA jsou vysoké? Jak ovlivní vaši odpověď informace, že havajští farmáři — producenti mléka — dováží veškeré krmivo pro dobytek? Jestliže je neefektivní dovážet na Havaj mléko, proč Pohraniční státní kontrola mléka dostává žádosti dovážet mléko z ostatních zemí? Je efektivní pro tento úřad odmítnout takové požadavky, jak to pravidelně dělala?
22. Studie vydaná Kongresovým úřadem pro hodnocení technologií v r. 1984 došla k závěru, že rychlodráhy mezi jednotlivými městy v USA pro přepravu pasažerů by pravděpodobně nepřilákaly dost řidičů, kteří dosud železnic nepoužívají. Znamená toto tvrzení, že výstavba systému rychlodrah by byla neefektivní?
23. Bonnavillská přehrada je nejstarší přehradou na řece Kolumbie a její navigační zdymadlo je mnohem menší než zdymadla na 7 dalších přehradách na řece. Výsledkem toho je, že Bonnaville je „úzkým místem“ pro říční přepravu, někdy je zde třeba čekat až deset hodin na odbavení.
 - /a/ Jakým způsobem by mohla Federální vláda, která přehradu vlastní a provozuje, rozhodnout o tom, zda je efektivní postavit nové zdymadlo v Bonnaville?
 - /b/ Burlington Northern a Union Pacific railroads přepravují náklad podél jižního a severního břehu řeky Kolumbie. Uvádí, že nové zdymadlo by mohlo být postaveno pouze tehdy, kdyby vlastníci tahačů a jejich provozovatelé byli ochotni za to zaplatit. Lidé od vlečných pramic a tahačů na to odpovídají, že užitek ze zdymadla by mělo mnoho dalších lidí, a to opravňuje dát vládní subvenci na předložený návrh nového zdymadla. Mohli by se ostatní, kdo mají prospěch ze zdymadla, vyhnout placení za tento prospěch, kdyby projekt vláda financovala z peněz, které získá od majitelů tahačů a vlečných pramic za využívání zdymadla?
24. Měla by vláda postavit síť přehrad, nádrží a zavlažovacích kanálů blízko Duranga, Colorada za 520 mil. \$, aby bylo možné zachytit jarní vodu z řek Animas a La Platy? Bylo by to efektivní využití peněz daňových poplatníků? Na základě čeho bychom o tom mohli rozhodnout?
25. V kapitole 4. jsme hovořili o problému stále rostoucí přepravní zácpy na letištích a využívali jsme přitom případové studie z přeplávaného National Airport a z prázdného Dulles Airportu ve Washingtonu D.C. Aerolinie raději přistávají na National Airport, protože je to jenom deset minut do centra Washingtonu /z Dullesu to trvá o hodinu déle/.
 - /a/ Je pro aerolinie efektivní zvolit si National před Dullesem při plánování letů? Změnila by se tato efektivnost, kdyby vláda předepsala vyšší poplatky za přistávání na letišti National Airport?
 - /b/ Je pro pasažéry efektivnější zvolit si let na National před Dullesem? Změnila by se relativní efektivnost, kdyby cena letenky na National zvýšila o dvojnásobek ceny jízdného z Dullesu do centra?
 - /c/ V r. 1966 FAA nařídila, že lety směřující do Washingtonu z města vzdálenějšího více než 650 mil musí přistát v Dullesu. Bylo to efektivní nařízení? Jaké efekty podle vás mělo?

- /d/ Dopravní oddělení nedávno podporovalo návrhy nakupovat a prodávat práva na přistávací plochy na National Airport a ostatních letištích s čilým ruchem. Někteří kritici tohoto návrhu uvádí, že větší aerolinie by měly kupovat všechny dráhy? Myslíte, že by se to ve skutečnosti mohlo stát? Jaké faktory by mohly ovlivnit kolik nějaká letecká společnost bude ochotna zaplatit za konkrétní přistávací dráhu.
26. Aerolinie jsou ochotny rezervovat letenky navíc, neboť ví, že někteří lidé, kteří si letenku rezervovali, nepřijdou. Někdy se však stane, že se k letu sejde více pasažérů, než je v letadle míst.
- /a/ Je pro aerolinie tento způsob rezervace efektivní?
- /b/ Kdyby se od aerolinií požadovalo, aby zaplatily ohromné sumy jako kompenzaci těm pasažérům, kteří se letu nebudou moci zúčastnit i když měli letenku rezervovanou, změnilo by to efektivnost rezervování míst navíc?
- /c/ Je rezervace většího počtu letenek, než je skutečně k dispozici efektivní pro pasažéry?
- /d/ Jakým způsobem byste doporučil aeroliniím zvládnout situaci, v níž se octly, když rezervovaly více letenek, než měly míst, a teď musí některé pasažéry odmítnout? Kteří pasažéři by z letu měli být vyřazeni ?
- /e/ V posledních letech aerolinie přijaly praxi vyřadit ty, kteří se za této situace dobrovolně z letu odhlásí. „Dobrovolníci“ dostanou nabídnuty finanční prostředky nebo volnou letenku za to, že se potvrděné rezervace vzdají. Kdo je v této situaci „vyřazený“? Diskriminuje tento způsob chudé lidi?
- /f/ Jestliže pasažéři mohou prodat potvrzené rezervace v případě, že dojde k nedostatku míst, proč nemohou pasažéři prodat svá práva na přistání na přeplněném letišti, když vyvstane nedostatek přistávací dráhy?
- /g/ Srovnajte svoje analýzy zde s analýzou, kterou budete provádět u další otázky /zejména bodu b/.
27. Bent Grasz vynaložil 100 tisíc \$ na to, aby v okolí svého domku vypěstoval trávnik, květiny, zákrsky a stromy a učinil tak svůj domov nádherným místem. Město se letos v létě obává nedostatku vody a zakázalo veškeré zalévání trávníků a zahrad. Bent byl ochoten zaplatit několik tisíc \$, aby získal vodu, kterou na zavlažování bude potřebovat. Mnoho Bentových spoluobčanů by bylo ochotno zadržet vodu, kterou Bent potřebuje, a to za daleko menší částky, než je Bent ochoten jim nabídnout.
- /a/ Má každý možnost z takové směny získat?
- /b/ Proč obvykle lidé nemohou prodat vodu, kterou našetřili v době nedostatku někomu, kdo jí chce více než oni?
- /c/ Předpokládejme, že město by reagovalo na nedostatek vody nikoliv zákazem zalévání, ale ztrojnásobením ceny za vodu. Učinilo by to Benta šťastnějším?
- /d/ Kdyby město rozdělilo dodatečné příjmy z vyšší ceny vody mezi spotřebitele vody rovnoměrně /každému stejně/, mohl by se efekt z růstu ceny vyrušit? Kdo by na tom byl lépe a kdo hůře při takovém řešení /lépe nebo hůře než v systému, kdy je omezena spotřeba, aniž by se zvýšily ceny/?
28. Během roku 1970 Federální vláda začala provádět rozsáhlé a komplexní kontroly cen ropu a ropných produktů.
- /a/ Z jakého důvodu byste mohl očekávat, že tyto kontroly povedou k větší vzácnos-

ti ropných produktů v určitých konkrétních oblastech, než v jiných oblastech, což nazýváme „nerovnováhou nabídky“?

- /b/ Když americké vládní oddělení pro energii zplnomocnilo naftové společnosti k přerozdělování až 5 % jejich zásob uvnitř jednotlivých států i mezi nimi, aby „odlehčili nerovnováze“, společnosti celkem vzato na tuto nabídku nereagovaly. Jak se mohly benzinové společnosti dozvědět, kde benzin prodat a kolik jej prodat, když byly státem fixované ceny?
- /c/ Oddělení pro energii zplnomocnilo guvernéry států, aby přerozdělili 5 % zásob, když benzinové společnosti nabídku odmítly. Byli guvernéři schopni rozmístit ropné produkty efektivně, když to naftové společnosti nedokázaly?
- /d/ 16. března 1981 napsal v dopise editorovi Wall Street Journal zmocněnec oddělení pro energii ve státě New Jersey, že když naftové společnosti odmítají přijmout povolení úřadů a rozhodly se raději schovávat se „ostýchavě za vládní kontroly“, dokazuje to nepřiměřenost „filozofie svobodného trhu“. Je to přesvědčivý argument?

29. Je možné odhadnout efektivnost vládního omezení rychlosti na 55 mil/hod.?

- /a/ Jaký je výstup nebo žádaný výsledek, jehož hodnota by mohla vejít do čitatele poměrového ukazatele efektivnosti? Jaký je vstup neboli náklady obětované příležitosti, jejíž hodnota by měla být vyjádřena ve jmenovateli? Jak byste vstup a výstup vhodně ocenil?
- /b/ Předpokládejme, že jako výstup použijeme palivo ušetřené dodržováním rychlostního omezení na 55 mil/hod. a jako vstup čas ztracený tím, že jedete tak pomalu. Dokázal byste nalézt vhodné váhy tak, abyste mohl rozhodnout zda hodnota výstupu je větší než hodnota vstupu?
- /c/ Jestliže zahrneme do výstupu nejenom úsporu paliva, ale také ušetření lidských životů, nebude potom limit rychlosti efektivnější? Jak můžeme ocenit lidský život.
- /d/ Ekonom Charles Lave vypočítal, že limit 55 mil/hod. způsobí, že Američané tak stráví za volantem o 102 roků déle, aby se ušetřil jeden lidský život a naznačil, že 102 let strávených za volantem mu osobně připomíná peklo/Newsweek, 23. 10. 1978/. Vyjmenujte několik způsobů cest, jak oněch 102 let využít, aby se „ušetřilo“ mnohem více životů než jenom jeden.
- /e/ Mnohem více životů by se dalo zachránit tím, kdybychom žádali, aby motoristé dali přednost každému chodci, který nese oranžovou vlajku. Bylo by takové nařízení efektivnější než stanovení rychlostního limitu?
- /f/ Kdo má z limitu rychlosti 55 mil/hod. užitek? A kdo nejvíce ztratí?

30. V r. 1977 nařídila EPA osmi ohýským společnostem, aby dodržovali vládou stanovené standardní hodnoty emise kyslíčnicku sířičitého. Společnosti mohou vyhovět tomuto nařízení buď tak, že budou instalovat čističe nebo tak, že budou spalovat uhlí s nízkým obsahem síry.

- /a/ Vybrali si druhou variantu, protože byla levnější. Byl to také efektivnější výběr?
- /b/ Ohýské doly těží uhlí s vysokým obsahem síry, které nemůže být spalováno - obsah síry je nad limitními hodnotami stanovenými EPA. Bez drahých čističek by se uživatelé při jeho spalování neobešli. A tak podniky snížily nákup ohýského uhlí a začaly nakupovat uhlí s nízkým obsahem síry z Kentucky a Západní Virgi-



nie. To vedlo k úpadkům a nezaměstnanosti v ohňiských uhelných pánvích. Změní tato skutečnost vaši odpověď na otázku v bodě a?

- /c/ Zvláštní zákon Kongresu delegoval na EPA právo donutit veřejné podniky, aby nakupovaly „místní uhlí“, s cílem předejít velkému propouštění v místních dolech, i za cenu instalování drahých čističek. Nutí tato zákonná úprava k neefektivním rozhodnutím?
 - /d/ Je efektivnější, aby EPA zmírnila elektrárnám normy tak, aby mohly spalovat uhlí s vysokým obsahem síry, aby jim umožnila těžbou z povrchových dolů získat západní uhlí s nízkým obsahem síry pro výrobu elektrické energie, nebo působit na ně, aby vyráběly elektřinu nukleární reakcí nebo aby se udržovaly normy čistého vzduchu bez povrchové těžby uhlí nebo bez rozvoje jaderné energetiky, pouze zvýšením cen za elektřinu natolik, aby lidé snížili spotřebu elektřiny na 1/3 dřívější úrovně?
31. Přecherpávací nádrž je nádrž, z níž elektrárna čerpá pro výrobu elektřiny v období špičky. V době nízkého stupně odběru se zpět plní vodou.
- /a/ Vytékáním vody vyrobíme nezbytně mnohem méně elektřiny, než kolik ji spotřebujeme na zpětné naplnění nádrže. Znamená to tedy, že využití takového systému je neefektivní?
 - /b/ Jestliže se domníváte, že je neefektivní, nebo že je to plýtvání využívat 2 wattů elektřiny na vytvoření 1 wattu, z jakého důvodu se potom domníváte, že podniky tento způsob používají? Může být ziskové chovat se neefektivně?
 - /c/ Jestliže věříte, že neefektivní chování může být někdy ziskové, mohli byste někdy takové chování odsoudit jako dle vašeho názoru protichůdné všeobecným nebo dlouhodobým zájmům společnosti? Za jakých okolností?
32. Kdyby vás „praštil“ do očí reklamní nápis „Odstraňte plýtvání vlády — za jakoukoliv cenu“, smál byste se, plakal, nebo by vás to potěšilo?
33. Nakreslete nabídkovou křivku zboží M podle textu o Anně, Benovi a Calovi. Množství tohoto zboží nanášejte na vodorovné ose. Co budete zakreslovat na vertikální ose? Zkonstruujte pak nabídkovou křivku zboží S.

**INFORMACE,
ZPROSTŘEDKOVATELÉ
A SPEKULANTI**

Náklady a prospěch, které ovlivňují rozhodování o poptávce nebo nabídce, jsou vždy *očekávané* náklady a *očekávaný* prospěch. Výrobci se rozhodují nabídnout právě tolik jednotek X, protože očekávají, že za požadované zdroje nezaplatí víc než určitý obnos a že za prodej X získají obnos alespoň o něco větší. Spotřebitelé se rozhodují koupit určitý produkt, protože z jeho vlastnictví očekávají určitý prospěch, větší než to, co za něj předpokládají zaplatit. Ale budoucnost je nejistá, a tak očekávání jsou často zmařena různými událostmi. Rozhodnutí se ukazují jako chybná. A chyby jsou drahé.

Vzhledem ke všem vzájemným souvislostem, které charakterizují náš vysoce specializovaný ekonomický systém, mají chybná rozhodnutí často drahé důsledky pro mnohem víc lidí než jenom pro ty, kteří tato rozhodnutí učinili. Jestliže provozovatelé rafinérií nevybudují odpovídající zařízení pro zpracování ropy, budou snad motoristé muset čekat ve frontě na benzín. Jestliže lékaři nebudou předvídat nepříznivé vedlejší účinky léků, může pacient zemřít. A jestliže výrobci přecení poptávku po své produkci, mohou se jejich zaměstnanci, kteří obětovali jiné pracovní příležitosti, aby mohli pracovat pro ně, ocitnout bez práce.

Protože chyby jsou drahé, snaží se jim lidé vyhnout. Naneštěstí vyhnout se chybám je drahé také. Způsob, jak vyloučit chyby, spočívá v získání většího množství informací ještě před tím, než začneme jednat. Ale informace jsou vzácným statkem s vlastními náklady na to, co přinášejí. Výsledkem je to, že akceptovat určité chyby může být méně nákladné než vyžadovat informace, které by jim mohly zabránit. Chyba, které se můžeme vyhnout všichni, je domněnka, že informace jsou volným statkem. Až postoupíme v této kapitole dále, uvidíme, jak často tento chybný přístup ovlivňuje naše jednání a postoje.

Agenti s nemovitostmi jsou producenti informací

„Jak ušetřit asi 900 dolarů a ztratit 3 000 dolarů přímo na vašem vlastním domě.“

Tak zněl titulěk pod nímž uveřejnilo Národní sdružení rad obchodníků s nemovitostmi inzerát, vyzývající k využití služeb realitních kanceláří při prodeji domů. Inzerát pokračoval:

Nesmějte se. Může se to stát. Předpokládejme například, že se rozhodnete prodat váš dům. Řeknete si, že má hodnotu 15 000 dolarů a prodáte ho za 15 000. Skvělé. Ale jak jste přišli zrovna na tuhle cenu? Nijak jinak, než pouhým odhadem. Přitom stojí za víc, než je určena hodnota majetku. Stojí za úsilí služeb odhadce, který se vyzná v domech a jejich cenách. Předpokládejme, že odhadce řekl, že váš dům má hodnotu o 3 000 dolarů větší. Slušná cena pro kupujícího i prodávajícího. To se může stát. Pravda, ušetřili jste náklady na odhadce. Ale za jakou cenu.

A proto, když se rozhodnete prodat dům, použijte služeb vaší realitní kanceláře. Odhadce není v oblasti nemovitostí jen tak někdo. Je to profesionál vázaný přísným etickým zákonem. Což je dobře. Obzvláště chcete-li prodat co nejlépe. Nebo co nejlépe nakoupit.

Tento inzerát je výmluvným svědectvím o tom, o čem jsme se zmínili v 6. kapitole — ve veřejnosti hluboce zakořeněné nedůvěře ke zprostředkovatelům.¹ Skutečnost, že Sdružení rad majitelů realitních kanceláří usoudilo, že takovýto inzerát stojí za uveřejnění, je silným důkazem toho, že tato nedůvěra existuje, a argumenty v něm použité jsou jenom jejím dalším potvrzením. Neboť tento inzerát, jak se zdá, je formulován tak, aby při obhajobě odhadců jejich funkce spíše zatemňoval, téměř jakoby pravda byla víc, než je veřejnost ochotna tolerovat.

Předpokládejme, že odhadce řekl, že váš dům má hodnotu o 3 000 dolarů *menší*: „Slušná cena pro kupujícího a prodávajícího.“ Cožpak není stejně tak pravděpodobné, že majitelé prodávající své domy je budou odhadovat příliš vysoko stejně tak jako příliš nízko? Nebo dokonce pravděpodobnější vzhledem k optimismu typickému pro tolik vlastníků domů? Potom využítí odhadce přijde vlastníka dvakrát tak draho. Nyní, co vytváří „slušnou cenu“? Navíc, jestliže odhadce dosáhne vyšší ceny pro prodávající, jak může současně dosáhnout výhodnější koupě pro kupující, jak tvrdí poslední odstavec? V argumentaci je něco v nepořádku.

Nekritizujte příliš ostře Sdružení majitelů realitních kanceláří. Postavení zprostředkovatelů přinucených vysvětlovat svoji úlohu není snadné, protože mnoho lidí si neuvědomuje, že *informace* jsou vzácným statkem a co z toho vyplývá. Jestliže chcete prodat svůj dům za tolik, kolik jen lze dostat, je vhodným

¹ Je také svědectvím o inflaci, která se objevila od počátku 70. let. Za 15 000 dolarů je dnes možné koupit garáž, ale ne většinu domů.

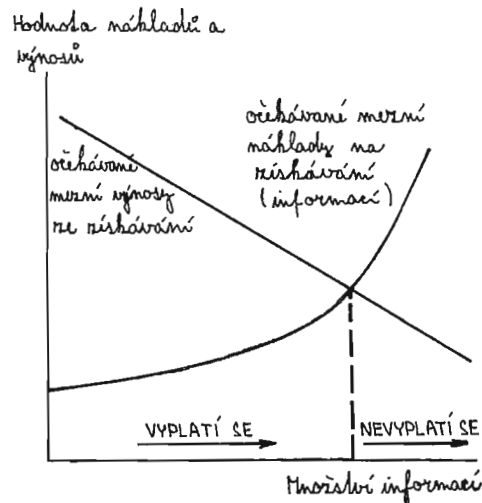
kupcem ten člověk, který je ochoten zaplatit nejvyšší cenu. To se zdá být samozřejmé. Co však není obvyklé je to, jak tohoto člověka naleznete. Pravděpodobně nejste vševědoucí, a tak nikdy dokonce ani nezjistíte existenci mnoha potenciálních kupců. Je proto téměř jisté, že až nakonec prodej uskutečníte, nebudete mít nalezeného kupce ochotného zaplatit nejvyšší cenu. Znamená to, že máte donekonečna hledat?

Informace je vzácným statkem se svými vlastními produkčními náklady, včetně všech nákladů z odkládání činnosti. Neustálé pokračování v požadování informací před určitou činností se jednoduše nevyplatí. Racionálně jednající prodávající bude proto získávat informace pouze tak dlouho, dokud předpokládaný mezní výnos z této činnosti bude větší než její předpokládané mezní náklady. Racionální kupující se bude chovat stejně. Důvod, proč oba mohou mít ze služeb realitní kanceláře prospěch je ten, že jim umožňuje získat dodatečné informace za nízkou cenu. Když o tom přemýšlíte, zdá se, že to ve skutečnosti je hlavní funkce zprostředkovatelů — napomáhají efektivnosti, a tudíž i růstu bohatství tím, že působí jako levní producenti cenné informace. Realitní kanceláře tím, že prodávajícím a kupujícím poskytují dodatečné informace, jim poskytují lepší příležitosti, než jaké by jinak měli. To je cenná služba, i když je pravda, že zprostředkovatel je ve skutečnosti „najímán“ pouze prodávajícím. Fakt, že kupující je navštěvují a využívají jejich mnohostranných služeb svědčí o tom, že realitní kanceláře poskytují služby i jim.

Omezování nákladů průzkumu

Předpokládejte, že vlastníte deset akcií společnosti General Electric a chcete je prodat. Můžete obcházet své přátele a pokoušet se je prodat jako podomní obchodníci nebo můžete si dát inzerát do novin. Je však velmi pravděpodobné, že vyšší ceny dosáhnete využitím služeb zprostředkovatele, v tomto případě obchodníka s akcemi. Jistě že můžete, pokud budete inzerovat dostatečně dlouho, nalézt kupce ochotného zaplatit cenu, kterou pro vás dosáhne obchodník s akcemi. Ale je velmi nepravděpodobné, že náklady vašeho hledání budou nižší než jeho poplatek.

„Nakupuj ve velkém“ je populární zábava pro mnoho lidí, kteří si myslí, že šetří. Snad ano. Jestliže si oblíbí zkoumat to, jak výhodně nakupovat /a mnoho lidí to dělá/, potom z této své aktivity mohou slušně získat. Ale pro většinu lidí jsou důležitým levným zdrojem cenných informací obchodníci v malém. Jejich nabídka odhaluje něco z rozsahu dostupných možností, informace, které je často obtížné získat jakýmkoliv jiným způsobem.



Kolikrát jste šli nakupovat, aniž jste věděli co hledáte, s nadějí, že objevíte co chcete tím, že zjistíte, co má maloobchodník na prodej?

Mnoho podobného platí pro zprostředkovatelný práce. Mnoho lidí neschvaluje poplatky vybírané soukromými agenturami zprostředkujícími práci. Ale pokud by nepovažovali informace získané prostřednictvím agentury za cennější než činí poplatek agentuře, pravděpodobně by neužívali jejich služeb. Zaměstnavatelé jsou také ochotni platit za takovouto službu, a to ze stejných důvodů.

Velká část ze špatné pověsti zprostředkovatelů vyplývá z našeho zvyku srovnávat skutečnou situaci s nějakou lepší, avšak neexistující. Transakce, které provádíme, jsou zřídka tak výhodné jako ty, které bychom mohli dělat, kdybychom byli vševědoucí. A tak dospíváme k závěru, že zprostředkovatel má zisk z naší neznalosti. Ale proč věc posuzovat takto? Při použití takovéto argumentace by bylo stejně dobře možné říci, že lékaři mají zisk z vaší nemoci, a že by neměli dostávat žádnou úhradu za své služby, protože by ji nemohli získat, kdybyste byli vždy zdraví. To je jak pravdivé, tak také irrelevantní. Nejsme ani vždycky zdraví, ani vševědoucí. Lékaři a zprostředkovatelé jsou v důsledku toho producenti skutečného bohatství. Další prestižní osoby poskytující obdobné služby jsou právníci, učitelé, kazatelé a správní rady korporací.

Trhy vytvářejí informace

Jedním z průběžných témat této knihy je to, zda nabídka a poptávka, resp. tržní proces konkurujících si nabídek prodávajících a nabídek kupujících, vytváří umístěním cenovek na dostupné zdroje hodnotové ukazatele pro ty, kteří se rozhodují. Schopnost trhu generovat levně vysoce kvalitní informace je jednou z jeho nejdůležitějších, ale nejméně oceňovaných vlastností. Zprostředkovatelé jsou důležití účastníci tohoto procesu.

Ale můžete se zeptat, co je to „trh“? To je dobrá otázka a není snadné na ni odpovědět. Je jasné, že trh není nějaké místo, ačkoliv může být občas s nějakým místem těsně spojen. Není ani něčím, co je možné pozorovat v obvyklém smyslu tohoto slova. Je to nakonec právě soubor vzájemně závislých vztahů, resp. to, co jsme nazvali „procesem konkurujících si nabídek prodávajících a nabídek kupujících“.

Trhy nejsou vlastní kapitalismu. Existují i v nejdůsledněji socialistických společnostech. Nejsou výlučně spojeny s obchodními firmami a také ne se „soukromým sektorem“. Vzájemně závislé vztahy charakterizované konkurujícími si nabídkami prodávajících a nabídkami kupujících jsou, jak uvidíme ve 14.

kapitole, také důležitou charakteristikou politických procesů a organizace vlády. Ani peníze nemusejí přecházet z ruky do ruky, aby trhy fungovaly, ačkoliv užívání peněz jejich fungování mimořádně usnadňuje. Příkladem trhu jsou řidiči v dopravní špičce hledající místo. Zabírají ho a průběžně tak mění relativní hodnotu možností volby, které všichni vnímají. Studenti, kteří si vyhledávají kurzy, a katedry, které uvažují o kursech které nabídnou, se rovněž zúčastňují tržního procesu.

Některé trhy, jako trhy cenných papírů nebo trhy statků, jsou „dobře organizované“, což znamená, že nabídka budoucích prodávajících a kupujících je dosti souhrnně soustředěna, a tak trh směřuje k vytváření jedné ceny určitého statku pro všechny transakce v široké geografické oblasti. Jiné trhy, jako ty, které dokonce i to nejméně cvičené oko může vidět pracovat v jednotlivých formách, jsou mnohem méně dobře organizované: vhodné statky ke směně a podmínky směny musí být dohodnuty pro každou jednotlivou transakci. Trh s použitým nábytkem je relativně neorganizovaný — k transakcím dochází při cenách, které se značně odlišují, protože kupci a prodávající nejsou v těsném kontaktu. Trh maloobchodníků má na druhé straně daleko blíž k dobře organizovanému konci spektra, a tak se ceny hamburgerů budou v dané oblasti lišit mnohem méně než ceny použitého nábytku.

Občas se říká, že trhy cenných papírů a trhy statků jsou blíže „dokonalému“ trhu než trhy maloobchodníků a použitého nábytku. Tento způsob, jak popsat rozdíl mezi nimi, je zavádějící, protože předznamenává, že méně dokonalé trhy by měly být změněny /dokonalost je lepší než nedokonalost/. Takové doporučení má ovšem smysl pouze tehdy, jestliže náklady na zdokonalení trhů jsou menší než výnosy dosažené z efektivnější směny umožněné daným zdokonalením. Často se ovšem stává, že prostě nevíme o žádném způsobu, jak zdokonalit určitý trh bez toho, aniž by to stálo příliš mnoho a stálo to tudíž za to. Navíc, některé snahy „zdokonalit“ trhy prostřednictvím státních zásahů, až příliš vyhlízejí jako úsilí podporovat zvláštní zájmy.

Ale v každém případě vzájemné vztahy mezi kupujícími a prodávajícími, jakkoliv stálé a rozšířené nebo sporadické a omezené, vytvářejí ceny určitého druhu — cenové relace. Každá taková cena je částí potenciální cenné informace pro ostatní lidi o dostupných příležitostech. Čím víc takových cen existuje, tím jasněji a přesněji jsou vytvořeny, a čím širěji jsou známy, tím větší bude rozsah příležitostí dostupných lidem ve společnosti.

Rozsah dostupných
příležitostí se zvětšuje
když restaurace vyvěšují
své jídelní lístky venku

Informace a bohatství

*Protože existují trhy, rozšiřuje se okruh příležitostí dostupných pro ty, kteří se rozhodují. A to svědčí o tom, že se bohatství zvětšuje nebo že dochází k ekonomickému růstu. Není to snad to, co máme na mysli růstem bohatství? Větší rozsah dostupných příležitostí? Svoboda a síla dělat víc z toho, co chceme dělat? Ještě jednou vás vyzýváme, abyste neomezovali své chápání a použití toho všeho na to, co většina lidí dosti libovolně nazývá „ekonomickou sférou“ života. Informace o tom, co a za jakých podmínek chtějí druzí dělat jsou důležité v každé oblasti života, kde se vyžaduje společenská kooperace. Jasně a přesné informace nezaručují efektivní kooperaci, ale usnadňují ji. „Neuvědomil jsem si, že si přejete . . .“ je začátek často opakovaného příběhu promarněných příležitostí, příběhu, který bychom slyšeli mnohem častěji, kdyby nebylo skutečnosti, že *nikdy* nezjistíme většinu příležitostí, které jsme promarnili díky nedostatku informací.*

Shrnuto: informace o dostupných příležitostech jsou cenné. Získat dobré informace je často těžké. Trhy plodí obrovské množství jasných a přesných informací o dostupných příležitostech. Zprostředkovatelé, makléři a profesionální obchodníci jsou specialisté v organizování trhů, a tudíž v tvorbě cenných informací. Specializují se na to, protože si myslí, že mají z produkce informací komparativní výhody. Ale ať jsou jejich motivy jakékoliv, poskytují služby, na nichž závisí naše dobré postavení, a to mnohem více, než si uvědomujeme.

To je jedna strana mince. Druhou stranou je to, že si neuvědomujeme, jak důležité tyto funkce jsou, a to zejména proto, že je pro nás obtížné zaregistrovat, že informace jsou skutečně vzácné. Tato slepota nás často vede k tomu, že na obchodníky uvalujeme právní omezení a to kdykoliv, kdy se nám nelíbí informace, které poskytují. Je to obdoba starého příběhu o králi, který trestal ty, kdo mu přinášeli špatné zprávy. Král, který se takto chová, se brání užitečným informacím. Stejně tak činí občané, kteří se ohánějí zákonem, aby bránili směně nebo aby neustále sekýrovali obchodníky, přičemž neznají jejich funkce.

Jaký lék bychom měli předepsat tomu, kdo si všiml, že tam, kde hoří, jsou vždy přítomny požární vozy, a proto navrhuje předcházet požárům tím, že vykáže požární vozy z ulic? Měli bychom pravděpodobně doporučit věnovat větší pozornost příčinám a důsledkům. Spekulantů jsou často obětí právě tohoto druhu veřejného nepochopení. Pokusíme se analyzovat předešlé odstavce konkrétněji prozkoumáním funkcí spekulantů.

Různorodost spekulací

Slovník definuje spekulaci jako „obchodování s nadějí na zisk ze změn tržní ceny“. To je pro naše účely dostatečné. Nejoslavovanějším /nebo nejpřesněji, nejpomlouvanějším/ spekulantem je „baissista“ /spekulant na pokles cen na burze — pozn. překl./, který prodává akcie, které budou dodány teprve v budoucnu, a které v okamžiku prodeje ve skutečnosti nevlastní. Tento spekulant věří, že cena daných akcií se sníží, a tak až nadejde čas jejich dodání, bude je možné nakoupit za nízkou cenu a prodat za dříve dohodnutou vyšší cenu.

Důležitějším spekulantem je pravděpodobně spekulant s komoditami, který obchoduje s takovými položkami jako jsou obilí, sojové boby, prasata, stavební dříví, cukr, kakao nebo měď. Tento druh spekulantů provádí „termínové obchody“. To jsou dohody o doručení určitého množství dané komodity v dané, nyní sjednané ceně k určitému budoucímu datu.

Toto jsou okázalí spekulanti, jejichž činnost zaplňuje finanční stránky novin. Spekulanti, jimž se věnuje menší publicita, jste vy sami. Nyní si platíte vzdělání, částečně s nadějí, že zvýší hodnotu služeb vaší práce, které budete v budoucnu prodávat. Ale budoucí cena vašich služeb se může ukázat příliš nízkou na to, aby opravňovala vaši současnou investici.

Dalším známým spekulantem je spotřebitel, který si přečte, že se očekává růst ceny cukru a reaguje tak, že zaplní kuchyň zásobami na dva roky dopředu. Jestliže se cena cukru podstatně zvýší, získá. Jestliže ne, ztratí. Jeho bohatství bylo umrtveno v cukru, zaplňujícím všechny poličky, a znemožnilo mu tak šanci nakoupit cennější aktiva, například úspory nesoucí úroky.

Motorista, který plní nádrž při pohledu na cenu o dva centy nižší než je běžné, právě spekuluje — cena může být o dva bloky dál nižší o čtyři centy. Motorista, který s téměř prázdnou nádrží jede dál s nadějí na nižší cenu, je notorickým spekulantem. A motoristé, kteří neustále naplňují nádrž až po okraj, když se povídá o omezení nabídky benzínu, jsou nepochybně spekulanty také.

Ale mnoho lidí přehlídí, že jsou sami spekulanti, a házejí hanbu na „prospěcháře“, kteří při sledování svého nepoctivého zisku domněle „těží“ ze specifických situací a z nevinosti lidí. Jsou spekulanti skutečně nepřáteli lidí, za které jsou tak často považováni?

Důsledky spekulace

Často se říká, že spekulanti zvyšováním cen těží z přírodních katastrof ještě předtím, než k nim vůbec dojde. A občas k očekáva-

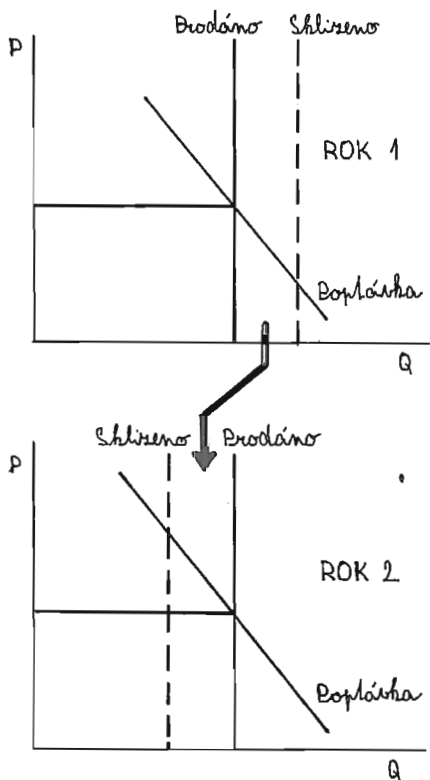
né katastrofě ani nedojde. To je pravda. Ale je to pouze jedna malá a zavádějící část pravdy. Předpokládejme, že začátkem léta se začnou hromadit důkazy o tom, že sněťová nákaza kukuřičných listů se rozšiřuje do hlavních produkčních oblastí kukuřice na americkém středozápadě. Výsledkem by mohl být výpadek podstatné části roční sklizně kukuřice. Lidé, kteří si myslí, že je pravděpodobné, že se to stane, budou proto očekávat v příštím roce vyšší cenu kukuřice. Toto očekávání přiměje některé k tomu, že vyřadí část kukuřice z běžné spotřeby, aby ji mohli převést do příštího sklizňového období, kdy, jak věří, bude její cena vyšší. To je spekulace.

Do této spekulace je zapleteno mnoho různých stran. Farmáři nahrazují kukuřici jinými krmivy, aby na vyšší úrovni udrželi své zásoby kukuřice, buď proto, aby se vyhnuli nutnosti nakupovat kukuřici v příštím roce za vyšší cenu, nebo proto, aby ji za vyšší cenu prodali. Průmyslníci rozšiřují svá výrobní zařízení nyní, kdy je cena relativně nízká a obchodníci, kteří možná nerozeznají buň kukuřice od „pecku“ /dutá míra, asi 9 l — pozn. překl./ sojových bobů se pokoušejí dosáhnout zisk ze současného levného nákupu a pozdějšího drahého prodeje. Existují dobře organizované trhy komodit pro usnadnění tohoto druhu transakcí, na nichž lidé mohou provádět „termínové obchody“ (smlouvy na pozdější dodání zboží v nyní dohodnutých cenách). Výsledkem všech těchto aktivit je omezení současné nabídky kukuřice. V důsledku toho cena roste. A stalo se to, co říkali kritikové, ceny stouply dříve než ke katastrofě došlo.

Ale to je pouze část obrazu. Tyto spekulativní aktivity způsobují, že kukuřice je časově přemístěna z období relativní hojnosti do období velké vzácnosti. Cena v příštím roce, kdy se očekávají účinky sněti na úrodu, bude proto nižší, než by tomu bylo jinak. Spekulantů tak dokonce omezují tok komodit do spotřeby a zmenšují cenové výkyvy v období. Protože ty pro pěstitele a uživatele kukuřice vytvářejí rizika, omezují spekulanti ve skutečnosti rizika druhých. Přesněji, kupují s nadějí zisku riziko od druhých, kteří jsou méně ochotní brát na sebe riziko a kteří, aby se mu vyhnuli, jsou ochotni něco zaplatit ve formě redukovaného očekávaného výnosu. /Ti, kdo se rozhodli prodat riziko, jsou nazýváni „hedgers“ jsou zajištěni před rizikem. — pozn. překl./

Proroci a ztráty

Všechno to ovšem vychází z předpokladu, že se spekulanti nemýlí ve svých očekáváních. Co ale, když se místo toho všeho neočekávaně objeví dobrá úroda? V tom případě spekulanti převádějí kukuřici z období její menší hojnosti do období větší hojnosti, a tím zvětšují cenové výkyvy. To je evidentně špatná alokace



Sklizování v dobrém roce na účelem prodeje ve špatném roce stabilizuje cenu

zdrojů, která má za následek vzdání se části kukuřice o vysoké ceně pro pozdější získání stejného množství kukuřice o nízké ceně. To jiným lidem nepomáhá.

A také to není výnosné pro spekulanty! Utrpí ztráty tam, kde očekávali výnosy. Nemůžeme proto očekávat, že budou takto jednat *z jiného důvodu než z neznalosti*. Lze očekávat, že spekulanti budou neznalí problému?

Nikdo není vševědoucí. I spekulanti dělají chyby. /Proč by jinak byli nazýváni spekulanty?/ Ale protože žijeme ve světě nejistot, nemáme jinou možnost než jednat za přítomnosti nejistoty. Nemůžeme prchnout před nejistotou a před důsledky neznalosti tím, že odmítneme jednat nebo přemýšlet o budoucnosti. A jestliže si myslíme, že víme víc než spekulanti, můžeme jim všechno oplatit v dosaženém zisku tím, že si vsadíme proti nim. Je zajímavé a stojí za zmínku, že ti, kdo kritizují spekulanty za chybný odhad budoucnosti, zřídka účinně vyjadřují své vlastní určité hlubší proniknutí do podstaty věci tím, že vystoupí na trhu proti spekulantům. Při pohledu do minulosti je ovšem všechno jednoduché.

Jak jsme se opakovaně pokoušeli ukázat, informace jsou vzácnými statky. Lepší informace jsou předpokladem pro efektivnější jednání, protože poskytují větší rozsah příležitostí, a tudíž rozšiřují oblast využití komparativních výhod. Spekulanti poskytují informace. Jejich nabídky ke koupi a prodeji vyjadřují jejich mínění týkající se budoucnosti ve vztahu k přítomnosti. Ceny vznikající v důsledku jejich činností jsou, jako všechny ceny, ukazatelé hodnoty — informace pro ty, kdo se rozhodují o současných a budoucích nákladech obětované příležitosti. Tyto informace jsou přinejmenším stejně důležité pro konzervativce jako pro hazardní hráče. Je pravda, že informace, které poskytují jsou „špatnými“ informacemi, kdykoliv se spekulanti mýlí. Vracet se však stále k tomu, je případem srovnávání jedné situace s nějakou lepší, ale nedosažitelnou. Jestliže si myslíme, že dokážeme určit budoucnost lépe než spekulanti, můžeme svobodně vyjádřit naše přesvědčení penězi, získat z našeho proniknutí do podstaty věci a být užiteční pro další lidi v tomto procesu.

Mezitím ti, jejichž všední obchodní činnosti je zaplétají do užívání komodit, s nimiž se spekuluje, účinně využívají informace generované spekulanty. Farmáři berou v úvahu ceny, které předpovídá burza komodit a stejně tak činí průmyslníci. A ti, kdo užívají statky, se kterými se běžně nespekuluje, mají rovněž výhody z informací generovaných spekulanty. Nám všem slouží ceny jako informace a ceny odrážejí konkurenci nabídek prodá-

Farmař, který prodává na termínové komoditní burze pšeničnou kukurici, když ji sází v květnu, se pojišťuje tím, že přemění riziko cenových změn na spekulanty.

Výrobce smaltované kukurice se pojišťuje tím, že termínově nakupuje kukurici.

vajících a nabídek kupujících nevyhnutelně založených na široce rozšířených /spekulativních!/ odhadech budoucnosti.

Podstatná část nedůvěry a nelibosti veřejnosti ke spekulantům je pravděpodobně založena na podezření, že spekulanti získávají na informacích, z nichž nemají žádné právo mít prospěch. Problémy, díky vzácnosti informací a z toho plynoucí nejistota, jsou často komplikovány tímto druhem nesouhlasu, týkajícího se specifických práv a povinností. Co mají právo vědět kupující? Co jsou prodávající povinni prozradit? Co vytváří z hlediska přístupu k informacím nekorektní výhodu? A kdo by měl být odpovědný za získávání a rozšiřování důležitých informací o výrobcích? Nemůžeme začít odpovídat na všechny tyto otázky. Ale můžeme objasnit něco z toho a z možností volby promyšlením několika specifických problémů vyplývajících ze vzácnosti informací.

Odklon od principu „caveat emptor“

Podívejme se nejprve na ústup doktríny „caveat emptor“ a na posilování stále obecnějšího zákona o odpovědnosti prodávajícího. „Caveat emptor“ znamená: nechte kupujícího, ať si dá pozor. Je to právní princip, kdysi široce přijatý soudy, který znamená, že prodávající mohou odpovídat pouze za ty vlastnosti výrobku, které speciálně garantují. Mimo ně musí nést důsledky chybné koupě kupující. Tato doktrína byla nyní téměř úplně zastíněna „caveat venditor“: nechte prodávajícího, ať si dá pozor. Kupující ve stále větší míře získávají zákonné právo obdržet od prodávajícího kompenzaci za každou vadu výrobku, včetně těch, jichž si prodávající není vědom a dokonce včetně některých vad způsobených nevhodným použitím výrobku tím, kdo ho koupí. Kupující rotační sekačky na trávu, který si usekne prst při vyndávání trávy z běžící sekačky, může být schopen získat od výrobce finanční kompenzaci na základě argumentace, že nebyl odpovídajícím způsobem varován nebo proč prý sekačka nebyla navržena takovým způsobem, aby její uživatel s ní nemohl tak hloupě zacházet.

Jaké závěry můžeme odvodit z takového vývoje zákona? Lidé jsou citliví na náklady, které očekávají, že ponесou. Jestliže prodávající musí platit za hloupé chování kupujícího, bude se snažit tomuto hloupému chování zabránit. Jak? Prodejem výrobků, které ho neumožňují. Můžeme tleskat? Potíž je v tom, že takovéto výrobky budou velmi drahé. Když bude výrobcům matrací dovoleno prodávat pouze takové matrace, které nelze zapálit hořící cigaretou, potom každý, kdo si bude kupovat novou matraci bude muset platit za vlastnost, která je užitečná pouze pro

malou menšinu těch, kteří usínají s hořící cigaretou. To sice pomáhá několika, ale poškozují daleko víc lidí.

Prodávající mají výhodu, co se týká nákladů, při vytváření velkého množství informací o výrobcích a při vytváření mnoha záruk výrobku, ale u dalších druhů informací a záruk bude komparativní výhoda věcí kupujících. Jestliže „*caveat emptor*“ kdysi nutil kupující k vysoce nákladným akcím na svoji ochranu, „*caveat venditor*“ nyní nutí prodávající činit opatření, pro která by kupující nepochybně mohl nalézt podstatně méně nákladné substituty.

Lékaři a neodborné ošetření

Hrůza ze sporů, týkajících se neodborného ošetření a vedených proti lékařům a růst nákladů na pojištění před důsledky neodborného ošetření vyvolávají podobné otázky. Neodborné ošetření kdysi znamenalo nedbalý nebo nevhodný postup lékaře, který vedl ke smrti nebo poškození pacienta. Dnes ve stále větší míře znamená chybu, každou chybu, která pacientovi uškodí, a to dokonce i tehdy, kdy lékařova diagnóza a léčba odpovídá nejvyšší úrovni obecně akceptovaných léčebných postupů. Kam se tak dostaneme?

Jestliže lékaři budou vedeni k odpovědnosti za neodborné ošetření, kdykoliv, když udělají chybu, budou se usilovně snažit těmto chybám neustále vyhýbat. Není to právě to, co chceme? Ne tak úplně. Ve skutečnosti *chceme*, aby lékaři přijímali riziko z dopouštění se chyb, jestliže náklady pacienta na vyhnutí se chybám přesáhnou náklady chybného jednání. Zapomeňte na peněžní náklady, které vedou k zavedení nevhodných emocí do diskuse a postavte jednoduše bolest proti bolesti a smrt proti smrti. Kolik zkoušek by měl lékař provést než rozhodne o diagnóze? Každá další zkouška snižuje pravděpodobnost bolesti nebo úmrtí v důsledku určité choroby, ale také vede k vlastním rizikům a bolestí. Chtěli byste se podrobit vrtání páteře jenom proto, abyste se ujistili, že nemáte skrytou, i když smrtelnou chorobu, která nebyla dosud nikdy zjištěna mimo ostrov Madura v Jávském moři?

Běžné tvrzení, že dokonce i nejmenší riziko smrti je příliš velké na to, aby mohlo být přijato, nemá jednoduše žádný smysl. Smysl by mohlo mít, pokud by bylo vždy možné se vyhnout riziku, aniž by se vytvářela nová rizika. To však není náš případ. To se objevuje pouze u těch, kdo se soustředí v daném momentu právě na jedno určité riziko. Nepříjemně znějící pravdou je to, že některé způsoby prodlužování života prostě za to nestojí. Zřejmá nevlídnost tohoto prohlášení pomine, když si připomeneme, že zdroje použité jedním způsobem na to, aby omezily

Podáváním riziků pro vyhnutí se předčasně smrti jedním způsobem činí tyto riziko nedostupnými pro zabránění předčasně smrti jinými způsoby.

počet pravděpodobných úmrtí se nám nedostávají na užití jinými způsoby, které by mohly možná zabránit dokonce předčasným úmrtím.

To také napomáhá uvědomit si, že máme co dělat s pravděpodobnostmi a s nejistotou. Jestliže Správa dálnic použije zbytek svého rozpočtu k tomu, aby napřímila „Zatáčku smrti“, kde každý rok zahyne pět lidí, a v důsledku toho neupraví více úroňovou křižovátku „Lake Road“, kde každý rok zahynou tři lidé, „neodsuzuje tím tři lidi k smrti“. Žádní konkrétní lidé nemusí zemřít kvůli rozhodnutí Správy dálnic. A každý řidič, který chce projet touto křižovátkou bezpečně, může zastavit, rozhlédnout se a naslouchat. Ve skutečnosti může být v tomto případě pro „záchranu životů“ mnohem užitečnější převést dolary ze zlepšování dálnice na výstavbu výstražných znamení, tím zvýšit odpovědnost kupujících /řidičů/ za svoji vlastní bezpečnost a omezit odpovědnost prodávajících /stavitelů dálnic/.

Troufneme si vystoupit ještě s jedním příkladem, abychom uzavřeli tuto diskusi o účinnosti produkce informací — otázku inzerce.

Je úplné proniknutí do věci možné?

Některá inzerce rozšiřuje cenné informace. Dokonce i nejhorlivější nepřítel inzerce uzná, že přinejmenším senzační zprávy poskytují lidem informace, které zvětšují rozsah jejich příležitostí. Některé inzeráty jsou promyšleným pokusem oklamat a splní svůj účel. Nejhorlivější fanoušek inzerce připustí, že v košíku je několik shnilých jablek. Ale co většina inzerátů? Informují? Přesvědčují? Manipulují? Desinformují? Kde se mění z informativních /a tím vytvářejících bohatství/ na klamně /a tím snižující bohatství/?

Mnoho lidských životů by bylo jednodušších, i když asi méně zajímavých, kdyby mohla být vždy nakreslena tlustá tmavá čára mezi informativní a klamnou inzerací. Jedním z důvodů proč není možné takovou čáru nakreslit je to, že informace jednoduše není věcí slov. Říci něco lidem neznamená je informovat. Mohou špatně porozumět, nevěřit, neposlouchat, nestát o to, co se jim říká nebo si to nezapamatovat. Jestliže oslovíte nějakou velkou skupinu, vždy zjistíte, že někteří zapomněli, co jste říkali ještě dříve než druzí stačili porozumět, a že někteří stále ještě nezačali soustředěně poslouchat, zatímco druzí již z nudy přestali. Kromě toho, to, co je cennou informací pro jednoho, je pro druhého často jenom hlukem, a když se pokusíte říci každému to, co chce vědět, můžete vyvolat takový stav, že se z vaší komunikace nedoví nikdo nic. Jestliže se pokusíte vyhnout klamně

*Je možné "úplné odhalení",
když někteří nedávají
požor?*

informaci, nepodaří se vám dalším posluchačům poskytnout ty informace, které chtějí získat.

„Úplné proniknutí do věci“ je proto iluzí. Může být užitečným ideálem. Na druhé straně může být nebezpečnou desiluzí, jestliže podporuje naše přesvědčení o tom, že nás někdo nebo nějaký postup mohou spolehlivě ochránit před desinformacemi.

Stručná rekapitulace

Příležitost, které si nejste vědomi, není reálnou příležitostí. Informace jsou proto cenným zdrojem, jejichž vlastnictví umožňuje lidem zvýšit své bohatství.

Informace jsou vzácnými statky, jejichž produkce si obvykle vynucuje náklady. Ten, kdo se efektivně rozhoduje, shromažďuje dodatečné informace pouze tak dlouho, pokud očekávaný mezní užitek je větší než mezní náklady.

Velkou část ekonomické aktivity lze nejlépe pochopit jako odpověď na skutečnost, že informace jsou vzácnými statky. Mnohokrát potupený „zprostředkovatel“ je z velké části specialistou na výrobu informací. Právě tak jako makléř s nemovitostmi umožňuje hledajícím kupujícím a prodávajícím nalézt jeden druhého, tak typický maloobchodník poskytuje zákazníkům informace o statcích, které prodávající nabízejí a kontaktuje prodávající s těmi, kdo mají zájem o jejich nabídku.

Běžný zvyk považovat zprostředkovatele za neproduktivního banditu na dálnici obchodu pramení z chybné domněnky, že informace jsou volnými statky.

Každý, kdo se rozhoduje bez znalosti všech informací o budoucích důsledcích všech dostupných příležitostí, je spekulantem. Takže spekulantem je každý.

Lidé, kteří si myslí, že vědí o vzájemných vztazích mezi tím, co je vzácné v současnosti a co takovým bude v budoucnosti, budou chtít nakupovat v jednom z těchto období a prodávat v druhém. Jestliže se nezmýlí, budou mít ze svých mimořádných znalostí zisk a také převedou statky z období menší vzácnosti do období vzácnosti větší. Jestliže se ve svých předpovědích zmýlí, potom zcela zvráceně přemístí statky z období větší vzácnosti do období menší vzácnosti a budou za to penalizováni osobní ztrátou z takovéto transakce.

Protože ceny jsou souhrnnými ukazateli vzácnosti, jsou cennými informacemi. Ti, jejichž prodeje a nákupy vytvářejí ceny, generují touto svojí aktivitou informace, které jsou užitečné pro ostatní.

Náklady na produkci informací nejsou stejné pro každého. Lidé se budou specializovat na produkci takových informací, které jim poskytují komparativní výhody.

Ten, kdo může přesouvat plné náklady chyb na druhé, není příliš podněcován k tomu, aby shromažďoval informace dříve, než začne jednat. Ten, kdo je nucen nést plné náklady chyb způsobených druhými, se je bude snažit ochránit před spáchanými chybami. Vyhnout se chybám je také nákladné, ale lidé budou mít snahu snížit náklady, které oni sami nemusejí nést.

OTÁZKY K DISKUSI

1. Uvádíme kritiku obchodníků a ostatních zprostředkovatelů, která, ač napsána před několika staletími, nachází odezvu i dnes. „Jejich vzájemné předávání statků nijak nezvyšuje bohatství v provincii, stejně jako lidé při požáru nezvětšují množství vody ve džberu tím, že prochází přes dvacatery nebo čtyřicately ruce.“
 - /a/ Proč si lidé při požáru mají dát práci podávat vědro vody přes čtyřicet rukou, když tím nijak nezvyšují něčí bohatství?
 - /b/ Je pravda, že fyzické množství vody se nezvýší, když prochází vícero rukama /část se jí dokonce vylije/, stejně jako se v důsledku transakcí zprostředkovatelů nezvýší fyzické množství statků. Ale co se stane s *hodnotou* vody a s *hodnotou* statků zprostředkovatelů?
 - /c/ Závisí bohatství na fyzickém množství nebo na oceněních?
2. Ohodnoťte následující odstavec z novinového článku:

Jeden z jistých způsobů, jak ušetřit peníze při nákupech u drobných obchodníků je vyloučení zprostředkovatelů přímým nákupem u farmářů a ostatních prodejců. To je to, co se rozhodla udělat skupina sociálně motivovaných a normálně hladových lidí vytvořením spotřebního družstva.
3. Jestliže zjistíte, že můžete snížit své náklady na nové oblečení o 10 procent tím, že budete nakupovat výlučně podle katalogů, uděláte to? Proč si někteří lidé nepřejí získat výhody z takovýchto „úspor“? Co lidé činí, když „jdou nakupovat“?
4. Na konci prosince zjistíte, že byste zřejmě mohli vydělat 1 000 dolarů, jestliže si nakloníte klienta tím, že mu dáte dva lístky na zápas Světového poháru. Podaří se vám koupit lístky na dvě dobrá místa od spekulanta se vstupenkami za 250 dolarů. Byli jste jím podvedeni? Nebo jste rádi, že existuje? Proč tak mnoho lidí nemá spekulanty se vstupenkami rádo?
5. Studenti si velmi často stěžují na nízké ceny, které vyplácí univerzitní obchod s knihami za použité učebnice. Proč je tedy do tohoto obchodu prodávají? Nebo je spíš pravdou to, že jsou neochotni podstoupit těžkosti /vyvolávající výdaje/ při vlastním hledání kupce? Jakou užitečnou službu poskytuje univerzitní obchod s knihami, jestliže převezme použité texty? Můžete si být jisti tím, že je to ryzí služba a ne „okrádání“?
6. Očekávali byste, že se ceny zboží přibližně stejné kvality nabízeného v prodejnách partiového zboží budou lišit víc než ceny zboží nabízeného v normálních maloobchodech? Proč? Znamenají rozdíly v cenách, že někdo je podváděn nebo že někdo získává nekorektní výhodu na úkor někoho jiného?
7. V rušném letištním terminálu k vám přistoupí nějaký muž, ukáže vám pěkné náram-

kové hodinky, řekne vám, že mají cenu 135 dolarů a nabídne vám je za 25 dolarů. Koupíte je? Byla by vaše touha koupit si je větší, kdybyste měli víc informací? Co „víte“, když si kupujete hodinky od zavedeného místního klenotníka a co nevíte v této situaci?

8. Ověřovali jste si někdy váhy u vašeho řezníka, abyste měli jistotu, že jsou přesné? Jak poznáte, že nejste trvale kráceni na váze?
9. Proč nové auto ztrácí tak mnoho ze své hodnoty během prvního roku? Je tomu tak proto, že Američané mají iracionální vztahy spíše k autům, která jsou nová než použitá?

/a/ Které jeden rok staré auto se spíš ocitne na trhu ojetých vozů: to, které svému vlastníkovu dobře sloužilo nebo to, které muselo být pravidelně dáváno do opravy?

/b/ Která skupina vozidel nabízených na prodej bude obsahovat větší procento aut s vadami známými prodávajícím, ale neznámými pro kupující: nové vozy nebo rok staré?

/c/ Co to všechno znamená, co se týká cen, které jsou prodávající ochotni akceptovat a které jsou kupující ochotni nabídnout za rok staré auto ve srovnání s tím, co by byli ochotni akceptovat a zaplatit, kdyby všichni kupující i prodávající měli kompletní informace?

10. Předpokládejte, že zítra odjíte na čtrnáctidenní kombinovanou obchodní a prázdninovou cestu do vzdálené oblasti. Budete cestovat letadlem.

/a/ Jak spekulujete během balení vašeho zavazadla?

/b/ K jaké chybě spíše inklinujete — vezmete si s sebou příliš mnoho oblečení a musíte vláčet těžké zavazadlo, anebo si vezmete příliš málo a zjistíte, že vám něco chybí?

/c/ Odpověděli byste na předešlou otázku odlišně podle toho, zda plánujete pobyt ve velkém městě nebo v odlehlém výletním místě?

/d/ Předpokládejte, že si vezmete pouze jeden pár látkových bot a nešťastně si jednu z nich znečistíte inkoustem právě před důležitým obchodním jednáním. Rychle vyrazíte a koupíte nový pár bot. Vysvětlíte, jak ochota prodávajícího bot akceptovat riziko snížila vaše riziko spočívající v tom, že máte s sebou pouze jeden pár látkových bot.

11. 18. června 1979 byl v časopisu Time uveřejněn článek o hromadění zásob v USA, v němž byla citována řada vědců z oblasti společenských věd. Sociolog prohlásil, že hromadění zásob benzínu není racionální, ale je spíše výsledkem citového zájmu Američanů o jejich vozy. Historik prohlásil, že hromadění zásob je zcela typickým americkým povahovým rysem. Někteří přisuzovali hromadění zásob „psychóze nedostatku“ a jiní mluvili o „panických nákupech“. Jiný sociolog řekl, že silné vedení bylo požádáno, aby ukončilo takovéto „konkurenční chování“.

/a/ Jak bychom mohli rozhodnout, zda hromadění zásob je iracionální, psychopatické, národním povahovým rysem, produktem emocí a paniky nebo rozumnou odpovědí na nejistotu?

/b/ Jaký je rozdíl mezi hromaděním zásob a udržováním vhodné velikosti inventáře?

- /c/ Proč jak obchodní firmy, tak i domácnosti udržují inventář? Jak rozhodují o správné úrovni zásob jednotlivých statků?
12. Spekuluje, jestliže si zřizujete pojištění proti požáru? Můžete ušetřit peníze, když vytvoříte se svými přáteli pojišťovací družstvo, abyste vyloučili nutnost platit něco zprostředkovateli /pojišťovací společnosti/? Jaký druh užitečných informací poskytuje pojišťovací společnost?
13. Vede politika ochrany lidí před ztrátami plynoucími z jejich vlastních chyb k tomu, že tyto chyby jsou častější a v důsledku toho jsou ztráty větší?
- /a/ Budou pojištěné domy hořet častěji než domy nepojištěné, jestliže všechny ostatní podmínky zůstanou stejné? Proč?
- /b/ Budou lidé přijímat účinnější opatření proti krádeži svých automobilů, jestliže pojišťovací společnosti přestanou s prodejní politikou, která nabízí kompenzace za ztráty utrpěné v důsledku krádeže?
- /c/ Proč je mnohem jednodušší obstarat si pojištění proti ztrátám vzniklým v důsledku požáru než proti ztrátám v důsledku propuštění ze zaměstnání?
- /d/ Lidé, kteří pracují na místech, na která se vztahuje kompenzace v nezaměstnanosti, mají z pojištění proti ztrátě zaměstnání určitý prospěch. Myslíte si, že to lidem způsobuje častější propuštění ze zaměstnání?
14. V květnu usoudíte, že nadcházející letní úroda kukuřice bude mnohem větší a že v důsledku toho ceny kukuřice poklesnou mnohem víc než většina lidí očekává.
- /a/ Abyste jednali v souladu se svým úsudkem, máte prodat nebo nakoupit prosincové termínové obchody s kukuřicí? /Termínové obchody jsou kontrakty na prodej nebo koupi ke stanovenému budoucímu datu při stávajících cenách./
- /b/ Jestliže podstatná část znalých lidí dojde ke stejnému závěru o velikosti letošní letní úrody, co se stane s cenou prosincových termínových obchodů s kukuřicí?
- /c/ Jaké informace přinese tato změna cen termínových obchodů s kukuřicí jejím běžným uživatelům a majitelům?
- /d/ Jak tato informace ovlivní jejich rozhodování o uschování kukuřice pro budoucí prodej nebo užití?
- /e/ Jak tato rozhodnutí, založená na informacích generovaných změnou ceny prosincových termínových obchodů s kukuřicí, ovlivní červnovou spotřebu?
- /f/ Mohou spekulanti přenést bohatou úrodu časově zpět z období menší vzácnosti do období větší vzácnosti?
15. *Wall Street Journal* uveřejnil v zimě roku 1985 dva články o potravinách a hladomoru v Sudánu a Etiopii. Jeden z nich byl nazván „Tragédie šířícího se hladu v Sudánu je skutečnost způsobená lidskými chybami, nikoliv přírodou“ /22. ledna 1985/; druhý pak „Předání potravinové pomoci USA hladovějícím světa je komplikováno politiky a byrokracií“ /14. března 1985/.
- /a/ První článek uvedl, že vláda v Sudánu „musela zavést restrikcí úvěrů, aby zabránila bankám financovat spekulanty, kteří chtěli získat na neštěstí“. Rovněž zde byli citováni specialisté pracující v Sudánu, kteří prohlásili, že pomoc přichází vždy příliš pozdě a kteří vyzývali k vytvoření „systému předběžného varování a fondů pomoci“. Neobstarávají spekulanti systém předběžného varování? Vytvářejí spekulanti, kteří „získávají na neštěstí“, toto neštěstí nebo ho zvyšují? Nebo neštěstí, které jim přináší zisk, zmírňují?

- /b/ Článek také popisuje marnotratné převážení potravin. Auta převážející potraviny z A do B se míjejí s vozy převážejícími potraviny z B do A. Dále se v něm říká, že Spojené státy zastavily prodej potravin a začaly je rozdávat, když britské charitativní organizace protestovaly s tím, že politika prodeje ochuzuje ty, kdo je potřebují nejvíc. Americká oficiální místa oznámila, že politika prodeje byla ustavena na naléhání místních vlád, „které nechtěly, aby se rozložily místní trhy“, ale že Spojené státy bezodkladně souhlasí se změnou této politiky. Vidíte spojení mezi rozložením místních trhů a neúsporným převážením nebo dalšími zdrženými při cestě potravin z doků k hladovým ústům?
- /c/ Předpokládejte, že vláda Spojených států a všichni ostatní přispěvatelé na pomoc postiženým hladomorem mezi hladovějící rozdělí peníze určené na tuto pomoc a nechají je, aby si za ně sami nakoupili potraviny. Myslíte si, že se potraviny mohou takto dostat do rukou hladovějících rychleji a jistěji než když se západní organizace pro pomoc snaží provádět distribuci potravin samy?
- /d/ Ti, kdo považují majitele obchodů a další zprostředkovatele za zbytečné, marnotratné a hanebné lidi, nepovažují, jak se zdá, fyzickou distribuci cenných statků za obtížný sociální problém spravování dříve vyrobených statků. Africké národy, které zavedly hrdelní tresty pro ty, kdo spekulují se zásobami potravin, říkají v podstatě totéž. Oba citované články navrhuji něco jiného. Ale chtěli byste být obchodníkem podílejícím se na distribuci potravin, když obvinění ze spekulace nebo z dosahování zisku může vést k trestu smrti?
16. Stavební firma podepíše v lednu kontrakt s odběratelem, znějící na dokončení sta domů do konce října za cenu stanovenou ve smlouvě. Stavební firma se chce chránit proti možnému zvýšení cen stavebního dřeva, které by mohlo sprovodit ze světa jakýkoliv zisk z této transakce. Obchodní burza v Chicagu nabízí koupi nebo prodej termínovaných obchodů se stavebním dřevem, což jsou kontrakty znějící na dodání v určeném budoucím měsíci, a to třicet tisíc plošných stop borovice, smrku nebo jedle v nyní dohodnutých cenách. Je možné uzavřít smlouvu pro dodání dřeva v červenci?
- /a/ Bude stavební firma chtít koupit nebo prodat termínový obchod se stavebním dřevem na červenec, jestliže podepisuje stavební smlouvu v lednu?
- /b/ Předpokládejte, že s termínovými obchody se stavebním dřevem se v lednu obchoduje při ceně 150 dolarů za 1 000 stop desek. S příchodem července cena stavebního dřeva stoupla na 165 dolarů za 1 000 stop desek. Výsledkem toho je, že stavební firma bude muset zaplatit za dřevo o 10 % víc, než očekávala. Jak použije své smlouvy na termínové obchody, aby uhradila tuto ztrátu?
- /c/ Předpokládejte, že cena stavebního dřeva se snížila na 135 dolarů oproti zvýšení na 165 dolarů. Proč se to neprojeví v neočekávaně vysokém zisku stavební firmy z její smlouvy s odběratelem?
17. Předpokládejte, že se pokoušíte v rušné dopravě na dálnici odbočit vlevo. Chcete odbočit jakmile vás mine velký nákladní vůz jedoucí vedle vás. Ale potom si všimnete, že za ním je dlouhá řada aut. Okamžitě se rozhodnete a odbočíte před nákladním autem.
Dejme tomu, že jste ušetřili dvě minuty tím, že jste odbočili, aniž jste čekali, až vás mine celá řada aut, že cena vašeho času je 6 dolarů za jednu hodinu. Existovala prav

děpodobnost o velikosti 0,0001, že vaše auto mohlo ztratit rychlost a nákladní auto už nedokázalo zastavit a vy byste byli usmrceni. Jaká byla implicitní hodnota toho, že se vyhnete kolizi, když jste se rozhodli zahrnout? Je správné říci, že je to implicitně maximální hodnota, kterou přepisujete svému vlastnímu životu?

18. Dopis vydavateli městských novin, kritizující jako „šíleně odvážný“ osudový pokus japonského horolezce o sólový zimní výstup na Mt. McKinley byl zakončen touto větou: „Bezpečné horolezectví je a vždy by mělo být základní zásadou.“ Co je to „bezpečné horolezectví“?
19. Můj soused chirurg-ortoped, který rád vytváří předměty ze dřeva, výhodně koupil motorovou pilu, aby zkrátil čas, který musel věnovat řezání dřeva. Ale později se rozhodl, že nebude riskovat nehodu a pilu mi prodal. Protože je mnohem pečlivějším pracovníkem než já, pravděpodobnost, že by si býval mohl při řezání těžce poranit prst je mnohem menší než pravděpodobnost, že se to stane mně. Bez ohledu na to jsem ochoten toto riziko podstoupit, zatímco on ne. Použijte pojem náklady obětované příležitosti k vysvětlení rozdílu v našich přístupech k riziku používání motorové pily.
20. Když výrobní firma sníží své náklady v zámoří tím, že akceptuje ve výrobě bezpečnostní opatření na úrovni, která je nižší než ve vlastní zemi, vykořisťuje tím své zahraniční zaměstnance? Proč si potenciální dělníci ve velmi chudých zemích snad přejí, ba dokonce touží přijmout riziko, které by dělníci v bohatších zemích nepřijali? Kdo je tím poškozen, a proto nejpravděpodobněji protestuje proti takovémuto přijetí méně přísných opatření v oblasti bezpečnosti práce v zahraničních podnicích?
21. Jestliže Úřad pro potraviny a léčiva prodlouží období testování nových léčiv, aby uchránil spotřebitele před nebezpečím plynoucím pro jejich zdraví a životy z předčasného zavedení léčiv s neznámými, ale nebezpečnými vedlejšími účinky, bude skutečně úspěšný v ochraně spotřebitelů? Jaká je hrozba pro zdraví a život, kterou tím Úřad zvyšuje?
22. Zplnomocněnec Úřadu pro potraviny a léčiva řekl, že ačkoliv byl ochoten zvážit zdravotní rizika a zdravotní prospěch při formulaci pravidel Úřadu, je absolutně proti tomu, aby se zvažovala zdravotní rizika proti ekonomickým faktorům. Zhodnoťte toto prohlášení.
23. Pravděpodobnost, že dítě nešťastnou náhodou spolýká velké množství léků a v důsledku toho zemře, můžeme snížit tím, že budeme požadovat, aby lékárníci na požádání poskytovali léky v obalech s uzávěry, které budou odolávat dětským rukám. Můžeme dále omezovat tuto pravděpodobnost tím, že zakážeme vydávání léků v jiných, dětským rukám neodolávajících obalech? Co budou v takovém případě dělat ti, kdo mají potíže při otevírání takovýchto uzávěrů, jako například lidé trpící revmatismem, když jim nebude umožněno kupovat si předepsané léky v lehce otevíratelných obalech?
24. Může být komerční letecká doprava stoprocentně bezpečná? Pokud to není možné, jak bezpečnou bychom se měli snažit ji učinit? Jaké jsou některé z nákladů činící leteckou dopravu bezpečnější? Kdo ponese tyto náklady? Jestliže cestující musí platit vyšší cenu za letenku, aby se pokryly dodatečné náklady na bezpečnost a v důsledku toho se někteří rozhodnou raději jet autem než letět, zvýšili jsme skutečně jejich bezpečnost?

25. Na podzim roku 1981 vyhlásily sovětské úřady zvýšení ceny vodky jako součást pokusu omezit alkoholismus. O dva roky později cenu opět snížily, podle prohlášení proto, aby zastavily růst výskytu otrav alkoholem. Jaké obecné pravidlo ilustruje tento případ, případ obalů na léky odolných dětským rukám a případ nadměrně bezpečného cestování letadlem?
26. Výbor pro cenné papíry a směnky zakazuje „vnitřní obchodování“ s cennými papíry korporací. To je definováno jako obchodování na základě informací, které se ještě nestaly veřejnými, ale jsou dostupné pouze těm, kdo jsou „uvnitř“ korporací. Základním argumentem pro obhajobu tohoto pravidla je, že není korektní získávat výhodu z informací, které druzí ještě nemají.
- /a/ Proč je to nekorektní? Kdo je poškozován vnitřním obchodováním? Jak je poškozován?
- /b/ Jeden z přístupů k této záležitosti spočívá v charakterizování těch, co jsou „uvnitř“, jako zástupců ostatních, jejichž zájmy, se předpokládá, že zastupují. „Vnitřní obchodování“ podle této definice znamená totéž, co zrada důvěry. Hodilo by se to na případ, kdy vládní úředník koupil půdu podél nové dálnice, kterou stát hodlal stavět, jestliže se díky svému zaměstnání dozvěděl o plánech státu a nakoupil dříve než se tato informace dostala na veřejnost?
- /c/ Jak byste hodnotili případ vědeckého pracovníka, který nakoupí akcie firmy pro kterou pracuje, protože se domnívá, že jeho výzkum směřuje ke vzniku pro firmu velmi ziskového výrobku?
27. Walter Wriston, bývalý ředitel Citicorpu, dokazoval ve své řeči k Americké společnosti vydavatelů novin, že vláda potlačovala informace nebo cenzurovala noviny, když se snažila zabránit firmám uveřejnit vyšší ceny. Dokazoval, že firmy nezvyšují ceny tak moc jak oznamují, že se ceny zvýšily. V jakém smyslu jsou kontroly cen formou cenzury?
28. Jestliže Listina práv v Ústavě Spojených států zakazuje vládě cenzurovat sliby politických kandidátů, jakkoliv jsou absurdní nebo neodpovědné, proč neposkytuje stejnou ochranu komerční inzerci? Je tomu tak proto, že klamná komerční prohlášení způsobují společnosti větší škodu než klamná politická prohlášení? Je to proto, že obyvatelstvo může snadněji a účinněji zhodnotit politická prohlášení o sobě, ale potřebuje značnou ochranu proti klamným prohlášením o komerčních produktech? Jestliže nic z toho nevypadá na odpovídající vysvětlení uvedeného rozdílu, jaké vysvětlení byste navrhli?

TVORBA CEN A PROBLÉM MONOPOLU

Termín *administrativní cena* se objevil poprvé ve veřejné diskusi ve 30. letech XX. století odlišením cen stanovených nabídkou a poptávkou od cen domněle stanovených jednostranně prodávajícími. Od té doby byl tento termín hodně užíván zvláště těmi lidmi, kteří věří, že americká ekonomika je ovládána velkými společnostmi. Řada kritiků obviňuje profesionální ekonomy, že přehlížejí úlohu administrativních cen v americké ekonomice a že dělají, jakoby všechny ceny byly určovány nabídkou a poptávkou. Podle většiny z těchto kritiků současná americká ekonomika je značně ovládána monopolisty a oligopolisty, kteří nevěnují pozornost nabídce a poptávce, ale místo toho využívají svou tržní sílu k manipulaci s cenami podle vlastních sobeckých a úzkých zájmů.

Je nemožné zhodnotit tato tvrzení bez toho, aniž se ujasní názor na takové pojmy, jako *administrativní cena a monopolista*. Vědomě jsme se těmto sporným bodům v předcházejících kapitolách vyhýbali. To nám umožnila naše taktika, totiž implicitní předpoklad, že na každém trhu je tolik kupujících a prodávajících, že žádný z nich nemá sílu ovlivnit cenu svým individuálním rozhodnutím. Nyní je čas se blíže podívat na ty sporné body, které dříve byly pominuty.

Kdo je považován za monopolistu?

Začneme se slovem *monopol*, složeným ze dvou řeckých slov, která znamenají „jeden prodávající“. Existují monopolisté v tomto úzkém slova smyslu? Pokuste se vymyslet něco, co je prodáváno výlučně jedním prodávajícím.

Místní telefonní služby poslouží jako dobrý příklad. Ale je to přesný příklad? Ve Spojených státech vlastně existovalo mnoho nezávislých společností, které poskytovaly telefonní služby, a to dokonce i před rozpadem společnosti ATandT v roce 1984. To se snad ještě netýká našeho problému. Pro libovolného kupujícího je tu právě jeden prodávající, jelikož telefonní společnosti se obvykle těší z výlučných výsad na prodej na určitém území.

Na druhé straně kupující nemusí žít na předem daném území, mohou se přestěhovat do jiného koncesního obvodu, jestliže dávají přednost zdejšímu produktu. Někdo může oprávněně a netrpklivě namítnout: „To je nepodstatné“. Ale to není zcela nepodstatné. Stěhování svého bydliště je snad drahým způsobem, jak změnit svého telefonního patrona a je těžké si představit lidi, kteří se skutečně stěhují právě proto, že cítí odpor k místní telefonní společnosti. Ale *je to způsob, jak získat substituční komoditu*. A tak náš příklad svou absurditou upoutá pozornost na podstatu problému, totiž na dosažitelnost substitutů.

Předpokládejme, že znovu definujeme položku prodávanou telefonními společnostmi a nazvěme ji „spojové služby“. Na tom by skutečně nemělo být nic matoucího. Vůbec, když chce někdo telefon, tak je to proto, aby získal spojové služby. Když je však prodáván produkt spojové služby, pak není telefonní společnost čistým monopolistou, ale spíše prodávající konkuruující společnosti Western Union, což je poštovní úřad, který zprostředkovává cestovní a doručovatelské služby, dálkové hovory, dálnopis a všechny druhy počítačových komunikačních služeb. Z toho vyplývá, že jestliže definujeme komoditu dostatečně široce, pak neexistuje v národním hospodářství statek prodávaný jediným monopolistou.

Nyní se podívejme na druhou stránku mince. Definujme velice úzce komoditu. Jestliže telegram není totéž co telefonní hovor, potom ani gallon mléka v malém krámku v sousedství není totéž jako gallon mléka ve velkoprodejně o tři domy dále. Jestliže nemáte auto a máte vřískající dítě, které nepřestane, dokud ho nenakrmíte, a nemáte nikoho k hlídání, potom mléko o tři domy dále je úplně jiná komodita než mléko z obchůdku v sousedství. Na to se zeptejte kteréhokoliv rodiče malého dítěte. Takže můžeme závěrem říci, že pro každou úzce definovanou komoditu je každý prodávající monopolistou, jelikož žádní dva prodávající neprodávají zcela identický produkt.

Pokusili jsme se vás přesvědčit, že termín *monopol* je tedy mimořádně nejednoznačný. Pro každého nebo nikoho je samotný prodávající závislý na tom, jak definujeme prodávanou komoditu. Navíc neexistuje žádný uspokojivý způsob pro rozhodování ve všech případech, právě jak široce nebo úzce by měl být definován pojem komodita. Nejvyšší soud Spojených států občas vyslechl přesvědčivé argumenty obou stran o sporné definici, a potom rozdělil své rozhodnutí. Vezměme například celofán. Jedná se o samostatnou komoditu nebo by měla být zahrnuta do kategorie „pružných obalových materiálů“? Odpověď je důležitá, neboť na ní závisí, zda výrobce uznává federální antimonopolní zákony.

Alternativy, elasticita a tržní síla

Zkusme se podívat na věc jinak. Co je tak špatného na jednom prodávajícím, pokud ovšem nějakého najdeme? Telefonní společnost ve svých reklamách dělá narážky: „Jsme možná jedinou telefonní společností ve městě, ale pokoušíme se tak nechovat“. V případě, že existuje skutečně jediný prodávající, potom zákazník nemá žádnou alternativu. Ale nikdo nechce být bez alternativy. Čím chudší jsou naše alternativy, tím slabší je naše pozice, a tím snáze můžeme přijít o výhody.

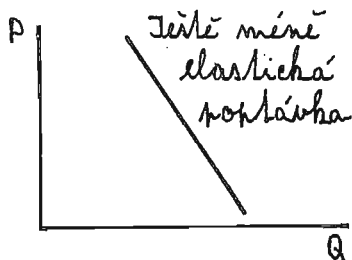
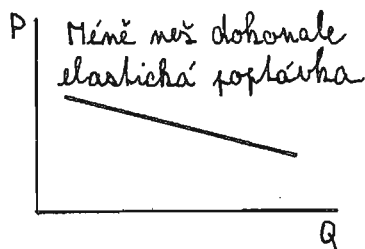
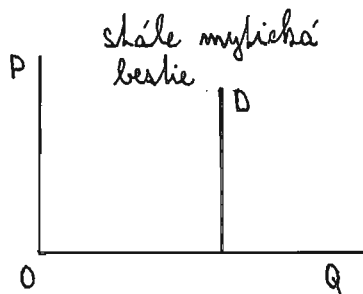
Ale v 2. kapitole jsme poznali, že vždy existují nějaké alternativy. Vždy existuje nějaký substitut k čemukoli, dokonce i ke službám místní telefonní společnosti. Konec konců, nikdo „nepotřebuje“ telefon. Na druhé straně telefon je vymoženost pro mnoho domácností a podniků. Předešlé úvahy úzce souvisí s jedním pojmem ekonomické teorie — cenovou elasticitou poptávky.

Žádný prodávající nemůže být monopolistou v nejužším slova smyslu, protože neexistuje něco takového jako *dokonale* neelastická poptávka. Žádný prodávající nemá žádného kupujícího zcela v hrsti. Velice málo prodávajících čehokoli stojí tváří v tvář dokonale elastickým křivkám poptávky. Něco menšího než dokonalá elasticita znamená, že prodávající udrží svůj obchod, když zvýší svou cenu, což naopak znamená, že prodávající mají alespoň podíl na tržní moci. Kde je předěl mezi tímto podílem a monopolem?

Žádný ostrý předěl pochopitelně neexistuje, pokud se jej nerozhodneme stanovit arbitrárně. Elasticity poptávky odrážejí dosažitelnost substitutů za předpokladu, že ostatní podmínky zůstávají neměnné. Čím více vhodných substitutů je k něčemu, tím je poptávka po něm elastičtější. Na tržní sílu se díváme jako na kvantitativní veličinu, která je nepřímo úměrná k elasticitě poptávky. Takto definovaný pojem *tržní síla* má význam, který můžeme diskutovat a užívat. Prozatím jsme nenašli vhodnou definici pro termín *monopol*.

Výsady a omezení

Zkusme se podívat na věc ještě jinak. Na začátku devatenáctého století nebyl často ve Spojených státech dělán rozdíl mezi monopolem a korporací. Důvodem bylo, že korporace byly vytvářeny zvláštními vládními nařízeními. Získávaly, ať už od krále a parlamentu před revolucí nebo od federálního nebo státního zákonodárství po revoluci, speciální „patenty“. Takto byly nazývány oficiální dokumenty, které udělovaly práva a výsady nedostupná ostatním. Výsadní listiny korporací byly proto nazývá-



ny „monopolními výsadami“, jelikož dávaly jisté skupině moc, která byla odepřena ostatním. Východoindická společnost byla takovým „monopolem“ a její speciální výsada na prodej čaje v koloniích, kterou získala roku 1773, napomohla k vyvolání americké revoluce.

To je jiný a zcela odlišný význam monopolu, který se týká nařízení státu. Jestliže stát dovolí někomu provozovat jistou činnost, ale zabráni v tom ostatním nebo jestliže zdaní nebo jinak omezí některé prodávající, zatímco jiné nikoliv nebo jestliže ochraňuje nebo pomáhá někomu, zatímco ostatní ponechá svému osudu, potom tento stát vytváří výlučná privilegia. Význam slova *monopol* má jak současnou platnost, tak i svůj historický význam.

Mnoho podniků používá monopolních výsad tohoto druhu. Ve jménu chvályhodně znějících celospolečenských cílů, jako je veřejná bezpečnost, poctivá konkurence, stabilita, národní bezpečnost a efektivnost, vláda omezila na všech úrovních vstup do různých odvětví a oborů. Vždy existují skupiny, které mohou uniknout účinkům těchto omezení. Tyto skupiny jen zřídka kdy připouštějí, že disponují monopolní mocí. Ale výsledkem těchto omezení je nicméně ochrana některých před konkurencí, která by jinak nastala.

Neříkáme, že omezení vstupu na trh jsou vždy zavrženíhodná, ani že podniky nutně sníží svůj prospěch, ani že spotřebitel v důsledku omezení konkurence nemůže být na tom lépe. Omezení musí však být sledována, aby jejich důsledky mohly být vyhodnoceny. Ukazuje se, že důsledky těchto omezení mohou být jiné než lidé předpokládají. Můžeme užívat termín *monopolista*, pokud si tak přejeme, abychom popsali jednotlivce nebo organizace, fungující s výhodou zvláštních výsad, které získaly od vlády. Potíž tkví v tom, že převážná část lidí už tento termín takto neužívá. Podle této definice je monopolistou pošta, právě tak jako převážná část veřejných statků, obchodů s alkoholem, pohřební služba a sběr městského odpadu; Americká lékařská asociace, asociace státních obhájců a odbory; farmáři s usedlostmi, holiči s licenci a větší část taxikářských firem. Tento seznam je vskutku dlouhý.

A nyní hodláme udělat hrdinský čin, a to, vypustit slovo *monopol* z našeho pracovního slovníku. Má příliš mnoho vágních významů. Z těchto důvodů ho nehodláme dále používat. Pokušíme se užívat alternativních termínů, které lépe a precizněji vyjadřují situaci, kterou máme na mysli.

Cenovní příjemci a cenovní tvůrci

Nyní se vraťme k termínu, jímž kapitola začínala — administra-

tivní cena. Odlišuje se administrativní cena od ceny, která je určena nabídkou a poptávkou?

Jak se říká, tak ve svobodné zemi podnikatelé obvykle svobodně určují své vlastní ceny. Společnost USX /dříve United States Steel/ je velmi obezřetná při stanovení svých cen. Pěstitel pšenice z Kansasu se cítí zcela bezpečný před hrozbou žaloby, když se rozhodne nabídnout obilí po 5 dolarech za bušl. Existuje však důležitá odlišnost, která pomáhá vysvětlit, proč společnost USX najímá lidi, aby rozhodli, jaké mají být její ceny, avšak farmáři pěstující pšenici tak nečiní. Tato odlišnost, na které víceméně setrváváme, je povahy kvantitativní, nikoli kvalitativní.

Uvažujme nejprve případ pěstitele obilí. Když prohlíží finanční rubriky svých novin nebo poslouchá ekonomické zpravodajství rozhlasu, dozví se například, že cena toho druhu pšenice, kterou pěstuje je 3,43 dolaru za bušl. Tato zpráva ho možná zklame nebo potěší, ale vcelku na tom nemůže nic změnit. Jestliže se rozhodne, že cena je vynikající a prodá okamžitě veškerou úrodu, trh to ani nepocítí. I kdyby byl jedním z největších farmářů ve státě, je stále nepatrným ve vztahu k množství kupujících a prodávajících na trhu pšenice, že nemůže ovlivnit cenu. Rozdíl mezi cenou, za kterou prodá veškerou úrodu a cenou, za kterou prodá polovinu, nebude větší než 1/4 centu.

Ekonomové tedy nazývají farmáře *cenovým příjemcem*. Nemůže totiž ovlivnit cenu svým vlastním jednáním. Cena pšenice v místních sýpkách je dána jednáním mnoha kupujících a prodávajících v celé zemi. Jestliže se farmář rozhodne zvýšit cenu své pšenice o dva centy nad tržní cenu, k čemuž je oprávněn, pak neprodá vůbec žádnou pšenici. A pokud může prodat všechnu pšenici za běžnou cenu, nic ho nepodněcuje, aby nabízel nějakou pšenici k prodeji za cenu menší než činí běžná cena. Cenový příjemci stojí tváří v tvář dokonale elastické poptávce. Poptávková křivka je horizontální v úrovni běžné ceny.

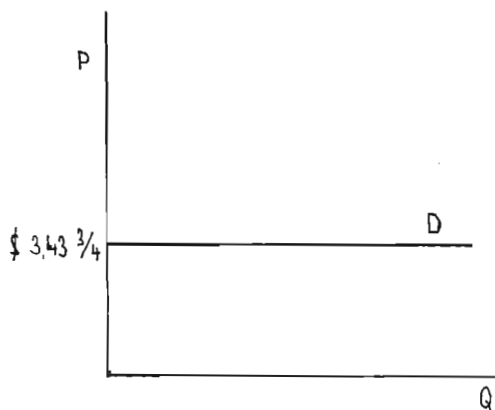
Většina prodávajících není v této situaci. Mohou zvyšovat své ceny podle své volby bez ztráty všech svých prodejů. A na rozdíl od farmáře nemohou vždy prodat vše, co jsou schopni vyrobit bez snížení svých cen. Za vyšší ceny prodávají méně a za nižší ceny více. Musí si zvolit cenu nebo cenový soubor. Ekonomové tedy takové prodávající nazývají *cenovými tvůrci*. Ti neustále zvažují mezi vyššími cenami a vyššími objemy prodejů a musí vyhledávat cenu nebo cenový soubor pro ně nejvýhodnější.

Tvůrci cen zahrnují například společnost USX, správní rady soukromých universit zvažujících růst školného, vlastníky místních obchodů a chlapce prodávající limonádu za horkého odpoledne. V ekonomické teorii existuje dlouhá tradice nazývat tvůr-

Tabulka poptávky, s níž se střetá každý farmář pěstující obilí

Cena	Požadované množství (obilí těchto farmářů)
\$ 3,45	vůbec nic
\$ 3,43	vše, co má
\$ 3,41	vše, co má

(když tržní cena je 3,43 3/4 dolaru)

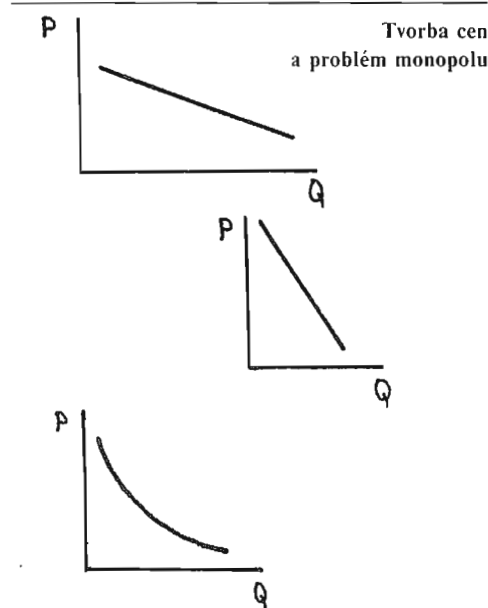


Dokonale elastická křivka poptávky

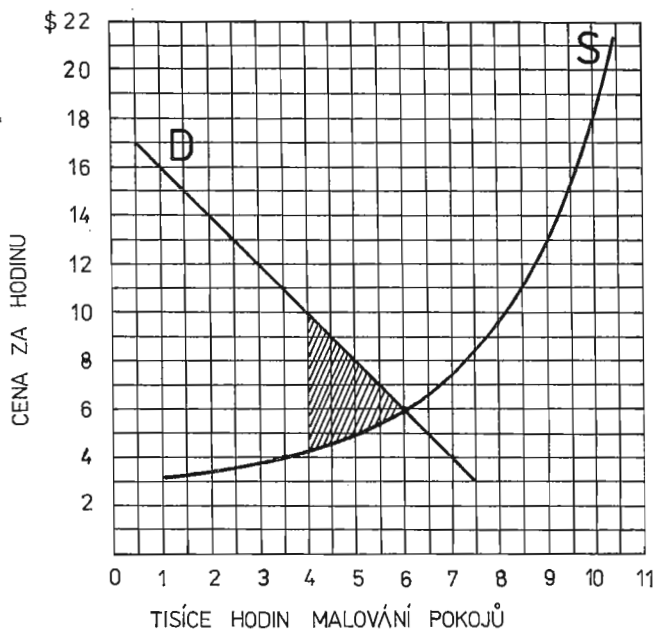
ce cen monopolisty. Ale to je technické užití slova, které má každý, až na profesionální ekonomy. Pokud se hoch prodávající limonádu nesetká s dokonale elastickou křivkou poptávky, nemůže být cenovým příjemcem, ale je cenovým tvůrcem. Člověku, který není příliš vzdělán v dějinách ekonomických teorií, se může zdát pošetilé, když tento chlapec je nazýván monopolistou. Takže to neuděláme. Termín *tvůrce cen* vystihuje situaci, kterou studujeme. Všichni cenoví tvůrci disponují jistou tržní silou, jejíž stupeň je nepřímo úměrný elasticitě poptávky, které cenový tvůrce čelí.

Trh cenového příjemce a „optimální“ alokace zdrojů

Ekonomové používali nevhodný termín *monopolista* namísto *cenový tvůrce* především proto, že chtěli zdůraznit následky těchto dvou typů cenové tvorby. Trhy, na nichž jsou kupující a prodávající cenovými příjemci, jsou nazývány termínem konkurenční trhy. Poukážeme na přednosti, kterým se budeme těšit na trzích cenových příjemců, aniž přijmeme zavádějící rozlišování na monopol a konkurenci. Toto rozlišování nás chybně zavádí k tomu, že cenový tvůrce stojí mimo konkurenci. V grafu č. 8A je ukázán vztah nabídky a poptávky po malířích pokojů během jistého léta ve městě Pratte Falls.



Některé poptávkové křivky
„hledací ceny“



Graf č. 8A: Křivky poptávky a nabídky po malování pokojů v Pratte Falls

Množství požadovaných a nabízených hodin malířských prací závisí na jejich hodinové ceně. Protože zručnost lidí je v tomto řemesle povážlivě odlišná, je nutné přepočítat hodiny malířských prací na standard daný zručností průměrného malíře, přičemž je předpokládána stejná kvalita. Jestliže například Freddie Fumblefingers je za hodinu pouze ze 40 % tak produktivní jako průměrný malíř ve městě, potom mu zabere 2 1/2 hodiny nabídka statku, která průměrně trvá „jednu hodinu“, jak ukazuje graf. Betsy Brightbrushové, která je třikrát lepší než průměrný malíř ve městě, nabízí, že „jednu hodinu“ malování stihne za pouhých 20 minut.

Zapamatujme si, že nabídkové křivky jsou křivkami mezních nákladů obětované příležitosti. Křivka SS v grafu 8A znázorňuje hodnotu všech činností obětovaných pro to, aby bylo nabídnuto větší množství malířských prací. Lidé, kteří patří k levé dolní části křivky, jsou lidé s velkými komparativními výhodami v malování pokojů, protože jsou buď pro to vyjímečně nadaní, nebo jsou mimořádně nešikovní na cokoli jiného. V pravé horní části křivky, která na obrázku není zakreslena celá, je znázorněna nabídka malířských prací těch lidí, kteří by v zájmu výkonu tohoto řemesla museli zanechat lukrativní právní praxe nebo kteří trpí závratí ve výškách nad sedm stop nebo těch lidí, kteří by z nějakého jiného důvodu museli obětovat nějakou vysoce výnosnou příležitost, aby mohli nabídnout hodinu malířských prací. Zapamatujte si, že křivka mezních nákladů každého jednotlivce se také nakonec sklání vpravo nahoru. Když člověk věnuje stále více času určité činnosti, poroste hodnota ušlých příležitostí, jak tato určitá činnost bude vytlačovat alternativní činnosti. Nejdříve lidé ovšem přestávají vykonávat méně výnosné činnosti a výnosnějších činností se vzdávají, jenom když k tomu mají silnější pohnutky.¹

Jakmile se cena ustálí na 6 dolarech, tak se v průběhu léta smění statky vytvořené za 6 000 hodin. Srdce mnoha ekonomů se naplní obzvláštní radostí. Proč? Protože při ceně 6 dolarů, při daných křivkách poptávky a nabídky, nebude vyprodukována žádná jednotka statku, jehož mezní náklady obětované příležitosti, představované křivkou nabídky, převyšují jeho mezní uži-

¹ Tento hypotetický příklad rovněž ilustruje podstatnou příbuznost nabídky a poptávky. Lidé, kteří chtějí platit nejvýše 20 dolarů za hodinu práce malíře pokojů a kteří tedy tvoří část poptávkové křivky pod 20 dolarů, se mohou docela dobře vyskytnout mezi lidmi, kteří tvoří nabídkovou křivku při cenách nad 20 dolarů. Příklad: „Letošní léto budu ochoten zaplatit nejvýše 20 dolarů za hodinu malíři pokojů. Kdybych musel platit více, raději si to udělám sám.“ Osoba, která přestane požadovat jistou službu při vysoké ceně a vyřeší uspokojení svých potřeb svépomocí, může při dalším vzrůstu ceny nabízet tuto službu sama jiným.

tečnost, což představuje křivka poptávky. Každá jednotka statku, jehož mezní užitek převyšuje jeho mezní náklady se bude vyrábět. A jak bychom to mohli udělat lépe? Takovému uspořádání ekonomové nazývají *optimální alokací zdrojů*. *Optimální* znamená nejlepší, což je sice přílišná chvála, ale podívejme se důkladněji, abychom přesně viděli, co se tu odehrálo.

Předpokládejme, že lidé, kteří nabízejí těchto 6 000 hodin po 6 dolarech za hodinu se rozhodnou, že si zaslouží vyšší mzdy a nějak přesvědčí městskou radu vydat zákon, který stanoví 10 dolarů za hodinu jako minimální cenu malířských prací. Dále předpokládáme, že zákon je účinně uveden v platnost. Co se stane? Nyní bude požadováno pouze 4 000 hodin. A protože to je vše, co může být prodáno, je to vše, co bude skutečně nabídnuto, i když podle grafu by malíři pokojů *byli ochotni* při této ceně nabídnout dvakrát více.

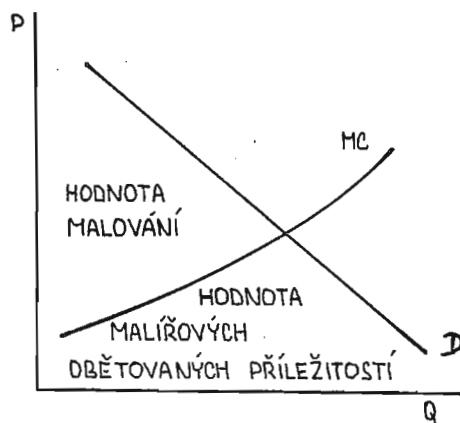
Ustanovení a zavedení ceny ve výši 10 dolarů způsobí, že někteří lidé si polepší a jiní si pohorší. Všimněme si, že někteří ti, kteří si pohoršili, mohou být bývalí malíři pokojů, kteří jsou díky uzákoněnému růstu cen nuceni zastávat méně výhodná zaměstnání. Ekonomové neznají uspokojivý způsob, jak kompenzovat zisk jednoho oproti ztrátám druhého, aby bylo možno rozhodnout, zda důsledkem takové změny čistý společenský blahobyť vzroste nebo poklesne. Co však skutečně mohou udělat, je ukázat, že zákony v Pratte Falls napomáhají vzájemně výhodné směně. Plocha pod poptávkovou křivkou mezi 4 000 a 6 000 hodinami představuje dolarovou hodnotu, kterou kupující jsou ochotni vydat, aby získali tyto jednotky statku. Plocha pod nabídkovou křivkou představuje dolarovou hodnotu, kterou jsou prodávající ochotni vydat, aby nabídli odpovídající jednotky služeb. Rozdíl mezi dvěma plochami vyšrafovaný v grafu 8A je potenciační výtěžek z transakce, který je znemožněn zákazem provést jakoukoli transakci za méně než 10 dolarů za hodinu.

Co má to vše společného s trhy cenových příjemců a jejich nadřazeností nad trhy cenových tvůrců v tradiční ekonomické analýze? Má se to tak: ceny, které jsou stanoveny nad mezními náklady, vylučují některé vzájemné výhody ze směny. Na trzích cenových příjemců prodávající nejsou s to zvýšit a udržet cenu nad mezními náklady. Na trzích cenových tvůrců to dokážou.

Jak vážný je tento problém a jak obtížné je ho řešit, jsou dvě otázky, které budou probírány v 9. a 10. kapitole.

Opět o administrativních cenách

Zdalo by se, že cenoví tvůrci určují své vlastní ceny, zatímco cenoví příjemci přijímají to, co trh stanoví. Je toto rozdíl mezi administrativními cenami a cenami, které jsou určeny poptávkou



a nabídkou? Nikoliv, když o tom pečlivě přemýšlíme. Každý prodávající v minulé analýze udal konečnou cenu, ačkoliv někteří prodávající tak učinili s malou nebo vůbec žádnou aktivitou, protože ve skutečnosti přijali běžnou cenu na trhu (tzv. cenoví příjemci). Serióznější námitkou je, že cenoví tvůrci nejsou v žádném případě nezávislí na omezeních daných nabídkou a poptávkou.

Velké naftové společnosti jsou oblíbeným terčem pro ty, kdo hanobí administrativní ceny, ale přes všechny vady a nedostatky společností v naftovém průmyslu, jsou určitě jejich rozhodnutí podmíněna nabídkou a poptávkou. Nabídka závisí na nákladech a náklady bere v úvahu každý cenový tvůrce. Poptávkové křivky nejsou nikdy úplně neelastické, takže poptávka se také musí brát v úvahu, pokud cenový tvůrce věří, že najde to, po čem pátrá, což je pravděpodobně nejvýnosnější cena. Firmy v naftovém průmyslu disponují pravděpodobně velkou tržní silou. Zda-li ji používají nebo ne, které ji používají nebo ne, anebo jak velkou tržní silou disponuje některá firma, závisí na průběhu křivek mezních nákladů a křivek poptávky a na tom, jak se mohou měnit vlivem konkurenčních tlaků. Nemůžeme nic vyzkoumat, jestliže budeme předstírat, že existují firmy, které „diktuji“ ceny zcela *bez ohledu na nabídku a poptávku*.

Tak končíme s nijakým užitečným obsahem termínu *administrativní cena*. Všechny ceny jsou diktovány a všechny ceny jsou určeny nabídkou a poptávkou. Tudíž termín *administrativní cena* nebude užíván v dalších kapitolách. Průzkum vývoje tohoto termínu by odhalil, že je používán spíše jako zdvořilé „spřsté slovo“ než jako pojem k usnadnění analýzy nebo kritické diskuse. Ekonomické problémy jsou dostatečně spleťité i bez dodatečné komplikace s termíny, které pěkně znějí, ale nic neříkají.

Dalším termínem, který se objevil v úvodním paragrafu, je termín oligopolista. Slovník cizích slov tvrdí, že oligopolista je „jeden z mála prodávajících“. Velká trojka v automobilovém průmyslu a větší výrobci cigaret jsou obvykle uváděni jako příklady oligopolních situací. Ale co takhle deník ve velkém městě? Buď konkuruje ostatním novinám, které mohou být do města dováženy automobily nebo letadly nebo může konkurovat časopisům, nástěnkám a plakátům a televizi. Co je to za statek, který má údajně pouze několik prodávajících? Je široce nebo úzce definován? Co takhle benzinová čerpadla? Nebo železářství? Obchodníci s automobily? Obchody vyplétající tenisové rakety? Jak málo je několik? Nemusíme uvádět další příklady, abychom odhalili, že všechny problémy spojené s definicí monopolisty jako jediného prodávajícího se nám vracejí, jakmile definujeme oligopolistu jako jednoho z několika prodávajících.

Existuje zvláštní tržní situace, pro níž mnoho ekonomů používá termín *oligopol*. Tuto situaci popíšeme a rozebereme v 10. kapitole. Ale nebudeme užívat slovo *oligopol*, právě tak jako administrativní cenu a monopol, které vytvářejí spíše zmatek než jasno a pochopení.

Stručná rekapitulace

Termín *monopol* doslovně znamená jeden prodávající. Ale zda-li je prodávající jediným, záleží na tom, jak úzce nebo široce je definován produkt. V případě dostatečně široké definice existuje spousta prodávajících každého produktu. V případě dostatečně úzké definice se produkt každého prodávajícího odlišuje od produktu každého jiného a všichni prodávající jsou monopolisté. Slovo *monopol* je proto přirozeně dvojnásobné a v následujících kapitolách ho nebudeme užívat.

Asociální odstín významu slova *monopol* se opírá o víru, že zákazníci jednoho prodávajícího nemají žádnou jinou alternativu, a tak jsou odkázáni na milost a nemilost tohoto prodávajícího. Jelikož ve skutečnosti existují vždy nějaké alternativy pro jakékoli činnost nebo substituty pro jakékoli statky, tak prodávající nemá neohraničenou moc nad kupujícími. Tržní síla je vždy záležitostí určité míry.

Pojetí cenové elasticity poptávky umožňuje uvažovat a hovořit o míře tržní síly. Elasticity poptávky, které se mění od nuly do nekonečna, odrážejí dostupnost substitutů. Čím více alternativních statků existuje pro kupujícího, tím elastičtější jsou poptávkové křivky, a tím více je omezena moc prodávajících nad stanovením pro ně výhodných podmínek prodeje.

V počátcích existence Spojených států, monopol obvykle znamenal organizaci, která od státu obdržela některá výlučná privilegia. Monopol takto znamenal jediného zákonného prodávajícího. Ačkoliv tento význam tohoto termínu není již obecně používán, je současně platný, jelikož federální, státní a místní orgány jsou zmocněny udílet speciální výsady, které omezují konkurenci.

Abychom pochopili, jak se vytvářejí ceny, je užitečné rozlišovat mezi *cenovými příjemci* a *cenovými tvůrci*. Cenoví příjemci musí akceptovat ceny takové, jak se vytvořily na trhu. Kupující totiž mají k dispozici tak dobré substituty, že každý pokus prodávajícího zvýšit cenu nebo jinak změnit podmínky prodeje, vyvolá přesun kupujících na trhy substitutů, takže tomuto prodávajícímu zůstane trh bez zákazníků. Cenový tvůrce na druhé straně může prodávat různá množství svého produktu za různé ceny, což mu umožní najít pro sebe nejvýhodnější cenu.

Když je cena větší než mezní náklady, některé statky nebu-

dou vyráběny a prodávány navzdory skutečnosti, že peněžní hodnota, kterou kupující věnují na získání těchto statků, je větší, než peněžní náklady dodavatelů na to, aby byly k dispozici. Konkurence na trzích cenových příjemců posouvá produkci k bodu, kde cena a mezní náklady se rovnají.

Pojetí *administrativních cen* je matoucí, protože skoro všechny ceny jsou „diktovány“ prodávajícími v rámci podmínek daných situací. Důležitá otázka je, zda-li konkurence vytváří odpovídající podmínky za určitých okolností.

Slovo *oligopol* je přinejmenším tak nejednoznačné jako *monopol*. Zda-li existuje málo nebo mnoho prodávajících, závisí na definici produktu. A tak slovo *oligopol* bude rovněž vynecháno ve prospěch termínů, které jsou přesnější.

OTÁZKY K DISKUSI

1. Vyjmenujte některé komodity nebo služby, které jsou prodávány pouze jedním prodávajícím. Potom vyjmenujte jejich substituty. Jak velká je tržní síla uplatňovaná monopolisty, které jste vyjmenovali?
2. Je podnik, který vydává jedině noviny v daném městě monopolem? A co jestliže kromě novin vlastní jediný televizní kanál ve městě? Které služby noviny vlastně nabízí? Kterým ostatním statkům konkurují?
3. Veřejné podniky vyrábějící elektřinu mají obvykle výsadní koncesi na zásobování určité oblasti elektrickým proudem. Konkurují si s prodávajícími něčeho jiného? Konkurují nějak prodejm jiných veřejných podniků vyrábějících elektřinu, které mají koncese v jiných oblastech?
4. Je americká pošta monopolem?
 - /a/ Komu pošta konkuruje v prvořadě poštovní službě (doručování korespondence)? Komu v druhořadě poštovní službě (doručování novin a časopisů)? Komu v poštovní službě třetího řádu (reklamy)? Komu v doručování balíků? Komu v oblasti doručování spěšných zásilek (zaručeného dodání příštího dne)?
 - /b/ Jestliže pošta je schopna vytvořit ceny bez ohledu na nabídku a poptávku, proč obvykle realizuje ztrátu? Proč nezvyšuje ceny a neeliminuje znepokojující ztráty?
 - /c/ Myslíte, že když pošta zvýšila poplatky za doručení korespondence o 10 % v roce 1985 (z 20 centů na 22 centů), že se její příjmy zvýšily taky o 10 procent? Co znamená 10 % růst příjmů pro poptávkovou elasticitu v oblasti doručování korespondence?
5. Je společnost AMTRAK monopolista? Když chcete cestovat vlakem mezi městy v USA, pravděpodobně zjistíte, že tyto služby zajišťuje pouze AMTRAK. Proč je nicméně chybné považovat AMTRAK za monopolistu? Je „meziměstská železniční osobní přeprava“ statkem, ke kterému neexistuje substitut?
6. Služby, které poskytuje systém veřejného školství ve Spojených státech, vyžaduje mnoho lidí a zákon je k tomu oprávněn. Navíc, konkurující školy, poněvadž nejsou

financovány z daní, musí požadovat mnohem vyšší školné než veřejné školy. Je veřejné školství monopolistou?

7. Je nezákonné prodávat určité zemědělské produkty, jako tabák a chmel, pokud nejsou pěstovány na pozemcích, na kterých je to povoleno státem. Znamená to, že pěstitelé tabáku a chmele jsou monopolisté? Jsou cenoví příjemci nebo cenoví tvůrci?
8. Jestliže monopoly jsou nežádoucí, tak skoro každý může předpokládat, proč vláda se tak často pokouší ochraňovat jednotlivé prodávající před konkurencí, kterou by způsobilily dodatečně vstupující podniky do odvětví?
- /a/ Proč vláda Spojených států zakazuje lidem konkurovat poště v doručování listovních zásilek?
- /b/ Proč města vždy ukládají přísná omezení vůči těm, kteří chtějí provozovat dopravní služby konkurující městské dopravě?
9. Které jsou největší podniky ve Spojených státech? Uvádíme deset průmyslových společností s největšími obchodními obraty v roce 1984 podle časopisu *Fortune* z dubna 1985:

- | | |
|-------------------|-------------------------------------|
| 1. Exxon | 6. International Business Machines |
| 2. General Motors | 7. E. I. du Pont de Nemours |
| 3. Mobil | 8. American Telephone and Telegraph |
| 4. Ford Motor | 9. General Electric |
| 5. Texaco | 10. Standard Oil of Indiana |

Je obchodní obrat nejlepším měřítkem velikosti korporace? Které korporace byly největší z hlediska hodnoty vlastněných aktiv? Podle časopisu *Fortune* z roku 1985 jsou to:

- | | |
|-------------------------------------|----------------------------|
| 1. General Motors | 6. United Technologies |
| 2. International Business Machines | 7. Mobil |
| 3. Ford Motor | 8. E.I. du Pont de Nemours |
| 4. American Telephone and Telegraph | 9. Exxon |
| 5. ITT | 10. Pepsico. |

Pro některé účely může být adekvátnějším měřítkem velikosti korporace její čistý důchod. Deset největších příjemců důchodu v roce 1984 podle časopisu *Fortune*:

- | | |
|------------------------------------|----------------------------|
| 1. International Business Machines | 6. General Electric |
| 2. Exxon | 7. Standard Oil of Indiana |
| 3. General Motors | 8. Shell Oil |
| 4. Ford Motor | 9. Chevron |
| 5. Chrysler | 10. Standard Oil of Ohio |

Zcela jiné uspořádání nastane, jestliže měříme velikost korporací podle počtu zaměstnanců:

- | | |
|-------------------------------------|----------------------------|
| 1. General Motors | 6. United Technologies |
| 2. International Business Machines | 7. Mobil |
| 3. Ford Motor | 8. E.I. du Pont de Nemours |
| 4. American Telephone and Telegraph | 9. Exxon |
| 5. ITT | 10. Pepsico |

- /a/ Které z výše uvedených kritérií velikosti je nejlepším ukazatelem vnitřní síly nebo schopnosti potlačovat spotřebitele, protože mají k dispozici málo substitutů?
- /b/ Jak velká je tržní síla společnosti Exxon, když uvažujeme, že 5 až 10 největších korporací z hlediska hodnoty aktiv (12 z 20 největších) jsou naftové společnosti?
- /c/ Z pěti největších příjemců čistého důchodu jsou tři výrobci automobilů. Tvoří oligopol? Ze kterého zdroje, nezahrnutého do 500 největších průmyslových korporací uvedených v časopise *Fortune*, pochází nepřijemná konkurence? Jakou zvláštní ochranu jim poskytla vláda Spojených států, která jim pomohla dosáhnout v roce 1984 velkolepý rekord ve výnosech?
10. Tvrdí se, že je možné měřit rozsah, ve kterém „monopolisté a oligopolisté“ ovlivňují ekonomiku Spojených států, pomocí *koeficientů koncentrace* v různých odvětvích. Tyto koeficienty počítané statistickým úřadem ukazují procento celkového obrátu v různých odvětvích, které realizují 4 největší, 8 největších, 20 největších a 50 největších společností v každém odvětví. Tabulka níže ukazuje koeficienty pro vybraná odvětví, jak uvádí census výrobců z roku 1977.
- /a/ Proč koeficienty koncentrace ukazují na přehnanou tržní sílu výrobců automobilů ve Spojených státech?
- /b/ Koeficienty koncentrace v masném a v mlékárenském průmyslu jsou podobné. Je však nákladnější vozit tekuté mléko na dlouhé vzdálenosti než vozit zpracované maso. Jaký rozdíl to způsobí, jestliže chceme odvodit stupeň tržní síly ze stupně koncentrace v odvětví?

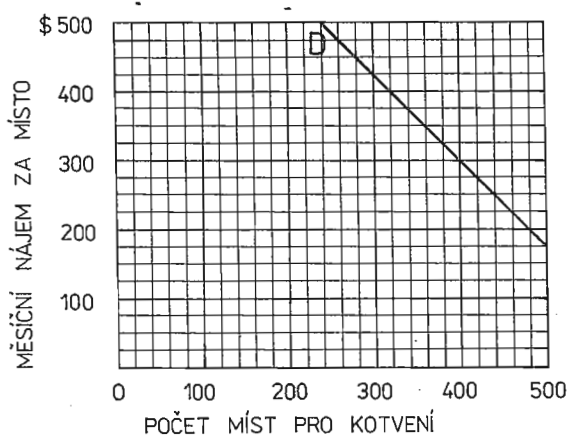
Tabulka č. 8A Podíl velkých průmyslových společností na obrátu odvětví v USA

Odvětví	4	8	20	50
	největších v %			
1. Naftový průmysl	30 %	53 %	81 %	94 %
2. Motorová vozidla a osobní automobily	93	99	99 +	99 +
3. Hutě a ocelárny	45	65	84	95
4. Letecký průmysl	59	81	99	99 +
5. Masný průmysl	19	37	49	62
6. Mlékárenský průmysl	18	28	43	60
7. Výroba novin	19	31	45	62
8. Dřevařský průmysl	17	23	46	49
9. Výroba plastických materiálů a pryskyřice	22	37	60	87
10. Výroba mýdla a čisticích prostředků	59	71	82	89

- /c/ Proč není podobnost koeficientů koncentrace při výrobě novin a v masném průmyslu příliš významná?
- /d/ Znamenají rostoucí koeficienty koncentrace v dřevařství, plastech a ve výrobě mýdla /8., 9., 10. odvětví/ větší stupeň tržní síly? Jak geograficky velké jsou trhy dřeva, plastů a mýdla vyskládaných z jednotlivých továren?
11. Bylo řečeno, že rozvoj železnic v polovině 19. stol. podstatně omezil tržní sílu mnoha amerických výrobních podniků. Objasněte proč!
12. Často čítáme, že v odvětví existují pouze tři (pět nebo osm firem) a že to je příliš m-

lo pro to, aby konkurence byla účinná. Jak byste definoval odvětví. Konkuruji si navzájem podniky v různých (jakkoli definovaných) odvětvích? Konkuruji si navzájem podniky v jednom odvětví (jakkoli definovaném)?

13. Konkuruji vůbec ocelové nosníky pro mostní konstrukce vyráběné ve státě Utah všem nosníkům produkovaným ve státě Maryland? (Slovo „vůbec“ obvykle činí tvrzení pravdivým.) Jakými způsoby může dřevo konkurovat ocelovým nosníkům?
 14. Je univerzita, kterou navštěvujete, cenovým tvůrcem? Jakou má volnost při stanovení výše školného? Může čerstvě zapsaný začátečník odpovídat na výše uvedené otázky jinak, než téměř hotový absolvent? Těší se vaše univerzita nějakým zvláštním privilegiím ze zákona?
 15. Ti, kdo užívají termínu *administrativní cena*, nezahrnují do tohoto pojmu ceny placené v obchodech s potravinami. Nicméně označené ceny potravinářského zboží se zdají být „diktovanými“ cenami. Můžete navrhnout kritéria, podle kterých rozlišíme administrativní cenu od ceny „neadministrativní“?
 16. Adam Smith ve své knize „Bohatství národů“ napsal: „Monopolní cena je v každém případě ta největší, kterou lze získat, ta největší, kterou lze od kupujících vymáčet nebo se předpokládá, že kupující souhlasí s jejím zaplacením.“ Je toto tvrzení dostatečně jasné a obhajitelné, nebo musíme učinit závěr, že i zakladatel ekonomické teorie usuzoval neopatrně?
 17. Počet kotvišť pro obytné čluny ve městě Seattle je zákonem omezeno na 440, protože město přijalo v roce 1975 plán na organizaci pobřeží. Všechna místa jsou obsazena obytnými čluny. Někteří vlastníci obytných člunů, kteří nevlastní kotviště, žádají město o zavedení dozoru nad nájmy, které podle zákona vlastníci mohou účtovat. Prohlašují, že když není žádné volné místo pro zakotvení, potom vlastníci kotvišť mají monopol a mohou tedy požadovat nájemné v jakékoli výši.
- /a/ Níže uvedený graf ukazuje hypotetickou poptávkovou křivku po kotvištích označenou DD. Sestrojte nabídkovou křivku z dat uvedených výše. (Předpokládejte, že v celém problému až k části /i/ jsou kotviště ve vlastnictví 440 různých osob).



Graf č. 8B. Hypotetická poptávková a nabídková křivka pro kotviště obytných člunů ve městě Seattle.

- /b/ Co se stane, když vlastníci budou požadovat nájemné ve výši 275 dolarů za měsíc?
 - /c/ Co se stane, jestliže vlastníci budou požadovat nájemné ve výši 225 dolarů za měsíc?
 - /d/ Je pravda, že v případě neexistence volných míst k pronájmu, se umožňuje vlastníkům kotvišť požadovat libovolné nájemné? Co obvykle ukazuje nízký počet volných prostor k bydlení nebo k podnikání?
 - /e/ Jaké budou důsledky, jestliže se bydlení v obytných člunech ve městě Seattle stane populární? Co se stane, jestliže bydlení v obytných člunech bude méně populární? Co může způsobit vzrůst nebo pokles poptávky po bydlení v obytných člunech?
 - /f/ Co se stane s nájemným, jestliže se počet povolených kotvišť zvýší o 40 v souladu s úpravou plánu na organizaci pobřeží z roku 1975?
 - /g/ Co se stane s nájemným, jestliže se měsíční daňová sazba, kterou musí vlastníci kotvišť platit, zvýší o 50 dolarů? Znázorněte to graficky.
 - /h/ Co se stane, jestliže daňová sazba pro obyvatele obytných člunů vzroste o 50 dolarů? Odpovězte pomocí grafu.
 - /i/ Svědčí nulové množství prázdných míst o monopolní síle? Předpokládejte, že všech 440 kotvišť vlastní jedna skupina, která se takto stává jediným dodavatelem kotvišť pro obytné čluny ve městě Seattle. Může tento vlastník stanovit nájemné v libovolné výši? Co se stane s počtem prázdných kotvišť, jestliže jediná skupina se stane jediným prodávajícím kotvišť?
 - /j/ Proč vlastníci obytných člunů užívají slovo „monopol“, když požadují, aby městská rada regulovala nájemné?
18. Tržní síla není jediná síla, kterou disponují a využívají podniky. Ani tržní síla ani ostatní druhy moci nejsou nezbytně úzce spjaty s velikostí podniku. Zamyslete se nad podstatou, zdroji a následky sil níže uvedených a nad tím, jak jsou v souladu (nebo v rozporu) s tržní silou.
- Síla jako způsobnost a schopnost:
- a/ dosáhnout zamýšlených výsledků
 - b/ ovlivnit výsledky voleb
 - c/ ovlivnit zákonodárství
 - d/ ovlivnit regulační činnosti vlády
 - e/ manipulovat lidmi prostřednictvím reklamy
 - f/ znečišťovat životní prostředí, snížit znečištění
 - g/ prosazovat politiku diskriminace žen a rasové diskriminace při najímání pracovních sil, ustanovit pozitivní programy v této záležitosti
 - h/ ovlivňovat záležitosti ostatních národů
 - i/ formovat postoje a mínění lidí.
- Nepřisuzujeme často ostatním moc jenom proto, že sami se cítíme bezmocní? Je pravda, že má někdo vždy moc uskutečnit nebo zabránit věcem, které si jiný nepřeje?

Jak najdou cenoví tvůrci to, po čem pátrají a co se stane, když to najdou? V této kapitole dokážeme, že cenoví tvůrci odhadují mezní náklady a mezní příjmy a pak se pokoušejí stanovit ceny, které jim umožní prodat všechny jednotky jejich produkce. To se týká jen těch jednotek, u nichž se očekává vyšší mezní příjem než mezní náklady. Zní to komplikovaně? Taková je právě logika procesu maximalizujícího čistý příjem. Používají však firmy skutečně tento postup? Zní to až příliš teoreticky, jako něco, co asi vymyslel nějaký ekonom, avšak co uznává jen málo skutečných obchodníků.

Populární teorie cenové tvorby

Tak se určitě nestanovují ceny, což se domnívá většina lidí. Obvyklým vysvětlením je jednoduchá teorie nákladů s přírážkou: firmy kalkulují své jednotkové náklady a přičítají k nim procentní přírážku. Mnozí cenoví tvůrci si sami popíší své praktiky cenové tvorby ve smyslu teorie nákladů s přírážkou. Jejich výpověď by se měla brát vážně, avšak není nezvratným důkazem. Mnozí lidé nejsou s to popsat správně procesy, do nichž se pravidelně a úspěšně zapojují. Většina lidí jezdících na kolech například neví, jak udržují rovnováhu. A když jsou požádáni, aby o tom přemýšleli, uzavřou to, že zabraňují převrácení bicyklu tím, že ho mírně naklánějí nebo přenášejí svou váhu tak, že v každém okamžiku se bicykl sklání k jedné straně. Kdyby takto skutečně udržovali rovnováhu, nedělali by to až do konce. Ve skutečnosti udržují rovnováhu řízením, ne nakláněním, otáčejí nepatrně předním kolem a odstředivou silou čelí jakékoli tendenci k převrácení. Fakt, že nevědí, co dělají, jim nebrání v tom, aby to dělali. Přesto mohou úspěšně udržovat rovnováhu jen otáčením podle řady zatáček, jejichž správná zakřivenost bude v obráceném poměru k druhé mocnině rychlosti, jíž jedou. Tak jsou mnozí matematictí analfabeti obratnými cyklisty.

Existují význačné důvody pro zpochybnění teorie nákladů s přírážkou. Jedním je, že nám nic neříká o velikosti přírážky.

Proč se zvolí spíše pětadvaceti než padesátiprocentní přírážka? Proč přičítají různé firmy ke svým cenám různé procentní přírážky? Proč stejná firma bude měnit svou procentní přírážku v různé době pro různé výrobky a dokonce i při prodeji různým lidem? Proč stanoví prodavači někdy své ceny *pod* svými průměrnými jednotkovými náklady?

Kromě toho, jestliže firmy mohou vždy zvýšit své ceny úměrně k růstu svých nákladů, proč tedy nezvyšují své ceny *předtím* než vzrostou jejich náklady? Proč se spokojují s menšími čistými příjmy, když by mohli vydělávat více? To není v souladu s věčnými stížnostmi mnoha cenových tvůrců na to, že jim nevytvářejí odpovídající zisky. Všichni také víme, že firmy jsou někdy díky rostoucím nákladům nuceny zkrachovat. To by se nemohlo stát, kdyby každá firma byla schopna zvýšit své ceny, aby pokryla růst nákladů.

Oblíbená teorie nákladů s přírážkou je zřejmě nesprávná. Ne vysvětluje nám všem známé jevy. Vrátime se k otázce, proč se tolik lidí včetně cenových tvůrců přesto drží teorie. Avšak my tak nemůžeme učinit, pokud jsme neabsolvovali ekonomický výklad procesu cenové tvorby.

Ed Sike na scéně

Nejlepší pro osvětlení základních principů jsou jednoduché příklady. Vyzkoušíme vymyšlený případ Ed Sike, posluchače druhého ročníku věhlasné univerzity, který se sám o sebe stará. Pracuje jako zvláštní manažer studentského sdružení univerzity. Jedním z jeho úkolů je promítat v pátek večer řadu přitažlivých filmů, která je určena pro univerzitní společnost. Významnou součástí tohoto zaměstnání je stanovení cen vstupného.

Předpokládejme, že Ed musí zaplatit vždy, když promítá, následující účty:

nájem filmu	1 800 dolarů
nájem sálu	250
promítač	50
prodavač vstupenek	100
<hr/>	
celkem	2 200 dolarů

Do rozpočtu Eda Sikea plynou všechny příjmy z prodeje vstupenek. Sál pojme 700 lidí. A Ed nějakým způsobem objevil přesnou poptávku po filmech, které promítá. (Touto velkolepou domněnkou se budeme zabývat později.) Poptávka, která se (vcelku viditelně) od filmu k filmu nemění, je znázorněna v gra-

Proč jsou procentní přírážky k nákladům o tolik vyšší v obchodech s mábytkem než v obchodech se smíšeným zbožím? Proč obchody s mábytkem často na několik dní (během výprodeje) snižují své procentní přírážky k nákladům? Proč někdy obchody s mábytkem zbankrotují, když jejich procentní přírážky k nákladům jsou obvykle tak vysoké?

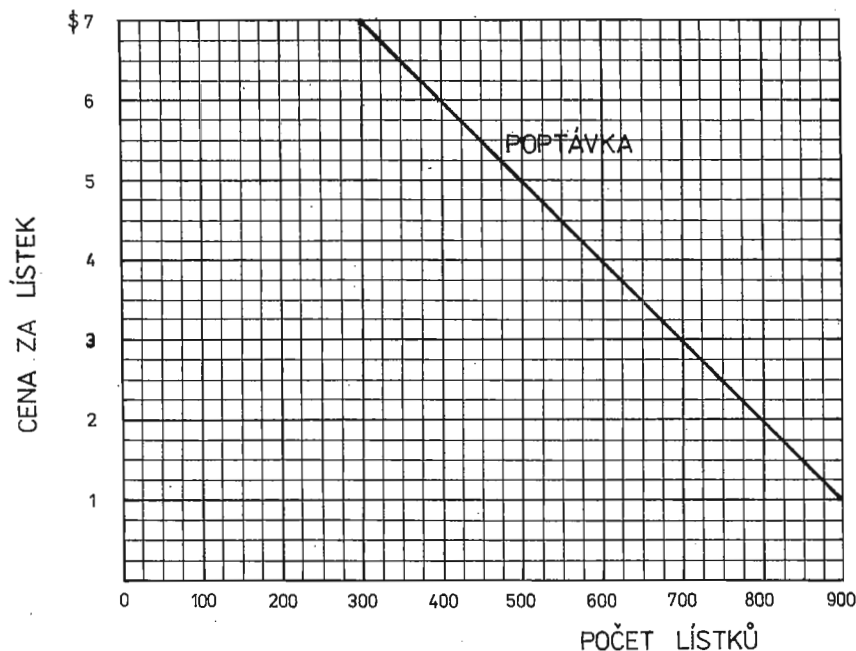
fu 9 A. Když je známa tato informace, kolik bude požadovat Ed zaplatit za lístek?

Tuto otázku nemůžeme zodpovědět, aniž známe cíle Ed Sikea. Pokud je jeho cílem zaplnit všechna místa k sezení, aniž musí někoho odmítnout, měly by 3 dolary představovat nejlepší cenu. Při této ceně bude požadované množství lístků shodné s počtem míst k sezení v sálu. Jedinou možnou námitkou proti ceně 3 dolary však je, že každé promítání filmů by znamenalo ztrátu peněz. Celkové náklady by byly 2 200 dolarů, kdežto celkové příjmy by byly jen 2 100 dolarů.

Tato námitka není zcela prokazatelná. Studentské sdružení je možná ochotno subvencovat filmy jen proto, že film je považován za významný přínos k všeobecnému vzdělání. Jestliže Ed nemusí pokrýt náklady příjmy ze vstupenek, naskýtají se všechny druhy možností. Například mohl by stanovit cenu na 2,50 dolaru. To by způsobilo, že požadované množství převyší nabízené množství, což by mohlo učinit z Eda na univerzitní půdě velmi populárního člověka, člověka, který vám může dát lístky na páteční večerní film, i když film je už „vyprodán“.

Cena	Dožadovaná množství	Celkový příjem	Čistý příjem
\$ 3,00	700	\$ 2 100	\$ -100
2,50	750	1 750*	- 950

* Viz, že je pouze 700 míst.



Graf č. 9A: Týdenní poptávka po lístcích na filmy

K této možnosti se vrátíme v jedné z dalších kapitol, kde se blíže podíváme, jak pracují „neziskové“ instituce. Nyní předpokládejme, že Ed musí nejen realizovat dostatečný příjem z prodeje

lístků, aby pokryl všechny náklady, ale že se řídí příkazem získat tak velký čistý příjem z promítání filmů, jak je to jen možné. Jakou cenu za těchto okolností bude chtít Ed účtovat za jeden lístek?

Základní pravidlo pro maximalizaci čistého příjmu

Pohlédněte znovu na základní pravidlo uvedené v prvním odstavci této kapitoly. Řekli jsme, že všichni cenoví tvůrci, jejichž cílem je maximalizovat čistý příjem, se snaží řídit se tímto pravidlem: stanovit cenu nebo ceny, které jim umožní prodat všechny ty jednotky a pouze ty jednotky, pro něž se očekává vyšší mezní příjem než mezní náklady.

S mezními náklady jste se již předtím setkali. Je to přírůstek nákladů, které očekává prodávající, že vynaloží na uvažovanou činnost. V tomto případě je činností *prodej dalšího lístku*. Podívejte se na údaje o nákladech Eda Sikea. Jaký je jeho přírůstek nákladů při prodeji dalšího lístku? Pokud musel na náklady zaplatit celých 2 200 dolarů, přičemž nezáleželo na tom, kolik lístků prodal, mezní náklad dalšího prodaného lístku je nulový za předpokladu, který jsme přijali. Kdybyste chtěli zakreslit křivku mezních nákladů do grafu 9A, byla by to horizontální linie vedoucí grafem v úrovni 0 dolarů.

Pojem mezního příjmu

Co je však mezní příjem? *Mezní příjem je přírůstek příjmu očekávaný z uvažované činnosti*. Pro Eda Sikea je mezním příjmem příjem navíc, realizovaný z prodeje jednoho lístku navíc.

Když pohlédnete na křivku poptávky v grafu 9A, na první pohled uvidíte, že čistý příjem Eda Sikea bude záviset na ceně, pro kterou se rozhodne. Při ceně 3 dolary bude celkový příjem 2 100 dolarů, a tím čistý příjem *minus* 100 dolarů. Při ceně 6 dolarů bude čistý příjem 200 dolarů (celkový příjem 2 400 dolarů minus náklady 2 200 dolarů). 200 dolarů by byl rovněž, kdyby cena lístku byla stanovena na 4 dolary. Při jaké ceně by byl maximalizován čistý příjem, když jsou dány údaje, s nimiž pracujeme?

Odpověď je 5 dolarů. Když je cena stanovena na 5 dolarů, pak se prodá 500 lístků. Celkový příjem bude 2 500 dolarů a čistý příjem bude 300 dolarů. Ed nemůže učinit nic lepšího než zrovna tohle.

Jak to zjistíme? Jedním ze způsobů hledání odpovědi je vyzkoušet každou možnou cenu. Lepším způsobem, jelikož objasňuje logiku procesu, který se pokoušíme vysvětlit, je určení hranice množství, při němž se mezní příjem rovná mezním nákla-

Cena	Dožadované množství	Celkový příjem
\$ 7	300	\$ 2 100
6	400	2 400
5	500	2 500
4	600	2 400
3	700	2 100

dům, a potom najít cenu, za niž může být prodáno přesně toto množství.

Logika je velmi prostá. Každý z prvních 500 lístků, které Ed prodává, přispívá více do jeho příjmu než do jeho nákladů. (Vzpomeňte si, že v tomto zvláštním případě se nepřidává *nic* k jeho nákladům. Mezní náklady jsou nulové a nezáleží na tom, kolik lístků se prodá.) Ale každý prodaný lístek za hranicí 500 kusů přispívá více k nákladům než k příjmu. Nepřidává nic k nákladům, ale přidává *méně než nic* k celkovému příjmu, protože mezní příjem se poté, co se prodalo 500 lístků, stává negativním.

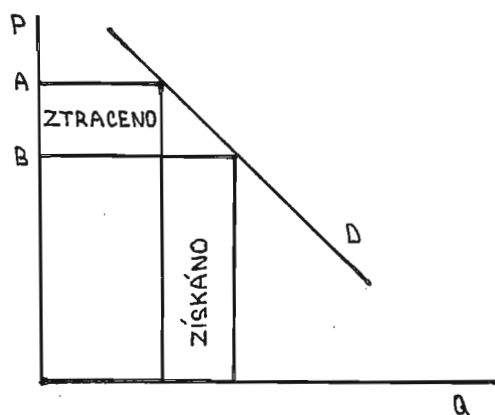
Proč je mezní příjem menší než cena

Na první pohled se zdá, že to nemůže být správné. Pokud Ed ještě pobírá peníze za každý lístek, který prodá za hranicí 500 kusů, přírůstek příjmu z prodeje dalšího lístku čili mezní příjem vypadá, jako by měl být pozitivní. Ale toto zdání je vskutku klamné. Nebere v úvahu něco velmi důležitého. Aby Ed prodal dodatečné lístky, musí snížit jejich cenu. A když tak učiní, sníží cenu nejen dodatečným zákazníkům, které se pokouší lapit snížením ceny, ale také všem těm zákazníkům, kteří by si byli koupili lístky za vyšší cenu. Přírůstek příjmu, který obdrží od nových zákazníků je vyvážen ztrátou příjmu nebo vzdáním se příjmu od starých zákazníků. Po prodání 500 lístků ztráta příjmu převyší realizovaný příjem, a tak se mezní příjem stane negativním.

Ověřme si to pečlivým prozkoumáním grafu. Předpokládejme, že Ed stanoví cenu na 5 dolarů. Při této ceně prodá 500 lístků a celkový příjem dosáhne 2 500 dolarů.

Co by se stalo, kdyby se rozhodl prodát 550 lístků? Kdyby to udělal, musel by snížit cenu na 4,50 dolaru. To by mu přineslo dodatečných 4,50 dolaru od každého z 50 „nových“ zákazníků, což je celkově 225 dolarů navíc. Ale to by ho stálo 50 centů *neplacených* nyní každým z 500 „starých“ zákazníků, kteří byli ochotni zaplatit 5 dolarů až do té doby, dokud jim Ed nenabídl lístky za 4,50 dolaru, 500 krát 50 centů je 250 dolarů. Toto více než vyvažuje zisk 225 dolarů. Ed Sike skutečně snížil svůj celkový příjem o 25 dolarů, když se rozhodl rozšířit svůj prodej lístků z 500 na 550 kusů. Nad toto množství je mezní příjem *negativní*.

Můžeme být ještě přesnější. Pokud přírůstek příjmu z dodatečně prodaných 50 lístků je minus 25 dolarů, můžeme říci, že mezní příjem z jednoho lístku je minus 50 centů, když se Ed snaží rozšířit prodej z 500 na 550 kusů. Jestliže to chceme uká-



Snížení ceny z A na B umožňuje příjem z dodatečného prodeje, ale také ztrátu určitého příjmu, protože všichni kupující nyní platí nižší cenu.

zat na grafu 9A, můžeme vyznačit mezní příjem minus 50 centů pro 525 lístků. Je to střední bod mezi 500 a 550.

Prověřte, zda-li jste pochopili základní myšlenku otázkou, co se stane, když Ed rozšíří svůj prodej ze 450 na 500 lístků. Křivka poptávky ukazuje, že by 450 lístků mohl prodat po 5,50 dolarech za každý. Aby prodal 500 lístků, musí snížit cenu na 5 dolarů. Jeho celkový příjem tak bude 2 475 dolarů, pokud prodá 450 lístků a 2 500 dolarů, když prodá 500 lístků. Přírůstek příjmu nebo mezní příjem je 50 centů za každý prodaný lístek navíc, pokud Ed zvýší svůj prodej ze 450 na 500 lístků. Proto bychom zaznamenali plus 50 centů jako mezní příjem pro 475 lístků.

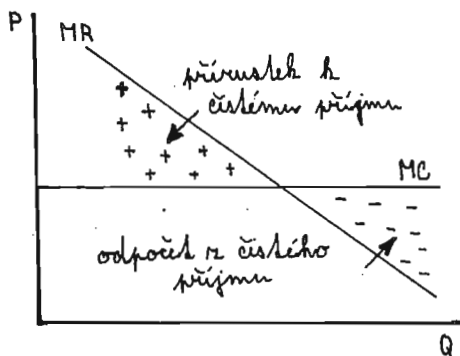
Kdybychom spojili tyto dva body přímkou, výsledná křivka mezního příjmu by protla křivku mezních nákladů přesně v bodě odpovídajícím 500 lístkům. Proto můžeme říci, že jestliže se Ed spokojí, že prodá méně než 500 lístků, obětuje potenciální čistý příjem tím, že neprodá několik lístků, pro něž je mezní příjem větší než mezní náklady. Když se prodá více než 500 lístků, Ed obětuje potenciální čistý příjem prodejem některých lístků, pro něž je mezní příjem menší než mezní náklady. Proto maximalizuje čistý příjem tím, že prodá přesně 500 lístků, tj. množství, při němž se mezní příjem rovná mezním nákladům. A křivka poptávky nám říká, že 500 lístků lze prodat při ceně 5 dolarů za lístek.

Stanovení mezního příjmu rovného mezním nákladům

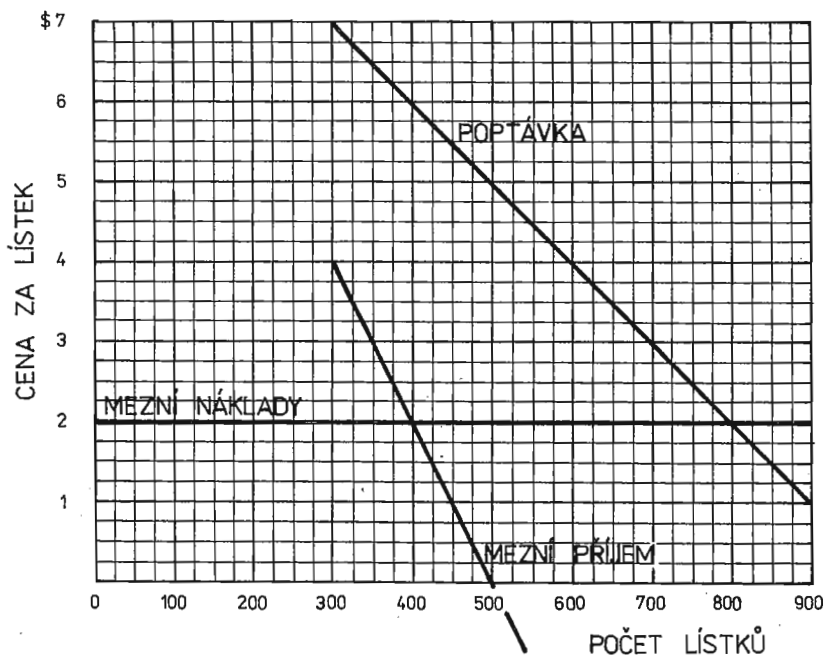
Můžete si být jisti, že jste to pochopili, pokud budete schopni spočítat, co se stane, když filmový distributor změní nájemné z částky 1 800 dolarů na 800 dolarů plus 2 dolary za každý prodaný lístek.

Zásadním rozdílem je, že mezní náklady Eda Sikea by vzrostly z 0 na 2 dolary. Každý dodatečně prodaný lístek by nyní přidal 2 dolary k celkovým nákladům. Křivka mezních nákladů je horizontální linií v úrovni 2 dolarů. Pokud Ed maximalizuje čistý příjem, musí prodat všechny ty lístky, pro něž je mezní příjem větší než mezní náklady. Ed chce najít takovou cenu a množství, při nichž bude mezní příjem rovný přesně 2 dolarům.

Křivka mezního příjmu je zakreslena v grafu 9B. Tato křivka ukazuje, o kolik se prodejem jednoho dodatečného lístku zvýší celkový příjem při různém množství. Mezní příjem je 4 dolary, když se prodá 300 lístků a značně se sníží, jak se zvýší prodej. Negativním se stane až poté, co se prodá 500 lístků. Když se prosazuje nový přístup v č.5 distribuci filmů, najednou uvidíme, že Ed bude chtít prodat 400 lístků. To je právě ono množství, které vyrovnává mezní příjem s mezními náklady. Aby Ed pro-



dal 400 lístků, měl by stanovit cenu na 6 dolarů. To svědčí o tom, že Ed dopadl o něco lépe při novém přístupu v distribuci filmů než dopadal za starého přístupu. Celkový příjem je nyní 2 400 dolarů a celkové náklady 2 000 dolarů, na čistý příjem připadne 400 dolarů.



Graf č. 9B: Týdenní poptávka po lístcích na filmy a mezní náklady prodeje lístků

Co s těmito volnými místy?

Jak podle starého, tak podle nového přístupu místa „přicházela vniveč“. Tento výraz je v uvozovkách, poněvadž ztráta je potřebným pojmem, jak si můžete připomenout v 6. kapitole. Co představuje ztrátu z hlediska filmového diváka, může být efektivní z hlediska manažera, jako je Ed. Opravdu, z hlediska každého se tato situace zdá nějak ztrátová. Jsou lidé, kteří chtějí zhlédnout filmy a kteří jsou ochotni Edu Sikeovi zaplatit větší obnos, než činí jeho mezní náklady, jestliže je vpustí dovnitř. Ed jim však přesto upírá přístup. Příznivci filmu přicházejí o příležitost, za kterou jsou ochotni zaplatit mezní náklady. A Ed nedostává žádný příjem z těchto volných míst, za která jsou lidé ochotni zaplatit více, než činí jeho mezní náklady. To se zdá být podstatným ziskem ze směny, která se neuskutečňuje. (Tato situace odpovídá případu malířů pokojů pod zákonem stanove-

nou minimální mzdou, jak byla popsána v 8. kapitole. Nepředstavuje „optimální“ využití zdrojů.)

Takové situace jako tato jsou jistě velmi obecné. V téměř každém zápase nejvyšší baseballové ligy jsou na stadiónu volná místa a lidé před stadiónem, kteří by rádi zaplatili jeho majiteli za příležitost sedět uvnitř. Poněvadž vpuštění dalších diváků ničím nezatiží náklady zápasu, vlastník by získal čistý příjem navíc od každého dodatečného příznivce za jakoukoli cenu vstupenky převyšující nulu. Ale to nastane jen v tom případě, jestliže vlastník bude chtít snížit cenu „novým“ zákazníkům bez toho, aniž sníží cenu těm, kteří jsou ochotni za zhlédnutí zápasu zaplatit více.

Dilema cenového diskriminátora

To je ten tah. Je pro Eda Sikea skutečně výhodné /z jeho hlediska/ nechat 200 nebo 300 volných míst, pokud různé náklady pro potenciální kupující lístků budou větší než přírůstek příjmu, který může být realizován díky diskriminaci? Podívejme se, co to znamená.

Dejme tomu, že Ed platí poplatek přesně 1 800 dolarů za nájem, účtuje 5 dolarů, prodává 500 lístků a vydělává 300 dolarů týdně. O jedné páteční noci se rozhlíží po domě a řekne si: „Mohl bych zvýšit svůj čistý příjem zaplněním oněch 200 volných míst. Vše, co bych musel učinit, je snížit cenu na 3 dolary, ale *pouze* pro ty, kteří nepřijdou, pokud jim budu účtovat více. Dostal bych 600 dolarů týdně navíc a 200 dalších lidí by se mohlo potěšit těmi pěknými filmy.“

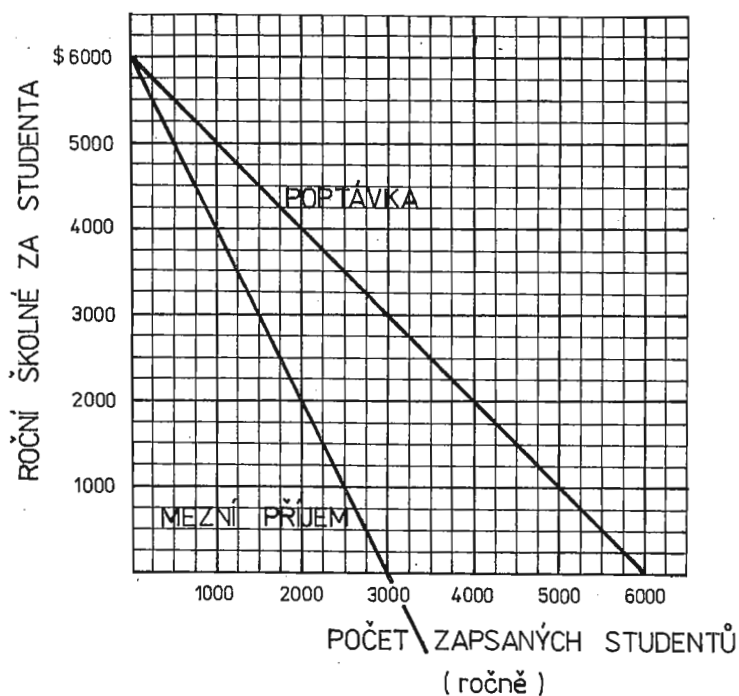
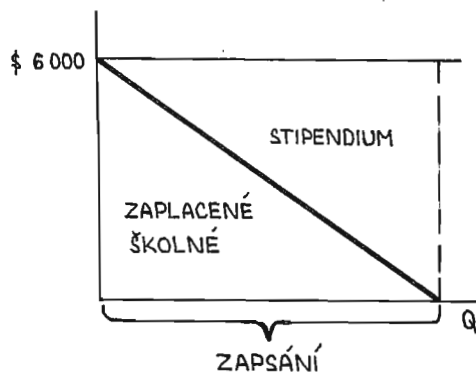
Nádherná myšlenka, co? Další týden Ed vyvěsí na prodejnu lístků na univerzitě nový poutač: „5 dolarů za lístek“, a pak dodává menším písmem: „3 dolary pro ty, kteří nejsou ochotni zaplatit více“. Co se stane? Většinou všichni kupující opravdu zaplatí 3 dolary, poněvadž jsou všichni „neochotni zaplatit více“, když mohou dostat pro sebe lístek za 3 dolary. Ed skončí pouze s příjmem 2 100 dolarů a ztrátou 100 dolarů z celotýdenního programu. Tato myšlenka nebyla vůbec tak nádherná.

Avšak chyba byla více v jejím provedení než v myšlence samotné. Co Ed musí udělat, jestliže chce eliminovat „ztrátu“ díky volným místům a ztracený příjem je považován za dostatečný nákladově úsporný postup pro rozlišení potenciálních zákazníků. Musí být schopen nabídnout nízké ceny těm, kteří nebudou jinak nakupovat, aniž by poskytoval tyto nízké ceny zákazníkům, kteří jsou ochotni nakupovat lístky při vyšších cenách. Ed by možná mohl sklidit posměch od správy univerzity.

Univerzita jako cenový tvůrce

Správa univerzity často hovořila o vysokých nákladech na poskytování vzdělání a potřebě dobročinných příspěvků, aby se vyrovnalo těch přibližně 50 procent nákladů nekrytých školným. Divili jste se někdy, pročpak soukromé univerzity udělují stipendia potřebným studentům? Jestliže jsou univerzity tak chudé, že musí žádat o dobročinnost, proč se zároveň *zbavují* dobročinnosti? Odpověď je, že se jí asi nezbavují. Stipendium pro potřebné studenty je snad částečně úspěšným pokusem učinit to, co se Edu Sikeovi nepodařilo.

Graf 9C znázorňuje poptávku po přijetí na věhlasnou univerzitu podle odhadu správy univerzity. Budeme předpokládat, že mezní náklady dalšího zapsaného studenta jsou nulové. Není to přesné, ale je to dost reálné pro naše účely a v žádném případě se to netýká logiky zdůvodnění. Věhlasná univerzita chce nalézt sazbu školného, která bude maximalizovat její příjmy.



Graf č. 9C: Křivka poptávky po zapsání na věhlasnou univerzitu

Jestliže univerzita omezí sama sebe jednotnou cenou pro všechny, stanoví školné na 3 000 dolarů ročně, zapíše 3 000 studentů /zápis se pro každý mezní příjem rovná mezním nákladům/, tak celkem dostane 9 000 000 dolarů. Avšak někteří studenti, pro

kteří by bylo výhodné se zapsat, jsou vyloučeni díky této sazbě školného a někteří studenti, kteří by byli ochotni zaplatit více, jsou přijati jen za 3 000 dolarů. Správa univerzity si přeje, aby mohla účtovat každému studentovi tolik, kolik je ochoten zaplatit. Kdyby se jí povedlo nalézt maximum, které by byl ochoten zaplatit každý student /nebo rodiče/, raději než by se vzdal přijetí na věhlasnou univerzitu, mohla by stanovit roční školné na 6 000 dolarů, a pak poskytovat stipendium /cenovou úhradu/ každému studentovi. Stipendium by se shodovalo s rozdílem mezi 6 000 dolary a maximem, které je každý student ochoten zaplatit.

Problémem je, jak získat informaci o ochotě platit. Studenti nebo jejich rodiče neprozradí plnou cenu, kterou pro ně univerzita má, když vědí, že díky otevřenosti zaplatí vyšší cenu. Jestliže však ochota zaplatit se vztahuje k bohatství, částečné řešení je k dispozici. Univerzita vyhlásí, že stipendia jsou určena potřebným studentům. Potřeba musí být potvrzena vyplněním dotazníku o rodinném majetku a příjmu. Rodiny vyplní formuláře, aby obdržely stipendijní výpomoc, a tudíž poskytnou univerzitě informaci, kterou může využít pro rozlišení. Pokud byla vzájemná závislost mezi důchodem a ochotou zaplatit dokonalá a jestliže rodiny poctivě vyplnily formuláře, univerzita může přesně rozlišovat a zvýšit své celkové příjmy na 18 000 000 dolarů /plocha pod celou křivkou poptávky/. Mezní příjem bude shodný s cenou vzdor skutečnosti, že univerzita je cenovým tvůrcem.

Opatrně s odsouzením věhlasné univerzity! Všimněte si některých důsledků této diskriminační cenové politiky. Především, univerzita vydělá více. Jestliže obhajujete věhlasnou univerzitu, proč se pohoršujete nad vyšším důchodem ze školného? Je lepší, aby lidumilové a daňoví poplatníci hradili roční deficit univerzity, než aby to činili studenti /nebo jejich rodiče/ prostřednictvím maximálního účtu za to, co jsou ochotni zaplatit? Také si všimněte, že za dokonale rozlišujícího systému účtování školného bude 3 000 studentům, za jiných okolností odmítnutým, umožněno zapsat se na věhlasnou univerzitu. Ti si nestěžují.

Některé metody cenové diskriminace

Prodavači rozvinuli širokou paletu postupů pro činnost, kterou provádí univerzita prostřednictvím svého stipendijního programu. Cílem je nalézt nejúspěšnější postupy pro odlišení těch zákazníků, kteří kupují za vysoké ceny od těch, kteří nakupují za nízké ceny, a pak nabídnout snížené ceny výlučně těm, kteří si to jinak nekoupí.

Například obchody často nabízejí slevy zákazníkům, kteří předkládají zvláštní kupóny vystřižené z novinových reklam.

Proč to dělají? Slevy jsou zavedeny s úmyslem přivábit koupěčtivé zákazníky, kteří by jinak nenakupovali pravidelně v určitém obchodě. Zákazníci, kteří zapomínají předkládat kupóny u pokladny, se tím sami identifikují jako lidé, kteří nejsou cenově uvědomnělí, hledající výhodné koupě. Tak platí vyšší ceny.

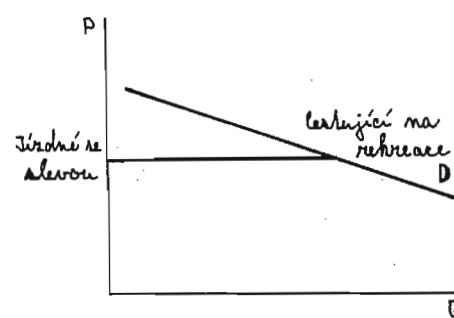
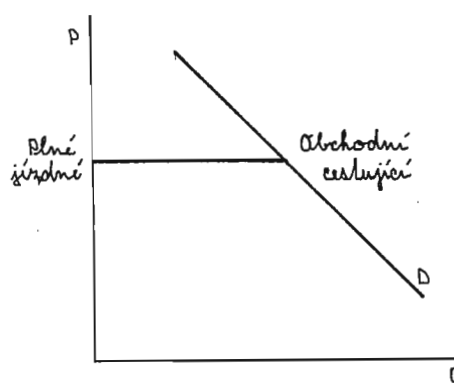
Když aerolinie snižují ceny svých lístků, mohou zaplnit některá volná místa turisty, kteří by jinak jeli autem. Ale aerolinie nechťejí snížit své ceny pro ty, kteří cestují služebně. Ti jsou ochotni zaplatit vysoké cestovné, aby ušetřili čas a cestovní náklady však pro ně v každém případě představují snížení daňových výdajů. Jak mohou aerolinie odlišit tyto dvě třídy cestujících a poskytnout slevy pouze těm, kteří bez nich nepoletí? Jedním ze způsobů je omezení zlevněných cen těm, kteří kupují lístky na lety tam a zpět a zůstávají déle než týden nebo přes víkend. Ti, co cestují služebně, si obvykle nemohou dovolit zůstat mimo domov tak dlouho. Má to sice daleko ke spolehlivému způsobu odlišení, ale je to nákladově úsporný systém a funguje překvapivě dobře.

Zlevněné ceny se obecně nabízejí pro všechny druhy programů zábavy pro děti, studenty a starší občany. Je to projev velkomyšlnosti na straně těch, kteří podporují tyto programy? Je pravděpodobnější, že chtějí přilákat některé další podniky ze skupin, které jsou citlivější na ceny, ale bez snížení cen pro každého. Potenciální zákazníci s elastičtější poptávkou po statcích jsou primárními cíli zvláštních cenových omezení, *pokud* má prodavač nákladově úsporný způsob, aby rozpoznal lidi s elastičtější křivkou poptávky a mohl jim zabránit opětovný prodej lidem s méně elastickými křivkami poptávky.

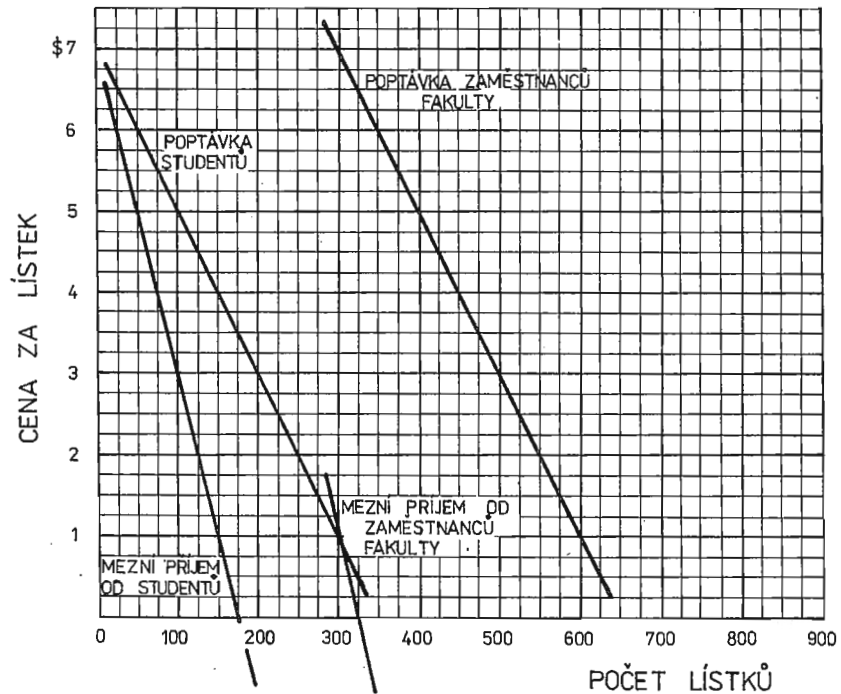
Ed Sike hledá způsob

Vraťme se k případu Ed Sike. Předpokládejme, že jeho údaje o poptávce po lístcích mu umožňují odlišit poptávku studentů od poptávky učitelského sboru a personálu fakulty. Do grafu 9D jsme zakreslili dvě křivky poptávky, aby znázornily tyto rozdílné poptávky studentů a zaměstnanců fakulty po lístcích na páteční filmovou řadu. /Spojíte-li křivky dohromady sečtením požadovaných množství každou skupinou za různé ceny, dostanete křivku poptávky znázorněnou v grafu 9A./ Naše otázka: Může Ed, když zná tyto oddělené křivky poptávky, zvýšit svůj čistý příjem stanovením rozdílných cen pro studenty a pro učitelský sbor nebo personál fakulty?

Intuice naznačuje, že by to mohlo fungovat. Typický student nemá velký příjem, a tak má sklon dávat pozor na ceny. Učitelský sbor a personál fakulty, který chce zhlédnout filmy, bude pravděpodobně méně měnit svůj názor z důvodu mírného zvý-



šení ceny. Snad by Ed mohl udělat lépe, kdyby snížil ceny účtované studentům a zvýšil ceny pro učitelský sbor a personál fakulty.



Graf č. 9D: Týdenní poptávka po lístcích na filmy

Vzpomeňte si, když mezní náklady byly nulové, Ed maximalizoval čistý příjem, když účtoval 5 dolarů za lístek a prodal 500 lístků. Nyní chce určit mezní příjem shodný s mezními náklady *pro každou skupinu zvlášť*.

Mezní příjem z prodeje studentům se rovná nule /mezním nákladům/ pro 175 lístků. Aby Ed prodal studentům 175 lístků, měl by jim účtovat 3,50 dolaru.

Mezní příjem z prodeje lístků učitelskému sboru a personálu fakulty se rovná nule pro 325 lístků. Aby Ed prodal toto množství učitelskému sboru a personálu fakulty, měl by jim účtovat 6,50 dolaru.

V klidu prodá 500 lístků. Ale jeho celkový příjem nyní bude spíše 2 725 dolarů než 2 500 dolarů a jeho čistý příjem se zvýší z 300 dolarů na 525 dolarů.

Proč je tomu tak? Je tomu tak proto, že studentská poptávka po lístcích byla mnohem elastičtější než poptávka učitelského sboru a personálu fakulty. Snížením ceny studentům, kteří jsou

citlivější na cenové změny a zvýšením ceny učitelскому sboru a personálu fakulty, kteří jsou méně citliví, provede Ed výhodnější obchod tím, že oddělí každou skupinu podle toho, kolik je ochotna zaplatit.

Pečlivě si však zapamatujte, že celý projekt je zcela určitě závislý na schopnosti Eda Sikea rozpoznat členy každé skupiny a zabránit jim v překupnickém prodeji lístků. Nelze připustit, aby studenti kupovali lístky za 3,50 dolaru a pak je prodávali personálu fakulty. Edův systém cenové diskriminace by pravděpodobně fungoval, protože by bylo možno tisknout za nízké náklady lístky různých barev a požadovat, aby se ukazovaly oficiální školní průkazy totožnosti, když se lístky kontrolují u dveří.

Rozmrzelost a racionalita

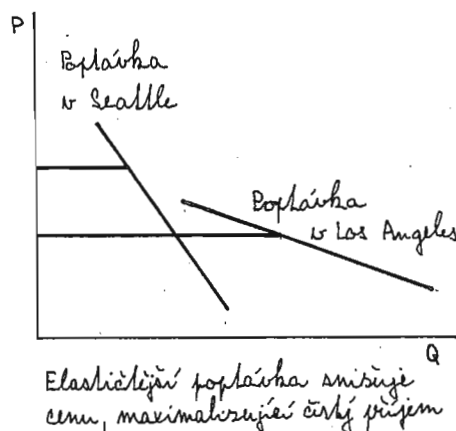
Ed by jistě musel zdůvodnit své „vykořisťování“ učitelského sboru a personálu fakulty. V tomto případě to asi není problematické. Mohl by říci, že 6,50 dolarů je tolik, co „skutečně“ stojí každý lístek, a že cena 3,50 dolaru pro studenty je výsledkem zvláštní subvence na podporu všeobecného vzdělání. Nepodceňte význam „zdůvodnění“. Cenová diskriminace tohoto typu zvyšuje čistý příjem Eda Sikea a nikoho nedonutí zaplatit víc, než je ochoten. Ale to může vzbudit prudkou nevoli na straně těch, kterým není poskytnuta sleva.

Jako příklad vezměte v úvahu hořké stížnosti všech těch, kteří cestují letadlem křížem krážem a kteří před několika lety zjistili, že musí platit za míli více než lidé létající mezi Los Angeles a New Yorkem. Proč by například měla stát letenka na cestu tam a zpět ze Seattlu do New Yorku více než podobná letenka z Los Angeles do New Yorku, zvláště když je Seattle blíže New Yorku? Vysvětlením byla litá konkurence mezi množstvím dopravců působících mezi dvěma největšími městy státu. Tato konkurence vytvořila výborné substituty pro každou jednotlivou letenku, vytvořila křivku poptávky, že každá letecká linka se stala velmi pružnou a udržela ceny blízké mezním nákladům. Pro cestující na lince Seattle-New York to však vypadalo, že subvencují cestující na lince Los Angeles-New York, co se jim nelíbí.

Ceny oběda a večere

Vše, o čem jsme hovořili, krásně ilustruje obvyklá praxe v restauraci, kde se za stejné jídlo účtuje více večer než v poledne.

Proč restaurace, pečující o pohoštění, jak na oběd, tak na večeri, zvyšují mnohem více své ceny večeri než obědů? Teorie, kterou jsme předvedli, hledá odpověď v rozdílných elasticitách



poptávky. Zájemci o oběd jako třída jsou mnohem citlivější na růst nebo pokles cen než zájemci o večeři. 10% vzestup ceny předkrmu před obědem často připraví restauraci o více zákazníků než by učinil 30% vzestup ceny té stejné položky na jídelním lístku večeři. Je zde proto několik důvodů.

Jedním je skutečnost, že zájemci o oběd jedí mimo domov častěji. Lidé, kteří si kupují oběd pětkrát týdně, mají mnoho příležitostí získat informace o relativních cenách. A poněvadž platit za oběd o 50 centů méně nebo více dá za měsíc slušný rozdíl, je vážný důvod, aby nakupovali někde v okolí, aby transakce byla co nejlepší, držet se jí, když se domnívají, že ji našli, a změnit ji, když se vyskytne něco lepšího. Večeře mimo domov naopak je mnohem řídkým případem pro většinu lidí, kteří díky tomu mají méně příležitostí a méně důvodů získávat informace o relativních cenách.

Dalším vážným důvodem nižší cenové elasticity mezi zájemci o oběd je skutečnost, že to, co zaplatí za své jídlo, je obvykle pouze zlomek toho, co platí za celou akci nebo zkušenost „večeře mimo domov“. Pár jedoucí na večeři mimo domov prý zaplatí 8 dolarů za pečovatelku o dítě, 2 dolary za parkování a 10 dolarů za koktajly nebo víno. Jestliže každý z nich zaplatí 10 dolarů za svou večeři, představuje jídlo pouze polovinu nákladů tohoto večera. A tak 40% posun v cenách jídel se jich dotýká pouze jako 20% růst nákladů na jejich večer mimo domov.

Proto bychom měli očekávat, že uvidíme, jak vedoucí restaurací budou sledovat politiku nízkého zvyšování cen obědů a politiku vysokého zvyšování cen večeří. Aby se snížila šance pro nevoli a odpor, učiní o něco víc než pouhé zvýšení ceny londýnské pečeně z 8 dolarů na oběd na 12 dolarů za večeři. Nabídnou také zákazníkovi, který přišel na večeři, jak polévku, *tak* salát /zákazník, který přišel na oběd, si musí vybrat jeden nebo druhý/ a snad zahrnou kávu do ceny večeře /ne však do ceny oběda/. Růst o 4 dolary je tak „zdůvodněn“ růstem mezních nákladů na potraviny asi o 40 centů. Skutečný důvod pro rozdílné zvýšení je však založen na rozdílných elasticitách poptávkových charakteristik zákazníků, kteří přišli na oběd, a zákazníků, kteří přišli na večeři.

Znovu uvažované náklady s procentní přírůžkou

Tedy, jak pátrají cenoví tvůrci po tom, co hledají?

- 1/ Odhadem mezních nákladů a mezního příjmu.
- 2/ Určením úrovně produkce, která jim umožní prodat všechny ty jednotky produkce a pouze ty jednotky, pro něž je mezní příjem vyšší než mezní náklady.
- 3/ Stanovením této ceny nebo cen, aby mohly zabezpečit pro-

dej vyrobené produkce. Zní to komplikovaně a je to komplikované. Logika je značně jednoduchá. Ale odhady mezních nákladů a zvláště odhady poptávky a mezního příjmu je obtížné provádět přesně. To je důvod, proč cenoví tvůrci jsou takto nazýváni. A proč by někdy mohli být také nazýváni jako „hledači cen“.

Spletitost a neurčitost úkolů cenových tvůrců pomáhají vysvětlit oblíbenost teorie nákladů s přírážkou. Každé pátrání někde začíná. Proč nezačít s velkoobchodní cenou položky plus dostatečnou procentní přírážkou, aby kryla výrobní náklady a výnos přiměřeného zisku? Jestliže náklady porostou, proč nepředpokládat, že náklady konkurence také vzrostly a nesnažit se přenést vyšší náklady na zákazníky? Proč nezačít s předpokladem, že budoucnost bude jako minulost a že postupy, které dříve přinášely dobré výsledky, budou tak činit nadále? V tomto případě by se člověk pokusil zvýšit ceny drasticky ve vztahu ke každému zvýšení nákladů a očekával by snad, že bude konkurencí donucen snížit své ceny stejně drasticky ve vztahu ke každému snížení nákladů.

Nákladový postup s přírážkou je obecně postupem podle přibližného odhadu cenových tvůrců. Nabízí bod, z něhož začíná hledání, první aproximace v následném pátrání po unikajícím a přesouvajícím se cíli. Avšak cenoví tvůrci používají oceněné náklady s přírážkou pouze jako techniku hledání a pouze do té doby, než zjistí, že se dopustili chyby. Analýza mezních nákladů a mezního příjmu v této kapitole vysvětluje, jak cenoví tvůrci poznávají omyly a jakých kritérií užívají při cestě od přibližných odhadů a prvních aproximací směrem k nejvýnosnější cenové politice.

Stručná rekapitulace

Cenoví tvůrci hledají cenové struktury, které jim umožní prodat všechny jednotky, pro které mezní příjem převyšuje mezní náklady.

Oblíbenost teorie nákladů s přírážkou pro oceňování se opírá o svou prospěšnost jako postup hledání a skutečnost, že lidé často nemohou vysvětlovat správné procesy, do nichž se pravidelně a úspěšně zapojují.

Rozhodujícím faktorem pro cenového tvůrce je schopnost nebo neschopnost rozlišovat: účtovat vysoké ceny pro jednotky, po nichž je vysoká poptávka, a nízké ceny pro jednotky, které by jinak nebyly prodány, bez toho, aniž by se umožnilo, aby prodeje za nízké ceny „zničily trh“ pro prodeje za vysoké ceny.

Pravidlo pro úspěšnou cenovou tvorbu, které ekonomové často citují, zní: stanovení mezního příjmu shodného s mezními

náklady. To znamená: pokračování prodeje, pokud přírůstek příjmu z prodeje převyšuje přírůstek nákladů. Obratní cenoví tvůrci jsou lidé, kteří znají toto pravidlo /dokonce i když ho zcela neuskutečňují, tak ho využívají/ a také ti, kteří obratně odlišují významné mezní možnosti. Možnosti, napomáhající tomu, aby se cenová teorie stala fascinujícím objevem pro lidi s chutí řešit záhady, jsou nekonečné.

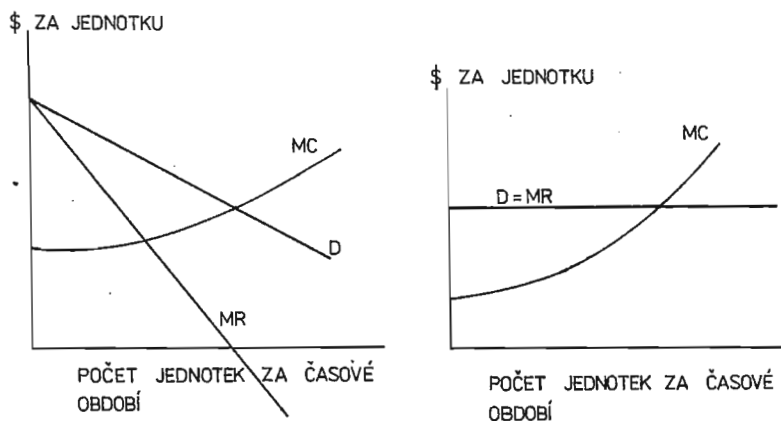
Prodávající nemají ve skutečnosti přesně definované křivky poptávky, z kterých mohou odvodit křivky mezních příjmů, aby je porovnali s křivkami mezních nákladů. Pracovat s takovými křivkami je však dobrým příkladem pro studenta, který chce systematicky začít uvažovat o způsobech, jimiž konkurence ovlivňuje volby, které lidé činí a volby, které porovnávají.

OTÁZKY K DISKUSI

1. Pokud si ještě nejste jisti v tom, co znamená mezní příjem, zde je dodatečné cvičení.

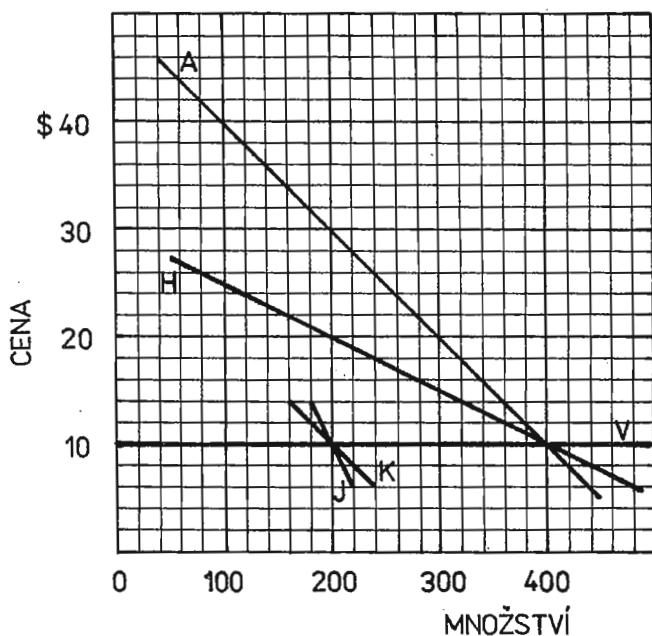
Cena za jednotku (\$)	Požadované množství
12	1
11	2
10	3
9	4

- Předpokládejme, že všechny prodeje se uskutečňují za jednu cenu. Jaký je *přírůstek k celkovému příjmu* z prodeje druhé, třetí, čtvrté jednotky? Proč je mezní příjem menší než cena?
2. „Cenový tvůrce by měl stanovit mezní příjem převyšující mezní náklady, jak je to jen nejvíce možné.“ Vysvětlete, proč je toto tvrzení nesprávné. Co mylně předpokládá ten, kdo se domnívá, že čisté příjmy při produkci, když se mezní příjem rovná mezním nákladům, budou nulové?
 3. Určete nejvýnosnější jednotnou cenu pro prodávající, stanovenou pro každou situaci zakreslenou dole a množství, která budou chtít vyrábět a prodávat. Pak vyznačte plochu, která z této politiky oceňování představuje čistý důchod. Co se stane s čistým důchodem v každém případě, když se cena zvýší? Když se sníží? /Pozor: Co se stane, když prodávající, jehož křivka mezního příjmu je shodná s křivkou poptávky, zvyšuje cenu?/
 4. Křivky mezních nákladů Anchorage Aardvark Breeding Company a Houston Aardvark Breeding Company jsou identické, avšak křivky poptávky, s nimiž se setkávají, se liší, jak ukazuje graf 9F.
 - /a/ Za jakou cenu bude každá firma chtít prodávat?
 - /b/ Předpokládejme, že se něco stane a že se zvýší mezní náklady každé firmy na 20 dolarů, přičemž se nic jiného nezmění. Jakou cenu nyní každý udá?
 - /c/ Jaký je vztah mezi elasticitou poptávky a procentní přirážkou maximalizující zisk?



Graf č. 9E: Hledání nejvýnosnější prodejní ceny

- A - POPTÁVKA PO ZBOŽÍ ANCHORAGE
- H - POPTÁVKA PO ZBOŽÍ HUSTON
- J - MR ANCHORAGE
- K - MR HUSTON
- V - MEZNÍ NÁKLADY



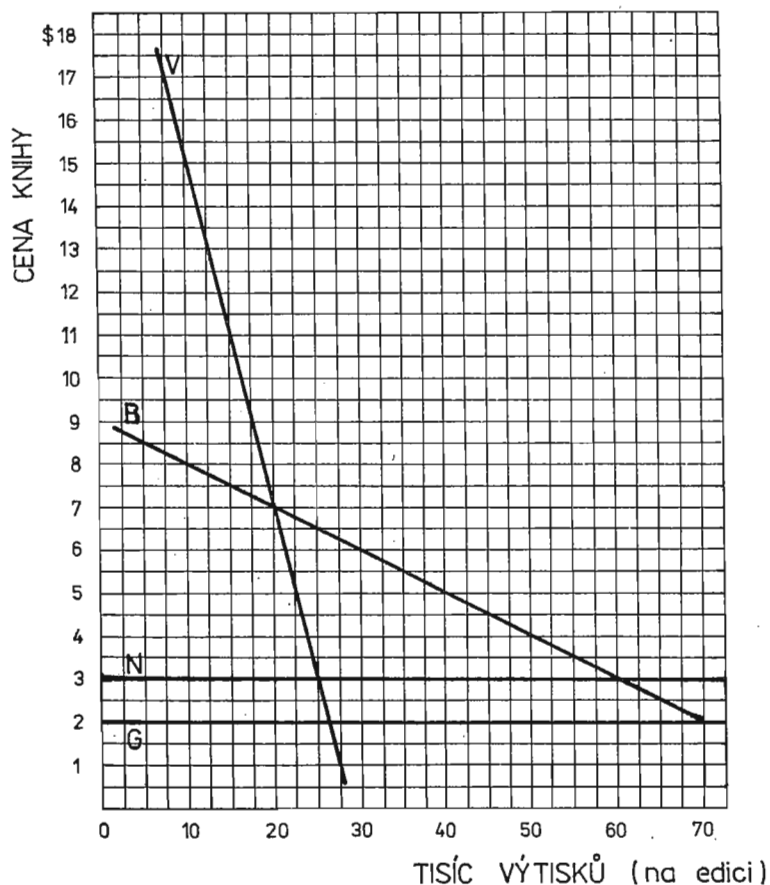
Graf č. 9F: Křivky mezních nákladů a poptávky pro dvě společnosti

V - POPTÁVKA PO VÁZANÝCH VÝTISCÍCH

B - POPTÁVKA PO BROŽOVANÝCH VÝTISCÍCH

N - MEZNÍ NÁKLADY PRODEJE VÁZANÝCH KNIH

G - MEZNÍ NÁKLADY PRODEJE BROŽOVANÝCH KNIH



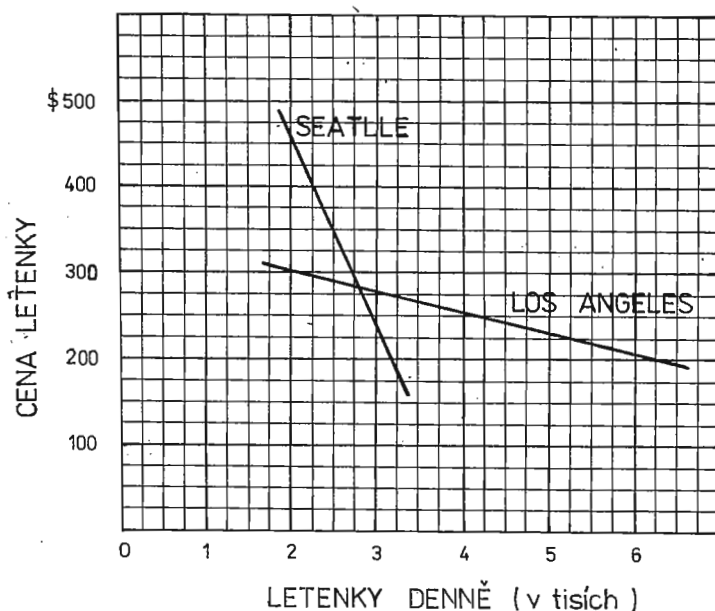
Graf č. 9G: Křivky mezních nákladů a poptávky pro vydavatele knih

5. Nedivil jste se někdy, proč jinak stejné vydání knihy se prodává za mnohem více v pevné vazbě než brožované?

/a/ Je to proto, že vydavatelé musí platit o tolik více na výrobu knih v pevné vazbě?

/b/ Někteří potenciální kupující budou silně preferovat vydání v pevné vazbě. Zahrnují knihovny, kupující, kteří hodlají využívat knihu intenzivně, a lidi, pátrající po dárkách. Budete očekávat, že cenová elasticita poptávky při každé určité ceně bude větší nebo menší pro vydání v pevné vazbě než pro vydání brožované?

- /c/ Graf č. 9G znázorňuje mezní náklady vydavatele produkujícího a prodávajícího určitou knihu v pevné vazbě i brožovanou a křivku poptávky po každé z nich. Jaké ceny stanoví vydavatel? Kolik z toho odrážejí cenové rozdíly?
6. Níže zakreslený graf představuje poptávku po zpátečních letech společnosti Transcontinental Airlines mezi městy Seattle a New York City a mezi Los Angeles a New York City. Předpokládejme, že náklady společnosti Transcontinental na příbrání do-datečného pasažéra činí 25 dolarů na jednu cestu. Ale pro cestu tam a zpět jsou mezní náklady 50 dolarů.
- /a/ Jaké zvláštní výdaje vstoupí do mezních nákladů společnosti Transcontinental /prodejem dodatečné zpětné letenky/?
- /b/ Zakreslete křivky mezních příjmů, které odpovídají každé ze znázorněných křivek poptávky, použitím postupu popsaneho v grafu č. 9C.
- /c/ Kolik lístků každého druhu bude chtít společnost Transcontinental prodat, aby maximalizovala svůj čistý příjem?
- /d/ Jakou cenu bude chtít stanovit na každou cestu?
- /e/ Subvencují zákazníci ve městě Seattle zákazníky v Los Angeles? Jakou cenu bude chtít Transcontinental stanovit na své lety z města Seattle, když ukončila svou činnost v Los Angeles? Pro své lety z Los Angeles, když ukončila svou činnost v Seattlu? Jsou ceny ve městě Seattle vyšší, *protože* v Los Angeles jsou nižší?
- /f/ Jsou snad ceny v Seattlu proto *nižší*, poněvadž Transcontinental působí v Los Angeles? Pokud Transcontinental přispívá do svých čistých příjmů dopravou pasažérů z Los Angeles, mohlo by se stát, že činnost v Los Angeles jí umožní se udržet. Jak to přispěje k nižším cenám pro zákazníky v Seattlu?



Graf č. 9H: Letenky mezi Seattlem a Los Angeles

7. Mnoho firem užívá metodu, která se nazývá *cílová tvorba cen*, když se pokouší rozhodnout, jaké ceny stanovit pro nově zaváděné výrobky. Cílová cena je cena, která umožní firmě získat zpět určité procento z nákladů na vývoj výrobku a z výrobních nákladů. Co navíc k nákladům musí prodávající znát, aby vypočítal zisk, který určitá cena vynese? Jestliže tržby z prodeje produktu ukáží, že nedosáhnou cíle, má podnik zvýšit cenu? Jestliže tržby převýší očekávání podniku, má snížit cenu?
8. Jak mají britští a francouzští výrobci nadzvukového letadla Concorde účtovat náklady na vývoj letadla pro stanovení cen, které by měly účtovat letecké společnosti? Mají zastavit výrobu, pokud nemohou dostat cenu, která pokryje náklady na vývoj?
9. Když sportovní ředitel univerzity vyhlásí, že ceny vstupenek na americký fotbal v příštím roce porostou, pravděpodobně řekne, že tento nepopulární krok byl vynucen rostoucími náklady. Možná rostoucími náklady na sportovní program žen. Jak náklady na sportovní program žen ovlivní mezní náklady prodeje vstupenky na americký fotbal? Pokud nejste schopni vymyslet nějakou odpověď na tuto otázku, zeptejte se, jak šance na vítězství v sezóně ovlivní prodejní cenu vstupenky na fotbal? Co hraje větší úlohu při určování nejvýnosnějších cen, za něž se prodávají vstupenky na fotbal — rozpočet sportovní správy na ženské sporty nebo vynikající tým?
10. V roce 1980 zvýšila firma Heublein Inc. cenu své vodky značky Popov o 8 %, což bylo komentováno jako pohyb k „znovuzískání postavení“ tohoto destilátu. Prodej klesl pouze o 1% ve vztahu k 8% cenovému zvýšení.
- /a/ Když je vodka bezbarvá, bez vůně a bez chuti, proč se domníváte, že spotřebitelé jsou ochotni platit podstatně více za některé druhy vodky?
- /b/ Co si myslíte, že firma Heublein zkoušela dělat, když „obnovila postavení“ své značky Popov?
- /c/ Obchodníci charakterizují určité statky, které se drží ve výlohách, jako „ego-senzitivní“ a zdůrazňují, že spotřebitelé v jejich případě dávají najevo přednost vyšším cenám. Znamená to, že prodávající těchto statků při rostoucích cenách utrží vždy více?
11. Musí pivaři zaplatit více za pivo, které pijí, poněvadž pivovar platí ohromnou sumu peněz za jeho reklamu v televizi? Jakým způsobem jsou náklady na reklamu schopné ovlivnit cenu propagovaného statku, která respektuje maximalizaci čistého příjmu?
12. Účtují malé útulné obchody vyšší ceny /v průměru/ než velké supermarkety, poněvadž malé obchody mají vyšší režijní náklady na jednotku prodeje? Jak může přimět prodáváč zákazníka, aby zaplatil vyšší cenu za výrobek, než by musel zaplatit někde jinde?
13. Mohou majitelé prasat zvyšovat ceny, za které je prodávají, když se zvyšují náklady na krmivo?
- /a/ Růst cen krmiva pro prasata zvyšuje náklady farmářům chovajícím prasata, kteří pokračují v krmení těch prasat, která mají. Jaká je jiná možnost než živit a krmit prasata? Proč může růst ceny krmiva pro prasata vést ke krátkodobému poklesu ceny prasat?
- /b/ Jak růst ceny krmiva pro prasata nakonec způsobí vzestup ceny prasat?
- /c/ Jedna zpráva z léta roku 1985 konstatovala, že rafinérie zvýšily cenu benzínu, přestože se snížila cena nafty, aby pomohly pokrýt vyšší náklady na přeložení potrubí. Mohou mít s něčím takovým úspěch?

14. V roce 1985 začal stát Missouri z daňových důvodů odhadovat majetek k podnikání s vyšším procentem „spravedlivé tržní hodnoty“ než vlastnictví budov. Z důvodu tohoto opětovného zdanění, obytné budovy s pěti nebo více bytovými jednotkami byly klasifikovány jako majetek k podnikání. Daně z majetku takových budov silně vzrostly, zatímco daně z obytných budov se čtyřmi nebo méně bytovými jednotkami se nezměnily.
- /a/ Očekáváte, že tato změna zvýší nájemné, které platí lidé žijící ve velkých obytných budovách, oproti nájemnému placenému obyvateli budov s méně než pěti bytovými jednotkami? Ovlivní daňový růst buď mezní náklady nájemce z pronájmu, nebo poptávku po bytech na straně nájemníka?
- /b/ Jaký si myslíte, že tato změna daně bude mít účinek na průměrnou velikost bytové jednotky ve stojících budovách? Jaký účinek bude mít na průměrnou velikost obytných budov stavěných v budoucnosti?
- /c/ Jaký účinek předpovíte, že tato změna daňových metod bude mít na poptávku po bytech v budovách s méně než pěti bytovými jednotkami, a tudíž na sazby nájemného, které budou obyvatelé platit z takové bytové jednotky?
- /d/ Prezident bytového sdružení ze St. Louis byl citován, když řekl, že žádný vlastník bytu nebude platit tento daňový růst, ale spíše se obejde formou růstu nájemného. Pokud vlastníci mohou zvýšit nájemné tímto způsobem, když vzrostou daně z majetku, proč je nemohou zvýšit *dříve než* stoupnou daně a zvýšit si svůj důchod? Když vlastníci mohou obejít daňové zvýšení, proč utráceli někteří vlastníci bytů v Missouri za podání žádosti o zrušení opětovného zdanění?
15. Jeden obchod prodává zvláštní plstěné, opticky žluté tenisové míče značky Wilson Championship po 3,49 dolarech za plechovku s třemi kusy. Jiný obchod ve stejném nákupním centru prodává zvláštní plstěné, opticky žluté tenisové míče značky Wilson Championship po 2,89 dolarech za plechovku s třemi kusy. Jak je to možné? Proč někdo kupuje míče z prvního obchodu? Proč si myslíte, že jsme opakovali dlouhý popis v druhé větě namísto krátkého „stejně tenisové míče“?
16. Informace je vzácný statek a její nabytí nese s sebou náklady. Jak tato skutečnost vysvětluje častou ochotu malých podniků účtovat jakékoli ceny, které jsou stanoveny mnohem většími podniky?
17. Jestliže chirurg účtuje 1 500 dolarů za operaci žlučníku bohatému pacientovi a 500 dolarů za operaci žlučníku jinému pacientovi, vykořisťuje prvního pacienta nebo poskytuje slevu druhému? Jak zabrání druhému pacientovi nakupovat různé operace za nižší cenu a opětovně je se ziskem prodávat bohatým pacientům?
18. Na aukci chcete prodat starobylý nábytek do jídelny. Jsou tři lidé, kteří ho chtějí a jsou ochotni jednotlivě zaplatit 8 000, 6 000 a 4 000 dolarů. Vámi limitovaná cena /cena, nad níž musí nabízení v dražbě jít předtím, než prodáte/ činí 5 000 dolarů. Nikdo v místnosti nemá žádnou informaci o hodnotě nábytku pro někoho jiného.
- /a/ Za přibližně jakou cenu bude nábytek prodán?
- /b/ Předpokládejme, že se účastníte holandské dražby. Aukcionář vyvolává cenu hodně vysoko nad tou, kterou by byl někdo ochoten zaplatit, a pak postupně snižuje cenu, až je jeho nabídka přijata. Za přibližně jakou cenu bude nábytek prodán?

- /c/ Proč obchody někdy přidávají ke svým reklamám: „Platí jen po dobu dodávek?“
19. Vy a vaše snoubenka kupujete snubní prsteny. Když vám klenotník ukáže své vzory, zeptá se: „O jaké ceně jste uvažoval?“
- /a/ Proč vám položí tuto otázku?
- /b/ Když mu řeknete, že nehodláte utratit více než 200 dolarů za každý prsten, pomůžete mu najít prsteny, které vám prodá, nebo najít cenu, kterou vám zaúčtuje za prsteny, kterým dáte přednost?
- /c/ Jaký bude správný postup pro zjištění nejnižší ceny, za kterou je klenotník ochoten prodat prsten, který se vám líbí?
20. Proč obchodníci s fotoaparáty prodávají sami tak často fotoaparáty za ceny velmi blízké jejich vlastním velkoobchodním cenám, zatímco zvyšují ceny příslušenství /přenosných obalů, speciálních objektivů, filtrů apod./ o 100 % nebo více?
21. Některé restaurace na Manhattanu vyzkoušely použití dvou jídelních lístků pro snídani. Jeden s vyššími cenami je podáván vstupujícím zákazníkům, kteří vypadají jako turisté. Druhý jídelní lístek s nižšími cenami je podáván zákazníkům ve služebním oděvu, kteří vypadají jako lidé na cestě do práce. Jak může tato politika dvou jídelních lístků zvýšit čistý příjem pro restaurace, které ji využívají?
22. Zpráva ve Wall Street Journalu /z 25. června 1980/ přináší, že turistům v Číně je účtována více než dvojnásobná cena, kterou Číňané platí za kino, taxi, letenky nebo jízdenky na železnici a že mnoho ručně vyrobených produktů nabízených na prodej v obchodech „přátelství“ může být ihned koupeno za polovinu v obchodě v Hong Kongu. Můžete to vysvětlit?
Číňané účtují také zahraničním diplomatům velmi vysoké ceny za byty, ale často účtují nižší „přátelské“ nájemné zástupcům chudých zemí třetího světa. Představuje nižší nájemné účtované diplomatům třetího světa rozhodnutí zahraniční politiky nebo pokus maximalizovat čistý příjem?
23. Profesionální sportovní týmy dlouho podporovaly „dámské dny“, o nichž je ženám umožněn vstup za snížené ceny. Je to případ diskriminace mužů, dokud týmy neměly „pánské dny“? Jak vysvětlíte „dámské dny“?
24. Novinová zpráva ze srpna 1981 přinesla něco, co nazýváme „záhadou“. Zástupci výrobce a oblastního distributora známého druhu lyží se pokusili koupit celou zásobu svých vlastních lyží, které byly nabízeny k prodeji za velmi nízké ceny sítí prodejen s levným prodejem. V jednom obchodě kupující ihned vyšli ven a polámali všechny lyže na parkovišti obchodu. Můžete vysvětlit tuto záhadu?
25. Předpokládejme, že jste ochotni zaplatit 60 centů za jednu pletýnku k ranní kávě a 30 centů za druhou pletýnku. Vlastník obchodu s pletýnkami to ví a také ví, že jeho náklady na prodej dodatečné pletýnky jsou 20 centů. Má vám účtovat 60 centů nebo 30 centů, když chce maximalizovat svůj čistý příjem? Jak 60 centů a 90 centů za dvě?
26. Proč činí prodáváči nabídky jako tuto? „Kupte dvě obrovské pizzy za obvyklou cenu a dostanete třetí pouze za jeden dolar.“

KONKURENCE A VLÁDNÍ POLITIKA

Vytratí se ekonomická soutěž, když vláda nebude mít aktivní program na její zachování? Anebo konkurence zachová sama sebe, i když vláda někdy silně usiluje o její restrikci?

Podporuje vláda konkurenci tím, když zabraňuje velkým, efektivnějším nebo možná i bezohlednějším firmám ve vytlačování ostatních konkurentů z odvětví? Anebo znamená ochrana konkurentů potlačení soutěže?

Jestliže vláda brání fúzování podniků, je to ochrana proti tomu, aby konkurenti ničili své soupeře? Či jde o potlačování rozvoje konkurenceschopnějších a efektivnějších organizačních forem?

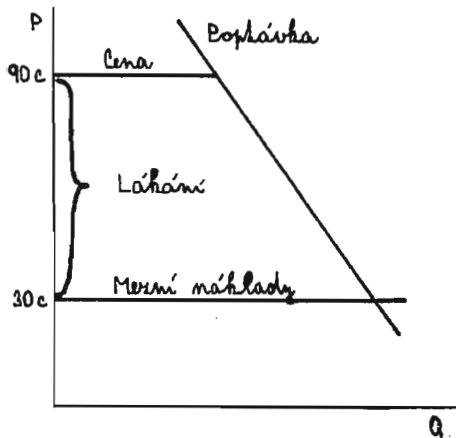
Co rozumíme konkurencí a jak můžeme určit, zda ekonomika či některý její sektor jsou dostatečně kompetitivní? Má se konkurence v nějakém průmyslu měřit počtem konkurentů, činnostmi, jimiž se zabývají, chováním cen, nákladů a zisků či realizovanými inovacemi?

Tato kapitola nepřinese konečné odpovědi na uvedené otázky. Doufáme však, že poté, co se zamyslíte nad příčinami a důsledky ekonomické soutěže stejně jako nad zdroji a důsledky vládních politik, budete mít lepší představu o zmíněné problematice.

Konkurenční tlaky

Každý prodávající, který respektuje křivku poptávky, jež je méně než dokonale elastická (spíše než horizontálně je nakloněná směrem dolů doprava), bude maximalizovat čistý příjem tím, že omezí prodej nebo produkci a bude udržovat prodejní cenu nad mezními náklady. Jak a proč k tomu dochází, bylo tématem předchozí kapitoly.

Z pohledu prodávajícího je u cen vyšších než mezní náklady problémem to, že představují stálou výzvu pro konkurenci. Jestliže se jablečný koláč, který majitele cukrárny stojí 30 centů, prodává za 90 centů, bude majitel asi trvat na tom, že rozdíl 60 centů není ziskem. Je to jen příspěvek k uhrazení všech dalších



nákladů spojených s provozem cukrárny: prací, daněmi, nájmem, údržbou zařízení, odpisy rozbitého inventáře, krádežemi apod. To může být docela pravda. Nicméně každý dodatečný koláč, který se prodá za 90 centů, rozšiřuje vlastníkovu bohatství o 60 centů. Pokud to samé platí pro všechny cukrárny a kavárny ve městě, bude si každý z jejich majitelů upřímně přát, aby lidé, kteří se chtějí najíst, si nešli dát jablečný koláč nikam jinam než právě k němu.

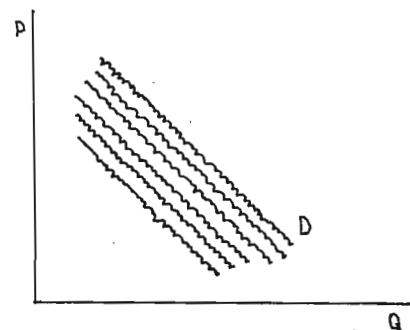
Takováto přání často vedou ke konkrétním činům. Ceny koláčů se mohou po třetí hodině odpolední mírně snížit, aby tak přilákaly návštěvníky, kteří si udělají čas na odpolední kávu, aby si dopřáli trochu radosti. Nebo se po třetí hodině může vyvěsit oznámení, že k zákuskům se zdarma podává káva. V tomto záměru jsou ukryta nebezpečí. Někteří hosté, kteří přicházejí na oběd, mohou jednoduše odložit svůj zákusek až na třetí hodinu, kdy je to přijde levněji. A konkurenční podniky mohou svými vlastními opatřeními podkopat úsilí ostatních, a tak každý majitel místo toho, aby získal nové zákazníky, prodá stejné množství koláčů jako dříve, avšak za nižší ceny.

V poslední kapitole jsme předpokládali, že Ed Sike a někteří další z prodávajících, jejichž postupy jsme zkoumali, nějakým způsobem přesně znali poptávku po svém zboží. Tento předpoklad byl pro nás užitečný v tom, že nám umožnil ukázat logiku jednoduchého procesu stanovení ceny. Ve skutečnosti, samozřejmě, musejí prodávající většinou zkoumat informace o poptávce a prostřednictvím reklamy a spolehlivého servisu ji stimulovat a udržovat. Mimo to, pokud je na trhu určitého produktu přítomno více prodávajících, bude poptávková křivka každého z nich závislá na praktikách /včetně cenových/ ostatních konkurentů. Poptávka po filmových seriích Eda Sikea se posune vlevo dolů, jestliže sousední kina budou promítat lepší filmy nebo jestliže si dívčí a chlapecké studentské spolky vyberou v pátek večer jinou společnost nebo když univerzitní basketbalový tým hraje každý pátek večer na domácí půdě a právě vyhrává.

Cena jablečného koláče, kterou stanoví kterákoliv cukrárna v centru města, ovlivní poptávku /její křivku nebo tabulku/ po jablečném koláči v ostatních podnicích. Poněvadž každý z podniků bude užívat svých odhadů poptávky ke stanovení ceny, která zase zpětně ovlivní poptávku, se kterou se střetávají všechny ostatní podniky, dostáváme se do situace, jež spíše připomíná šachovou nebo pokerovou partii než technický problém maximalizace. Stanovení nejvýhodnější *příští* ceny pro každého může záviset na ceně stanovené *dříve* stejně jako v šachové partii. Přehledný malý systém z 9. kapitoly se svými jasně definova-

nými křivkami začíná zatemňovat. Z analytického hlediska bohužel a z estetického hlediska asi bohudík není realita světa tak úhledně uspořádána jako stránky v obrázkové knížce.

V 8. kapitole jsme zavedli termín *oligopol*, který znamená „několik málo prodávajících“. Určili jsme tam, že koncepce malého počtu prodávajících nesla všechny nejasnosti vlastní koncepci jediného prodávajícího, nejasnosti, které spočívají v problému, nakolik úzce či široce definovat prodávané statky. Někteří ekonomové zachovávají zrádné slovo *oligopol* a dávají mu velmi speciální význam: jde o situaci, kdy křivka poptávky jednoho prodávajícího je závislá na reakcích ostatních konkrétních prodávajících, někdy nazývaných jako konkurentů. Ať už se to rozhodneme nazývat oligopolem nebo ne, použití tohoto termínu je jistě zavádějící pro situace jako tato, kdy poptávkové křivky různých prodávajících vykazují značnou vzájemnou závislost, jsou jak běžné, tak významné. Vše to zvyšuje konkurenční tlaky, na které si prodávající tak často stěžují.



Doplňková křivka jak ji
má prodávající

Kontrola konkurence

Proč se vlastně prodávající mezi sebou nedohodnou na tom, že si nebudou konkurovat nebo že si budou konkurovat v menší míře anebo že si vzájemně výhodným způsobem rozdělí trh? Odpověď je taková, že by to velmi rádi udělali a často to zkoušejí, ale není to tak jednoduché, jak by se mohlo napoprvé zdát. Dohody mezi konkurenčními prodávajícími, které se týkají udržení cen a rozdělení trhů, nejsou zpravidla uplatnitelné před soudem a jsou navíc ilegální podle zákonů řady států, jakož i podle federálního zákona tam, kde je uplatnitelný. Mimo to je velmi obtížné navrhnout takovou dohodu, která by byla pro všechny zúčastněné strany přijatelná, která by ošetřovala všechny případy, jež mohou vzniknout, a jejíž dodržování by mohlo být efektivně zabezpečeno. Motivy ke konkurenčnímu chování jsou natolik trvalé, že jedna nebo druhá strana začne brzy usilovat o obejití podmínek dohody. A nakonec úspěšná dohoda členů kartelu¹ přiláká pozornost outsiderů, kteří se pokusí proniknout do příslušné oblasti podnikání, aby tak získali některé z výhod, které dohoda vytvořila.

V důsledku toho jsou kartely křehké, což často překvapuje ty, kteří si neuvědomují, v jak velkém množství okrajových oblastí se konkurence může objevit. Aby měl kartel při zvětšování bohatství svých členů úspěch, musí vyřešit dva problémy. Za prvé,

¹ Kartel je dohodou mezi skupinou prodávajících o regulaci cen nebo produkce. Existují rovněž kartely nakupujících, jako je tomu u vlastníků basketbalových týmů, o čemž jsme se zmínili ve 3. kapitole, kteří chtějí jedinou ligu, aby udrželi nižší ceny na pořízení hráčů.

musí zabránit konkurenci mezi svými vlastními členy, aby se tak nepromrhaly výhody plynoucí z dohody. Konkurence by mohla vést k pádu běžných prodejních cen nebo k růstu prodejních nákladů. Za druhé, kartel musí najít způsob, jak zabránit konkurentům ve vstupu do dohody a tím i jejímu znehodnocení.

Proto cenoví tvůrci a dokonce i cenoví příjemci tolik touží po *právních* omezeních konkurence. Prodávající projevují někdy mimořádnou fantazii při vymýšlení důvodů, proč by měla vláda postavit snižování cen mimo zákon nebo proč by měla zabránovat novým prodávajícím ve vstupu na trh. Zde je několik běžných příkladů vybraných z různých novin. Jejich znakem někdy bývá jistá snaha bránit viníky. Je velmi zajímavé se u každého uvedeného příkladu přesně dotázat, kdo asi vydělá a kdo s největší pravděpodobností utrpí ztrátu.

„Washingtonská lékařská společnost zahájila na konci minulého týdne mohutnou lobbystickou kampaň proti navrhované právní úpravě, která by podpořila udělení lékařských práv kvalifikovaným porodním bábám, psychologům, dietetikům a dalším zdravotnickým pracovníkům, kteří nemají statut lékaře. Lékařská společnost předpověděla snížení úrovně lékařské péče a ve svém informačním zpravodaji se zamýšlí nad tím, že docela brzo nastane doba, kdy bude skautovi s rezavým nožem dovoleno vykonávat mozkovou chirurgii.“

„Všichni instalatéři musejí po dobu pěti let absolvovat minimálně 140 hodin ročně výuky vyšší matematiky, fyziky, hydrauliky a rýsování.“

„Producenti vlny prohlašují, že vzhledem k nezbytnosti vlněné česané příze pro potřeby národní obrany by vláda měla uvalit kvóty na dovoz ze zahraničí.“

„Tím, že tvrdíte, že holiči nemusejí mít koncesi, chcete, aby ke mně šel pracovat kdokoliv odnaproti nebo od vedle, kdo není schopný rozeznat alopecia areata od acne vulgaris. Co si mám o tom myslet? Že jsem neměl tolik milovat svou zemi a měl odejít na Nový Zéland?“ (Z dopisu do redakce, napsaného holičem, který uvažoval o emigraci poté, co za 2. světové války ve službách obchodního loďstva navštívil Nový Zéland.)

„President Sdružení pilotů uvedl, že oblast letectví potřebuje, minimální deregulaci, a oblast přiměřenosti, které by zastavily pokles cen letecké přepravy. Prohlásil, že nové letecké společnosti vzniklé, jako důsledek deregulace, vedou sebevražedné cenové války, které mají za následek bankroty některých starších svazových leteckých společností.“

„Prominentní majitel místního střediska pro prodej a servis televizorů přivítal státní průzkum úrovně televizního opravárenství a žádal o centrální řízení této činnosti. Prohlásil: „Musíme

zabránit tomu, aby televizory opravovali domovníci, požárníci, poslíčci a podobní amatéři, kteří šidí veřejnosti tím, že poskytují služby ubohé kvality a za nízké ceny.“

„Senátní výbor pro zdraví veřejnosti včera zamítl návrh zákona, který by v oblasti oční diagnostiky a výroby brýlí umožňoval provozovat více než jednu ordinaci a rovněž pracovat pod obchodní značkou. Oční optici, kteří vlastní jednu ordinaci, tvrdí, že ti, kdo mají soukromé ordinace, jsou vlastně zaměstnanci svých pacientů. Pokud optici pracují pod obchodní značkou, šéfem se jim stává firma.“

„Majitel soukromého sanatoria v Piney Woods a tajemník Státního sdružení soukromých sanatorií včera obvinil ministerstvo zdravotnictví z toho, že schválilo výstavbu nového sanatoria, aniž provedlo příslušný průzkum potřeby tohoto zařízení, jakož i kvalifikace žadatelů o povolení výstavby. Řekl že: ‚Nekvalifikovaní lidé včetně spekulantů z různých koutů země si z toho slibují tučné zisky.‘ Velký nadbytek lůžek povede asi k nezdravé konkurenci, což znamená, že sanatoria budou muset omezit rozsah mnoha nutných služeb a dojde tak ke snížení úrovně péče na úkor pacientů i společnosti.“

A ještě jednou o instalatérech, kteří nejsou o nic horší než jiní, ale jak se zdá, ve větší míře přitahují pozornost tisku: „Návrh změn v části městského zákoníku, která se týká instalatérských služeb, má zahrnovat požadavek, aby instalatér dříve, než se stane tovaryšem, pracoval po pět let jako učeň místo dosavadních tří let. Kromě toho by se učňové měli každoročně registrovat u městské správy a po dosažení 25 let by nebylo možné do učení vstoupit. Instalatér, který by se chtěl stát mistrem, by měl provést jednu instalatérskou práci na smlouvu a složit zkoušku. Dosavadní úprava vyžaduje pro získání mistrovské licence pouhé poskytnutí příslušných záruk.“

Rozpornost vládních politik

Staré přísloví moudře praví, že z vlka by se neměl dělat hlídač ovcí. Má se vláda spoléhat na to, že zachová v hospodářství konkurenci? Historie vládních zásahů do ekonomického života příkladně ukazuje, že úsilí věnované na podporu zájmů jednotlivých konkurentů je přinejmenším tak velké jako úsilí na podporu konkurence. A tak zde jde o dvě rozdílné věci, a to i přesto, že je naše rétorika často a lehce zaměňuje.

Výše zmíněné příklady ukazují, jak vláda provádí nebo je vyzývána provádět řadu opatření, která mají potenciálním prodávajícím zabránit nabídnout zákazníkům příznivější podmínky a atraktivnější výběr. Tato opatření znamenají omezení konkurence, a to bez ohledu na argumenty na jejich obranu. Koneč-

ným efektem částečného omezení konkurence může být její zachování, a to prostřednictvím ochrany rozhodujícího množství konkurentů, kteří by jinak mohli být vytlačeni z trhu. Ale ať už tato politika má nebo nemá v konkrétních případech dlouhodobý účinek, je důležité, abychom si dříve, než začneme hodnotit kteroukoliv vládní politiku ve vztahu ke konkurenci, uvědomili toto pravidlo: *Zákon, který omezuje konkurenty, omezuje i konkurenci.*

Mezi mimořádně rozšířená zdůvodnění takovýchto zákonů patří tvrzení, že zabraňují „kořistnickým“ praktikám.

Prodej pod úrovní nákladů

Souhlasíte s obsahem následujícího odstavce?

„Abychom zachovali systém ekonomické soutěže, potřebujeme zákony, které zabrání takovým nekorektním praktikám, jako je prodej za ceny, které jsou nižší než náklady. Velké firmy si mohou často dovolit prodávat své produkty za ceny pod úrovní nákladů, zatímco jejich konkurenti jsou z odvětví vytlačováni. Jestliže nebudou právně omezeny, mohli bychom snadno skončit u ekonomiky ovládané jen několika velkými korporacemi.“

Většina Američanů zjevně souhlasí s tímto argumentem. Z tohoto důvodu se naše zákony na federální, státní i místní úrovni hemží ustanoveními, která mají zamezit nebo zmírnit snižování cen. Až do nedávna řada států uplatňovala zákony zaměřené na udržení maloobchodních cen. Tyto zákony povolovaly /a vlastně pomáhaly/ výrobcům a obchodníkům spolupracovat při určování minimálních cen a rovněž umožňovaly postih těch, kdo prodávali za ceny nižší. Zvláštní federální zákon, schválený v roce 1937, který vylučoval žalovatelnost takového jednání podle Shermanova zákona, byl nakonec v roce 1976 zrušen. V mnoha státech ale stále existují zákony, které zakazují prodej pod úrovní nákladů. Jde o ustanovení, která se většinou nazývají jako Zákon o nekorektním jednání apod. A regulační komise, okázale vytvořené k tomu, aby držely dole ceny účtované veřejným sektorem, se často spíše ze všech sil snaží prosadit minimální než maximální sazby. To se děje například u předchůdkyně všech takových komisí v USA — Mezistátní obchodní komisi, která byla vytvořena Kongresem v roce 1887.

Je zcela zřejmé, proč některé firmy schvalují tento druh legislativy — chtějí získat ochranu proti konkurenci. Ale proč s tím souhlasí spotřebitelé a široká veřejnost? Zdá se, že veřejnost přijala za své tvrzení, že snižování cen může vést k tvorbě „monopolů“, a to tím, že vytlačuje z obchodu konkurenční firmy. A monopoly jsou, samozřejmě, špatnou věcí.

Úvodní odstavec této části obsahuje klíčový argument. Jakou

má platnost? Je možné nalézt obhájitelné zdůvodnění existence zákonů, které zakazují „prodej pod úrovní nákladů“? Asi vás okamžitě napadne mnoho otázek.

Jaké jsou přiměřené náklady?

Co to jsou náklady, pod něž by se ceny neměly dostat? Prodává vlastně někdo za ceny, které jsou nižší než náklady? Proč by to někdo, kdo má zájem na zvýšení svého zisku, vůbec dělal?

Příklad: Matilda Mudge, majitelka supermarketu Thrifty si objedná 1000 liber zralých banánů. Získá je po pěti centech za libru, protože dodavatel se jich chce zbavit dříve, než budou přezrálé. Matilda ohlásí v inzerátech speciální víkendovou cenu banánů, a to 10 centů za libru. Avšak v pondělí má na skladě ještě 500 liber a banány začínají hnědnout. Nakolik může snížit cenu, aniž půjde pod úroveň nákladů? Odpovědí *není* 5 centů za libru. Ty představují utopené náklady, a proto to náklady vlastně vůbec nejsou. Jestliže bude muset Matilda Mudge v úterý ráno někomu zaplatit za odvoz neprodaných banánů, její pondělní náklady by mohly být nižší než nula. V takovémto případě by pro ni mohlo být výhodnější rozdat banány zadarmo. Jestliže nulová cena je pro ni výhodná, jak může být „pod náklady“? /Mimochodem, *koupila* Matilda pod úrovní nákladů?/

Nebo řekněme, že naše Matilda koupila celý náklad kávy: 1000 jednolibrových balení za 750 dolarů. Byla to káva neznámé značky a dodavatel ji nabídl za atraktivní cenu. Ale ukáže se, že zákazníci nemají zájem. Cena se sníží na 80 centů za libru, ale obchod se stále nehýbe. 4 týdny po dodávce má Matilda police i skladové prostory zavaleny 987 krabicemi kávy. Jestliže nyní sníží cenu pod 75 centů, bude prodávat pod úrovní nákladů? Nebude. Relevantní náklady libry kávy mohou být klidně nulové. Relevantními náklady jsou samozřejmě náklady mezní.

Vezměme nyní jiný příklad a potom se znovu vraťme k Matildě Mudgeové. Výpočet nákladů na výrobu hovězího masa může dávat smysl. Ale dává nějaký smysl oddělený výpočet nákladů produkce zadního a předního masa? Měla by cena řízků vyráběných ze zadního masa uhrazovat náklady na výrobu masa předního? Takové otázky jsou nesmyslné. Jestliže není možné vyrábět zadní maso odděleně od předního, nelze ani hovořit o separovaných výrobních nákladech. Zadní a přední maso či řízky a maso k dušení jsou společné výrobky se sloučenými náklady. Není nijak možné určit specifické náklady těchto výrobků a nebo nalézt „odpovídající“ proporci sloučených nákladů.²

² Pokud existuje technologie chovu dobytka s relativně větším podílem masa zadního než předního nebo naopak, je za určitých podmínek nutné částečně rozlišit náklady.

Vraťme se zpět k Matildě Mudgeové. Můžeme skutečně od sebe oddělit náklady na každou položku zboží, které ve svém obchodě prodává? Například mám na mysli mražené zboží. Kolik z nákladů na pořízení a provoz chladicího boxu by mělo být zahrnuto do cen zeleniny, kolik do mražených čínských jídel a kolik do pomerančového džusu? Je pravda, že mražený kvěťák by Matilda bez chladicího boxu nemohla prodávat. Ale jestliže to budou právě a jen džusy, kvůli nimž uzná majitelka za vhodné vlastnit a provozovat chladicí box, a když pak jí zbude trochu místa, kam se rozhodne uložit krabice mraženého kvěťáku, může mít pro ni smysl, že do nákladů na kvěťák *nezapočítává nic* z nákladů tohoto chladicího boxu.

Úspěšná podnikatelka /nebo podnikatel/ se otázkami alokace nákladů, pokud nemají význam pro rozhodovací proces, nezabývá. Ví, že výroba, a obchodník je zrovna tak výrobcem jako bezprostřední výrobce, je většinou procesem, kde vystupují společné produkty a sloučené náklady. Podnikatelka se zajímá o dodatečné náklady, spojené s určitým rozhodnutím, a o očekávaný dodatečný příjem plynoucí z realizace tohoto rozhodnutí, a ne o tak bezvýznamné problémy, jako je alokace sloučených nákladů na jednotlivé prodávané položky prodeje. Když u pokladny v obchodě existuje místo, kam by se mohla instalovat polička na časopisy, vystává otázka: O kolik její instalace zvýší celkové náklady a o kolik se zvýší celkový příjem? Jestliže je druhý přírůstek vyšší, má umístění poličky smysl. A není třeba, aby se časopisy prodávaly za cenu, která by pokrývala provozní náklady, nájemné, opotřebení pokladen, *nemusi dokonce pokrývat ani svou velkoobchodní cenu.*

Všimněte si pozorně proloženého textu. Může být výhodné prodávat časopis za 5 centů, i když jeho pořízení stálo 10 centů. Jak to? Vyložené časopisy totiž mohou přilákat nové zákazníky, kteří nákupem dalších položek zvýší čistý příjem podniku. Matildu Mudgeovou nezajímá čistý příjem z každé položky, kterou prodává, ale rozdíl mezi celkovým příjmem a celkovými náklady. Obchodníci v maloobchodě často vedou cigarety ne proto, aby na nich vydělali, ale proto, že při jejich prodeji lze uskutečnit jiné ziskové prodeje. Podobně je tomu u železářství, která při prodeji různých nesériových součástí, šroubků a matic přicházejí o peníze, avšak /nebo si to aspoň jejich majitelé myslí/ zase více vydělají na tímto způsobem získané dobré pověsti.

“Dravci“ a konkurence

Toto pojednání chce objasnit populární mýtus o „prodeji pod úrovní nákladů“. Náš argument spočívá na tom, že mnohá tvrzení o prodeji pod úrovní nákladů jsou založena na subjektiv-

*Pod úrovní nákladů?
Nákladů hoho?
Nákladů čeho?*

ním určování utopených nebo sloučených nákladů. Firmy si často stěžují na prodej pod náklady, ovšem z důvodu, že nemají konkurenci v lásce, a požadují na vládě, aby je chránila před jejími tvrdými dopady zákazem poklesu cen.

Neznamená však pro konkurenci nebezpečí, jestliže se firmám dovolí snižovat ceny podle libosti? Je podivné, ale ve skutečnosti nikterak překvapující, jak často lidé ztotožňují ochranu konkurentů se zachováváním konkurence. Ve skutečnosti jde o diametrálně odlišné věci. Konkurenti jsou obvykle chráněni zákony zakazujícími konkurenci, zákony, jež přinášejí prospěch privilegovaným výrobcům na úkor zákazníků a neprivilegovaných producentů. Je to šotek vytažený na zdůvodnění „dravého srážení cen“, za nímž stojí „plné měšce peněz“.

Dravé srážení cen znamená snižovat ceny pod úroveň nákladů za účelem vytlačit soupeře z odvětví nebo zabránit vstupu nových soupeřů *s cílem následně zvednout ceny a odškodnit se tak za utrpěné ztráty*. Je to údajně oblíbená taktika větších firem, jež jsou schopny vydržet déletrvajících ztráty, popřípadě dočasné ztráty v některých sortimentech, neboť disponují značnými finančními zdroji, tzv. plnými měšci. Ekonomická teorie nepopírá možnost dravého srážení cen. Vznáší však dlouhý seznam skeptických otázek, v čele se všemi otázkami, o nichž diskutujeme ve snaze získat správnou definici pojmu náklady.

Jak dlouho to bude trvat, než taková politika dosáhne svého cíle? Čím déle to potrvá, tím vyšší budou krátkodobé ztráty akceptované dravou firmou, a v důsledku toho tím vyšší musí být dlouhodobé zisky, má-li tato politika být sama zdůvodněna.

Co se stane s fyzickým majetkem a lidským činitelem firem, vytlačených z odvětví? Toto je důležitá otázka, poněvadž bude-li tento majetek dále existovat, co zabrání někomu v tom, aby jej vrátil zpět do výroby, když dravá firma zvedne ceny, aby sklídila odměnu za své hanebné počínání? A stane-li se tak, jak může firma doufat, že bude těžit ze své kořistnické politiky? Na druhé straně se lidský činitel rozptýlí do jiných zaměstnání a stěží bude možno ho opět dát dohromady.

Je pravděpodobné, že dravá firma bude schopna zničit dost svých konkurentů, aby si zajistila takový podíl na trhu, který musí nutně mít, aby kompenzovala krátkodobé ztráty dlouhodobými zisky? Stížnosti na tvorbu dravých cen jsou velmi často vznášeny proti velkým obchodům se sníženými cenami, sdružením výrobců léčiv a supermarketům se smíšeným zbožím. Tito prodávající nejsou však výlučně stavěni proti malým nezávislým konkurentům; musí se utkávat s jinými velkými obchody se sníženými cenami, jinými sdruženými výrobci léčiv a jinými supermarkety. Snad AandP by mohla značně snížit ceny a držet je

*Chránit konkurenci
nemí tolik jako
zachovávat konkurenci.*

dost dlouho na nízké úrovni, aby vytlačila Matildu Mudgeovoe z odvětví, avšak nefungovalo by to v případě Safeway. Je to Safeway a nikoliv Matilda Mudgeová, která nedá v noci spát představitelům firmy AandP.

Nepopíráme možnost tvorby dravých cen v podnikání. Prokazatelné příklady lze stěží najít, avšak je to určitě možné. Zákony o minimálních cenách skýtají však *jistotu* vyšších cen za účelem vyloučení *možnosti* vyšších cen. Přijetí známého a jistého zla je cestou, jak se vyhnout nejistému zlu o neznámé dimenzi. To by možná bylo nebo také nebylo dobrou společenskou dohodou. Poněvadž však je to tak často obhajováno firmami, které z toho evidentně mají výhody, měli bychom alespoň přistupovat k jejich argumentům skepticky.

“Antimonopolní“ politika

Ze 14. kapitoly se dozvíme, proč vlády intervnují způsobem poškozujícím zákazníky, a to *omezováním* konkurence, přestože zákazníci a konkurence vždy snadno vítězí v rétorických bitkách. Avšak místní a státní vlády a zejména federální vláda rovněž přijaly specifickou politiku na *podporu* konkurence. Politika, jež je obvykle zdůvodněna na základě, že konkurence je účinným koordinátorem ekonomické aktivity, ale že vyžaduje určitou vládní podporu, má-li být adekvátně zachována. Posouzení těchto zákonů, jejich aplikace a jejich důsledky vytvářejí zajímavou studii historického a právního výkladu, jakož i ekonomické analýzy. Vše, oč se zde chceme pokusit, je nastolit několik základních otázek.

Nejdůležitějším zákonem je Shermanův zákon, označovaný často též jako Shermanův antimonopolní zákon, přijatý v roce 1890 Kongresem téměř bez debaty či opozice. /Z názvu jsou patrné pokusy podnikatelů devatenáctého století využít zákonný dohled jako prostředek k ochraně konkurence./ Široký akční rádius tohoto zákonného ustanovení způsobil, že ho někteří nazývají konstitucí systému konkurence. Zakazuje veškeré smlouvy, kombinace či konspirace, potlačující obchod mezi státy a všechny pokusy monopolizovat jakoukoliv část tohoto obchodu.

Koneckonců libovolní dva partneři uzavírající spolu obchod mohou být podezíráni, že kombinují s úmyslem znesnadnit obchod svým konkurentům, a tím nabýt stále rostoucího podílu na obchodu pro sebe. V důsledku toho federální soudy pokládaly takové kombinace nebo jiné pokusy o monopolizaci za „nerozumné“ či za hrozbu veřejnému blahu ještě předtím, než mohly být zakázány podle Shermanova zákona.

Výklad a užití

Na podporu soudů v jejich úsilí provádět politiku podle Shermanova zákona přijal Kongres další zákonná opatření — Claytonův zákon a zákon o Federálním obchodním výboru, jež oba nabyly právní moci v roce 1914. Posledně jmenovaný zákon zřídil Federální obchodní výbor jako předpokládaný sbor expertů, zplnomocněný k tomu, aby podporoval konkurenci zákazem „nekorektních“ praktik v širokém rozsahu. Hlavní opatření Claytonova zákona /a následných doplňků/ mířilo specificky k problematice fúzí, neboť zakazovalo všechny fúze, jež by „značně“ mohly potlačit konkurenci. Nicméně nesnadné a důležité otázky zůstaly nevyřešeny.

Kdy fúze značně omezuje konkurenci? A zvyšují vůbec někdy fúze konkurenci? Předpokládejme, že dvě ocelářské společnosti mají zájem na sloučení. Tomu se obvykle říká *horizontální fúze*. Na první pohled bychom se přikláněli k názoru, že fúze podstatně omezí konkurenci v průmyslu tvořeném již poměrně malým počtem velmi velkých firem. Předpokládejme však, že prodávají v různých geografických oblastech. Ale co když se každá z nich specializuje na jiný sortiment ocelářských výrobků? A co když každá z nich je na kraji úpadku a fúze povede k takovému hospodaření, které jim umožní oběma přežít?

Mnoho sporů bylo v posledních letech vyvoláno tzv. *konglomerátními fúzemi*, tzn. fúzemi firem produkujících značně odlišné druhy statků. Umožní sloučení firmy pronajímající automobily s výrobcem elektrických strojů prvně jmenované firmě účinnější konkurenci vůči firmě Hertz and Avis? Povede to k speciálním dohodám mezi výrobcem strojů, jeho dodavatelem, a pronájemcem aut, které budou vázat určitou část podnikání pronájemce a omezí tak konkurenci? Povedou konglomerátní fúze k soustředění finanční síly, jež je nežádoucí s ohledem na jeho vliv na konkurenci?

A jak je to s *vertikálními fúzemi* mezi firmami, které byly již dříve v dodavatelsko-odběratelských vztazích, například když systém supermarketů se sloučí se zpracovatelem potravin? Bude to znamenat zvýšení efektivnosti, nebo naopak omezení konkurence tím, že jiní zpracovatelé potravin budou zbaveni příležitosti prodávat?

Co představuje nezákonnou, tj. nekalou obchodní praktiku? Je nekorektní od velké firmy, požaduje-li slevy od svých dodavatelů? Je nečestné od dodavatelů, jestliže nabízejí slevy selektivně, tj. jen některým kupujícím? A jak je to s celou problematikou reklamy? Požívají velké firmy neoprávněných výhod z reklamy, tzn. výhod, jež reklamou narůstají? Musí být reklama /tj. propagace vůbec — pozn. překl./ pravdivá, aby byla korekt-

*Horizontální fúze:
dvě naftové společnosti*

*Konglomerátní fúze:
naftová společnost
a výrobce oceli*

*Vertikální fúze:
naftová společnost a malo-
obchodní síť benzínových
čerpádel*

ní? Samozřejmě, že téměř doslova musí. Ale co je pravda, celá pravda a nic než pravda? Kdokoli přemýšlí o této věci seriózně a velmi dlouho, je nucen přiznat, že regulace „podvodné“ reklamy Federálním obchodním výborem nevyhnutně zaplétá výbor do souboru otázek o účelu a efektu, jakož i do značného počtu zcela subjektivních soudů.

A vždy se dostáváme zpět ke kořenu problému, že restriktce ukládané konkurentům snižují jejich konkurenční schopnost. Konkurence je v zásadě nabídkou jakýchsi možností navíc a tyto dodatečné možnosti představují širší rozsah volby, a tím i větší bohatství. Avšak způsob, kterým firma rozšiřuje soubor možností, jež se jí nabízejí, by mohl v krátkém nebo dlouhém období zmenšit takový soubor, který jsou schopny nabídnout jiné firmy. Za jakých okolností budeme žádat vládu, aby omezila konkurenční snahy jedné firmy v zájmu delší nebo dlouhodobé konkurenční situace? Je důležité si uvědomit, že mnohé z nejúčinnějších tlaků na vládní politiku vycházejí nikoliv ze zájmů zákazníků, nýbrž výrobců. Tato politika je tedy příliš často formována přáním výrobců chránit sama sebe před smrtí, kterou přináší život v konkurenci.

Řada názorů

Není vůbec celý balík „antimonopolních“ zákonů spíše na překážku než na podporu konkurence? Jsou mnozí, kteří k tomuto závěru docházejí. Jiní opět, jak se zdá, většinou profesionální ekonomové, by nejraději zachovali Shermanův zákon a antifúzová opatření Claytonova zákona a zavrhli zbytek. Někteří z těchto obhájců tvrdí, že oba zákony významně přispěly k zachování konkurenční ekonomiky. Jiní zase tvrdí, že jejich přínos by byl mnohem větší, kdyby byly seriózně uplatňovány v praxi. Ale ještě jiní v nich přinejlepším vidí neškodnou rétoriku, přinejhorším zbraně, které v rukou věci neznalých politiků mohou natropit v ekonomice hodně škod.

Autor je pevně přesvědčen, že sám neví, kdo má vlastně pravdu. „Antimonopolní“ politika je vsutku plná rozporů, kdy pravá ruka dělá něco jiného než levá. Státní zákony zřídka podporují konkurenci, mnohem častěji podporují zájmy ochránců konkurentů a federální vymezení Shermanova zákona a protifúzová opatření Claytonova zákona připomínají často nimránání se v maličkostech. Firmy, jež jsou neschopné efektivně konkurovat nabídkou nižších cen a vyšší jakosti svým zákazníkům, podávají stížnosti na základě antimonopolních zákonů ve snaze přesvědčit soudy, aby zvedly ceny nebo snížily jakost v nabídkách jejich konkurentů. Na druhé straně existence Shermanova zákona se stále omílanými udáváním údajných konspirací týkajících se

stanovení fixních cen v této zemi asi zbrzdila kartelové dohody, s nimiž se často setkáváme v západní Evropě a v Japonsku. Ekonom George Stigler jednou prohlásil, že „duch senátora Shermana je členem ex officio správní rady každé větší společnosti“. Tento výrok sice není ani v nejmenším kritériem empirických vědeckých pravd, avšak dobrá historie je ještě na hony vzdálena od toho, aby mohla být považována za čistou vědu.

Zhodnocení

Závěry, které hodláme předložit nakonec, jsou daleko skromnější než otázky, s nimiž jsme začali. Jsou pouze dva.

Omezení potenciálních konkurentů omezuje množství a snižuje dostupnost substitutů, přičemž skýtá prodávajícím více prostoru k zvyšování jejich vlastního bohatství potlačováním příležitostí pro druhé. Konkurence je proces, nikoliv stav určitých věcí. Jinými slovy řečeno, konkurenci lze poznávat toliko jako film a ne ve formě fotografií. Tak například skutečnost, že cena nějakého statku je identická bez ohledu na prodávajícího, od něhož kupujete, neříká vůbec nic o tom, zda odvětví produkující onen statek je přiměřeně konkurenční. Přitom vzniká důležitá otázka, jak vlastně dojde k tomu, že všechny tyto ceny jsou shodné. S překvapující četností se stává, že dokonce veřejní činitelé, kteří by to měli znát lépe, odvozují nepřítomnost konkurence z uniformity cen. Nejúčinnějším protilekem na tento omyl je uvědomit si, že všichni farmáři vyrábějící pšenici určují tutéž cenu.

Dalším poznatkem je to, že neadekvátní situace musí být srovnávána s více žádoucími situacemi, jichž lze ve skutečnosti dosáhnout. Je chybou stavět proti sobě situace nedosahující ideálu a situaci ideální, avšak nedosažitelnou. Existují náklady související se změnou tržních struktur, jako náklady na průzkum, řízení, soudní výměry, a různé ústupky antimonopolním ustanovením. Jedině v tom případě, že tyto mezní náklady jsou nižší než mezní výnosy, lze konstatovat, že bychom byli „na tom lépe“, kdybychom podnikli zákonné kroky k omezení tržní síly cenových tvůrců za účelem omezit fúze, případně zakázat praktiky, které by nakonec omezovaly konkurenci.

Stručná rekapitulace

Mezera mezi cenou nějakého statku a mezními náklady, jež tento statek učiní dostupným, znamená pro někoho zdroj potenciálních výhod. Ke konkurenci v ekonomice dochází, když lidé berou tyto rozdíly za své a pokoušejí se z nich těžit vyplněním této mezery dalšími statky.

Konkurence má více podob, než jsme schopni zde vypočítat, a obvykle více podob, s nimiž se mohou konkurenti setkat nebo je mohou předvídat.

Vzhledem k tomu, že konkurence má tendenci převádět zisky z poskytnutí nějakého statku kupujícím a jiným dodavatelům, firmy se často snaží dosáhnout při eliminaci svých konkurentů vládní podpory, používajíce přitom pozoruhodné vynalézavosti a neobyčejného důvtipu.

Firmy často poukazují na to, že jejich konkurenti, ať tuzemští či zahraniční, „prodávají pod úrovní nákladů“, a žádají vládu, aby takovým „kořistnickým“ praktikám zabránila. Většina těchto argumentů má smysl jedině tehdy, jestliže zahrnují určité výdaje v jednotkových nákladech, jež nemají význam vzhledem ke konkrétním rozhodnutím pod nátlakem. Mají ovšem odlišný význam, uvědomíme-li si, že prodávající dávají vesměs vždy přednost co nejslabší konkurenci.

Vědomí, že vláda je obhájcem konkurence proti dravým monopolistům, je pravděpodobně spíše zbožným přáním než skutečností. Federální, státní a místní vlády vytvořily a setravávají na četných pozicích speciálních výsad, jejichž důsledkem je potlačování konkurence a omezování zákazníků v jejich volbě.

Adekvátní a vyvážené zhodnocení podstatného balíku statutárních výnosů, dekretů různých komisí, soudních výnosů atd., které vytvářejí federální antimonopolní politiku, nebylo dosud publikováno.

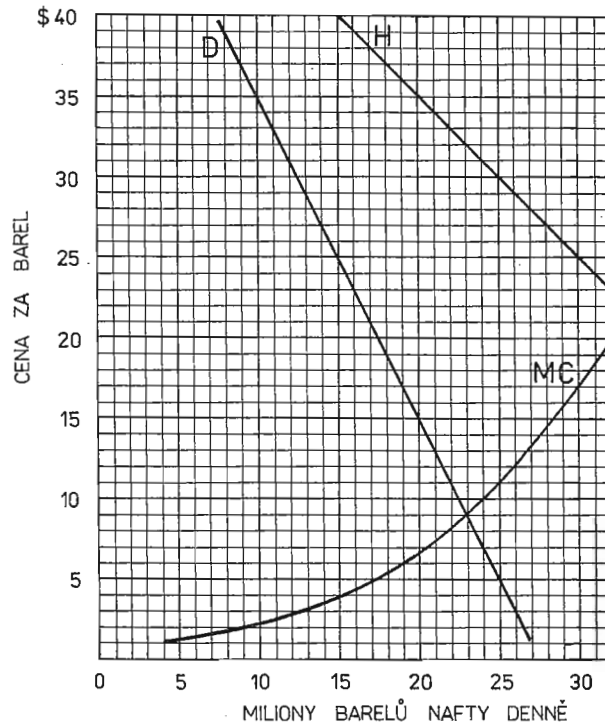
Konkurence je proces, jehož aktéry jsou konkurenti. Je jasné, že bez konkurentů není ani konkurence. Lidem se již však nezdá tak evidentní, že nemůžeme mít konkurenci, jestliže bráníme konkurentům v činech směřujících k zvýšení jejich podílu na trhu.

OTÁZKY K DISKUSI

1. Jak byste hodnotil skutečnost, že navzdory tvrzení některých pozorovatelů, že konkurence v americké ekonomice upadá, trvá každá firma na tom, že je vystavena tvrdé konkurenci?
2. Povšimněte si prosím technického termínu *oligopol* uváděného v textu. Jsou podle této definice výrobci cigaret oligopolisté? Jsou majitelé benzínových čerpacích stanic v nějakém malém městě oligopolisté? Jmenujte mi prosím některé jiné prodávající, kteří podle této definice jsou nebo nejsou oligopolisté.
3. Pokus prodávajících učinit své výrobky pro zákazníky přitažlivější se někdy označuje jako *„diferenciace produktu“*.
/a/ Je určitá diferenciace produktu ztrátovým procesem zatěžujícím prodávajícího vyššími náklady, než je zisk dosažený na úkor kupujících? Vezměte prosím

v úvahu případy, kdy pravděpodobně je v tomto smyslu ztrátová, a jiné, kdy není.

- /b/ Co byste řekli tomuto argumentu? „Nové praktiky přijímané prodávajícími ve snaze diferencovat své produkty směřují ze společenského hlediska ke ztrátě, neboť mají za následek vyšší mezní náklady a nižší mezní výnosy. To však pouze znamená, že již výrobci aplikují techniky nízkých nákladů a vysokých výnosů, přitom to nikterak neukazuje, že celý proces diferenciací produktů je ztrátový.“
4. V přehledu vypracovaném v roce 1982 jednou newyorskou reklamní agenturou bylo shledáno, že mnoho zákazníků se domnívá, že existuje v několika kategoriích výrobků na trhu příliš mnoho značek. Tak například 72 % respondentů bylo toho mínění, že je příliš mnoho značek suchých obilních produktů, a 60 % opět, že je příliš mnoho značek mýdel. Kolik to je „příliš mnoho“ z vašeho pohledu, jestliže přesně víte, co chcete? Kolik je to „příliš mnoho“, nemůžete-li najít, co hledáte? /Tento přehled firmy Batten, Barton, Durstine and Osborn byl publikován 22. dubna 1982 ve *Wall Street Journalu*./
5. Proč musí účinná dohoda o zmrazení ceny mezi prodávajícími zahrnovat taková omezení, jako omezení produkce nebo geografické dělení tržních teritorií?
6. Tento problém má sloužit k posouzení radostí a strastí kartelů.
- V grafu 10A budiž D poptávka po ropě a MC součtem křivek mezních nákladů všech producentů ropy /nevšímejte si nyní linie označené písmenem H/.
- /a/ Jestliže producenti ropy jsou příjemci ceny, poněvadž jsou jich tisíce a postrádají nějaký účinný kartel, proč se pak bude cena ropy pohybovat směrem k hodnotě 9 dolarů za barel? Co se stane, stoupne-li nebo klesne-li značně, nad resp. pod 9 dolarů?
- /b/ Nyní dejme tomu, že jedna skupina získá kontrolu nad všemi vřídly ropy, a tím i moc určovat cenu regulováním těžby. Kolik miliónů barelů ropy denně /mb/d/ bude produkováno, pokud je cílem maximalizovat čistý zisk? Jaká cena bude pak stanovena?
- /c/ Pozměňme do jisté míry výše uvedený předpoklad. Ropné prameny zůstanou v držení a pod kontrolou tisíců původních majitelů, avšak každý z nich souhlasí s prodejem pouze za cenu určenou organizací OPEC. Je to organizace ustavená producenty ropy k určování a oznamování cen ropy, jež jsou pro ně jako pro kolektiv nejvýhodnější. OPEC dává na vědomí, že cena ropy bude činit 29 dolarů za barel. Co se musí stát, má-li být tato cena udržena?
- /d/ Proč budou potom chtít jednotliví producenti prodávat individuálně taková množství nafty, která v celkovém objemu daleko překračují 13 mb/d?
- /e/ Jak může OPEC zabránit těžbě nad 13 mb/d, a tím poklesu ceny ropy? Jestliže OPEC určí výrobní kvóty každému jednotlivému producentovi, jak si může být potom jistá, že všichni producenti uznají takové kvóty za „spravedlivé“? Jak si může být jistá, že producenti nebudou tyto kvóty překračovat?
- /f/ Zůstane křivka poptávky po ropě na přibližně stejné hodnotě při prodejní ceně 9 dolarů za barel, jako když cena stoupne na 29 dolarů, a očekává se, že na této podstatně vyšší úrovni se udrží po mnoho let? Jaké druhy vývoje pravděpodobně *posunou poptávku* v čase? Jaký účinek to bude mít na producenty ropy, kteří vytvořili OPEC?



Graf č. 10A: Tržní poptávka po ropě a kombinované křivky mezních nákladů producentů.

/g/ Bohatství producentů ropy sdružených v organizaci OPEC je nejspíš vážně ohrožováno *novými* producenty, kteří jsou přitahováni do tohoto odvětví díky úspěšnému zvyšování cen aplikovanému touto organizací. V případě organizace OPEC zažilo 13 členských států v období let 1980-1985 pokles prodeje z více než 30 mb/d na méně než 15 mb/d s jistými rozdíly odrážejícími snížení celkové poptávky, avšak většinou byl tento pokles způsoben zvýšenou produkcí zemí mimo OPEC. Předpokládejme, že linie H vyznačuje poptávku po ropě OPEC v příznivém období, kdy kartel začínal fungovat. Porovnejme nyní cenu, produkci a celkový příjem členů OPEC, je-li poptávka H cenou, produkcí a celkovým příjmem v případě poptávky D — pokud vyloučíme jakékoliv „podvádění“ ze strany členů kartelu.

7. Rozbor výše uvedeného nastoluje zajímavou otázku: Proč se vlastně OPEC dařilo tak dobře a dlouho zvyšovat světovou cenu ropy? Valnou část odpovědi na tuto otázku je třeba hledat v pojmu mezních nákladů na produkci a prodej ropy. Náklady na těžbu ropy z již vybudovaných polí mohou být vskutku velmi nízké, ba dokonce téměř zanedbatelné. Významný je pak úhrn mezních nákladů na těžbu a *prodej*. V 70. letech XX. století solidní prameny předpovídaly, že v důsledku toho, že poptávka po rop-

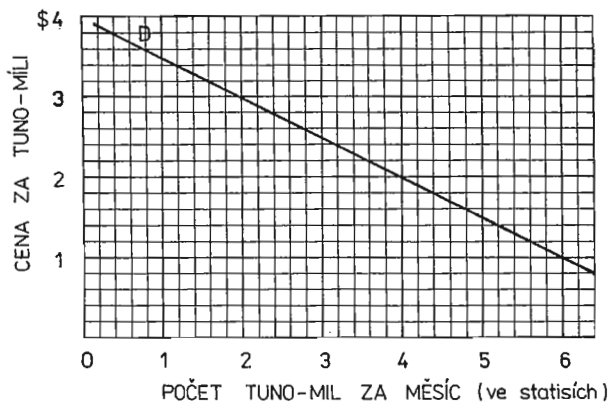
ných produktech byla vysoce neelastická a světové zásoby se rychle vytrácely, by cena za barel na konci tohoto století mohla stoupnout až na 1 000 dolarů. Jak ovlivňují předpovědi takového dramatického zvýšení ceny v budoucnu náklady obětované příležitosti na prodej ropy v současnosti? Jak by řešila takováto očekávání problém „fixování“ v rámci OPEC? Proč tyto přemrštěné předpovědi ze sedmdesátých let v polovině osmdesátých let zcela vymizely?

8. Některé státy určují zákonem minimální maloobchodní ceny likérů. Domníváte se, že to odstraní konkurenci mezi maloobchody s likéry? Proč si myslíte, že maloobchodníci v těchto státech půjčují sklo zákazníkům pro určité příležitosti bezplatně?
9. Všichni obchodníci s realitami v určité oblasti účtují obvykle stejný poplatek za prodej domu, činící jistou procentuální část z prodejní ceny, určenou nějakým sdružením a dodržovanou všemi makléři jako jakousi „etickou normu“.
 - /a/ Proč by mělo být pokládáno za neetické, kdyby makléř požadoval 5 % místo 6 % za prodej vašeho domu? Vůči komu by to bylo neetické?
 - /b/ Jak si tedy konkurují obchodníci s realitami navzájem?
 - /c/ Je pravděpodobné, že se odvětví stane přeplněné, daří-li se mu úspěšně pevně stanovit vysokou minimální cenu za jeho produkt? Je podle vašeho názoru profese zprostředkovatele v obchodě s realitami přeplněna? Jaký důkaz by mohl být použit při odpovědi na tuto otázku?
10. V jednom anketním článku zveřejněném v časopise *Harvard Business Review* byli obchodníci žádáni, aby popsali neetické praktiky ve svých vlastních odvětvích, kterých by se nejraději zbavili. 62 % respondentů uvedlo „nekalé určování cen“, „nepoctivá reklama“, „nekalá soutěž“ či „podvádění zákazníků“. Jak byste vysvětlili tyto odpovědi? Jak byste definovali praktiky, které odsuzují?
11. Povšimněte si, prosím, odstavce v textu vypovídajícího o stížnosti pracovníka v soukromém sanatoriu. Kolik mylných a zavádějících tvrzení byste našli v tomto odstavci?
12. Zákonodárci jednoho velkého státu projednávali nedávno návrh zákona, který by vyžadoval od veškerých obchodů smíšeným zbožím prodávajících balené likéry, aby zřizovaly zvláštní vchody do svých oddělení likérů. Zastánci tohoto návrhu tvrdili, že to je nutné pro zabránění nezletilcům ke vstupu do oddělení likérů. Kdo myslíte, že se o tento návrh zákona zasazoval a proč?
13. Jedna studie před několika lety zdůrazňovala, že 73 % profesí podléhajících udělení koncese jedním lidnatým státem na americkém středozápadě vyžaduje od uchazečů „dobrou povahu“. Proč? Jak může být určena dobrá povaha? Kdo je nejschopnější určit, zda je povaha funebráka dostatečně bezúhonná, aby ho kvalifikovala k udělení koncese?
14. Rada města Seattle zastavila v květnu 1979 určování taxikářských sazeb. Od té doby se vyskytly mnohé snahy přinutit město k opětovnému zavedení regulace. Budete překvapeni zjištěním, že tyto snahy byly podporovány a financovány samými majiteli taxíků? Věřili byste jejich výroku: „Děláme to proto, aby naši zákazníci na nás nedonášeli!“
15. Bývalý předseda správní rady firmy ATandT svědčil v jednom antimonopolním procesu v srpnu 1981, že tato firma se pokusila zmařit konkurenci firmy Bell, aby si za-

chovala svou jakost služeb spíše, než aby chránila svůj zisk. Překvapuje vás toto tvrzení? Myslíte, že je pravdivé?

16. V dopise z 10. března 1982 zaslaném deníku *Wall Street Journal* se argumentuje, že „trvalá ekonomická regulace odvětví motorových dopravců . . . je ve veřejném zájmu“. Tento dopis, podepsaný prezidentem Amerického sdružení dopravců, tvrdil, že stanovení míry fúzování a omezení vstupu byly nezbytné, aby zabránily nestabilitě ve službách, koncentraci průmyslu, ztrátám z poskytování služeb malým komunitám, dravému oceňování a diskriminace malých odesílatelů a malých komunit. Jste překvapeni zjištěním, že členové výše jmenovaného sdružení *chtějí* být regulováni vládou, aby nepostupovali proti veřejnému zájmu?
17. Prezident okresní lékařské společnosti na Floridě varoval lékaře, že pokud podají sobemenší inzerát do bulvárního tisku, budou „souhrnně předvoláni před výkonný výbor okresního sdružení, aby své konání objasnili“. Dodal ještě, že použití písma nápadných typů v standardním seznamu senzačních zpráv představuje „neprofesionální chování“.
 - /a/ Jaké jsou to typy lékařů, kteří pravděpodobně neradi inzerují, a naopak, kteří inzerují velmi rádi?
 - /b/ Jaký je zájem zákazníka v tomto ohledu? Vede taková inzerce lékařů k zlepšení či k zhoršení služeb pacientům?
18. Jeden stoupenec státní regulace kosmetických salónů a holičů ve státě Washington tvrdil, že státní kosmetická agentura přijala 756 805 dolarů v loňském roce a vydala pouze 589 014 dolarů, čímž vytvořila čistý zisk pro stát. Kde byste pak objevili nějaké dodatečné náklady vytvořené agenturou?
19. Když zákonodárci ve státě Washington projednávali v roce 1981 návrh zákona, který by dovoloval optikům předpisovat jisté oční kapky při vyšetřování oka, 50 očních lékařů vpadlo do Kapitolu na protest proti tomuto návrhu. Předseda státní akademie řekl reportérovi: „Ať to беру z kterékoliv strany, není to ekonomicky výhodné.“ Jediným protiargumentem očních lékařů bylo to, že pokud se návrh stane zákonem, „utrpí více lidí neodbornou aplikací léků“. Domníváte se, že 50 specialistů opustí na den své ordinace proto, aby ovlivnili zákonodárce pouze ze zájmu o lidské zdraví?
20. V lednu 1983 zamítl jeden odvolací soud v USA odhalení soudu nižší instance, že firma ATandT stanovila „dravé ceny“ vůči společnosti MCI Communications Inc. určením sazeb „pod úroveň nákladů“ na některé ze svých dálkových služeb. Vraťme se zpět k první otázce v 5. kapitole a podívejme se na vysvětlení firmy ATandT toho, co dálkový hovor „stojí“. Byli byste ochotni tvrdit, že jakákoliv cena pod 68,9 centu za prvou minutu je důkazem ceny nižší než náklady? Jak byste určili, zda konkrétní sazby za dálkový hovor jsou vyšší, resp. nižší než náklady?
21. V červnu 1983 souhlasilo americké ministerstvo spravedlnosti se zrušením dekretu, vydaného v souvislosti s firmou Safeway před 25 lety, jímž se firmě Safeway zakazoval prodej za ceny pod náklady na získání smíšeného zboží nebo za „nepřiměřeně nízké ceny“, které by snad přesahovaly náklady. Dekret pocházel z vládního procesu, kterým byla Safeway obžalována, že prodává za ceny nižší než náklady ve snaze monopolizovat maloobchodní trh s potravinami v Texasu a Novém Mexiku.
 - /a/ Jak je pravděpodobné, že Safeway či někdo jiný bude schopen monopolizovat takovýto trh ve dvou státech?

- /b/ Údajný pokus firmy Safeway o monopolizaci vedl k snížení cen pro zákazníky. Kdo si myslíte, že si stěžoval ministerstvu spravedlnosti na činnost Safeway?
- /c/ Jaký je vhodný způsob k určení nákladů na specifické položky smíšeného zboží? Prodává maloobchodník papírové sáčky pod úrovní nákladů, dává-li je zákazníkům zdarma? Dopláci maloobchodník na tyto papírové sáčky? Kryje maloobchodník svou ztrátu na sáčcích ziskem z jiného druhu zboží?
22. Který z níže uváděných výrobků je prodáván za cenu nižší než náklady? Kterým dalším produktům konkuruje? Je ta konkurence „nekorektní“?
- /a/ Káva, kterou nabízí banka svým zákazníkům zdarma.
- /b/ Tolik šálků kávy podávaných zdarma, kolik host po obědě v drahé restauraci požaduje.
- /c/ Komerční televizní programy.
- /d/ Nealkoholické nápoje podávané v letadlech.
- /e/ Svitek filmu věnovaný každému dospělému zákazníkovi v prvním týdnu po otevření pizzerie.
23. Tvorba neúměrně nízkých cen nějakou firmou musí zahrnovat tři prvky: /1/ ceny nižší než náklady, /2/ za účelem eliminovat konkurenty a /3/ s úmyslem zvednout později ceny ve snaze se odškodnit za utrpěné ztráty. Které faktory budou znesnadňovat dokončení posledního kroku tohoto procesu? Za jakých okolností bude relativně snadný? Můžete doložit některé konkrétní příklady?
24. Níže uvádíme zjednodušenou problematiku tvorby neúměrně nízkých cen za účelem lepšího pochopení některých jejích projevů.
- Poptávka po přepravních službách firmy Midwestern Railroad Company je vyznačena písmenem D v grafu 10B. Mezní náklady na dopravu 1 tuny na vzdálenost jedné míle činí u této firmy 1 dolar. Mimo tyto mezní náklady činí měsíční výdaje firmy Midwestern 480 000 dolarů, což kryje veškeré náklady, jež nejsou ovlivněny množstvím přepravovaných objemů, a to daně z majetku, platby z hypoték na zařízení, většina mezd, platů atd.
- /a/ Jestliže Midwestern určí mezní náklady rovné meznímu příjmu, aby maximalizovala svůj čistý příjem z provozování železnice, jakou sazbu pak stanoví za tunomíli? Kolik tunomil přepraví za měsíc? Jaká bude její měsíční ztráta?
- /b/ Dejme tomu nyní, že křivka poptávky nad 2 dolary je kompletní poptávka producentů uhlí a že poptávka pod 2 dolary přichází úhrnem od přepravců obilí. Stanoví-li Midwestern odlišné sazby za uhlí a za obilí, jakou sazbu hodlá pak určit, aby maximalizovala svůj čistý příjem? Kolik tunomil uhlí a tunomil obilí přepraví Midwestern každý měsíc? Jaké budou nyní její celkové náklady a celkový příjem?
- /c/ Předpokládejme, že před stanovením zvláštní a nižší ceny za přepravu obilí účtovaly lodní dopravní společnosti na řekách Ohio, Illinois a Mississippi 2 dolary za tunomíli při přepravě obilí. Proč budou posuzovat nepříznivě politiku dvojích cen firmy Midwestern? Pokud budou chtít protestovat proti tomu, že Midwestern účtuje cenu „pod úrovní nákladů“, jaký důkaz mohou předložit na podporu své stížnosti? Co znamenají u společnosti Midwestern „celkové náklady“ za jednotku při přepravě jedné tunomíle?



Graf č. 10B: Poptávka po přepravních službách společnosti Midwestern Railroad Company.

- /d/ Jestliže Midwestern dopravuje obilí za cenu „pod úrovní nákladů“, odškodňuje se „nadměrným ziskem“ dosaženým „vykořisťováním“ producentů uhlí. Anebo je uhlí rovněž přepravováno za cenu „pod úrovní nákladů“? Jak může Midwestern dosáhnout pozitivního čistého příjmu účtováním sazeb „pod úrovní nákladů“ na veškerý náklad, jež přepravuje? /Pro objasnění grafu by bylo možno do něj zakreslit celkové náklady firmy Midwestern za jednotku a potom zaznamenat vztah mezi cenou a náklady jednak při politice jedné ceny a jednak při politice dvou cen/.
 - /e/ Kdybyste byli členy nějaké arbitrážní komise pověřené zabránit vykořisťování přepravců, jakož i tvorby neúměrně nízkých cen proti konkurentům, při současném zachování zisků železnice, schvalovali, nebo neschvalovali byste politiku dvojích cen firmy Midwestern?
25. Železniční zákon z roku 1980 podstatně omezil moc Mezigostovního obchodního výboru kontrolovat sazby účtované železničními společnostmi přepravcům.
- /a/ Prezident Národního sdružení producentů uhlí odsoudil systém „nechat železnice účtovat tolik, kolik doprava snese“ a stavěl se za obnovu regulace sazeb. Nicméně mnoho dalších přepravců podporovalo rozsáhlou deregulaci železnic. Proč by měl být uhelný průmysl za regulaci sazeb, jestliže většina jiných přepravců je proti ní?
 - /b/ Jedna studie z roku 1983 na téma cenová elasticita poptávky pro železniční dopravu obilí ve státech obilního pásu vypočítala koeficient elasticity ve výši 3,75. Jakou povahu má konkurence, která vytváří tak vysokou elasticitu poptávky?
 - /c/ Kdyby železnice, říční doprava a automobiloví přepravci měli volnou ruku v určování svých sazeb bez jakékoliv vládní regulace, co si myslíte, že by následovalo: „odírání zákazníků“ /vyšší ceny/, anebo „drastické snížení cen“? Dochází k tomu i v jiných odvětvích hospodářství, kde ceny nejsou regulovány nějakými výbory, například ve smíšeném zboží nebo v automobilovém průmyslu?

26. Jaký je rozdíl mezi snižováním cen za účelem přilákání zákazníků a snižováním cen za účelem monopolizace?
27. Štáb Federálního obchodního výboru se v roce 1980 snažil (neúspěšně) získat souhlas pro „bezchybné“ antimonopolní případy. Při tomto přístupu by vláda nemusela dokazovat, že velká firma jednala proti zásadám konkurence, nýbrž jen to, že tato firma skutečně ovládá dominantní podíl trhu. Podpoří to, anebo naopak potlačí konkurenci?
28. Mějme na paměti tento výrok ekonoma M. A. Adelmana: „Užitečným, i když ne zcela přesným ukazatelem konkurenční síly je odpor neúspěšných konkurentů“. Jak byste hodnotili argument jiných firem v odvětví kancelářských strojů, že firma IBM provádí nekalou konkurenci?

„Snad žádný výraz ani pojem není v ekonomických diskusích užíván s tak matoucí rozmanitostí ustálených významů, jako zisk“. Tuto větu napsal asi před padesáti lety Frank Knight, vynikající teoretik v této oblasti, když uváděl encyklopedický článek o zisku. Situace se od té doby příliš nezměnila. Před několika lety otiskl Wall Street Journal výrazný článek, nazvaný „Několik zřejmých pravd o zisku“. Autor vyjmenoval nejméně sedm různých významů slova zisk, které používali „odborníci v ekonomii“. Rozhodl, že žádný z nich není zcela použitelný, a proto nabídl svůj vlastní. O měsíc později uveřejnil Journal sedm dopisů, jež byly odezvou čtenářů. Jejich úsudky o nové definici, doprovázené jejich vysvětleními, se různily, od skvělých přes nesprávné až po směšné.

Co tedy můžeme dělat? Půjdeme cestou zbabělců a budeme tvrdit, že neexistuje přesná definice zisku. Význam každého slova závisí konec konců na tom, jak ho lidé používají. A je nesporným faktem, že lidé /včetně ekonomů/ užívají zisk v mnoha různých významech. Zajisté si nechceme pouze hrát s definicemi. Ale postoje vůči zisku a takovým těsně souvisejícím pojmům, jako výrobní náklady a úrok, ovlivňují ekonomické zákonodárství. Tyto postoje do velké míry závisí na tom, co mají lidé na mysli, když tyto pojmy používají. V této kapitole vyvineme nezvykle velké úsilí, abychom se pokusili rozhodnout, jak se mají věci pojmenovat, ale jen do té míry, abychom se mohli vyhnout nesprávným odlišnostem a nesprávným totožnostem. Nechceme opomíjet důležité skutečnosti. Ale stejně tak nechceme se nechat jazykem mýlit tak, abychom viděli věci, které neexistují.

Zisk jako celkové příjmy minus celkové náklady

Nejběžnější definicí zisku je prostě rozdíl mezi celkovými příjmy a celkovými náklady. Takto definuje tento pojem intuitivně téměř každý a takto jsme ho také dosud užívali my. Synonymem je čistý příjem. Když firma zaplatila všechny náklady, to, co jí

zbylo, je zisk, neboli čistý příjem. Než se však můžeme sjednotit na rozsahu zisků, definovaných tímto způsobem, musíme se nejprve sjednotit na tom, co počítáme mezi náklady.

Co se má zahrnout do nákladů?

Peněžní výdaje nejsou totéž, co náklady, alespoň ne z hlediska koncepce nákladů obětované příležitosti. Jasně je to v případě podniku, který řídí sám jeho vlastník. Součástí nákladů na podnikání je práce samotného vlastníka, i když vlastníci si asi nepočítají svůj plat jako část obvyklých nákladů a nevystavují sami sobě žádné týdenní šeky k proplacení. Když vlastníci platí nájem za budovu, kterou užívají, počítají částky nájemného jako část svých nákladů, ale asi to nečiní, jsou-li oni sami vlastníky této budovy. Měli by to však činit, protože přicházejí o částku, kterou by získali, kdyby budovu pronajali někomu jinému. Je čistým nákladem, když budova není upotřebitelná pro alternativní využití.

Vlastníci firmy mohou také používat zařízení, které si koupili a které nyní vlastní. Jestliže koupili zařízení pomocí bankovní půjčky, budou počítat úrok z bankovních splátek do svých nákladů. Ale předpokládejme, že nakoupili zařízení za své dříve akumulované úspory. Pak se vzdali příjmu z úroku, který by obdrželi, kdyby nechali někoho jiného užívat jejich úspory a to je určitě část nákladů obětované příležitosti z podnikání. Oni se však mohou nebo nemusí rozhodnout započítávat ušlý úrok do svých nákladů. Podstatné je, že by měli. Ušlý důchod představuje čistý náklad pro firmu.

Zisky korporací jsou definovány podle zákona, protože korporace musí ze svých zisků platit daně. Ale zákonná definice není uspokojivá z hlediska koncepce nákladů obětované příležitosti. Začíná obvyklou definicí zisku jako příjmu minus náklady. Ale vylučuje z nákladů dividendy, vyplácené akcionářům, zatímco úroky majitelům obligací tam započítává. Jsou tyto dva druhy plateb tolik odlišné? Zdá se, že obojí jsou platby za užívání vypůjčených fondů. Hlavní rozdíl je v tom, že platby majitelům obligací jsou smluvními závazky v plné výši, zatímco dividendy, vyplácené akcionářům, jsou svého druhu zbytkovou částkou, která se může měnit z roku na rok nebo z čtvrtletí na čtvrtletí. Avšak fondy, poskytnuté akcionáři, jsou fondy, které nevytvářejí důchody někde jinde, a akcionáři své fondy poskytli jen proto, že z nich očekávali přinejmenším stejný příjem, jaký by získali z jiné nejvýhodnější příležitosti. Určitá část dividend vyplácená korporací, představuje zajisté náklad na podnikání, bez ohledu na to, jak se na dividendy pohlíží z hlediska zdanění.

celkové náklady na řízení podniku představují hodnotu všech příležitostí, kterých je nutno se kvůli řízení podniku vzdát.

Proč se platí úrok?

Ale předně, proč se vyplácí úrok? Za co je to platba? Představa, že úrok je platba za užívání peněz, tak nějak jako poplatek za použití auta, je nesprávná. Můj zaměstnavatel mně nabízí peníze za mé služby, já ty peníze utratím u hokynáře, v podnicích, poskytujících služby, a u jiných, abych získal zboží, které prodávají a o které mám zájem. Oni zas použijí peníze, které jim zaplatím, na výplaty svých zaměstnanců, atd. Nikdo z nás neplatí žádný úrok za použití peněz, které jdou tímto způsobem z ruky do ruky. Ba co více, když se rozhodnu odložit si pár dvacetidolarovek do své cukřenky na deštivý den, a pak neprší několik let, Federální rezervní systém, který bankovky vydal, mi nebude nic účtovat za jejich použití během tohoto období. Srovnajte to s pravděpodobnou reakcí společnosti Hertz nebo Avis, kdybych do své garáže uložil na deštivý den jeden z jejich automobilů.

Obvyklý způsob, jak získat peníze, je vydělat si je tím, že někomu prodám službu. Platíme pouze úrok, když si peníze *vypůjčíme*. Půjčování je způsob získání peněz, které jsme si nevydělali — *ještě*. Ti, kdo si vypůjčují, chtějí peníze *nyní*, i když právě nemají žádnou hodnotnou službu, kterou by výměnou za ně mohli poskytnout. Přesvědčují majitele peněz, aby jim dali peníze nyní, s tím, že slibují zaplatit později. Poměr mezi tím, co je později vráceno, a tím, co je nyní získáno, určuje úrokovou míru.

Úrok je tedy cena, kterou lidé platí za to, že získají zdroje nyní, místo aby čekali, než vydělají peníze, za něž si tyto zdroje budou moci koupit. Nejlepší způsob, jak uvažovat o úroku, je chápat jej jako prémii, placenou za možnost okamžitého disponování se zdroji.

Abychom vysvětlili, proč se platí úrok, musíme tedy vysvětlit, proč jsou přítomné zdroje všeobecně hodnoceny více, než zdroje budoucí. To není tak těžké pochopit. Mít zdroje nyní, umožňuje člověku zvětšit jeho příležitosti. Nynější disponování se zdroji nám často umožní podniknout věci, které během doby zvětší naši výdělečnou kapacitu, takže budeme mít někdy v budoucnu více zdrojů než bychom měli jinak. Když vidíme takovou možnost, chceme si vypůjčovat. A jsme ochotni platit, když musíme, prémii — úrok, dokud je úrok menší než očekávaný přínos, který získáme z výpůjčky.

Předpokládejme, že Robinson Crusoe, který je již dlouho užitečnou postavou v ekonomických argumentacích, se udržuje při životě ze dne na den tím, že prsty vyhrabává škeble. Pět škeblí denně je nejvíce, kolik získá ručním vyhrabáváním, využívaje každé hodiny. A pět škeblí je právě tolik, kolik stačí k udržení „duše a těla pohromadě“, takže Robinson žije na hranici pohé-

Neplatíme žádnou rentu Federálnímu rezervnímu systému za to, že užíváme peníze, které vydal a dal do oběhu.

Lidé platí úrok proto, aby ihned získali vládu nad zdroji.

Současné ovládnutí zdrojů má obvykle větší cenu než budoucí ovládnutí stejných zdrojů.

Náklady na výrobu lopaty - 30 dní práce nebo 150 mušlí

Hodnota vlastnictví lopaty - 300 mušlí měsíčně.

ho životního minima. Kdyby však měl lopatu, mohl by ztrojnásobit svůj denní výtěžek na patnáct škeblí. Naneštěší pro Robinsona však výroba vhodné lopaty vyžaduje jednoměsíční práci a během této doby by nemohl vyhrabávat škeble a v důsledku toho by hladověl.

Kolika škeblí by se Robinson Crusoe byl ochoten vzdát později, výměnou za 150 škeblí k okamžité dispozici, nebo přesněji, výměnou za pět škeblí denně během příštích třiceti dní, kdy bude zcela zaměstnán výrobou lopaty? Mohl by *si dovolit* vzdát se až 300 škeblí na konci druhého měsíce a každého následujícího měsíce, protože to je právě tolik, o kolik mu půjčka 150 škeblí nyní zvýší jeho produktivitu pro příští měsíce. Pravděpodobně bude *ochoten* vzdát se jakéhokoli množství, které je menší, než 300, nemá-li jinou možnost, jak si obstarat lopatu.

Škeble dnes jsou ceněny více, než škeble později, jestliže, tak jako v tomto případě, nynější disponování škeblemi umožňuje zvýšit budoucí produkci škeblí. Směnný poměr mezi nynějšími a budoucími škeblemi je úroková míra ve světě Robinsona Crusoe. A nemá vůbec žádný vztah k penězům.

Je málo činností, které nemohou být vykonávány efektivněji s odpovídajícími nástroji, což znamená, za pomoci kapitálu. Kapitál v ekonomické teorii představuje *vyrobené statky, používané ke zvýšení produkce budoucích statků*. Příklady zahrnují Robinsonovu lopatu, automatické pokladny v obchodě, vrtací lisy v dílnách na výrobu plechu, kartotéky v knihovnách a veškerá kvalifikace, ztělesněná v člověku, která mu umožňuje vyrábět více statků, než by mohl vyrobit před získáním této kvalifikace. Dokud lidé věří, že mohou zvýšit svou budoucí produktivitu tím, že získají možnost využívat přítomné zdroje a vytvářet z nich kapitál, budou ochotni platit prémii za získání těchto zdrojů s okamžitým využitím, než by čekali, až si na ně vydělají.

Úrok proto není něco, co se vyskytuje jen v kapitalistických ekonomikách, tím méně něco, co je výsledkem lakoty a moci bankéřů a jiných věřitelů. Ale především, není to něco, co by mohlo být odstraněno pouhým vytvářením většího množství použitelných peněz. O úrokových mírách se obvykle mluví, jako kdyby to byly náklady na půjčování si peněz, jednoduše proto, že peníze jsou obvyklým prostředkem, pomocí něhož lidé nabývají vlastnictví přítomného zboží. Ale úrok by existoval i v ekonomice, kde by neobíhaly peníze, protože je to v podstatě rozdíl v hodnotě mezi přítomným a budoucím statkem.

Nechceme zanechat dojem, že je to pouze produktivita kapitálu, která činí přítomné zdroje všeobecně hodnotnější, než zdroje k budoucímu datu. Zdá se též, že se u spotřebitelů projevuje něco, co ekonomové nazývají *pozitivní mírou časové prefe-*

rence, což znamená, že lidé obvykle přisuzují vyšší subjektivní hodnotu spotřebě v blízké budoucnosti, nežli spotřebě ve vzdálenější budoucnosti. Někteří kritikové to vykládali jako příznak krátkozrakosti nebo neschopnosti představit si vzdálenou budoucnost ve stejně živých a jasných barvách, s jakou vidí budoucnost bezprostředně přicházející, nebo jako vrozenou lidskou tendenci dívat se na budoucnost růžovými brýlemi. Každý z těchto výkladů vrhá podezření na konečnou „racionalitu“ časové preference. Avšak vezmeme-li do úvahy lidskou smrtelnost a všechny nahodilosti života, není na tom nutně nic neracionálního, ani krátkozrakého dávat přednost vrabci v hrsti před holubem na střeše. Navíc, věří-li lidé, že se jejich důchod časem zvýší, mohou zcela logicky dojít k závěru, že vzdání se něčeho nyní představuje větší subjektivní oběť než vzdání se o něco většího množství téže věci v budoucnu, kdy očekávají, že jejich důchod bude větší.

Ať už je relativní význam každého z těchto činitelů jakýkoli, je jasné, že víra lidí v produktivitu kapitálových statků a jejich preference spotřebovávat dříve, raději než později, společně vytvářejí prémii na přítomné statky v porovnání s budoucími statky, a tím pozitivní úrokovou míru v každé známé společnosti. Úrok se tedy platí — abychom zodpověděli otázku, kterou jsme začali tuto subkapitulu — aby přiměl lidi vzdát se současného disponování zdroji. Je to platba za hodnotu příležitosti, které se věřitelé vzdávají, a platba, kterou jsou dlužníci ochotni dát za příležitosti, které jim půjčka přináší.

Faktor rizika v úrokových mírách

Úrokové míry, které banky účtují vypůjčujícím si korporacím, obchodní domy zákazníkům s obrátovými účty a lidé spořitelnám, u nichž ukládají, odrážejí čistou míru časové preference v určité společnosti. Zahrnují však také prémii za riziko o různé velikosti plus rozdíly v nákladech na uzavírání půjček. Obvyčejně vás bude stát více každý dolar, který si vypůjčíte od komerční banky, než to stojí velkou a úspěšnou korporaci. To však ve skutečnosti neznamená, že vy platíte vyšší úrokovou míru. Platíte náklady, které bance vznikají při zjišťování vaší platební schopnosti a při účtování, vyvolaném vaší půjčkou, i určitý druh pojistné prémie, kterou banka vybírá od dlužníka v očekávání ztrát díky nákladům z vybírání splátek a z nedodržování platebních závazků. Kdyby banka nemohla účtovat tuto prémii, nepovažovala by za výhodné půjčovat zákazníkům, patřícím do rizikovějších kategorií. Když tedy zákonodárci stanoví strop na „roční úrokové míry“, které mohou věřitelé legálně účtovat, nesníží ani

tak úrokové míry, jako spíše vyřadí některé skupiny vypůjčova-
telů ze sjednávání půjček. Protože vypůjčovatelé nebudou uza-
vírat půjčky, u nichž nejsou přesvědčení o jejich výhodnosti, je
těžké tímto způsobem zjistit, jak mohou zákony o maximálních
úrokových mírách prospět vypůjčovatelům s nízkými důchody.

Toto je důležitý bod, a to nejen proto, že opravuje některé
rozšířené, ale nesprávné představy o zákonech, týkajících se
úrokových měr. Výnos, jaký bude kterýkoli věřitel požadovat ja-
ko podmínku poskytnutí půjčky, bude záviset na tom, co může
věřitel získat, půjčí-li jinému, plus riziko, které se váže k dané
půjčce. Věřitelé v obchodě nejsou v tomto ohledu výjimkou.
Představte si obligace dvou korporací, z nichž jedna je Exxon
a druhá je labilní společnost, pohybující se na pokraji bankrotu.
Oba druhy obligací mají v době splatnosti hodnotu 1 000 dolarů
a mají být splatné od nynějška za rok. Za jakou cenu se tyto
obligace budou kupovat a prodávat na trhu?

Předpokládejme, že cenný papír společnosti Exxon se prodá-
vá za 893 dolarů. Těchto nynějších 893 dolarů bude mít v době
splatnosti /za rok/ hodnotu 1 000 dolarů, s 12 % úrokovou mí-
rou. Cena 893 dolarů vlastně znamená, že jsou lidé ochotni
vlastnit obligace Exxonu za 12 % úrok ročně, protože 893 dolarů
násobeno 1,12, jistina plus úrok, je 1 000 dolarů.

Ale obligace labilní korporace by se prodávaly za mnohem
méně, i kdyby je kupovali stejní lidé, kteří si koupili obligace
Exxonu. Pravděpodobnost úpadku je v druhém případě o tolik
vyšší, že lze kupující přesvědčit, aby podstoupili takové riziko,
jen když se jim nabídne možnost daleko vyššího výnosu. Kdyby
se druhý typ cenného papíru prodával za 714 dolarů, znamenalo
by to, že kupující žádají možnost 40 % ročního výnosu.

Když všechno půjde dobře, dostanou o 179 dolarů více, než
by získali z držení obligace Exxonu. Ale tato vyhlídka je vysoce
nejistá a je zde také možnost, že přijdou o velkou část nebo o ce-
lou jistinu. Vyšší „úroková míra“ z této obligace by proto měla
být interpretována spíše jako prémie za riziko než čistá úroková
míra. Snad by se zákonodárci, zamýšlející uzákonit stropy na
úrokové míry, měli sami sebe otázat, zda-li si někdy koupili
obligace s vysokým diskontem.

$$\$ 1\,000 : 1,12 = 892,96 (\$)$$

$$\$ 1\,000 : \$ 714 = 1,40$$

$\begin{array}{r} \$ 1\,000 \\ - 893 \\ \hline \$ 107 \end{array}$	$\begin{array}{r} \$ 1\,000 \\ - 714 \\ \hline \$ 286 \end{array}$
--	--

Nejistota jako zdroj zisku

Shrňme nyní naši argumentaci. Celkové náklady jsou náklady
obětované příležitosti, a proto zahrnují nejen to, co firma platí
jiným za používané statky a služby, ale také zřejmou hodnotu
jakýchkoli statků — práce, půdy, kapitálu, které firma poskytu-
je sama sobě. Platby úroků jsou částí nákladů firmy, včetně té

části jejich dividend, které jsou přibližně rovny úrokům, které by její akcionáři mohli obdržet, kdyby půjčili své peníze jiným. Když zahrneme všechny tyto náklady obětované příležitosti do kalkulace celkových nákladů, zdá se, že není důvod, proč by nějaká firma musela získávat příjmy, převyšující její náklady. Firmy mohou mít nulové zisky a pokračovat v podnikání. Dokonce mohou být považovány za úspěšné a jsou schopny získávat nové finanční fondy na svou expanzi, pokud jejich příjmy stačí na krytí všech jejich nákladů.

Skutečně, kdyby měla nějaká firma možnost proniknout do sféry podnikání, která by jí zaručovala vyšší příjmy, než kolik vzápětí vynaloží na náklady, cožpak by potom do této oblasti nezačalo pronikat tolik dalších lidí, až by konkurence mezi nimi snížila rozdíl mezi příjmy a náklady na nulu? Pamatujte, že náklady znamenají veškeré náklady, včetně skutečných nebo zřejmých výdajů na organizaci a provoz firmy. Jistota vyššího výnosu by zajisté lákala nové firmy. Jejich příchod by zvýšil produkci, snížil cenu výrobku v souladu se zákonem poptávky, a tím snížil rozdíl mezi celkovými příjmy a celkovými náklady. Tento rozdíl by mohl být zároveň eliminován z druhé strany tak, jak by nově příchozí firmy zvyšovaly poptávku po vstupních činitelích, používaných ve výrobě, a tím i jejich cenu. Teprve tehdy, když zmizí rozdíl mezi celkovými příjmy a celkovými náklady, neboli když jsou zisky zredukovány na nulu, nebude už žádný podnět pro jiné firmy, aby pronikaly do této sféry.

Ve skutečném, neustále proměnlivém a nejistém světě to však nefunguje tímto způsobem. Lidé vidí, jaké zisky se vydělávají v různých sférách podnikání, ale nejsou si jisti, jak to udělat, aby do nich pronikli. Ve světě nedostatečných informací nemusí být dokonce existence takových zisků široce známa. A proto zisky přece existují a budou existovat, aniž by byly konkurencí redukovány na nulu. To se však děje *kvůli nejistotě*, při jejíž neexistenci by bylo vše, co se vztahuje k tvorbě zisku, všeobecně známé, všechny příležitosti k tvorbě zisku plně využity a všechny zisky v důsledku toho rovny nule.

Tentýž argument platí i pro ztráty. Nikdo by se nedal na takové podnikání, kdyby věděl, že celkové příjmy klesnou pod celkové náklady. Ale budoucnost je nejistá, události se vždy nevyvinou tak, jak investoři doufají, uskuteční se rozhodnutí a činy, jež se ukáží být chybné, a tak se objeví ztráty.

Jelikož ve světě bez nejistoty by neexistovaly ani zisky, ani ztráty, konstatujeme, že zisk /nebo ztráta/ je důsledkem nejistoty. Zisk není tedy platba, která se musí uskutečnit, aby se získal ten či onen zdroj. Je to zbytková veličina. Je to to, co zůstalo z příjmů, když byly uhrazeny všechny náklady, je to výsledek

předvídání budoucnosti s větší přesností, než jak ji byli schopni předvídát ostatní.

Sledování zisku

Posuďme jednoduchý příklad. Předpokládejme, že jste si přečetli inzerát, který se vás snaží přesvědčit, abyste investovali do nemovitostí na Floridě, protože jejich hodnota každoročně stoupá o 30 %. 30% roční výnos je více, než můžete očekávat z alternativních investic, takže vložíte 30 000 dolarů do neobdělávaných pozemků v blízkosti Orlanda. Máte v úmyslu je za rok prodat za 39 000 dolarů. Budete však pravděpodobně zklamáni.

Kdyby bylo skutečně možné očekávat, že nemovitosti na Floridě stoupnou v ceně o 30 % ročně, mnoho lidí by dychtilo po kupování floridských pozemků. Jejich touha kupovat pozeňe cenu pozemků nahoru, dokud tyto pozemky již nebudou lepší koupí než jakékoli jiné investiční příležitosti. Kdyby se náhodou vyskytlo mnoho investorů, kteří by nekriticky akceptovali naděje, vzbuzované inzerátem, jejich touha utržit ze slibovaného zvýšení cen pozemků by dokonce mohla zvýšit nynější ceny pozemků natolik, že by později následoval pokles — spíše než zvýšení — cen.

Nikdo nemůže dosáhnout zisku tím, že vloží peníze do cenného papíru nebo činnosti, u kterých se všeobecně očekává, že vynesou více, než běžnou úrokovou míru. Protože to by byl „dobrý počinek“. A poptávka po „dobrých počincích“ zvyšuje náklady na možnost dostat se k nim, dokud zas nejsou stejně dobrými, jako kterékoli jiné aktivum nebo jiná investiční příležitost.

Každý investor to ví. Vhodná doba na koupi Xeroxu nebo Polaroidu byla, než toto slovo obletělo svět. Ti, kteří koupili akcie těchto společností až poté, co vešlo ve všeobecnou známost, že ze svých nových výrobků budou mít vysoké čisté příjmy, neměli žádné zisky. To nejlepší, v co mohli doufat, byla běžná úroková míra jako výnos z jejich investic. Tržní cena akcií společností Xerox a Polaroid byla vyhnána vzhůru lidmi, toužícími se podílet na budoucích výdělcích těchto společností, dokud tyto výdělky v poměru k tomu, co muselo být zapláceno za možnost podílet se na nich, nejsou stejně atraktivní jako výdělky, které jsou na trhu všeobecně dostupné.

Běžná představa, že člověk může zbohatnout investováním do ziskových společností je proto velice mylná. Společnost International Business Machines (IBM) je správně považována za vysoce ziskovou, protože důsledně realizovala velké zisky po mnoho let ze svých původních investic. Ale tržní cena akcií

IBM se už dávno zvýšila a plně se do ní promítly jejich očekávané vysoké výnosy v budoucnosti. V důsledku toho nejsou akcie IBM nutně lepší koupí než akcie mnoha společností se špatnými výdělky.

Způsob, jak udělat terno, je nabídnout něco, co lze prodat za mnohem více, než na kolik přijde výroba, nebo investovat do něčí firmy, která podobným způsobem bude dosahovat obrovských čistých příjmů. Ale podstatné je, že výsledek je nejistý. A v tom je ta potíž. Musíte vědět více než ostatní nebo být schopni předvídat nejistou budoucnost přesněji, chcete-li mít naději na velké zisky. Jinak spoléháte výlučně na štěstí. Ale když spoléháte na štěstí, máte stejnou pravděpodobnost, že budete mít smůlu a utrpíte velké ztráty. Podstatnou vlastností čistého štěstí je, že je čisté. Všichni investoři, kteří neustále vydělávají zisky, definované jako čisté důchody nad to, *co je obvyklou mírou zisku ze snadno přístupných investičních možností*, musí předvídat nejistou budoucnost úspěšněji, než jiní.

Měli bychom se na moment zastavit a očistit pojem zisku /a ztráty/ od úzkých vedlejších významů, které se mohly objevit během této diskuse. Zisky a ztráty se objevují všude, u každého, a ne jen u firmy nebo u těch, kdo investují do finančních aktiv.

Činí to každý

Vezměme si smutný případ Giuseppe Vibrata, který navštěvoval tři roky hudební konzervatoř a plánoval kariéru v opeře. Přibližně v době Vibratovy promoci ztratí veřejnost jakýkoli zájem o operu. Tak Vibrato utrpí ztrátu. Nesmíme tuto ztrátu přehánět, protože Vibrato mohl mít velkolepý zisk ze své investice do vzdělání ve formě toho, že se po mnoho let slyšel zpívat Verdiho a Wagnera. /Vzdělání připravuje lidem potěšení z života právě tak, jak jim poskytuje zpeněžitelné dovednosti/ Ale v té míře, v jaké Vibrato platil školné a obětoval tříletou možnost výdělku, aby mohl vydělávat v opeře, mu neočekávaná změna zálib způsobila ztrátu.

Stejným způsobem utrpí ztráty kosmičtí inženýři, když federální vláda omezí kosmické programy, vysokoškolští profesori budou mít zisky, když se federální vláda rozhodne vydávat ohromné částky na vyšší vzdělání, autoři mají zisk, když se jim podaří napsat knihu, která okouzlí veřejnost, a vysoce vzdělaní astrologové utrpí ztrátu, když lidé přestanou věřit tomu, že konstalace hvězd vytváří lidské osudy. /Ale povšimněte si také, že v posledním případě někteří z jejich intelektuálních následníků v nedávné době dosáhli zisků díky neočekávanému návratu ke starému přesvědčení./

Všechny tyto příklady se týkají peněžního důchodu. Ale zis-

ky a ztráty nemusí být nutně spojeny s peněžním bohatstvím. Lyžař, který se vydá do hor a setká se s deštěm, utrpí ztrátu. Když přijde k chatě, kde chce utopit svůj žal a tam potká svou budoucí ženu, má zisk. Když se ta ukáže po několika letech být dokonce příjemnější a inteligentnější, než si myslel, jeho zisk se zvyšuje. A zisk z toho promočeného lyžařského výletu se stane téměř neuvěřitelný, když spolu přivedou na svět andělské dítě, které naplní jejich dny štěstím. Tyto příklady mohou být maličerné. Nicméně slouží k tomu, aby nám připomínaly, že nezasloužené zisky se vyskytují ve všech oblastech našeho života a — což je stejně důležité — že také po většinu času závisejí na prokázání určité prozíravosti. Poslední tvrzení má značný politický význam.

“Shůry dané“ zisky a ztráty

Výraz který se často používá k objasnění rozdílů mezi očekávanými a uskutečněnými výsledky, je *shůry dán*. Protože tyto rozdíly mohou být pozitivní nebo negativní, měli bychom mluvit o *ziscích a ztrátách shůry daných*. Nesetkáme se však často s výrazem *shůry dané ztráty*, a měli bychom uvažovat, proč. Termín *shůry dán* /v angličtině windfall/ se původně používal k označení ovoce, které shodil vítr ze stromu. Ovoce se nezískalo úsilím — lezením a trháním, ale jako dar větru, který fouká nepředvídatelně a mimo jakoukoli kontrolu. Výraz *shůry daný zisk* naznačuje, že jeho pramenem je spíše štěstí, než zásluha. Zisky *shůry dané* jsou tedy nezasloužené zisky, poněvadž žádný člověk si *nezasluhuje* štěstí.

Samozřejmě, nikdo si také nezasluhuje smůlu. Proč tedy nemluvíme o shůry daných ztrátách? Zdá se, že důvod je v tom, že se lidé nechystají uplatňovat *právo* na ztráty, ani netrvají na tom, že společnost porušuje jejich právo na náhradu utrpěných škod. Přívlastek „*shůry daný*“ se vztahuje jen k *zisku*, protože jen v případě zisku chtějí lidé často oponovat tvrzení příjemce zisku, že jej vydělal nebo se o něj jinak zasloužil.

Když mluvíme o tom, co si lidé zasloužili nebo nezasloužili, mluvíme spíše o etice než o ekonomii. Etika je tak obtížný předmět, že bychom jej raději obešli. Ale ekonomové začínají znovu objevovat /Adam Smith si toho byl plně vědom už před dvěma stoletími!/, že křivky nabídky a poptávky, nejzákladnější stavební kameny ekonomické analýzy, závisí na přesvědčeních a závazcích, které jsou ve své podstatě morální povahy. Tato skutečnost povede naše kroky touto a následujícími třemi kapitolami. Měli bychom se k tomu raději přímo postavit.

*Vlastnická práva
svou očekávání.
Očekávání řídí
jednání.*

Vlastnická práva — úvod do problému

Jádro věci z pohledu ekonomické analýzy je, že rozhodnutí, která lidé činí v každém ekonomickém systému, závisí na rozhodujícím způsobem na vlastnických právech, která jsou ve společnosti nastolena a akceptována. Pojem *vlastnická práva* tak, jak jej nyní používáme a budeme používat v následujících kapitolách, má mnohem širší význam, než jaký se obvykle vybavuje v myslích lidí. Možná, když slyšíte tento pojem, vybaví se vám rančer s puškou, který říká: „Jděte z mé půdy!“, nebo někdo, kdo rozhořčeně oznamuje: „To patří mně a já si s tím mohu dělat, co chci!“ Musíme tuto koncepci rozšířit daleko za tyto představy, má-li nám pomoci pochopit, jak fungují ekonomické systémy, jak se rozděluje důchod, proč dochází ke znečišťování nebo co lze rozumně očekávat od vlády. Když ekonomové mluví o vlastnických právech, mají na mysli něco blízkého tomu, co nazýváme „pravidly hry“. *Vlastnická práva jsou práva kontrolovat způsob, jakým budou využívány určité zdroje, přidělovat výsledné náklady a prospěch.* Jsou to vlastnická práva nebo to, co lidé pokládají za odpovídající pravidla hry, která určují, jak se ve společnosti projeví procesy nabídky a poptávky.

Snad nejlepším způsobem vysvětlení bude příklad, využívající představu o „shůry daných“ ziscích a ztrátách.

Jak máme zacházet s tím, co je nám „shůry dáno“?

Naftové rafinérie si udržují poměrně velké zásoby ropy, aby zajistily hladký a plynulý provoz rafinérie. Když síly, které stojí mimo jejich kontrolu, zvýší poptávku nebo sníží nabídku surové nafty, její cena vzroste. Hodnota zásob v rafinériích v důsledku toho poroste také. Zvýšení hodnoty zásob firmy představuje zvýšení jejího bohatství, a přírůstek bohatství označujeme jako důchod. Každý důchod firmy, převyšující náklady, nazýváme ziskem. Naftaři tedy v tomto případě obdrží zisk díky okolnostem nebo jevům, které jsou mimo jejich kontrolu. Téměř každý to bude nazývat „shůry daným“ ziskem. Někteří půjdou dále a budou tvrdit, že má být odčerpán prostřednictvím daně, protože rafinérie nemají žádné právo na zisky „shůry dané“. Ty patří podle práva . . . komu?

Tento případ ilustruje závislost činů na očekáváních a závislost očekávání na ustavených vlastnických právech, jakož i na významu morálních přesvědčení při utváření a reformování vlastnických práv. Manažeři rafinérie hromadí zásoby především proto, že očekávají, že je budou moci využívat, kdy a jak budou chtít. /To není zcela přesné. Manažeři vědí, že jim není dovoleno používat zásoby, jak by chtěli. Kdyby se jim například

zachtělo vypouštět jejich část na městské chodníky pro zábavu, aby viděli chodce klouzat. Oni však očekávají, že budou moci využívat zásoby pro přijatelné obchodní účely./ Toto očekávání je odrazem existujících vlastnických práv. Za jiného systému práv by si možná manažeři rafinérie zvolili držbu menších zásob nebo dokonce žádných. Rozhodli by se například hromadit velmi málo, kdyby podle přijatých pravidel ve společnosti měl každý, kdo chce nějakou surovinou naftu, nárok čerpat zdarma ze zásob kohokoli, kdo má náhodou nějakou na skladě. Manažeři rafinérií by se také rozhodli udržovat nižší zásoby, kdyby věděli, že si daňové úřady přivlastní každé zvýšení hodnoty zásob, vyvolané růstem jejich ceny, aniž by však firmě kompenzovaly ztráty, které utrpí při cenovém poklesu a následném snížení hodnoty zásob. Lidé normálně nepřijímají sázky typu „když padne hlava, rozdělíme se, a když padne orel, prohrávám“. Přijatá společenská pravidla, zvyky a morální zásady, stejně tak jako zákony, ovlivňují lidské chování definováním jejich vlastnických práv.

Očekávání a činy

Soustředíme se na vlastnická práva, vztahující se k zásobám nafty v rafinériích. Ale měli byste si povšimnout, že také všechno ostatní, spojené s provozem rafinérií, včetně chování zaměstnanců, akcionářů, motoristů nebo zákonodárců, lze posuzovat podle převládajících vlastnických práv. Lidé činí tak, jak činí díky očekáváním, vytvářeným existujícími vlastnickými právy. Zaměstnanci chodí do práce, protože s důvěrou očekávají pátéční výplatu. Akcionáři kupují a drží akcie, protože očekávají, že zákonným právem dostanou svůj procentní podíl na výtěžcích firmy v poměru k počtu akcií, které vlastní. Motoristé kupují automobily, protože očekávají, že budou moci dostat vhodné pohonné látky za přijatelnou cenu. A zákonodárci tvoří zákony, které mohou změnit očekávání kohokoli jiného, protože oni sami očekávají, že tímto způsobem přispějí ke svému znovuzvolení.

Očekávání jsou vždy daleko komplexnější než výše nabízená lakonická shrnutí. Ropné rafinérie neshromažďují zásoby výlučně proto, aby zpružnili výrobu nebo aby splnily smlouvy uzavřené se zákazníky. Dívají se také dopředu a snaží se odhadnout změny v nabídce nebo poptávce, zvyšují zásoby, když předvídají vyšší ceny v budoucnu a snižují zásoby na určitou minimální hladinu, když očekávají, že ceny klesnou. Do určité míry, krátce řečeno, se ředitelé naftových rafinérií, odpovědní za zásoby, chovají jako spekulanti, které jsme popsali v 7. kapitole. *Nemohou se rozhodnout nespekulovat*, protože jak udržování, tak i neudržování velkých zásob jsou spekulativní rozhodnutí, z nichž

každé může přinést značný zisk nebo ztrátu. Která z těchto eventualit se splní, to záleží na vztahu mezi tím, co manažeři očekávají, a tím, co se skutečně stane.

Nyní se ukáže, že náhodné zisky nebo ztráty, vzniklé z rozhodnutí manažerů ohledně zásob, konec konců nejsou pouze „shůry dané“. „Shůry dané“ zisky jsou podle definice čistým produktem šťastné náhody. Z toho vyplývá, že manažeři, kteří je získají pro své firmy tím, že předvídají budoucnost o něco či zcela lépe než jiní, je ve skutečnosti nezískali jakoby „shůry dané“. Dostávají vyšší zisky, o tom můžeme být přesvědčeni. Zdrojem těchto zisků je však skutečnost, že rozhodnutí manažerů byla založena na přesnějším předvídání budoucnosti, než to dokázali jiní. To je také jasné. Byly tyto zisky zasloužené? To už tak jasné není. To je, alespoň do určité míry, otázka etická, na níž se názory ostře liší.

I když ekonomická analýza nemůže sama o sobě rozřešit takové etické problémy, může přispět k řešení problémů tím, že osvětlí důsledky alternativních odpovědí. Jestliže lidé očekávají, že jim budou zisky plynoucí z jejich správných rozhodnutí odňaty na základě toho, že jsou takové zisky nezasloužené, a jestliže také očekávají, že ztráty plynoucí z nesprávných rozhodnutí jim nebudou plně kompenzovány, budou se snažit minimalizovat riziko. Rozhodnutí se budou přibližovat průměru. Budou se podnikat jen krátkodobé projekty. Méně zdrojů bude vloženo do výzkumu. Méně často se budou zkoumat novátorské projekty. Problémy, jimž by se dalo vyhnout lepším odhadem budoucnosti, budou vystupovat častěji. Častěji se budou objevovat chyby v koordinaci, s tím, jak jednotlivci se budou pokoušet snížit svá soukromá rizika.

Když se jak zisky, tak i ztráty, vznikající z nevyhnutelné nutnosti činit rozhodnutí v nejistých podmínkách, odeberou těm, kdo tato rozhodnutí činí, a rozdělí se v rámci společnosti, bude se věnovat menší péče přijímání rozhodnutí. Opatrnost je nákladná, kdykoli znamená, jak tomu obvykle bývá, ztrátu cenných příležitostí. Proto se lidé chovají „neopatrně“ vždy, když sami nemají co získat ani co ztratit. To je také důvod, proč studenti obvykle studují „pečlivěji“ v kursu, na který si museli vypůjčit než v kursu, který navštěvují jen tak. A to také vysvětluje, proč lidé, kteří nejsou pojištěni proti krádeži automobilu, se častěji obtěžují zavírat všechna okna a zamykat dveře.

O významu těchto důsledků lze samozřejmě diskutovat. Do jaké míry závisí pokrok, úspěch, tvořivost, bohatství, harmonie, štěstí nebo kterýkoli jiný z těchto těžko definovatelných statků na vůli nést riziko nebo být opatrný? Ale samotné důsledky může popírat jen ten, kdo byl ochoten tvrdit, že lepší znalosti zá-

*Jestliže jsou zisky konfiskovány
a ztráty jsou plně
kompenzovány.....*

*Jestliže jsou zisky konfiskovány,
ale ztráty nestrácejí kam,
hde vznikly....*

konného druhu neexistují, že každý je stejně dobře informován nebo neznalý, s výjimkou těch, kteří mají neodůvodněné výhody. To by se možná také dalo tvrdit. Všechny výhody se stávají nezaslouženými výhodami, jestliže vycházíme z předpokladu, že by nikdo *neměl* mít žádnou výhodu před jinými. Ale může to někdo vážně tvrdit? Jsme ochotni omezit přístup k basketbalu lidem, kteří měří více než 5 stop a 9 palců a žádat po Van Cliburnovi, aby si nasadil palčáky, když hraje na piano? Problém zásluhy, co si lidé zaslouží, bezesporu ovlivňuje naše přesvědčení o tom, jaká práva by lidé měli mít. Ale práva, o nichž lidé věří, že je mají, také vyvolávají důsledky. Abychom si zajistili určité důsledky, které chceme mít, mohli bychom žádat uznání práv lidem bez ohledu na jejich osobní zásluhy. Abychom uvedli extrémní případ: přinášejí-li odměny kriminálních informátorů velmi velké výhody nám ostatním, pak je zřejmě třeba tyto odměny vyplácet, i když si je informátoři zjevně v nijakém morálním smyslu nezaslouží.

Pojem „shůry daný“ zisk je nebezpečný, protože vyvolává dojem, že by takový zisk měl být zdaňován nebo jinak odčerpáván. Potíž je v tom, že nikdo neví, jak odlišit zisky, které jsou výsledkem chytrého předvídání od těch, které jsou výsledkem čistě štěstěny. Navíc, možnost zisku je významný, možná nepostradatelný podnět k činnosti. Možnost zisku žene lidi, aby hledali stále efektivnější způsoby, jak kombinovat zdroje, nové výrobky, po nichž může být poptávka, a organizační inovace, které slibují zvýšit efektivnost. Možnost zisku často přesvědčí lidi, aby podstupovali oběti, i když by to jinak raději nedělali, a aby se chopili příležitostí, u nichž je možný prospěch ostatních spojen s možností podstatných ztrát pro toho, kdo se chopil dané příležitosti. Možnost zisku přesvědčí některé lidi /ty neobvykle odvážné, nebo bláznivě odvážné, nebo dobrodruhy, nebo hrabivce, nebo předvídavce, nebo znalce, nebo vlastence — kdo z nás je oprávněn soudit?/, aby zvýšili bezpečnost ostatních tím, že berou riziko sami na sebe.

Omezení konkurence

Zdá se, že v této analýze zisku chybí něco důležitého. Je-li zisk vždy důsledkem nejistoty, co byly všechny ty zvláštní zájmové skupiny sledující zisk, popisované v minulé kapitole? Když svazy lékařů, instalatérů, farmářů, pilotů, domácích ošetřovatelů nebo automobilových výrobců činí nátlak na vládu, aby omezila konkurenci uvnitř jejich profese, co tím sledují? Jistě tím nesledují nejistotu. Naopak, snaží se nejistotu omezit, alespoň pro sebe, tím, že brání cenovému podbízení a pronikání konkurentů zvnějšku. Jsou-li ve svém úsilí úspěšní, cožpak si nezajistí pro

sebe něco, co se podobá zaručenému zisku? A záruka je opakem nejistoty.

Jak jsme řekli na začátku této kapitoly, diskusí nad definicemi získáme málo. Chceme se však blíže podívat na to, zda omezení schopnosti konkurovat vede skutečně ke vzniku něčeho, co lze nazvat zaručeným ziskem.

Předpokládejme, že jste náhodou, bez jakékoli časové investice, úsilí nebo využití jiných zdrojů, objevili způsob, jak zkonstruovat lepší pastičku na myši. Načrtli jste projekt, řekněme, když jste venku rybařili. Po poznání hodnoty vašeho objevu hned získáte patent od vlády a plánujete začít s výrobou. Protože si svět najde cestu ke dveřím každého, kdo sestrojí lepší pastičku na myši, a protože patent brání konkurentům v kopírování vašeho výrobku po 17 let, zbohatnete. To je skutečně jisté. A výsledky prvního roku potvrzují vaše šťastné předpovědi: čistý příjem je 100 000 dolarů. Můžete s důvěrou očekávat dalších 100 000 dolarů během každého z následujících 16 let. Vypadá to jako roční a *opravdu jistý* zisk ve výši 100 000 dolarů. Ale sledujme náš příběh dále.

Jaký je zdroj tohoto „zisku“? Je to samozřejmě váš patent, který brání konkurenci v nahlodání rozdílu mezi vašimi celkovými příjmy a celkovými náklady. Ale zkalkuloval jste správně náklady na výrobu vašich dokonalejších pastiček na myši?

Konkurence na jiných frontách

Jestliže vám vlastnictví patentu skutečně přináší jistých 100 000 dolarů čistého příjmu ročně, cožpak by jeho vlastnictví nepřineslo právě takový důchod někomu jinému? Vlastně, cožpak by nebyl patent dokonce hodnotnější, nepřinesl by více než 100 000 dolarů ročně v rukou někoho, kdo se specializoval na výrobu pastiček na myši a ví více než vy o jejich výrobě a distribuci? Takže někteří z těch, kteří pronikají k vašim dveřím, když zkonstruujete lepší pastičku na myši, budou zavedení výrobci pastiček na myši, kteří budou chtít koupit nebo pronajmout váš patent. Nakonec zjistíte, že vaše náklady, budete-li chtít být výhradním výrobcem těchto vynikajících pastiček na myši, se zvýšily o hodnotu příležitosti, kterou jste zahodil, když jste odmítl prodat nebo pronajmout váš patent.

Předpokládejme, že dlouho zavedený výrobce pastiček na myši vám nabídne za váš patent 1,5 milionu dolarů. Jak může firma dospět k takové částce? Mohl by odhadnout, že mu váš patent vynesne nejméně 200 000 dolarů ročního přírůstku jeho čistých příjmů. Je-li běžná výnosová míra z poměrně nerizikových investic, jako jsou například obligace americké federální vlády, 10%, je koupě vašeho patentu za cenu 1,5 milionu dolarů

*200 000 dolarů ročně z investice
1,5 milionu dolarů představuje
roční výnos ve výši 13,3%.*

dobrou investicí. Slibuje roční výnos vyšší než 13 %. Ovšem, že by firma raději získala patent za menší částku. Za cenu 1,2 milionu dolarů představuje 200 000 dolarů 16,5 % ročního výnosu z investice. Ale jsou i jiní výrobci pastiček na myši, 16,5 % je pro ně příliš dobrá investice, aby ji mohli přejít, a tak se vítězná nabídka vyšplhá až na 1,5 milionu dolarů. To je proces, který určí cenu vašeho patentu.

Jaký má to vše důsledek pro váš roční „zisk“ 100 000 dolarů. Úplně jej eliminuje a změní váš „zisk“ ve faktickou ztrátu. Víte proč a jak? Když konkurence mezi výrobci pastiček na myši ustálí cenu vašeho patentu na 1,5 milionu dolarů, vaše náklady na další výrobu pastiček se zvýší o asi 150 000 dolarů za rok, což je důchod, který vám uniká, rozhodnete-li se neprodat váš patent a investovat výnosy do vlastních obligací. Stalo se toto: Když se proslechlo, že vlastnictví vašeho patentu je skutečnou zárukou zisku /roční příjmy jsou vyšší než náklady/, potenciální vlastníci začali přicházet s nabídkami za patent. Jejich nabídky přeměnily váš „zisk“ na výrobní náklad: hodnotu příležitosti, které se vzdáváte, když neprodáte.

A co firma, která váš patent koupí? Vytvoří nakonec zisk? Snad ano. Půjde-li vše tak, jak očekávala, a její čisté příjmy se skutečně zvýší o 200 000 dolarů, ukáže se být získání patentu chytrým krokem. Ovšem, 150 000 dolarů z těchto 200 000 dolarů budou výrobní náklady — důchod ušlý z investování 1,5 milionu dolarů do patentu místo do vládních obligací. Zbývajících 50 000 dolarů lze považovat za čistý zisk, výsledek dřívější nejistoty ohledně skutečné hodnoty patentu, který firma získala.

Avšak povšimněte si, že proces konkurence, který jsme právě popsali, bude pokračovat, jakmile bude těchto 50 000 dolarů poměrně „jistých“. Jiné firmy mohou obnovit nabídky za patent a zvýšit jeho cenu nad 1,5 milionu dolarů. Když patent bude mít cenu vyšší než 1,5 milionu dolarů *jen pro tuto firmu* naznačuje to, že tato firma ovládá nějaké jedinečné doplňkové zdroje — snad odbytového manažera, který má zvláštní talent vymýšlet inzeráty, vzbuzující strach z myši. V tom případě se bude cena takových doplňkových zdrojů zvyšovat, jakmile jiné firmy zjistí, co se děje a pokusí se získat tyto „ziskové“ zdroje pro svou vlastní potřebu. Je-li firma přinucena platit odbytovému manažerovi vyšší plat, aby si udržela jeho služby, změní se část „zisku“ ve zvýšení mzdových a platových nákladů.

Můžete pozorovat, jak se to děje na nejrůznějších místech, jakmile jste poznali, kam se dívat.

*Odmluvit prodej patentu
vás připraví o roční
důchod 150 000 dolarů
(1% úrok z 1,5 milionu dolarů)*

Konkurence o klíčové zdroje

Když se vláda snaží zvýšit důchody farmářům pěstujícím pšeni-
ci tím, že jim zajistí vyšší cenu za jejich produkty, půda, vhodná
pro pěstování pšenice, se stává hodnotnější, a proto její cena
roste. Následkem toho musí farmáři, kteří mají půdu pronaja-
tou, platit za její pronájem více, a farmáři, kteří chtějí půdu kou-
pit, musí více zaplatit, aby ji získali. Zvýšený „zisk“ pro produ-
centy pšenice, který byl cílem vládní politiky, vytváří, jakmile
tato politika vejde ve známost, zvýšení nákladů na produkci
pšenice, prostřednictvím zvýšených nákladů na získání půdy.
Zvýhodnění budou ti, kdo vlastnili půdu, vhodnou pro pěstová-
ní pšenice, dříve než vešlo ve všeobecnou známost, že vláda zvý-
ší subvencovanou cenu pšenice.

Když si řidiči taxíků zabezpečí vydání zákona, který omezuje
počet taxíků s oprávněním provozu ve městě, vlastnictví licence
k provozování taxi zvýší svou hodnotu. Konkurence o licence
pak zvyšuje jejich cenu, dokud náklady na provozování taxíku,
včetně nákladů obětované příležitosti, spojených s nabytím ne-
bo ponecháním si licence, se nevyrovnají příjmům z jejich nátlak-
kové kampaně. Ti, kdo měli licence dříve, než bylo možno vše-
obecně předvídat zavedení omezení, vydělají na zvýšení ceny
svých licencí. Toto zvýšení je jejich ziskem a to je právě to, v co
doufali, když zahajovali svou nátlakovou činnost. Ale poté, co
jejich lobbistické úsilí slavilo úspěch, je dražší provozovat taxi,
protože každý řidič musí nyní vlastnit drahou licenci, aby mohl
jezdit.

Právo vysílat na televizním kanálu VHF ve velkém městě je
velmi drahé vlastnické právo. Kdyby měla Federální komise
spojů přidělit tato práva tomu, kdo nabídne nejvíce, dostala by
vláda pěknou sumu a „zisk“ z využívání kanálu by se změnil
v náklad vysílajícího na provozování této činnosti. Ve skuteč-
nosti však Federální komise spojů vždy přidělila právo k užívá-
ní určitého kanálu bez poplatku, na základě nejasných kritérií,
které měly co dělat s přednostmi konkurujících si žadatelů
a s jejich sliby ohledně veřejných služeb v budoucnu. Výsled-
kem toho je, že si žadatelé konkurují najímáním právníků, účet-
ních a vybraných specialistů na veřejné vztahy, aby ovlivnili
Federální komisi při udělování tohoto práva. V tomto případě
je rozhodujícím zdrojem vytvářejícím „zisk“ rozhodnutí Fede-
rální komise spojů a konkurence se v důsledku toho zaměřuje
na získání kontroly nad jejím rozhodováním. „Zisk“ z přidělení
kanálu se touto cestou transformuje do nákladů na uplatnění
politického vlivu.

*Mohl by kdokoliv realizovat
risk z nějaké činnosti,
kdyby existovala
nějaká nejistota?*

Konkurence a vlastnická práva

Zisky a ztráty vznikají z nejistoty a nemohou existovat bez nejistoty. Tam, kde je všechno, co se vztahuje k tvorbě zisku, jisté, konkurence, snažící se dosáhnout tohoto zisku, jej eliminuje, buď snížením příjmů, nebo zvýšením nákladů. Na tomto závěru není nic tak překvapujícího. Logicky vyplývá z toho, jak jsme definovali náklady a zisk. Co je podstatné a co se tato kapitola snažila objasnit, jsou formy, jakých konkurence nabývá v odezvu na návnadu možného zisku a sociální důsledky, které z toho vyplývají.

Povede sledování zisku lidi k tomu, aby vyráběli lepší pastičky na myši, nebo aby bránili jiným prodávat lepší pastičky na myši na jejich území? Bude mít za následek více pšenice nebo dražší půdu na pěstování pšenice? Lepší taxi-sloužby nebo vyšší náklady na získání licencí? Nižší ceny pro spotřebitele nebo vyšší důchody pro vlastníky rozhodujících zdrojů? Výzkum nebo omezování? Inovace v technologii nebo ve společenské organizaci? Větší možnost výběru nebo omezený výběr? Odpovědi závisejí na pravidlech hry a na systému vlastnických práv, který vytvářejí.

Dodatek: Diskontování a přítomné hodnoty

Jestliže běžná úroková míra odráží vyšší hodnotu, kterou lidé připisují nynějšímu statku ve srovnání se statkem od nynějška za rok, plyne z toho, že hodnotu statku očekávaného za rok je třeba diskontovat úrokovou mírou, abychom určili jeho *přítomnou hodnotu*. Proces diskontování za účelem zjištění přítomné hodnoty budoucího zboží hraje důležitou roli při tvorbě ekonomických rozhodnutí. Zvládnutí tohoto postupu vás vybaví schopností lépe porozumět analýze v dalších kapitolách a seznámí vás s postupy, které jsou široce využívány v obchodním a finančním světě.

Předpokládejme, že Univerzita Ivy, tato dobře řízená instituce, se kterou jsme se seznámili v 9. kapitole, nabízí rodičům nastupujících studentů program stabilizace školného. Upozorňují, že školné, které běžně činí 2 000 dolarů, se téměř jistě bude každým rokem zvyšovat vzhledem k pokračující inflaci. Univerzita Ivy dokonce předem oznamuje, že bude zvyšovat roční sazbu školného o 200 dolarů v každém z příštích tří let. Ale rodičům, kteří přijmou program stabilizace školného, se poskytuje zvláštní režim. Zaplatí 8 000 dolarů v září prvního roku a pak už nic. Ve skutečnosti, jak říká mnohobarevná brožurka Univer-

zity Ivy, rodiče, kteří se podepíší pod program stabilizace, ušetří 1 200 dolarů na nákladech na vzdělání svého dítěte. Univerzita Ivy možná půjde tak daleko, že to označí jako 15 procentní úsporu.

Ale je 8 000 dolarů nyní opravdu méně, než 2 000 dolarů nyní plus 2 200 dolarů další rok, 2 400 dolarů za dva roky ode dneška a 2 600 dolarů za tři roky ode dneška? Poslední tři částky jsou částky, splatné v budoucnu, v budoucích dolarech a tyto, jako kterékoli budoucí statky, musí být diskontovány, chceme-li stanovit jejich přítomnou hodnotu. Jakou úrokovou míru bychom měli použít? Nejlepší odpověď dávají náklady obětované příležitosti, které nesou rodiče tím, že Univerzitě Ivy půjčují peníze tím, že jí platí školné před lhůtou splatnosti. Tak 2 000 dolarů školného za druhý rok studií jí půjčí na jeden rok, 2 000 dolarů za třetí rok studií jí půjčí na dva roky a 2 000 dolarů za čtvrtý rok studií jí půjčí na tři roky. Jaká je alternativní příležitost pro tyto částky?

Na co se zvýší přítomná částka

Předpokládejme, že rodiče prodají akcie, aby si obstarali peníze a že jejich akcie, do nichž investovali, obvykle vynášejí roční výnos 12 % ve formě dividend plus ve formě zvýšení tržní ceny jejich akcií. Potom náklad obětované příležitosti, vyplývající z toho, že půjčili Univerzitě Ivy 2 000 dolarů na jeden rok, představuje 240 dolarů. To je vydání 240 dolarů, aby ušetřili 200 dolarů na školném, což není žádná atraktivní úmluva. Půjčka na třetí rok studia je ještě horší investicí: 2 000 dolarů se za dva roky zvýší, při 12 % ročním zhodnocení, na $2\,000 \text{ dolarů} \times 1,12 \times 1,12$, čili na 2 508,80 dolarů. Vzniká proces složeného úrokování a ten činí tříletou půjčku ještě méně přitažlivou. Aby ušetřili 600 dolarů dodatečného školného, splatného za poslední rok studia, vzdávají se rodiče 809,86 dolarů, které by jinak vydělali z vlastnictví akcií, jelikož $2\,000 \text{ dolarů} \times 1,123$ je 2 809,86 dolarů.

Přítomná hodnota budoucích částek

Ocenili jsme návrh University Ivy tak, že jsme spočítali, nač se zvýší nynější dolar, při odpovídající výnosové míře za rok, za dva roky a za tři roky a srovnali jsme tyto částky se školným, které by normálně bylo splatné za rok, dva roky a tři roky. Ke stejnému závěru můžeme dospět, budeme-li postupovat opačným směrem. Jaká je *přítomná hodnota* 2 200 dolarů, které budou splatné za rok? To se rovná otázce: jaká nynější částka vzroste přesně na 2 200 dolarů za rok, bude-li investována na

12 % úrok? Odpověď je 2 200 děleno 1,12, čili 1964,29 dolarů, což znamená, že předplacením školného za druhý rok studia se rodiče vzdávají částky 2 000 dolarů nyní, aby ušetřili o 36 dolarů méně, než činí přítomná hodnota této částky. Oněch 2 400 dolarů, splatných za dva roky, má přítomnou hodnotu 2 400 dolarů děleno $/1,12 \times 1,12/$, neboli 1913,27 dolarů, což je o 87 dolarů méně, než rodiče skutečně zaplatí. Oněch 2 600 dolarů, když je vydělíme 1,123, bude mít, jak se ukáže, hodnotu v přítomnosti jen 1850,63 dolarů.

Lidé, kteří provádějí tyto propočty při každodenních obchodních rozhodováních, používají tabulky, které jim umožní počítat rychle částky, na které vzrostou přítomné hodnoty, nebo přítomné hodnoty budoucích částek. Tři takové tabulky uvádíme na následujících stránkách. Můžete využít první dvě. Tabulky 11A a 11B umožňují zkontrolovat výsledky, které jsme právě uvedli, což nenápadně naznačuje, abyste pracovali s těmito tabulkami, dokud nebudete schopni dosáhnout výše získané výsledky. Otevřeme ještě jeden problém, který vás uvede k tabulce třetí — 11C.

Přítomná hodnota částek splatných v budoucnu

Kolik by byl výrobce pastiček na myši ochoten zaplatit za patent, od něhož očekává, že mu ročně bude vynášet 200 000 dolarů během příštích 17 let? Zajisté méně než sedmáctkrát 200 000, čili 3,4 miliony dolarů.

Jsou-li ke koupi obligace americké vlády, které vynášejí ročně 10 %, pak 3,4 miliony dolarů, investovaných do nich, vynese 340 000 dolarů ročně, což je značně více než 200 000 dolarů ročně. Navíc, těchto 340 000 dolarů se bude vydělávat nekonečně dlouho, zatímco oněch 200 000 dolarů se přestane vydělávat po 17 letech. Proto výrobce pastiček na myši pochopitelně nebude ochoten zaplatit za tento patent 3,4 miliony dolarů.

Maximum, kolik bude firma ochotna zaplatit, je přítomná hodnota 200 000 dolarů, které se obdrží ke konci každého z těchto 17 let. /Abychom zjednodušili výpočet, předpokládáme, že celý důchod bude k dispozici ke konci roku./ Můžeme to vypočítat tak, že sečteme prvních 17 částek odpovídajícího sloupce tabulky 11B a vynásobíme součet částkou 200 000 dolarů. Tabulka 11C nám toto úsilí ušetří. Řádek, příslušný pro 17 let, ukazuje přítomnou hodnotu 1 dolaru, získaného ke konci *každého* z příštích 17 let při různých úrokových mírách.

Tabulka č. 11A:
Částka, na kterou vzroste 1 \$ během vyznačeného počtu let, je-li úročen různými úrokovými měrami

Rok	0,01	0,02	0,04	0,06
1	1,0100	1,0200	1,0400	1,0600
2	1,0201	1,0404	1,0816	1,1236
3	1,0303	1,0612	1,1249	1,1910
4	1,0406	1,0824	1,1699	1,2625
5	1,0510	1,1041	1,2167	1,3382
6	1,0615	1,1262	1,2653	1,4185
7	1,0721	1,1487	1,3159	1,5036
8	1,0829	1,1717	1,3686	1,5938
9	1,0937	1,1951	1,4233	1,6805
10	1,1046	1,2190	1,4802	1,7908
11	1,1157	1,2434	1,5395	1,8983
12	1,1268	1,2682	1,6010	2,0122
13	1,1381	1,2936	1,6651	2,1329
14	1,1495	1,3195	1,7317	2,2609
15	1,1610	1,3459	1,8009	2,3966
16	1,1726	1,3728	1,8730	2,5403
17	1,1843	1,4002	1,9479	2,6928
18	1,1961	1,4282	2,0258	2,8543
19	1,2081	1,4568	2,1068	3,0256
20	1,2202	1,4859	2,1911	3,2071
21	1,2324	1,5157	2,2788	3,3996
22	1,2447	1,5460	2,3699	3,6035
23	1,2572	1,5769	2,4647	3,8197
24	1,2697	1,6084	2,5633	4,0489
25	1,2824	1,6404	2,6658	4,2919
26	1,2953	1,6734	2,7725	4,5494
27	1,3082	1,7069	2,8834	4,8223
28	1,3213	1,7410	2,9987	5,1117
29	1,3345	1,7758	3,1186	5,4181
30	1,3478	1,8114	3,2434	5,7435
31	1,3613	1,8476	3,3731	6,0881
32	1,3749	1,8845	3,5081	6,4534
33	1,3887	1,9222	3,6484	6,8406
34	1,4026	1,9607	3,7943	7,2510
35	1,4166	1,9999	3,9461	7,6861
36	1,4308	2,0399	4,1039	8,1472
37	1,4451	2,0807	4,2681	8,6361
38	1,4595	2,1223	4,4388	9,1542
39	1,4741	2,1647	4,6164	9,7035
40	1,4889	2,2080	4,8010	10,2857
41	1,5038	2,2522	4,9931	10,9028
42	1,5188	2,2972	5,1928	11,5570
43	1,5340	2,3432	5,4005	12,2504
44	1,5493	2,3901	5,6165	12,9854
45	1,5648	2,4379	5,8412	13,7645
46	1,5805	2,4866	6,0748	14,5904
47	1,5963	2,5363	6,3178	15,4658
48	1,6122	2,5871	6,5705	16,3938
49	1,6283	2,6388	6,8333	17,3774
50	1,6446	2,6916	7,1067	18,4201

Tabulka č. 11A — pokračování:

Částka, na kterou vzroste 1 \$ během vyznačeného počtu let, je-li úročen ročně různými úrokovými měrami

Rok	0,09	0,12	0,18	0,24
1	1,0900	1,1200	1,1800	1,2400
2	1,1881	1,2544	1,3924	1,5376
3	1,2950	1,4049	1,6430	1,9066
4	1,4116	1,5735	1,9388	2,3642
5	1,5386	1,7623	2,2878	2,9316
6	1,6771	1,9738	2,6996	3,6352
7	1,8280	2,2107	3,1855	4,5077
8	1,9926	2,4760	3,7589	5,5895
9	2,1719	2,7731	4,4355	6,9310
10	2,3674	3,1059	5,2338	8,5944
11	2,5804	3,4786	6,1758	10,6571
12	2,8127	3,8960	7,2876	13,2148
13	3,0658	4,3635	8,5994	16,3863
14	3,3417	4,8871	10,1473	20,3191
15	3,6425	5,4736	11,9738	25,1956
16	3,9703	6,1304	14,1290	31,2426
17	4,3276	6,8661	16,6723	38,7408
18	4,7171	7,6900	19,6733	48,0386
19	5,1417	8,6128	23,2145	59,5679
20	5,6044	9,6463	27,3931	73,8642
21	6,1088	10,8039	32,3238	91,5916
22	6,6586	12,1003	38,1421	113,5735
23	7,2679	13,5524	45,0077	140,8312
24	7,9111	15,1787	53,1091	174,6307
25	8,6231	17,0001	62,6688	216,5421
26	9,3991	19,0401	73,9491	268,5121
27	10,2451	21,3249	87,2600	332,9551
28	11,1671	23,8839	102,9668	412,8643
29	12,1722	26,7500	121,5008	511,9517
30	13,2677	29,9600	143,3710	634,8201
31	14,4617	33,5552	169,1777	787,1770
32	15,7633	37,5818	199,6298	976,0994
33	17,1820	42,0917	235,5631	1210,3633
34	18,7284	47,1427	277,9645	1500,8503
35	20,4135	52,7998	327,9982	1861,0544
36	22,2512	59,1358	387,0378	2307,7075
37	24,2538	66,2321	456,7048	2861,5576
38	26,4366	74,1799	538,9116	3548,3315
39	28,8159	83,0815	635,9156	4399,9316
40	31,4094	93,0513	750,3806	5455,9140
41	34,2362	104,2175	885,4492	6765,3339
42	37,3175	116,7326	1044,8303	8389,0155
43	40,6760	130,7304	1232,8996	10402,3788
44	44,3369	146,4181	1454,8218	12898,9491
45	48,3272	163,9883	1716,6899	15994,6971
46	52,6766	183,6669	2025,6941	19833,4217
47	57,4175	205,7069	2390,3188	24593,4490
48	62,5851	230,3918	2820,5766	30495,8707
49	68,2177	258,0388	3328,2807	37814,8746
50	74,3573	289,0035	3927,3720	46890,4526

Tabulka č. 11B:

Přítomná hodnota 1 \$ na konci vyznačeného počtu roků, je-li diskontována (odúročena) různými úrokovými měrami

Rok	0,01	0,02	0,04	0,06
1	0,9901	0,9804	0,9615	0,9434
2	0,9803	0,9612	0,9246	0,8900
3	0,9706	0,9423	0,8890	0,8396
4	0,9610	0,9238	0,8548	0,7921
5	0,9515	0,9057	0,8219	0,7473
6	0,9420	0,8880	0,7903	0,7050
7	0,9327	0,8706	0,7599	0,6651
8	0,9235	0,8535	0,7307	0,6274
9	0,9143	0,8368	0,7026	0,5919
10	0,9053	0,8203	0,6756	0,5584
11	0,8963	0,8043	0,6496	0,5268
12	0,8874	0,7885	0,6246	0,4970
13	0,8787	0,7730	0,6006	0,4688
14	0,8700	0,7579	0,5775	0,4423
15	0,8613	0,7430	0,5553	0,4173
16	0,8528	0,7284	0,5339	0,3936
17	0,8444	0,7142	0,5134	0,3714
18	0,8360	0,7002	0,4936	0,3503
19	0,8277	0,6864	0,4746	0,3305
20	0,8195	0,6730	0,4564	0,3118
21	0,8114	0,6598	0,4388	0,2942
22	0,8034	0,6468	0,4220	0,2775
23	0,7954	0,6342	0,4057	0,2618
24	0,7876	0,6217	0,3901	0,2470
25	0,7798	0,6095	0,3751	0,2330
26	0,7720	0,5976	0,3607	0,2198
27	0,7644	0,5859	0,3468	0,2074
28	0,7568	0,5744	0,3335	0,1956
29	0,7493	0,5631	0,3207	0,1846
30	0,7419	0,5521	0,3083	0,1741
31	0,7346	0,5412	0,2965	0,1643
32	0,7273	0,5306	0,2851	0,1550
33	0,7201	0,5202	0,2741	0,1462
34	0,7130	0,5100	0,2636	0,1379
35	0,7059	0,5000	0,2534	0,1301
36	0,6989	0,4902	0,2437	0,1227
37	0,6920	0,4806	0,2343	0,1158
38	0,6852	0,4712	0,2253	0,1092
39	0,6784	0,4619	0,2166	0,1031
40	0,6717	0,4529	0,2083	0,0972
41	0,6650	0,4440	0,2003	0,0917
42	0,6584	0,4353	0,1926	0,0865
43	0,6519	0,4268	0,1852	0,0816
44	0,6454	0,4184	0,1780	0,0770
45	0,6391	0,4102	0,1712	0,0727
46	0,6327	0,4022	0,1646	0,0685
47	0,6265	0,3943	0,1583	0,0647
48	0,6203	0,3865	0,1522	0,0610
49	0,6141	0,3790	0,1463	0,0575
50	0,6080	0,3715	0,1407	0,0543

Tabulka č. 11B — pokračování:

Přítomná hodnota 1\$ na konci vyznačeného počtu roků, je-li diskontována (odúročena) různými úrokovými měrami

Rok	0,09	0,12	0,18	0,24
1	0,9174	0,8929	0,8475	0,8065
2	0,8417	0,7972	0,7182	0,6504
3	0,7722	0,7118	0,6086	0,5245
4	0,7084	0,6355	0,5158	0,4230
5	0,6499	0,5674	0,4371	0,3411
6	0,5963	0,5066	0,3704	0,2751
7	0,5470	0,4523	0,3139	0,2218
8	0,5019	0,4039	0,2660	0,1789
9	0,4604	0,3606	0,2255	0,1443
10	0,4224	0,3220	0,1911	0,1164
11	0,3875	0,2875	0,1619	0,0938
12	0,3555	0,2567	0,1372	0,0757
13	0,3262	0,2292	0,1163	0,0610
14	0,2992	0,2046	0,0985	0,0492
15	0,2745	0,1827	0,0835	0,0397
16	0,2519	0,1631	0,0708	0,0320
17	0,2311	0,1456	0,0600	0,0258
18	0,2120	0,1300	0,0508	0,0208
19	0,1945	0,1161	0,0431	0,0168
20	0,1784	0,1037	0,0365	0,0135
21	0,1637	0,0926	0,0309	0,0109
22	0,1502	0,0826	0,0262	0,0088
23	0,1378	0,0738	0,0222	0,0071
24	0,1264	0,0659	0,0188	0,0057
25	0,1160	0,0588	0,0160	0,0046
26	0,1064	0,0525	0,0135	0,0037
27	0,0976	0,0469	0,0115	0,0030
28	0,0895	0,0419	0,0097	0,0024
29	0,0822	0,0374	0,0082	0,0020
30	0,0754	0,0334	0,0070	0,0016
31	0,0691	0,0298	0,0059	0,0013
32	0,0634	0,0266	0,0050	0,0010
33	0,0582	0,0238	0,0042	0,0008
34	0,0534	0,0212	0,0036	0,0007
35	0,0490	0,0189	0,0030	0,0005
36	0,0449	0,0169	0,0026	0,0004
37	0,0412	0,0151	0,0022	0,0003
38	0,0378	0,0135	0,0019	0,0003
39	0,0347	0,0120	0,0016	0,0002
40	0,0318	0,0107	0,0013	0,0002
41	0,0292	0,0096	0,0011	0,0001
42	0,0268	0,0086	0,0010	0,0001
43	0,0246	0,0076	0,0008	0,0001
44	0,0226	0,0068	0,0007	0,0001
45	0,0207	0,0061	0,0006	0,0001
46	0,0190	0,0054	0,0005	0,0001
47	0,0174	0,0049	0,0004	0,0000
48	0,0160	0,0043	0,0004	0,0000
49	0,0147	0,0039	0,0003	0,0000
50	0,0134	0,0035	0,0003	0,0000

Tabulka č.11C:

Tabulka anuity: přítomná hodnota 1\$ obdrženého na konci každého roku pro vyznačený počet let, je-li diskontována různými úrokovými měrami

Rok	0,01	0,02	0,04	0,06
1	0,9901	0,9804	0,9615	0,9434
2	1,9704	1,9416	1,8861	1,8334
3	2,9410	2,8839	2,7751	2,6730
4	3,9020	3,8077	3,6299	3,4651
5	4,8534	4,7135	4,4518	4,2124
6	5,7955	5,6014	5,2421	4,9173
7	6,7282	6,4720	6,0021	5,5824
8	7,6517	7,3255	6,7327	6,2098
9	8,5660	8,1622	7,4353	6,8017
10	9,4713	8,9826	8,1109	7,3601
11	10,3676	9,7869	8,7605	7,8869
12	11,2550	10,5754	9,3851	8,3838
13	12,1337	11,3484	9,9856	8,8527
14	13,0037	12,1063	10,5631	9,2950
15	13,8650	12,8493	11,1184	9,7122
16	14,7178	13,5777	11,6523	10,1059
17	15,5622	14,2919	12,1657	10,4772
18	16,3982	14,9921	12,6593	10,8276
19	17,2260	15,6785	13,1339	11,1581
20	18,0455	16,3515	13,5903	11,4699
21	18,8569	17,0112	14,0292	11,7641
22	19,6603	17,6581	14,4511	12,0416
23	20,4558	18,2922	14,8568	12,3034
24	21,2433	18,9140	15,2470	12,5503
25	22,0231	19,5235	15,6221	12,7833
26	22,7951	20,1211	15,9828	13,0032
27	23,5595	20,7069	16,3296	13,2105
28	24,3164	21,2813	16,6631	13,4062
29	25,0657	21,8444	16,9837	13,5907
30	25,8076	22,3965	17,2920	13,7648
31	26,5422	22,9377	17,5885	13,9291
32	27,2695	23,4684	17,8736	14,0840
33	27,9896	23,9886	18,1476	14,2302
34	28,7026	24,4986	18,4112	14,3681
35	29,4085	24,9986	18,6646	14,4982
36	30,1074	25,4889	18,9083	14,6210
37	30,7994	25,9695	19,1426	14,7368
38	31,4846	26,4407	19,3679	14,8460
39	32,1629	26,9026	19,5845	14,9491
40	32,8346	27,3555	19,7928	15,0463
41	33,4996	27,7995	19,9930	15,1380
42	34,1580	28,2348	20,1856	15,2245
43	34,8099	28,6616	20,3708	15,3062
44	35,4554	29,0800	20,5488	15,3832
45	36,0944	29,4902	20,7200	15,4558
46	36,7271	29,8923	20,8847	15,5244
47	37,3536	30,2866	21,0429	15,5890
48	37,9739	30,6732	21,1951	15,6500
49	38,5880	31,0521	21,3415	15,7076
50	39,1960	31,4236	21,4822	15,7619

Tabulka č. 11C – pokračování:

Tabulka anuity: přítomná hodnota 1\$ obdrženého na konci každého počtu roku pro vyznačený počet let, je-li diskontována různými úrokovými měrami

Rok	0,09	0,12	0,18	0,24
1	0,9174	0,8929	0,8475	0,8065
2	1,7591	1,6901	1,5656	1,4568
3	2,5313	2,4081	2,1743	1,9813
4	3,2397	3,0374	2,6901	2,4043
5	3,8896	3,6048	3,1272	2,7454
6	4,4859	4,1114	3,4976	3,0205
7	5,0329	4,5638	3,8115	3,2423
8	5,5348	4,9676	4,0776	3,4212
9	5,9952	5,3283	4,3030	3,5655
10	6,4177	5,6502	4,4941	3,6819
11	6,8052	5,9377	4,6560	3,7757
12	7,1607	6,1944	4,7932	3,8514
13	7,4869	6,4236	4,9095	3,9124
14	7,7861	6,6282	5,0081	3,9616
15	8,0607	6,8109	5,0916	4,0013
16	8,3126	6,9740	5,1624	4,0333
17	8,5436	7,1196	5,2223	4,0591
18	8,7556	7,2497	5,2732	4,0799
19	8,9501	7,3658	5,3162	4,0967
20	9,1285	7,4694	5,3527	4,1103
21	9,2922	7,5620	5,3837	4,1212
22	9,4424	7,6446	5,4099	4,1300
23	9,5802	7,7184	5,4321	4,1371
24	9,7066	7,7843	5,4509	4,1428
25	9,8226	7,8431	5,4669	4,1474
26	9,9290	7,8957	5,4804	4,1511
27	10,0266	7,9426	5,4919	4,1542
28	10,1161	7,9844	5,5016	4,1566
29	10,1983	8,0218	5,5098	4,1585
30	10,2737	8,0552	5,5168	4,1601
31	10,3428	8,0850	5,5227	4,1614
32	10,4062	8,1116	5,5277	4,1624
33	10,4644	8,1354	5,5320	4,1632
34	10,5178	8,1566	5,5356	4,1639
35	10,5668	8,1755	5,5386	1,1644
36	10,6118	8,1924	5,5412	4,1649
37	10,6530	8,2075	5,5434	4,1652
38	10,6908	8,2210	5,5452	4,1655
39	10,7255	8,2230	5,5468	4,1657
40	10,7574	8,2438	5,5482	4,1659
41	10,7866	8,2534	5,5493	4,1661
42	10,8134	8,2619	5,5502	4,1662
43	10,8379	8,2696	5,5510	4,1663
44	10,8605	8,2764	5,5517	4,1663
45	10,8812	8,2825	5,5523	4,1664
46	10,9002	8,2880	5,5528	4,1665
47	10,9176	8,2928	5,5532	4,1665
48	10,9336	8,2972	5,5536	4,1665
49	10,9482	8,3010	5,5539	4,1666
50	10,9617	8,3045	5,5541	4,1666

Ale kterou úrokovou míru si máme vybrat? Jestliže méně riskantní investice, jako jsou vládní obligace, vynáší 10 %, pak si nebudeme chtít vybrat úrokovou míru nižší než 10 %. Na druhé straně, tato 10 % úroková míra z vládních obligací je výnos z *pevné dolarové* částky. Je to tudíž nominální, nikoli reálná výnosová míra výnosu, vyjádřeného v dolarech, které mohou měnit svou hodnotu, spíše než výnosu vyjádřeného v reálné kupní síle. Kdyby hodnota dolaru měla klesat ročně o 4 %, což znamená, že míra inflace činí 4%, pak by reálný výnos z nominální úrokové míry 10 % byl jen 6 %. Hlavním důvodem toho, že vládní obligace vynášely v roce 1985 10 % a více, když se tyto řádky psaly, bylo to, že se očekávala budoucí inflace. Investoři nebyli v roce 1985 ochotni držet dlouhodobé vládní obligace v r. 1985, pokud jim neslibovaly nominální míru zisku, která by byla dostatečně vysoká, aby jim kompenzovala inflaci, která, jak se obávali, bude probíhat během doby splatnosti obligací.

Čistý příjem z výroby pastiček na myši bude, jak lze rozumně očekávat, držet krok s mírou inflace. Zdvojnásobí-li se ceny všeho, měl aby se zdvojnásobit také čistý příjem z výroby pastiček na myši za jinak neměnných okolností, což předpokládáme. V tomto případě bychom účinek inflace brali v úvahu dvakrát, kdybychom diskontovali očekávaný čistý příjem ze získání patentu úrokovou mírou, zahrnující očekávanou inflaci. 6 % nebo dokonce 4 % míra diskontování se zdá být vhodnější.

Zkusme 4 procenta. Jaká je přítomná hodnota 200 000 dolarů, které se získají na konci každého ze 17 roků, jestliže diskontujeme 4 % mírou? Tabulka IIC říká, že 1 dolar za 17 let má přítomnou hodnotu 12,1657 dolarů. Přítomná hodnota budoucí splatné částky /vždy roční částky/ 200 000 dolarů je tedy 2 433 140 dolarů.

To je podstatně více, než 1,5 milionu, kteroužto částku jsme odhadli v této kapitole. Avšak není-li částka 200 000 dolarů vysoce jistá, je to příliš velká nabídka za patent. Je-li výrobce pastiček na myši opatrný, bude diskontovat očekávaný budoucí důchod 6 %.

Při diskontní míře 9 % má 200 000 dolarů ročně po všech 17 let přítomnou hodnotu 1 708 720 dolarů.

Použijte tabulku IIC, abyste si tyto výsledky sami překontrolovali. Správnou úrokovou mírou bude ta, která bere v úvahu subjektivní odhad rizika toho, kdo patent kupuje. Odolá patent tlaku nových zákonů? Vynalezne někdo jiný lepší pastičku na myši? Učiní nové technologie na vyhlazování myši z pastiček na myši muzeální exponáty? Čím nejistější je budoucí důchod, jehož přítomnou hodnotu chceme určit, tím vyšší je úroková míra, kterou jej budeme chtít diskontovat.

Ještě poslední otázka: Jak to ovlivní přítomnou hodnotu patentu, předpokládáme-li, že po uplynutí první lhůty může být obnoven na dalších 17 let? Diskontujeme-li mírou 9 %, pak 200 000 dolarů za každý z následujících 34 let činí 2 103 560 dolarů. Všimněte si, že je to jen o 400 000 dolarů více, než hodnota toku důchodů po dobu 17 let. To by vás nemělo překvapit. Dolar, který bude k dispozici až za 18 let, má přítomnou hodnotu jen 21 centů, je-li diskontován úrokovou mírou 9 %. A dolar, splatný za 34 let, má přítomnou hodnotu jen 5,3 centů.

Stručná rekapitulace

Zisk je pojem s mnoha významy. Tyto významy je třeba odlišit, chceme-li porozumět způsobu, jakým funguje ekonomický systém.

Zisk lze obvykle definovat jako celkové příjmy minus celkové náklady, jestliže do naší kalkulace nákladů započítáme všechny náklady obětované příležitosti.

Úrok, který je často zaměňován se ziskem, je náklad pro každého, kdo jej platí. Je to náklad na získání dispozice s přítomnými zdroji, nebo rozdíl v hodnotě mezi přítomnými a budoucími statky. Je obvykle spojován s peněžními půjčkami jednoduše proto, že peníze představují všeobecnou možnost ovládnutí přítomného nebo budoucího statku.

Úroková míra ve společnosti je typicky pozitivní, protože lidé obvykle považují statky v přítomnosti za hodnotnější než statky v budoucnu.

Zisk vzniká z nejistoty. Při neexistenci nejistoty bude každý rozdíl mezi celkovými příjmy a celkovými náklady eliminován konkurencí a zisky se sníží na nulu.

Možnost realizace zisku podněcuje k ochotě nést riziko, inovační činnost a zvláštní úsilí na straně těch, kdo očekávají, že si přisvojí rozdíl mezi odhadovanými a skutečnými výnosy.

Formy, jichž konkurence v každé společnosti nabývá, jsou určeny významnými pravidly hry nebo vlastnickými právy, které předurčují schopnost alokovat zdroje a přivlastňovat si prospěch z jejich užívání.

OTÁZKY K DISKUSI

1. Chuck Waggin vlastní a řídí malou firmu, zabývající se účtováním daní, kterou řídí ze suterénu svého domu.
/a/ Suterén byl jen nevyužitým prostorem, než ho Chuck změnil v kancelář svého podniku. Říká, že jeho firma je ziskovější, než většina jiných podniků na účtová-



- ní daní, protože nemusí platit žádný nájem. Souhlasíte s tím, že nájem není pro Chucka výrobním nákladem?
- /b/ Chuck nedávno odmítl nabídku, aby pracoval pro větší firmu za plat 45 000 dolarů ročně. Chuckův čistý výnos z jeho podniku dělá 35 000 dolarů ročně. Řekli byste, že je Chuckova firma zisková?
- /c/ Chuck říká, že je rád svým vlastním pánem a že je ochoten obětovat alespoň 25 000 dolarů ročně, než aby pracoval pro někoho jiného. Změní tato informace vaši odpověď na otázku b?
- /d/ Chuck nedávno investoval 10 000 dolarů svých úspor do počítače do kanceláře. Jak byste zahrnul účinky této investice do jeho nákladů?
- /e/ Chuck mohl vydělat 12 % ročně ze svých úspor, kdyby nebyl použil tyto úspory na nákup osobního počítače. Kdyby byl tyto úspory neměl, i tak by byl koupil počítač s využitím bankovní půjčky na 18 % ročního úroku k financování svého nákupu. Je náklad obětované příležitosti, vyvolaný vlastnictvím počítače, pro Chucka skutečně menší, protože měl vlastní úspory, za které ho koupil? Když musel Chuck zaplatit 18 % úroku bance, spíše než se vzdát 12 % úroku, na co šla platba dodatečných 6 %? Snížil Chuck své náklady tím, že financoval koupi počítače sám?
2. Zde máme první tři věty z brožurky „Aritmetika úrokových měr“, kterou vydala Federální rezervní banka v New Yorku: „Všechno má cenu. A peníze nejsou výjimkou. Jejich cena — úroková míra — je určena na trhu, kde se peníze vypůjčují a půjčují.“ Je správné mluvit o úroku jako o ceně peněz?
- /a/ Je-li úrok cenou peněz, tak jako je 35 centů cenou jednoho pomeranče, pak bychom měli očekávat, že zvýšení množství peněz v oběhu povede ke snížení úrokové míry, tak jako zvýšené množství pomerančů vede ke snížení ceny pomerančů. Proč jsou tedy úrokové míry velmi vysoké v zemích, které dovolují, aby se jejich poněžní zásoba zvyšovala velmi rychle?
- /b/ Velké zvýšení nabídky peněz bude skutečně mít účinek na „cenu peněz“ podobný účinku velkého zvýšení nabídky pomerančů na cenu pomerančů, jestliže si pod cenou představujeme hodnotu relativní vůči ostatnímu zboží. Pojem, který užíváme k označení poklesu hodnoty peněz v poměru k ostatnímu zboží, je *inflace*. Jestliže zvýšení nabídky peněz vytváří očekávání inflace, co se stane s úrokovými mírami?
- /c/ Úrok je cena něčeho, ale ne peněz. Který je to statek, jehož cena vzrostla, když rostou úrokové míry?
- /d/ Zákon poptávky říká, že vyšší cena statku vyvolává pokles poptávky po statku. Který je to statek, po němž klesá poptávka, když roste úroková míra?
3. Jakou formu by měla úroková míra ve společnosti, která by nepoužívala peníze, ale závisela by zcela na kompenzačních obchodech při směně zboží?
4. Za 900 dolarů si koupíte vládní obligaci na 1000 dolarů, splatnou jeden rok od data koupě. Budete mít zisk, když si obligaci necháte do okamžiku její splatnosti? Budete mít zisk, když měsíc po vaší koupi došlo k velkému všeobecnému zvýšení běžných úrokových měr? Jaký účinek to bude mít na cenu, za níž můžete obligaci prodat na trhu?
5. Hubert a Ambler jsou velmi rozdílné osobnosti. Hubert rád jí, pije, je veselý a nestará

se o budoucnost. Očekává, že se svět stejně za několik let rozpadne. Amblerovi je 21 let, ale již si svědomitě plánuje léta své penze. Jak byste odhadli jejich míry časové preference? Co získávají lidé Hubertova typu z existence lidí, jako je Ambler, a naopak?

6. Jaký účinek byste očekávali, že bude mít technická inovace ve společnosti na úroveň úrokových měr? Proč?
7. „Když věřitelé rozšiřují poskytování úvěru vysoce rizikovým dlužníkům, musejí zvyšovat úrokové míry, které vybírají od málo rizikových dlužníků, aby pokryli ztráty z nesplnění závazků.“ Souhlasíte?
8. Předpokládejme, že Kongres stanoví 12 % strop pro úrokovou míru, která může být účtována na hypotéky s garancí federální vlády. Instituce, půjčující peníze, se však mezitím dostanou do situace, že mohou získat veškeré hypotékové obchody, které chtějí, na 15 % úrok. Budou půjčovat na 12 %? Jak mohou tento strop úrokové míry obejít? Kdybyste chtěl koupit dům a vztahovala by se na vás federální vládou garantovaná hypotéka, chtěl byste, aby Kongres na takové půjčky stanovil strop úrokové míry?
9. „Bohatá společnost má malé potíže s placením úroku. Ale v chudé zemi, která nemá téměř žádný kapitál, si ekonomičtí plánovači nemohou dovolit zahrnovat do svých kalkulací platby úroku.“ Co je špatného na této argumentaci?
10. Producenti ropy byli ihned proti tomu, když prezident Carter v roce 1979 navrhl, aby uvolnění cen ropy bylo doprovázeno uvalením daně za zisky „spadlé s nebe“.
 - /a/ Producenti ropy namítali, že by tato daň snížila stimulaci firem na nových průzkumech a vrtech. Tiskový tajemník bývalého senátora Henryho Jacksona, tehdejšího předsedy Energetické komise Senátu, popřel tuto námitku následujícími slovy: „Pokud jde o zvýšenou produkci, mají ropné společnosti právě nyní obrovské příjmy hotovosti. Stimulace je již tady.“ Vyvolávají zisky, dosažené v minulosti /nebo běžné příjmy hotovosti/ stimulaci pro průzkum a vrty nafty?
 - /b/ Oznámený čistý příjem po zdanění 94 vedoucích společností v oblasti těžby a rafinace ropy byl v roce 1978 14 971 milionu dolarů. Je 15 miliard dolarů dost peněz na financování extenzivního průzkumu a vrtů ropy? Bylo těchto 15 miliard dolarů stimulem pro průzkumy a vrty?
 - /c/ Devět největších výrobců tabákových produktů v USA vydělalo čistý důchod po zdanění ve výši 1 313 milionu dolarů v roce 1978. Zaplatilo by těchto 1,3 miliardy dolarů hojný naftový průzkum? Za jakých okolností by mohly být zisky, vydělané v tabákovém průmyslu, použity pro průzkum ropných ložisek?
 - /d/ Většina průzkumu a vrtů ropy, prováděných ve Spojených státech v minulosti, byla financována půjčkami, nikoli z čistých příjmů z dřívější těžby a rafinace. Za jakých okolností si lze vypůjčit peníze k financování hledání nových ropných ložisek?
 - /e/ Proč bude kterákoli firma, podnikající ve výrobě nebo rafinaci ropy, investovat část svých zisků raději do rozvoje obchodních středisek /nebo čehokoli jiného/ než do ropného průzkumu?
 - /f/ Vyvolá u vás zpráva, že 94 největších firem, těžících a rafinujících ropu, vydělalo v roce 1978 15 miliard dolarů, touhu /1/ zúčastnit se v naftovém průzkumu a vrtech, nebo /2/ nakupovat akcie ropných společností?

- /g/ Jaký bude rozdíl ve vaší odpovědi na předcházející část otázky, budete-li znát následující fakta /která jsou náhodou všechna pravdivá/? /1/ Zisky v ropném průmyslu vzrostly od roku 1977 do roku 1978 o 12 %. /2/ Průměrný výnos z akcií v ropném průmyslu byl v roce 1978 14,3 % ve srovnání se 14 % v roce 1977. /3/ Průměrný procentní výnos vedoucích korporací ve zpracovatelském průmyslu byl v roce 1978 15,9 %, v roce 1977 to bylo 14,9 %.
- /h/ Předpokládejme, že vláda uvalí daň na „shůry dané“ zisky z celého čistého příjmu z prodeje již objevené a těžené ropy, ale vyjme ze zdanění veškerou ropu, která bude nalezena po uvalení této daně. Podpoří to stimuly pro průzkum a těžbu ropy?
- /i/ Proč kritikové ropného průmyslu málokdy rozlišují mezi producenty /těmi, kdo těží ropu ze země/ a rafinéry /těmi, kteří ji přetvářejí v použitelné produkty/?
- /j/ Senátor Jackson zpopularizoval pojem „nemravné zisky“ v diskusích o ziscích naftového průmyslu během a bezprostředně poté, co OPEC zvýšil ceny ropy v letech 1973-74. Budeme-li předpokládat, že pod pojmem „nemravný“ si představoval odpudivost či nechutnost, spíše než oplzlost nebo sexuální drážďení, vysvětlíte, za jakých okolností lze rozumně označit zisky jako „nemravné“?
11. Požádáte svou univerzitu o povolení zřídit si stánek s limonádou v době každoročních jarních promocií. Univerzita vám povolení dá. Po zaplacení účtů za materiál /citróny, cukr, sklenky, atd./ vám zůstane 250 dolarů za odpolední práci.
- /a/ Vytvořil jste zisk 250 dolarů?
- /b/ Je pravděpodobné, že dostanete příští rok znovu koncesi k prodeji limonády? Jak mnoho záleží na tom, zda se v okolí proslechne, kolik jste vydělal?
- /c/ Jestliže univerzita příští rok koncesi vydraží, kolik budete ochoten nabídnout? Kdo potom realizuje zisk z provozování stánku s limonádou?
12. Když soudce okresního soudu odsoudí korporaci k pokutě 300 milionů dolarů za porušování antimonopolních předpisů, utrpí vlastníci této společnosti ztrátu? Jakou formu bude mít? Jestliže víte, že se soudce mylil a že jeho rozhodnutí bude v případě odvolání s konečnou platností zrušeno, jak byste mohl vydělat na takové znalosti?
13. Koupíte si akcie dvou společností. Během příštích šesti měsíců cena jedné klesne a cena druhé se zvýší. Které z nich znamenaly lepší koupi? Které z nich bude lepší prodat, když budete chtít hotovost?
14. Posuďte následující tvrzení: „Firma General Motors využila své dominantní pozice v automobilovém průmyslu a vydělává rok co rok ohromné zisky. Bylo by proto zcela spravedlivé uvalit na General Motors zvláštní daň, jako způsob odebrání přemrštěných zisků, vydělaných v minulosti, ve prospěch společnosti.“ Kdo by takovou daň zaplatil?
15. V červnu 1979 vydala vláda provincie Quebec konečný souhlas k vydání zákona, opravňujícího vyvlastnění společnosti Asbestos Corporation, důlního koncernu se sídlem v Montrealu. V té době byla Asbestos Corporation dceřinou společností General Dynamics, která vlastnila 55 % jejího majetku.
- /a/ General Dynamics opakovaně trvala na tom, že nechce prodat pobočku provincii Quebec. Co mají představitelé korporace obvykle na mysli, když říkají, že nechtějí prodat pobočku?
- /b/ Při dobrovolném prodeji je cena stanovena vzájemnou dohodou. U vynuceného

prodeje se musí použít nějaká jiná metoda, aby se určila cena nebo kompenzace, která se obdrží za vyvlastněný majetek. Studie, vypracovaná z pověření provincie, stanovila hodnotu Asbestos Corporation kolem 42 dolarů za akcii. Ohodnocení, které učinila General Dynamics určilo hodnotu na téměř 100 dolarů za akcii. Kdybyste byl soudcem, kterého by požádali, aby rozhodl, jaká je *skutečná hodnota*, jaké údaje byste vzal v úvahu, abyste našel odpověď?

- /c/ Předpokládejme, že by někdo navrhl, aby spravedlivá hodnota byla stanovena na základě nynějších tržních cen akcií Asbestos Corporation. Kdyby akcie byly většinou vlastnictvím veřejnosti, investoři by zjistili cenu akcie podle toho, kolik by byli ochotni zaplatit za její vlastnictví nebo kolik by bylo třeba zaplatit jejímu vlastníkovvi, aby se jí vzdal. Co je nedostatkem tohoto návrhu? Co určuje cenu akcie korporace, které hrozí znárodnění?
 - /d/ Mohla by General Dynamics tímto znárodněním získat, kdyby kompenzace, kterou dostane, byla nižší, než suma, která byla původně zaplácena za koupi aktiv Asbestos Corporation, včetně všech nákladů na následné přírůstky a zlepšení těchto aktiv?
 - /e/ General Dynamics konečně koncem roku 1981 pod hrozbou vyvlastnění souhlasila s prodejem. Brzy nato, rostoucí starost o zdravotní následky působení azbestových produktů vedla k obrovskému poklesu poptávky po azbestu a státem vyvlastněná firma začala vykazovat ztráty. Koncem roku 1983 klesla hodnota akcií na 10 dolarů ze 37 dolarů na jednu akcii, kterou vykazovala těsně před jejich nabytím Quebecou vládou. Realizovala společnost General Dynamics zisk ze znárodnění?
16. Průměrná cena zemědělské půdy se v USA během 70. let ztrojnásobila. Jak byste to vysvětlili?
17. V červnu 1985 oznámilo ministerstvo zemědělství Spojených států své rozhodnutí ukončit kontrolu produkce chmele. V roce 1966 měl každý pěstitel chmele určen podíl celkového množství chmele, které mohl prodat. Od té doby museli noví pěstitelé chmele kupovat nebo si pronajímat příděly od existujících pěstitelů, a to za značné ceny. Když ministerstvo zemědělství oznámilo své rozhodnutí ukončit tento systém, odůvodnilo to tím, že noví pěstitelé museli platit za kvóty, které byly původním pěstitelům přiděleny bezplatně. Mělo zdůvodnění ministerstva zemědělství vůbec smysl? Kdyby kvóty po roce 1966 nezískaly žádnou hodnotu, co by to vypovídalo o původním rozhodnutí týkajícím se omezení produkce chmele?
18. Mezistátní obchodní komise zřídka před rokem 1980 udělovala nová povolení přepravním k mezistátní přepravě statků a přepravní práva byla často extrémně drahá. V účetních knihách přepravních společností figurovala tato práva jako aktiva a představovala podstatnou část kupní ceny, kdykoli byly takové společnosti prodávány.
- /a/ Jaké okolnosti vytvořily tržní hodnotu takových práv k provozování činnosti?
 - /b/ Když v roce 1980 nabyt platnosti Zákon o motorových přepravních, který umožňoval daleko jednodušší vstup do mezistátní nákladní přepravy, tržní cena přepravních práv klesla. Proč?
 - /c/ Byl tento pokles ztrátou?
 - /d/ Ztráty i zisky jsou důsledky nejistoty. Jaká to byla nejistota, která zapříčinila tuto ztrátu pro přepravní společnosti po roce 1980?

- /e/ Jak by to ovlivnilo hodnotu přepravních práv v 70. letech, kdyby byl každý 10let dopředu věděl, že Kongres uvolní omezení pro vstup do mezistátní přepravy po r. 1980?
- /f/ Zákon o motorových přepravních z roku 1980 znamenal změnu v pravidlech hry. Která vlastnická práva byla především ovlivněna a s jakými důsledky?
19. Místa na Newyorské burze se v nedávných letech prodávala za přibližně 400 000 dolarů. Proč by někdo platil tolik, aby mu bylo dovoleno obchodovat s akciemi na Newyorské burze? Dokazuje tato cena, že člověk může nabýt velké zisky obchodováním na půdě Newyorské burzy?
 20. V březnu roku 1980 podalo 157 farmářů soudní žalobu proti federální vládě a žádalo 18 milionů dolarů jako náhradu škody, vzniklé v důsledku chybné předpovědi Úřadu pro reklamace. Úřad odhadoval, že voda pro zavlažování bude v roce 1977 jen na 6 % normálu, díky krutému suchu v průběhu minulé zimy. V důsledku toho vykopalo 157 žalujících farmářů nákladné studny, vysadilo méně hodnotné plodiny a v některých případech nevysadilo vůbec nic. Ukázalo se, že skutečné deště byly mnohem větší než podle předpovědi úřadu, ale tuto pravdu se farmáři dozvěděli příliš pozdě, než by jim to bylo něco platné. Co způsobilo ztráty farmářů? Jak chtěli, aby byly tyto ztráty rozděleny? Myslíte si, že byl jejich požadavek oprávněný? Mohl by organizátor karnevalu žalovat úřad pro předpověď počasí za to, že za pěkného, slunného dne nepřišel téměř nikdo na karneval proto, že předpověď počasí nesprávně předpovídala bouřkové přeháňky?
 21. Na jaře roku 1963 vyhlásil Fidel Castro cíl pro produkci cukru v roce 1970 ve výši 10 milionů tun. Jak se přibližoval cílový termín a začalo být patrné, že tolik proklamovaný cíl by nemusel být splněn, kubánská vláda převedla pracovní a jiné zdroje ve velkém množství z výroby jiných druhů statků do výroby cukru. Plán přesto nebyl o velký rozdíl splněn. Jak myslíte, že byla rozdělena následná ztráta? Jak by byl rozdělen zisk, kdyby toto rozhodnutí přineslo lepší nežli očekávaný výsledek?
 22. Proč řídicí pracovníci korporací platí někdy nezákonné příspěvky na volební kampaň? Jsou tyto příspěvky „investicí“, která přinese zisk nebo ztrátu?
 23. Když vláda převezme půdu ze soukromého vlastnictví za účelem stavby dálnice a platí vlastníkům odškodnění, mělo by toto odškodnění být založeno na hodnotě jejího nynějšího užívání, na hodnotě jejího užívání vládou nebo na hodnotě přilehlé půdy, která se zvýší /nebo sníží/ díky dálnici? Co je nesprávného na každé takové volbě?
 24. Umožňuje vlastnictví zlata nebo stříbra lidem, aby se ochránili před rizikem nejistoty?
 25. Navrhovalo se, aby vlády států a místní správy zrušily daň z vlastnictví pro majitele domů a místo toho se uchýlily k dani z obratu nebo z důchodů, aby si zabezpečily příjmy. Jaké účinky takového opatření byste předvíдали na ceny domů? Kdo by nejpravděpodobněji získal?
 26. V červnu 1972 žádala Národní koalice pro pozemkovou reformu ministra vnitra, aby požadoval zpět půdu, která byla v 19. století dána společnosti Southern Pacific Railroad. Koalice namítala, že se od železnice očekávalo, že tuto půdu prodá jako rodinné parcely po 2,50 dolarech za akr nebo za méně, jinak že jí půda bude odejmuta. Co myslíte, že by se stalo, kdyby nyní federální vláda požadovala, aby veškerá tato

půda byla během příštího roku prodána jako rodinné parcely a to za ceny, nepřesahující 2,50 dolaru za akr? Kdo by prodával a kdo by získal?

27. Předpokládejme, že pouhé udržování budovy velkého, starého kostela na ostrově Manhattan v New Yorku stojí 100 000 dolarů ročně. Počet stálých návštěvníků klesl asi na 100, a tak církevní obec jedná o tom, zda si může ještě déle dovolit mít kostel otevřený.
- /a/ Jaké jsou náklady na jednoho člena, bude-li se budova dále používat jako kostel? Které hlavní složky nákladů jste vynechali, zněla-li vaše odpověď 1 000 dolarů?
 - /b/ Jestliže vyvolávač ceny nabídne za pozemek 2 miliony dolarů /což na Manhattanu není nerozumná cena/, jaké jsou roční náklady sboru na pokračující využívání budovy?
 - /c/ Kdyby měla církevní obec 400 členů a byla vcelku schopná uhrazovat pravidelné náklady na údržbu, mohla by si dovolit ignorovat nabízenou cenu 2 miliony dolarů? Jaké by byly reálné náklady, na rozdíl od nominálních nebo peněžních nákladů, v případě odmítnutí nabídky?
 - /d/ V roce 1977 Manhattanská synagoga, s klesajícím počtem členů, prodala svou budovu církevní obci Adventistů sedmého dne za 400 000 dolarů. Rabín řekl, že je „rád, že se jí zbavil“, vzhledem k ubývající návštěvnosti a vysokým provozním nákladům. Ale noví vlastníci narazili brzy na stejný problém. Když prodávali budovu, byla koupena za 2,4 milionu dolarů, Kdo, pokud vůbec někdo, měl zisk z těchto transakcí?
 - /e/ Lidé, kteří žijí blízko staré, atraktivní budovy kostela, by obvykle byli raději, kdyby tam budova zůstala než aby ji strhli a nahradili věžákem kanceláří nebo komplexem budov. V New Yorku se obyvatelům sousedních budov někdy podařilo vyvinout tlak na Komisi pro zachování hraničních kamenů a dát budovu úředně prohlásit „hraničním kamenem“. Jakmile se tak stane, nemůže být budova zbourána nebo podstatně změněna. Jak takové oficiální prohlášení hraničním kamenem změní vlastnická práva? Získala by církevní obec, která chce prodat svou budovu, kdyby bylo odstraněno úřední označení budovy jako hraničního kamene?
 - /f/ Když byl výkonný ředitel Newyorské komise pro hraniční kameny požádán, aby komentoval soudní žalobu, vznesenou církevní obcí, jejíž církevní budova byla prohlášena hraničním kamenem, řekl, že „kostel by měl stát navěky“. Myslíte si, že je nebo by mělo být součástí stanovených pravidel hry ve společnosti, aby budovy kostelů stály navěky?
 - /g/ Bývalý ředitel pro umění Národní rady církví komentoval demolici budovy kostela ve prospěch obchodních struktur takto: „Neodsuzuji, co si myslí jiní. Je to zvrácenost, že majetek je důležitější, než krása.“ Vystihl správně podstatu věci, když ji označil jako výběr mezi „vlastnictvím“ a „krásou“? /Celá tato otázka v rozsáhlé míře vychází z článku z *Wall Street Journal* z 27. září 1982, který napsal Luis Ubinaš./
28. Jeden článek ve *Wall Street Journal* o požárním zabezpečení ve výškových budovách obsahoval tento argument: „Stříkačky vám mohou ušetřit pojistné tím, že poskytují dodatečnou ochranu. Podle určitého odhadu tyto úspory zaplatí celý systém během

30 let, jenže výškové budovy staví často spekulanti, kteří je chtějí prodat daleko dříve.“

- /a/ Proč skutečnost, že stavitelé obvykle prodávají výškové budovy během několika let, nehraje roli při rozhodování o instalaci hasících systémů?
 - /b/ Jestliže nevidíte, že to nehraje roli, zeptejte se, proč podnikatelé, stavějící domy, které chtějí prodat za rok, často dávají na střechy materiál, který má patnáctiletou záruční lhůtu.
 - /c/ Předpokládejme, že hasící systém stojí 30 000 dolarů a přináší 1 000 dolarů ročních úspor na pojistném. Kolik let je zapotřebí, aby tyto úspory zdůvodnily takový výdaj, je-li roční úroková míra 1 % ? 2 % ? Překvapuje vás, že úspory na pojistném, které se vyrovnají částce, vydané na dosažení takových úspor, až za 30 let, neudělají na stavitele žádný dojem?
- 29.** Armádní sbor inženýrů odhaduje, že kanál, vybudovaný mezi Tussle a Big Stone, by přepravcům ušetřil 500 000 dolarů ročně. Stavba kanálu by stála 20 milionů dolarů a 200 000 dolarů by stál roční provoz.
- /a/ Je správné říci, že kanál je dobrou investicí v dlouhém období, protože ušetří společnosti čistých 300 000 dolarů ročně a to možná bude činit více, než 20 milionů dolarů na stavební náklady?
 - /b/ Jak nízká by asi musela být úroková míra, aby byl kanál ziskovou investicí? /Kanál nebude vynášet zisk, jestliže platby úroků plus náklady na jeho provoz se vyrovnají úsporám přepravců/.
 - /c/ „Přimějeme-li vládu, aby postavila takový kanál, bude to mít tu výhodu, že vláda může provádět záležitosti, které jsou ve veřejném zájmu, zatímco soukromé podnikání je omezeno úzkými kalkulacemi zisku.“ Zhodnoťte tento argument.
- 30.** Společnost nabízí zaměstnancům v důchodovém věku volbu, týkající se jejich důchodových dávek. Mohou si vybrat — buď budou dostávat stanovenou částku každý měsíc po celý zbytek života, nebo dostanou jednorázovou částku při svém odchodu do důchodu.
- /a/ Jak může firma určit přítomnou hodnotu určité částky za každý měsíc života?
 - /b/ Jak ovlivní růst úrokové míry velikost zvolené jednorázové částky?
 - /c/ Jaká je přítomná hodnota částky 10 000 dolarů roční penze, kterou příjemce dostane na konci každého z následujících 15 let, je-li diskontována 9 procenty? Je-li diskontována 12 procenty?
 - /d/ Činí růst úrokové míry volbu jednorázové částky pro zaměstnance v důchodovém věku méně přitažlivou?
- 31.** Mnoho hypotékových smluv na byty obsahuje klausuli o splatnosti při prodeji, která říká, že celá částka nezaplaceného zůstatku se stává splatnou, když je byt prodán. To brání novým kupujícím, aby přebírali nebo „vzali na sebe“ hypotéku prodávajícího.
- /a/ Jestliže v roce 1985 měl ještě prodávající 20 000 dolarů na třicetiletou hypotéku, vybranou v roce 1965 na 6 % úrok a nynější úroková míra na hypotéky činí 12 %, proč půjčující instituce nechce, aby kupující vzal na sebe existující hypotéku?
 - /b/ Převezme-li kupující existující hypotéku, bude muset platit v měsíčních splátkách přibližně 225 dolarů, aby splatil 20 000 dolarů, které je třeba ještě zaplatit věřitelské instituci. Chceli si kupující zabezpečit novou půjčku na 12 %, přijdou ho měsíční splátky asi na 295 dolarů, má-li být splacen zůstatek půjčky do

10 let. Tím, že převezme hypotéku, může dlužník ušetřit asi 840 dolarů ročně po 10 let. Jak může prodávající podržet tuto úsporu pro sebe?

- /c/ V posledních letech rozhodly některé státní zákonodárné orgány a příležitostně dokonce i státní soudy, že doložka o splatnosti při prodeji u hypotékových smluv by neměla být vynucována. To byla změna v pravidlech hry. Jak to ovlivnilo vlastnická práva a jaké to mělo následky pro tyto strany: půjčující instituce, prodejce domů s nízkou úrokovou mírou na hypotéku, obsahující doložku o splatnosti při prodeji, kupující takových domů, prodejce domů bez nízkých úrokových měr na hypotéky?
32. Státní loterie vyhlásí, že vyplatí cenu 1 milion dolarů. Šťastný výherce obdrží 50 000 dolarů při předložení výherního tiketu plus 50 000 dolarů na konci každého z následujících 19 let. Je to opravdu cena 1 milionu dolarů? Jakou má skutečně hodnotu? Chtěl byste použít reálnou nebo nominální úrokovou míru k diskontování těchto budoucích částek? Proč? Předpokládejme, že těch 19 budoucích splátek má být přizpůsobeno každé změně v hodnotě peněz, ke které by mezitím došlo. Jakou úrokovou míru byste pak použili pro kalkulaci přítomné hodnoty této „milionové“ výhry? Jaký účinek na přítomnou hodnotu této výhry má rozhodnutí „indexovat“ budoucí platby vzhledem ke změnám hodnoty peněz?
33. „Uspoř to,“ řekne někdo. „Neprodávej to. Dnes to nemá velkou cenu, ale za 20 let to bude asi mít pětkrát větší cenu.“ Měl byste to uspořít nebo prodat? Jakou hodnotu bude mít dnešní dolar za 20 let, bude-li investován na úrokovou míru, kterou lze běžně dostat z poměrně nerizikových půjček?
34. Jaká je přítomná hodnota každé z následujících částek, jsou-li diskonotovány úrokovou mírou 4 % a 18 %?
- /a/ Cena 10 000 dolarů za soutěž v psaní básní, kterou dostanete od nynějška za rok.
- /b/ Cena 10 000 dolarů v hotovosti po vašem strýci Mehitabelovi, které dostanete po dovršení 25. narozenin. /Jestliže jste je už měl, vyberte si jiné narozeniny/.
- /c/ 10 000 dolarů každoročně po příštích deset let počínaje od nynějška za rok, jako cena za to, že jste pětadvaceti nebo méně slovy řekl, proč máte rád čistící prostředek.
- /d/ Vlastnictví kancelářské budovy, od něhož očekáváte roční čistý důchod 10 000 dolarů v každém z následujících 30 let. Na konci tohoto období hodláte prodat budovu a pozemek za 100 000 dolarů. Předpokládejme, že celé roční částky dostáváte na konci každého roku.
- /e/ 10 000 dolarů dodatečného důchodu ročně od 25 do 65 let věku, chcete-li chodit do školy dalších pět let navíc po dovršení věku 20 let.
35. Stojí-li galon benzínu běžně 1 dolar a bude-li se cena v budoucích letech zvyšovat přesně podle míry inflace, jaká bude cena benzínu za 5, 10 a 20 let od nynějška, bude-li míra inflace dosahovat 2 % ročně? Bude-li dosahovat ročně 6 %? Bude-li dosahovat ročně 12 %?
36. Marxisté často tvrdili, že vlastníci kapitálu nemají právo na důchod z vlastnictví, protože veškerou hodnotu vytváří práce. Dnes pravděpodobně připouštějí, že kapitál přispívá k tvorbě hodnoty, ale stále popírají právo kapitalistů dosahovat zisk, a to na základě toho, že *vlastnictví* kapitálu není produktivní.

- /a/ Byl byste ochoten tvrdit, že ti, kdo vlastní kapitál, *mají právo* na jakýkoli důchod, který mohou dosáhnout z kapitálu? Je to totéž jako tvrdit, že si *zaslouží* důchod? Je to totéž, jako když řekneme, že *by jim mělo být umožněno*, aby dostávali důchod?
- /b/ Závisí produktivita zdrojů vůbec na těch, kdo řídí tyto zdroje nebo jsou všichni jednotlivci a všechny organizace stejně dobré v efektivním řízení zdrojů? Má vlastnictví zdrojů co dělat s těmi, kdo řídí tyto zdroje? Je pravda, že vlastnictví kapitálu není produktivní?
37. Vydělávají americké společnosti běžně své zisky spíše donucením, nebo přesvědčováním? /Definice pojmů : *donucování* — přimět lidi spolupracovat tím, že se omezí jejich volby; *přesvědčování* — přimět lidi ke spolupráci tím, že se rozšíří možnosti jejich volby./ Nevíte-li, jak odpovědět, na tuto otázku, pokuste se uvažovat o příležitosti navržených pojmů donucení a přesvědčování v tomto kontextu.

Přemýšleli jste někdy o tom, že my všichni dostáváme své důchody tak, že přimějeme někoho jiného, aby nám je poskytl? My sami samozřejmě také vyrábíme některé statky přímo pro svou vlastní potřebu, a dokonce může existovat i několik málo poustevníků, kteří nikdy nepoužívají peníze a jsou zcela nezávislí na spolupráci s ostatními lidmi. S výjimkou penězokazů však všichni získáváme své peněžní důchody od jiných lidí.

Přesvědčujeme je, aby nás přijímali do zaměstnání, aby u nás nakupovali, aby nám půjčovali, nebo jednoduše, aby uznali, že nás naše postavení opravňuje k získání důchodu. Tento poslední způsob používají děti, když chtějí získat kapesné od rodičů, důchodci, kteří chtějí dávky ze sociálního pojištění, nezaměstnaní, kteří nárokují podpory v nezaměstnanosti a šťastní výherci v loterii; abychom uvedli alespoň několik případů. Jinou cestou, kterou se můžeme dát, je ta, že nabízíme to, za co jsou ostatní lidé ochotni platit. Zkrátka, rozdělování důchodu vyplývá z nabídky a poptávky.

Nabízející a poptávající

Vydali jsme se oklikou, abychom dospěli k velmi ortodoxnímu závěru zdůrazňujícímu skutečnost, že důchod není ve skutečnosti rozdělován, a to bez ohledu na to, co tvrdí název této kapitoly. Nikdo v naší společnosti skutečně nerozděluje důchod v tom smyslu, že by ho rozdělil na nějaké části. Důchody lidí jsou spíše výsledkem mnoha vzájemně se ovlivňujících rozhodnutí, k nimž dospívají různé osoby na základě výnosů a nákladů, které od nich očekávají.

Jednotlivci samozřejmě nemohou rozhodovat o čemkoli, o čem by si přáli. Málokdo z nás se může rozhodnout, že získá 300 000 dolarů ročně tím, že přiměje ostatní, aby se dívali, jak hraje volejbal. Lidé jsou ve svém rozhodování omezovali. Ale rozhodují. Důchod není dán od přírody. Narozdíl od výšky nebo barvy vlasů může být změněn volbou. Důchod můžeme přirovnat k bydlení. Ačkoliv někteří z nás jsou ochotni bydlet

kdekoliv, většina z nás má vlastní názor na to, kde bude chtít bydlet, zda v Iowě či v Kalifornii, v centru města či na jeho okraji, v nájemním domě či v rodiném domku. Rozhodnutí jiných lidí, od příbuzných přes zaměstnavatele až k vývojovým projektantům v bytové výstavbě, působí společně s našimi vlastními preferencemi, aby determinovaly relativní náklady a výhody z bydlení na jednom místě ve srovnání s jiným. Bydliště, stejně jako důchody, jsou výsledkem milionů vzájemně spjatých rozhodnutí.

Je třeba poznamenat, že tato rozhodnutí mohou být dokonce i nepoctivá, a často také taková jsou. Rasové předsudky omezují volbu lidí, a to jak pokud jde o volbu bydliště, tak i pokud jde o zabezpečení důchodu. Nabízející a poptávající se někdy dopouštějí podvodů. Lidé jsou oběťmi špatného vzdělání nebo zhoubného prostředí, které omezuje jejich volby v pozdějším životě. Někdy je důležitější, koho znáte, než to, co umíte. Tvzení, že důchody vznikají jako výsledek nabídky a poptávky, není schválením existujících důchodů, ale způsobem uvažování o tomto problému.

Ekonomická teorie vysvětluje rozdělování důchodu jako výsledek nabídky a poptávky po *produktivních službách*. Slovo *produktivní* neznámá nic jiného než *poptávané*. Nějaká činnost je produktivní tehdy, jestliže umožňuje lidem, aby získali něco, za co jsou ochotni platit. I všechny osoby s naprosto špatnou pověstí /můžete si udělat svůj vlastní seznam/ představují nabízející produktivních služeb. Slovo služba nemusí nutně znamenat, že bylo vynaloženo nějaké úsilí. Člověk, který žije výlučně z dědictví, nabízí produktivní službu, ve smyslu našeho pojetí, tím, že se vzdává využívání zdrojů, které má k dispozici. Nikdo nemůže snít o pochvale za své úsilí, jestliže nic nedělá. Ale bohatý povaleč, který žije z dividend, přeci jen přispívá k běžné výrobě tím, že nespoteřovává svůj kapitál neproduktivně. Pro ekonomickou analýzu je významným faktem nikoliv zásluha povaleče, ale poptávka po zdrojích, jejichž vlastnictví mu poskytuje obvyklý příjem.

Poptávka po produktivních službách nepřinese důchod nikomu, kdo nevládní žádné zdroje schopné nabídnout tyto služby. Rozdělování důchodu mezi jednotlivce či rodiny závisí tudíž v podstatě na vlastnictví produktivních zdrojů.

Někdy je to vyjádřeno tak, že rozdělování důchodu závisí na předcházejícím rozdělení bohatství. Tato nová formulace je přijatelná, pokud nedefinujeme bohatství příliš úzce. Problém spočívá v tom, že nejempiričtější studie osobního bohatství, stejně jako obvyklý význam tohoto slova, omezují bohatství na taková aktiva jako jsou hotovosti, akcie, obligace a nemovitý majetek.

Avšak většina důchodů, které Američané každoročně dostávají, není odvozena z vlastnictví bohatství v těchto formách, ale spíše z vlastnictví *lidského kapitálu*.

Kapitál a lidské zdroje

Termín kapitál jsme definovali v kapitole II. Ekonomové používají toto slovo ve smyslu vyrobené výrobní prostředky neboli statek, který může být použit k výrobě budoucích statků. Strojní zařízení je kapitálem stejně jako průmyslové a obchodní budovy. Ale stejně tak jsou kapitálem i znalosti a schopnosti, kterých lidé nabývají v procesu vzdělání, výcviku nebo praxe a které jim umožňují nabízet cenné produktivní služby ostatním. Pouze tehdy, jestliže zahrneme lidský kapitál do definice bohatství, lze říci, že rozdělování důchodu závisí na rozdělení bohatství.

Celkové platy zaměstnanců např. pravidelně převyšují zisky korporací v každoročních výpočtech národního důchodu. V průběhu první poloviny 80. let „platy zaměstnanců“ byly čtrnáctkrát větší než celkové dividendy a nerozdělené příjmy korporací dohromady.

To však neznamená, že tovární dělníci a úředníci přinášejí domů převážnou část národního důchodu. Lidské služby, které vytvářejí většinu národního důchodu, zahrnují služby lékařů, vysokých úředníků v korporacích, sportovců, herců a rockových hvězd, stejně jako učitelů, písařek na stroji a techniků.

Jde o to, že — na rozdíl od všeobecného mínění — vyplývá v současné době nerovnost v rozdělování důchodů ve Spojených státech především z nestejných schopností nabídnout hodnotné lidské služby. Do definice bohatství musíme tedy zahrnout lidský kapitál, protože většina důchodu je ve Spojených státech získávána na základě nabídky lidských služeb.

Většina důchodů ve Spojených státech pochází z vlastnictví lidského kapitálu.

Lidský kapitál a investice

Není však chybné mluvit o těchto zdrojích jako o kapitálu? Kapitál znamená vyráběné zdroje. Do jaké míry jsou schopnosti, umožňující lidem dosahovat vysokých důchodů, vyráběné, spíše než náhodně získané? Zdá se nemožné dát na tuto otázku obecnou a spolehlivou odpověď. Snad by bylo neutrálnějším, a tedy i uspokojivějším termínem slovo schopnosti.

Na druhé straně předpoklad, že schopnosti jsou v jistém slova smyslu vyráběny, nás nutí věnovat pozornost poměrně důležité skutečnosti. Lidé se mohou rozhodovat, a skutečně se také rozhodují o dosažení dodatečných schopností proto, že očekávají, že se jim v souvislosti s tím zvýší důchod. Investují sami do

sebe tím, že navštěvují školu, či speciální kursy pro výkon svého povolání, v praxi si osvojují určité zkušenosti a jinak zvyšují hodnotu služeb, které mohou nabídnout ostatním. Takoveto investice do sebe sama je možné označit jako získávání lidského kapitálu.

Musíme si však opět dát pozor, abychom nezaměnili otázku fungování s otázkou podstaty věci a vyvarovali se tak zmatku, o kterém jsme se zmínili již dříve při výkladu zisku, a který, jak se zdá, se vynoří v souvislosti s kterýmkoli jiným problémem při výkladu rozdělování důchodu. Hodnota služeb daňového účetního nezávisí na tom, do jaké míry své schopnosti získal, spíše než zdědil. Závisí však na úrovni těchto schopností, kterou lze obvykle zvýšit vlastní příčinlivostí. Očekávání zvýšeného důchodu z prodeje jejich služeb motivuje daňové účetní, aby studovali nudné daňové a soudní předpisy, i když by třeba raději hráli golf. Svou úlohu zde také může sehrát hrdost a touha po vyniknutí. Ale naděje na vyšší důchod lidí neustále nutí, aby získávali kvalifikaci, která jim umožní nabízet ostatním hodnotnější služby. To je znamenitá společenská funkce, i když jsme museli připustit, že všechny rozdíly mezi lidmi jsou v konečné instanci záležitostí šťastné či nešťastné náhody, takže nikdy nelze s jistotou říci, že si lidé skutečně zaslouží právě ty důchody, které dostávají.

Vlastnická práva a důchod

Kdo tedy vlastní produktivní zdroje? Vlastní je mnoho různých lidí, a to individuálně nebo dohromady, prostřednictvím spoluvlastnictví, korporací a neformálních dohod. Tyto zdroje vlastníci získali mnoha různými způsoby, přičemž většinou nemůžeme doufat, že se nám je při pohledu zpět podaří odhalit. Tyto zdroje mají samy o sobě nesmírné množství forem, které zahrnují vše — od myšlenek a schopností až po revolverový soustruh a úrodné pozemky. Nemůžeme však mít za to, že lidé, kteří vlastní produktivní zdroje, jsou titíž, kterým se poštěstilo mít majetek nebo kteří mají listiny o majetkových právech ve svých bezpečnostních schránkách. Vlastnická práva závisejí na vládnoucích pravidlech hry, nikoli na fyzických skutečnostech.

Předpokládejme, že „vlastníte“ soukromou příjezdovou cestu, ale nejste schopni zabránit lidem, aby parkovali na ulici ve směru, který blokuje váš vjezd. Jestliže vy sami nehodláte parkovat na své soukromé příjezdové cestě, ani nebudete moci získat důchod z toho, že tento prostor budete jiným pronajimat, potom nemáte skutečné vlastnické právo, a v důsledku toho nemáte ani parkovací prostor. To, co vlastníte, je snad hřištěm pro

Vlastnická práva představuje "svazek" práv; je možné, že některé "prvky" však ve svazku chybí.

společenskou hru nebo okázalým místem pro hru nebe, peklo, ráj.

Uvažujme případ ženy, která byla odborně vzdělána jako lékařka, ale nemůže získat povolení k provozování lékařské praxe, protože studovala v zahraničí. Vlastní tedy lidský zdroj omezené hodnoty, jediné služby, které může nabídnout, je léčení příslušníků její rodiny a přátel.

Vlastník činžovního domu, v němž výše nájemného podléhá státní kontrole, se může dostat do situace, kdy nemůže stanovit nájemné v takové výši, aby pokryl daně a náklady na údržbu. V takovém případě není skutečným vlastníkem. Služby, které jeho majetek poskytuje, si přivlastňují nájemníci usazení v bytech, kteří tak představují skutečné vlastníky. Důkazem toho, že nominální vlastník skutečně nevlastní svůj majetek, by v tomto případě byla jeho neschopnost prodat ho za jakoukoliv cenu a jeho ochota jednoduše se ho zříci a převést vlastnická práva na daňový úřad.

Federální zákon říká, že éter patří veřejnosti. Ale Federální komunikační komise dovoluje vlastníkům televizních stanic, aby zdarma používali určité kanály. Jelikož si vlastníci těchto stanic mohou přivlastňovat důchod z toho, že nabízejí televizní služby, jsou skutečnými vlastníky kanálů, které jsou jim dány k dispozici. Důkazem je to, že jsou schopni prodat fyzické budovy a zařízení za cenu mnohokrát větší než jsou náklady na jejich reprodukci, jestliže kupující může očekávat, že spolu se stanicí získá také právo používat přidělený kanál.

Starosta města právně nevlastní žádné z jeho zařízení. Ale jestliže může očekávat, že se bude těšit výhodám nabízeným prostornou kanceláří, rozsáhlým personálem, eskortou motocyklů ke své limuzíně a místem v čele stolu na všech banketech, které se rozhodne navštívit, je jeho bohatství mnohem větší, než se zdá. Nemůže sice tato vlastnická práva prodat, to je pravda, protože jsou v tomto ohledu omezena. Ale všechna vlastnická práva jsou omezena v tom či jiném ohledu. Možnost prodeje je důležitou součástí vlastnických práv, ale je to pouze jeden klacík ve větší otýpce a její absence omezuje, avšak neruší vlastnická práva.

Skutečná, zákonná a morální práva

Užitečné rozlišení, které nám často může pomoci dohodnout se na tom, o čem budeme hovořit, je rozlišení mezi skutečnými, zákonnými a morálními právy. Jenom skutečná práva lidí ovládají jejich očekávání a následně určují i jejich chování. Jestliže městská rada rozhodne, že vlastníci psů musí držet své miláčky v městských parcích na vodítku a uklízet po nich nečistotu, dává

tím obyvatelům města *zákonné* právo procházet se parkem bosky bez strachu a obav. Jestliže však policie nemůže zajistit plnění tohoto předpisu a mnoho vlastníků psů ho jednoduše ignoruje, *skutečná* práva obyvatel se budou lišit od jejich zákonných práv. To, co uživatelé parku cítí jako svá skutečná práva, bude rozhodovat, zda se budou obouvat, či nikoliv. Jestliže si ponechávají boty, a přitom rozhořčeně trvají na tom, že „mají právo“ na park bez psích výkalů, uplatňují své *morální* právo, právo, kterému by se *měli* těšit.

Protože práva jsou společenskou záležitostí, závisí jejich uplatňování na tom, jak ostatní přijmou závazky, které z nich vyplývají. Dokud vlastníci psů nepřijmou povinnost kontrolovat chování svých miláčků, ať již proto, aby se vyhnuli zákonným postihům, či proto, aby ukázali ohleduplnost vůči ostatním, nebudou se uživatelé parků těšit ze skutečného práva, a v důsledku toho budou při procházkách v parku zůstávat obutí.

Očekávání a investice

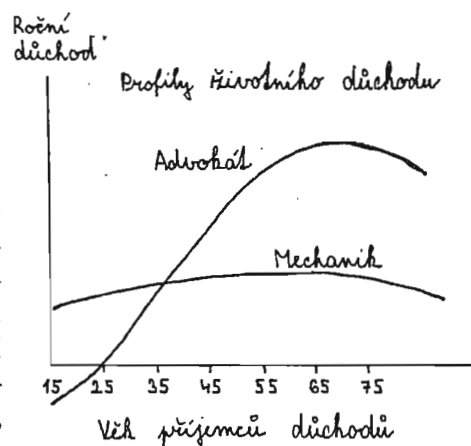
Každé rozhodnutí o použití zdrojů je v konečné instanci založeno na očekávání toho, kdo se rozhoduje. Rodiny a jednotlivci se rozhodují, zda budou spotřebovávat či investovat svůj důchod, na základě stanovení poměrných cen výnosů, které očekávají z každé jednotlivé volby a volí mezi možnými investicemi nejen na základě očekávaných výnosů, ale také na základě jistoty, s níž mohou tyto výnosy očekávat. Lidé, kteří se bojí konfiskace svých investic, se budou rozhodovat pro investice, které je obtížné konfiskovat, dokonce i tehdy, když tyto investice slibují nižší míru výnosu než zranitelnější investiční projekty. Diktátoři, kteří se obávají, že jejich autorita mizí, přesouvají svůj majetek na účty ve švýcarské bance a etnické menšiny, čelící nepřátelství domorodého obyvatelstva, investují do klenotů či jiných forem rychle přenosného bohatství. Nejrychleji přenosnou formou bohatství je lidský kapitál, což vysvětluje skutečnost, že prosperující etnické menšiny často dosahují nezvykle vysoké úrovně vzdělání. Je samozřejmé, že dokonce i lidský kapitál může být konfiskován; osoby, kterým je zakázáno vykonávat povolání, pro které mají kvalifikaci, jsou skutečně zbavovány lidského zdroje, který svou kvalifikací vytvořili.

Když uvažujete o tom, že výnosy z investičních rozhodnutí jsou *budoucí* výnosy, uvědomíte si, že individuální míra časové preference také ovlivňuje spotřebu a investiční rozhodování. Někdo, kdo diskontuje budoucí události vysokou sazbou, se bude orientovat na přítomnost a bude dávat přednost spotřebě před investicemi, a tím ve skutečnosti volit dosažení nižšího důchodu v budoucích letech. Na druhé straně lidé, kteří diskontují

nižší úrokovou sazbou, budou ochotnější vzdát se současné spotřeby kvůli vyšší spotřebě v budoucnosti a budou v důsledku toho s větší intenzitou investovat, pokud jsou mladí, čímž si zajistí vyšší očekávané důchody v budoucích letech. Zajímavým důsledkem toho všeho je, že lidé do jisté míry rozhodují o celoživotním profilu svých důchodů.

Dalším důsledkem je to, že nemůžeme vždy na základě pouhého srovnání běžného důchodu dvou lidí říci, kdo z nich měl vyšší důchod. Nadějný student v posledním ročníku medicíny má pravděpodobně značný *záporný* důchod. Ale mohli bychom skutečně říci, že on či ona je chudší než někdo, kdo je stejně starý a vydělává 10 000 dolarů ročně na místě, které vyžaduje jen částečné zaškolení? Platným srovnáním jsou celoživotní důchody. Ty byly směrodatné pro rozhodnutí studentů medicíny stát se lékaři a je to pravděpodobně důležitější srovnání pro každého, kdo chce hodnotit spravedlnost individuálního rozdělování důchodu.

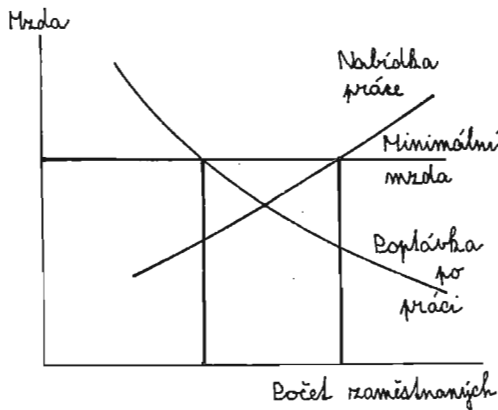
Údaje o celoživotních důchodech jsou samozřejmě obtížně zjistitelné s výjimkou dlouhého časového odstavu. To je pravděpodobně důvodem k tomu, že i nadále příliš zdůrazňujeme chudobu mnoha lidí, kteří studují, a bohatství těch, kteří byli studenty dlouho předtím. Obě chyby se však nutně nevyvažují. Jestliže veřejná politika reaguje na tato protichůdná zveličení tím, že přesouvá důchod od starších k mladším věkovým skupinám, snižuje očekávanou míru výnosu, a tudíž i objem investic, které budou lidé realizovat v mládí.



Zákon poptávky a produktivní služby

Poptávka po službách produktivních zdrojů je stejná jako všechny ostatní poptávkové křivky: klesá vpravo dolů. Za jinak stejných okolností bude při nižších cenách poptáváno větší množství a při vyšších cenách menší množství. V případě produktivních zdrojů může být tento vztah tak dobře zamaskován, že ho lidé nezjistí nebo mu odmítnou věřit. Ale vztah platí, ať už si ho uvědomujeme nebo ne.

Nejlépeším příkladem je pravděpodobně příklad služeb práce, které poptává zaměstnavatel. Zaměstnavatelé nakupují služby práce po té, co odhadli, jaký bude pravděpodobný přínos těchto služeb k tvorbě důchodu. Najímají nové pracovní síly, když očekávají, že jimi vytvořený dodatečný příjem bude větší než dodatečné náklady, které s ním budou spojeny. Používají jednoduché pravidlo z kapitoly 9: podnikají ty kroky a pouze ty kroky, pro které je očekávaný mezní příjem větší než očekávané mezní náklady. Čím větší je mzdová sazba, tím větší jsou mezní náklady



na nákup služeb práce. Jestliže za jinak stejných okolností bude stoupat cena služeb práce, potom bude poptávka po nich klesat.

Proč je to tak široce a tak často popíráno? Odmítají to například ti, kteří trvají na tom, že opozice vůči zákonem stanoveným minimálním mzdám je důkazem nedostatku zájmu o nepříznivou situaci chudých. Ale mají chudí skutečně prospěch ze zákonem stanoveného zvyšování minimální mzdy? Jestliže zákonem stanovené minimum není větší než to, které zaměstnavatelé již platí, nemá žádný vliv. Bude mít účinek pouze tehdy, jestliže někteří podnikatelé platí méně, než je zákonem stanovené minimum. Ale nebudou tito podnikatelé vyhazovat některé dělníky z práce nebo přinejmenším nepřestanou hledat náhradu za odcházející dělníky, jestliže budou donuceni platit vyšší mzdu?

„Neměli by“, není dobrá odpověď. Je to běžná odpověď, protože mnoho lidí věří, že zaměstnavatelé platí mzdy „ze zisků“, a mohou tudíž upustit od propouštění dělníků, když rostou mzdové sazby, pokud zisky postačují k pokrytí zvýšených mezd. To patrně znamená, že poptávané množství služeb práce je konstantní, diktované snad technologií, takže jediná volba, která stojí před podnikateli, je, zda platit vyšší mzdové sazby či zastavit provoz. Ale poptávka po službách práce není dokonale nepružná a bude občas vysoce pružná, protože zaměstnavatelé mohou téměř vždy v určitém rozsahu nalézt substituty za služby práce každého konkrétního typu.

Co by mohli dělat vlastníci povolení k provozování rychlého občerstvení, jestliže by je zvýšení zákonem stanovené minimální mzdy přinutilo, aby mladým lidem do 20 let, které zaměstnávají, platili o 25 % vyšší hodinovou mzdu? Jednoduše není pravda, že provozování občerstvení vyžaduje pevné množství pracovníků. Existuje mnoho hranic rentability, k nimž je možno učinit opatření, která zredukovat množství zaměstnaných. Jedním z nich je otevírací doba. Při nižší mzdové sazbě by mohlo být ziskové, když by bylo otevřeno i během méně rušných částí dne, což ale nelze při vyšší mzdové sazbě. Dalším je kvalita služeb: Ve špičce je množné nabídnout rychlou obsluhu, jestliže máme nadbytek pracovníků v době slabé frekvence. Když mzdová sazba roste, lze dosáhnout úspor tím, že omezíme tento nadbytek pracovníků a přinutíme zákazníky čekat o něco déle v době špiček. To samozřejmě zvýší skutečné ceny pro zákazníky, a tak by mohli někteří začít odcházet. Ale žádná rozumná podnikatelská firma nechce sloužit zákazníkům bez ohledu na náklady spojené s těmito službami. Existují všelijaké cesty k šetření práce určitého konkrétního typu, cesty, které nezasvěcenec nebude schopen vymyslet. Některé z nich jsou takové, že by je nevymysleli ani

vlastníci, pokud by jim růst nákladů na práci nedal silný podnět k tomu, aby přemýšleli usilovněji a déle.

Je pravdivé, ale z velké části bezvýznamné, že současná zákonem stanovená minimální mzda /3,35 US dolaru v době psaní této práce/ neposkytne postačující týdenní důchod k udržení rodiny na úrovni, na kterou je zvyklá většina Američanů. Za prvé, mnoho příjemců mezd nemá rodiny, které musí podporovat, nebo nejsou hlavním zdrojem podpory pro rodinu, k jejímž důchodům pouze přispívají. /Téměř 60 % manželských rodin v USA dnes má dva či více zaměstnaných/. Jestliže 134 US dolarů týdně nepředstavuje přiměřený důchod, potom nulový týdenní důchod je rozhodně ještě méně přiměřený. Velké zvýšení zákonem stanovené minimální mzdy by přineslo někomu větší důchod, ale pro značné množství lidí, kteří by nemohli najít zaměstnání, by znamenalo nižší důchod při podstatně vyšší mzdové sazbě.

Lidé nebo stroje?

Na podivném názoru, že poptávka po službách práce nějakého typu je zcela nepružná vzhledem ke mzdové sazbě, se pravděpodobně zakládá rozšířený názor /nebo obava/, že stroje „ničí“ pracovní příležitosti, protože jsou mnohem produktivnější než lidé. Ale co by to mohlo znamenat, jestliže řekneme, že stroje jsou „produktivnější“ než lidé? Zaměstnavatelé nemají zájem o pouhé fyzické či technické kapacity, mají zájem o vztah mezi mezními příjmy a mezními náklady. Stroj je efektivnější než člověk, a tudíž nahradí člověka, pouze tehdy, jestliže mezní příjem z použití stroje v *poměru k jeho meznímu nákladu* je větší než tento stejný poměr u člověka. To mj. znamená, že mzdové sazby hrají důležitou úlohu při formování rychlosti a směru technologických změn v hospodářství.

Automatické výtahy nenahradily v poslední době v USA obsluhující pracovníky výtahů jenom proto, že se zlepšila technologie. Čas, peníze a energie byly vynaloženy na vývoj automatických výtahů — a vlastníci budov je následně zavedli — kvůli pozitivním odhadům výnosů a nákladů, a ne kvůli tomu, že by se automatické výtahy leskly novotou. V nějaké jiné společnosti, kde jsou mzdové sazby /náklady obětované příležitosti/ pracovníků obsluhujících výtahy zcela nízké, by mohly být výtahy s obsluhou efektivnější než výtahy automatické.

Strach z toho, že naše či nějaké jiná společnost už nemusí mít žádná další pracovní místa, je lichou obavou. Pracovní místo představuje konec konců překážku, kterou je třeba překonat. Společnost, která nemá další pracovní místa, se velmi přiblížila k překonání vzácnosti, a to je důvod k radosti, nikoliv k oba-

vám. My však nejsme v žádné takové šťastné situaci. Technologické inovace uvolňují pracovní síly z některých zaměstnání, aby je zpřístupnily jiným. Automatický nebo samoobslužný výťah umožnil těm, kteří byli původně zaměstnání přepravou lidí nahoru a dolů, aby dělali něco jiného, aby nějak jinak přispěli ke zvýšení naší celkové výroby statků a služeb.

Nové rozmístění práce jako reakce na změněné okolnosti povede u některých lidí ke ztrátě bohatství. Rostoucí poptávka po práci přivedla některé pracovníky obsluhující výtahy k výnosnějším zaměstnáním a zvýšila mzdy zbývajícím, automatické výtahy pak byly částečně odpovědí na tuto situaci. Ale jakmile byly zavedeny, někteří obsluhující pracovníci zjistili, že jsou spíše postiženi než zvýhodněni, byli zbaveni svého stávajícího zaměstnání a donuceni přijmout méně žádoucí místa, spíše než aby byli přitazeni lepšími příležitostmi. Takoví lidé utrpěli, přinejmenším dočasně, ztrátu bohatství. Byli přinuceni platit náklady na hledání nového zaměstnání a neměli zaručeno, že nové povolání bude lepší než staré. Odpor vůči technologickým změnám a obavy z automatizace jsou tudíž zcela pochopitelné. Dokonce i univerzitní profesori byli známi tím, že trpce hovořili o zavádění takových technologických inovací, jako jsou přednášky nahrané na pásky pro televizní záznam a vyučovací stroje.

Odvozená poptávka po produktivních službách

Dalším činitelem, který může zatajit klesající tvar poptávkové křivky po produktivních službách, je to, že jde o odvozenou poptávku. Poptávka po produktivních službách je odvozena od poptávky po statcích, které tyto služby vyrábějí. Když firmy oznamují, že zvyšují zaměstnanost či propouštějí dělníky, téměř nikdy to nepřipisují změně mzdových sazeb. Místo toho to přisuzují /nebo dávají za vinu/ trhu svých výrobků: „Prodeje vzrostly nad naše očekávání,“ nebo „Zásoby hotového zboží vzrostly na nepřijatelnou úroveň v důsledku špatného odbytu.“ Množství poptávaných služeb tesařů či montérů automobilů bude, jak se zdá, vždy záviset spíše na podmínkách v bytové výstavbě či na trhu automobilů, než na mzdách tesařů či montérů automobilů.

Ale ve skutečnosti závisí na obojím. Je třeba poznamenat, že ceny domů a automobilů a způsob, jakým jsou vyráběny, byly ovlivněny mzdovými sazbami, jež bylo třeba vyplatit za služby tesařů a montérů automobilů. V případě tesařů se kupuje méně nových domů, a tudíž se zaměstnává méně tesařů, jestliže náklady na služby tesařů zvýšily cenu nových staveb. Navíc se domy stále více staví způsobem, který šetří služby tesařů, například

s menšími nároky na truhlářskou práci a při továrně vyráběných nábytkových sestavách.

Poptávka tvoří důchod

Naše diskuse o poptávce po produktivních službách zdůraznila pojetí poptávky jako omezení: důchod, který mohou získat vlastníci produktivních zdrojů na základě nabídky jejich služeb, je omezen poptávkou po těchto službách. Tento úsudek si také zaslouží zdůraznění: důchod, který mohou získat vlastníci zdrojů, je vytvářen poptávkou po službách těchto zdrojů. Šejk, který vlastní ropu, je toho živým příkladem.

To, zda je země jako Kuvajt, která každým rokem produkuje kolem 1 000 barelů ropy na obyvatele, nesmírně bohatá či téměř zoufale chudá, závisí na poptávce po službách hustého a hořlavého tekutého uhlovodíku, který se zdál být v době svého objevení ohavným a nepoužitelným. Při neexistenci této poptávky by Organizace zemí vyvážejících ropu /OPEC/ měla v průběhu 70. let menší vliv na události ve světě než firma Audubon Society. Při obrovské poptávce pro ropě, která se vyvinula v tomto století, se OPEC stala všeobecně známým pojmem.

Kdo komu konkuruje?

Když vlastníci produktivních zdrojů vytvářejí — ve snaze zvýšit své důchody — takové organizace jako je OPEC, často argumentují tím, že jim jejich sdružení umožní účinněji konkurovat kupujícím těchto služeb, jež nabízejí. To, zda tento argument označíme jako zmatený či úhybný, závisí na tom, jak chceme ohodnotit motivy těch, kteří ho používají. Jasně je, že kupující nekonkurují prodávajícím. Kupující si konkurují mezi sebou, aby získali to, co nabízejí prodávající. Proávající konkurují prodávajícím, aby získali přízeň kupujících. Konkurence, kterou měla zrušit OPEC, byla konkurencí mezi zeměmi vyvážejícími ropu. OPEC byla úspěšná, pokud byla schopna omezit výrobu.

Kupující se mohou pokusit hrát stejnou hru. V tomto bodě se můžeme odvolat na příklad, který jsme použili dříve: smlouva mezi vlastníky profesionálních sportovních týmů o tom, že si nebudou konkurovat při získávání služeb atletů. Aby byla tato smlouva účinná, musí její účastníci vyhradit výlučné právo na služby atletů jedinému vlastníku. To je cílem „návrhu“, který podala sdružení vlastníků ve významnějších profesionálních sportech. Když kupující takto sjednocují svá stanoviska, mohou být organizace na straně prodávajících účinnou cestou odporu vůči jejich síle. Ale cílem sdružení prodávajících by za těchto

*Kupující dávají přednost
těm prodávajícím, kteří
nabízejí spíše 12 hráčů
než 11, protože kupující
nekonkurují prodávajícím.*

okolností bylo *znovuoživení konkurence* mezi kupujícími či *omezení konkurence* mezi prodávajícími a nemohl by být správně označen za pokus o účinnější konkurenci s kupujícími.

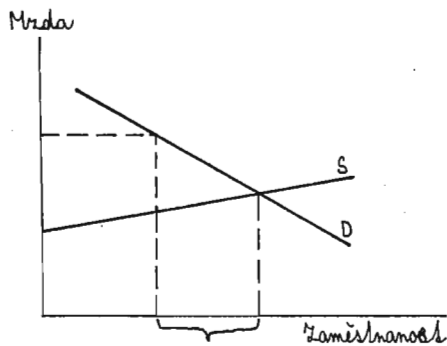
Odbory a konkurence

Pokud jde o odbory, je v preambuli základního federálního zákona, který reguluje odborovou organizaci a kolektivní vyjednávání, chyba v tom, že tvrdí, že neorganizovaní dělníci potřebují odbory, aby jim pomohly konkurovat korporacím. Ale dělníci konkurují dělníkům, korporace konkurují korporacím. A to je ta konkurence, která ovlivňuje mzdové sazby.

Zaměstnavatelé nemohou platit svým dělníkům jakoukoli mzdu, jakou navrhnou jejich necitelná srdce, a to ze stejného důvodu, jako nemůže Exxon nikdy nakupovat ropu v Saudské Arábii za jakoukoliv cenu, kterou sám určí. Dělníci mají jiné možnosti v podobě jiných zaměstnavatelů a Saudská Arábie má vždy jiné možnosti v podobě jiných rafinérií. Služby dělníků jsou pro zaměstnavatele vzácné; a tak jsou ochotni se o ně ucházet, dokonce i když to může zvýšit stávající mzdu. Služby surové ropy jsou vzácné pro rafinérie, a tak jsou také ochotni se o ně ucházet, zvyšující její cenu nad 3 US dolary za barel v roce 1972, tj. předtím, než se OPEC naučil, jak omezovat výrobu až nad 30 dolarů za barel, když OPEC dosáhl mistrovství v tomto oboru, a udržující ji po určitou dobu nad 20 dolarů za barel, dokonce i když se na počátku 80. let OPEC začal rozpadat.

Analogicky nemohou dělníci s úspěchem trvat na mzdě, o níž mají za to, že si ji zaslouží, jestliže jiní dělníci jsou ochotni nabízet velmi podobné služby za nižší mzdové sazby. Dělníci konkurují jiným dělníkům a odbory jsou částečným pokusem o kontrolu *této* konkurence. Důsledkem toho je, že odbory zlepšují postavení členů, které reprezentují, tím, že nalézají cesty k omezení konkurence těch, kteří nejsou členy odborů. Mohou to dělat přímo např. tím, že zajistí ve smlouvách s podnikateli, že členství v odborech je prvořadou podmínkou pro přijetí do zaměstnání, a pak omezí přijímání nových členů. Nebo to mohou udělat nepřímo. Právě tak, jako zákonem stanovená minimální mzda zbavuje některé lidi pracovních příležitostí, tak vysoká mzda zaručená odborovými smlouvami /ať již pod hrozbou stávkou nebo celkového stažení nabídky služeb práce/ vylučuje ty, kteří by byli ochotni pracovat za menší mzdu.

Přesvědčení o tom, že ve Spojených státech vznikly odbory proto, aby čelily síle velkých korporací, není historicky podloženo. Odbory se staly v této zemi mocnými nejdříve v odvětvích typických pro malé firmy: stavebnictví, polygrafie, textilní a báňský průmysl. Železnice jsou výjimkou, která potvrzuje pravidlo.



Pracovní příležitosti jsou eliminovány vynucením vysoké mzdy

dlo: tím, co umožnilo odborům, aby se staly silnými v oblasti železnic, bylo zvláštní zákonodárství. Odbory, které dnes vyjednávají s velkými korporacemi v ocelářském, automobilovém a elektrárenském průmyslu, byly původně založeny na myšlence odborů, které vyjednávají s malými zaměstnavateli.

Rodinné příjmy po druhé světové válce

Co z toho všeho plyne? Jaký je vzorek rozdělování důchodu mezi lidi ve Spojených státech?

Existuje mnoho způsobů, jak udělat přehled a předložit údaje o rozdělování důchodu, které shromažďuje Úřad pro sčítání lidu. Nejjobvyklejší je rozdělování připadající jednotlivým pětinaám rodin. Úřad pro sčítání lidu zjišťoval v roce 1983 údaje o téměř 62 000 000 rodin ve Spojených státech.

To zahrnuje každého s výjimkou jednotlivců, kteří žijí sami či s osobami, s nimiž nejsou spřízněni či oddáni. Tabulka 12 A ukazuje procento celkových rodinných příjmů, které obdrželo v roce 1983 a v předcházejících 3 letech 20 % těchto rodin s nejnižšími příjmy, dále druhá pětina s nejnižšími příjmy, atd., až ke 20 %, které získaly nejvyšší důchody. Kdyby rodinné příjmy byly rovnoměrně rozděleny, získala by každá pětina 20 % celkových příjmů. To zjevně není ten případ. Tabulka také ukazuje, jaké procento připadlo na 5 % příjemců nejvyšších důchodů.

Lidé, kteří se s těmito daty setkávají poprvé, jsou obvykle překvapeni. Číslice ukazují, že se rozdělování důchodu ve Spojených státech po 2. světové válce významně nezměnilo, a to i přes progresivní důchodové daně a značně rozšířené vládní programy převádění důchodu ve prospěch rodin a jednotlivců s nízkými příjmy. Údaje nesouhlasí s tím, „co každý ví“.

V tomto případě však to, „co každý ví“, může být pravdivější, než to, co ukazují procenta. Především se tato procenta týkají příjmů před zaplacením osobních daní. Za druhé tyto údaje neberou v úvahu nepeněžní transfery. Uvažují peněžní transfery. Zahrnují tak příjmy ze soukromých starobních důchodů, peněžní dávky pro válečné vysloužilce, dávky sociálního pojištění, program pomoci rodinám s nezaopatřenými dětmi /AFDC/ a všechny ostatní podpory ze sociální péče, pokud jsou vypláceny v penězích. Ale nezahrnují hodnotu takových nepeněžních transferů, jako jsou lékařská pomoc, příspěvky na nájemné či potravinové poukázky pro chudé, které jsou také formou důchodu, i když nejsou spojeny s výplatou peněz. Za třetí tyto údaje nejsou uzpůsobeny tak, aby braly v úvahu odlišné počty členů rodin.

Tabulka 12A: *Peněžní příjmy rodin — procenta celkového důchodu připadající na každou pětinu a na nejvyšších 5 %*

	1950	1960	1970	1983
Nejnižší pětina	4,5	4,8	5,4	4,7
Druhá pětina	12,0	12,2	12,2	11,1
Prostřední pětina	17,4	17,8	17,6	17,1
Čtvrtá pětina	23,4	24,0	23,8	24,4
Nejvyšší pětina	42,7	41,3	40,9	42,7
Nejvyšších 5 %	17,3	15,9	15,6	15,8

Zdroj: U.S. Bureau of the Census, Current Population Reports, series P-60, No. 145.

Jestliže provedeme tyto tři úpravy, mění se procenta připadající na každou pětinu v čase přesně tím směrem, který bychom očekávali. Podíl nižších příjmových skupin roste a vyšších příjmových skupin klesá. Jeden pečlivý pokus o provedení těchto úprav poskytl výsledky uvedené v tabulce 12 B — výsledky, které daleko více odpovídají zdravému rozumu než neupravené údaje z tabulky 12 A.

Tabulka 12B: *Procenta celkových rodinných příjmů připadající na každou pětinu rodin upravená o osobní daně a nepeněžní transfery v přepočtu na hlavu*

	1952	1962	1972
Nejnižší pětina	8,1	8,8	11,7
Druhá pětina	14,2	14,4	15,0
Prostřední pětina	17,8	18,2	18,2
Čtvrtá pětina	23,2	23,1	22,3
Nejvyšší pětina	36,7	35,4	32,8

Zdroj: Edgar K. Browning, „The Trend Toward Equality in the Distribution of Net Income,“ Southern Economic Journal, July 1976

Nesprávná strnulost

Podstatnější potíží s údaji tohoto druhu spočívá v tom, že ve skutečnosti mají jiný význam než se zdá. Dokonce ani upravené údaje z tabulky 12 B nepodávají pravdivý obraz o skutečné nerovnosti a strnulosti při rozdělování důchodu mezi rodiny v USA po 2. světové válce. Anž bychom o tom přemýšleli, máme tendenci předpokládat, že rodiny, které se v daném roce nacházejí ve druhé či čtvrté pětině, jsou tytéž rodiny /nebo mladší generace stejných rodin/, které patřily do těchto pětín v některém z předcházejících roků. Tak tomu nemusí být. Ve skutečnosti je tomu pravděpodobně jinak, a to z jednoho prostého důvodu: relativní pozice rodiny z hlediska jejího příjmu je silně

závislá na věku hlavy rodiny. Údaje z tabulky 12C ukazují, o čem je řeč. Ukazují průměrný příjem všech rodin v r. 1982 podle věku majitele domu. /Úřad později odmítl používání termínu hlava rodiny, a tak ho nedávno nahradil termínem majitel domu /bytu/, kterého definoval jako vlastníka obydlí rodiny, nebo — v případě společného vlastnictví — jako osobu, jejíž jméno se objevuje na prvním místě v úředních zprávách/. Tabulka neklamně ukazuje, že podstatná část nerovností, které vyplývají ze statického pohledu, by zmizela, kdybychom byli schopni udělat dynamický přehled — tj. srovnat příjmy rodin v průběhu celého života majitelů domů /bytů/.

Jestliže srovnáváme údaje z tabulky 12 C s horními hranicemi různých pětín rodinných příjmů v roce 1983, shledáváme, že „průměrná rodina“ by se v rámci jednoho životního cyklu pohybovala ze druhé přes prostřední až do čtvrté pětiny a po té by opět sestoupila ke spodní hranici prostřední pětiny, jakmile by majitel domu /bytu/ odešel do důchodu.¹

Tabulka 12 C: Peněžní příjmy rodin v roce 1982

Věk majitele domu /bytu/	Průměrný příjem
15 až 24 let	\$ 15 831
25 až 34 let	24 040
35 až 44 let	30 363
45 až 54 let	34 298
55 až 64 let	30 971
65 let a výše	20 990

Zdroj: U. S. Bureau of the Census, Current Population Reports, series P-60, No. 142.

O přerozdělování důchodu

Zájem o problémy tohoto typu obvykle vyplývá z přesvědčení, že příliš velká nerovnost v rozdělování důchodu je nežádoucí. Málo lidí se však pozastaví, aby se pečlivě zamyslelo nad otázkami, proč je nerovnost nežádoucí, jaká nerovnost je přijatelná, či proč má být nerovnosti v důchodech věnována mnohem větší pozornost než nerovnosti v jiných oblastech.

Bez ohledu na odpověď na tyto důležité otázky narazily programy na omezování nerovnosti v důchodech mezi rodinami a jednotlivci na základní obtíž: Jelikož důchod není ve skutečnosti rozdělován, nemůže být současně ani přerozdělován. Nikdo není v takovém postavení, aby přiděloval podíly ze společenského produktu. Dokonce i vláda může nanejvýš změnit pravidla hry v naději, že dosáhne výsledku, který by jí více vyhovo-

¹ Horní hranice podle pořadí od nejnižší do čtvrté pětiny činily v roce 1983 11 629 dolarů, 20 060 dolarů, 29 204 dolary, 41 824 dolary.

val. Výsledky této změny nemusí přesně odpovídat představám a mohou být i něčím naprosto odlišným.

Nejjednodušší a nejpřímější cestou k omezení nerovnosti v důchodech by se zdál být program zdanění vysokých důchodů a převodu peněz lidem s nízkými důchody. Ale v ekonomickém systému není nic tak jednoduché a přímé, jak se zdá na první pohled. K tomu, aby vláda zvýšila zdanění vysokých důchodů, musí změnit pravidla předepisující daně pro jednotlivé druhy důchodů. Když k tomu dojde, lidé neplatí pouze vyšší daně, ale také se pokoušejí přizpůsobit své chování tak, aby minimalizovali dopad nových pravidel. Některá z těchto přizpůsobení budou spočívat v zákonem povoleném vyhnutí se zdanění, dále to mohou být nezákonné daňové úniky, ale všechna dohromady vrážejí klín mezi to, co bylo změnou pravidel zamýšleno, a to, co se jeví jako výsledek. Výnos ze zvýšení daní bude menší, a může být mnohem menší, než v jaký doufala vláda.

Pro zvýšení důchodů chudých lidí musí vláda vypsát nová pravidla, vymezující způsobilost pro udělení příspěvku. Tato revize pravidel bude mít také nežádoucí účinky, protože lidé budou přizpůsobovat své chování tomu, aby se vešli do nových kritérií. Přizpůsobení budou opět zákonná i nezákonná, ale jejich společný účinek může být značný, protože existuje mnoho možností přizpůsobení. Množství lidí klasifikovaných jako chudí může ve skutečnosti vzrůst v souvislosti s úsilím o omezení chudoby.

Uvažujme hypotetický; ale bohužel nikoliv nepravděpodobný případ rodiny s jedním rodičem a třemi malými dětmi. Předpokládejme, že matka dostává běžně každý měsíc 400 dolarů příspěvků v hotovosti, za 100 dolarů potravinové poukázky pro chudé a subvencovanou lékařskou péči pro sebe a pro děti v hodnotě 50 dolarů měsíčně. Pak dostane nabídku na zaměstnání slibující 1 000 dolarů měsíčně. Přijme zaměstnání a vzdá se příspěvků sociální péče? Byla by na tom lépe, kdyby to udělala?

Její důchod ze sociální péče není zdaněn, ze svého výdělků ale bude muset platit sociální pojištění a důchodovou daň. Pokud nastoupí do zaměstnání, bude muset také zajistit denní péči o své děti, koupit nějaké další oblečení a hradit náklady na dopravu. Navíc ztratí měsíční příspěvek v hotovosti a její rodina přestane být způsobilou pro poskytování potravinových poukázek pro chudé a bezplatné lékařské péče pro zchudlé občany. Když sečte všechny tyto náklady spojené se svým nástupem do zaměstnání, může dospět k závěru, že její výdělek bude zdaněn mezní sazbou 90 % či ještě více.

Použijte některá z čísel a hledejte odpověď sami. Jestliže důchodová daň a příspěvky na sociální pojištění plus výdaje na denní péči o děti, dopravu a oblečení dosahují 350 dolarů měsíčně a ztráta příjmů ze sociální péče snižuje její měsíční příjem o 550 dolarů, vynaloží vlastně 900 dolarů, aby získala 1 000 dolarů. To obnáší 90 % mezní daňovou sazbu, neboli 90 % daň z částky, o kterou by její příjem vzrostl nad původní příjmy ze sociální péče, což není vůbec přitažlivé. Nikdo by v takové situaci nemohl obvinít tuto matku z lenosti a nezodpovědnosti, jestliže by se rozhodla odmítnout nabídku zaměstnání, setrvat u podpor ze sociální péče a starat se o své děti.

Lidé s jachtami jsou bohatí, lidé, kteří shánějí nepotřebné su-
dy a kuchyňské odpadky, jsou chudí. Ale jestliže vypíšeme nová pravidla, která přinutí každého majitele jachty, aby přispěl 10 000 dolary ročně na fond pro ty, kteří shánějí nepotřebné su-
dy a kuchyňské odpadky, a přidělí každému z nich právo na 2 000 ročně z tohoto fondu, množství evidovaných majitelů jachet se rapidně sníží a množství lidí prohlášujících se za ubožáky překvapivě vzroste. To je možná příliš dramatický způsob shrnutí výkladu daného problému, ale jasně vysvětluje jeho podstatu. Velká společnost jako jsou Spojené státy nemůže rozdělovat povinnosti a výnosy svým občanům tak, jak to dělají milující rodiče v rodině: na základě schopností a potřeb. Povinnosti a výnosy budou nutně rozdělovány přiměřeně k tomu, jak lidé sledují své vlastní zájmy, ovšem při respektování pravidel hry. To, čeho může vláda dosáhnout cestou přerozdělování důchodů, je značně omezeno tím, čeho může být dosaženo změnou pravidel hry. Skončí to vždy téměř jistě méně uspokojivým výsledkem, než v jaký se doufalo, když se pravidla hry měnila.

Změna pravidel a společenská kooperace

Jestliže původní změna pravidel nepřinesla žádoucí výsledek, mohlo by se zdát, že řešením je opětovná změna pravidel a jejich další změny, a to až do okamžiku, kdy bude dosaženo cíle. Ale kdo má takové potřebné znalosti, aby mohl provádět tato jemná přizpůsobení? A dokonce, i kdyby byly tyto znalosti dostupné, mohl by mít někdo tu moc, aby je plně prosadil v rámci demokratické společnosti? Nejdůležitější ze všeho je to, co se stane se složitými procesy kooperace, na nichž závisí vysoce specializovaný ekonomický systém, jestliže je společnost podrobována neustálým změnám pravidel hry?

Lidí investují, přinášejí oběti a jinak se angažují s tím, že věří, že budou respektována vlastnická práva a že se pravidla *nebudou* měnit „uprostřed hry“. Zákon, který říká, že se pravidla mohou kdykoli měnit, by mohl zničit základy velké části kooperace

*Mezní daňová sazba.
- tj. procento dodatečného
výdělku odměrného
předejícím užitým systémem.*

uvnitř společnosti. Vlastnická práva musejí být poměrně jasná a stabilní, jestliže lidé mají plánovat budoucnost a brát v úvahu dlouhodobé následky.

Stojí také za to povšimnout si, že jestliže jsou očekávání pravidelně mařena nepředvídanými změnami v pravidlech hry, účastníci přestávají hrát obvyklou hru a přesouvají pozornost na hru, která je důležitá: na tvorbu pravidel.

Stručná rekapitulace

Rozdělování důchodu je výsledkem nabídky a poptávky po produktivních službách.

Výroba produktivních zdrojů je investicí, čili tvorbou kapitálu. Jednou z důležitých forem kapitálu je lidský kapitál, čili produktivní schopnosti vtělené do lidských bytostí. Výroba lidského kapitálu je závažnou věcí, neboť peněžní důchod pochází ve Spojených státech v první řadě, dokonce i u bohatých, z nabídky služeb lidského kapitálu.

Objem a druh investic, které budou realizovány ve společnosti, závisí na stanovených a přijatých vlastnických právech, neboť ta určují, co mohou lidé očekávat od jednotlivých možností, které se před nimi otevírají.

Nižší sazby časových preferencí posilují investice na úkor spotřeby. Větší nejistota, pokud jde o budoucí výnosy z investic, povede k diskontování očekávaného důchodu vyššími sazbami a bude mít za následek nižší investice.

Poptávka po produktivních službách jakéhokoli druhu nebude dokonale nepružná. Při nižších cenách se bude poptávat větší množství a naopak, menší množství při vyšších cenách, protože za jakoukoliv produktivní službu existují substituty.

Případní uživatelé produktivních služeb se rozhodují o množství, které budou poptávat, na základě porovnávání poměrů mezních příjmů a mezních nákladů u všech postupů, které mohou použít pro dosažení svých cílů.

Poptávka po produktivních službách, a tedy i jejich cena, jsou částečně závislé na poptávce po zboží, která vyrábějí. Ale cena produktivních služeb také zpětně působí na náklady a na cenu jednotlivých vyráběných zboží, a tudíž i na množství, které se bude vyrábět a prodávat.

Ti, kdo nabízejí produktivní služby, si nekonkurují s kupujícími těchto služeb. Ti, kdo nabízejí, si konkurují mezi sebou, stejně jako kupující si konkurují mezi sebou. Touha po vyšších důchodech vede k pokusům o potlačení konkurence, protože to, co může prodávající získat, a to, co musí kupující zaplatit, závisí na možnostech, které nabízejí konkurenti.

Údaje Úřadu pro sčítání lidu o rozdělování peněžních příjmů

mezi rodiny zveličují nerovnost důchodů ve Spojených státech tím, se opomíjejí nepeněžní transfery, osobní daně a rozdíly ve velikosti rodin. Také vytvářejí klamný dojem o strnulosti tím, že neberou v úvahu rozsáhlý, v podstatě kruhový pohyb jednotlivých rodin v průběhu celkového rozdělování.

Kooperace uvnitř společnosti v jakkoli velkém rozsahu vyžaduje poměrně stabilní vlastnická práva, protože předpokládá schopnost předpovídat důsledky jednotlivých rozhodnutí.

OTÁZKY K DISKUSI

1. Důchod je tok příjmů za jednotku času: 240 dolarů týdně, nebo 30 000 ročně. Bohatství je zásoba aktiv: hotovostí, akcií, budov, náradí apod. V jakém vztahu jsou důchody a bohatství?

- /a/ Jestliže vlastníte anuitu, která vám ponese po 20 let roční důchod 10 000 dolarů, jaká je současná cena této anuity? O kolik zvyšuje tato anuita vaše bohatství?
- /b/ Předpokládejte, že vlastníte 100 kmenových akcií nové nadějně společnosti, která dosud nezačala vyplácet dividendy a pravděpodobně ani nezačne dříve, než za několik let. Akcie jsou běžně směnitelné na newyorské burze po 50 dolarech za kus. Jaké je vaše bohatství spojené s vlastnictvím těchto akcií? Jestliže chcete přeměnit toto bohatství na důchod, jak to můžete udělat? Jak veliký důchod byste mohli získat, aniž byste omezili velikost svého bohatství?
- /c/ Proč by byly výše uvedené akcie kupovány po 50 dolarech za kus, jestliže se očekává, že akciová společnost nebude ještě po několik příštích let vyplácet žádné dividendy?
- /d/ Automobil v soukromém vlastnictví představuje určité bohatství. Přináší svému vlastníku důchod? V jaké formě?
- /e/ Co určuje tržní cenu domu, a tím i jeho podíl na celkovém bohatství jeho vlastníka? Určuje očekávaný užitek z bydlení v tomto domě /důchod/ cenu domu /bohatství/? Nebo určuje cena domu důchod, který máme z toho, že v něm bydlíme? Předpokládejme, že se někomu stane, že se mu zoškliví dům, který vlastní a ve kterém bydlí, protože má podobný rozptylující pohled na zátoku a hory ze všech oken. Omezí tento výstřední přístup vlastníka jeho „důchod“ z bydlení v tomto domě? Omezí to velikost jeho majetku spojeného s vlastnictvím domu? Jakou reakci by pravděpodobně vyvolal uvedený nesoulad mezi „důchodem“ a vlastnictvím?
- /f/ Je inženýrský titul bohatstvím? Co určuje cenu takového titulu? Jak by mohla inženýrka s čerstvě získaným diplomem, která právě nastoupila do svého prvního zaměstnání, přeměnit něco ze svého bohatství na okamžitý příjem, aby si mohla koupit nábytek?
- /g/ Úspěšný a známý lékař se rozhodne odejít na odpočinek a „prodat svou praxi“. Co ve skutečnosti prodává? Co bude určovat cenu jeho „praxe“ pro potenciálního kupujícího?
- /h/ Je naděje na starobní důchod součástí bohatství? Je naděje na příjmy ze sociálního pojištění hlavní částí bohatství některých lidí starších 65 let?

2. V roce 1983 byl široce publikován případ, kdy se bývalá žena lékaře soudně domáhala poloviny „ceny“ jeho lékařského titulu na základě toho, že ho podporovala po dobu jeho studia medicíny, a je tudíž oprávněna dostat polovinu ze všeho, co bylo jejich společným majetkem podle kalifornského zákona o vlastnictví.
- /a/ Právní zástupce lékaře trval na tom, že vzdělání není vlastnictvím, a tak nemůže být rozděleno, protože nemělo žádnou cenu v okamžiku, kdy ho bylo dosaženo. Kdyby lékař zemřel bezprostředně po té, co obdržel diplom, nedostala by jeho žena ani cent, tvrdil právní zástupce. Souhlasíte s ním?
- /b/ Předpokládejme, že manželský pár vlastnil dům, který vyhořel v době, kdy se rozváděli. Jaké kroky podnikají lidé, aby se ochránili proti náhodnému zničení či jiným ztrátám cenných fyzických aktiv? Jaké kroky dělají obvykle mladí lékaři, aby zajistili svým rodinám vysoký důchod v případě, že by zemřeli?
- /c/ Právní zástupce lékařovy manželky požadoval 250 000 dolarů jako její podíl na ceně dokončeného studia medicíny jejího bývalého manžela. Předpokládejme, že titul doktora medicíny je spojen s očekáváním zhruba 30 000 dolarů ročně po dobu 30 let nad to, co by tento člověk vydělal bez titulu. Jelikož tato částka pravděpodobně poroste v souvislosti s inflací, je třeba použít pro výpočet její současné hodnoty spíše reálnou než nominální úrokovou sazbu. Mohli byste podpořit právního zástupce bývalé manželky, pokud jde o odhad nárokované částky? Jak velká je polovina současné ceny ročního důchodu ve výši 30 000 dolarů, který bude vyplácen po dobu 30 let, diskontujeme-li ho 4 % úrokovou sazbou?
- /d/ Lékař řekl: „Nemyslím si, že má nárok na polovinu mé budoucnosti.“ Jeho bývalá žena řekla: „Byl by to můj příjem z investice do společného podniku.“ Manželský pár se rozvedl po 10 letech manželství, během nichž ona pracovala jako účetní, zatímco on dokončoval studium medicíny, praktika a studijní pobyt. Jak byste rozhodli tento spor?
3. V době, kdy byla psána tato práce, uzavíralo profesionální basketbalové družstvo New York Knicks smlouvu s Patrickem Ewingem, který byl v roce 1985 zvolen za hráče číslo jedna, o jeho přestupu do tohoto klubu. Jestliže Ewingův podpis způsobí, že si předplatné zajistí dvojnásobné množství lidí, zvýší tím příjem Knicks klubu o 3 miliony dolarů jen z prodeje vstupenek. Jaká je Ewingova cena pro Knicks klub? Představuje tato cena lidský kapitál?
4. Jestliže vydělá muž se středoškolským vzděláním za celý svůj život v průměru 900 000 dolarů, zatímco muž s univerzitním diplomem dosáhne průměrného celoživotního příjmu 1 200 000 dolarů, jakou cenu představuje pro průměrného muže pokračování ve studiu na univerzitě? /Je to méně než 300 000 dolarů, neboť budoucí příjem je třeba diskontovat, abychom dostali jeho současnou cenu./
5. Jestliže žena se středoškolským vzděláním vydělá v průměru za celý život 400 000 dolarů, kdežto 550 000 dolarů, pokud získá univerzitní diplom, jaká je cena univerzitního diplomu pro průměrnou ženu?
6. Pětileté studium na univerzitě zvýší v průměru celoživotní příjmy muže o 9 %, ale celoživotní příjmy průměrné ženy zvýší o 34 %. Můžete podat přijatelné vysvětlení tohoto rozdílu? /Údaje v této a v obou předcházejících otázkách jsou přibližnými hodnotami podle odhadů Úřadu pro sčítání lidu./

7. Alfa a Beta jsou jednovaječná dvojčata. Alfa vstupuje do zaměstnání těsně po ukončení střední školy, protože 4 roky studia na univerzitě považuje za nekonečné, a navíc touží po sportovním voze. Beta považuje svou sestru za pošetilou, chce vstoupit na univerzitu, studovat ještě navíc dva roky, aby získala další diplom /MBA/ a vydělala mnohem víc peněz, než si Alfa vůbec může představit.
- /a/ Proč ze skutečnosti, že Betin důchod bude po 6 letech daleko větší než Alfin, nelze zcela jednoznačně vyvodit, že se z hlediska peněžních příjmů Alfa rozhodla pošetile?
- /b/ Použijte tabulky z kapitoly II k porovnání /1/ současné hodnoty 20 000 dolarů ročně za dobu od 17 do 65 let se /2/ současnou hodnotou 40 000 dolarů ročně za dobu do 65 let, přičemž důchod začnete dostávat až od 23 let. Srovnejte tyto výsledky, použijete-li k jejich diskontování jednak diskontní sazbu 18 %, jednak 6%.
- /c/ Bylo by z hlediska Alfy nerozumné diskontovat budoucí důchod 18 % sazbou? Jaké by to bylo z hlediska Bety, kdyby použila 6 % diskontní sazby?
8. Má se vyžadovat na univerzitních studentech, aby platili veškeré náklady na své vzdělání?
- /a/ Kdo má užitek z toho, že někdo dosáhne univerzitní vzdělání?
- /b/ Jestliže dostávají podpory pouze studenti s nízkými příjmy, v jaké výši byste stanovili hranici těchto nízkých příjmů?
- /c/ Jestliže vzdělání představuje investici určenou k zajištění vyššího budoucího příjmu, proč si lidé, kteří chtějí získat drahé vzdělání, jednoduše nepůjčují peníze, jako to dělají podniky pro své investice?
9. Jestliže televizní kanály patří veřejnosti, a ne vlastníkům televizních stanic, kteří mají povolení k jejich používání, proč bude prodejní cena televizní stanice často více než desateronásobkem reprodukčních nákladů veškerého prodávaného fyzického zařízení? Co prodal předcházející vlastník?
10. Komu patří národní parky? Vládě? Lidem? Úředníkům Správy parků ministerstva vnitra? Jaký je vlastní význam označení: „Majetek vlády Spojených států: nevstupujte.“
11. Máte letku na místo A u okna. Když přicházíte ke svému místu, zjišťujete, že na vašem sedadle sedí šestileté děcko. Má však letenku na místo C. Požádáte je, aby si přešedlo, ale ono odpoví, že se chce dívat z okna a řekne vám, abyste si sedl na jeho místo u uličky. Protože se chcete dívat také z okna, zavoláte letušku a vysvětlíte jí, co se stalo. Letuška odpoví: „*Opravdu* byste chtěl, abych tak malé děcko posadila daleko od okna?“ Kdo je v tomto případě vlastníkem sedadla A? Rozlište v tomto případě skutečné, zákonné a morální právo.
12. Vlastník činžovního domu o šesti bytových jednotkách v Santa Monice se rozhodl provést raději jeho demolici, než aby ho nechal v provozu po té, co byl podřízen kontrole nájemného. Město mu však odmítlo udělit povolení k demolici s tím, že jeho zájem o zachování bytů má přednost před uplatňováním práva vlastníka na demolici. Nejvyšší soud státu Kalifornie podpořil zamítnutí povolení k demolici ze strany Santa Moniky.
- Kdo vlastní uvedenou budovu? Oddělte skutečné, zákonné a morální právo v tomto případě.

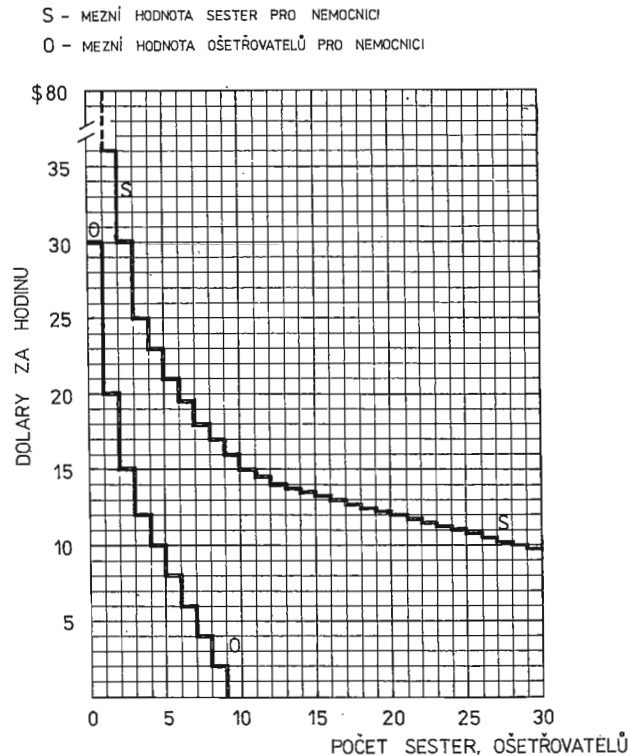
13. „Programy sociálních nároků“ federální vlády jsou definovány jako „programy, které poskytují sociální podpory jednotlivcům, jejichž způsobilost je stanovena zákonem.“. Protože jsou kritéria této způsobilosti stanovena platným zákonem, nejsou výdaje kontrolovány kongresem jako každoročně povolované částky.
- /a/ Je možné říci, že lidí, kteří mají nárok na důchod na základě těchto programů, dostávají tento důchod na základě jistých vlastnických práv?
 - /b/ Kritéria pro některé tyto programy jsou mimo dosah volby těch, na které se vztahují: příkladem jsou platby spojené s dosažením určitého věku či peněžní dávky pro válečné vysloužilce. Jiné programy používají kritéria, kterým se lidé mohou více či méně přizpůsobovat. Lze očekávat, že zákon poptávky ovlivní míru růstu výdajů v této druhé kategorii?
14. Před rokem 1977 poskytoval národní program potravinových poukázek každé domácnosti, na kterou se vztahoval, měsíční příděl poukázek, který postačoval na nákup nutného minima potravin. Příděl se měnil v závislosti na počtu členů rodiny, nikoli však v závislosti na jejím příjmu. Na příjmu závisela cena, kterou rodina musela za poukázky zaplatit. Tato cena se pohybovala od nuly pro nejchudší rodiny do zhruba 85 % ceny poukázek pro rodiny s vyššími příjmy. Tento systém byl v roce 1977 nahrazen novým, ve kterém se velikost přídělu měnila v závislosti na příjmu rodiny a poukázky se neprodávaly, ale přidělovaly se zdarma.
- Reforma z roku 1977 získala silnou podporu z toho důvodu, že bylo absurdní, pokud ne zcela nemorální, požadovat, aby chudí lidé platili za potravinové poukázky. Bylo to absurdní? Jaké byly důsledky této politiky?
- /a/ Předpokládejme, že se rodina, která vydělává 300 dolarů měsíčně, rozhodne vydat 150 dolarů na bydlení, 100 dolarů na jídlo a 50 dolarů na ostatní zboží. Potom dostane potravinové poukázky v ceně 100 dolarů. Proč nemůžeme předpovědět, kolik rodina následně vydá za měsíc na bydlení, jídlo a ostatní zboží? Jaký je rozsah jejich možností?
 - /b/ Jestliže si vládní úředníci chtějí být jisti tím, že chudá rodina použije svůj příděl potravinových poukázek k tomu, aby zdvojnásobila své měsíční výdaje na potraviny, jak ji k tomu mohou přinutit? /Předpokládejme, že rodina neprodává poukázky za peníze, což se stává, ale je to nezákonné./
 - /c/ Bude na tom rodina lépe, jestliže se rozhodne použít potravinové poukázky jako náhradu za důchod vydávaný na jídlo, takže může zvýšit svou spotřebu jiného zboží? Nebo by měla být tato rodina přinucena dodržet rozdělení výdajů podle vzoru stanoveného vládními úředníky / a pravděpodobně založeného na doporučeních odborníků, zabývajících se výživou lidu/?
 - /d/ Jestliže vláda poskytuje církevním univerzitám velké dotace na podporu vyučování vědeckých disciplín, ale neposkytuje jim žádné prostředky na vyučování náboženství, podporuje tím ve skutečnosti vědu, a nikoliv náboženství?
 - /e/ Jestliže přispěvatelka do sjednocené dobročinné sbírky určí svůj příspěvek na protialkoholní poradenství, zvýší tím fondy pro protialkoholní poradenství ve své obci?
15. Často se objevuje, a stejně často zesměšňuje, tvrzení, že důchodové daně omezují podněty lidí k vydělávání důchodů.
- /a/ Jestliže byste museli platit vládě 50 % z celého svého peněžního příjmu, který

jsi si vydělali v létě, budete chtít pracovat více či méně hodin než v případě, kdy by váš příjem vůbec nepodléhal zdanění? Hledali byste způsoby, jak zvýšit svůj příjem, aniž byste tím zvýšili svůj peněžní příjem či zdanitelný příjem?

- /b/ Jak ovlivní 50 % mezní daňová sazba /dodatečné daně dělené dodatečným příjmem/ rozhodnutí lékaře o tom, zda se bude starat o stavbu svého domu sám, či zda si najme dodavatele?
- /c/ Svobodná žena se třemi dětmi v předškolním věku nemá žádné pracovní příjmy, ale dostává 400 dolarů měsíčně v hotovosti jako podporu z veřejné sociální péče, potravinové poukázky v hodnotě 200 dolarů měsíčně a vládou financovanou lékařskou péči v hodnotě 100 dolarů měsíčně. Je jí nabídnuta práce s platem 1 000 dolarů měsíčně. Jestliže toto zaměstnání přijme, nebude nadále přicházet v úvahu jakákoli podpora, ať již v hotovosti, či v naturáliích. Jaká je mezní daňová sazba, které podléhají její příjmy? Přijali byste místo v její situaci?
16. Učitelé začali v 70. letech narážet na nedostatek pracovních příležitostí po té, co mnoho let rostla poptávka po jejich službách. Následoval zesílený zájem o organizovanost v odborech. Čím jim může prospět organizovanost v odborech, jestliže je velmi nepříznivá situace na trhu práce? Kdo z toho pravděpodobně bude mít prospěch? Koho to poškodí?
17. „Stížnosti farmářů, že nemohou sehnat zemědělské dělníky po té, co byl zredukován tzv. bracero program, nejsou upřímné,“ řekl úředník Sjedené odborové organizace dělníků pracujících v balárnách masa. „Téměř 1/3 nezaměstnaných v Los Angeles jsou bývalí dělníci na farmách a farmáři by je mohli získat zpět, kdyby jim nabídli dostatečně přitažlivé mzdové a pracovní podmínky.“ Myslíte si, že farmáři jsou neupřímní? Mohli by kalifornští farmáři získat dost dělníků, kdyby se více snažili? Vysvětlete to.
18. Podle dohody typu „closed-shop“, mohou zaměstnavatelé přijímat pouze dělníky, kteří jsou již členy odborů. Podle dohody typu „union-shop“ mohou zaměstnavatelé přijímat, koho chtějí, ale zaměstnanci pak musí vstoupit do odborové organizace. Jak se bude lišit vliv těchto dvou možných dohod na mzdy? Na zaměstnanost? Na diskriminaci členů menšinových skupin ze strany odborů? Proč?
19. Univerzitní profesori neměli nikdy ve Spojených státech účinnou odborovou organizaci. Proč tedy tak enormně vzrostla jejich průměrná mzda v 60. letech? Jak by bývali mohli v uvedeném období využít organizovanosti v odborech k tomu, aby dosáhli ještě větších přírůstků platů? Proč by mohli mít někteří profesori zájem o zákon, který by zakazoval vyučovat na univerzitě každému, komu by se nepodařilo získat doktorát? Jaké by to podle vás mělo důsledky, kdyby několik málo států schválilo takový zákon?
20. Odráží poměrné platy profesorů humanitních disciplín a fotbalových trenérů na významnějších státních univerzitách poměrné ceny kopané a humanitních předmětů? Odrážejí dobu, kterou potřebují profesori a trenéři k dosažení potřebného vzdělání? Počet odpracovaných hodin? Obtížnost a nepříjemnost jejich práce? Proč fotbaloví trenéři obvykle dostávají platy, které jsou o tolik vyšší?
21. V Holandsku vydává vláda kolem 50 miliónů dolarů ročně na nákup děl umělců, kteří nemohou najít jiné kupce. Mnoho uměleckých děl skončí ve skladištích — téměř 500 000 kusů v roce 1982.
- /a/ Myslíte si, že tento program zvyšuje průměrné příjmy umělců?

- /b/ Jak by mohl ve skutečnosti snížit průměrné příjmy umělců?
22. V posledních letech se prosazovala silící tendence k uzavírání dvoustupňových smluv při jednáních o mzdách mezi zaměstnavateli a odbory. Stávající zaměstnanci dostávají určitou mzdu, noví zaměstnanci jsou přijímáni za mnohem menší mzdovou sazbu.
- /a/ Jaký prospěch by mohla přinést taková dohoda každé ze čtyř následujících stran: zaměstnavatelé, stávající zaměstnanci, představitelé odborů, noví zaměstnanci?
- /b/ Pro kterou z výše uvedených skupin by se taková smlouva stala časem méně uspokojivou?
23. Působí vysoké mzdové sazby v odvětvích, kde je silná organizovanost v odborech, jako např. v ocelářském a automobilovém, průmyslu, na zvyšování úrovně mezd v odborově neorganizovaných odvětvích s nižšími mzdami? Pokud si myslíte, že ano, jak k tomu dochází? Jestliže smlouvy, které požadují vysoké mzdy, omezují pracovní příležitosti v odvětvích, kde se tyto vysoké mzdy vyplácejí, kde najdou zaměstnání propouštění dělníci?
24. Místní odborová organizace klempířů ve Fort Lauderdale na Floridě před několika lety dobrovolně snížila hodinové mzdy odborově organizovaných dělníků za práci na nízkých budovách o 45 %. Dále zvýšila sazby za práci na výškových budovách. Představitel odborové organizace řekl, že tím chtěli potlačit infalci a pomoci vlastníkům domů. Myslíte si, že to mohlo být dáno také tím, že klempíře, kteří nebyli organizováni v odborech, bylo možno v tomto kraji získat pro práci na nízkých budovách za méně než polovinu sazby stanovené odbory? Proč podle vás nesnížily odbory stejně tak sazbu za práci na výškových budovách?
25. „Kdybychom neměli odbory s jejich společnou silou, měli bychom neomezenou pracovní dobu, nízké mzdy, dětskou práci všude, kde je to možné, větší pracovní tempo a nejisté a nebezpečné pracovní podmínky. Všechna tato zla průmyslového systému byla odstraněna dělníky sjednocenými v odborech a odmítajícími pracovat.“
- /a/ Souhlasíte s tímto tvrzením z dopisů v novinách?
- /b/ Mohli byste navrhnout způsob, jakým bychom ověřili pravdivost tohoto druhu tvrzení nebo alespoň některé jeho části?
26. Dopis pro časopis se podivuje, „jak se budeme umět vypořádat s rostoucím počtem nezaměstnaných propouštěných na základě kapitálově náročné technologie,“ a ptá se: „K čemu jsou tyto metody korporací, které ve skutečnosti více ochuzují než obohacují většinu z nás?“
- /a/ Můžete pisateli pomoci najít odpověď?
- /b/ Procento Američanů nad 16 let, kteří byli zaměstnáni v průběhu roku, činilo v průměru 56,4 % v roce 1964, 58,3 % v roce 1974 a 59,9 % v roce 1984. Potvrzuje tento vývoj závěry pisatele dopisu?
27. Sloupkař publikující celostátně v několika novinách současně útočil na snížení federálně stanovené minimální mzdové sazby pro mládež do 20 let z 3,35 dolaru na 2,50 dolaru na hodinu a uvedl: „Kterýkoli podnikatel mající oči na správném místě by dal přednost přijetí pomocného dělníka za hodinovou mzdu nižší o 85 centů, kdyby si mohl vybrat.“
- /a/ Jestliže byla minimální mzda pro mládež do 20 let snížena o 85 centů, proč by se někteří zaměstnavatelé „s očima na správném místě“ rozhodli *nesnížit* mzdovou sazbu, kterou platí svým mladistvým zaměstnancům?

- /b/ Proč tolik zaměstnavatelů platí mladistvým /a ostatním/ mzdy, které vysoko převyšují zákonem stanovenou minimální mzdu — dokonce i když nejsou vázány smlouvou s odbory ani žádnou zjevnou hrozbou odborové organizace?
- /c/ Stejný sloupek popírá, se by snížení minimální mzdy pro mladé lidi do 20 let mohlo zvýšit počet pracovních míst, která jsou pro ně dosažitelná. „McDonald potřebuje X dělníků pro prodej svých výrobků, a to je pravděpodobně ten počet pomocných pracovníků, které bude najímat bez ohledu na výši mzdové sazby.“ Souhlasíte? Co by se podle vás stalo, kdyby McDonald musel platit svým dělníkům 7,70 dolaru na hodinu? Ukázalo by se nakonec, že X je konstanta?
28. Jak by byla každá z následujících skupin ovlivněna velkým přírůstkem zákonem stanovené minimální mzdy?
- /a/ Odborově organizovaní dělníci?
- /b/ Mladí lidé do 20 let?
- /c/ Nekvalifikovaní dělníci?
29. „Srovnatelná hodnota“ je název hnutí, které začalo v 80. letech stanovovat hodnotu různých povolání, a pak poměřovat relativní mzdové sazby s relativními hodnotami těchto povolání. Hnutí získalo většinu stoupenců na základě přesvědčení, že ženy jsou na trhu práce nespravedlivě diskriminovány. Povolání, která většina z nich vykonává /např. sekretářky a zdravotní sestry/, jsou považována za „ženská povolání“, a tak jsou údajně méně placena, než by odpovídalo jejich „srovnatelné hodnotě“. Srovnání je prováděno s povoláními tradičně vykonávanými muži.
- /a/ Může mít povolání vlastní hodnotu? Můžete vymyslet nějaký příklad, ve kterém by nebyla hodnota povolání jeho cenou pro nějakou konkrétní skupinu lidí v nějaké přesně stanovené situaci.
- /b/ Představte si lékařskou kliniku s 20 doktory medicíny, jednou sestrou a jednou laborantkou. Je možné předpokládat, že by další sestra nebo laborantka měla pro kliniku v dané situaci větší hodnotu než další lékař?
- /c/ Hodnota či cena, která ovlivňuje rozhodování, je vždy mezní hodnotou nebo cenou. Proč má větší cenu pro ekonomické oddělení jedna sekretářka než jedna z osmi v něm zaměstnaných sekretářek. Popište situaci, ve které by měla sekretářka ekonomického oddělení pravděpodobně větší hodnotu než ekonom s akademickou hodností.
- /d/ Proč bude zaměstnavatel, který se řídí pravidlem maximalizace zisku popsáním v kapitole 9 — Dělej více, jestliže mezní příjem převyšuje mezní náklady, méně, jestliže mezní náklady převyšují mezní příjem — ochoten platit každému zaměstnanému mzdu, která se rovná jeho mezní hodnotě? Co by znamenalo tvrzení, že zaměstnavatel platí zaměstnancům méně, než odpovídá jejich mezní hodnotě?
30. Níže uvedený graf zobrazuje mezní hodnotu lékařských sester a opatrovnic v místní všeobecné nemocnici.



Graf č. 12 A: Mezní hodnota lékařských sester a opatrovnic v místní všeobecné nemocnici

- /a/ Proč by mohla být sestra oceněna 80 dolary na hodinu? Proč by mohla být opatrovnice oceněna 30 dolary na hodinu? Myslíte si, že by nemocnice, která by byla nucena platit zdravotní sestře 75 dolarů na hodinu, nechala takovou sestru vynášet mísy, měřit teplotu a roznášet jídlo pacientům?
- /b/ Předpokládejme nyní, že opatrovnice jsou organizovány v odborech a že jim nemocnice musí platit 19 dolarů na hodinu. Kolik jich nemocnice přijme? Jaká je mezní hodnota opatrovnice?
- /c/ Předpokládejme, že zdravotní sestry nejsou odborově organizovány a nemocnice jich může přijmout tolik, kolik sama chce, za hodinovou mzdu 10 dolarů. Kolik jich bude chtít přijmout? Jaká bude mezní hodnota zdravotní sestry?
- /d/ Jaká bude v této situaci relativní hodnota opatrovnice a ošetřovatelky? Budou jejich relativní hodnoty odrážet vlastní důležitost jejich práce?
- /e/ Budou nemocnice používat sestry k vyprazdňování mís, když je mohou najmout za 10 dolarů? Bude žádat sestry nebo opatrovnice, aby vynášeli koše na odpadky, jestliže opatrovnice jsou placeni dvakrát více než sestry? Jaké služby budou v nemocnici vykonávat opatrovnice, jestliže budou placeni 29 dolary na hodinu? Budou služby opatrovnic třikrát hodnotnější než služby ošetřovatelek?

31. Proč budou sestry ochotny pracovat za tak málo jako v předcházející otázce?
- /a/ Kteří činitelé určují nabídkovou křivku služeb sester?
 - /b/ Ještě donedávna se mohla stát diplomovanou zdravotní sestrou každá žena, která ukončila tříletý kurs v nemocnici oprávněné ke konání těchto kursů. Dnes platí obecná zásada, že ošetrovatelka musí získat titul bakaláře a nesmí být připuštěna k výkonu svého povolání, dokud neabsolvuje kursy z anorganické a organické chemie, mikrobiologie, matematiky, společenských věd a jazyků. Zvýší tyto přísně požadavky hodnotu diplomovaných ošetrovatelk pro budoucí zaměstnavatele? Posunou nabídkovou křivku ošetrovatelk? Ovlivní mzdovou sazbu, která musí být placena ošetrovatelkám? Ovlivní to jejich mezní hodnotu?
32. Výše uvedená otázka 30 předpokládala, že odborový svaz opatrovnic si dokázal vynutit hodinovou mzdu ve výši 19 dolarů.
- /a/ Je to pravděpodobné na základě toho, co víte o nabídce a poptávce po službách opatrovnic?
 - /b/ Co musí odbory dělat, aby se jim podařilo udržet mzdovou sazbu opatrovnic na 19 dolarech na hodinu?
 - /c/ Proč je pro odborový svaz elektrikářů jednodušší udržet pro své členy hodinovou mzdu ve výši 19 dolarů, než pro odborový svaz opatrovnic?
 - /d/ Proč je tak málo písařek a nižších úředníků organizováno v odborech?
 - /e/ Proč mají kvalifikovaní dělníci, kteří jsou vždy lépe placeni, větší úspěchy při vytváření odborových organizací a prosazování mzdových požadavků než nekvalifikovaní dělníci?
33. Mohou být středoškolští učitelé dějepisu a angličtiny placeni tak dobře jako učitelé přírodních věd a matematiky?
- /a/ Předpokládejme, že školní okresy platí všechny středoškolské učitele se stejnou praxí stejně, bez ohledu na jejich aprobaci, a že to má za následek nadbytek učitelů angličtiny a dějepisu a nedostatek učitelů matematiky a přírodních věd. Je to důvod pro mzdovou diferenciaci?
 - /b/ Jak by mohl být tento problém současného přebytku a nedostatku vyřešen, aniž by se učitelům přírodních věd a matematiky platilo více, než učitelům dějepisu a angličtiny?
 - /c/ Proč měla politika stejných platů za následek nedostatek učitelů přírodních věd a matematiky a nadbytek učitelů dějepisu a angličtiny v mnoha školních okresech? Kteří činitelé tomu napomáhali na straně poptávky? Kteří na straně nabídky?
34. Podle sdělení Amerického sdružení lékařů zaznamenaly průměrné příjmy amerických rodinných lékařů v posledních letech pokles, zatímco příjmy odborných lékařů vzrostly. Chirurgové na tom byli nejlépe, neboť jejich průměrné příjmy jsou zhruba dvojnásobné oproti průměrným příjmům praktických lékařů.
- /a/ Tento rozdíl v důchodech je způsoben především dlouhodobě stanovenými rozdíly v poplatcích, které platí pojištěnci za různé lékařské služby. Americké sdružení internistů prohlašuje, že výše těchto poplatků je stanovena nespravedlivě. Co si myslíte vy o takovém tvrzení? Jaký je správný způsob určení relativní hodnoty úspěšného chirurgického zásahu oproti přesné diagnóze, po níž následuje účinná léčba.

- /b/ Chirurgové ospravedlňují své vyšší příjmy tím, že studují o čtyři roky déle, než praktičtí lékaři. Opravňují je čtyři roky studia navíc k tomu, aby dostávali vyšší poplatky proto, že je nákladné studovat, nebo proto, že další studium zvýší jejich znalosti a dovednost?
35. Přehled prováděný během deprese v roce 1980 ukázal, že se rozpadalo 118 000 domácností měsíčně.
- /a/ Proč působila deprese na rozpad domácností? Co se s nimi stalo?
- /b/ Co se v důsledku toho stalo s průměrnými příjmy rodin?
36. Ve všech níže uvedených případech došlo i přes růst rodinných peněžních příjmů k převedení všech členů původních rodin do rodin s nižšími příjmy. Objasněte, jak se to stalo. Znamená to, že se budou mít členové nových rodin hůře? Jaké důležité otázky kolem interpretace údajů o rodinných příjmech to vyvolá?
- /a/ Starší dvojice manželů žijící u svého ženatého syna obdrží vyšší důchod ze sociálního pojištění, což jim umožní najmout si vlastní byt.
- /b/ Dva lidé žijící v konfliktním manželství udržují společnou domácnost jenom proto, že si z finančních důvodů nemohou dovolit žít odděleně. Rozvedou se s velkou úlevou, jakmile dojde k vylepšení finanční situace každého z nich, přičemž si každý vezme do péče jedno dítě.
- /c/ Manžel ortopedky opustí své zaměstnání a začne se věnovat domácnosti a dětem, jakmile praxe jeho ženy začne přinášet značně vysoké příjmy.
37. Jak by měly být zahrnovány nepeněžní transfery do kalkulace příjmů lidí žijících ze sociální péče?
- /a/ Má smysl započítávat peněžní hodnotu potravinových poukázek, příspěvků na nájemné a bezplatných školních obědů do příjmů rodiny žijící ze sociální péče?
- /b/ Jakým způsobem to vede k nadsazení jejich důchodů? /Poznámka: Čemu byste dali přednost: poukázce na odběr zboží podle položek, které vybral někdo jiný, nebo penězům ve stejné hodnotě?/
- /c/ Příspěvky na lékařskou péči jsou hlavním příspěvkem k pohodě mnoha starších Američanů. Jestliže se starší osoba podrobí zdarma operaci v ceně 5 000 dolarů, můžeme říci, že její důchod je o 5 000 dolarů vyšší?
38. Často se setkáváme s termínem „starší osoby s nízkými důchody“. Jak chudí jsou starší lidé ve Spojených státech?
- /a/ Proč číslice v tabulce 12 C silně podhodnocují průměrný relativní příjem osob starších 65 let?
- /b/ V roce 1982 se pouze 8,5 % všech starších lidí žijících v rodinách nacházelo pod úředně stanovenou hranicí chudoby oproti 27 % v roce 1959. Co myslíte, jak k tomu došlo?
- /c/ Jak velké příspěvky připadly podle vašeho názoru lidem nad 65 let, aniž by zvýšily jejich peněžní příjmy?
39. Značný počet vládních programů je zaměřen na zlepšení relativního postavení skupin s nižšími příjmy. Kromě toho jsou opatření vládní hospodářské politiky i v ostatních oblastech zaměřena tak, aby nepoškozovala nižší příjmové skupiny. Taková politika je obvykle zdůvodňována tím, že zajišťuje spravedlivější rozdělování důchodu.
- /a/ Můžete obhájit tvrzení, že rozdělování důchodu, které vyplývá ze vztahů poptávky a nabídky, je spravedlivé? Můžete obhájit tvrzení, že je nespravedlivé?

- /b/ Jak sbyste definovali spravedlivé /nebo nespravedlivé/ rozdělování důchodu?
 - /c/ Jestliže je předcházející otázka příliš obtížná, snad byste mohli definovat spravedlivější /nebo méně nespravedlivé/ rozdělování důchodu?
 - /d/ Dva obvyklé, ale velice rozdílné způsoby, jak definovat spravedlnost v rozdělování, jsou: 1/ na základě *pravidel*, kterými se rozdělování řídí, 2/ na základě *výsledků* rozdělování. Obvykle definujeme spravedlivou /nebo solidní/ hru jakéhokoliv druhu podle jejích pravidel. Byla pravidla hry přesně stanovena, známa, přijata předem a nestranně uvedena v platnost? Podle konečného výsledku hry nemůžeme posuzovat její spravedlivost. Na druhé straně zpravidla posuzujeme spravedlnost, se kterou se mezi dětmi v rodině rozděluje jídlo, ošacení a ostatní zboží, na základě výsledků: Pokud rozdily mezi dětmi naprosto zjevně nevyžadují nerovné rozdělování, ptáme se, zda každé dítě dostalo stejný podíl. Velmi málo lidí by chtělo definovat spravedlivé rozdělování příjmů mezi dětmi na základě spravedlivých pravidel založených na soupeření o jednotlivá zboží. Která z obou možností poskytuje lepší kritéria pro posouzení spravedlnosti nebo nespravedlnosti rozdělování důchodu ve společnosti jako jsou Spojené státy?
40. Předpokládejme, že máte iracionální předsudky proti nakládané zelenině, která není z Polska, a odmítáte koupit jakoukoli jinou nakládanou zeleninu kromě té, která byla vyrobena Poláky.
- /a/ Jak tento předsudek ovlivní cenu, kterou musíte platit za nakládanou zeleninu určité kvality?
 - /b/ Jak doplatí zaměstnavatelé na rozhodnutí diskriminovat najímané pracovníky na základě kritérií, která se nevztahují k vlastnímu výkonu daného povolání?
 - /c/ Vydělávají podnikatelé na diskriminaci zaměstnanců zaměřené proti barevným a ženám? Kdo na tom vydělává?

ZNEČIŠTĚNÍ ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ A SPORNÁ PRÁVA

Mnoho lidí dospělo v posledních letech k závěru, že rostoucí problémy znečišťování životního prostředí jsou ukázkou nedostatku čistě ekonomického přístupu. Tento postoj se v této kapitole striktně odmítá. Ekologie a ekonomie jsou ve skutečnosti ve velmi těsném vztahu, v těsnějším než je jejich společný řecký původ. Ekologie v úzkém slova smyslu je větví biologie, která se zabývá vzájemnými vztahy mezi organismy a jejich prostředím. V širším slova smyslu je teorií, posilující přesvědčení, že všechno je nakonec závislé na všem. Akce vyvolává reakci a reakce určují východisko pro všechny budoucí akce. To je také názor ekonomické teorie. Ekonomie a ekologie jsou spojenci, ne soupeři či odpůrci.

Ekonomové tvrdí: jestliže je znečišťování prostředí rostoucím problémem naší společnosti, je to proto, že jsme dovolili a dokonce podporovali lidi, aby opomíjeli určité důležité náklady. Řešení tohoto problému vyžaduje, abychom našli cesty, jak opravit tato zanedbání. Jestliže, jako Lord Ronald v díle Stephena Leacocka, se vyšvihne na koně a budeme bláznivě ujíždět do všech směrů, pravděpodobně nenajdeme přijatelné řešení. Bohužel není to tak snadné, jak se zdá.

Definice znečištění životního prostředí

Znečištění životního prostředí nelze definovat jako poškození životního prostředí. Je to mnohem širší pojem. Vše, co děláme, včetně chůze a dýchání, poškozuje nějakou část životního prostředí. Tuto definici nemůžeme zachránit ani předřazením slova *nenapravitelné* před „poškození“ životního prostředí. Tím se si ce problém dramatizuje, což však nijak nepřispívá k jeho objasnění. Většina škod, které činíme našemu životnímu prostředí při běžném způsobu života, ve skutečnosti nejsou nikdy nenapravitelné. Velmi málo škod je nenapravitelných ve smyslu, že za žádných okolností, ať lidé dělají cokoli, nemohou být napraveny.

Musíme začít poznatkem, že znečištění je nákladem, nákla-

dem zapojení do produktivních činností vytvářejících hodnoty. Je to však náklad s jedním zvláštním rysem — byl způsoben lidmi, kteří s touto svou činností nesouhlasí. Stručně, *znečištění životního prostředí se vztahuje k nákladům předloženým jiným bez jejich souhlasu.*

Neshody a vlastnická práva

Podstatou problému znečišťování životního prostředí je to, co ekonomové nazývají *externalitami nebo přeléváním*. To jsou důsledky činnosti, kterou účastníci neberou v úvahu, a která proto neovlivňuje jejich rozhodnutí.

Jednotlivci, kteří jednají podle ekonomického způsobu myšlení, se zabývají činnostmi, aby dosáhli prospěchu, který očekávají, když berou v úvahu sloučené náklady, které očekávají, že ponесou. Většinu našich nákladů na získání statků, které si přejeme, představují peněžní platby jiným, abychom je přiměli nést náklady na poskytování toho, co zamýšlíme. Náklady, které neseme při sledování našich cílů, vystupují hlavně jako ceny, jež musíme platit za kooperaci jiných lidí.

Všichni však máme prospěch z velké části cenné spolupráce, za kterou nemusíme platit ani cent. Důvody jsou různé. Našimi spolupracovníky mohou být šlechetní lidé, kteří jsou šťastni, že mohou poskytnout pomoc. Nemusí si ani uvědomovat, jak mnoho nám pomáhají a jak velká je částka, kterou bychom byli ochotni platit, kdybychom museli. Náklady, které je stojí spolupráce jsou pro ně natolik nízké, že se jimi vůbec nezabývají. Nebo si snad uvědomují, že poskytují cennou pomoc za značné náklady, avšak nemohou s tím skutečně nic udělat. To právě představuje problém externalit nebo znečištění.

Znečištění ve skutečnosti není fyzikální povahy. Je to spíše mínění podporované určitými lidmi. Je to stížnost: „Ty realizuješ svůj prospěch tak, že přenášíš náklady spojené s jeho získáním na mě (nebo na nás), ale my neseme následky jeho výroby, přičemž na to nemáš žádné právo.“ Znečištění tedy představuje neshodu v oblasti vlastnických práv. Znečištění se tedy neodstraňuje tím, že se odstraní poškozené životní prostředí, což je rozhodně nemožné, ale tím, že se vyřeší neshody v oblasti vlastnických práv.

Saze na okenních římsách

Dává to smysl? Prověřme to. Proč téměř každý souhlasí, že saze, které padají na okenní římsu z nedalekého továrního komína, představují znečištění prostředí? Protože všichni souhlasí, že ře-

ditelé závodů *nemají žádné právo* převést náklady z poškození na vlastníky sousedních domů.

Proč téměř všichni souhlasí, že ropa vyplavená na břehy oceánů je znečištěním? Protože si všichni myslí, že nikdo zodpovědný *neměl žádné právo* dopustit rozlití ropy. Někdo zvolil metodu ropných vrtů nebo vyplachování nádrží nebo čehokoliv, co přenáší značnou část nákladů na uživatele pobřeží, kteří nesouhlasili s tím, že je budou snášet.

Zdá se to být jasné? Nemělo by, protože to skutečně není.

Předpokládejme, že komín, který to způsobil je nízký a chrlí veškeré své saze v okruhu 500 yardů. Předpokládejme dále, že veškerá půda v dosahu emisí z komína náleží společnosti, vlastníci továrnu a že tato společnost pronajímá domy, které postavila na vlastní půdě teprve poté, když informuje případné zájemce, že budou muset strpět saze na svých okenních římsách. Jestliže se přesto zájemci rozhodnou se nastěhovat, potom nižší nájemné nebo jiné výhody, které tyto domy nabízejí, musí být pro ně v jejich očích dosatatečnou kompenzací očekávaných nákladů spojených s životem v prostředí poznamenaném továrním kouřem. Souhlasili se sazemi na jejich okenních římsách, takže to *není* znečištění. Saze jsou stále tak černé a špinavé, jak byly vždy, avšak to už není déle nákladem jiných bez jejich souhlasu.

Nájemníci byli zaplaceni, aby souhlasili a udělali to. V důsledku toho, saze, které je špiní, nejsou znečištěním, stejně tak jako špína, která znečišťuje ruce zaměstnanců, kteří pracují v továrně není znečištěním. Jakmile je zaměstnancům nabídnuta mzda k zajištění jejich souhlasu s tím, že budou snášet jisté obtíže, z nichž jedna může být špinavé pracovní prostředí, potom nájemníkům v uvedené situaci bylo nabídnuto nižší nájemné /nebo jiné výhody/ k zajištění jejich souhlasu snášet část nákladů továrního systému poškozování. Souhlasí-li každý, že všichni účastníci jednají v rámci svých práv, nejedná se o znečištění.

Nafta na pláži

Zdá-li se vám tento argument nesnadný k pochopení, pokuste se zbavit svého předsudku, abyste viděli, kam nás to dovede. Důležitou pobídkou v tomto okamžiku je porozumět přesně tomu, co argument obnáší. Použijme druhý výše uvedený případ, naftou znečištěné pobřeží, abychom odvodili několik dalších důsledků tohoto přístupu k otázce znečištění z hlediska vlastnických práv.

Předpokládejme, že uvedená pláž je veřejným pozemkem nedaleko velkého přístavu, a že nafta na pobřeží je dlouhodobým důsledkem běžných a zákonných činností na mnohých zaoceánských lodích. Tato činnost by samozřejmě mohla být čistější. Kdyby někdo byl ochoten vynaložit náklady, přístavní činnost

by mohla být stejně antiseptická jako chirurgický zákrok. Stojí však tyto náklady za to?

Pro toho, kdo má rád pobřeží, ale nemá pochopení pro námořní obchod a ani ho nezajímají výhody, které jemu nebo jiným plynou z mezinárodního obchodu, prospěch bude převyšovat náklady, protože náklady *pro tohoto jednoduše myslícího jedince* nejsou ničím. Příležitosti, kterých by se musel vzdát, kdyby přístav byl uzavřen (a nikdo by nemohl povolit jeho činnost ani s nulovou kontaminací pobřeží), pro něj nemají žádnou hodnotu. Může proto logicky nadále nazývat naftu na pobřeží jako *znečištění*. Tím, že to dělá, tvrdí, že důležitá vlatnická práva nejsou správně určena, a že by mělo být chráněno jeho právo užívat čisté pobřeží přesto, že se to dotkne vlastnických práv těch, kteří mají prospěch z pokračující činnosti v přístavu.

Bylo by však chybou pro toho, kdo schválil existující určení vlastnických práv, aby nazýval tuto naftu na pobřeží jako znečištění. To by znamenalo, že uznal, že naši fanatičtí milovníci pláží by měli mít právo zastavit veškerou přístavní činnost odmítnutím poskytnout svůj souhlas. To je přesně to, o co jde. Nafta na pláži je znečištěním pouze pro toho, kdo tvrdí, že ti, kteří způsobují znečištění, nemají právo to činit.

Analýza hluku na letišti

Pokusme se tento argument vztáhnout na ohrožení hlukem. Dopravní proudová letadla nadělají mnoho hluku. Ohrožuje hluk životní prostředí? Není ohrožením pro pracovníky letiště, protože ti s tímto hlukem souhlasili. Jejich souhlas je zajištěn placením mzdy. Je hluk ohrožením pro rodiny, žijící blízko letiště? Ano, jestliže si koupili své domy před tím, než se uvažovalo o výstavbě letiště. Hluk proudových letadel je připravuje o klid a pohodu bez jejich souhlasu.

Nyní změňme situaci. Předpokládejme, že letištní úřady koupily veškeré přilehlé pozemky za cenu, které berou v úvahu hodnotu půdy před plánovanou výstavbou letiště. Potom po dokončení letiště, letištní úřady rozprodávají pozemky za takové ceny, jaké jsou kupující ochotni zaplatit. Ti, kteří staví nebo kupují domy na těchto pozemcích, uslyší hluk letadel, avšak hluk nebude poškozením, protože souhlasili s tím, že jej budou snášet. Věděli o hluku, když kupovali pozemky. Rozhodli se však, že nižší ceny pozemků jsou adekvátní kompenzací za hluk letadel.

Uveďme další změnu situace. Lidé, kteří koupili své domy až po ukončení výstavby letiště, si byli plně vědomi hluku, se nyní mohou rozhodnout ovlivnit městskou radu, aby zavedla omezení na hlučnost. Pokud budou úspěšní a letecké společnosti budou požádány, aby omezili počet letů před sedmou hodinou

ranní a po desáté hodině večerní, stanou se letecké linky v určitém smyslu, obětí znečišťování. Nová pravidla o omezení hluchnosti zbavují letecké společnosti cenných příležitostí. Omezení představují pro letecké společnosti náklady aniž by si zajistily jejich souhlas. Vlastníci domů mají prospěch a náklady na jeho získání nechali nést jiné.

Sporná práva

Měly by však tyto náklady být označeny jako znečištění? Nemá smysl dohadovat se o tom, jak budeme věc nazývat. Je však důležité, že vidíme jasně, oč jde a že nepředpokládáme, že jsme vyřešili problém, když jsme jen vytvořili nový, který by jej nahradil. Význačným rysem hluku proudového letadla, který nesmíme přehlédnout, je jeho spojení s cennými příležitostmi. Hluk z letadel není vytvářen kolem letiště, aby ničil sousedy, ale je vedlejším produktem při poskytování cenné služby, rychlé dopravy. Mohli bychom nepochybně hluk proudových letadel odstranit odstraněním jich samotných. Je však otázkou, zda by však získání ticha a klidu převýšilo ztráty všech, kteří chtějí cestovat rychle mezi vzdálenými místy. To je otázka.

V 2. kapitole jsme zdůraznili, že poptávka není nikdy zcela neelastická pro *jakýkoliv* statek, což platí i pro čistý vzduch. S čistým vzduchem to je stejně jako s tichem a klidem, musíme se rozhodnout přesně, jak mnoho ho chceme se zřetelem na skutečnost, že více ho lze získat pouze tím, že se vzdáme většího množství jiných statků, které rovněž chceme. Problém je složitý, protože ti, kteří mají prospěch a ti kteří hradí náklady, jsou rozdílní lidé. Bylo by to všechno mnohem jednodušší, kdybychom museli volit pouze mezi zlými znečišťovateli a hodnými obyvateleli. Tento druh volby je vskutku tak jednoduchý a naléhavý, že často podleháme pokušení definovat tento problém pouze pomocí morálních termínů. *Odvětví a korporace a ziskové skupiny* jsou pro své „zisky“ schopny znečistit náš vzduch, pokácet naše lesy, rozvrátit naši zem a zničit naše dědictví. Kdo by měl váhat při rozhodování mezi rozporuplnými tvrzeními hrabivých podnikatelů a „americkým lidem“? Avšak ti, kdo staví tuto otázku tímto způsobem se buďto zabývají propagandou nebo sami sebe podvádějí. Ale naši skutečnou volbou je většinou vždy volba mezi zákonnými požadavky jedněch a zákonnými požadavky těch druhých.

My sami jsme si však zkomplikovali problém tím, že jsme ztotožnili znečištění a ohrožení životního prostředí s jeho poškozením. Komplikace spočívá v určení, kdy a proč je ohrožení problémem. Vše, včetně tak prostých aktivit jako dýchání, škodí životnímu prostředí, kdežto mnoho znečišťujících činností ne-

poškozuje přírodní prostředí v žádném z přijatých smyslů tohoto termínu. Činnost, která mění životní prostředí, se nestává problémem, dokud neohrožuje práva jiných. Spolehlivým ukazatelem znečištění je výrok „Ty to nemáš právo udělat, protože to zasahuje do mé pravomoci. Znečištění životního prostředí existuje, když očekávání lidí o tom, co mohou nebo smějí udělat, se dostávají do konfliktu. Znečištění životního prostředí je odstraněno, když se vyřeší neshody týkající se vlastnických práv, až ti, kdo původně protestovali proti činnosti druhých, s touto činností souhlasí.

Nesplnitelný cíl

„To je absurdní“, prohlašuje někdo vzadu, kdo mlčel v průběhu předchozích kapitol. „Očekávání lidí se vždy v určité míře dostanou do rozporu. Lidé v tak velké společnosti, jako je ta naše, jsou pevně rozhodnuti vyjádřit nesouhlas vždy, pokud půjde o stanovení rozsahu práv. Nemůžeme předpokládat, že každý bude absolutně souhlasit se vším, co chtějí udělat jiní. S vaší definicí znečištění životního prostředí se znečištění nelze zbavit.“

Přesně tak. Pro nás snad není nic důležitějšího, než si uvědomit, že znečištění tak důkladně proniká naši společností, že neexistuje reálná naděje, že se ho zbavíme. Znečištění se objeví v autobuse, když si mladí lidé zapnou tranzistorové rádio, a tím narušují právo ostatních cestujících na klidnou a tichou jízdu jakož i naopak, když ostatní cestující zasahují do práva mladých lidí poslouchat hudbu, když je nutí, aby vypnuli své tranzistory a oni měli ticho a klid. Znečištění životního prostředí je i když milovník růží pěstuje své keře, a tím zasahuje do práv obětí růžové alergie. Znečištění nezmizí, ale pouze změní svou formu, když ti, co trpí růžovou alergií zasáhnou do práva milovníka růží tím, že mu vytrhají keře.

Doprava v obytné čtvrti zatěžuje náklady vlastníky domů, kteří by se jich rádi zbavili. Ale uzavření jednoho konce ulice zatěžuje náklady řidiče, kteří jsou tak donuceni jet méně dobrou cestou. Elektrárna spalující uhlí, která vypouští do vzduchu oxid siřičitý, zatěžuje náklady lidí žijící v její blízkosti. Ale jestliže tito lidé přinutí elektrárnu, aby spalovala dražší, méně síry obsahující palivo, potom se náklady přenášejí na spotřebitele elektřiny produkované touto elektrárnou. Znečištění znamená střetání práv, čímž vzniká otázka: Čí právo by mělo zvítězit?

Omezení znečištění — první krok

Ve zbytku této kapitoly chceme obrátit pozornost na 4 postupy, jak omezit znečištění životního prostředí nebo ho udržet v příja-

telných mezích. První z nich je pěstování lidských vlastností jako je porozumění, laskavost, lidskost a tolerance mezi členy společnosti. Civilizace prostě není možná mezi lidmi, kteří postrádají tyto základní lidské vlastnosti. Jestliže lidé budou trvat na tom, aby získali všechno, na co si myslí, že mají právo, potom bude civilizace směřovat k válce. Ale jak pěstovat nebo obnovit tyto lidské vlastnosti, které vymizely? To je otázka, kterou tato kniha nevyřeší. Mějme však na paměti, že ostatní opatření na kontrolu znečištění životního prostředí, kterými se teď budeme zabývat, jsou vyjednávání, soudní rozhodnutí a zákonná úprava. Ty předpokládají do určité míry existenci těchto vlastností, poněvadž předpokládají zavedenou společnost a tato opatření fungují tím účinněji, čím širěji se užívá výše uvedených lidských vlastností.

Omezení znečištění vyjednáváním

Naším každodenním opatřením používaným k minimalizaci znečištění je *vyjednávání*. Každý vyjednává s každým. Lidé souhlasí s tím, že ponесou náklady spojené s výrobou určitých statků, protože jiní, kteří tyto statky požadují, jim nabízejí kompenzaci, což dokazuje, že tyto statky stojí za to. To je důvod, proč letištní personál si nestěžuje na hlučnost proudových letadel, proč kolomaz na oděvech automechaniků není znečištěním a proč majitel psí boudy vesele nechá psy ostatních lidí provádět stejné kusy, které přivádějí pěstitele městských trávníků k zuřivosti.

Rozumná rada zní: „Udělej si všechno sám“. Protože se lidé liší svým vkusem, talentem a ostatními vlastnostmi, budou často schopni se domluvit na směně nákladů, což každého zapojuje lépe než před tím. Navíc nutnost udělat si všechno sám, podporuje spolupráci mezi těmi, kteří jsou nejlépe znalí možností. Pokud lidé nemají za potřebí vyjednávat, často zaujmají pozice, které jsou pro ostatní nákladné. Žádají například právní úpravu, která by zakázala kouření v restauracích místo toho, aby požádali o stůl, kde se nekouří. A tvrdošijně poukazují na škodlivé látky z cigaretového kouře ve vzduchu, a přitom si neuvědomují, že sami zamořují vzduch nebezpečnými výfukovými plyny svého automobilu, kterým jedou do restaurace.

Pravděpodobně bychom daleko více respektovali vyjednávání jako společenský postup, vedoucí k omezení znečištění, kdy bychom dovedli rozeznat čitelně metody, které běžně užíváme. Lidé, kteří nenávidí hluk a špínu města, se stěhují do odlehlých oblastí. Lidé, kteří nechtějí žít na předměstí, se stěhují do malých měst. Lidé, kteří opovrhují osamoceností venkovského života, volí život ve městě. Nedoslýchavý sežene výhodnou koupi

*vyjednávání vede
k vzájemným výhodám
ze směny.*

obytného domu pod letovými dráhami k letišti. Surfaři hledají spolence, a tím se dobrovolně oddělují od plavců, kteří se neradi vyhýbají surfboardům. Odpolední spáček zaplatí 1,59 dolaru za krabici voskových špuntů do uší a potom klidně žije v sousedství s mladíkem a jeho motorkou bez tlumiče výfuku. Nikdo však není úplně spokojený. Ale dobrovolná směna může snížit náklady, které zatěžují váhavého diváka.

Vyjednávání nemůže být účinné, dokud nejsou jasně definována vlastnická práva. Dobrovolná směna jakéhokoliv druhu může dobře fungovat jen tehdy, když se zúčastněné strany dohodnou na tom, kdo co vlastní. V některých případech mohou nevyjasněná vlastnická práva stát v cestě vzájemně uspokojivé dohodě.

Předpokládejme například, že pánové Smith a Brown se nemohou dohodnout o dvě stopy na dělicí čáře mezi jejich pozemky. To by tak moc nevadilo, protože oba chtějí na sporném pruhu půdy pěstovat květiny, až na to, že pan Smith chce pěstovat cinie a pan Brown oddal své srdce petuniím. Dokud nebude rozhodnuto, kdo má právo co dělat na tomto sporném pruhu půdy, nikdo z nich tam nemůže pěstovat květiny a oba žijí s horší alternativou, plevelem.

Jestliže si pak najmou právníka, který dokáže, že pan Smith skutečně vlastní sporný pruh, mohou tam nakonec kvést květiny. Ani to nemusí být nezbytně cinie. Jakmile je rozhodnuto o vlastnictví, má vlastník právo rozhodnout o tom, co tam poroste. Pan Brown by snad byl schopen toto právo koupit. Vášně pana Browna pěstovat petunie je tak silná, že nabídne panu Smithovi ročně 25 dolarů za právo pěstovat je na tom pruhu. A jestliže pan Smith dá přednost petuniím s 25 dolary před cinie, pak tam porostou petunie.

*Jasně stanovená
vlastnická práva
poskytují základ
pro dohodu.*

Omezení znečištění soudním rozhodnutím

Tím, že jsme v případě sporu o pruh půdy uvedli právníka, zavedli jsme další důležitý postup k omezení znečištění životního prostředí, a to *soudní rozhodnutí*, jímž rozumíme rozhodovací proces, kdo má skutečně jaká vlastnická práva. Lidé nebudou schopni zlepšovat svá postavení směnou práv, pokud si nebudou jisti, s jakými právy musí začít. Jasně definovaná vlastnická práva nejsou ještě dostačující podmínkou pro úspěšné vyjednávání, ale zdá se, že jsou podmínkou nezbytnou.

Vlastnická práva, která byla kdysi jasně a dostatečně určena, se mohou stát mlhavými a nejistými, jestliže se změní okolnosti. Rozvoj levné kopírovací techniky, abychom si vybrali alespoň jeden příklad, vytvořil obrovský rozsah nejistoty v tom, co držitelé autorského práva mohli reálně očekávat, že prodají z hledis-

ka nové schopnosti, kterou kopírovací stroje poskytly každému majiteli knihy. Když vývoj okolností učiní dříve slučitelná vlastnická práva neslučitelnými, soudní rozhodnutí je jedinou metodou řešení konfliktu.

Termín *soudního rozhodnutí* používáme ve specifickém vztahu k rozřešení, které právník poskytuje. Rozsudek, který *odhaluje*, kdo má jaká práva. Právník zodpovídá otázky vlastnictví na základě zkoumání, ne výběru. Kdyby se pánové Smith a Brown shodli, že si hodí mincí, spoléhali by na postup, který spíše vytváří vlastnická práva než by je objevoval. Existuje podstatný rozdíl mezi zkoumáním a tvorbou vlastnických práv, protože *zkoumání nebo soudní rozhodnutí mají za cíl udržet kontinuitu očekávání*. Na konci 12. kapitoly jsme zdůraznili důležitost stálých očekávání při zajišťování účinné spolupráce mezi jednotlivými členy společnosti. Když se radikálně mění očekávání, mění se také radikálně rozhodnutí, na straně poptávky a nabídky. To naopak mění zcela nepředvídatelně relativní náklady a prospěch všech druhů činností, a tím zavádí dodatečné změny v nabídce a poptávce. Stručně řečeno, jestliže někdo neví, co může očekávat, někdo neví, co má dělat nebo co budou dělat ostatní. Výsledkem je chaos. Stabilní očekávání jsou další ze skutečností, jejichž důležitost jsme se nenaučili rozpoznávat, protože si nevšímáme, jak společnost funguje, když funguje dobře.

Soudní rozhodnutí
objasňuje vlastnická práva

Případ stěžujícího si vlastníka domu

Můžeme opět použít případ letiště, abychom si předvedli význam soudního rozhodnutí nebo odhalení, spíše než vytváření práv při rozřešení sporů o vlastnická práva. Polly Sigh, která vlastní domek deset mil od velkého letiště, ale přímo pod hlavní letovou dráhou, se jednoho rána, po probdělé noci způsobené hlukem dopravních proudových letadel, může rozhodnout, že požádá o kompenzaci. Rozhodla se, že letiště nebo letecká společnost by ji měly zaplatit za to, že ji připravují o možnost použít svou ložnici jako místo odpočinku a obnovy sil. Je obětí poškození životního prostředí, nákladů, kterými je zatížena, aniž by k tomu dala souhlas. A tak vyplní žádost o kompenzaci.

Měla by ji dostat? Dostane ji? Předpokládejme, že Polly koupila dům, než se vůbec vědělo, že v blízkosti bude postaveno letiště, nemohla tedy dostat kompenzaci v podobě nižší kupní ceny pozemku. Podle naší definice, je tedy obětí poškozeného životního prostředí. Poškozené životní prostředí hlukem by se dalo odstranit, kdyby jí byla vyplácena částka, o níž letiště snížilo tržní cenu jejího domu. Měla by však dostat kompenzaci?

Problém je v tom, že jsou tisíce vlastníků domků se stejně platným stanoviskem. Jestliže někdo dostane kompenzaci, po-

tom by ji měli dostat všichni. Ale když všichni obdrží kompenzaci, letiště a letecká společnost budou zatíženy vysokými náklady, které tyto náklady přenesou na cestující ve formě vyšších cen letenek.

Na první pohled se to možná zdá správné. Vyšší ceny letenek nutí pasažéry platit náklady hluku, jako vedlejšího produktu jejich cestování. Ale nyní vzniká nový problém. Externality působí v celé společnosti. Měli bychom kvůli nim *věc* dávat do pořádku? Měli by vlastníci domů dostat kompenzaci za provoz automobilů kolem nich, za pampelišky, které jejich sused nechá vysemenit, za běžné dávky zanechané chovateli psů a jejich miláčků, za hluk způsobený dětmi ze sousedství, za zvuk sekačky na trávu, za rozrůstající se susedův kaštan, který brání jejich výhledu nebo za ztrátu stínu, jestliže jejich sused skácí rozrůstající se kaštan, protože *mu* brání ve výhledu? Kdybychom takto řešili vlastníky domů, museli bychom začít připravovat kompenzace i pěším, neboť mnozí z nich trpí díky mnoha druhům nekompenzovaných nákladů, které souží vlastníky domů. Snad bychom mohli v závěrečných fázích naší touhy po dokonalém světě zavést pokuty pro obzvláště hloupé lidi, abychom odškodnili ty, které obtěžují.

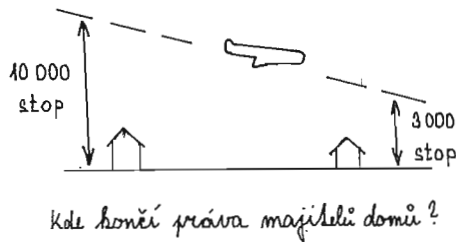
To však nemůžeme udělat. Existuje příliš mnoho vazeb a komplikací, takže určit přiměřené kompenzace je příliš složité. Také směr, v němž by kompenzace měla být hrazena, je často nejasný.

Význam precedentu

Položme si otázku. *Měla by* Polly Sigh, která je vlastníkem domu 10 mil od letiště dostat kompenzaci od cestujících za nepříjemnosti, které musí trpět a které jsou důsledkem létání, z něhož mají cestující prospěch? Naše odpověď zní: Bylo by nesmírně obtížné a pravděpodobně nemožné to učinit způsobem, který by byl jak praktický, tak korektní.

Původně jsme si však položili dvě otázky. Ta druhá se tázala, zda by vlastníci domů za takových okolností měli dostat kompenzaci? Odpověď na tuto otázku je většinou *ne*. Soudci by se pokusili rozhodnout tento problém na základě *zjištění* práv soupeřících stran, přičemž vlastníci domů by měli jen velmi málo pozitiv ve svůj prospěch. Hlavní úvahou by tady byla skutečnost, že vlastníci domů a letecké společnosti vycházeli po dlouhou dobu z předpokladu, že se nebude muset platit žádná taková kompenzace. *Tyto předpoklady ukazují náležitá vlastnická práva vlastníků domů a leteckých společností.*

Mohli bychom dokonce prokázat, že vlastníci domů vzdálených deset mil od letiště nemají zákonné právo na kompenzaci



za hluk, jednoduše poukázáním na to, že by ceny domů pod le-
tovými dráhami prudce stouply. Stalo by se to, kdyby soud roz-
hodl ve prospěch vlastníků domů. Tento *neočekávaný případ* by
pomohl vytvořit zisky pro majitele domů a způsobil by ztráty
pro akcionáře leteckých společností. Výskyt těchto neočekáva-
ných změn v hodnotě je jasným důkazem, že zúčastněné strany
nevěřily, že dojde k takové kompenzaci a že soudní rozhodnutí
následně *vytvořilo* vlastnická práva, která předtím neexistovala.

A zde je výhrada k závěru, která dále potvrzuje to, k čemu
jsme dospěli. Jestliže v tomto případě soudce rozhodne ve pro-
spěch vlastníků domů, ceny domů, jichž se to týká, stoupnou
jen o málo, protože budoucí zákazníci možná budou upozorně-
ni, že se soudce zmýlil a že jeho rozhodnutí bude pravděpodob-
ně zrušeno. Představa omylu je poučná. Nesmí se vyskytnout
žádný omyl, když rozhodnutí *vytváří* práva. Omyl je možný pou-
ze tam, kde rozhodnutí se snaží odhalit, jaká to jsou práva, která
skutečně převažují, čímž by měly ovládnout řešení tohoto přípa-
du.

Soudní rozhodnutí nebo pokus prověřit konfliktní tvrzení
snahou odhalit existující vlastnická práva, se vždy pokouší vy-
hnout neočekávaným rozhodnutím nebo výsledkům. Snaží se
urovnat spory týkající se vlastnických práv tím, že podporuje
a posiluje *očekávání, která jsou všeobecně rozšířena a požívají vše-
obecné důvěry*. Soudní rozhodnutí je tak snahou udržet kontinu-
itu očekávání v měnících se podmínkách. A znovu připomínáme,
že stabilní očekávání jsou základem efektivní kooperace v jak-
koliv velké a spletité společnosti.

Problém radikální změny

Soudní rozhodnutí představují postupné řešení problému zne-
čištění životního prostředí. Ale změny někdy neprobíhají po-
stupně. Když se někdy setkáme s případy tak nezvyklými, že
známé principy a praktiky poskytují jen chabý návod, jak s nimi
zacházet, tak ani soudní rozhodnutí nemůže fungovat moc dob-
ře. Technologické inovace často urychlují rychlé změny kolem
nás do širokého sortimentu situací. Můžeme uvést alespoň ně-
které současné příklady: sněhová vozidla, pesticidy, radarem ří-
zené lodě, antibiotika, jaderné reaktory a další. Když technolo-
gická inovace značně rozšíří naši kapacitu, že zatíží náklady
jiné, aniž by oni s tím souhlasili, budou se s největší pravděpo-
dobností požadovat nová pravidla, která by zachovala úroveň
znečištění v rámci uznaných mezí.

Požadavek nově definovat vlastnická práva byl způsoben rů-
stem důchodů. Před několika lety se zdálo, že Američané dosáhli

fungující dohody, že společenské výhody z využívání atmosféry jako skládky průmyslových odpadů jsou větší než nevýhody. Naše zákony a zvyky považovaly atmosféru za vlastnictví všech, a tedy nikoho, a proto ji vlastníci továren zcela volně užívali jako skládku pro průmyslové odpady. Lidé se mohou odstěhovat od továren nebo si koupit stavební místo za nízkou cenu u továren, pokud dávají přednost takovému bydlení na úkor potěšení z čistého vzduchu. Zatímco továrny udržovaly nízké náklady tím, že se zbavovaly břemene odpadu volným vypouštěním do atmosféry, což znamenalo i větší dostupnost statků těmito továrnami produkováných. Ale tato situace se změnila. Statky, které nyní továrny vyrábějí jsou dostupné v mnohem větších kvantech, ale mnozí lidé je začínají relativně méně oceňovat. Jestliže začneme relativně více oceňovat modré nebe a čistý vzduch, začneme o nich uvažovat jako o svých *právech*. Začneme nárokovat vlastnická práva na tyto životní statky a požadujeme, aby je ostatní přestali využívat způsobem, který není v souladu s našimi záměry. Tato situace vyžaduje nová pravidla a ne použití starých pravidel v nové situaci.

Omezení devastace životního prostředí pomocí zákonů

Vytvoření nových pravidel nazýváme *zákonodárstvím*. Hranice mezi zákonodárstvím a soudním rozhodnutím není tak jasně vymezena v praxi, jak tomu vše nasvědčuje. Ale liší se podstatou, protože zákonodárství mění dosavadní převládající vlastnická práva a změnou pravidel hry vyvstává vždy otázka spravedlnosti a často vynucených velkých změn v chování. Před společností, která chce omezit devastaci životního prostředí, stojí výzva, přijmout takové zákony, pomocí kterých se vyhne velkým nespravedlnostem a minimalizuje náklady na dosažení cílů. Soustředíme se na druhé z těchto kritérií, ne proto, že je důležitější, ale proto, že ekonomická teorie má více co říci k minimalizaci nákladů než k maximalizaci spravedlnosti.

Restrikce pro znečišťovatele životního prostředí

Právní úprava jednotných fyzických restrikcí je populárním způsobem řešení problému znečištění životního prostředí. Nazývá se „příkaz a kontrola“. Po určitém termínu se nesmí vypouštět do vzduchu nebo vody více emisí, než je stanoveno. Tento přístup zpravidla nevede k minimalizaci nákladů na jednotku snížení znečištění. Nebere v úvahu různé způsoby jak dosáhnout stanoveného cíle, a proto dává nové podněty lidem, aby hledali nákladově nejméně náročnou variantu. Použijeme velmi zjednodušeného příkladu, abychom ilustrovali několik zásad

kontroly znečištění životního prostředí, které si zasluhují být lépe pochopeny a více oceněny.

Předpokládejme, že všechno, co znečišťuje ovzduší ve městě Springfield pochází ze tří zdrojů: automobilů, domácností a továren. Následující tabulka ukazuje množství škodlivin, které jsou měsíčně vypouštěny do vzduchu každým ze tří zdrojů. Také ukazuje náklady každého znečišťovatele na odstranění nepříjemných emisí. (Všimněte si, že analýza považuje každý ze tří zdrojů za samostatnou rozhodnutí činící jednotku, neboť je užitečné zachovat analýzu jednoduchou.)

	Počet jednotek zákonem stanovených materiálů měsíčně emitovaných	Jednotkové náklady na odstranění emisí
Automobily	20 000	5 dolarů
Domácnosti	30 000	10
Továrny	40 000	20

Předpokládejme, že Úřad ochrany životního prostředí (EPA) se rozhodne zlepšit kvalitu vzduchu ve Springfieldu tím, že zabezpečí snížení měsíčního množství emisí ze současného celkového stavu 90 000 na přípustných 60 000. (Nebudeme se ptát, jak Úřad rozhodl, že množství 60 000 představuje přípustnou úroveň.) Existuje několik způsobů, jak toho dosáhnout. Úřad může buď stanovit maximální povolený limit ve výši 20 000 pro každý ze zdrojů nebo požadovat, aby se emise u všech zdrojů snížila o 10 000 nebo přikázat snížení emisí o jednu třetinu u všech znečišťovatelů. Srovnajme náklady jednotlivých přístupů.

Náklady jednotlivého omezení:

$$\begin{array}{l} \text{pro domácnosti: } 10\,000 \times 10 (\$) = 100\,000 (\$) \\ \text{pro továrny: } 20\,000 \times 20 (\$) = 400\,000 (\$) \\ \hline 500\,000 (\$) \end{array}$$

Náklady na jednotlivé omezení množství:

$$\begin{array}{l} \text{pro automobily: } 10\,000 \times 5 (\$) = 50\,000 (\$) \\ \text{pro domácnosti: } 10\,000 \times 10 (\$) = 100\,000 (\$) \\ \text{pro továrny: } 10\,000 \times 20 (\$) = 200\,000 (\$) \\ \hline 350\,000 (\$) \end{array}$$

Náklady na jednotlivé procentní omezení:

$$\begin{array}{l} \text{pro automobily: } \frac{1}{3}(20\,000) \times 5 (\$) = 33\,333 (\$) \\ \text{pro domácnosti: } \frac{1}{3}(30\,000) \times 10 (\$) = 100\,000 (\$) \\ \text{pro továrny: } \frac{1}{3}(40\,000) \times 20 (\$) = 266\,667 (\$) \\ \hline 400\,000 (\$) \end{array}$$

Stanovením stropu ve výši 20 000 jednotek pro každý zdroj znečištění by byl cíl dosažen při celkových nákladech 500 000 dolarů. Domácnosti by zaplatily 10 dolarů za každou z 10 000 jednotek, o které by snížily své emise, továrny by zaplatily 20 dolarů za každou z 20 000 jednotek, o které snížily své emise a majitelé automobilů by unikli všem nákladům, protože už jsou na cílové úrovni.

Při požadavku, aby každý zdroj znečištění snížil emise o 10 000 jednotek, by bylo dosaženo cíle při celkových nákladech 350 000 dolarů. Majitelé automobilů by zaplatili 50 000 dolarů, domácnosti 100 000 dolarů a továrny 20 000 dolarů. To je nákladově méně náročný postup, jak dosáhnout cíle.

Při jednatřetinovém omezení všech znečišťovatelů by celkové náklady představovaly 400 000 dolarů, z toho 33 333 dolarů pro

majitele automobilů, 100 000 dolarů pro domácnosti a 266 667 dolarů pro továrny. Z hlediska minimalizace nákladů je třetí případ lepší než první, ale není tak dobrý jako druhý.

Existuje však ještě jeden méně náročný způsob. EPA by mohl minimalizovat náklady na dosažení svých cílů tím, že by stanovil snížení emisí o 20 000 jednotek pro automobily a o 10 000 jednotek pro domácnosti a továrny nechá být. Celkové náklady na snížení emisí z 90 000 jednotek na 60 000 by takto stály 200 000 dolarů. 100 000 dolarů by zaplatili majitelé automobilů a 100 000 domácnosti. Použije EPA tento způsob?

Nákladově nejúspornější řešení:
 pro automobily: $20\,000 \times 5(\$) = 100\,000(\$)$
 pro domácnosti: $10\,000 \times 10(\$) = 100\,000(\$)$
 200 000(\$)

Jiný přístup: zdanění emisí

Ponechme tuto otázku stranou a provedme další analýzu problému. Předpokládejme, že EPA skutečně neví, jaké jsou jednotkové náklady na snížení emisí u jednotlivých zdrojů znečištění. Je to mnohem pravděpodobnější než náš původní předpoklad a to hned z několika důvodů. Znečišťovatelé sami budou asi nejlépe znát skutečné náklady na snížení emisí, ale budou také motivováni tyto náklady před EPA nebo před veřejností zveličovat. Toto zveličování není tak úplně nemorální, protože člověk nikdy nezná přesné náklady něčeho, co dosud nebylo vyzkoušeno. Je to obvyklá prozíravost, odhadnout je vysoko, zvláště když vyšší odhady představují náklady, které pak méně pravděpodobně budou uloženy. I když nakonec se díky výzkumu a pokusům dají náklady obvykle snížit, nikdo však nemůže předpovědět výsledky, které výzkum a pokusy přinesou. Jaké je potom nákladově nejméně náročné řešení, když se EPA potýká s nedostatkem informací?

EPA by sklidila potlesk mnoha ekonomů, kdyby uvalila daň na jednotku znečištění životního prostředí, a pak umožnila každému znečišťovateli odpovědět, jak nejlépe dovede. Jestliže jste ochotni připustit, že znečištění představuje přenesený náklad, náklad, který nenese jeho původce, potom je zdanění činností způsobujících znečištění v pořádku. Jestliže daň za jednotku znečištění může být nějak stanovena ve stejné výši jako přenesené náklady na jednotku, pak je musí nést ten, kdo to způsobil a ten, kdo se předpokládá, že tyto náklady využije.

Jestliže takto se znečišťování stane pro znečišťovatele příliš nákladným, aby nadále pokračovalo, zastaví se, když náklady na něj jsou větší než prospěch z něho. Jestliže je prospěch stále větší než náklady i po zdanění, potom bude znečišťování pokračovat, i když v menší míře, poněvadž je nyní nákladnější. Ale v každém případě příjem z daní může být použit na kompenzaci toho, na koho dopadly přenesené náklady.

V případě Springfieldu každá daňová sazba mezi 5 a 10 dola-

ry sníží znečištění o 20 000 jednotek měsíčně. Přinutí automobilisty, aby se vyhnuli dani tím, že zvolí méně nákladnou variantu na odstranění svých nepříjemných emisí. Domácnosti se budou vyhýbat dani, když stoupne nad 10 dolarů za jednotku znečištění, takže sníží znečištění o 50 000 jednotek měsíčně. Daňový příjem bude představovat 440 000 dolarů, které mohou být použity na kompenzaci postižených obyvatel Springfieldu pokračujícím znečišťováním z továren.

Jak jsme si zadali problém, tak pomocí žádné daňové sazby se nedosáhne snížení znečištění na přesně 60 000 jednotek. 9,99 dolarů by snížilo znečištění na 70 000 jednotek a 10,01 dolaru by dosáhla snížení na 40 000 jednotek. Ve skutečnosti náklady nebudou stejné pro všechny úrovně snížení znečištění. Budou relativně nízké u všech znečišťovatelů, pokud půjde o snížení o malé procento a nesmírně vysoké, pokud bychom přistoupili ke snížení znečištění o 100 %. Dokonalost je téměř vždy velmi nákladná.

Neschopnost *jakékoliv* daňové sazby dosáhnout nějakého cílového vyčíslení není kritikou daňového přístupu ke kontrole znečištění, ale kritikou fyzických cílů. Proč si vzít za cíl 60 000 jednotek? Každá jednotka je špatná, tak tedy proč je nevyločit úplně? Odpovědí, jak si nyní uvědomujete, je, že existují náklady na odstranění těch nákladů, které nazýváme znečištěním. Úkolem pro EPA je porovnání mezních nákladů na snížení znečištění s mezními náklady, kterým se tím lze vyhnout, čili mezními zisky. Použití daní umožňuje EPA požadovat informace o těchto nákladech a ziscích, sledováním, co se děje, když různé odhadovanými náklady znečištění jsou potrestáni znečišťovatelé. Je to experimentální přístup, který je hoden zkoumání. Získání spolehlivých informací o nákladech a prospěchu je základním předpokladem pro každý program ochrany životního prostředí, který se týká lidského blaha.

Otázka spravedlnosti

Vraťme se nyní k otázce, kterou jsme položili, ale nezodpověděli. Když jsme porovnali náklady čtyř různých variant na snížení znečištění ovzduší ve Springfieldu na 60 000 jednotek měsíčně, položili jsme otázku, zda EPA bude schopna zvolit nákladově nejméně náročnou variantu. Na tuto otázku jsme nedali odpověď s odůvodněním, že fyzické ukazatele jakéhokoliv druhu, jako metoda příkazu a kontroly, budou v podstatě horší než zdanění jako způsob kontroly znečištění. Tím, že se zdaní emise, získáme pomoc cenového systému při řešení našeho problému. Daňový přístup však není u veřejnosti populární z toho důvodu, že komplikuje situaci také Úřadu pro ochranu životního pro-

středí, aby vydal soubor nákladově nejméně náročných fyzických ukazatelů. *To se nezdá být spravedlivé.* Zdaňování znečištění získalo neblahé označení „koncese na znečišťování“ a je široce odmítáno, protože se předpokládá, že celé břemeno snižování znečištění se přenáší na chudé, zatímco bohatí mohou nadále znečišťovat životní prostředí. To, že se vyberou lidé, kteří musí snížit své znečišťování na základě toho, že jsou za to zatíženi náklady, což vyžaduje nákladově nejméně náročné řešení, se také zdá být subjektivní a nespravedlivé pro mnohé lidi.

Označení „koncese na znečišťování“ je však zmatené od samého začátku. Jestliže znečištění představuje náklad naložený ostatním, aniž by k tomu dali souhlas, potom lidé, kteří si zajišťují souhlas tím, že za něj platí, už dále neznečišťují prostředí. Ale je pravda, že stále ještě přenášejí náklady na jiné. Na tom však není vůbec nic špatného, pokud jim poskytují adekvátní kompenzaci. Jestliže lidé namítají, že daň, kterou znečišťovatelé platí, není dostatečná, aby vynahradila náklady, které vyvolává. Skutečně říkají, že daňová sazba by měla být zvýšena, aby takové daně nebyly „koncesí k znečišťování“.

Efektivnost a směna při regulaci znečištění

Důležitou částí každé odpovědi pro ty, kteří se ptají po spravedlnosti, je ukázat, že *efektivní* řešení lze dosáhnout při různém pojetí problému *spravedlnosti*. Jinými slovy to znamená, že při výběru nejefektivnějšího řešení nepřeneseme náklady znečištění na žádnou ze zúčastněných stran. Pro ilustraci nám opět poslouží příklad Springfieldu.

Předpokládejme, že EPA chce přenést celý náklad na snížení znečištění na továrny, ať už z důvodu, že to právě ony mohou nejlépe provést, nebo že by byly po dlouhou dobu největšími znečišťovateli, nebo že nejsou ve Springfieldu oblíbeny nebo pro jiný důvod, který je v užším vztahu ke spravedlnosti. Ať už je důvod jakýkoliv, vše, co EPA musí učinit, je sdělit továrnám, že budou muset zaplatit daň ve výši 10,05 dolaru za každou jednotku znečišťujících emisí, která překročí měsíční limit ve výši 60 000 jednotek, bez ohledu na to, co je zdrojem znečištění. Továrny pak budou hledat nákladově nejúspornější způsob řešení této situace. Kdyby měly všechny informace, které máme my, potom by nabídly 100 000 dolarů automobilistům, aby odstranili celé své znečišťování, které oni způsobují a 100 000 dolarů domácnostem, aby snížily své znečišťování o 10 000 jednotek.

Továrny tak sníží úroveň znečištění ve Springfieldu na 60 000 jednotek. Tím se vyhnou daním ve výši 303 000 dolarů. Ale spíše než by se vyhnuly snížení vlastních emisí v rozsahu 30 000 jednotek, což by továrny stálo 600 000 dolarů, zaplatí 200 000

dolarů těm, kteří patří mezi nejefektivnější ve snižování znečištění ve městě, aby to za ně provedli.

Snižování znečištění je činnost podobná ostatním užitečným aktivitám, v nichž jsou někteří efektivnější než ostatní. Právě tak jako získáváme tím, že nakupujeme potraviny, hračky a kosmetiku u těch, kteří vyrábějí s komparativní výhodou, tak získáváme i tím, že máme dodatečný čistý vzduch, který je výsledkem činnosti těch, kteří v tom mají komparativní výhodu. Komparativní výhody jsou využívány prostřednictvím směny. To je důvod, proč je daňový přístup ke snížení znečištění obecně lepší než stanovení fyzických omezení pro jednotlivé firmy. Daňový přístup se pokouší měnit relativní peněžní náklady, aby byla respektována nová rozhodnutí týkající se vlastnických práv. Dává pak všem účastníkům volnost, aby se rozhodovali na základě vlastních komparativních výhod a zabezpečili nové společenské cíle co nejefektivnějším způsobem.

Praktiky Úřadu pro ochranu životního prostředí

V prosinci roku 1978 učinil Úřad krok ve směru, který byl naznačen předchozí analýzou tím, že navrhl nová opatření, která umožní více záměn mezi zdroji znečištění životního prostředí. Místo toho, aby stanovil striktní limity pro vypouštění emisí z jednotlivých výrobních procesů, bylo jednotlivým firmám povoleno překročit limit u jednoho procesu za předpokladu, že to mohou kompenzovat snížením emisí z jiného procesu. Toto opatření dovoluje firmám, aby dosáhly cílovou úroveň kvality životního prostředí při nižších nákladech tím, že u některých výrobních procesů se umožní vyšší emise než stanový limit, protože náklady na jejich regulaci jsou příliš vysoké a toto překročení bude kompenzováno snížením emisí, kde jsou náklady na snížení znečištění nižší. Někteří zástupci Úřadu také navrhli, aby firmám bylo umožněno nakupovat a prodávat práva na znečišťování ovzduší. Tento návrh zahrnuje principy nastíněné v této kapitole. Tento návrh byl uskutečněn a firmy, které stavěly podniky v určité oblasti, platily ostatním podnikům za snížení emisí, aby byl dodržen celkový standard čistoty životního ovzduší. To dává smysl. Proč by měla naftová společnost zaplatit 150 miliónů dolarů za zařízení snižující objem emisí pro rafinérii, kterou hodlá postavit, když může dosáhnout stejného výsledku v kvalitě ovzduší, když postaví rafinérii bez zařízení snižující objem emisí a koupí toto zařízení za 75 miliónů dolarů pro sousední elektrárnu.

Zpráva EPA, bohužel, vždy neuvádí, že firmy se chytají ekonomických principů, obsažených ve výše uvedených návrzích na stimulaci záměn a směny v programech regulace znečištění ži-

votního prostředí. V březnu 1979 EPA vydala zprávu, která chtěla ukázat, že ekonomický prospěch z odlučovačů na továrních komínech převyšil celkové náklady na jejich pořízení. Tato zpráva byla odpovědí na stížnosti jiných vládních úředníků a agentur, že EPA často vydává opatření, aniž věnuje dostatečnou pozornost jejím nákladům. Ale to podstatné ve zprávě EPA nebylo. Nedo víme se nic o významu, jestliže zjistíme, že náklady na regulaci znečištění ovzduší z továren činily 6,7 miliardy dolarů v roce 1977 a že následný prospěch, který se projevil vyšší produktivitou a nižšími výdaji za lékařské ošetření, měl hodnotu 10 miliard dolarů. Jsou to *mezní* náklady a *mezní* výnosy, které mají význam. *Očekává se*, že přírůstek nákladů a přírůstek výnosů jsou spojeny se specifickými regulačními rozhodnutími. Nové rozhodnutí Úřadu, které představovalo přírůstek nákladů ve výši 3 miliardy dolarů a výnosů ve výši 1 miliardy dolarů, bylo špatné, ačkoliv celkový výnos ještě převyšoval celkové náklady. Osoba, která se spálí na slunci, by se měla vyhýbat slunci, i když jí analýza nákladů a prospěchu ukazuje, že prospěch ze slunečního svitu pro lidskou bytost zdaleka převyšuje náklady na něj.

Práva a efektivnost

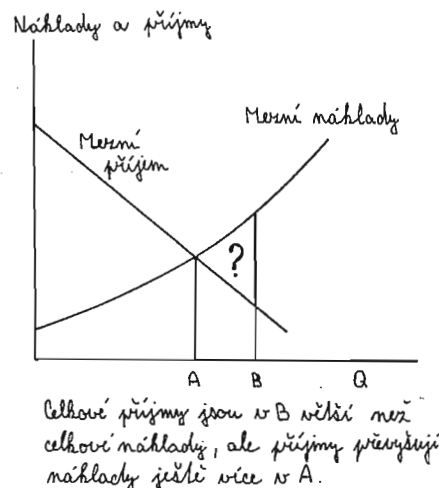
Nechceme uzavřít tuto kapitolu úvahou o efektivnosti, protože nízká efektivnost není základním problémem. Znečištění životního prostředí je problém, protože se lidé nedohodnou na právech. Jestliže se lidé sjednotí na tom, kdo má jaká práva, pak si tato práva začnou směřovat takovým způsobem, který zvyšuje vzájemný prospěch a snižuje vzájemné náklady. Jestliže vlastnická práva budou jasně stanovena, efektivnost bude jejich přirozeným důsledkem.

Stručná rekapitulace

Znečištění životního prostředí představuje přenesené náklady, které jsou vytvářeny v procesu výroby statků, ale jsou placeny lidmi, kteří s tím nesouhlasí.

První podmínkou, aby došlo ke snížení znečištění životního prostředí, je to, aby lidé zřetelně pochopili, kdo má jaká práva. Existence znečištění životního prostředí způsobuje neshody týkající se vlastnických práv. Tyto neshody musí být vyjasněny ještě předtím, než je lze řešit.

Znečištění lze zcela odstranit, jestliže každý svobodně souhlasí s tím, co chtějí udělat ostatní. Dokonalost je v důsledku toho nemožná. Ale míra přiblížení se k dokonalosti v každé spo-



lečnosti závisí na rozsahu, v němž jsou ctěny a praktikovány tradiční lidské dovednosti.

Vyjednávání je standardním postupem užívaným členy společnosti k zajištění kooperace a souhlasu ostatních, a tím k dosažení svých cílů při nízkém stupni znečištění životního prostředí. Vyjednávání je snazší a efektivnější, když jsou jasně stanovena vlastnická práva.

Konfliktní nárokování práv lze často řešit prozkoumáním stávajících principů a praktik. Soudní rozhodnutí tímto způsobem zachovává kontinuitu očekávání lidí. Neočekávané změny faktických vlastnických práv nejsou všeobecně žádoucí, protože libovolně přesouvají bohatství od jedné skupiny ke druhé a znesnadňují také společenskou koordinaci.

Rychlé a radikální společenské změny mohou natolik zhoršit řešení sporných požadavků soudním rozhodnutím, že je třeba povolát zákonodárství. Zákonodárství představuje vytváření nových pravidel, která by stanovila a určila, co lidé mohou udělat se zdroji, které mají k dispozici.

Nová pravidla pravděpodobněji vyřeší problém znečištění životního prostředí, jestliže ho spíše pro účastníky usnadní, aby využili svých komparativních výhod při směně práv a povinností.

Pravidla, která uvalují daně na nežádoucí emise, jsou obvykle daleko účinnější než detailní stanovení ukazatelů pro snížení znečištění, protože více využívají podrobné znalosti lidí o důležitých rozdílech.

Spravedlnost a efektivnost mohou být často v rovnováze při tvorbě nových pravidel, a to tak, že umožňují těm, jejichž náklady směny jsou předmětem vyjednávání, směnu s jinými, kteří mohou uskutečnit stejné cíle s nižšími náklady.

OTÁZKY K DISKUSI

1. Má smysl definovat znečištění jako „poškození životního prostředí“?
 - /a/ Sluneční záře mění životní prostředí a tyto změny jsou někdy škodlivé nebo dokonce smrtelné pro různé živé organismy, včetně člověka. Je proto sluneční záře znečištěním?
 - /b/ Když nejste ochotni uvažovat o sluneční záři jako o znečištění, proč odmítáte toto označení? Je to proto, že sluneční zář lidé nemohou regulovat? Je to proto, že se sluneční záře vyskytuje přirozeně? (Vyskytuje se ty, já nebo výrobci aerosolových sprejů nepřirozeně?)
 - /c/ Proč se někteří lidé pokoušejí každé léto „chytat bronz“, přestože je dokázáno, že značné vystavování se sluneční záři často způsobí spálení, úpal a rakovinu kůže?

- /d/ Máte-li rád sluneční záři, představují mraky, které zakrývají slunce, znečištění? Představuje nová výšková budova znečištění, vrhá-li stín na váš dům a dvůr?
2. Žádný, kdo se se zápalem stará o životní prostředí, nebude znečišťovatelem. Které z těchto činností byste chtěl nazvat *znečišťováním*?
- /a/ Hromadění odpadků na farmářově poli spíše, než jejich odvoz na oblastní skládku.
- /b/ Zaplacení jednoho dolaru, a pak nahromadění odpadků na poli farmáře, který vztyčil tabuli s nápisem: „Veřejná skládka — 1 dolar za vozidlo“. Jaký je rozdíl?
- /c/ Odhazování papírků z bombónů na chodník.
- /d/ Odhazování papírků z bombónů pod sedadlo při utkání nejvyšší basketbalové ligy. (Proč lidé, kteří nikdy neodhodí ani skořápku z burského ořechu na chodník, je často odhazují na zem při návštěvě sportovních utkání?)
- /e/ Vyhazování konfet z nějaké úřední budovy během zábavného průvodu středem města.
3. Zákodárce ze státu Connecticut předložil v roce 1985 návrh zákona, který by zakazoval při svatbách házet rýží na zem, protože nevařená rýže je nezdravá pro ptactvo. Je to nařízení proti znečišťování?
4. Poškozuje vymycování lesů životní prostředí? Proč si myslíte, že dřevozpracující společnosti se zabývají vymycováním půdy, kterou vlastní, jestliže to poškozuje životní prostředí? Jsou-li výsledkem vymycování nižší ceny stavebního dřeva, či životní prostředí se vymycováním zlepšilo?
5. Poškozují rančeři na Dalekém Západě životní prostředí, když zabíjejí kojoty? Životní prostředí pro koho? Či životní prostředí se snížením množství kojotů zlepšilo? Poškozují pasti na myši životní prostředí?
6. Úřady z předměstí River Edge ve státě New Jersey přijaly v listopadu 1982 nařízení, které znemožňuje obyvatelům parkovat vozidla s firemní značkou nebo znamením na dveřích na jejich parkovacím místě před domem.
- /a/ Snižuje toto nařízení „viditelné znečištění“?
- /b/ „Chrání majetky“? Jaké majetky?
7. Znečišťují kuřáci životní prostředí? Znečišťují životní prostředí, i když kouří jen doma?
8. Proč mluvením lidé ruší ostatní během filmu? Souhlasí ti umluvení a ti, které ruší, s právy, které člověk nabývá koupí lístku na film?
9. Jaké jsou formulace vlastnických práv, která jsou v rozporu s každým níže uvedeným případem? Jaké je rozřešení, které nejlépe „chrání životní prostředí“?
- /a/ Majitelé motocyklů chtějí odstranit své tlumiče výfuku, aby dostali z motoru silnější výkon, ale zákony omezují hlučnost, kterou každý motocykl smí vydávat.
- /b/ Skupina chce zakázat poutače podél dálnic na venkově, ale farmáři tvrdí, že mají právo na svém vlastním pozemku vztyčit jakýkoli druh tabule, který chtějí.
- /c/ Zákodárce ze státu Missouri přednesl v roce 1984 návrh zákona, který prohlašuje za trestné hlučné nebo nestoudné smrkání v restauracích.
- /d/ Majitelé restaurací chtějí vyloučit lidi, jejichž oděv neodpovídá určitým obecně uznávaným normám. Je to zákonné?
- /e/ Lidé, kteří se nikdy nekoupou, chtějí používat městské autobusy. Lidé, kteří si nikdy nemyjí a nečešou své vlasy, chtějí se procházet a sedět ve veřejných parcích. (Mohli by neumytí být vypovězeni z autobusů? Ošumělí z parků?)

10. Potřebujeme zákony, aby zabránily erozi zemědělské půdy?
- /a/ Jak ovlivní současnou hodnotu zemědělské půdy hospodaření, které způsobuje půdní erozi?
 - /b/ Jak se rozhodne majitel zemědělské půdy, který chce maximalizovat současnou hodnotu půdy, zda přijme nebo nepřijme zvláštní opatření k udržování půdy?
 - /c/ Proč farmář, který si najímá půdu, přijímá obvykle početně méně a méně účinné postupy k udržování půdy?
 - /d/ Proč majitelé půdy někdy povolují nájemníkům půdy snížit současnou hodnotu půdy prostřednictvím postupů, které sice zvyšují současné výnosy, ale zvyšují také ohrožení půdy erozí?
 - /e/ Jaké jsou některé z důsledků půdní eroze, které zatěžují náklady jiných lidí než majitele půdy? Vezmou dokonce i vlastníci půdy tyto náklady plně v úvahu, když se rozhodují, zda-li, a jak orat a sít půdu, která je obzvlášť postižena větrnou a vodní erozí?
 - /f/ Předpokládejme, že lidé, kteří hospodaří na své vlastní půdě, mají potíže vydělat dostatečný důchod k zaplacení svých hypoték a začnou se obávat, že ztratí vlastnictví půdy ve prospěch věřitelských institucí. Jak ovlivní tato obava jejich rozhodnutí o záměně rostoucích výnosů sníženou půdní erozí?
 - /g/ Farmář z Montany kupuje stovky tisíc akrů pastvin od dlouhodobých majitelů ranče, pak rozorá půdu a zaseje pšenici. Proč majitelé ranče prodávali? Proč převedl kupující farmář chov dobytka na pěstování pšenice? Kdyby farmář věděl, že se po něm bude žádat, aby odškodnil obyvatele okresu za víření prachu, které je důsledkem konverze z chovu dobytka na pěstování pšenice, je možné, že by shledal chov dobytka ziskovějším než pěstování pšenice?
 - /h/ Může být požadováno po farmářích, jejichž postupy zhoršují problém víření prachu, aby odškodnili ostatní za prach navíc, kterým zatěžují ovzduší? Jak by mohl být takový kompenzační systém řízen?
11. Když jste koupil váš dům, lítalo nad ním v průměru pouze pět civilních letadel denně. Toto číslo pomalu rostlo, během uplynulých let většinou nepozorovaně, a nyní činí sto padesát. Je změna z pěti na sto padesát drastická nebo radikální? Je se sto padesáti letadly denně létajícími nad vaším domem vaše situace snesitelnější, neboť jejich počet se zvyšoval pomalu a nepatrně? Obdržel byste pravděpodobněji kompenzaci nějakého domku, kdyby se změny projevily během velmi krátkého období? Znamená skutečnost, že nemůžeme říci, které stéblo zlomilo velbloudovi vaz, že několik stébel navíc k velbloudovu břemenu nebylo příčinou jeho zlomeného vazů?
12. Mnoho velkých městských letišť zavedlo program na vykupování těch domů, jejichž majitelé jsou nejvážněji postiženi hlukem z letiště.
- /a/ Zaslouží si lidé, kteří vlastní domy přímo pod přístupovou dráhou a ve vzdálenosti 3 000 stop od přistávací a rozjezdové dráhy, kompenzaci za hluk způsobený přistávajícími a startujícími letadly? Pokud si myslíte, že zaslouží, zeptejte se sami sebe, kde byste udělali čáru. A co lidé, jejichž domy jsou 5 000 stop od začátku přistávací a rozjezdové dráhy nebo kteří bydlí velmi blízko, avšak ne úplně pod přístupovou dráhou?
 - /b/ Pronajme-li majitel takový dům, měl by obdržet kompenzaci vlastník nebo nájemník? Proč?

/c/ Jsou současní majitelé vhodní k tomu, aby dostali kompenzaci? Nebyli současní majitelé odškodněni kupní cenou, jestliže dům byl zakoupen během posledních deseti let?

/d/ Jakou odlišnost ve vaší odpovědi na předchozí otázku způsobí všeobecná víra v době, kdy dům měnil svého majitele, že letiště vykoupí tyto hlukem nejvážněji postižené vlastníky domů?

13. Jsou-li letecké společnosti žádány, aby platily přistávací poplatky, které jsou stanoveny, aby vyšetřily úroveň zvláštního hluku vydávaného letadly v denní i noční době, když přistávají, a hustotu osídlení v blízkosti letiště, jaké kroky učiní tyto společnosti, aby snížily působení svých činností na vlastníky domů bydlící v blízkosti letišť?

/a/ V roce 1977 vypočetl vládní úřad pro každé z třidvaceti letišť pokles roční hodnoty výnosů z okolního majetku kvůli hlučnosti a dělil tuto sumu počtem startů a přistání během roku. Nejvyšší průměr činil 196,67 dolarů pro letiště La Guardia v New Yorku, nejnižší byl v Portlandu ve státě Oregon s náklady 82 centů na start nebo přistání. To znamená, že každý start nebo přistání zatěžovaly sloučenými náklady ve výši 200 dolarů sousedy letiště La Guardia, avšak méně než 1 dolarem nákladů všechny bydlící kolem letiště v Portlandu. Shledávají letecké společnosti ve svém zájmu užívat některá letiště více než činí nyní a jiná méně, jestliže se jejich přistávací a startovací poplatky zvýšily o tyto částky?

/b/ Instalují letecké společnosti pravděpodobněji vhodné zařízení na kontrolu hlučnosti nebo nakoupí nová a tišší letadla, když za hlučnější letadla musí platit vyšší poplatky? Odpovězte na argument „žádné letadlo nebude dáno do starého železa, právě drahý Boeing 707 šetří několik 400 dolarových zvláštních letištních příplatků“. Uvažuje tento kritik zvláštních příplatků marginálně?

/c/ Jak by takový systém zvláštních příplatků přiměl letecké společnosti provozovat svá hlučnější letadla do Portlandu a svá tišší do New York City nebo užívat raději Dullesova než Národního letiště při letech do Washingtonu, D.C.? (Dullesovo letiště, které se nachází dále na venkově ve Virginii vykazuje podle studie z roku 1977 náklady ve výši 5,64 dolaru na start nebo přistání.)

14. Nádhernou pláž v Seaside City vlastní obec a za její užívání není vybírán žádný poplatek.

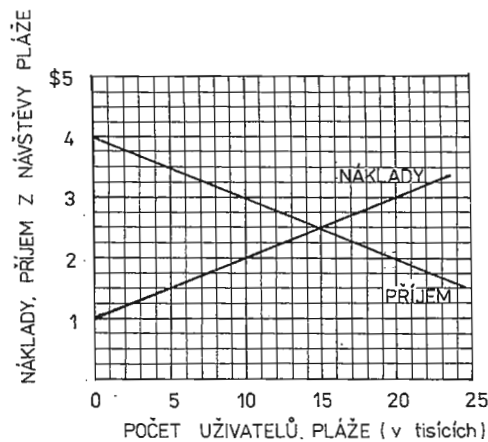
/a/ Existují však nicméně náklady na užívání pláže, které způsobují uživatelé pláže. Jaké jsou některé z těchto nákladů, které potenciální uživatelé pláže budou zvažovat, když se rozhodují, zda-li jít nebo nejít na „volnou“ pláž?

/b/ Důležitým nákladem je náklad spojený s dostáním se na pláž. Tento náklad roste o horkých letních dnech, kdy více lidí směřuje k pláži a v oblasti pláže se vytvářejí dopravní zácpy. Když je pláž přeplněna, stává se také méně příjemným místem. Graf 13A ukazuje v dolarech hodnotu cesty na pláž a náklady dostání se tam v průměrný letní den pro průměrného občana Seaside City. Jak hodnota, tak náklady jsou funkcemi celkového počtu osob navštěvujících pláž v tento den. Proč očekáváte, že najdete 15 tisíc lidí, kteří navštíví pláž v tento „typický“ den? (Otázka předpokládá, že Seaside City je velké město.)

/c/ Kolik uspokojení přinese návštěva pláže těmto 15 tisícům lidí, jestliže každý z nich je přesně „průměrný“? Uvědomte si, že každý platí mezní náklady dostání

se na pláž a každý získává prospěch, který vyplývá z toho, že na pláži je 14 999 jiných lidí.

- /d/ Co se stane, když se několik lidí se Seaside City definitivně rozhodne, že „to nestojí za to“ a přestane v příjemných letních dnech uvažovat o cestách na pláž?
- /e/ Co se stane mnoha lidem navštěvujícím pláž, jestliže Seaside City zatíží při každé návštěvě každého z nich poplatkem 1,50 dolaru?
- /f/ Kolik uspokojení nyní obdrží každý návštěvník pláže?
- /g/ Poškodí vždy poplatek za návštěvu pláže návštěvníky pláže? Čeho se dosáhne zavedením poplatku za návštěvu pláže?



Graf č. 13A: Náklady a prospěch z užívání pláže v Seaside City

15. Každé vozidlo navíc, které vjede během ranní dopravní špičky na bezplatnou expresní dálnici, zpomalí všechny ostatní automobily jedoucí po této dálnici. Jaké náklady zvažují motoristé, když se rozhodují, zda-li užijí nebo neužijí bezplatné expresní dálnice? Jaké náklady se tímto rozhodnutím vytvářejí ostatním? Proč je to tak, a není to vtíp, že „auta se rozmnožují, aby ucpaly zvlášť postavené expresní dálnice, které mají znemožnit zácpy“.
16. Jaké důsledky bude mít převedení expresní dálnice na dálnici, kde se vybírá zvláštní mýtné? Proč vy, jako stálý uživatel expresní dálnice, dáte možná přednost placení mýtného během dopravní špičky? Kdy je lepší, aby dálnice s omezeným vjezdem byly bezplatné a kdy je lepší, aby se na nich platilo mýtné?
17. Jestliže se užívá daní z parkování v centru města na subvencování a zlepšení městské autobusové dopravy, jsou zdaňováni řidiči, aby poskytovali podpory, které připadají pouze těm, kteří neřídí? Kdybyste denodenně dojížděl svým vlastním autem, protože byste ho musel v práci používat, proč byste asi chtěl dát svůj hlas ve prospěch zvýšení daní za parkování v centru města, aby financovaly subvence pro dojíždějící autobusem?
18. Historické knihy často bědují nad zkázou ohromných stád bizonů, kteří se potulovali po západních prériích před příchodem bílého člověka.

- /a/ Proč bylo tolik bělochů ochotných střílet tato zvířata a nechat jejich maso hnit na zemi? Nebylo to vysoce škodlivé? Proč tolik lidí zřejmě tak vysoce oceňuje sportovní zážitek, když zabíjí tato zvířata z žádného jiného důvodu než pocitu vzrušení?
- /b/ Kdo nesl náklady, když lovec zastřelil bizona nebo „buvola“ z okna kolem jedoucího vlaku?
- /c/ Bylo nedávné vybití buvolů neodvolatelným činem? Anebo bychom mohli během několika let obnovit tato ohromná stáda buvolů, kdyby existovaly ty pravé pohnutky?
- /d/ Které zvíře nahradilo buvola v západních prériích? Proč početná ohromná stáda hovězího dobytka, který se u nás nachází, nepotká stejný osud jako buvol? Co si myslíte, že by se stalo s poměrnou velikostí stád hovězího dobytka a buvolů, kdyby Američané ztratili chuť na biftek a náruživě si oblíbili buvolí maso?

19. Jaký rozdíl dělá vlastnictví?

- /a/ Jakou odpověď byste předvídal od Sierra Clubu, jestliže by naftová společnost požádala o povolení těžby zemního plynu z oblasti nedotčené přírody, která je ve vlastnictví federální vlády?
- /b/ Jaký si myslíte, že by byl rozdíl v rozhodnutí Sierra Clubu, kdyby naftová společnost byla ochotna platit federální vládě ohromné poplatky za těžbu, protože se v této oblasti panenské přírody nalézá hodně zemního plynu?
- /c/ Jaký si myslíte, že by byl rozdíl, kdyby se naftová společnost zavázala, že bude těžít zemní plyn takovým způsobem, který bude mít minimální dopad na životní prostředí?
- /d/ Jaký si myslíte, že by byl rozdíl, kdyby oblast panenské přírody, namísto aby patřila federální vládě, byla majetkem Sierra Clubu?
- /e/ Proč předpokládáte, že Společnost Audubon povolí třem naftovým společnostem těžít zemní plyn ze své přírodní rezervace Rainey o rozloze 26 800 akrů ve státě Louisiana?
- /f/ Naftové společnosti platí v přírodní rezervaci Rainey roční poplatky za těžbu většinou ve výši jednoho miliónu dolarů Společnosti Audubon. Myslíte si, že tato dohoda podporuje cíle Společnosti Audubon? Myslíte si, že napomáhá zdraví spotřebitelů zemního plynu? (Poučné vyprávění o přírodní rezervaci Rainey uvedli v červencovém vydání časopisu Reason z roku 1981 ekonomové John Baden a Richard Stroup.)
- /g/ Je rozumné, aby Společnost Audubon povolila těžbu zemního plynu na své vlastní půdě, zatímco jinde je proti?

20. Velké stavební projekty nelze často uskutečnit, dokud není předloženo stanovisko o vlivu na životní prostředí. Skupiny, které stojí proti projektu, mohou pozdržet jeho schválení tím, že dokážou, že stanovisko je nekompletní. Je vůbec možné vytvořit *kompletní* popis vlivů, který bude mít každý stavební projekt na své okolí? Jaké vlivy by mělo být povoleno vynechat těm, kteří sestavují stanoviska o vlivu na životní prostředí? S kterými vlivy budou souhlasit oponenti projektu jako bezvýznamnými pro stanovisko o vlivu na životní prostředí?

21. Čtyři velké americké cementářské společnosti podaly v roce 1980 žalobu ohledně životního prostředí, aby zastavily výstavbu terminálu pro dovoz cementu v malém pří-

stavu Redwood City v Kalifornii. Tvrdily, že vykládání cementu by vedlo k zaprášení ovzduší, což by ohrozilo pelikány, ryby a mořský ekosystém. Cementářské společnosti také využívaly zákonů na ochranu životního prostředí ve snaze zastavit výstavbu terminálů na přepravu cementu ve třech jiných kalifornských přístavech v letech 1978 až 1983, podle článku z 28. prosince 1984 ve *Wall Street Journal*. Proč si myslíte, že by tyto společnosti byly ochotny utrácet peníze na obranu hnědých pelikánů? Jak můžeme určit, zda-li někdo, kdo tvrdí, že brání životní prostředí, to myslí upřímně? Jak můžeme zabránit osobám využívat zákonů na ochranu životního prostředí k prosazování svých vlastních, mnohem užších zájmů?

22. Mohou být sociálně ekonomické efekty stavebních projektů zahrnuty do stanoviska o vlivu na životní prostředí, které napsali jeho zastánci? Jestliže provedení projektu bude zvyšovat hodnotu okolního majetku, jedná se o pozitivní dopad na životní prostředí? Pro koho by to byl negativní dopad na životní prostředí? Jaké metody a kritéria by se měly použít k rozhodnutí, zda-li schválit projekt, který zlepšuje životní prostředí pro některé a zhorší ho pro ostatní?
23. Mnoho měst začalo přijímat zákony, které stanoví omezení na rozsah nové výstavby, která může být zahájena každý rok. Hájí tyto zákony jako pokus chránit životní prostředí. Jaký účinek mají takové zákony? Skutečně chrání životní prostředí? Myslíte si, že mají vliv na průměrný důchod nových lidí, kteří se stěhují do měst?
24. Mohly by státy přijmout zákony „přístupu k slunci“, aby zabránily lidem stavět na svých pozemcích budovy, které by zastínily solární zařízení na jiných budovách? Chránily by vlastnická práva nebo by lidi připravovaly o vlastnická práva? Proč je v současnosti právo přístupu k slunci všeobecně nedostatečně a neurčitě definováno? Jak brání tato nejistota rozvoji zařízení na solární energii?
25. Velký morušový strom na sousedním dvoře vám poskytuje vítaný stín, ale sousedům poskytuje jen množství nejdých a nepříjemných moruší. Chtějí ho pokácet.
 - /a/ Mají zákonné právo to učinit?
 - /b/ Řeknete jim: „Vím, že nemáte rádi tyto nepříjemné moruše, ale téměř stejně tak já bych nerad ztratil stín.“ Můžete dokázat své tvrzení? Nemůžete-li dokázat, že si ustavičně ceníte stínu více než si oni cení čistého dvora, můžete je přesvědčit, že budou mít větší prospěch, když strom ponechají než když ho pokáčí? (Poznámka: Jak přimějete čističe kanálů, aby se rozhodl, že vám v neděli odpoledne raději vyčistí kanál, než aby sledoval zápas svého oblíbeného fotbalového mužstva?)
 - /c/ Jinou možností pro vás je popřít jejich zákonné právo pokácet strom. Mohl byste zkusit strom nechat vyhlásit za historický orientační bod nebo jít k soudu s požadavkem na předložení stanoviska o vlivu na životní prostředí předtím, než se jim povolí odstranit strom. Jaké vám při tomto postupu hrozí nebezpečí? (Poznámka: Jestliže si myslíte, že v budoucnu snad budete ochráněni před prověřením práv, kterými nyní disponujete, počkáte si, až uvidíte, co se s vašimi právy stane nebo je budete prověřovat, zatímco je ještě jasně budete mít?)
26. Dvě děti se hašteří o to, kdo vybere program, který se bude sledovat na jediném rodném televizoru. Je to případ sporných vlastnických práv.
 - /a/ Měli by jim rodiče říci, aby si to vyřešili sami? Za jakých okolností to pravděpodobně přinese uspokojujivé vyřešení sporu?

/b/ Jak mohou nedostatečně definovaná vlastnická práva v tomto případě zkomplikovat dosažení uspokojivého řešení prostřednictvím jednání?

/c/ Ukažte, jak by rodiče mohli přispět k vyřešení sporu nejprve nabídkou rozsudku, a pak obstaráním zákonů?

27. „Zaplatil bych téměř všechno, kdybych mohl mít všechnu výuku rozvrženu do půl dvanácté, abych mohl přijmout toto vynikající zaměstnání, které jsem dostal na odpoledne.“ Proč je pro mluvčího obtížné dostat, co chce, přestože je ochoten zaplatit za to vysokou cenu?

28. Článek z deníku *Wall Street Journal* (16. září 1981) o postojích velkých firem k regulačním normám za Reaganovy administrativy přinesl zprávu, že mnoho správních rad korporací tvrdí, že se vcelku dobře přizpůsobily existujícím nařízením a že nevidí žádnou velkou potřebu jejich odvolání.

/a/ Proč mohou společnosti, které byly zákonem donuceny snížit své emise škodlivin do ovzduší, nerady vidět jeho odvolání?

/b/ Proč je důležité neměnit často nařízení týkající se znečištění ovzduší průmyslem?

29. Uvádíme citaci z díla Davida Huma *Pojednání o lidské přirozenosti*, které bylo napsáno kolem roku 1740.

Náš majetek je ničím, ale ty statky, jejichž stálé držení je potvrzeno společenskými zákony, to je zákony práva . . .

Nikdo nemůže pochybovat, že dohoda o rozdělení majetku a stabilnosti jeho držení je ze všech okolností nejdůležitější pro ustavení lidské společnosti a že po domluvě o zajištění a sledování tohoto pravidla zbývá už málo nebo nic učinit směrem k zajištění dokonalé svornosti a souladu.

Přecenil Hume význam jasně stanovených a stabilních vlastnických práv?

30. Přehledy, předložené Úřadem pro správu dálnic v Michiganu, ukázaly, že odpad z obalů z nápojů klesl o 82 % a celkový odpad klesl o 32 %, když stát přijal zákon o povinné záloze na obaly od piva a nealkoholických nápojů. Podle jednoho odhadu účinku zákona na ceny, zaplatí díky tomuto zákonu michiganští spotřebitelé ročně 300 miliónů dolarů navíc za pivo a nealkoholické nápoje.

/a/ Je-li tento odhad správný, je podle vás zákon o povinné záloze „nákladově efektivní“? Jak můžete rozhodnout?

/b/ Předpokládejme, že jsme věděli, že občané státu Michigan skutečně oceňují snížení množství odpadu více než 300 milióny dolarů ročně. Dokázalo by to nákladovou efektivnost zákona o povinné záloze?

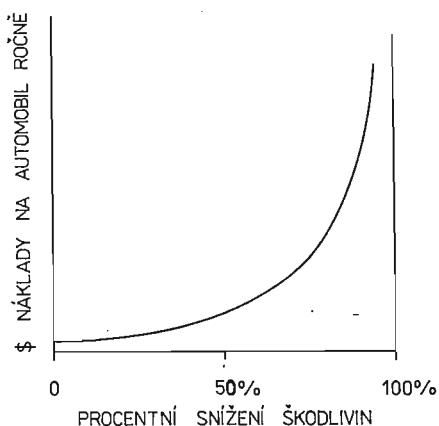
/c/ Kolik lidí, kteří by chodili kolem dálnic a sbírali odpad, by mohlo být najato na plný pracovní úvazek za 300 miliónů dolarů ročně? Předpokládejme, že sběrači odpadů dostávají 5 dolarů na hodinu, takže ti, kteří ročně odpracují 50 týdnů po 40 hodinách týdně, vydělají 10 000 dolarů. Myslíte, že taková armáda sběračů odpadu zaměstnaná na plný úvazek by mohla snížit celkový odpad o mnohem více než 32 %?

31. V roce 1981 „uložila“ společnost Boeing 5 tun těžkých organických sloučenin a 137 tun těžkého prachu do „banky“ spravované Úřadem pro kontrolu znečištění ovzduší v Pugetu. Toto množství škodlivin bylo Boeingu „připsáno k dobru“, poněvadž o toto množství snížil emise navíc oproti zákonným požadavkům.

Boeing bude schopna prodat své pohledávky v budoucnu novým průmyslovým odvětvím, které potřebují zvýšit množství škodlivin v ovzduší. Bude však schopna prodat pouze sto jednotek z každých sto třiceti „uložených“.

- /a/ Bude podle vás kvalita ovzduší lepší nebo horší, kdyby bylo Boeingu povoleno právo znečišťování prodávat jiným společností?
 - /b/ Nebylo by lepší pro lidi ze zdravé oblasti Pugetu, kdyby jiným společností nebylo povoleno zvyšovat škodliviny v ovzduší jen proto, že společnost Boeing zúžila své emise více než vyžaduje zákon?
32. Společnost Times Mirror nedávno dokončila papírnu za 120 miliónů dolarů poblíž Portlandu ve státě Oregon poté, co koupila právo na vyloučení 150 tun uhlovodíku navíc do ovzduší každý rok. Právo bylo koupeno od chemické čistírny a od majitelů závodu na výrobu barev na dřevo, které zbankrotovaly. Bez tohoto práva by si Times Mirror nemohla zabezpečit povolení rozšířit výrobu. Jsou lidé v Portlandu v důsledku této dohody na tom lépe nebo hůře?
33. Předpokládejme, že vládní úřady na ochranu životního prostředí přesně rozhodnou, kolik škodlivin každého druhu v rámci daného území povolí a prodávají práva na vypuštění tohoto množství škodlivin těm, kteří nabízejí nejvíce.
- /a/ Které firmy učiní nejvyšší nabídky?
 - /b/ Jak by se mohli občané zajímat o čistější ovzduší, než Úřad pro ochranu životního prostředí nařídil užívat tento systém, aby dosáhli toho, co chtějí?
34. „Daně nemohou regulovat znečištění životního prostředí. Vytlačují totiž malé firmy z konkurence, zatímco velké firmy, které si mohou dovolit platit, pokračují ve znečišťování.“ Souhlasíte?
35. Předpokládejme, že graf 13B ukazuje, jaké jsou roční náklady na jeden automobil na snížení nežádoucích výfukových plynů v % prostřednictvím povinných zařízení na jejich kontrolu.
- /a/ Proč křivka nejprve roste pomalu a zvyšuje se rychleji, až jak úroveň emisí klesá? Je to zvláštní rys kontrolního systému automobilových emisí nebo se jedná o obecnější vztah?
 - /b/ Napoví nám tato křivka, kolik emisí by se mělo snížit? Poskytuje vůbec nějaký návod těm, kteří v této oblasti formují politiku?
 - /c/ Když považujete tuto křivku za mezní náklady nabídky čistšího ovzduší, jaké údaje byste potřebovali, abyste znázornili poptávku po čistším ovzduší? Jaký význam bude mít průsečík těchto dvou křivek?
 - /d/ Předpokládejme, že budete chtít zjistit, kolik lidí z vaší oblasti si cení čistšího ovzduší. Provedete tedy šetření, v němž jsou lidé dotazováni, kolik *by byli ochotni zaplatit* k dosažení různých úrovní snížení rozsahu škodlivých automobilových emisí ve své obci? Můžete obecně počítat s tím, že vypovídají pravdu? Uvědomte si, že vědí, že se nebudou držet svých ohodnocení, to znamená, že ve skutečnosti nebude potřeba, aby zaplatili to, co řekli, že by byli ochotni zaplatit. Jaké jsou hlavní zdroje předsudků v těchto postupech šetření?
 - /e/ Předpokládejme, že děláte své šetření pro vládu a že lidé, kterých se dotazujete, vědí, že se na nich bude skutečně vyžadovat, aby platili roční daň ve výši, kterou sdělí, že jsou ochotni zaplatit, ať se rozhodne a prosadí snížení na jakoukoli úroveň. Jakou tendenci to zavede do vašeho šetření poptávky obce po čistším ovzduší?

/f/ „Žádná cena není dost vysoká za snížení úrovně smogu.“ Myslíte si, že lidé s těmito stanovisky očekávají, že budou mezi těmi, kteří budou skutečně platit náklady omezení úrovně smogu?



Graf č. 13B: Náklady na snížení automobilových zplodin

36. Uvádíme odstavce z dopisu předsedy subkomise pro zdravotnictví a životní prostředí deníku *Wall Street Journal* z 20. září 1982:

Nejlevnější a nejlepší cestou k čistému ovzduší je jistota, že nová průmyslová zařízení jsou stavěna čistě. Je daleko jednodušší postavit novou koksovnu nebo čistou huť než se pokoušet obnovit stará zařízení s kontrolami znečištění. Právě tak jako záměnou starých, špinavých aut novými, čistými auty se sníží znečištění z automobilového provozu, se změní americká kapitálová zásoba čistého ovzduší.

Zákon, který vyžaduje, aby nová auta nebo nová průmyslová zařízení byla „čistá“, zvyšuje náklady na výrobu nových aut a nových zařízení, a tím i jejich cenu. Jak to bude podporovat delší užívání starých a „špinavých“ aut a zařízení? Ukažte, jak zákon může mít za následek *špinavější* ovzduší tím, že se stanoví přehnaně přísné a nákladné kontroly nových aut a průmyslových zařízení.

37. Automobiloví dopravci mléka z Pushpinových farem do závodu na plnění mléka v Poetrie musí každodenně jet 18 mil navíc, neboť most nad řekou Bentham byl zničen. Úředníci okresní správy silnic vás požádají o studii analyzující náklady a prospěch, aby rozhodli, zda-li se má postavit nový most.

/a/ Co byste chtěl zahrnout do prospěchu a do nákladů?

/b/ Chtěl byste znát celkový prospěch z pití mléka v okresu nebo celkové náklady na automobilovou dopravu mléka?

/c/ V jakém je to poměru ve srovnání s celkovým prospěchem a celkovými náklady programů na regulaci znečištění životního prostředí?

/d/ Jestliže operace slepého střeva zachránily za mnoho let daleko více životů než stály, odstranil byste si svůj zdravý apendix autogenem? (Pointou této absurdní

otázky je, že čistý prospěch z operací slepého střeva neospravedlňuje odstranění každého apendixu jakýmkoli prostředky.)

38. Politická karikatura ukazuje muže sípajícího a lapajícího dech v plynové masce cestou do banky, aby uložil pytel peněz. V záhlaví je uvedeno: „Poslední zpráva: Úřad pro ochranu životního prostředí rozhodl, že federální normy smogu jsou pro města a průmyslová odvětví příliš nákladné.“
- /a/ Jak použití pytle peněz na obrázku zkresluje problém? Jaké jsou některé reálné náklady přísných norem smogu?
 - /b/ Proč tvrzení, že současné normy jsou příliš nákladné, nezbytně neznamená, že by se mělo povolit zvýšení smogu? (Poznámka: Existuje mnoho různých způsobů, jak zlepšit kvalitu ovzduší. Současné normy skutečně vyžadují specifické změny. Co se týká kvality ovzduší, prostě neurčují cíl.)
39. Bombast City povoluje jízdu motorových vozidel bez tlumiče výfuku, pokud mají běžné povolení hlučnosti, které stojí 20 dolarů měsíčně. Jezdit s motorovými vozidly bez tlumiče je protizákonné v Tranguil Heights a pokuta za přestupek činí 100 dolarů. Motoristé, kteří se rozhodnou překročit nařízení, jsou přistiženi a pokutováni přibližně jednou za pět měsíců. Jinými slovy, Bombast City povoluje jízdu hlučných vozidel na základě zaplacení poplatku, zatímco Tranguil Heights jízdu takových vozidel zakazuje a ty, kteří to nerespektují, pokutuje. Poplatek a pokuta jsou peněžními ekvivalenty, když pokutu násobíme pravděpodobností ve výši 0,2, což odpovídá období jednoho měsíce.
- /a/ Jaký je rozdíl v přístupech Bombast City a Tranguil Heights k problémům tlumičů výfuků a jízdy hlučných motorových vozidel, když jsou dány peněžní ekvivalenty?
 - /b/ Je jasné, že lidé, kteří v Bombast City jezdí bez tlumiče výfuku, mají povolení dělat hluk. Získají lidé, kteří jezdí bez tlumiče výfuku v Tranguil Heights, povolení, když zaplatí pokutu? Budou zákonodárci z Tranguil Heights souhlasit s tím, že zaplacení pokuty opravňuje člověka jezdit bez tlumiče výfuku?
 - /c/ Je jeden rozdíl mezi tím, že „smíte dělat hluk, jestliže zaplatíte“ a „nesmíte dělat hluk a zaplatíte, jestliže ho budete dělat“, a to, že v druhém případě, ne však v prvním, ti, kdo dělají hluk činí něco, co společnost prohlásila za *nesprávné*. Má tato skutečnost svůj vlastní účinek na chování? Jak společnost obvykle odpovídá, když jednotlivci *se nedají odvrátit* od chování, které bylo zákonně prohlášeno za *nesprávné*. Zůstane pokuta stálá tak jako v případě poplatku za povolení určitého chování?
 - /d/ Pomůže nám tento rozdíl pochopit, co stojí za některými námitkami proti poplatkům za znečišťování životního prostředí? Když lidé protestují, že poplatky založené na emisích do ovzduší nebo vody vytvářejí „koncesi na znečišťování“, protestují snad proti zákonnému *oprávnění* emisí? Chtějí, aby znečišťovatelé nesli morální vinu stejně jako peněžní náklady? Proč by mohli chtít lidé, kteří se hluboce zajímají o čistší ovzduší a vodu, aby tento problém se stal morálním problémem?
 - /e/ Kdy by bylo žádoucí brát vypouštění škodlivin do vzduchu nebo do vody jako náklady uvalené na jiné, které byly povoleny na základě zaplacení poplatku a kdy by bylo lepší je považovat za přestupek trestatelný pokutou?

40. Proč lidé poskytují někdy hodnotné služby bez toho, aby žádali nebo dokonce nebyli ochotni přijmout platbu, zatímco jindy trvají na tom, že musí být zaplaceni za službu, jejíž poskytnutí je nic nestojí?
- /a/ Proč ředitelé městských mrakodrapů nechávají někdy vybírat poplatek jen za to, že se lidé mohou podívat z oken nejvyššího poschodí?
 - /b/ Proč ředitelé obchodních domů nikdy nechtějí poplatek po lidech, kteří nemají žádný úmysl něco koupit a kteří před vánoci procházejí jejich obchodním domem, jen aby se potěšili pohledem?
 - /c/ Proč lidé, kteří překrásně upravují své domy a zahrady, nevybírají poplatek od kolemjdoucích, kteří to obdivují? Existují jiné způsoby vybírání poplatků od kolemjdoucích obdivovatelů než účtovat jim poplatek za dívání?
 - /d/ Proč nežádají občané města o příspěvek, aby uhradili výdaje, když je zastavují turisté hledající správný směr? Zatěžují takoví turisté náklady lidí, které zastavují?
 - /e/ Kdyby vás na dálnici zastavil motorista s píchlou pneumatikou a řekl vám, že se mu zlomil hever a požádal vás, abyste mu půjčil svůj, spolupracoval byste? Požádal byste ho o zaplacení za vaši službu? Přijal byste částku 5 dolarů, poté co neodbytně naléhal? Kdybyste absolutně odmítl peníze, mohl byste nicméně přijmout jeho pozvání na večeři do příjemné restaurace několik mil od místa nehody? Předpokládejme, že jste v něm našel dobrého společníka, že s ním chcete jít na večeři a že večeře bude stát o hodně více než 5 dolarů.
 - /f/ Předpokládejme, že si váš starší soused zraní záda, a tak nemůže posekat svůj trávník. Vy to víte, a tak rychle posekáte jeho trávník při sekání svého. Jak byste reagoval, kdyby váš soused, vděčný za vaši laskavost, přišel k vám večer a nabídl vám desetidolarovou bankovku? Byl byste méně překvapen, méně by se vás to dotklo a přijal byste to pravděpodobněji, kdyby nabízeným dárkem byla láhev vína za 15 dolarů? Proč?
41. Industrializované národy Evropy a Severní Ameriky toužily v posledních letech po uzavření mezinárodních dohod o omezení průmyslových výrob, které hrozí způsobit zhoršení kvality životního prostředí. Méně industrializované země světa toužily mnohem méně po takových dohodách. Jak byste to vysvětlil? Proč jsou lidé pravděpodobně více znepokojeni kvalitou životního prostředí než růstem svých důchodů?

Co máme přenechat trhu a co jsou vhodné úkoly pro vládu? Odpovědět na tuto otázku je obtížné, pokud nevíme, co míníme *trhem* a co *vládou*. Abychom si mohli rozumně zvolit, musíme vědět, jaké jsou možnosti volby. Volba mezi trhem a vládou rozhodně není tak jasná, jak může být patrné z našich veřejných politických debat.

Soukromý versus veřejný?

Většina ze standardních protikladů mezi tržním systémem a vládou při podrobném zkoumání příliš neobstojí. Pro začátek, trh je obvykle líčen jako *soukromý* sektor, zatímco vládní činitelé a úředníci působí ve *veřejném* sektoru. Co to ale může znamenat? Jistě to neznamena, že zákazníci a manažeři firem sledují soukromé zájmy, zatímco každý, kdo pracuje pro vládu, sleduje veřejné zájmy. Senátor, který prohlašuje, že „veřejné zájmy“ řídí všechna jeho rozhodnutí, je ve skutečnosti veden osobní interpretací veřejných zájmů, „přefiltrovaných“ všemi druhy soukromých zájmů: znovuzvolením, vztahy s kolegy a s tiskem, popularitou své osoby a svým místem v knihách o historii. Senátoři *mohou* být zainteresováni na maximalizaci svého soukromého peněžního důchodu méně než výkonné rady obchodních firem, ale jsou v průměru pravděpodobně zase více zainteresováni na získání prestiže a moci.

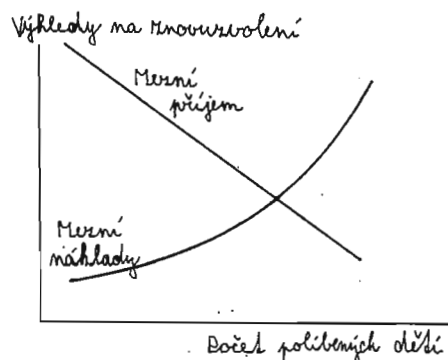
Stejný druh analýzy lze použít na každého zaměstnance vládního úřadu, ať už je to vysoký úředník nebo někdo, kdo právě začíná práci na nejnižší úrovni státní správy. Jakkoliv vznešené, ušlechtilé nebo nestranné jsou vyhlášené cíle vládních úřadů, jejich každodenní aktivity budou výsledkem rozhodnutí činných obyčejnými smrtelníky, kteří jsou předmětem působení pohnutek pozoruhodně podobných těm, které fungují v soukromém sektoru. Nadto v posledních letech správní rady mnoha vůdčích korporací, dychtící přesvědčit nás o tom, že jejich konečným kritériem není maximalizace čistého důchodu, ale naplnění jejich společenské odpovědnosti, vyhláší zvláštní odda-

nost „veřejným zájmům“. Uděláme dobře, když si nebudeme všimát této rétoriky o protikladu veřejných a soukromých zájmů a podíváme se na pohnutky, které ve skutečnosti ovlivňují rozhodnutí, která lidé dělají.

Konkurence a individualismus

Čím déle se díváme na některé běžné protiklady mezi trhem a vládou, tím se také stávají méně zřetelnými. Tržní sektor je často označován jako *konkurenční* sektor. Ale ve vládě existuje také konkurence, jak ukazují každé volby. V rámci každého vládního úřadu existuje konkurence mezi zaměstnanci, např. pokud jde o povýšení. Konkurence existuje také mezi jednotlivými vládními úřady, soupeřícími o větší podíl na poskytovaných dotacích. Nepřetržitě si konkurují dvě hlavní politické strany. Výkonné orgány si konkurují s legislativními, členové Kongresu soutěží o pověření od jednotlivých výborů, dokonce i soudci v jednotlivých distriktech si navzájem konkurují s nadějí na případné jmenování do některého z vyšších soudů. Soutěží soudcové Nejvyššího soudu, mající na vrcholu své kariéry doživotní jmenování, o pověst mezi autory novinových úvodníků a profesory práva?

Někdy se nám říká, že odlišující charakteristikou tržního sektoru je *individualismus*. Ale co vytváří individualismus? Mnoho z těch, kdo vstupují do tržního sektoru jde hned po skončení školy pracovat pro velké korporace a pokračují jako zaměstnanci až do důchodu. Existuje nějaký podstatný rozdíl mezi prací v Baltimore jako zaměstnanec Úřadu sociálního zabezpečení a mezi prací v Hartfordu jako zaměstnanec pojišťovny? Když Británie podnikala po 2. světové válce pokusy se zestátněním, odstátněním a znovuzestátněním svého ocelářského průmyslu, většina zaměstnanců /a také mnoho dalších lidí/ ztěžila nalézala nějaký rozdíl. Někteří z těch, kteří ožívají síně Kongresu, se zdají být mnohem individualističtější /nebo přinejmenším idiosynkratičtější/ než lidé, kteří se pohybují ve „velkém byznysu“.



Ekonomická teorie a činnost vlády

Ekonomická teorie se pokouší vysvětlit fungování společnosti na základě předpokladu, že všichni účastníci chtějí prosadit své zájmy a pokoušejí se o to racionálním způsobem. Pravidlo o mezních nákladech a mezním příjmu, kterým jsme se explicitně zabývali, v 9. kapitole, ale které ve skutečnosti aplikujeme v celé knize, je pouze formálním vyjádřením těchto předpokladů: způsob jak zvýšit uspokojení něčích zájmů spočívá v rozšíření každé aktivity, jejíž mezní příjem převyšuje její mezní ná-

klady a v omezení každé aktivity, jejíž mezní náklady jsou větší než její mezní příjem. Ekonomové se nedomnívají, jak jsme se zmínili již dříve, že peníze a materiální statky jsou jedinými náklady nebo příjmy /nebo prospěchem/, o které se spotřebitelé a výrobci zajímají nebo že zájmy, které lidé sledují, jsou úzké a sobecké. Ekonomická teorie může osvětlit společenské důsledky každého druhu lidského zájmu.¹ Proč by totéž nemohla udělat s lidskými cíli a se společenskými procesy, které řídí chod vládních činností?

Naše odpověď je, že to *dělá*. Principy společenských vztahů, které řídí vydávání časopisů *Time* nebo *Newsweek* nejsou až tak moc odlišné od těch, které řídí vydávání *Federal Reserve Bulletin*, jak si lidé běžně myslí. Vládní stejně jako soukromě vlastněné firmy produkují komodity a služby. Vlády tak mohou činit také pouze tehdy, jestliže získají výrobní zdroje, jejichž náklady obětované příležitosti jsou hodnotou toho, co by mohly vyrobit ve svém dalším nejcennějším využití. Vlády stejně jako soukromě vlastněné firmy musí proto za zdroje, které chtějí získat, nabízet jejich vlastníkům adekvátní stimuly. Budete chtít poznamenat /vrátíme se k tomu/, že vláda může použít jak negativní, tak i pozitivní stimuly — hrozba uvěznění může být, např., hlavním stimulem, podle něhož se lidé rozhodují, jakou část svých důchodů nabídnou každé jaro Internal Revenue Service. United Way tento návod použít nemůže. Vlády dokonce stojí tváří v tvář problému marketingu svých výstupů a cenové tvorby, ačkoliv ceny hrají v rozdělování vládní produkce mnohem menší roli. Ale nemůže být žádných pochyb o tom, že existují křivky poptávky pro vládou poskytované statky, a protože tyto statky mají svou specifickou vzácnost, musí být přidělovány podle určitých diskriminačních kritérií. A lidé požadující vládní statky si v důsledku toho budou konkurovat, aby splnili tato kritéria a zaplatili stanovenou cenu.

Hlavní výhoda takového pohledu na vládu je v tom, že se jí čelí tendenci pohlížet na vládu jako na *deus ex machina*, z nebe seslanou sílu, která může vyřešit problémy tak kouzelně jako to činí dramatik v závěrečné scéně každé frašky. Činí proto naše předpoklady o vládě realističtějšími. Podporuje nás v kladení otázek o podmínkách, které umožňují vládě jednat efektivně za všech daných okolností a ne pouze předpokládat, že vláda vždy dostane to, co chce nebo chytne to, co pronásleduje. Tento

¹ Zájem na chaosu by mohl být jednou výjimkou. Ve společnosti, v níž lidé si necení racionality, ale vyznávají místo toho pravidla rozmaru, náhody a bezúčelné činnosti, by ekonomická teorie neměla téměř žádnou sílu předpovídat. Ta je největší v těch oblastech společenského života, které jsou nejméně poznamenány prozíravostí a promyšlenými činnostmi.

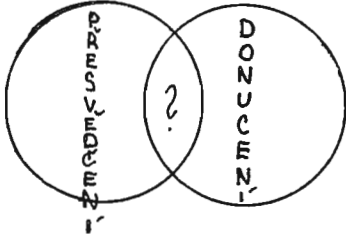
způsob pohledu na vládu nás rovněž upozorní, že bezprostředně předcházející věta byla zavádějící, když hovořila o vládě jako o jednotném celku, neboť vláda to je *množství odlišných lidí v jejich vzájemných vztazích na základě převažujících vlastnických práv*.

Pokud byste se divili, co mohou mít vlastnická práva společného s chováním vlády, měli byste momentálně zapomenout, že ekonomové užívají pojem vlastnických práv k popisu pravidel hry. Každý účastník vládních procesů, od voličů přes zaměstnance státní správy až po prezidenta, má určité představy o tom, co voliči nebo zaměstnanci státní správy nebo prezident mohou a jsou schopni dělat. Tato očekávání jsou odrazem *vlastnických práv*. Možná by pomohlo, kdybychom pojem *vlastnická práva* nahradili výrazem *to, o čem si lidé myslí, že s tím mohou dosáhnout úspěchu*. Bohužel, to může mít i druhý význam záměrného přehlížení a nemravného chování, který nemáme ani trochu na mysli. Ale tento výraz vyjadřuje sílu pojmu *vlastnická práva*. Činnosti, které lidé vykonávají, budou záviset na jejich očekávaných důsledcích těchto činností, na očekávaných mezních výnosech a mezních nákladech zvažovaných rozhodnutí pro ně samé. To je stejně pravdivé v budově Senátu jako na půdě newyorské burzy. Klíčem pro porozumění každému z těchto dvou světů je pochopení velmi odlišných vlastnických práv senátorů a burzovních makléřů.

Právo použít donucení

Mezi vládou a nevládou existuje jeden významný rozdíl, který výrazně vzroste nebo zmizí, jestliže ho blíže prozkoumáme. *Vláda vlastní všeobecně uznané a výlučné právo donucení dospělých lidí*. Toto právo je uznáno *všeobecně*, nikoliv však univerzálně. Neuznávají ho nekompromisní anarchisté stejně jako ti, kteří vládu v zásadě akceptují, ale odmítají nelegitimní autoritu každé vlády, pod níž žijí. Je to *výlučné právo*, protože, jak se říká, „lidé nemají právo vzít zákon do vlastních rukou“. Předpokládá se, že se každý obrátí na vládní úřady /policii, soudy, zákonodárství/, když to bude vyžadovat donucení. A je to právo donucení *dospělých*, které jednoznačně odlišuje vládu, protože rodičům je všeobecně přisouzeno právo za určitých podmínek donucovat děti.

Co znamená donutit? Definici donucení jsme propašovali do otázek k diskusi na konci 11. kapitoly. *Donutit znamená přimět ke kooperaci omezením možnosti volby*. Donucení by mohlo být postaveno do protikladu s druhou možností dosažení kooperace, kterou je přesvědčení. *Přesvědčit znamená přimět ke kooperaci nabídkou dodatečných možností volby*.



V některých případech nemusíme být schopni se přiklonit k tomu, zda jednotlivé činnosti byly vyvolány donucením nebo přesvědčením. Tyto případy budou často vyloučeny, aby nevyvolaly skutečné či domnělé podvody, takže náš nesouhlas se obrátí k tomu, co si lidé ve skutečnosti myslí o svých možnostech volby, když je ostatní přiměli ke kooperaci. Nebo bychom mohli nesouhlasit pokud jde o práva, o nichž si myslíme, že by je lidé *měli* mít. Ale tato definice nám obvykle umožní rozlišit mezi úsilím o donucení a nedonucení směřující k ovlivnění chování druhých. Pouze vládě propůjčujeme právo zabezpečit kooperaci odstraněním možností volby omezením svobody lidí, odebráním jejich některých práv.

Donucení má špatnou pověst, protože většina z nás věří /nebo si myslí, že věří/, že by lidem mělo být všeobecně dovoleno dělat to, co dělat chtějí. Navíc, donucení znamená moc, a mnoho z nás reaguje s automatickým nepřátelstvím na požadavky moci. Ale dopravní předpisy, které nám říkají, že musíme jezdit vpravo a zastavit, když se rozsvítí červená, nás zároveň donucují a rozšiřují naši svobodu. Důvod, proč rozšiřují naši svobodu, spočívá v tom, že současně donucují druhé. Všichni se dostaneme tam, kam jedeme rychleji a bezpečněji, protože jsme přijali donucení dopravních předpisů. To je tradiční obrana vlády a její práva na donucení. Všichni můžeme dosáhnout větší svobody /rozšíření možnosti volby/, jestliže všichni přijmeme určitá omezení naší svobody /omezení možnosti volby/.

Je vláda nezbytná?

Musíme však opravdu užívat donucení? Nemohli bychom dosáhnout stejně dobrých výsledků spolehnutím se na dobrovolnou kooperaci? V této knize jsme viděli, že dobrovolná směna je základním mechanismem koordinace v naší společnosti. Proč by se dobrovolná směna nemohla stát *jediným* prostředkem, jehož prostřednictvím dochází ke kooperaci? Položením si těchto otázek a snahou o jejich zodpovězení můžeme získat důležité poznatky o možnostech a omezeních různých způsobů, jimiž se pokoušíme pohnout určitými záležitostmi.

Jeden ze způsobů, jak přistoupit k tomuto problému, spočívá v tom, že si položíme otázku, co by se stalo, kdyby v naší společnosti nebyla vůbec vláda. Jaké problémy by se objevily? Přestaly by existovat vážné problémy? Nemohli by lidé vyřešit tyto problémy a splnit dané úkoly buď prostřednictvím individuálních činností, nebo vytvořením dobrovolných sdružení? Dobrým příkladem, s nímž můžeme začít třídit tyto problémy, je případ policejní ochrany. Nebylo by policie, kdyby nebylo vlády? Nemusí tomu tak být, protože existuje soukromá policie.

Ale tyto síly doplňují základní danou úroveň státní policejní ochrany a poskytují dodatečnou ochranu pro ty, kdo takovouto ochranu chtějí a jsou ochotni za ni zaplatit. Mohli bychom mít tuto *základní* ochranu, kdyby neexistovala vláda?

Vyloučení neplatičů

Proč ne? Kdyby nebylo vlády, mohli by si lidé, kteří chtějí policejní ochranu tuto ochranu jednoduše koupit u soukromých bezpečnostních agentur tak, jak to činí mnoho lidí, kteří nejsou spokojeni se službou, kterou v této oblasti v současnosti poskytuje vláda. Nebyl by takovýto systém dokonce mnohem spravedlivější než ten, který ve skutečnosti máme? Lidé s množstvím majetku a s nedostatkem času, sklону nebo schopností ho chránit svými silami, by za tuto službu museli platit. Ti, kdo mají pouze malý majetek nebo mají dobré podmínky pro to, aby si ho mohli ochraňovat sami, by nemuseli platit daně na policejní ochranu, z níž ve skutečnosti nemají žádný prospěch. Nutíme lidi platit za vlastní potravu spíš, než abychom ji poskytovali z daňových příjmů, protože víme, že lidé požadují široce diferencovanou kvalitu a kvantitu potravin. Proč nepoužít stejný systém pro policejní ochranu?

Správná odpověď *nezní* tak, že policejní ochrana je „základním životně nezbytným statkem“, potrava je dokonce mnohem základnější a nezbytnější. Rozdíl je v tom, že potraviny mohou být výlučně nabídnuty těm, kdo jsou ochotni za ně zaplatit a zcela odepřeny těm, kdo za ně odmítají zaplatit. A to není případ policejní ochrany. Policejní hlídka, kterou si moji sousedé najali, aby jim hlídala jejich domy, poskytuje bezpečnostní službu také mně, tj. přenesený prospěch, když prochází naší ulicí. Potenciální zloději si neuvědomí, že jsem si nepředplatil bezpečnostní službu poskytovanou mým sousedům a že jsou v důsledku toho bezpečni před zatčením, jestliže se vloupají do mého domu. Ve skutečnosti, jestliže to udělají, *nemusí* být vůbec v bezpečí. Policejní hlídka se může rozhodnout, že nejúčinněji ochrání majetek svých zákazníků tím, že zatkne *všechny* zloděje, které objeví, bez ohledu na to, čí majetek je kraden. To mně poskytuje ochranu, za kterou jsem nezaplatil.

Obdobně hasiči, najatí na ochranu domů mých sousedů, se mohou rozhodnout, že uhasí oheň na mé zahradě nebo v podkroví mého domu, aby zabránili jeho rozšíření na majetek svých zákazníků. A když uhasí oheň u svých zákazníků, zmenší možnost, že chytne majetek souseda, který si tuto službu nepředplatil. V obou případech ten, kdo neplatí, bez ohledu na to, získává prospěch z poskytování těchto statků. Klíčovým rysem je

Kdo bude motivován k tomu, aby nabízel statky, jestliže je lidé budou moci dostat bezplatně?

neschopnost producentů, policejních hlídek nebo hasičů, vyloučit ty, kdo neplatí.

Problém „černého pasažéra“

Jestliže lidé mohou získat určitý statek, ať už za něj platí nebo ne, pak mají k placení pohnutky menší. Mají pokušení stát se černými pasažéry — lidmi, kteří přijímají prospěch bez zaplacení svého podílu na nákladech spojených s poskytnutím tohoto prospěchu. Ale jestliže nikdo není stimulován platit náklady, nikdo nebude stimulován poskytovat prospěch. Výsledkem je to, že statek nebude produkován bez ohledu na to, že každý ho oceňuje více než náklady na jeho produkci.

Pojem „černý pasažér“ popisuje jeden z nejnepříjemnějších problémů analýzy společenské organizace. Znepříjemňuje život těm, kdo nechápou, proč tento problém existuje a kteří proto trvají na tom, že by měl být odstraněn:

„Mohli bychom zvládnout náš energetický problém, kdyby každý z nás . . .“

„Na našich dálnicích by nemusel být žádný nepořádek, kdyby všichni . . .“

„Kdyby se každý z nás zabýval problémy a účastnil se voleb . . .“

„Kdyby se každý národ pouze na vždy vzdal užití síly jako prostředku řešení mezinárodních neshod . . .“

Ti, kdo se ve všech těchto a tuctech dalších podobných případech takto naříkavě obhajují, dobře rozpoznali, že bychom si všichni mohli zajistit: „kdyby každý z nás pouze . . .“. Jsou znechuceni tím, že lidem se stále nedaří dělat to, co by je jasně a podle názoru každého stavělo do lepší situace.

Problém „černého pasažéra“ trápí také ekonomy, protože ekonomové se setkávají s velkým odporem, když se pokoušejí lidi přesvědčit o tom, že nikdo nebude dělat to, co je zájmem všech, dokud se to nestane zájmem každého. Lidské jednání je řízeno náklady, které lidé očekávají, že ponесou, a prospěchem, který očekávají, že získají jako výsledek tohoto jednání. Jestliže prospěch plynoucí pro Jane Marcet bude přesně stejný za všech okolností, ať bude nebo nebude určitým způsobem jednat (ale tímto jednáním si způsobí významné náklady), nebude prostě jednat.

Jestliže Jane bude šlechetná a štedrá, bude odvozovat velkou část prospěchu od pomoci druhým, zatímco bude nepatrně uvažovat o obětech, které tak přináší. V důsledku toho bude vykonávat některé činnosti, které jiní nedělají. To musíme zdůraznit, protože pojem „černého pasažéra“ neprosazuje, že lidé jsou zcela sobečtí, a že altruismus nehraje ve společenském životě žád-

Jestliže všichni farmáři
pěstující obilí sníží
svou produkci o 50%,
všichni obilníci vyšší čistý
příjem

Ale

Jestliže všichni ostatní
farmáři pěstující obilí
sníží svou produkci o 50%,
každý jednotlivý farmář
pěstující obilí může udělat
štěstí, když sníží svou
produkci o 50%.

Co byste předpověděl?

nou roli. Zcela naopak, žádná společnost by nemohla pokračovat ve své existenci, kdyby lidé byli úplně sobečtí. Uvedli jsme v 13. kapitole a připomínáme opět zde, že určité množství nefalšovanosti ve vztahu k bohatství jiných je podstatné pro existenci jakékoliv společenské kooperace. Ani trh, ani vláda nemohou existovat s lidmi, kteří nemají žádnou schopnost vcítění a vnitřního pochopení alespoň některých zkušeností ostatních.

Pozitivní externalita a „černí pasažéři“

Při zdůrazňování významu pojmu „černý pasažér“ ekonom pouze trvá na tom, že lidé chápou sobectví pouze v *omezeném* významu, že se příliš nezabývají vnitřními pocity jiných, obzvláště jim vzdálených lidí, a to tím víc, čím těsněji se jich na základě jejich vlastní zkušenosti dotýkají určité náklady a prospěch. Ekonom, který věnuje pozornost problému černého pasažéra, říká, že existují jak pozitivní, tak i negativní externalita a že tyto externality podporují lidi v jejich chování černých pasažérů. *Pozitivní externalita jsou prospěchem, který připadá na jiné lidi, než na ty, kteří tento prospěch vytvořili.* To vyvolává otázku: Bude mít někdo dostatečný stimul vytvářet tento prospěch nebo bude každý člověk čekat, že získá tento prospěch jako přenesený prospěch z činnosti jiných lidí?

Pozitivní externalita nebo přenesený prospěch jsou v moderních společnostech pravděpodobně rozšířeny víc než přenesené náklady, negativní externalita, které zadávají příčiny ke stížnostem na znečištění. Vlastníci domků, kteří udržují pěkné trávníky, vytvářejí přenesený prospěch pro své sousedy a pro ty, kdo jdou kolem. Lidé s okouzujícím úsměvem poskytují přenesený prospěch všem, s nimiž se setkají. Obyvatelé, kteří si dají tu práci a zabývají se záležitostmi své obce, zlepšují kvalitu veřejného rozhodování. Prospěch z toho mají všichni. Vedle toho, obyčejní výrobci a prodávající pravidelně a jako samozřejmost poskytují svým zákazníkům prospěch pozoruhodně větší, než oč jsou zákazníci žádáni platit. Vyloučit všechny přenesený prospěch by bylo stejně absurdní a nemožné jako vyloučit všechno znečištění. Nicméně přenesený prospěch a tendence být černými pasažéry podporují vznik některých vážných společenských problémů. Donucení uskutečňované prostřednictvím vládních institucí je způsobem vypořádání se s těmito problémy.

Transakční náklady a donucení

Užitečným výsledkem našeho zkoumání je, že jsme rozpoznali, že dobrovolná směna vždy vyvolává určité *transakční náklady*. Těmi jsou *náklady na jednání a uzavření dohod o směně*. Každý

Rozsah vzájemně výhodné směny, k níž ve společnosti dochází, je omezen transakčními náklady.

komerční prodej vyvolává určité transakční náklady. Kupující a prodávající musí nalézt jeden druhého, dohodnout se na tom, co jsou ochotni nabídnout a co si přejí získat a přesvědčit se, že jsou schopni a ochotni si skutečně poskytnout to, co chtějí. Prodávající musí vynaložit transakční náklady na to, aby se ujistil, že statky neobdrží „černí pasažéři“ (tj. ti, kteří za ně nezaplatí — pozn. překl.). Dlouho existující obchodní operace umožňují snížit transakční náklady jejich omezením na rutinní postup a umožňují tak všem stranám dosáhnout většího prospěchu ze směny. Jestliže jsou transakční náklady tak vysoké, že převýší prospěch ze směny, pak se směna neuskuteční a potenciální prospěch bude ztracen. Vládu je možné považovat za instituci snižující transakční náklady prostřednictvím užití donucení.

Právo a řád

Podívejme se na některé tradiční funkce vlády, abychom viděli, jak dalece vysvětlují tento přístup. Začneme s problémem „práva a řádu“. Můžeme nyní shrnout argumenty z několika posledních stran. Vysoké transakční náklady činí obtížným vyloučit neplatiče z užívání prospěchu z policejní ochrany. Vláda užívá donucení, aby zabránila „černým pasažérům“ zničit motiv nabízet policejní ochranu. Nabízí tuto službu všem a platí ji z dobrovolných příspěvků zvaných daně.

Právní systém pro řešení neshod, které vznikají mezi obyvateli, by možná mohl být vytvořen na základě dobrovolnosti o něco snadněji než policejní sbor, jak ukazuje existence mnoha rozhodovacích systémů financovaných na základě dobrovolnosti. Ale prospěch z něj má každý, jestliže lidé žijící na určitém území jsou všichni subjekty stejného systému práva a soudních pravidel. Jednotná a ve svém celku vynucená pravidla uplatněná na všechny, ať souhlasí nebo ne, činí pro každého mnohem snazším plánovat svoji činnost s určitou jistotou. A schopnost plánovat s jistotou je tím, co odlišuje kooperující společnost od chaotického davu. Protože systém zákonů a soudů přináší lidem podstatný prospěch, užívá společnost donucení bez ohledu na to, zda se rozhodli pomoci jej platit a podřídit se mu, k vytvoření a fungování systému práva.

Národní obrana

Obrana národa je tradiční funkcí vlády a poskytuje klasický příklad prospěchu, který nemůže být poskytován, kromě prohibitivních nákladů, výlučně těm, kdo za něj platí. Protože problém „černých pasažérů“ by učinil prakticky nemožným spoléhat na dobrovolné příspěvky na financování národní obrany, po-

Jak může dodavatel zařízení pro národní obranu přístupník ji výlučně těm, kteří odplatili své předplatné na obranu?

užívá společnost donucení a získává prostředky prostřednictvím daní.

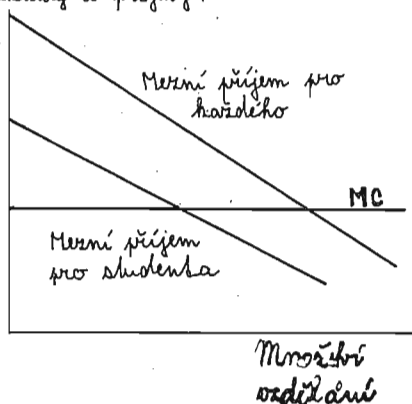
Poznamenejme ovšem, protože se to často přehlíží, že se vláda nemusí spoléhat výlučně na donucení, aby vyprodukovala statek označovaný jako národní obrana. A žádná vláda to také nedělá. Daně použité na financování vojenské síly jsou vynucené odvody. Ale když jsou tyto fondy použity k najímání lidí do ozbrojených sil a k nákupu vybavení od dodavatelů, spoléhá vláda na dobrovolnou kooperaci a přesvědčení, stejně jako to dělá, když nabízí místa policejních úředníků a soudců. To vede k zajímavé otázce. Proč vláda občas použije donucení, aby dosáhla těchto cílů, když se zdá, že přesvědčení pracuje stejně dobře nebo dokonce ještě lépe? Proč si vláda bude spíše vybírat lidi do ozbrojených sil /a do justice/ než aby spoléhala na dobrovolníky? Většina lidí, kteří pracují pro vládu, je přesvědčena, nikoliv donucena k této práci. Proč jsou někteří donuceni? Nebezpečí, jemuž jsou lidé v armádě vystaveni, nemůže vysvětlit všechno, protože lidé jsou přitahováni mnohem nebezpečnějšími činnostmi, aniž by k nim byli povinně odváděni. Vysvětlení navrhneme v dalším textu.

Silnice a školy

A co silnice? Těšili bychom se odpovídajícím systému silnic a dálnic, kdybychom nepoužívali donucení k jejich financování? Pozor! Odpovídající systém nutně neznamená množství a kvalitu, kterou momentálně máme. Silnice se budou *nadměrně* stavět, jestliže prospěch z jednotlivých rozšíření jejich sítě je menší než náklady na toto rozšíření, a to se klidně může stát. Ale existuje nějaký důvod pro očekávání, že silnic a dálnic bude systematicky nabízeno *méně*, jestliže jejich pořizování bude ponecháno výlučně na dobrovolnosti? Transakční náklady by mohly být úžasné, jestliže všechny silnice a dálnice by byly vlastněny a provozovány lidmi, kteří musí pro dosažení příjmu spoléhat výlučně na mýtné. Tento prospěch navíc nepřipadá výlučně na ty, kdo jezdí. Lidé, kteří bydlí podél prašné šterkové cesty mají prospěch z pevnosti povrchu cesty, i když nikdy nejezdí. Zkušenosti těch, kdo postavili silnice v odlehlých oblastech nebo soukromě bez použití donucení, ukazují jak to, že je to možné, tak i to, že náklady na zabezpečení kooperace výlučně dobrovolnými prostředky mohou být značně vysoké.

Jaký je příklad pro použití donucení při financování vzdělání? Jde o to, že lidé budou požadovat vzdělání jen po takovou úroveň, kdy se jejich mezní náklady vyrovnají jejich meznímu prospěchu. Ale vzdělání vyvolává významné externality, jejichž prospěch připadá jiným lidem než těm, kteří vzdělání požadují.

Náklady a příjmy.



Tak získává v demokracii prospěch každý, když se lidé učí číst a myslet. Protože neuvažujeme prospěch, který to přinese ostatním, když se rozhodujeme, jaké vzdělání získat. Získáváme méně než činí optimální množství. Využitím daní na podporu vzdělání snižuje vláda své náklady na potenciální studenty a vede je k tomu naučit se víc než by byli ochotni jinak. Stejně jako v případě silnic vzniká otázka, zda užití donucení jako prevence před nedostatečnou nabídkou nevede v praxi k nadměrné výstavbě. K této otázce se ještě vrátíme.

Přerozdělování důchodu

Další důležitou oblastí činnosti vlády je zajišťování zvláštního prospěchu — peněžních podpor, potravinových poukázek, lékařské péče, příspěvků na bydlení a různých sociálních služeb — chudým a bezmocným lidem. Proč si tento druh činnosti vyžaduje užití donucení? Proč to nepřenecháme dobrovolné filantropii místo toho, abychom obtěžovali lidi příspěvkami prostřednictvím daňového systému? Část odpovědi spočívá v tom, že dobročinnost je vystavena vlivu problému „černého pasažéra“. Pripusťme, že všichni obyvatelé mají sklony k dobrovolnosti a chtějí, aby větší část důchodu byla dostupná obzvláště chudým a nešťastným lidem. Ačkoliv někteří obyvatelé získávají uspokojení z přispívání na dobročinné účely, většina z nich bude dávat přednost tomu, aby tento problém byl řešen tak, že je to bude stát co nejméně. Chtějí, aby se chudým lidem pomohlo, avšak chtějí také, aby jim pomáhali jiní lidé. A tak mají sklon jednat jako „černí pasažéři“. Váhají se svým příspěvkem s nadějí, že ostatní budou přispívat dostatečně na to, aby se postarali o tento problém. Ale když jeden čeká na druhého, až přispěje, klesají příspěvky na úroveň, kdy by každý byl rád, aby se zvýšily. Za těchto okolností mohou daně vést lidi k ochotě přispívat více tím, že je ujišťují o tom, že ostatní rovněž přispívají svým dílem.

Regulace dobrovolné směny

Co říci k širokému seznamu činností vlády, které spadají do kategorie regulace? Proč federace, jednotlivé státy a místní orgány regulují tak mnoho činností obyvatelstva použitím donucení k ovlivňování podmínek, za nichž se mohou lidé zabývat dobrovolnou směnou? Podívat se na věc právě tímto způsobem, z pohledu užití donucení k ovlivňování podmínek dobrovolné směny, nás může inspirovat k náročnějšímu a delšímu zamýšlení nad vším, co vláda dělá ve jménu regulace.

Transakční náklady poskytují část odpovědi. Pro nás pro

všechny by bylo velmi nákladné používat vlastní váhu pro to, abychom se ujistili o správnosti těch, které používá řezník nebo používat vlastní odměrku, abychom se přesvědčili, že nás neo-krádá pumpař. Jestliže lékaři musí mít koncesi a nové léky musí být schváleny Úřadem pro potraviny a léčiva dříve, než mohou být uvedeny na trh, kupující jsou ušetřeni nákladů na ocenění statků, jejichž kvalitu by si většina z nich nebyla schopná určit, kromě prohibitivních nákladů. Donucením prodávajících získat potvrzení, vláda nám všem umožňuje uskutečňovat při nízkých nákladech směnu, která nás uspokojí. Podstatná část vládní regulace může být chápána jako donucení vzniklé proto, aby se omezily náklady na získání informace.

Nápadnou chybou při této obraně regulace je ovšem to, že nepočítá s nadšením, s nímž prodávající tak často snášejí regulaci. Ti, kdo se touto věcí zabývají, dobře vědí, že poptávku po vládní regulaci prodeje mnohem častěji vytvářejí prodávající než jejich zákazníci. V 10. kapitole jsme viděli, proč tomu tak je. Prodávající touží omezit konkurenci a vládní regulace prováděná ve jménu ochrany zákazníků je postupem s ověřenou účinností, který eliminuje konkurenci. Proč ale oběti spolupracují? Proč vláda užívá donucení, aby podpořila zvláštní zájmy, jestliže se předpokládá, že má odpovědnost za podporu veřejných zájmů?

Vláda a veřejné zájmy

Základní odpověď navrhovaná ekonomickou teorií nás přivádí překvapujícím způsobem zpět k problému, s nímž jsme začali tuto kapitolu. Donucovací činnosti vlády směřující ke kompenzaci omezení obsažených v čistě dobrovolné kooperaci, podléhá sama stejným omezením. Je tomu tak proto, že donucení samo závisí na dobrovolné kooperaci. Přesvědčování vždy předchází donucení, protože vláda nebude jednat, dokud jednotliví lidé nebudou přesvědčeni, aby jednali. Vláda není džinem v Aladinově lampě. Vláda jsou jednající lidé, věnující pozornost očekávaným nákladům a prospěchu z alternativ, které vzali v úvahu. Překážkou v tom všem je to, že problémy vytvořené transakčními náklady, pozitivními externalitami a „černými pasažéry“ jsou obzvláště vyhrcoané v politickém životě demokracií.

Překvapivě vysoký počet lidí se domnívá, aniž si vše promyslí, že „vláda jedná ve veřejném zájmu“. Dělá to ale doopravdy? Proč si to myslíme? Stávají se obyvatelé ctnostnějšími, jestliže se přemístí z fronty v supermarketu do fronty ve volební místnosti? Změní se charakter lidí, jestliže se vzdají místa v průmyslu nebo akademii, aby přijali místo ve vládě? Dejme tomu, že veřejný zájem definujeme jako něco, co by každý chtěl, kdyby byl

každý odpovídajícím způsobem informován a nestranný. Disponuje ekonomická teorie něčím užitečným, aby mohla něco říci o pravděpodobnosti, že činnosti vlády budou vycházet z odpovídajících informací a z nestranného pohledu?

Ti, jejichž rozhodnutí formují souhrn vládních činností, budou věnovat pozornost informacím, které jsou jim skutečně dostupné a podnětům, s nimiž se setkávají. Ekonomická teorie říká, že tyto informace a tyto podněty mají tendenci být jak omezené, tak i zaujaté.

Informace a demokratické vlády

Můžeme začít s občany jako voliči. Nikdo z nás neví toho tolik, aby hlasoval dostatečně rozumně. Abychom se přesvědčili o tom, že tomu tak doopravdy je, provedme malý duševní experiment. Předpokládejte, že víte, že váš hlas, ať už na kandidátce nebo volebním lístku, určí výsledek voleb. Váš hlas a samo vaše hlasování rozhodne. Kolik informací shromáždíte před tímto rozhodujícím hlasováním? Mnohé bude jistě záležet na významu úřadu nebo věci, o nichž se hlasuje. Ale jistě budete na získání informací investovat mnohem více času a energie, než byste učinil v případě, kdybyste byl jenom jedním z 50 tisíc nebo 50 miliónů voličů. Protože tomu tak je, většina obyvatelstva, včetně chytrých, sečtělých a veřejně aktivních občanů vejde ve volební den do hlasovací místnosti vybavena pouze množstvím předsudků, trochou tušení, několika uboze ověřenými fragmenty informací a velkými oblastmi absolutní neznalosti. Děláme to tak, protože je to racionální! Dávat skutečný význam našemu jednomu hlasu z 50 tisíc nebo 50 miliónů hlasů, by bylo pro nás téměř bezohledným mrháním času, abychom se dozvěděli dost, abychom odpovídajícím způsobem informovaně volili. Problém nespočívá v sobeckosti nebo v nedostatečném věnování se dobrému stavu společnosti. Volič, který chce přinést osobní oběť pro blaho celku může udělat mnohem víc během hodiny, dolarem nebo kalorií dobrovolné práce v sociálních službách než shromažďováním dostatečného množství informací pro odpovídajícím způsobem informované hlasování.

„Ale kdyby tímto způsobem uvažoval každý“, jak zní obvyklá námitka, „demokracie by nefungovala“. Tato námitka je dalším důvodem pro argument, že fenomen „černého pasažera“ existuje, protože svět by byl místem přinášejícím mnohem větší uspokojení, kdyby neexistoval. Ti, jimž je svěřena demokracie by se měli spíše zabývat způsoby, jak zabezpečit její fungování, když jsou voliči neinformováni a špatně informováni a ne dělat, jako by voliči měli znalosti, které obvykle nemají.

Někteří obránci demokracie nejsou přesvědčeni, že znepokojení

*Racionální neznalost -
- když nemá cenu
se učit.*

nekompetentností voličů. Spoléhají na to, že volení zástupci budou vyžadovat informace, které musí být k dispozici, jestliže rozhodnutí mají být učiněna ve veřejném zájmu. Jejich přesvědčení má přitom smysluplný základ v realitě. Protože hlasování každého zákonodárce má daleko větší pravděpodobnost ovlivnit výsledek, protože zákonodárci mohou využívat informace, které získávají k podstatnému ovlivňování druhých, protože zákonodárci disponují personálem a dalšími informačními zdroji, protože mnozí lidé mají zájem na tom, aby zákonodárcům mohli poskytnout věrohodné informace, protože hlasy zákonodárců jsou sledovány a musí být chráněny, z těchto všech a mnoha dalších důvodů je mnohem pravděpodobnější, že volení zástupci budou adekvátněji informováni o věcech, o nichž se rozhoduje, než ostatní občané.

Zájmy volených úředníků

Ale i když se můžeme domnívat, že zákonodárci jsou dostatečně informováni, máme právo se domnívat, že budou hlasovat ve veřejném zájmu? Jsou zvolení zástupci nestranní? Jiný způsob jak položit tutéž otázku spočívá v zamyšlení se nad tím, zda budou vždy hlasovat tak, jak jim dostupné informace říkají, že by hlasovat měli. Ekonomická teorie se domnívá, že lidé jednají ve svém vlastním zájmu a ne v zájmu veřejném. Někdy bude v zájmu zákonodárce sledovat veřejný zájem. Ale nalezení způsobů jak vytvořit tuto harmonii je hlavním problémem při formování politických institucí. Nemůžeme jednoduše *předpokládat* tuto žádoucí harmonii, aniž se zamyslíme nad tím, zda jsou instituce s nimiž žijeme, schopny tuto harmonii vytvořit. Vzhledem k tomu, že zájem na znovuzvolení je běžným a zdravým zájmem většiny volených úředníků, zaměříme naši analýzu na tento jeden soukromý zájem. Je pravděpodobné, že zájem na znovuzvolení povede volené úředníky k hlasování a jednání ve veřejném zájmu?

Začněme s poznámkou, jak tento zájem limituje jejich plánovací horizont. Volení úředníci si nemohou dovolit hledět příliš daleko dopředu. Výsledky se musí dostavit do příštích voleb, jinak by mohli být vystřídáni někým, kdo nabízí víc. V závěrečné části této knihy uvidíme, jak důraz na krátkodobé cíle stěžuje vládě vypořádat se s inflací a s recesí. Ale totéž platí pro každou politiku, která vyžaduje momentální oběti v zájmu budoucího prospěchu. Volení úředníci budou mít tendenci výrazně snižovat význam každého perspektivního prospěchu, který není očekáván do dalších voleb. Zájem na svém znovuzvolení jim tak bude bránit plně využít jejich mimořádné znalosti o důsledcích té které politiky.

*Zaplatil 2000\$ od nynějška
na rok kvůli současnému
risiku ve výši 1000\$ stojí
za to tomu, kdo od
nynějška na rok už nebude.*

Když jsme se zabývali důvody, proč je pravděpodobné, že zákonodárci budou dobře informováni, zmínili jsme se o dvou, které rovněž vysvětlují, proč zákonodárci nebudou vždy hlasovat tak, jak jim jejich informace ukazují, že by hlasovat měli. Byly to dva poslední z uvedených důvodů: mnoho lidí má velký zájem, aby důležité informace byly dostupné zákonodárcům a hlasy zákonodárců jsou sledovány a musí být chráněny. Problém spočívá v tom, že zájem na poskytování informací /nebo ovlivňování poslanců/ a na vedení zákonodárců k odpovědnosti za jejich jednání se koncentruje u zvláštních zájmových skupin. Pozitivní externality spojené s politickým procesem to činí téměř nevyhnutelným.

Rozpory týkající se deregulace nákladní dopravy vhodně ilustrují tento problém. Regulace uskutečňovaná Mezinárodní obchodní komisí vedla v průběhu let ke vzniku škodlivých praktik a k růstu cen dopravců, které se promítly do vyšších cen prakticky všeho, co nakupujeme. Ale jsou lidé, kteří z toho všeho mají prospěch. Omezením konkurence regulace vytvořila výsadní postavení pro ty dopravní firmy, které mají vlastní provozní práva a pro členy Jednoty provozců. Tyto skupiny předpokládají, že deregulace výrazně omezí jejich bohatství. Jsou proto mimořádně aktivní při ovlivňování členů Kongresu, při shromažďování příspěvků na jejich kampaň a při hrozbách odplaty těm volebným úředníkům, kteří by hlasovali pro „otevření nákladní dopravy chaosu konkurence“.

Dolarový prospěch nás všech ostatních plynoucí z nižších dopravních nákladů by téměř jistě byl v agregátním vyjádření větší než ztráty dopravních firem a řidičů, které by utrpěly z uvažované deregulace. Přesto se neobjevují žádná významná ovlivňování a tlaky na poslance, příspěvky na jejich kampaň nebo demonstrace s cílem přimět Kongres, aby hlasoval *pro* deregulaci. Individuální zájem každého z nás na deregulaci není prostě dost velký na to, aby přiměl kohokoliv z nás být v tomto boji dostatečně aktivním. Protože všichni z nás, odpůrci i příznivci deregulace, jednají podle vlastního osobního mezního prospěchu a vlastních mezních nákladů, je realita taková, jaká je.

Několik odpůrců, kteří mohou mnoho ztratit, investuje rozsáhlé prostředky na pokus ovlivnit zákonodárce. Mnoho příznivců, kteří by mohli jako celek získat mnohem víc, ale individuálně méně, neinvestuje nic. Zákonodárci na tento druh tlaku reagují, protože většina z nich si uvědomuje, že to slouží jejich zájmu na znovuzvolení. Je poměrně marné je z toho vinit. Exzákonodárci s neposkrvněnými principy není vždy činnějším veřejným služebníkem ve srovnání se zákonodárcem, který přizpůsobil několik principů, aby přežil a bojuje dál. Vinu nesou exter-

nality, které působí na většinu z nás tak, že se chováme jako „černí pasažéři“ v naději, že někdo jiný převezme náklady na ovlivňování a nátlak, směřující k prosazení opatření, z nichž budeme mít všichni prospěch.

Pozitivní externalita a vládní politika

Náš závěr by neměl být překvapením. Vládní politika bude mít tendenci být ovládána zvláštními zájmy. Vláda bude spíše tíhnout k činnostem, které mnoho lidí nevýrazně poškozují než k činnostem, které poškozují málo lidí, ale zato velmi zřetelně. Vládní politika nebude vedena ani tak veřejnými zájmy jako spíš neomezenou řadou extrémně omezených zájmů. To proto, že zájmy spotřebitelů vyhrávají slovní válku, ale zájmy výrobců ovládají hospodářskou politiku. Zájmy výrobců jsou prostě mnohem koncentrovanější, mnohem ostřeji zacílené. Výrobci vědí, že jejich činnost nebo nečinnost se může výrazně projevit na jejich bohatství, a proto je v jejich zájmu, aby jednali. Ale žádný jednotlivý spotřebitel nemůže z politické aktivity očekávat nic víc než malý prospěch, a proto žádný z nich není ochoten přijmout její náklady.

Je toto důvod, proč užití donucení k ochraně před nedostačnou nabídkou silnic vede často k jejich nadměrné nabídce? Obecný zájem daňového poplatníka na úsporách se těžko prosazuje, když se tísní se silným zájmem malé skupiny na výstavbě nebo disponování silnicí. Stejnou analýzu lze uplatnit ve školství. Ti kdo vyučují /poznamenejme, že je to i autorův zájem/ mohou ztrpčít život těm zákonodárcům, kteří chtějí ušetřit daňovým poplatníkům peníze tím, že omezí výdaje na vzdělání a výzkum. Zde je možné nalézt vysvětlení pro jinak záhadné chování zákonodárců, kteří požadují stále větší a větší výdaje, dokonce i když každý dává přednost omezování výdajů. Není jiná možnost jak snížit vládní rozpočet bez omezení některých projektů. Jestliže se každý zvláštní zájem organizuje k tomu, aby si zabezpečil, že omezení se budou týkat jiného projektu, potom není možné snižovat výdaje.

Proč jsme po dlouhou dobu měli odvodní povinnost a jaká je pravděpodobnost, že ji Kongres znovu zavede? Vojenské odvody, jak jsme poznamenali již dříve, rozšiřují užití donucení do oblastí, kde přesvědčení je schopné zabezpečit kooperaci, kterou chceme /přinejmenším v čase míru/. Odvodní povinnost trvala zřejmě tak dlouho, protože vojenská moc měla silný a ostře zaměřený zájem na udržení přílivu lidí do ozbrojených sil, kdežto většina z těch, kdo byli postiženi odvody měla spíše pohnutky nalézt osobní cestu úniku před touto povinností než útočit na systém jako takový. Stojí za to poznamenat, kolik současných

advokátů, kteří prosazovali uvedení odvodů do původního stavu, nyní hovoří o *univerzální* odvodní povinnosti mladých lidí pro krátkodobou službu určitého druhu. Zvýší tato taktika /předpokládejme, že to je taktika/ počet těch, kdo vystupují proti odvodům? Nebo sníží očekávané náklady na každého odvedence pod kritickou hranici, pod níž on nebo ona by si přáli zahájit politický boj proti znovuzavedení odvodů?

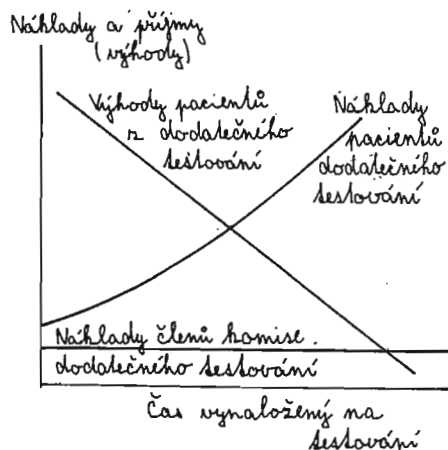
Co můžeme říct o činech vlády směřujících k odstranění chudoby? Můžeme předpovědět, že zákonodárci nebudou spěchat s nahrazením transferů statků peněžními transfery. Farmáři mají prospěch z programu potravinových *poukázek*, stavební firmy mají prospěch z podpor na bydlení, průmysl léčiv se rozšiřuje s růstem zdravotnické péče, učitelé mají prospěch z příspěvků na vzdělání pro chudé, a sociální pracovníci vědí, že poskytnout peníze chudým nebude nikdy tak výhodné jako najmout více lidí zabývajících se „pomocnými profesemi“. Politický vliv těchto skupin ulehčuje zákonodárným sborům podporovat transfery statků na pomoc chudým, než podporovat peněžní transfery. Mohly by se najít další a lepší důvody pro odmítnutí peněžních transferů, ale tato alternativa by mohla v Kongresu získat vážnější podporu, kdyby peníze vyráběl a prodával peněžní průmysl.

Jak lidé poznávají veřejné zájmy?

Nic z tohoto všeho ovšem neznamena, že farmáři, správy nemocnic nebo sociální pracovníci neberou *žádný* ohled na veřejný zájem. Znamená to pouze to, že všichni berou *určitý* ohled na své vlastní zájmy. A dokonce i ti, kdo pracují pro státní instituce speciálně určené na ochranu veřejných zájmů, definují tyto zájmy s ohledem na své vlastní specifické zájmy.

Předpokládejme, například, pracovníka Úřadu pro potraviny a léčiva, zodpovědného za to, že nebude zaveden žádný nový lék, který nebyl podroben dostatečnému testování. Co je to dostatečné testování? Je to takové prověření nového léčiva, které nám dává jistotu, že víme všechno o jeho vedlejších účincích, a to ještě dříve, než se dostane na trh. Ale nemůžeme si být *nikdy* jisti. Všechno co můžeme udělat je to, že získáme dodatečné informace, a tím omezíme riziko, že někdo bude poškozen nebo zemře v důsledku neočekávaných vedlejších účinků. Jak dalece bychom měli omezit toto riziko? Ne *příliš*, protože dodatečné prověřování přináší stejně tak náklady jako prospěch. Hlavním nákladem budou ztracené lidské životy a utrpení z nemožnosti poskytnout léčivo, které se prověřuje.

Jak Úřad pro potraviny a léčiva ocení tyto dva náklady — životy ztracené kvůli předčasnému zavedení léčiva a životy ztrac-



né kvůli odložení jeho zavedení? Lidé obviní Úřad jestliže se ukáže, že odsouhlasené léčivo má katastrofální vedlejší účinky, a budou ho oslavovat, jestliže odmítne schválit lék, který se následně takto projeví v jiných zemích. Ale téměř nikdo neodsoudí Úřad za ztrátu životů, ke které dojde během testování nového léku, a stejně tak nebude nikdo oslavovat Úřad za zkrácení ověřovacího období, uskutečněné s cílem dostat nový lék na trh. Závěr je zřejmý. Pracovníci Úřadu shledají, že je ve veřejném zájmu ověřovat léčivo až za bod, v němž se pro pacienty mezní prospěch rovná mezním nákladům.

Jestliže toto všechno zneklidňuje ty, pro které je součástí víry, že vláda pečuje o veřejné zájmy, nastal možná čas položit si otázku o důvěryhodnosti této součásti. Možná to pramení ze zvyku klást rovnítko mezi „vládu“ a „národ“ a rozšiřovat na vládu pocit úcty vztahující se k národu. Nebo je to možná výsledek naší víry, že vláda je poslední instancí, a proto musí být účinnou instancí, protože neradi přiznáváme jakékoliv neřešitelné problémy. Jedna součást oblíbeného deduktivního uvažování také vede k podobným závěrům. Prosazuje, že všechny společenské problémy jsou výsledkem lidského chování, že lidské chování lze změnit zákonem a že vláda tvoří zákony, z čehož se vyvozuje závěr, že vláda může řešit všechny problémy společnosti.

Alexis de Tocqueville ve své knize *Demokracie v Americe* (1. svazek, kapitola VIII) nabízí mnohem realistictější pohled na věc: „Neexistuje země, v níž by zákony mohly postihnout všechno nebo v níž by politické instituce mohly dokázat nahradit zdravý rozum a veřejnou morálku.“

Stručná rekapitulace

Ekonomická teorie se domnívá, že činnost vlády vyplývá z rozhodnutí občanů a vládních úředníků, kteří věnují pozornost mezním nákladům a meznímu prospěchu z alternativních činností.

Rozlišujícím rysem vlády je její všeobecně uznané a výlučné právo užívat donucení. Donutit znamená přimět ke kooperaci omezením možností volby. Dobrovolná kooperace závisí výlučně na přesvědčení, které zaručuje žádané chování poskytnutím dodatečných možností volby.

Donucení je pro členy společnosti užitečné, protože může někdy zabezpečit produkci statků, které každý oceňuje výše než náklady na jejich poskytnutí, ale které by nebyly nabízeny na základě čisté dobrovolné kooperace.

Tyto statky pravděpodobně nebudou nabízeny, jestliže neexistuje žádný způsob, jak s nízkými náklady omezit nabídku na

ty, kdo za něj platí nebo jak zabránit tomu, aby se ti, kdo tvoří poptávku po těchto statcích, začali chovat jako „černí pasažéři.“

Donucení může zabezpečit nabídku těchto statků snížením transakčních nákladů. Ty jsou rozhodujícími náklady v procesu překonání problémů spojených se směnou.

Tradiční činnosti vlády se stávají ve značné míře činnostmi zaměřenými na omezení transakčních nákladů a překonání problémů s „černými pasažéry.“

Donucovací činnost vlády předpokládá dobrovolnou kooperaci. Přesvědčení předchází donucení, protože občané a vládní úředníci musí být přesvědčeni o smysluplnosti užití určitého druhu donucení. To znamená, že meze účinnosti dobrovolné kooperace, které zdůvodňují donucovací činnost vlády, jsou také mezemi účinnosti donucovacích činností vlády.

Pozitivní externalita v demokratickém státě zcela pronikají politický proces. V důsledku toho se stává nepravděpodobným, že voliči budou dostatečně informováni a že volení nebo jmenování vládní úředníci budou důsledně jednat tak, jak jim informace, které mají k dispozici říkají, že by jednat měli.

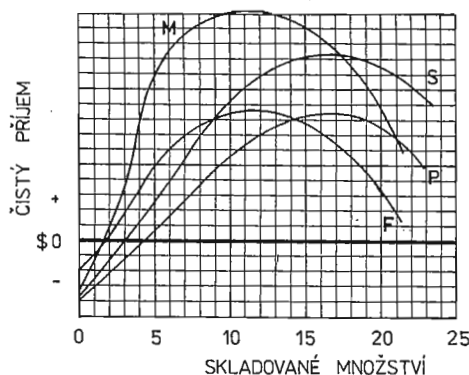
OTÁZKY K DISKUSI

1. Jak se liší zájmy, které sledují vládní úředníci od zájmů lidí v soukromém sektoru? Uvažujte následující případy.
 - /a/ Rektor státní university a rektor soukromé university.
 - /b/ Člen Sněmovny reprezentantů, který aspiruje na křeslo v Senátu a cestující obchodní zástupce velké firmy, který by chtěl získat místo obchodního ředitele v jednom závodě firmy.
 - /c/ Prominentní politik, který se chce stát prezidentem Spojených států a prominentní herec, který chce získat cenu Akademie.
 - /d/ Městský policejní úředník a neuniformovaný strážce pracující pro soukromou bezpečnostní firmu.
 - /e/ Úředník poskytující státní půjčky a dotace v Úřadu pro drobné podnikání a úředník v oddělení půjček v bance.
2. V každém z následujících příkladů určete jaké jsou podstatné rozdíly mezi firmami vlastněnými státem a nestátními firmami. Proč, podle vašeho názoru, stát vlastní uvedené firmy? Jaké různé odlišné formy získává konkurence u státem vlastněných firem? V čem se odlišují jejich metody fungování z důvodu jejich vlastnictví státem?
 - /a/ Prostředky vlastněné investorem a prostředky vlastněné státem nebo obcí.
 - /b/ Státní univerzity a soukromé univerzity.
 - /c/ Městem vlastněné autobusové společnosti pro vnitřní dopravu a autobusové společnosti pro meziměstskou dopravu jako Greyhound nebo Trailways.
 - /d/ Kempy vlastněné Lesní správou a soukromé kempy.
 - /e/ Veřejné knihovny a soukromé knižní obchody.

3. Častým argumentem na podporu vládou poskytovaných statků je to, že jsou životně důležité pro blaho společnosti a jejich opatřování proto nemůže být bez nebezpečí ponecháno „vrtochům“ trhu. Vysvětluje se tím, že parky a knihovny jsou obvykle službou poskytovanou obcemi, kdežto potraviny a lékařská péče jsou obvykle uspokojovány prostřednictvím trhu? Můžete pro tyto případy navrhnout lepší vysvětlení?
4. Nápadný článek ve Wall Street Journal z 23. května roku 1979 má titul: „Personál zastupitelských úřadů ve Washingtonu sní o tom, jak odstranit povídačky o úřadech“.
- /a/ Jak se liší vedoucí pro veřejné záležitosti ve vládním úřadu od vedoucího inzercce nebo vedoucího personálního oddělení u výrobce mýdla?
 - /b/ Proč ministerstva obrany, dopravy, zemědělství a další ministerstva federální vlády utrácí milióny dolarů ve snaze ovlivnit veřejné mínění? Není snad pravdou, přinejmenším v demokracii, že od veřejného mínění se očekává, že bude kontrolovat činnost vládních úřadů?
5. Měli by manažeři korporací ve svých oficiálních funkcích akceptovat společenskou odpovědnost více než odpovědnost za růst čistého důchodu korporace kterou řídí?
- /a/ Mají morální povinnost jít za tím, co vyžaduje zákon, s cílem prosadit takové záležitosti jako je rasová rovnost a rovnost pohlaví, čisté životní prostředí, lepší veřejná doprava, dobrá vláda atd.? Proč ano nebo proč ne?
 - /b/ Kdo bude platit náklady, jestliže manažeři korporací vezmou na svá bedra tuto odpovědnost? Kdo bude sledovat jejich rozhodnutí, aby se ujistil, že jejich rozhodnutí jsou skutečně ve veřejném zájmu?
 - /c/ Proč by mohl prezident velké korporace chtít přispět miliónem dolarů z fondů korporace na program výstavby nemocnic ve městě, v němž má tato korporace své ústředí? Jaký osobní prospěch a jaké osobní náklady plynou prezidentovi korporace z tohoto daru?
6. Myslíte si, že konkurence je v kapitalistických zemích obvyklejší nebo silnější než v socialistických zemích? Je konkurence obvyklejší nebo silnější v bohatých zemích než v zemích chudých?
7. Obhájci vládní regulace často dosahují svých cílů útoky na „neomezenou“ nebo „uzdy zbavenou“ konkurenci. Je konkurence vždy „neomezená“? Jaká byla některá důležitá omezení konkurence, která fungovala v americkém hospodářství v 19. století, kdy podle některých názorů byla „neomezená“?
8. Kritikové vládní regulace se často pokoušejí vytvořit podmínky pro „volný“ trh. Jsou trhy vždy zcela volné? Volné od čeho? Není trh „volný“, jestliže jeho účastníci jednají pod vlivem zákonů, které zakazují užívání nečestných vah a měr? Zákonů, které zakazují zavádějící inzerci? Pod vlivem těch zakázaných zvýšení cen, které nebyly schváleny vládními úřady? Kde byste vedli hranici mezi volným trhem a omezeným nebo regulovaným trhem? Proč byste ji udělali právě tam?
9. Níže uvedený graf ukazuje čistý příjem /za určité období/, který vlastník obchodu s potravinami očekává z prodeje čtyř druhů zboží: mléka a mléčných výrobků /M/, konzervovaných výrobků /S/, čerstvého zboží /P/ a zmrazeného zboží /F/.
- /a/ Kolik jednotek každého druhu zboží bude chtít mít na skladě?
 - /b/ Předpokládejme, že uvedené čtyři křivky znázorňují čisté uspokojení, které vlastník očekává, že dosáhne, když bude sledovat čtyři cíle: více peněz /M/, lepší

společenskou pozici /S/, větší osobní moc /P/ a blahobyt rodiny /F/. Jak dalece bude sledovat každý cíl?

- /c/ Jaké obecné rozdíly budete mít sklon očekávat mezi „křivkami uspokojení“ člověka pracujícího v obchodě a člověka pracujícího ve vládních službách nebo v hierarchii duchovenstva nebo učícího ve škole nebo pracujícího jako výzkumný pracovník v lékařství?



Graf č. 14A: Očekávaný čistý příjem hypotetické prodejny potravin

10. Tento text varuje před nebezpečím mluvit o vládě jako o „něčem“, s čím je možné manipulovat jako o nástroji, s kterým je možné si dělat, co se nám zachce. Není závadající používat slovo „my“ způsobem, jakým je užito v předešlé větě? Kdo je to „my“, kdo chce, aby vláda dělala to či ono? Každý člověk? Většina? Informovaní a veřejně aktivní občané? Všichni, kdo sdílejí mé zájmy a mé chápání situace? Co tím lidé myslí, když říkají: „Musíme využívat vládu ke kontrole sobectví a lakoty“? Kdo se předpokládá, že kontroluje koho, podle tohoto vidění způsobu fungování společnosti?
11. Guy Weyer je bývalý farmář, který se změnil na předměstského podnikatele a postavil na 40 akrech své farmy domy. Tyto domy nyní pronajímá.
- /a/ Jestliže jeden z jeho nájemníků svolá schůzi, na které 26 z 50 z nich hlasuje pro snížení měsíčního nájmu o 100 dolarů, je Guy morálně nebo právně povinen dodržet jejich rozhodnutí?
 - /b/ Jestliže 26 nájemníků prostě sníží své měsíční platby o 100 dolarů, má Guy morální a zákonné právo je soudně vypovědět?
 - /c/ Jestliže se vypovězení nájemníci odmítnou odstěhovat, jaké morální a právní prostředky má Guy k dispozici k tomu, aby je dostal pryč?
 - /d/ Předpokládejte, že 26 nájemníků nejdříve zformuje místní vládu, potom většinou hlasů sníží nájmné a nakonec úspěšně prosadí nařízení zakazující soudní výpověď. Změní to nějak vaše předchozí odpovědi?
 - /e/ Jaký je rozdíl mezi zákonnou a nezákonnou vládou resp. vládním rozhodnutím? Je demokratickým státem stát, v němž vládne většina? Existují nějaká omezení pro to, co smí dělat většina v demokracii?

- /f/ Princip většinové vlády vyžaduje předcházející určení — *čí* většina? Komu by mělo být svěřeno hlasování o takových věcech, jaké byly uvedeny výše? Výlučně vlastníkům majetku? Všem místním občanům nad 18 let? Nájemníkům, a to spíše s jedním hlasem za dům než s jedním hlasem za každého nájemníka? Všem dospělým v zemi, přičemž nájemníci Guy Weyerse by tvořili jenom malou část mnohem větší skupiny hlasujících? Jaké odlišné důsledky by pravděpodobně přineslo tyto různé způsoby rozdělení hlasovacích práv?
- /g/ Jestliže si nedokážete představit jiné zákonné rozdělení hlasovacích práv než jeden hlas na každého dospělého občana, uvažte rozdělení hlasovacích práv ve sdružení družstevních domů nebo ve venkovském klubu. Jak je to s rozdělením hlasovacích práv mezi těmi, kdo vlastní akcie nějaké korporace? Proč sledujeme tyto odlišné způsoby přidělení hlasovacích práv?
12. Adam Smith připisoval suverénnímu státu nebo republice povinnost „vytvořit a udržovat ty veřejné instituce a ty veřejné práce, které, ačkoliv mohou být pro společnost velmi výhodné, mají takovou povahu, že jejich přínos se nikdy nevyplatí žádnému jednotlivci nebo malé skupině a nelze proto očekávat, že by je jednotlivec nebo malá skupina zahájili a udržovali“.
- /a/ Jak se tento popis statků, které by měla nabízet vláda, liší od statků v tomto textu popsanych, jichž se týká problém „černého pasažera“?
- /b/ Smith se zabýval čtyřmi institucemi nebo činnostmi, které přinejmenším částečně odpovídají jeho kritériu: těmi, které slouží „obraně společnosti ... výkonu spravedlnosti ... podpoře obchodu ve společnosti ... a podporují vzdělávání lidí.“ Jak se Smithova představa srovnává s povinnostmi, které jsou vládě všeobecně připisovány dnes? Existuje nějaká významná povinnost vlády, kterou Smith přehlédli?
13. Tento text se zabývá problémem vytvoření obecních policejních sil výlučně na bázi dobrovolné kooperace. Není to snad neochota některých lidí kooperovat na přísně dobrovolné bázi, která vede k tomu, že vytvoření policejních sil je mimořádně žádoucí? Nechovají se zloději a podobní narušitelé zákona jako „černí pasažéři“?
14. Měli by členové dobrovolného hasičského sboru odmítnout uhasit požár v domě někoho, kdo odmítl přispět na požární službu? /Předpokládejme, že není ohrožen majetek těch, kteří si tuto službu předplatili./ Jakou škodu by způsobili uhašením požáru?
15. Jestliže každý, kdo rád chodí do veřejných parků, nemá rád odpadky na zemi, neznamená to nutně, že tam žádné nebudou. Problém „černých pasažérů“ může vyprodukovat odpadky, které nikdo nechce. Proces, v němž k tomu dochází, může být popsán v termínech tzv. věžňova dilematu. /Název odráží počáteční popis dilematu, popis, který užívá příklad dvou vězňů a chytrého žalobce/. Zde popisované dilema vychází z toho, že každý uživatel parku má možnost volby, buďto odhodit odpad na zem nebo dojit k nádobě na odpadky. Protože parky užívá mnoho lidí, nehraje žádnou roli, jestliže odpad na zem odhodí o jednoho návštěvníka méně. Jestliže park má být čistý a atraktivní, musí *každý* /nebo *téměř* každý/ návštěvník dojit k nádobě na odpadky. Níže uvedené schéma ukazuje výsledky různých kombinací možného chování návštěvníků, přičemž nižší trojúhelník vlevo v každé možné kombinaci ukazuje výsle-

dek pro každého jednotlivého návštěvníka parku a vyšší trojúhelník vpravo pro všechny ostatní návštěvníky.

		VÝBĚR, DÉLANÝ JINÝMI UŽIVATELI PARKŮ	
		(Don't litter)	(litter)
VÝBĚR, DÉLANÝ KAŽDÝM Z UŽIVATELŮ PARKU	(Don't litter)	ÚSILÍ, KRÁSA	ŽÁDNÉ ÚSILÍ, ŽÁDNÁ KRÁSA
	(litter)	ÚSILÍ, KRÁSA	ÚSILÍ, ŽÁDNÁ KRÁSA
VÝBĚR, DÉLANÝ KAŽDÝM Z UŽIVATELŮ PARKU	(Don't litter)	ÚSILÍ, KRÁSA	ŽÁDNÉ ÚSILÍ, ŽÁDNÁ KRÁSA
	(litter)	ŽÁDNÉ ÚSILÍ, KRÁSA	ŽÁDNÉ ÚSILÍ, ŽÁDNÁ KRÁSA

Graf č. 14B: Dilema návštěvníka parku

- /a/ Každý člověk, který odhodí odpad do odpadkového koše je přesvědčen o tom, že nese náklady, tj. námahu. Zda však tento člověk obdrží prospěch spočívající v kráse prostředí závisí na tom, co dělají ostatní návštěvníci. Jestliže se každý návštěvník zaměří na maximální osobní čistou výhodu /prospěch minus náklady/, může „společenství“ parku velmi dobře skončit v jihovýchodním rohu. Proč?
- /b/ Jestliže každý návštěvník bude jednoznačně a trvale dávat přednost severozápadnímu rohu, bude to stačit k tomu, aby se „společenství“ přemístilo do tohoto rohu? Co by měl každý uživatel chtít dělat, aby za našich omezených předpokladů, našel „společenství“ v situaci popsané v severozápadním rohu? Předpokládejme, že jednotlivé odhození odpadu nevyvolá zjevný rozdíl. Jak by takto došlo k obnovení méně žádoucí situace popsané v jihovýchodním rohu?
- /c/ Jak by mohla „vzájemně sjednaná vzájemná donucení“ vytvářet žádanější výsledek severozápadního rohu?
- /d/ Proč se v reálném světě lidé vždy nechovají tak, jak zde předpokládáme, že se chovají? Proč občas lidé, kteří se neobávají žádného postihu, vyvíjejí pozoruhodnou „námahu“ proti znečištění prostředí, i když z toho neočekávají žádný „požitek“? Jako příklad by mohli posloužit turisté, kteří opouštějí stanový tábor v národním parku.
- /e/ Kolik podobných situací si dokážete vymyslet? Vedou do jihovýchodního rohu? Jestliže ne, proč?
16. Nature Conservancy je název organizace, která se snaží určit a následně zakoupit území, která jsou domovem ohrožených zvířat a rostlin s cílem jejich záchrany.
- /a/ Tato organizace uskutečňuje své nákupy z fondů poskytovaných lidmi, kteří chtějí, aby se tyto ohrožené druhy zachránily. Jak dopadá problém „černého pasažera“ na růst fondů této organizace?

- /b/ Proč problém „černého pasažera“ s menší pravděpodobností ovlivní získávání darů od korporací než od jednotlivců?
 - /c/ Tato organizace přijímá pozemkové dary stejně jako peněžní dary, včetně prvotřídních budov a majetku k podnikání. Kdybyste vedli takovou organizaci, jak byste využili komerčně cenný majetek ve městě na podporu ochrany ohrožených venkovských oblastí?
- 17 Využijte definici donucení a přesvědčení z tohoto textu ke zhodnocení následujících činností. Abyste se mohli rozhodnout, zda možnost volby byla rozšířena nebo zúžena, musíte vědět, jakou možnost volby nebo jaká vlastnická práva lidé na začátku mají.
- /a/ Budoucímu zaměstnanci, hluboce nábožensky založenému, po němž víra žádá nepracovat v neděli, je sděleno, že pokud chce získat dané zaměstnání, musí souhlasit s prací v neděli. Jestliže souhlasí, protože mu velmi záleží na získání této práce, byl donucen nebo přesvědčen?
 - /b/ Váš zaměstnavatel prohlásil, že budete propuštěni, jestliže budete kouřit kdykoliv v pracovní době, a tak neochotně přestanete kouřit od 9 do 12 a od 13 do 17 hodin. Byli jste přesvědčeni nebo donuceni?
 - /c/ Velmi zdvořile požádáte studenta, který bydlí hned pod vámi, aby si pouštěl své stereo od 7 do 10 hodin večer, kdy vy studujete, o něco tiššeji. On to odmítne s tím, že nehraje tak nahlas, aby vám to mohlo bránit ve studiu. A tak začnete uprostřed noci, kdy se pokouší spát, dupat na podlahu a pouštět si k tomu jazz. Po čtrnácti dnech začne souhlasit s vaším přáním. Byl přesvědčen nebo donucen?
 - /d/ Jsou uživatelé elektřiny přesvědčeni o tom, aby platili víc nebo jsou donuceni, jestliže jim místní elektrický podnik zvýší své sazby?
 - /e/ Uvažujete o tom, že zaparkujete svůj vůz v zóně, kde je to zakázáno, ale nakonec od toho upustíte, protože se obáváte, že dostanete pokutu. Byli jste přesvědčeni o tom, že si máte najít jiné parkovací místo nebo jste byli k tomu donuceni?
 - /f/ Vlastník domu vám nabídne možnost parkovat na ulici na místě, kde mu blokujete výjezd, jestliže mu budete platit 1 dolar. Zaplatíte a zaparkujete. Byli jste přesvědčeni nebo donuceni?
 - /g/ Jste přesvědčeni nebo donuceni při svém rozhodování o tom, kolik přispějete úřadu společnosti United Way, když víte, že výše každého příspěvku bude zveřejněna ve zpravodaji správní rady.
 - /h/ Zajišťuje rozhodčí při baseballe spolupráci mezi hráči za pomoci přesvědčení nebo donucení?
18. Přináší přesvědčení nebo donucení nějaké sobě vlastní výhody vůči sobě navzájem, jako způsobům vyvolání kooperace?
- /a/ Lidé, kteří spolupracují na základě přesvědčení obvykle chtějí udržovat vzájemné vztahy. Ti, kteří byli ke spolupráci donuceni, budou hledat způsoby, jak vzájemné vztahy přerušit. Co to znamená pokud jde o úroveň transakčních nákladů, které budou spojeny s kooperativním úsilím v každém tomto případě?
 - /b/ Donucení může být použito k popření možnosti vytvořit dobrovolnou kooperaci. Stává se to? Proč by měl někdo používat donucení k tomu, aby zabránil jiným v kooperaci na dobrovolné bázi?

19. Je problém „černého pasažéra“ zdrojem výlučně *společenských* problémů? Nebrání také lidem ve spolupráci vedoucí k nekorektní výhodě vůči ostatním? Proč se kartely většinou hroubí, pokud nezískají podporu vlády pro jejich donucovací moc?
20. „Z 34 973 členů družstva oprávněných hlasovat se jich pouze 737 účastnilo volby správní rady a 483 z nich odevzdalo prázdné hlasovací lístky. Ukazují tyto údaje na to, že členové nepodporují družstvo? Myslíte si, že by byla vybrána lepší správní rada, kdyby hlasovalo víc členů družstva?”
21. Většina řidičů pravděpodobně o něco překročí nejvyšší povolenou rychlost, když si myslí, že se jim to může podařit. Znamená to, že budou hlasovat pro vyšší hranici povolené rychlosti, když budou mít takovou možnost?
22. Proč někteří lidé, kteří rádi pijí alkoholické nápoje, hlasují pro prohibici?
23. Uvádíme první větu novinového úvodníku, stěžujícího si na malou pozornost, která se věnuje hlasu veřejnosti, žádajícímu zvýšení úrovně středních škol ve velkém americkém městě: „Vzhledem k počtu lidí, kteří si stěžují na veřejné vzdělání, je udivující, jak málo se jich zúčastňuje setkání, jejichž cílem je vyjádřit názory na to, jak ve školách pracovat lépe.“ Je opravdu překvapující, jak mnoho lidí si stěžuje a jak málo se jich zúčastňuje setkání?
- /a/ Jaké náklady přináší stížnosti? Jaké jsou náklady účasti na setkání?
- /b/ Jaká je pravděpodobnost, že angažovaný občan, který stráví večer na veřejném jednání, bude skutečně schopen ovlivnit školskou politiku rozsáhlého městského obvodu?
- /c/ Mohlo by se zdát, že relativní poměr prospěchu a nákladů stížností a účastí může poskytovat odpovídající vysvětlení pro skutečnosti, na které si stěžoval autor úvodníku. Ale jak můžeme vysvětlit chování „aktivistů“, těch několika lidí, kteří se zdají být ochotni zúčastnit se mítinků týkajících se dokonce i těch nejdotažitějších záležitostí? Existuje ještě jiné uspokojení, než že se skutečně podaří ovlivnit veřejnou politiku, které mohou lidé získat účastí v politickém životě?
24. Většina sdružení rodičů a učitelů tráví mnoho času tím, že se snaží přimět lidi k účasti na schůzích a k další práci pro sdružení.
- /a/ Proč to neznamená, že buďto rodiče nepečují o vzdělání svých dětí nebo že si myslí, že sdružení nic nedokáže?
- /b/ Proč je účast učitelů obvykle lepší než účast rodičů?
- /c/ Proč se někteří rodiče rozhodují pro aktivní činnost ve sdružení?
25. Nemocnicím často nestojí za to snižovat své náklady, protože toto snížení vede k nižšímu krytí výdajů platbami vlády stejně jako k nižší kvalitě péče o pacienty. Dopis zaslaný deníku *Wall Street Journal* /24. 2. 1982/ upozorňuje na tento přístup části nemocniční správy:

„Každý, nebo mnoho z těch, kdo poskytují zdravotní péči, se nedívají dále než na svoji šekovou knížku . . . kdyby se všichni dívali na velikost nádoby spíš než na zákusek, který z ní dostali, byly by větší a lepší zákusky pro všechny.“

Ilustruje to jak problém „černého pasažéra“, tak klamný závěr „kdyby každý z nás jenom . . .“.

26. Aby zabránili dopravní zácpě v ulicích, uvalili v Singapuru na automobily daně, které převyšují jejich cenu víc jak o 150 %.

- /a/ Je možné, že vlastníci aut v Singapuru jsou na tom při existenci takovéto daně lépe než kdyby neexistovala?
- /b/ Předpokládejme, že všichni vlastníci aut v Singapuru věří, že prospěch, který získávají z toho, že prostřednictvím této daně byly omezeny dopravní zácpy je větší než daň, kterou musí platit. Znamená to, že každý majitel auta bude dobrovolně platit tuto daň?
27. Každá z deseti rodin v předměstském domovním bloku má pravděpodobně svoji motorovou sekačku na trávu. Proč se jednotlivé rodiny nedělí častěji o jednu sekačku? Zkuste vyčíslit hlavní transakční náklady, které by takováto spolupráce vyvolala.
28. Pro ty, kdo poskytují zábavu je obtížné nabízet své služby výlučně těm televizním divákům, kteří jsou ochotni za zábavu platit.
- /a/ Jak se jim daří zabezpečovat platby za poskytování svých služeb televizním divákům? Zamyslete se nad tím z hlediska toho, jak se zachází s problémem „černého pasažéra“ v televizi. Komu prodávají své služby? Prostřednictvím jaké řady transakcí získávají diváci svoji zábavu? Jak se v každé fázi řeší problém „černého pasažéra“?
- /b/ Někteří lidé se dnes snaží sledovat programy kabelové televize bez placení prostřednictvím příjmu signálu přímo ze satelitu při použití svých vlastních antén. Jak ilustruje používání dekodérů a rušiček televizními společnostmi přijetí transakčních nákladů, aby byli vyloučeni „černí pasažéři“?
29. Jestliže běh na dráze kolem fotbalových hřišť zlepšuje kondici sportovců a dělá z nich výkonnější hráče, proč se tak mnoho z nich snaží tomu vyhnout a odběhat méně koleček než určil trenér? Kdo získává prospěch a kdo nese náklady z takovéto tréninkové aktivity? Je pravděpodobné, že trenéři budou předepisovat svým svěřencům víc koleček než je optimální počet?
30. Jestliže vládní úřad vyžaduje po domácnostech nebo firmách předkládat podrobné zprávy o jejich činnostech, nesou náklady ti, kdo musí připravit zprávu a prospěch /v podobě dodatečných informací/ nese zejména vládní úřad.
- /a/ Jak se tím vysvětluje rozšíření vládou požadovaných přehledů, a to přes všeobecně přijatý závěr o tom, že takovéto papírování je už přehnané?
- /b/ Myslíte si, že požadavky se sníží, jestliže úřady budou muset užít fondy ze svého rozpočtu na úhradu nákladů těm, kdo musí předkládat zprávy?
- /c/ Mělo by se po učitelích chtít, aby četli a komentovali všechny písemné práce, které vyžadují od svých studentů?
31. Jestliže pozitivní externalita vytvářejí problém „černého pasažéra“ v rozsahu ukázaném v této kapitole při analýze dobročinných programů, proč společnost United Way organizuje kampaně stejně jako to dělá mnoho amerických měst? Jsou v kampaních pro fondy United Way obsaženy prvky donucení, a to buď při získávání lidí pro práci v kampani nebo v přesvědčování lidí k příspěvkům? Co by mohlo být výhodné a co nevýhodné z rozhodnutí místních úřadů převzít funkce blahobytu běžně uskutečňované společností United Way?
32. Proč naše soudy vyžadují po lidech, kteří byli vybráni pro práci v porotě, aby vykonávali svoji službu, ať chtějí či ne? Mohly by soudy mít tolik porotců, kolik potřebují, na dobrovolném základě, kdyby zvýšily platby za službu v porotě? Proč tyto platby

- nezvýšíme, nenaplníme stavy porotců dobrovolníky a nepřestaneme přenášet vysoké náklady porotců na tolik lidí, kteří musí zanechat své další, hodnotu přinášející činnosti, aby mohli vykonávat svoji „službu v porotě“? Jak podle vašich představ mohlo být uspořádání porotních soudů ovlivněno pohybem směrem k systému zcela dobrovolných porotců? Je zákonné užívat v tomto případě donucení, protože práce v porotě je povinností každého občana? Jestliže tomu tak je, proč nepokutujeme lidi, kteří nechtějí volit? Cožpak hlasování není povinností občanů? Ještě lépe, proč nepokutujeme lidi, kteří neuspěli ve zkoušce z neodiskutovatelných běžných záležitostí *nebo* nehlasují? Tímto způsobem bychom mohli donutit lidi k hlasování na základě informovanosti. Skutečně?
33. Měli bychom mít zákony, které by vyžadovaly po vlastnících domů zabezpečit jejich izolaci s cílem šetřit energii?
- /a/ Jaký prospěch by vlastníci získávali ze zlepšení izolace? Měli by provádět izolace, kdyby jejich náklady na tyto izolace překračovaly jimi dosažený prospěch?
- /b/ Jak získávají z rozhodnutí některých lidí provést izolace, a tím snížit svoji spotřebu elektrické energie prospěch jiní lidé v obci? Zdůvodňuje tento přenesený prospěch příspěvek na podporu vlastníků domů, aby prováděli izolace? Kdo by vyvíjel tlak na poskytnutí takové podpory?
34. Souhlasili byste s tím, že Ústava Spojených států popisuje vlastnická práva prezidenta, členů Kongresu a soudců Nejvyššího soudu?
- /a/ Proč Ústava zakazuje Kongresu snižovat plat prezidenta a federálních soudců v průběhu jejich volebního období?
- /b/ Bude nám pravděpodobně vládnuto lépe nebo hůře v průběhu prvního prezidentského volebního období než v průběhu druhého? /Ústava zakazuje třetí zvolení/.
- /c/ Očekávali byste víc politických rozhodnutí od členů Sněmovny reprezentantů, kteří se musí ucházet o znovuzvolení každé dva roky, nebo od soudců Nejvyššího soudu, kteří jsou doživotně jmenováni?
35. Berou rozhodnutí dnešní generace do úvahy požadavky na přírodní zdroje, které bude mít příští generace? Respektují dnešní rozhodnutí *adekvátně* požadavky příštích generací? Dá se očekávat, že vláda bude brát tyto požadavky příštích generací do úvahy *více*? Zhodnoňte tvrzení, že vláda musí sloužit jako správce přírodních zdrojů pro příští generace.
36. Ústava Spojených států dává Kongresu právo zřizovat poštovní úřady.
- /a/ Můžete si vymyslet jakýkoliv důvod pro to, proč by měla vláda vzít na sebe odpovědnost za poskytování systému poštovních služeb? Byly pro to v roce 1789 lepší důvody než jsou dnes?
- /b/ Kongres přijal zákon o veřejném doručování, který uděluje poštovní službě zákonný monopol na doručování dopisů. Proč by měla vláda bránit firmám v konkurování poštovní službě v doručování dopisů?
- /c/ Kdo by pravděpodobně vyvíjel tlak na Kongres, aby zrušil každý zákon, který by byl přijat ke zrušení zákona o veřejném doručování?
37. Vyřešil by se problém převahy výrobců v zákonodárném procesu vytvořením vládního úřadu s úkolem zastupování spotřebitelů v zákonodárném procesu?

38. Vy a vaše rodina rádi táboříte v Národních parcích. V únoru jste proto interpelovali u svého zástupce v Kongresu, aby vystoupil proti zákonu, kterým by se zvýšily poplatky za toto táboření v období od července do srpna. Následující srpen navštívíte Tetonský národní park ve všední den ve čtyři hodiny odpoledne a zjistíte, že všechna místa v kempu jsou obsazená.
- /a/ Byli byste v tuto chvíli raději, kdyby poplatky za táboření byly vyšší? Proč ano, proč ne?
 - /b/ Proč se poplatky za užití soukromých zdrojů zvyšují v případě růstu poptávky s větší pravděpodobností než poplatky za užití zdrojů vlastněných státem?
39. Můžete s využitím pojmů z této kapitoly vysvětlit pokračující užívání násilí /války/ jako způsobu řešení neshod mezi národy?
40. V srpnu 1985 prohlásil Federální úřad pro telekomunikace, že „Doktrína slušnosti“, tj. politika vyžadující od těch, kdo vysílají do éteru odlišné pohledy na sporné záležitosti, již nadále neslouží veřejným zájmům, protože od roku 1949, kdy byla tato doktrína přijata, se dramaticky zvýšil počet televizních a rozhlasových stanic a stanic kabelové televize. Úřad také prohlásil, že přesto bude nadále požadovat její dodržování, protože Kongres má na tom „silný zájem“.
- /a/ Proč by členové Kongresu podporovali politiku, která vyžaduje federální vládní úřad ke sledování názorů prezentovaných ve vysílání? Nenarušují požadavky této doktríny první dodatek k Ústavě Spojených států?
 - /b/ Zastánci doktríny prohlašují, že vzhledem k tomu, že počet dostupných koncesí je omezený, jejich majitelé by měli být povinni prezentovat všechny stránky sporných záležitostí. Proč se tento argument nevztahuje na deníky, které jsou ve svém počtu limitovány mnohem více? /V roce 1983 existovalo v USA 1 735 deníků a 8 807 komerčních rozhlasových stanic/. Kolik různých stránek má sporná záležitost?
 - /c/ Při platnosti této doktríny může Federální Úřad vyžadovat po stanicích, aby poskytovaly volný čas skupinám, které tvrdí, že záležitost, která je zajímá, nebyla správně prezentována. Kdo má z takovéto politiky prospěch? Jak budou ti, kdo vysílají, přistupovat ke sporným záležitostem, jestliže vědí, že by mohli muset vyčlenit volný čas pro skupiny, které prohlásí, že prezentace těchto záležitostí nebyla vyvážená?
 - /d/ Kdo, podle vašeho názoru, přiměl Kongres k tomu, aby měl „silný zájem“ na „Doktríně slušnosti“?
41. „Lidská práva musí mít přednost před vlastnickými právy.“ Souhlasíte? Můžete jmenovat jedno vlastnické právo, které není právem nějakých lidí? Můžete jmenovat jakákoliv lidská práva, která nejsou vlastnickými právy a to ve smyslu, v němž tyto pojmy byly definovány a užívány v posledních čtyřech kapitolách?
42. Práva pro kohokoliv vždy znamenají odpovídající povinnosti pro někoho jiného. Kdo musí být získán pro akceptování určitých povinností, a kterých, abyste vy měli každé z následujících práv? Jsou to tato práva:
- a/ navštěvovat univerzitu
 - b/ hlasovat
 - c/ pracovat
 - d/ zpívat v kostelním sboru

/e/ kouřit cigarety

/f/ získat lékařskou péči

43. Devět předměstí Chicaga schválilo nařízení, které mělo zabránit přeměně rasově integrovaných oblastí v oblasti s výlučně černošským obyvatelstvem. Nařízení stanovilo postup na podporu nákupů bytů bílým obyvatelstvem a na zabránění těchto nákupů černému obyvatelstvu tam, kde je již zastoupeno určitým procentem. /Záležitost je stručně popsána v deníku *Wall Street Journal* ze 14. 8. 1985/

/a/ Mají nebo by měli mít obyvatelé v určité oblasti právo podporovat nebo odrazovat kupující s cílem dosáhnout nebo zachovat rasově integrované společenství? Popírají tak právo potenciálních prodávajících a kupujících, kterým se brání v uskutečnění vzájemně prospěšné směny jenom proto, že kupující má neodpovídající barvu pleti?

/b/ Představte si město, jehož obyvatelstvo je z 50 % bílé a z 50 % černé. Předpokládejte, že neexistuje žádná další překážka pro to, aby vedle sebe žili lidé opačné barvy, ale že všichni mají námitky proti tomu mít souseda jiné barvy a přestěhují se, jestliže se ocitnou v takové situaci. Vytvoří se v systému dobrovolné směny integrovaný nebo segregovaný vzorek bydlících? Proč? Jestliže je integrovaný systém považován za dobrý, jak ho lze dosáhnout za těchto podmínek?

/c/ Není to samozřejmé, ale je to téměř nevyhnutelné, že nakonec vznikne přísně segregovaný systém bydlících, i když obyvatelé města čekají s odstěhováním, dokud jejich sousedé ze *čtyř* stran nejsou opačné barvy. Jak může takováto obec účinně uskutečnit přání každého obyvatele žít v rasově integrovaném celku?

Existuje jeden úkol vlády, který se dnes těší takové pozornosti tisku a veřejnosti, jako všechny jiné úkoly dohromady. Jde o úkol federální vlády předcházet, léčit či jinak podřídit kontrole inflaci a recesi. Až na náhodnou zmínku se 14. kapitola nezapomínala touto odpovědností vlády, když zkoumala její funkce. Nyní toto opomenutí napravíme. Zbytek knihy bude téměř výhradně věnován otázce výkyvů ekonomických agregátů a stabilizační politice vlády.

Proč považujeme období inflace a recese za *problémová*? Někteří čtenáři si tady budou myslet, že každý, kdo musí klást takovou otázku, je příliš hloupý, aby mohl pochopit odpověď. Inflace znamená růst životních nákladů, a všechno, co činí život lidí nákladnější, představuje zřejmý problém. Pokud jde o recesi, tak ta způsobuje ztrátu důchodu a pracovních míst, a nikomu není třeba říkat, že to obojí představuje problémy. Ale to vše není tak jednoduché.

Dolarové ceny a reálné náklady

V případě inflace se tak věci vůbec nemají. *Inflace neznamená růst životních nákladů. Inflace je v zásadě pokles hodnoty či kupní síly peněz.* Podíváme-li se na věc z jiné stránky, můžeme říci, že inflace je růst peněžních cen statků. Chcete-li, můžete dokonce o inflaci mluvit jako o růstu peněžních životních nákladů. Ale klíčové slovo je *peněžní*. Hamburger za 2 dolary v letošním roce ve skutečnosti nestojí více, než loňský hamburger za 1 dolar, jestliže náklady na získání jednoho dolaru klesly od loňského roku na polovinu.

Náklad na získání něčeho je hodnota toho, co musíme odložit, abychom to získali. Zvykáme si tak vyjadřovat hodnotu obětované příležitosti společným peněžním jmenovatelem a někdy zapomínáme zkontrolovat, zda se hodnota společného jmenovatele nezměnila. Ale přesně to je inflace. Není to růst výšky všeho, co měříme. Je to zmenšení délky metru, který ke svému měření používáme.

Všechno je ovšem nakonec relativní vůči všemu ostatnímu. Logicky je možné trvat na tom, že si peníze uchovaly stejnou hodnotu v minulých letech a všechno ostatní se zvýšilo. To by ale bylo stejně smysluplné jako tvrdit, že se během 70. let nezměnila cena za barel surové ropy, ale že se ceny všeho ostatního snížily asi o 75 %. Když zjišťujeme, že se cena ropy zvyšuje v poměru ke všem ostatním cenám, zdravý rozum nám říká, abychom hledali vysvětlení ve změnách, k nimž došlo u nabídky a poptávky po ropě, ne po „všem ostatním“. Když zjišťujeme, že se peněžní ceny pohybují v poměru ke všemu ostatnímu, měl by nám zdravý rozum diktovat, abychom při hledání vysvětlení postupovali stejně.

Možná bychom lépe viděli podstatnou spojitost mezi inflací a penězi, kdybychom si na chvíli uvědomili, že *k inflaci jednoduše nemůže dojít tam, kde neexistují peníze*. Kdyby se veškerá směna uskutečňovala formou kompenzačních obchodů, bylo by zcela nemožné setkat se s inflací. Když se nad tím na chvíli zamyslíte, přesvědčíte se o tom. Inflace je logicky nemožná ve společnosti, kde se statek směňuje přímo za jiný statek bez použití peněz.

V *naturální ekonomice*
(kde se *neuvžívají peníze*)
je *logicky nemožné*
aby *růstly všechny ceny*.

Nejistota týkající se budoucí hodnoty peněz

Jestliže inflace ve skutečnosti nezvyšuje životní náklady, proč přináší problémy? Proč si s ní každý dělá takové starosti? *Problémy, které inflace přináší, jsou téměř zcela vyvolány nejistotou*. Problémy nepřináší skutečnost, že hodnota peněz klesá, ale skutečnost, že budoucí hodnotu peněz nelze předvídat. Vysoká, ale stálá míra inflace, na kterou se každý může s jistotou spolehnout, vytváří méně problémů, než nižší, ale méně předvídatelná míra inflace.

Deflace, která znamená růst hodnoty nebo kupní síly peněz, je pro společnost právě takovým problémem, jako inflace, jelikož také vnáší nejistotu do kalkulací všech, kdo něco plánují. Totéž platí o desinflaci, něčem, s čím se setkaly USA v letech 1982 a 1983. *Desinflace znamená zpomalování inflační míry*. Také ona představuje vážné potíže pro všechny, kdo ji nedokáží správně předvídat, když tvoří svá dlouhodobá rozhodnutí.

Reálné náklady inflace

Uvažujme, co by se stalo finančním institucím, které v roce 1965 půjčily peníze na hypotéku 15 let a na 6 % roční úrokovou míru, což byla obvyklá úroková míra v tomto roce u hypotékových půjček na nové domy. Předpokládejme, že věřitelé očekávali, že bude i nadále převládat taková míra inflace, jakou zakusili bě-

hem minulé dekády, míra nepřevyšující 2 % ročně. To by jim přinášelo 4 % roční reálný výnos z jejich hypotékových půjček, tj. nominální úroková míra 6 % minus 2 % ročního znehodnocení peněz. Avšak neočekávaná inflace jejich očekávání zmařila. Od roku 1965 do roku 1980 se dolar znehodnocoval v průměru o 6 % ročně. To způsobilo, že výnosy věřitelů během tohoto období byly nulové a ztěžily pokryly jejich náklady. Úvěrové ústavy utrpěly vážné ztráty, jež byly přímým důsledkem jejich neschopnosti předvídat budoucí změny v hodnotě peněz, a mnohé z nich zkrachovaly.

Očekává-li se, že hodnota peněz bude rychle klesat, vyplatí se zadlužit se. A každý, kdo chce spořit, by měl raději uložit tyto úspory do něčeho, jehož dolarová hodnota bude držet s inflací krok, například do nemovitostí. Proto také, když Američané v 70. letech dospěli k závěru, že roční míra inflace ve výši 5 nebo dokonce 10 % se stává pravidlem, nikoli výjimkou, poptávka po nemovitostech podstatně vzrostla. V důsledku toho vzrostla také kupní cena pozemků a domů. Úrokové míry na hypotékové půjčky rovněž vzrostly, na 10 % v roce 1978 a dále na více než 15 % v roce 1982. Lidé platili vysoké ceny za domy a financovali tyto koupe z půjček na vysoké úrokové míry na počátku 80. let, protože byli zvyklí na 10 % roční inflaci a očekávali, že tato bude pokračovat, nebo se dokonce zvyšovat. To se však nestalo. Inflační míra neočekávaně klesla pod 7 % v roce 1982 a pod 4 % v roce 1983. Ti, kdo koupili domy, náhle zjistili, že za ně zaplatili příliš mnoho, a že ze svých důchodů, které se už nezvyšovaly o 10 nebo 15 % ročně, nemohou splácet měsíční splátky, ke kterým se zavázali.

Nejistota ohledně budoucích cen, kterou inflace vytváří, vede k svévolnému přerozdělování bohatství, k nákladným snahám lidí zajistit se proti ztrátám bohatství, a, což je snad ze všeho nejvážnější, k narůstání hněvu, jenž může nakonec ochromit schopnost společnosti udržet kooperaci mezi svými členy.

Přerozdělování bohatství

Inflace přináší zisky jedněm a ztráty jiným, protože ji lidé nedokáží správně předvídat. Navíc každý nemá stejné možnosti jednat odpovídajícím způsobem, když už inflace vyšla najevo. Některé ceny, stanovené prodávajícími, platí pouze po krátké období a mohou se rychle zvýšit jako reakce na zvýšení poptávky. Příkladem jsou ceny zemědělských produktů a mnoha surovin, používaných v průmyslové výrobě. Jiné ceny tak rychle na změnu podmínek nereagují. Komerční nájmy a nájmy za bydlení jsou obvykle stanoveny smluvně a často je nelze změnit během dlouhého období. Vlastníci půdy mají určité možnosti, jak si vy-

nutit změnu smluv a dohodnout vyšší renty, ale tyto postupy je stojí další náklady. Pro mzdy a platy je typické, že jsou stanoveny ve smlouvách, obvykle platných na delší období. Tyto smlouvy mohou být rovněž měněny v průběhu smluvního období, a některé z nich dokonce obsahují formální doložky, které vyžadují revizi smluv, jestliže nastanou nové podmínky. Avšak přesto se mzdy a platy obvykle nemění tak rychle jako reakce na změněné podmínky, jako ceny většiny statků.

Mnoho druhů cen nelze rychle zvýšit, protože jejich zvýšení vyžaduje souhlas řídicího orgánu, který se rozhoduje hlemýždí rychlostí. Plynárny, elektrárny a telefonní společnosti si často stěžují na svou neschopnost reagovat dost rychle na zvýšení nákladů. Pak jsou věřitelé, kteří půjčili na dlouhou lhůtu splatnosti a nemohou zvýšit splátky na své půjčky do jejich splatnosti, což může činit 25 let. Na druhé straně si všimněte radostné pozice federální vlády, která nám „prodává“ služby národní obrany a mnoho společenských služeb a účtuje si za ně „cenu“ /daň z osobních důchodů/, která nejen že roste, ale roste progresivní mírou, jelikož my všichni vydáváme i dostáváme více peněz, protože hodnota peněz poklesla. Čistým výsledkem toho všeho je, že inflace přerozděluje důchody značně a takřka rozmarně.

Ceny, které reagují pomaleji, se nezvyšují méně, prostě jim jenom déle trvá, než se zvýší na patřičnou úroveň. To ale pořád znamená, že se důchod přerozděluje během přechodného období, takže někteří něco ztratí, i když to později dotáhnou. Přerozdělovací účinek inflace závisí do značné míry na tom, jak rychle se inflace objeví, protože to ovlivňuje schopnost některých lidí předvídat ji a přizpůsobit se jí. Od roku 1967 do roku 1973 se například zvýšil spotřebitelský cenový index o 41 %, zatímco průměrná hodinová mzda produktivního dělníka v soukromém sektoru se zvýšila o 46 %. Takže mzdy více než držely krok. Když však cenová hladina vyrazila vzhůru o 16 % od ledna 1973 do července 1974, průměrná hodinová mzda se zvýšila jen o 12 %, takže reálná hodinová mzda se snížila.

Toto přerozdělování bohatství však sotva stačí na vysvětlení averze vůči inflaci. Síla tlaku veřejnosti na vládu, aby kontrolovala inflaci /nebo alespoň budila zdání, že ji kontroluje/, může být pochopena jen tehdy, uvědomíme-li si, že ti, kdo inflaci získávají, se připojují k obětem inflace v jejich stížnostech. Hlavním důvodem toho je, že se mylně domnívají, že jsou též jejichmi oběťmi.

Nejlepším příkladem jsou nájmy. Na počátku každého období rychlé inflace nájemné dosti zaostává za mírou růstu jiných cen, včetně „ceny“ práce, určené průměrnými hodinovými mzdami. V důsledku toho přerozděluje inflace bohatství na

*Lidé se uči chránit
sami sebe proti
pomale, stále inflaci.*

úkor nájemců ve prospěch nájemníků. Ale nájemníci si to neuvědomují. Všimají si jen zvyšování svých nájmů. Nevšimnou si, že jejich nájemné se zvyšuje menší procentní mírou, než ceny všeho ostatního včetně jejich vlastních důchodů. Tak docházejí k závěru, že jsou poškozeni inflací, i když ve skutečnosti jim přináší prospěch.

Mnozí z nás mají také sklon k tomu, že poněkud přehání své vlastní zásluhy a velikost svého přínosu k blahobytu světa. Když se proto ohlédneme nazpět a zjistíme, že se náš roční důchod zvýšil během posledního desetiletí o 120 %, považujeme to za projev toho, že v očích světa vzrostla naše cena o 120 %. Když někdo poukáže na to, že úřední spotřebitelský cenový index vykazuje během stejného období 100 % růst, nesnížíme svůj velkorysý odhad naší vlastní dokonalosti. Stále jsme přesvědčeni, že jsme zaznamenali 120 % růst důchodu, a odmítáme vidět fakt, že dnes musíme platit dvakrát více za věci, které nakupujeme.

Náklady na ochranu

Iluze proto hraje důležitou roli, neboť činí inflaci nepopulární a vytváří na vlády tlak, aby s ní něco dělaly. Avšak náklady, které z inflace společnosti vznikají, nejsou zcela iluzorní. Představte si situaci, kdy vlády různých států kontrolují měřítka délky a váhy. Předpokládejme, že by jedinou účinnou možností, jak přejít k metrickému systému, byl pomalý přechod — prodlužovat palec postupně, dokud by neměřil $1/36$ metru. Tak by úřady různých států, v opakovaných, ale nepředvídatelných intervalech během příštích deseti let, oznamovaly soudním institucím úřední prodloužení palce — „natolik malé, že je nelze postřehnout“, jak by s oblibou říkaly, ale postačující na prodloužení palce z původní délky 0,0254 metru na požadovanou délku $0,0277/9$ metru.

Kde by se projevil náklady, spojené s tímto postupem? Projevíly by se ve zdrojích, vynaložených na odhadování správného časového rozvrhu a rozsahu změn a na zajištění proti důsledkům chyb: ve zdrojích, vynaložených na převádění měř, když jsou statky, vyrobené v jednom státě, používány v jiném státě; ve zdrojích, které je třeba vynaložit na úpravu nástrojů, odpovídajících starým způsobům zpracování, aby se mohly využívat u výrobků, vyrobených podle nových způsobů zpracování, ve zdrojích, použitých na opravy chyb, které vznikají ze zvýšené nejistoty a ze spletnosti úkolů koordinace.

Reálné náklady, které společnosti přináší inflace, se podobají těm, které jsme výše popsali. V předchozích několika odstavcích jsme naznačili, že inflace představuje změnu délky měřícího ná-

stroje. To neznámá, že inflace nevyvolává reálné náklady. Měníci se měřící nástroj znamená vážný problém, kdykoli se rozhodnutí musí koordinovat v prostoru a čase. Velké reálné náklady inflace vyplývají z úsilí a jiných zdrojů, které lidé vynakládají, když ji chtějí „porazit“. Chceme-li se přesvědčit, zalistujme v několika z neuvěřitelného množství brožur, vydaných v posledních letech, které radí, jak postoupit kupředu, nebo alespoň vyjít nastejno, z období inflace.

Inflace a společenský konflikt

Nejzávažnějším nákladem inflace, který nese společnost jako ta naše, je škoda, kterou způsobuje vzájemné důvěře a dobré vůli. Při několika příležitostech jsme se pokoušeli obrátit vaši pozornost na skutečnost, kterou si dobře uvědomoval Adam Smith, kterou však jeho moderní následovníci v ekonomické disciplíně příliš často podceňují. Kooperace, která je podstatou společnosti a civilizace, předpokládá podstatnou část sebezapření ze strany svých členů, nebo vůli spojit zájmy ostatních se zájmem vlastním. Když lidé začnou věřit, že jsou podváděni, budou ochotnější odhodit morální zábrany a dělat jiným to, o čem jsou přesvědčeni, že se děje jim. Když se iluzorní ztráty, způsobené inflací, přidají ke skutečnému přerozdělování bohatství, které inflace vyvolává, celkový pocit nespravedlnosti může vzrůst na kritickou úroveň.

Když se pak lidé organizují do skupin, aby si nátlakem sjednali kompenzaci svých křivd, živí tím hněv a pohoršení jiných. Když učitelé stávkují na protest proti tomu, že jejich platy nedrží krok s inflací, podporují další nespokojenost občanů se školním systémem a s požadavkem dalších daní na jeho podporu. Inflace, která přesvědčuje nájemníky, že jsou obětí vykořisťování ze strany majitelů realit, ale která ve skutečnosti snižuje relativní cenu za najímání, vede k tomu, že je málo volných bytů. To vyvolává dojem, že vyšší ceny způsobují snížení množství najímaných domů. Mezitím klesá čistý příjem majitelů domů, což s sebou nese předvídatelné důsledky pro stav a zachování vzájemných sympatií mezi nájemci a nájemníky. Politické požadavky se stávají důraznějšími, jestliže lidé věří, že jsou obětmi, a celkový součet požadavků, které různé skupiny začínají prosazovat jako svá práva, značně stoupá nad 100 % společenského produktu. Tyto požadavky se soustřeďují na vládu, protože si lidé stále více myslí, že vláda má povinnost a moc uvést věci do pořádku. Volení činitelé se ocitají pod tlakem udělat něco, i když to přináší jen krátkodobou úlevu a dlouhodobě problém zhoršuje. Každé opatření, které vláda učiní jako reakci na rostoucí hladinu nespokojenosti občanů, vytváří důvod pro další

opatření, ať už jako reakci na další zájmovou skupinu, nebo aby vyléčila nepředvídané problémy, vyvolané předchozím opatřením. Když suma očekávání daleko přesáhne sumu toho, čím je možno je uspokojit, a lidé začínají užívat nátlaku, aby jejich očekávání byla uspokojena, musí něco ustoupit. Docela snadno to může být konsensus, na kterém je založena sama společnost.

Co se děje během recese?

Recese se vztahuje ke slovu *ustoupit*. Recese je ustoupení od dřívější míry růstu celkového národohospodářského produktu. Podle všeobecného souhlasu, vytvořeného během mnoha let, bylo výsadou Národního úřadu pro ekonomický výzkum, této soukromé, neziskové instituce, oficiálně stanovit, kdy se pokles růstu stává recesí. Ale je každé podstatné zpomalení růstu recesí? Je neustálý růst jedinou možnou normou?

Tento problém obejdeme, uvědomíme-li si, že náklady recese jsou převážně náklady zklamaných očekávání. To je zásadní věc. Jakmile ztratíme z očí vztah mezi recesí a zklamáním, zjistíme, že nejsme schopni rozlišovat mezi nezaměstnaností a volným časem, nebo mezi změnami, které přispívají k lidskému blahobytu. Mohli bychom též přehlédnout klíčovou roli, kterou hraje nejistota při vyvolávání recesí, a tím dojít k závěru, že recese mohou být léčeny prostředky, které daleko spíše nemoc zhorší.

Kdyby byla recese pouhým zpomalením ekonomického růstu, vítali by ji obhájci nulového růstu a ti, kdo si myslí, že bychom měli omezit zdůrazňování produkce tržních statků. Avšak recese nejsou vítány těmito skupinami ani kýmkoli jiným, protože nutně vyvolávají *neočekávaný, a tedy rozvratný pokles míry ekonomického růstu*. Holé údaje o agregátní produkci, jako jsou údaje o hrubém národním produktu, které si ukážeme v následující kapitole, nám nemohou prozradit zklamaná očekávání. Snad bychom mohli z takových údajů činit závěry o všeobecném zklamání, ale agregátní údaje by mohly skutečně měřit recesi, jen kdyby nějakým způsobem mohly změřit rozdíl mezi produkcí, se kterou lidé počítali, a tou, kterou se nakonec rozhodli vyrobit.

Očekávání výrobců jsou ovšem mařena denně. Ale každý den také zjistí nějakí jiní výrobci, že se věci vyvinuly *lépe*, než očekávali. Recese se objevuje, když z nějakého důvodu množství i hloubka zklamání roste, aniž by to kompenzovalo zvýšení množství a kvality příjemných překvapení. Proč se tak děje a co lze s tím udělat, to bude hlavní otázka pro následující kapitoly.

Samotný jev recese jsme právě popsali s využitím pojmů pro-



dukce nebo výstup. Její příčiny a náklady mohou být však lépe vysvětleny s využitím pojmu důchod. Je to právě ztráta důchodu, která nakonec přináší zklamání výrobcům, a je to klesající důchod, který vede výrobce k omezení výroby. Vlastníci a manažeři firem počítali s prodejem určitého množství své produkce za očekávanou cenu. Ale když se ukazuje, že obchody vážnou, hromadí se zásoby neprodaného zboží, náklady převyšují příjmy, a tak se výroba zpomaluje nebo na nějaký čas vůbec zastavuje. Kritériem pro tato rozhodnutí je čistý důchod.

Když firmy omezují výrobu pod původně zamýšlenou úroveň, často propouštějí dělníky a vytvářejí tím nezaměstnanost. Rostoucí míra nezaměstnanosti je problém, který nás nejdříve napadne, když uvažujeme o recesi. Ale v čem je skutečný problém? Opět musíme požádat o trpělivost čtenáře, který považuje otázku za hloupou, protože odpověď je zřejmá. Odpověď je zřejmá jen do té doby, než ji začneme zkoumat pečlivě.

Kdy je nezaměstnanost problémem?

Recese skutečně vyvolávají růst nezaměstnanosti. Ale ta se nezvyšuje od nuly a nesnižuje se zpět na nulu, když je recese překonána. Dokonce i v roce 1944 bylo 1,2 % pracovní síly klasifikováno jako nezaměstnaní, v době, kdy jedna šestina veškeré pracovní síly byla v ozbrojených silách a lidé byli vyzýváni, aby odešli ze škol do zaměstnání, aby pracovali důchodci a aby se pracovalo šest až sedm dní v týdnu. Nikdo, kdo prožil tato léta hladu po pracovní síle, by nevěřil, že těchto 1,2 % lidí v roce 1944 nemohlo najít práci.

Je určitý rozsah nezaměstnanosti, kterým se nikdo neznepokojuje, protože ten nepředstavuje problém. Kolik to je? Jaká je přijatelná míra nezaměstnanosti? Jak lze odlišit problémovou nezaměstnanost od neproblémové? Rozlišení je důležité, protože jakmile dosáhne nezaměstnanost „problémové úrovně“, začíná sílit politický tlak na její řešení. Vše, co vláda v reakci na tento tlak udělá, ponese s sebou nakonec náklady a může vést k dalším nežádoucím důsledkům, zejména když nezaměstnanost ve skutečnosti nepřesáhla onu kritickou „problémovou úroveň“. Ale kde je tato úroveň a jak ji máme poznat?

V některých kruzích je stále obvyklou praxí vyhnout se celé otázce tím, že se prohlásí něco jako, že nezaměstnanost se stává problémem, když přesáhne úroveň čistě „frikční“ nezaměstnanosti. A „frikční“ nezaměstnanost je takový rozsah nezaměstnanosti, který nevytváří žádný problém, protože představuje obvyklou fluktuaci pracovních sil. To by mohl být uspokojivý postup, kdybychom měli důvod věřit, že „obvyklá fluktuace na trhu práce“ je nějaká konstanta v čase, kterou lze zjistit. Avšak

právě naopak, máme nejlepší důvody předpokládat, že „obvyklá fluktuace na trhu práce“ je proměnná, spíše než konstanta, a že se v předchozích letech podstatně měnila pod vlivem mnoha měnících se faktorů.

To, co skutečně chceme, je nalézt nějaký způsob, jak jasně rozlišit mezi těmi, kdo jsou *nezaměstnaní*, a těmi, kdo pouze *nejsou v pracovním poměru*. Extrémní případy je snadné rozlišit. Někteří lidé by udělali téměř vše, aby našli uspokojivé zaměstnání, zatímco jiné téměř nic nepřesvědčí, aby přijali pracovní místo. Ale všimli jste si nesmyslných okolností v předchozí větě? Lidé, kteří by sami sebe charakterizovali jako dychtivé po práci, budou nicméně odmítat *některé* nabídky pracovních míst v očekávání, že najdou něco lepšího. A málo těch, kteří tvrdí, že „absolutně“ nechtějí práci, by odmítli *každou* nabídku, kterou by dostali. Lidé, kteří říkají, že „nemohou najít práci“, tím myslí, že nemohou najít takovou práci, kterou by chtěli dělat. Ti, kdo říkají, že „nechtějí pracovat“, tím chtějí říci, že nechtějí dělat cokoli, co se jim naskytne. V některých případech bude rozdíl mezi těmito dvěma situacemi pro vnějšího pozorovatele nepostřehnutelný.

Zaměstnaní, lidé bez pracovního poměru a nezaměstnaní

Vnější pozorovatelé, na jejichž úsudku závisí toto rozlišení, jsou někdy vysoce kvalifikovaní zaměstnanci americké vlády. Oficiální údaje o nezaměstnanosti v USA jsou publikovány Úřadem pro statistiku práce, což je agentura Ministerstva práce Spojených států. Zdrojem údajů je *Běžný přehled obyvatelstva*, vzorový přehled domácností, který vede Úřad pro sčítání lidu. Vzor se skládá asi z 60 000 domácností, vybraných tak, aby reprezentovaly celou populaci a ty jsou každý měsíc dotazovány. /Údaje *nejsou* odvozovány, jak si mnoho lidí myslí, z důvodů vznášení nároků na podporu v nezaměstnanosti/.

Ten, kdo by vůbec chtěl být zahrnut do zprávy Úřadu pro statistiku práce, musí v první řadě patřit mezi tzv. *neústavní populaci*. To jsou ti, jimž je více než 16 let, a nejsou umístěni v žádném ústavu, jako je vězení nebo nemocnice.

Každá osoba, patřící do tzv. neústavní populace, je pak klasifikována jako zaměstnaná, nezaměstnaná nebo nezahrnutá mezi pracovní sílu. Rozhodnout, kdo je zaměstnaný, není žádný vážný problém. Ale jaký je rozdíl mezi někým, kdo je *nezaměstnaným*, a někým, kdo nepatří mezi pracovní sílu, a je tudíž pouze *mimo pracovní poměr*? Úřad pro statistiku práce vytvořil přesná kritéria pro odlišení těchto dvou skupin a měří početnost každé z nich se značnou spolehlivostí. Měření není problém. Problémem je důležitost tohoto rozlišení, zejména ve světle vel-

Obyvatelstvo celkové
 - mladší šestnácti let nebo
 ústavou chráněni
 = ústavou nechráněné obyvatelstvo
 - nezahrnutí do pracovní síly
 = pracovní síla
 - zaměstnaní
 = nezaměstnaní

mi různorodých a měnících se nákladů, vznikajících lidem, kteří jsou „mimo pracovní poměr“ nebo kteří jsou úředně nezaměstnaní.

Podívejme se na věc blíže. Ten, kdo má být v přehledu domácností klasifikován jako nezaměstnaný, musí /1/ být v rámci tzv. neústavní populace, /2/ být bez zaměstnání během týdne v němž se dělá přehled, /3/ vyvinout určité úsilí pro nalezení zaměstnání v době během předchozích čtyř týdnů, a /4/ být schopen ihned nastoupit do zaměstnání. Osoby, které jsou dočasně propuštěny z práce nebo čekají, že budou přijaty do nového zaměstnání během 30 dní, jsou počítány mezi nezaměstnané, aniž by musely splňovat výše uvedené kritérium číslo 3, žádající aktivní úsilí při hledání práce. Počet nezaměstnaných, dělený počtem práce schopného obyvatelstva, udává úřední míru nezaměstnanosti, která se objevuje v novinách, kde ji Úřad pro statistiku práce každý měsíc uvěřejňuje.¹

Detaily tohoto druhu nejsou příliš zajímavou četbou. Ale je bezpodmínečně nutné vědět, co lidé musí či nemusí dělat, aby vyhověli kritériím, podle nichž Úřad pro statistiku práce registruje nezaměstnané. Nelze nijak porozumět významu nezaměstnanosti, nebo povaze problému, který nezaměstnanost vyvolává, dokud nevíme něco o nákladech, které vznikají těm, kdo si úděl nezaměstnaného vybrali.

Rozhodování na trhu práce

Zvolit si ji? Představa, že si lidé zvolí nezaměstnanost, se na první pohled zdá být protikladná samotnému pojetí nezaměstnanosti. Ale ekonomická teorie se snaží vysvětlit *každé* chování jako výsledek volby. Pokud nemají lidé patrnou či významnou možnost volby v určité situaci, nemá ekonomická teorie nic, co by užitečného řekla o jejich chování. Předpokládáme-li, že nezaměstnanost vyplývá z voleb lidí, nechceme tím říci, že každý má možnost dobré volby, a ještě méně, že nezaměstnaní jsou spokojeni se svou situací. Zvolit znamená jednoduše vybrat nejlepší možnou alternativu na základě očekávání, vycházejících z relativních nákladů a prospěchu. Ekonomický způsob myšlení nás podněcuje k tomu, abychom vysvětlovali změny společenských jevů, včetně změn v nezaměstnanosti, jako důsledky změn v počiňovaných nákladech a prospěchu.

¹ Údaje o počtu zaměstnaných a nezaměstnaných lidí v každém čtvrtletí nebo měsíci jsou Úřadem *sezónně upravovány*. To znamená, že jsou opraveny nebo eliminovány účinky odchylek, vyvolaných výlučně sezónními činiteli, například uzavřením škol v červnu, najímáním lidí navíc v prosinci, hlavními prázdninami, atd. Sezónní úpravy nám umožňují vysledovat trendy, které by se jinak neprojevovaly, nebo by byly nadsazeny ryze sezónními výkyvy.

Definice Úřadu pro statistiku práce určuje zcela jasně specifické volby, které vytvářejí stav, nazývaný „nezaměstnaní“: /1/ rozhodnutí aktivně hledat zaměstnání, a /2/ rozhodnutí nepřijmout nabízené pracovní příležitosti. To obojí jsou jasné volby, které lidé uskutečňují. První rozhodnutí představuje volbu mezi možnostmi být nezaměstnaný a být mimo pracovní sílu. Druhé rozhodnutí je volbou mezi zaměstnáním a pokračující nezaměstnaností. Pro velké množství lidí se očekávané náklady a prospěch, plynoucí z rozhodnutí obou typů, v posledních letech podstatně změnil. V důsledku toho určitá míra nezaměstnanosti neznamená to, co znamenala před 25 lety nebo dokonce ještě před 10 lety.

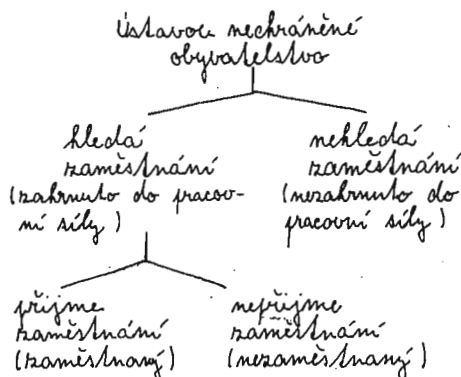
Míry nezaměstnanosti a míry zaměstnanosti

Tabulka 15A shrnuje aktivity pracovní síly v USA od roku 1950 do roku 1985. Míry nezaměstnanosti pro každý rok se objevují pod hlavičkou „Nezaměstnaní“ ve sloupci, označeném „podíl pracovní síly“. Když okem přehlédnete sloupec od shora dolů, všimnete si, že míra nezaměstnanosti stoupá a klesá. Náhlé zvýšení obvykle ukazuje, že nastaly recese, zatímco následné /a pomalejší/ poklesy míry nezaměstnanosti odrážejí hospodářské oživení.

Sloupec prozrazuje ještě něco dalšího, a to je silné zvýšení míry nezaměstnanosti od roku 1970. 7,1 % míra v roce 1985, který *nebyl* rokem recese, byla vyšší, než v předešlých letech, včetně období recesí v 50. a 60. letech. Proč k tomu došlo? Co se to dělo od roku 1970? Proč „uvázla“ míra nezaměstnanosti v posledních letech na tak vysoké úrovni?

Mnoho odpovědí, obvykle dávaných na tuto otázku, je evidentně chybných. Vínou za rostoucí míru nezaměstnanosti v posledních letech nelze svalovat na automatizaci nebo na zahraniční konkurenci nebo na jakoukoli jinou okolnost, která mohla zpomalit vytváření pracovních příležitostí, protože volná místa byla ve skutečnosti v americké ekonomice vytvářena dokonce rychleji po roce 1970, než v předcházejících dvou dekadách. O tom vypovídá sloupec, označený „Zaměstnaných celkem“. Od roku 1970 do roku 1985 vzrostl počet zaměstnaných osob o 35 %, zatímco během patnácti let před rokem 1970 se celková zaměstnanost zvýšila o méně než 25 %.

Poslední sloupec tabulky ukazuje, že skok míry nezaměstnanosti od roku 1970 vzhůru byl doprovázen podstatným růstem míry *zaměstnanosti*. To není logicky nemožné, jak by se snad zdálo. Míra zaměstnanosti porovnává zaměstnanost s celkovou populací. Ukazuje to, že ve skutečnosti bylo v roce 1985 zaměstnáno vyšší procento Američanů v produktivním věku, i když mí-



ra nezaměstnanosti byla 7,1 %, než jich bylo zaměstnáno v roce 1969, kdy míra nezaměstnanosti činila jen 3,4 %. Hlavním důvodem této překvapující skutečnosti je to, že mnohem více lidí *chtělo* pracovat v roce 1985, než v roce 1969. Podíl pracovní síly, jak ji ukazuje čtvrtý sloupec, se zvýšil z 61 na 65 % během oněch patnácti let.

Tabulka č. 15A: Stav zaměstnanosti tzv. neústavní populace od roku 1950 do roku 1985 /v tisících/

Rok	Pracovní síla										
	Tzv. neústavní populace	Množství prac. sil	Podíl tzv. neústavní populace na celkovém množství prac. sil	Zaměstnaní			Nezaměstnaní			Mimopracovní síla	Podíl zaměstnaných na tzv. neústavní populaci
				Zaměstnaných celkem	V ozbrojených silách na území USA	Civilní zaměstnanost	Počet nezaměstnaných	Podíl nezaměstnaných na celkovém množství prac. sil			
1950	106 164	63 377	59,7	60 087	1 169	58 918	3 288	5,2	42 787	56,6	
1951	106 764	64 160	60,1	62 104	2 143	59 961	2 055	3,2	42 604	58,2	
1952	107 617	64 524	60,0	62 636	2 386	50 250	1 883	2,9	43 093	58,2	
1953	109 287	65 246	59,7	63 410	2 231	61 179	1 834	2,8	44 041	58,0	
1954	110 463	65 785	59,6	62 251	2 142	60 109	3 532	5,4	44 678	56,4	
1955	111 747	67 087	60,0	64 234	2 064	62 170	2 852	4,3	44 660	57,5	
1956	112 919	68 517	60,7	65 764	1 965	63 799	2 750	4,0	44 402	58,2	
1957	114 213	68 877	60,3	66 019	1 948	64 071	2 859	4,2	45 336	57,8	
1958	115 574	69 486	60,1	64 883	1 847	63 036	4 602	6,6	46 088	56,1	
1959	117 117	70 157	59,9	66 418	1 788	64 630	3 740	5,3	46 960	56,7	
1960	119 106	71 489	60,0	67 639	1 861	65 778	3 852	5,4	47 617	56,8	
1961	120 671	72 359	60,0	67646	1 900	65 746	4 714	6,5	48 312	56,1	
1962	122 214	72 675	59,5	68 763	2061	66 702	3 911	5,4	49 539	56,3	
1963	124 422	73 839	59,3	69 768	2 006	67 762	4 070	5,5	50 583	56,1	
1964	126 503	75 109	59,4	71 323	2 018	69 305	3 786	5,0	51 394	56,4	
1965	128 459	76 401	59,5	73 034	1 946	71 088	3 366	4,4	52 058	56,9	
1966	130 180	77 892	59,8	75 017	2 122	72 895	2 875	3,7	52 288	57,6	
1967	132 092	79 565	60,2	76 590	2 218	74 372	2 975	3,7	52 527	58,0	
1968	134 281	80 990	60,3	78 173	2 253	75 920	2 817	3,5	53 291	58,2	
1969	136 573	82 972	60,8	80 140	2 238	77 902	2 832	3,4	53 602	58,7	
1970	139 203	84 889	61,0	80 796	2118	78 678	4 093	4,8	54 315	58,0	
1971	142 189	86 355	60,7	81 340	1 973	79 367	5 016	5,8	55 834	57,2	
1972	145 939	88 847	60,9	83 966	1 813	82 153	4 882	5,5	57 091	57,5	
1973	148 870	91 203	61,3	86 838	1 774	85 064	4 365	4,8	57 667	58,3	
1974	151 841	93 670	61,7	88 515	1 721	86 794	5 156	5,5	58 171	58,3	
1975	154 831	95 453	61,6	87 524	1 678	85 846	7 929	8,3	59 377	56,5	
1976	157 818	97 826	62,0	90 420	1 668	88 752	7 406	7,6	59 991	57,3	
1977	160 689	100 665	62,6	93 673	1 656	92 017	6 991	6,9	60 025	58,3	
1978	163 541	103 882	63,5	97 679	1 631	96 048	6 202	6,0	59 659	59,8	
1979	166 460	106 559	64,0	100 421	1 597	98 824	6 137	5,8	59 900	60,3	
1980	169 349	108 544	64,1	100 907	1 604	99 303	7 637	7,0	60 806	59,6	
1981	171 775	110 315	64,2	102 042	1 645	100 397	8 273	7,5	61 460	59,4	
1982	173 939	111 872	64,3	101 194	1 668	99 526	10 678	9,5	62 067	58,2	
1983	175 891	113 226	64,4	102 510	1 676	100 834	10 717	9,5	62 665	58,3	
1984	178 080	115 241	64,7	106 702	1 697	105 005	8 539	7,4	62 839	59,9	
1985	179 912	117 167	65,1	108 856	1 706	107 150	8 312	7,1	62 745	60,5	
1986	182 293	119 540	65,6	111 303	1 706	109 597	8 237	6,9	62 753	61,1	

Hlavní příčinou, jak možná tušíte, bylo to, že daleko více žen se rozhodlo hledat zaměstnání. Ve skutečnosti se v období let 1969 až 1985 projevil pokles podílu mužů na celkové pracovní síle, ale příliv žen do řad pracovních sil to více než vyvážil. Za-

tímco ženy v roce 1969 představovaly 373 z každých 1 000 zaměstnaných občanů USA, v roce 1985 již tvořily 441 z každých 1000.

Záhada nezaměstnanosti

Tyto údaje o nezaměstnanosti by nás měly zbavit strachu, že rostoucí míra nezaměstnanosti v posledních letech svědčí o nějakém úpadku schopnosti ekonomického systému vytvářet nová pracovní místa. Záhada nicméně zůstává. Proč dnes o tolik více lidí, hledajících práci, nemůže nalézt to, co hledá? Proč se procento těch, kteří chtějí práci, ale nemají ji, více než zdvojnásobilo od roku 1960? Někteří předpokládají, že odpověď dává už sama vyšší míra účasti pracovní síly. Vždycky, když něco hledá více lidí, jen menší procento z nich uspěje a najde to. Avšak tato víra odráží obvyklý klam, že pracovní místa jsou vzácnými statky. Ve skutečnosti nejsou. Dokud jsou neuspokojeny naše potřeby vyráběných statků, neměli bychom pociťovat nedostatek užitečných činností, které mohou lidé vykonávat. Růst míry nezaměstnanosti není výrazem zvyšujícího se nedostatku pracovních míst, ale spíše změny v očekávání nákladů a prospěchu, spojených s hledáním a vstupem do zaměstnání.

*Klíčová otázka:
Proč nevyvinou někteří
lidé, kteří říkají, že chtějí
pracovní místo, ale kteří žádné
nemají, větší úsilí a nalezení
naměřením?*

Náklady a rozhodnutí

Musíme dávat pozor na agregaci. Jak náklady na přijetí zaměstnání, tak náklady na jeho nepřijetí se budou podstatně lišit od jednoho člověka k druhému, v závislosti na takových okolnostech jako je kvalifikace, zkušenosti, věk, povinnosti vůči rodině, jiné zdroje příjmu, a dokonce hodnoty a postoje těch, jejichž názorů si dotýčný váží.

Vezměme si situaci mladistvých, žijících u svých rodičů. Často chtějí práci a mohou ji čínorodě hledat takovým způsobem, který je opravňuje zahrnout do řad oficiálně nezaměstnaných. Ale jestliže přitom navštěvují školu, pak se „právě hodí“ pro velmi omezený rozsah prací. Mají-li letní prázdniny, zaměstnavatelé je nebudou chtít najmout na práce, které vyžadují větší zaučení, takže se ve skutečnosti „nehodí“ ani pro tyto práce. Když ukončili střední školu a zkusí se rozhodnout, zda půjdou na univerzitu, budou váhat přijmout jakékoli zaměstnání, které je zavazuje. Navíc, pracovní příležitosti, které se jim nabízejí, bývají poměrně málo atraktivní, protože zaměstnavatelé nechtějí platit mnoho mladistvým, kteří nemívají kvalifikaci a kteří často odcházejí dříve, než se zaměstnavateli vrátí náklady, které vynaložil na jejich zaučení.

Ale ten, kdo bydlí a jí zadarmo u rodičů, si může dovolit hle-

dat dlouho, nebo opustit místo, které se mu zdá být neuspokojivé, a začít hledat nové. Každé místo se začne zdát neuspokojivé mladistvým, kteří zjišťují, že musí pracovat, zatímco jejich přátelé se baví. Když si to vše dáme dohromady, shledáme, že náklady na přijetí a udržení pracovního místa jsou pro většinu mladistvých vysoké a rostou a že náklady na pokračující hledání jsou poměrně nízké. Máme být překvapeni nebo znepokojeni zjištěním, že míra nezaměstnanosti u lidí mezi 16 a 19 lety byla v roce 1985 18,6 % ?

Protože ušlý důchod je obvykle hlavním nákladem, který vzniká z nezaměstnanosti, cokoli, co slibuje udržet důchod člověka, který není zaměstnán, bude pravděpodobně zvyšovat míru nezaměstnanosti. Proto značné rozšíření vládních sociálních příspěvků, k němuž došlo od 60. let, nepochybně přispělo k růstu nezaměstnanosti.

Od 60. let jsme nabízeli podpory v nezaměstnanosti většímu počtu dělníků, prodloužili délku trvání příspěvků a celkově uvolnili kritéria pro volitelnost zaměstnání. To samozřejmě nemůže podnítit lidi dobře placené a s uspokojivým zaměstnáním, aby se dali zlákat k pobírání podpor v nezaměstnanosti. Avšak štedřejší podpory v nezaměstnanosti způsobují, že u části lidí ochabuje jejich úsilí o udržení dosavadního zaměstnání a že vyvíjejí menší námahu, aby si našli nové, čímž míra nezaměstnanosti roste. V Holandsku, kde podpory v nezaměstnanosti činily během delšího období 75 až 99 % čistého pracovního důchodu a kde kritéria pro volbu zaměstnání nejsou příliš přísná, činila míra nezaměstnanosti v roce 1984 18 %. Je to zázrak, že nebyla ještě vyšší.

Růst počtu rodin s více výdělečně činnými členy, k němuž došlo od 60. let, musel mít stejný účinek. Inflace znásobila tento účinek tím, že od 60. let posunula rodiny do vyšších daňových sazeb z důchodu. Když k tomu připočteme účinek vyšší daně z příjmů na sociální zabezpečení, značně se oslabuje finanční stimul druhého výdělečného člena rodiny najít si nové místo, když ztratil staré. Někdy bude dokonce záporný, dokud se nevyčerpá nárok na podporu v nezaměstnanosti.

Očekávání a skutečnost

Pamatujte si též, že ekonomická rozhodnutí závisejí na očekávaních. Lidé vstupují do zaměstnání, protože *očekávají*, že najdou uspokojivou práci. Kdyby byla z nějakého důvodu očekávání mnoha pracovníků nerealisticky vysoká, výsledkem by bylo zvýšení míry nezaměstnanosti. Předpokládejme, například, že se v oblasti podnikání otevře více příležitostí pro ženy, které se chtějí stát řídicími pracovníkyněmi. Tyto zlepšené vyhlídky podní-

tí více žen k tomu, aby vstoupily nebo zůstaly v zaměstnání. Je docela možné, že očekávání větších a lepších možností kariéry pro ženy přiláká o tolik více žen mezi pracovní sílu, že míra nezaměstnanosti žen ve skutečnosti vzroste. Nezaměstnanost zůstane vysoká, dokud se očekávání nepřizpůsobí realitě, nebo dokud realita nebude držet krok s očekáváním.

Podobně, jestliže současní absolventi vysokých škol nebo čerstvě promovani právníci mají přehnané představy o hodnotě svých diplomů na pracovním trhu, míra nezaměstnanosti mezi nimi vzroste. Oceláři, kteří jsou zvyklí na zhruba dvojnásobnou mzdu ve srovnání s průměrnou mzdou, obvykle vyplácenou v průmyslu, se budou rozmyslet, mají-li přijmout zaměstnání za nižší mzdy, když ocelárny, u kterých byli zaměstnání, zbankrotovaly. Neliší se příliš od vlastníků domů, kteří odmítají uvěřit, že za dům, který prodávají, nedostanou takovou cenu, jakou požadují. Na zhoršujícím se trhu nemovitostí se znásobují inzeráty, nabízející domy k prodeji, a prodlužuje se jejich trvání.

Snižující se míra inflace bude mít na míru nezaměstnanosti podobný účinek, a to díky tomu, že zvětšuje rozdíl mezi očekávanými mzdami a mzdami skutečně nabízenými. Jestliže si zaměstnanci v dobách vysoké inflace zvykli na vysoké roční přírůstky mezd, mohou, jakmile se inflace sníží, považovat mzdové nabídky zaměstnavatelů za neodpovídající. Zaměstnanci, kteří očekávají vyšší mzdy, než které jsou jim nabízeny, budou snáze opouštět svá dosavadní zaměstnání a prodlužovat hledání nových míst, což bude zvyšovat míru nezaměstnanosti.

Shrnutí

Nechceme poukazovat na tak mnoho stromů, abyste přestali vidět les. Základní teze, kterou jsme se snažili dokázat, byla, že nezaměstnanost jednoduše není něco, co lidi postihne, jako blesk z nebe. Za hospodářského poklesu poptávka po pracovní síle klesá a to vyvolává růst nezaměstnanosti. Hospodářské oživení, následující po recesi, zvyšuje poptávku po pracovní síle a nezaměstnanost klesá. Ale z toho všeho nevyplývá, že nezaměstnanost je důsledkem nedostatečné poptávky po pracovní síle. Míra nezaměstnanosti je výsledkem komplexu rozhodnutí jak těch, kdo vytvářejí poptávku, tak těch, kdo nabízejí pracovní sílu, a ti všichni věnují pozornost očekávaným nákladům obětované příležitosti svých rozhodnutí nabízet nebo požadovat.

Navíc, náklady z nezaměstnanosti nedopadají se stejnou nálehavostí na každého nezaměstnaného a nemají stejnou podobu pro každého. Pro některé je ušlý důchod hlavním nákladem nezaměstnanosti. Pro jiné bude nákladem nezaměstnanosti ztráta statků, jichž si cení ještě více, než peněžního důchodu. Je to po-

cit být užitečný, každodenní disciplína, kontakty na pracovišti, podněty a pestrost. Pro některé lidi bude součet těchto nákladů významný, pro jiné budou tyto náklady zanedbatelné, a pro mnohé, kteří dostávají podporu v nezaměstnanosti a žijí v rodinách s více než jedním výdělečně činným členem mohou být tyto náklady dokonce záporné.

Neexistuje žádná nediferencovaná masa, zvaná *nezaměstnaní*, na kterou dopadá tíže nezaměstnanosti. Není žádné dané číslo, po jehož překročení se nezaměstnanost teprve stává problémem. Neexistuje žádná jednoduchá politika, vhodná pro omezení veškeré nezaměstnanosti. Neexistuje žádná jasná dělicí čára, oddělující nezaměstnané od těch, kteří jsou náhodou právě jen „bez zaměstnání“. V předchozí analýze může rozdíl mezi tím, zda trpí nezaměstnaností, nebo zda užívá volný čas, učinit jen osoba, která kalkuluje poměrné čisté výhody z přijetí a z nepřijetí místa.

Žádné z těchto vysvětlení nezaměstnanosti nám však nepoví, proč dochází k recesím, které podstatně a na delší dobu zvyšují nezaměstnanost. Nyní musíme obrátit pozornost na příčiny a důsledky výkyvů v celkové nebo agregátní úrovni ekonomické aktivity.

Stručná rekapitulace

Inflace je zvýšení průměrné peněžní ceny statku. Není to růst životních nákladů, ale pokles kupní síly peněz.

Inflace nepředstavuje reálné břemeno pro společnost. Přerozděluje bohatství, nutí lidi, aby vynakládali své zdroje za účelem předvídání jejích účinků, a podněcuje nespokojenost a rozpory mezi lidmi, kteří věří, ať už právem nebo neprávem, že jsou inflací poškozeni. To vše jsou důsledky zvýšené nejistoty, kterou inflace vnáší do odhadů budoucích cen.

Recese je neočekávané a rozvratné zpomalení růstu celkové produkce a důchodu.

Recese zvyšují nezaměstnanost tím, že způsobují zaostávání poptávky po některých statcích, a tím i po práci těch, kteří tyto statky produkují, za očekávanou poptávkou.

Úroveň nezaměstnanosti závisí na nabídce práce, právě tak jako na poptávce po ní. Úřad pro statistiku práce zahrnuje mezi nezaměstnané všechny ty, kteří právě nejsou zaměstnání a aktivně práci hledají. Jak rozhodnutí zařadit se mezi pracovní sílu, tak rozhodnutí nepřijmout určité nabízené místo, bude záviset na zhodnocení relativních výhod různých příležitostí.

Různé míry nezaměstnanosti pro různé skupiny obyvatelstva neodrážejí jen rozdíly v poptávce po pracovních službách lidí

těchto skupin. Odrážejí též změny v nákladech, které lidem vznikají v souvislosti s hledáním, přijetím a udržením zaměstnání.

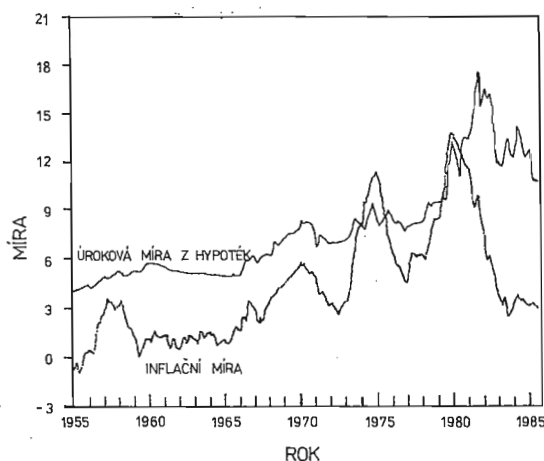
Míry nezaměstnanosti byly vysoké v 70. a 80. letech ve srovnání s mírami nezaměstnanosti v letech 50. a 60. Ale rovněž tak během této dekády vzrostly míry pracovního zapojení lidí a míry zaměstnanosti na rekordní úroveň.

Vyšší míry nezaměstnanosti spojené s rostoucí mírou zaměstnanosti naznačují, že očekávaný prospěch i náklady, spojené se vstupem mezi pracovní sílu a se setrváním v nezaměstnanosti, se v posledních letech měnily u mnoha lidí z tzv. neústavní populace.

OTÁZKY K DISKUSI

1. Byly „životní náklady“ v USA v roce 1985 vyšší nebo nižší než v roce 1955?
 - /a/ Následující údaje jsou přepracovány podle spotřebitelského cenového indexu:
 - Množství potravin, které se dalo koupit za dolar v roce 1985, stálo v roce 1955 jen 26 centů.
 - Bydlení v ceně dolaru v roce 1985 bylo možno najmout v roce 1955 za 32 centů.
 - Ošacení, které stálo dolar v roce 1985, bylo v roce 1955 k dostání za 45 centů.
 - Lékařská péče za dolar v roce 1985 stála jen 16 centů v roce 1955.
 Proč nám tyto údaje neposkytují žádnou odpověď na výše položenou otázku?
 - /b/ Zde jsou některé další údaje, které vám mohou pomoci v zodpovězení otázky: průměrný hodinový výdělek dělníků, zaměstnaných v soukromém sektoru mimo zemědělství, byl asi 1,70 dolaru v roce 1955 a 8,6 dolaru v roce 1985.
 - /c/ Výše uvedené údaje naznačují, že za průměrnou hodinovou mzdu koupil dělník podstatně více potravin, přístřeší a oblečení než v roce 1955, ale poněkud méně lékařské péče. Napadl by vás nějaký pádný důvod pro domněnku, že údaje o lékařské péči jsou zkreslené? /Statek, jež si kupujeme, když platíme za zdravotní péči, je *zdraví*. Zajišťovaly zdravotnické služby, jež byly k dispozici v roce 1955, zdraví tak účinně, jako zdravotnické služby v roce 1985?
2. V textu se tvrdí, že společnost, která nepoužívá peníze, ale provádí veškerou směnu ve formě kompenzačních obchodů, logicky nemůže zakusit inflaci. Pochybujete-li, zeptejte se sami sebe, jaká podoba infalce by se mohla objevit v takové společnosti? Co by to znamenalo, kdybychom řekli, že průměrná cena veškerých statků v takové společnosti vzrostla o 10 %?
3. Níže uvedený graf porovnává roční míru inflace v USA od roku 1955 do roku 1985 s průměrnou roční mírou výnosu, kterou dostávali vlastníci hypoték na nemovitosti během téhož období.
 - /a/ Jaká byla přibližně reálná míra výnosu z hypotékových půjček v roce 1955? V roce 1970? V roce 1975? V roce 1985?
 - /b/ Jakým způsobem přispěla negativní míra výnosu v roce 1980 k velmi vysokým mírám výnosu po r. 1983?

- /c/ Míra inflace klesla po roce 1983 přibližně na takovou úroveň, jaká existovala od roku 1956 do roku 1958. Úrokové míry z hypoték stouply velmi pomalu jako reakce na zrychlující se inflaci na sklonku 50. let. Proč klesaly tak pomalu jako reakce na snížení inflace na počátku 80. let?



Graf č. 15A: Míry výnosů z hypoték a míry inflace

4. Početné průzkumy veřejného mínění v 70. letech ukázaly, že většina Američanů pokládá inflaci za vážnější hrozbu než nezaměstnanost.
 - /a/ Znamená to, že většina Američanů by byla raději nezaměstnaná v období stabilních cen, než zaměstnaná v období rostoucích cen?
 - /b/ Kdyby ředitelství firmy umožnilo zaměstnancům volbu mezi tím, zda má firma propustit 10 % zaměstnanců nebo zda má snížit mzdové sazby o 5 %, jak myslíte, že by se rozhodli? Myslíte si, že by výsledek této volby závisel na tom, zda by zaměstnanci věděli předem přesně, kdo by byl propuštěn?
5. Jestliže inflace přerozděluje bohatství, někteří získají, právě tak jako jiní ztratí. Které třídy a skupiny obyvatel pravděpodobně získají a které ztratí z inflace? Jaký vliv na to má dobré předvídání inflace?
6. Profesor Plato obdržel roční plat ve výši 12 000 dolarů v roce 1965 a 35 000 dolarů v roce 1985. Cenová hladina se mezi rokem 1965 a 1985 zvýšila asi o 250%.
 - /a/ Jak se změnil jeho reálný důchod od roku 1965 do roku 1985?
 - /b/ Bude si profesor Plato pravděpodobně myslet, že by si vzhledem ke svým dodatečným zkušenostem zasloužil daleko větší plat v roce 1985?
 - /c/ Myslíte si, že to byla inflace, nebo změněné podmínky nabídky a poptávky, které způsobily, že reálný důchod profesora Platoa mezi lety 1965 a 1985 poklesl?
 - /d/ Spolužák profesora Platoa, Rock Ingenous, také vydělával 12 000 dolarů ročně v roce 1965 jako důlní inženýr. V roce 1985 činil Rockův plat 60 000 dolarů. Proč myslíte, že se mu dařilo o tolik lépe, než profesorovi Plato, v tomto inflačním období?

/e/ Myslíte si, že by pro univerzitu bylo snazší nebo těžší snížit Platoovi plat z 12 000 dolarů na 10 000 dolarů v období stabilních cen, než zvýšit z 12 000 dolarů na 35 000 dolarů v období, kdy ceny stouply o 250 %? Proč?

7. Dopis redaktorovi deníku *Wall Street Journal* /z 15. října 1985/ si stěžoval, že to byl „nikoli pouhý klam, nýbrž podvod“ ze strany Úřadu pro statistiku práce, prohlásit, že cenová hladina se zvýšila jen o 3,5 % během minulého roku. Jako důkaz citoval čtenář následující zvýšení cen v průběhu předchozích dvanácti měsíců: poštovné první třídy se zvýšilo z 20 na 22 centů, nedělní *New York Times* z 1 dolaru na 1,25 dolaru, *Wall Street Journal* ze 40 na 50 centů, „některé“ hovory z telefonní budky z 10 na 25 centů.

Jiný dopis vyprávěl opačný příběh: Za pomerančový džus dám 1,99 dolaru za čtvrt litru, před rokem to bylo 2,49 dolaru. Můj džbánek vína stojí 4,09 dolaru ve srovnání s 4,49 dolaru vloni. Instantní káva se zvýšila na 3,19 dolaru z loňských 2,99 dolaru, ale celé léto se nabízely zdarma kupóny o nominální hodnotě 30 centů na její nákup.“

Je možné, aby cenová hladina rostla různou měrou pro různé lidi?

8. Proč myslíte, že udržet si svůj životní standard stojí v Ouklandu, ve státě Kalifornie o 40 % více, než udržet srovnatelný standard v El Paso, ve státě Texas? Je správné tvrdit, že v Ouklandu jsou vyšší životní náklady?
9. Článek ve *Wall Street Journal* z 13. srpna 1985 popisuje účinky hyperinflace na denní život v Bolívii, kde rostly ceny o 8 000 % ročně.

/a/ Rostou-li ceny o 18 % týdně, o jaké procento porostou za rok? /K nalezení odpovědi můžete použít tabulku 11A/.

/b/ Jaká je přítomná hodnota jednoho dolaru mzdy, která bude vyplacena koncem čtyřtýdenního výplatního období, rozvíjí-li se inflace mírou 18 % týdně? /Použijte tabulku 11B./

/c/ Proč myslíte, že Bolivijci se snaží směnit své mzdy buď za statky, nebo za americké dolary, ihned jakmile je obdrží?

/d/ Rostou-li v Bolívii ceny statků, vyjádřené v pesos, zatímco ceny týchž statků, vyjádřené v amerických dolarech, jsou stálé, prožívá Bolívie inflaci nebo ne? Jak tento příklad odráží skutečnost, že inflace znamená pokles hodnoty peněz?

/e/ *Journal* cituje nějakého Bolivijce, který říká: „My nic nevyrobíme. Všichni jsme spekulanti s měnou.“ Jak mohou lidé v takové zemi přežít, jsou-li všichni měnovými spekulanty?

/f/ Tentýž Bolivijec poznamenal: „Lidé už nevědí, co je dobré a co špatné. Stali jsme se nemorální společností.“ Prominentní politik řekl: „Poznali jsme, že musíte být idiot, abyste dělal věci podle pravidel.“ Jakým způsobem podkopává hyperinflace společenskou morálku?

10. Ve Švýcarsku byla 1 % míra nezaměstnanosti dlouho považována za vysokou. Když bylo Švýcarsko v polovině 70. let zasaženo recesí, úřední míra nezaměstnanosti zůstala pod 1 %, i když celková zaměstnanost ve zpracovatelském průmyslu poklesla během dvouletého období o 15 %. Jak myslíte, že se Švýcarům podařilo udržet tak nízkou míru nezaměstnanosti dokonce v období rychle klesajících pracovních příležitostí? /Snad vám pomůže sdělení, že asi 10 % švýcarského obyvatelstva je tvořeno za-

hraničními dělníky, většinou Italy, Španěly, Portugalci a Jugoslávci, kteří nesmí zůstat ve Švýcarsku bez zaměstnání./

11. V Sovětském svazu neexistuje nezaměstnanost tak, jak je definována, protože jakákoli nezaměstnanost je tam pokládána za neslučitelnou se socialismem. Avšak není to záležitost definiční. Je tam tolik pracovním míst v poměru k počtu dělníků, že *Pravda*, deník komunistické strany, v posledních letech prosazovala vydání zákonů, které by zakázaly dělníkům opouštět zaměstnání bez odpovídajícího důvodu, a které by tělesně schopným dělníkům hrozily uvězněním, budou-li bez zaměstnání déle než dva týdny. Jak myslíte, že Sovětský svaz udržuje přebytek pracovních míst, zatímco Spojené státy mají, jak se zdá, přebytek dělníků?
12. Míry nezaměstnanosti v Západním Německu, Francii a Anglii činily asi 8 %, 10 %, resp. 13 % v roce 1985. Proč myslíte, že byly o tolik vyšší než v SSSR?
13. Doplňte chybějící čísla v následujícím souboru hypotetických amerických údajů, užívajících definice, uvedené v textu:

Tzv. neústavní populace	180 000 000
Příslušníci ozbrojených sil na území USA	2 000 000
Civilní zaměstnanci	106 000 000
Mimo pracovní sílu	64 000 000
Pracovní síla
Nezaměstnaní
Míra nezaměstnanosti
Míra zaměstnanosti

14. Může vzniknout „více než plná“ zaměstnanost?
 - /a/ Předpokládejme, že míra volných bytů ve velkém městě je menší než 1 %. Jaké nežádoucí důsledky mohou být spojeny s tak vysokou mírou využití bytů? Chtěl byste se stěhovat do města s tak nízkou mírou volných bytů?
 - /b/ Jezdíte-li jen na 80 % automobilových pneumatik, které vlastníte, znamená to, že je rezervní pneumatika nevyužita? Chtěl byste „plnou zaměstnanost“ u svých pneumatik? Kdybyste jel pouští Velkého solného jezera?
15. Jones je výrobcem nástrojů a razidel a vydělává 20 dolarů za hodinu. Je náhle propuštěn.
 - /a/ Navštěvuje často zprostředkovatelný práce, čte inzeráty, které hledají zaměstnance, a sleduje úvodníky, přinášející informace o místech pro výrobce nářadí a razidel, to vše po dva týdny. Je po tuto dobu nezaměstnan, podle měření nezaměstnanosti Úřadem pro statistiku práce?
 - /b/ Po dvou týdnech dostane nabídku jezdit s pekárenským autem, kde mu platí 4,50 dolaru za hodinu. Odmítne to. Je nezaměstnaný?
 - /c/ Dostane nabídku zaměstnání jako výrobce nářadí a razidel ve městě, vzdáleném 125 mil. Odmítne to, protože jeho nedospělé děti nechtějí změnit střední školu. Je nezaměstnaný?
 - /d/ Po třech měsících hledání ztrácí Jones naději a přestává hledat. Je nezaměstnaný?

16. Žena je propuštěna z práce a začne pracovat sama pro sebe /stává se zaměstnankyní sebe sama/ tak, že „produkuje“ informace o alternativních pracovních příležitostech. Jak dlouho bude tímto způsobem „samozaměstnána“, to závisí na její „produktivitě“ /tj. zda poskytuje to, co se považuje za cenné informace/ a na nákladech obětované příležitosti tohoto „samozaměstnání“ /v němž chce pokračovat, dokud bude očekávaný mezní příjem převyšovat ji očekávané mezní náklady/. Jak bude ovlivněno trvání měřené nezaměstnanosti:
- /a/ podporami v nezaměstnanosti?
 - /b/ programy potravinových poukázek?
 - /c/ stálými zvěstmi o tom, že mnoho velkých firem bude najímat pracovníky?
 - /d/ duchem důvěry a optimismu?
17. Měli by být hypotetické osoby, které učinily následující prohlášení, klasifikovány jako nezaměstnané, nebo jako lidé mimo pracovní sílu?
- /a/ „Dal jsem výpověď a zůstanu nezaměstnaný, dokud nenajdu místo, kde platí 1 000 dolarů za 10 hodin práce týdně.“
 - /b/ „Byl jsem minulý měsíc propuštěn. Měl jsem skvělé místo jako poradce pro otázky trhu agentury poskytující koncese. Platili mi 1 000 dolarů týdně za asi deseti-hodinovou práci. Budu hledat, dokud nenajdu jiné podobné místo.“
 - /c/ „Rozhodl jsem se, že už dále nebudu částí vojensko-průmyslového komplexu, proto jsem odešel ze svého místa. Nyní hledám místo inženýra, kde se nebudu muset účastnit na zabíjení, znečišťování a znásilňování myšlení.“
 - /d/ „Když mě propustili, představoval jsem si, že mohu snadno najít místo učitele. Teď už je mi to jedno. Vezmu každé místo, kde mi budou platit tolik, kolik jsem dostával.“
 - /e/ „Jsem bez místa už šest měsíců a jsem pěkně zoufalý. Udělám cokoli, co není nezákonné, abych uživil rodinu. Mám však invalidní ženu a pět malých dětí, takže nemohu přijmout žádné místo, kde platí méně než 300 dolarů týdně.“
 - /f/ „Mohu dostat každé z tuctu míst už zítra. Ale já nechci. Mám nárok na ještě tři měsíce podpory v nezaměstnanosti. Takže to budu brát s klidem, dokud se šeky nevyčerpají. Ale kdyby se naskýtlo něco opravdu dobrého, samozřejmě to vezmu.“
 - /g/ „Mohu dostat každé z tuctu míst už zítra. Ale já nechci. Mám nárok na ještě tři měsíce podpory v nezaměstnanosti, takže využiji čas na to, abych skutečně hledal. Chci tyto tři měsíce využít k tomu, abych si našel to nejlepší místo, jaké mohu dostat.“

AGREGÁTNÍ NABÍDKA A AGREGÁTNÍ POPTÁVKA

Jak změříme změny v hodnotě peněz nebo cenovou hladinu?
Jak změříme změny v rychlosti, již vyrábíme celkový produkt?
A co nám tato měření řeknou o výkonu ekonomiky Spojených států v posledních letech?

Hrubý národní produkt

Zkušenost z Velké deprese z třicátých let podpořila snahy, které začly kolem roku 1920 dávat dohromady spolehlivé údaje o celkovém výkonu ekonomiky USA. Nejznámější statistické řady, vycházející z těchto snah, vytvářejí účty národního důchodu a produktu, které sestavuje Úřad pro ekonomickou analýzu Ministerstva obchodu USA. I když čtete pouze úvodní stranu deníků, setkáte se s hrubým národním produktem (GNP). Ten představuje nejobecnější položku účtů ministerstva obchodu, položku rovněž nejčastěji citovanou. Běžně se ví, že někteří lidé sledují chování GNP stejně intenzivně jako děti poslouchající ráno zprávu o odpoledním počasí.

Hrubý národní produkt představuje tržní hodnotu všech finálních statků vyrobených v celé zemi v průběhu jednoho roku. Počítá se pouze hodnota finálních statků, aby se minimalizovaly pře-počty. Kdyby Úřad pro ekonomickou analýzu připočetl hodnotu všech kusů plechu k hodnotě všech automobilů vyrobených v průběhu roku, pak by se některé kusy plechu účtovaly dvakrát. Jednou, když je prodávaly ocelárny automobilkám a ještě jednou jako součást konečné ceny auta. Aby se snížil rozsah takového dvojího účtování, je hodnota mezistatků zahrnuta do tržní ceny finálního statku.

Jiný způsob, jak posuzovat a měřit celkový produkt, je považovat ho za součet všech po sobě jdoucích *přidaných hodnot* v každé etapě výrobního procesu. Například v případě chleba to je přidaná hodnota postupně farmářem, pěstitelem obilí, mlynářem, pekařem, závozníkem a obchodníkem tak, jak se bochník ubírá cestou směrem do zákaznickova nákupního vozíku. Ce-

na finálního statku je potom součtem hodnot všech těchto následných přídávků k produktu.

Jak název účtů naznačuje, GNP může být také považován a počítán jako hodnota národního důchodu. Národní důchod je součtem všech plateb uskutečněných v průběhu výrobního procesu těmi, kdo vyrábějí — vlastníky práce, kapitálu a ostatních zdrojů. Hodnota národního produktu musí být nezbytně shodná s hodnotou národního důchodu, správně vypočteného, poněvadž každý dolar zaplacený za produkci se stává někoho příjmem. Zřejmou výjimkou by byly daně, jako například daň z prodeje, placená při nákupu. Ta je však také příjmem, je to příjem vlády, která ho užívá k placení za zdroje, které užívá v procesu výroby statků.

Jiný dotaz by mohl padnout ohledně neprodaných statků. Jsou částí ročního produktu, ale dokud nejsou prodány, nezdá se, že vytvářejí něčí důchod. V účtech se to upravuje předpokladem, že firmy, které vyrobily statky, je také nakoupily. Jistě se muselo zaplatit za to, že je musí vyrábět. A zatímco se snad ani neuvažovalo, že je sami nakupují, jsou vyrobené a neprodané statky skutečně připočteny, i když váhavě, k inventáři firmy, která je vyrábí.

Proto můžeme skutečně měřit GNP třemi způsoby, z nichž každý přinese stejný výsledek, pokud se nedopustíme žádné chyby ve výpočtu:

/1/ přidanou hodnotou každým výrobcem v průběhu přispívání k roční celkové produkci finálních statků;

/2/ realizovým celkovým důchodem ve formě mezd a platů, úroků, rent a zisků těch, kteří přispěli zdroji použitými k výrobě roční celkové produkce;

/3/ celkovými nákupy finálních statků domácnostmi, podniky a vládou včetně nákupů cizinců převyšujících to, co nám cizinci naopak prodali.

Když jsou neprodané statky účtovány jako přírůstek inventáře a připočteny k celkovým nákupům firem, pak součet výdajů domácností, firem, vlády a /čisté/ zahraniční výdaje na finální statky musí vyjít shodně s celkovou hodnotou vyrobených statků.

Některá omezení při počítání národního důchodu

Nikdy se nedopusťte chyby spletením hrubého národního produktu s hrubým národním bohatstvím. Pojem GNP je založen na tolika úmluvách, s tolika v podstatě libovolnými vsuvkami a vynechávkami, že by nikdy neměl být využíván k srovnávání bohatství různých národů. Maximum, co může udělat, je ukázat, zda-li postupujeme rychleji nebo zpomalujeme. A dokonce po-

Hrubý národní produkt je
 - součtem všech přidaných hodnot výroby v každém stadiu výrobního procesu
nebo
 - celkový důchod realizovaný těmi, kdo výrobci
nebo
 - celkové nákupy nově vyrobených finálních statků.

dává matoucí údaje, když se pokoušíme provádět srovnání v dlouhém období.

Dva příklady snad budou stačit, aby vás naučily obezřetnosti. Mezi službami, které nejsou statistiky ministerstva obchodu zahrnuty do výpočtu GNP jsou služby manželky, která pečuje o domácnost. Ocenit tyto služby je příliš náročné, přestože jsou ohromně významné, a tak jsou zcela vyloučeny z účtování. Avšak hodnota služby, kterou poskytuje najaťá hospodyně, se dá měřit platbami, a tím přece vstupuje do účtování. Nakonec GNP bude mít sklon klesat, což je přímým důsledkem sňatků a stoupat s rostoucí mírou rozvodovosti. Lze pochybovat o tom, že se skutečné bohatství pohybuje stejným směrem. Stejně tak, jak se více žen stává pracovní silou, roste GNP podle rozsahu jejich příspěví k celkové produkci, což je měřeno jejich výdělkem. Avšak dokud nebude existovat žádné odvození hodnoty práce, tak nebudou pracovat déle doma a růst GNP bude přesahovat růst hodnoty celkové produkce, ledaže by jejich domácí práce neměla žádnou hodnotu.

Druhý příklad, abychom se naučili obezřetnosti. Když elektrárna spalující uhlí vyrábí elektřinu, vstupuje její produkce do GNP. Když se najmou lidé, aby uklidili a zaretušovali důsledky spadu popílku z elektrárny, GNP se ještě jednou zvyšuje. V tomto případě se zřejmě vyskytuje dvojí účtování. Kdybychom se zabývali blahobytem, mělo by smysl odvozovat náklady na vyčištění od hodnoty vyrobené elektřiny. Pokud vás 13. kapitola nevedla dostatečně do střehu, pak jste ještě jednou upozorněni, že důsledky dílčích ekonomických rozhodnutí pro blahobyt člověka nejsou vždy takové, jak se jeví na první pohled. Systémy pro zaznamenání stavu jsou užitečné, aby nevyhnutelně přechovávaly nedostatky, které se musí uchovat v hlavách těch, kteří je užívají. A dobrý život je daleko více /nebo je daleko méně?/ než prostý součet hodnot, které vstupují do účtů národního důchodu a produktu.

Nominální a reálný hrubý národní produkt

Můžeme užívat hrubý národní produkt, aby představoval celkovou produkci statků? Zřejmě nemůžeme, protože GNP je jak výsledkem cen, tak i množství. Uvažujme desetiletí 70. let 20. století, kdy hrubý národní produkt vzrostl z 1 bilionu na dva a půl bilionu dolarů. Jen malá část z toho představovala růst množství vyrobených statků. Větší část představovala fiktivní nebo čistě nominální růst připisovaný pádící inflaci, která se vyskytovala v 70. letech.

Úřad pro ekonomickou analýzu nám v tomto problému pomáhá tím, že počítá pro každé období hodnotu, kterou by GNP

měl, kdyby ceny zůstaly nezměněny. Postup, který užívají, představuje vyčíslení hodnoty produkce běžného období v cenách předchozího roku, které byly vybrány pro účely reference. Referenční rok je v současnosti rok 1982. Podívejme se, jak Úřad vyrovnává nominální velikost GNP, aby dospěl k reálnému měřítku množství vyrobených statků.

Nominální GNP nebo GNP v běžných cenách činil v roce 1979 2 508,2 miliardy dolarů. Jestliže by všechny statky vyrobené v roce 1979 byly ohodnoceny cenami bazového roku, cenami, které převažovaly pro tyto statky v roce 1982, GNP by činil 3 192,4 miliardy dolarů.

Nominální GNP v roce 1970 činil 1 015,5 miliardy dolarů. Avšak měřeno cenami, které ovládaly tyto statky v roce 1982, byla by hodnota GNP v roce 1970 2 416,2 miliardy dolarů.

Nyní můžeme vypočítat reálný růst hrubého národního produktu během 70. let. Celková produkce nebo celkové množství vyrobených statků od roku 1970 do roku 1979 vzrostly o 32 %. To je daleko méně než téměř 150 % růst nominálního hrubého národního produktu v průběhu desetiletí.

Reálný hrubý národní produkt je hodnotou všech finálních statků vyrobených v určitém roce při nezměněných cenách, přesně v cenách bazového roku, kterým je nyní rok 1982. To je naše nejobecnější měřítko změn rychlosti, již jsou statky vyráběny.

Implicitní cenový deflátor

Nyní máme v rukou také měřítko změn všeobecné cenové hladiny nebo hodnoty peněz. Pokud by v roce 1979 nominální GNP činil 2 508,2 miliardy dolarů a reálný GNP 3 192,4 miliardy dolarů, průměrná cena statků zahrnutých do GNP v roce 1979 musela činit 78,6 % ceny bazového roku 1982. Nominální GNP dělený reálným GNP je *implicitním deflátorem GNP*. Je zahrnutý do definic reálného a nominálního GNP. Je nazýván deflátorem, protože může být použit pro zvýšení /nebo snížení/ výpočtu běžného dolaru, aby se stal měřítkem reálných změn produktu. Funguje jako cenový index s cenami roku 1982 stanovenými jako 100 %.

Deflátor GNP je našim nejobecnějším měřítkem změn cenové hladiny nebo kupní síly peněz, které byly použity v 15. kapitole v pojednání o měnících se mírách inflace. Není to však nejznámější měřítko. Tyto rozdíly připadají na spotřebitelský cenový index, měřítko změn nominální ceny statků, které vstupují do rozpočtů typických městských spotřebitelů. Úřad statistiky práce poskytuje přehledy o spotřebitelských cenách každý měsíc a výsledky publikuje ke konci následujícího měsíce. Deflátor GNP se naopak počítá mnohem hůře a objevuje se jen ve

*Hrubý národní produkt v roce 1979:
2 508² miliard dolarů v cenách roku 1979
3 192 miliard dolarů v cenách roku 1982*

*Hrubý národní produkt v roce 1970
1 016 miliard dolarů v cenách roku 1970
2 416 miliard dolarů v cenách roku 1982
+ 32
2 416 | 3 192*

$$\frac{\$ 2 508}{\$ 3 192} = 0,786$$

čtvrtletních intervalech a po dlouhém časovém zpoždění. A tak zatímco je deflátor GNP obecnějším měřítkem, spotřebitelský cenový index je měřítkem aktuálnějším. Je to ukazatel, který se každý měsíc nachází na přední straně novin a kdykoli se objeví, podstatná část veřejnosti se zajímá o inflaci.

Tabulka 16A: *Hrubý národní produkt /v mld. dolarů/ a cenová hladina v letech 1950 – 1985*
/Drobné nesrovnalosti jdou na vrub chyb způsobených zaokrouhlováním./

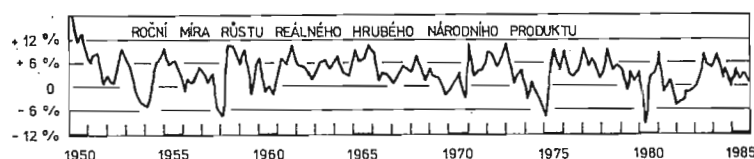
Rok	Nominální hrubý národní produkt	Reálný hrubý národní produkt v cenách r. 1982	Procentuální změna oproti předešlému roku	Implicitní deflátor GNP/ 1982 = 100%/	Procentuální změna oproti předešlému roku
1950	288,3	1203,7	8,5	23,9	2,0
1951	333,4	1328,2	10,3	25,1	4,8
1952	351,6	1380,0	3,9	25,5	1,5
1953	371,6	1435,3	4,0	25,9	1,6
1954	372,5	1416,2	-1,3	26,3	1,6
1955	405,9	1494,9	5,6	27,2	3,2
1956	428,2	1525,6	2,1	28,1	3,4
1957	451,0	1551,1	1,7	29,1	3,6
1958	456,8	1539,2	-0,8	29,7	2,1
1959	495,8	1629,1	5,8	30,4	2,4
1960	515,3	1665,3	2,2	30,9	1,6
1961	533,8	1708,7	2,6	31,2	1,0
1962	574,6	1799,4	5,3	31,9	2,2
1963	606,9	1873,3	4,1	32,4	1,6
1964	649,8	1973,3	5,3	32,9	1,5
1965	705,1	2087,6	5,8	33,8	2,7
1966	772,0	2208,3	5,8	35,0	3,6
1967	816,4	2271,4	2,9	35,9	2,6
1968	892,7	2365,6	4,1	37,7	5,0
1969	963,9	2423,3	2,4	39,8	5,6
1970	1015,5	2416,2	-0,3	42,0	5,5
1971	1102,7	2484,8	2,8	44,4	5,7
1972	1212,8	2608,5	5,0	46,5	4,7
1973	1359,3	2744,1	5,2	49,5	6,5
1974	1472,8	2729,3	-0,5	54,0	9,1
1975	1598,4	2695,0	-1,3	59,3	9,8
1976	1782,8	2826,7	4,9	63,1	6,4
1977	1990,5	2958,6	4,7	67,3	6,7
1978	2249,7	3115,2	5,3	72,2	7,3
1979	2508,2	3192,4	2,5	78,6	8,9
1980	2732,0	3187,1	-0,2	85,7	9,0
1981	3052,6	3248,8	1,9	94,0	9,7
1982	3166,0	3166,0	-2,5	100,0	6,4
1983	3405,7	3279,1	3,6	103,9	3,9
1984	3765,0	3489,9	6,4	107,9	3,8
1985	3998,1	3585,2	2,7	111,5	3,3
1986	4206,1	3675,0	2,5	114,5	2,7

Recese a inflace od roku 1950

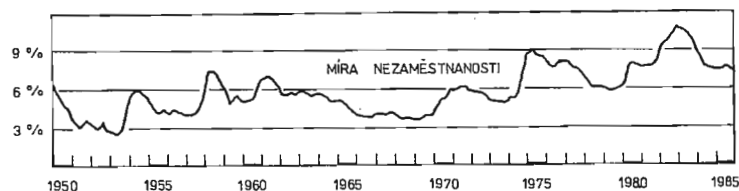
Tabulka 16A představuje nominální hrubý národní produkt, reálný hrubý národní produkt a implicitní deflátor GNP pro každý rok od roku 1950 do roku 1985. Ukazuje také procentuální změny průměrného reálného GNP od předchozího roku a procentuální změny cenové hladiny měřené deflátozem GNP.

Recese, které přetrvávaly v ekonomice Spojených států od roku 1950, ukazují docela jasně ve čtvrtém sloupci, jak se prodlužovaly zpomalení nebo skutečné poklesy míry růstu reálného GNP. Nejsou úplně jasné, poněvadž Národní úřad pro ekonomický výzkum nemá žádná pevná kritéria pro spolehlivé odlišení recese od něčeho poněkud méně závažného. Recesi byl oficiálně označen každý rok, v němž poklesl reálný GNP, tj. 1954, 1958, 1970, 1974-75, 1980 a 1982, avšak Národní úřad také rozhodl, že recese se vyskytla v roce 1960.

Jiné vyličení dějin recese ve Spojených státech poskytuje graf 16A. Tento graf zaznamenává po čtvrtletích míry změn reálného GNP od roku 1950 do roku 1985. Reálný GNP klesl během každého čtvrtletí, v němž se linie sklání pod základní linii nulových změn.



Graf č. 16A: Čtvrtletní změny reálného hrubého národního produktu /Pramen: Úřad pro ekonomickou analýzu/



Graf č. 16B: Nezaměstnanost jako podíl pracovní síly /Pramen: Úřad statistiky práce/

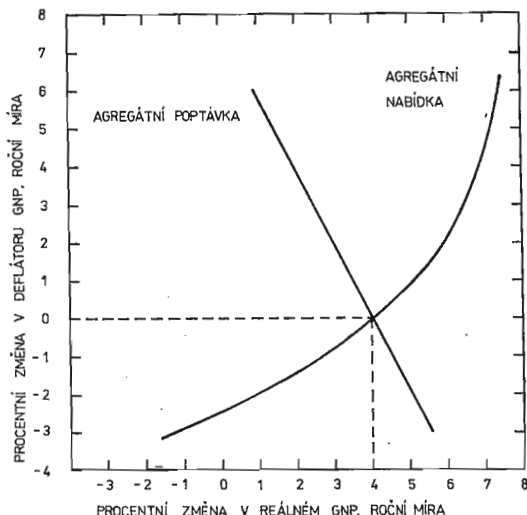
Hned pod grafem 16A je graf 16B, který ilustruje oficiální míru nezaměstnanosti v průběhu stejného období. Všimněte si, že nezaměstnanost vzrůstá jako důsledek recese, ale se zpožděním. Klesá, když se objevuje oživení, ale opět se zřetelným zpožděním. Navíc základní úroveň nezaměstnanosti, k níž se potom ekonomika vrací, měla po každé recesi sklon k růstu, s výjimkou desetiletí následujícím po recesi z let 1960-61. A od roku 1970, jak bylo zdůrazněno v předchozí kapitole, míra nezaměstnanosti „ustrnula“ na úrovni, které nikdy nedosáhla dokonce ani během recesí v 50. a 60. letech. Přes silné ekonomické oživení, které následovalo v letech 1983 a 1984, zůstala míra nezaměstnanosti po většinu roku 1985 tvrdošijně nad 7 %.

Poslední sloupec v tabulce 16A ukazuje, že se inflace také stala v 70. letech závažnějším problémem, než byla v předešlých dvou desetiletích. Inflace v průběhu 50. a 60. let dosahovala v průměru 2,5 % ročně. Avšak od roku 1970 do roku 1981 dosahovala ročního průměru nad 7 %. Zvláště znepokojující jsou léta 1974 a 1975. Silná recese v těchto letech způsobila mnohem vyšší nezaměstnanost /viz grafy 16A a 16B/, zatímco cenová hladina se ve stejné době zvýšila rychlostí ve Spojených státech dosud neznámou mimo období velkých válek. V 70. letech se začala šířit televizí a novinami podporovaná zpráva, že ekonomika byla postižena nebyvalou nemocí, kterou ekonomové nejsou s to vysvětlit — recesí spojenou s inflací.

Tyto pověsti nebyly správné. Inflace se už dříve objevila během recese, nejpozději to bylo během recese v letech 1958 a 1960, i když inflace v těchto letech byla značně pomalejší. Ekonomové nikdy nezůstali zcela bez schopnosti vysvětlení. Na druhé straně byly nakonec některé zjednodušující představy o příčinách recese a inflace, představy, které pomohly vytvořit ekonomové, zpochybněny zkušenostmi 70. let. Silná recese v letech 1974-75, v době, kdy ceny rostly o 10 % ročně, jasně dokázala, že recese a inflace nejsou „protiklady“.

Agregátní nabídka a agregátní poptávka — předběžný pohled

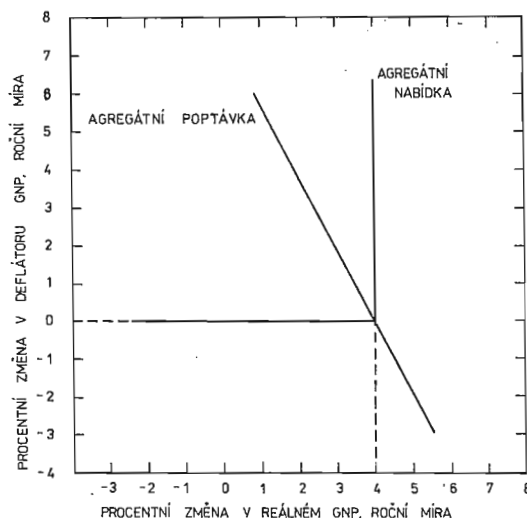
Myšlenka, že recese a inflace jsou protiklady, se mohla snadno vyskytnout u každého, kdo začal o těchto problémech uvažovat v pojmech nabídky a poptávky. Předpokládejme, že používáme hrubý národní produkt, abychom ukázali celkové množství statků / Q / a deflátor GNP, abychom ukázali jejich průměrné ceny / P /. Pak můžeme zakreslit křivku agregátní nabídky a křivku agregátní poptávky.



Graf č. 16C: *Hypotetické křivky agregátní poptávky a nabídky pro ekonomiku s plnou zaměstnaností a malou inflací*

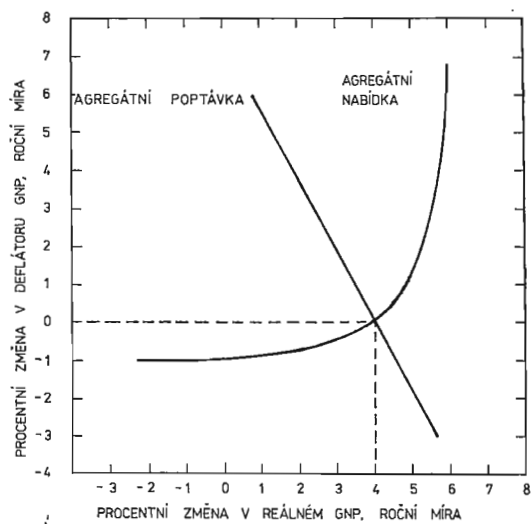
Skutečně se nezajímáme o absolutní úroveň Q a P. O co se však zajímáme, jsou jejich míry změn. Tak v grafu 16C jsme vyznačili osy, aby ukázaly roční procentuální změnu cenové hladiny a roční procentuální změnu reálného GNP. Křivky, jak jsou zakresleny, vytvářejí „rovnováhu“ v ekonomice jako celku při nulové míře změn cenové hladiny a s ročním růstem reálného GNP o 4 %. Pokud učiníme předpoklad, že 4 % míra růstu vyvolá „plnou zaměstnanost“ /ať je definována jakkoli/, vaše hypotetické křivky představují ekonomiku s plnou zaměstnaností a žádnou inflací.

Povšimněte si, že v tomto systému recese a inflace *nejsou* protiklady. Objeví se najednou, jestliže se křivka agregátní nabídky posune doleva. Avšak křivky, které jsme zakreslili, vyznačují asi klamnou situaci. Předpokládají, že 4 % jsou maximální mírou růstu reálného GNP, kterého je ekonomika za existujících podmínek schopná. Předpokládají dále, že ceny a náklady jsou ztrnulé, co se týče tlaku směrem dolů a nesnižují se, když poptávka klesá. Za těchto podmínek bude křivka agregátní nabídky vypadat tak, jak je znázorněna v grafu 16D. V systému *s fixní křivkou agregátní nabídky* způsobí jakýkoli pokles agregátní poptávky z úrovně grafického znázornění recesi a jakýkoli vzestup způsobí inflaci. V tomto případě budou recese a inflace protiklady, jedna je důsledkem nedostatečné agregátní poptávky, druhá je důsledkem nadměrné agregátní poptávky. Neočekáváme, že bychom je obě zaznamenali ve stejné době.



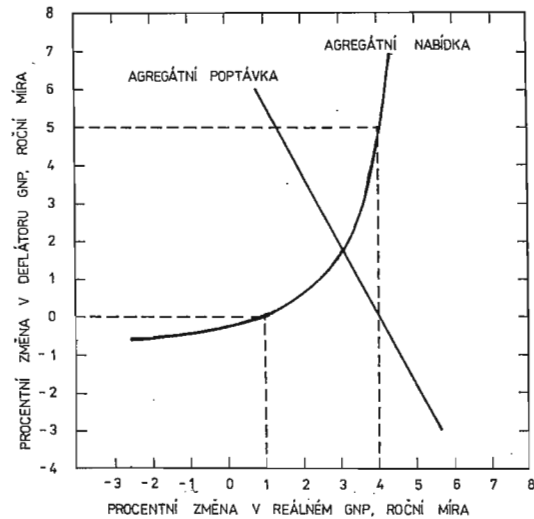
Graf č. 16D: *Hypotetické křivky agregátní poptávky a nabídky, extrémní případ — fixní křivka nabídky*

Předpoklady, které jsme použili, abychom sestrojili křivku agregátní nabídky v grafu 16D, jsou však zřejmě příliš omezující. Neexistuje žádná absolutně pevná hranice míry, již může reálný GNP růst. Jak ukazuje tabulka 16A, je možný růst v míře převyšující 4 % i v delších časových obdobích. Předpokládejme, že rychlejší růst považujeme za možný, ale že se při vyšších mírách růstu utvářejí „úzké profily“, konkurence mezi výrobci začíná zvyšovat ceny omezených zdrojů a rozvíjí se inflace. Čím rychlejší je míra růstu, tím vyšší bude míra inflace. Vezměme dále v úvahu, že zatímco náklady a ceny odolávají tlaku směrem dolů pod určitou „normální“ úroveň, nejsou úplně ztrnulé ve vztahu ke klesající agregátní poptávce. Výsledkem snad bude křivka celkové nabídky jako je zakreslena v grafu 16E. Za těchto podmínek nebudou recese a inflace prostými protiklady. Vyšší úroveň agregátní poptávky začnou ovlivňovat cenovou hladinu dokonce dříve, než se dosáhne míra růstu reálného GNP odpovídající stavu „plné zaměstnanosti“. Znovu považujeme křivku agregátní nabídky za něco „daného“, co se nemění.



Graf č. 16E: *Hypotetické křivky poptávky a nabídky, méně extrémní případ — fixní křivka nabídky*

Křivka agregátní poptávky v grafu 16E je zakreslena způsobem, který vytváří „plnou zaměstnanost“ bez možnosti inflace. Ale tak to nemusí být. Předpokládejme, že křivka agregátní nabídky má tvar znázorněný v grafu 16F. Pak nebude existovat žádná úroveň celkové poptávky, z které by mohly vyplývat jak „plná zaměstnanost“, tak nulová inflace. Abychom dosáhli míru růstu převyšující úroveň „plné zaměstnanosti“, agregátní poptávka by se musela dostatečně zvýšit, aby vyvolala míru inflace do 5 % ročně. Aby se úplně vyloučila inflace, musí agregátní poptávka klesnout na úroveň, že vyvolává pouze 1 % roční přírůstek reálné produkce a pravděpodobně podstatný rozsah nezaměstnanosti.



Graf č. 16F: Hypotetické křivky agregátní poptávky a nabídky, fixní křivka nabídky — plná zaměstnanost a nulová inflace se vzájemně vylučují

Ekonomie strany poptávky

Křivky v grafu 16F zjednodušeným způsobem shrnují vztah mezi inflací a nezaměstnaností, který si mnozí ekonomové, možná i většina, osvojili v 60. letech našeho století. Neuvažovali o plné zaměstnanosti bez inflace jako o reálné možnosti. Ekonomika byla nedostatečně konkurenční, zdroje byly nedostatečně mobilní a nevědomost a nejistoty byly natolik rozšířené, aby umožňovaly zachovat poměrně vysokou zaměstnanost, kterou by nedoprovázela inflace. Zdálo se, že si většina ekonomů myslí, že úkolem tvůrců hospodářské politiky, je zvolit přijatelnou kombinaci nezaměstnanosti a inflace jako cíl, jehož se má dosáhnout *prostřednictvím kontroly agregátní poptávky*.

Tvůrci hospodářské politiky možná chtěli vylepšit nabídku kombinací inflace a nezaměstnanosti, jak byla předvedena skromným fungováním na křivce agregátní nabídky. Bylo to možné učinit naporem na kartely, odstraněním vládních omezení domácí a mezinárodní konkurence, rozšířením systému přípravy na povolání, zdokonalením toku informací a obecně snahou učinit zdroje mobilnějšími. To však byl program na dlouhé období a obecně snižoval výzkum těch ekonomů, kteří se zabývali problémy inflace, recese a nezaměstnanosti. Ti byli z větší části ekonomy strany poptávky, ne ekonomy strany nabídky, abychom použili terminologii, která získala na významu na kon-

ci 70. let. Převládajícím názorem bylo, že vysoká míra zaměstnanosti se snesitelnou mírou inflace může být dosažena prostřednictvím vládní kontroly agregátní poptávky. Jak nejlépe kontrolovat agregátní poptávku bylo proto, přinejmenším do konce 70. let, hlavním problémem pro teoretiky a pro tvůrce hospodářské politiky.

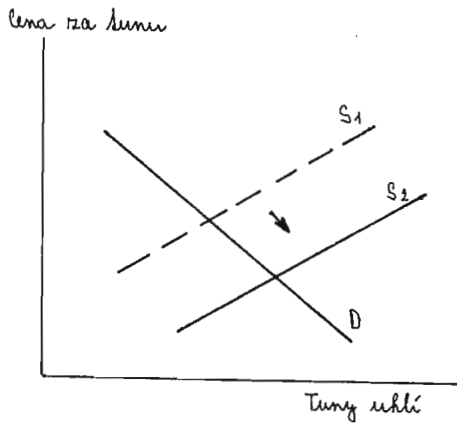
Zkušenosti tohoto desetiletí, pádívá inflace doprovázená silnou recesí a vysokou mírou nezaměstnanosti, ukázaly, že s tímto způsobem uvažování o sporných otázkách není něco v pořádku. Někteří ekonomové začali naznačovat, že bylo chybou používat pojmy nabídky a poptávky pro produkci jako celek a pro průměrnou cenovou hladinu.

Agregátní nabídka a agregátní poptávka — několik pochybností

Pojem křivky nabídky má smysl pro každý jednotlivý statek, jako například sojové boby. Můžeme si představit farmáře nabízející větší množství sojových bobů jako reakci na očekávání vyšší ceny sojových bobů. Farmáři přesunou zdroje z výroby jiných statků do výroby sojových bobů podle toho, jak poroste očekávaná cena sojových bobů v poměru k ostatním cenám. Přesně, v tom je ten háček — *v poměru k ostatním cenám*. Farmáři budou chtít pěstovat více sojových bobů a méně obilí, když poroste cena sojových bobů, *protože* cena obilí *nestoupá*. Avšak pokud roste cena všeho, neexistuje žádný zřejmý důvod očekávat u někoho, že něco udělá jinak.

Vzpomeňte si, že růst ceny všeho jednoduše znamená pokles hodnoty peněz. Proč bude inflace, jako pokles hodnoty peněz, inspirovat výrobce, aby nabízeli více statků než dříve? To nemá smysl. Přinejmenším nemá, když výrobci vědí, oč se jedná. *Ale předpokládejme, že nevědí*. Předpokládejme, že výrobci mylně věří, že pouze jejich výrobky vzrostly na ceně. V tomto případě vskutku budou chtít nabídnout více. Ale budou chtít jen potud, pokud budou pokračovat ve špatném hodnocení situace. Když zjistí, že se mýlili, že cena jimi nabízeného statku skutečně nevzrostla v poměru k jiným cenám, budou chtít napravit svůj omyl a vrátit se zpět k výrobě toho množství, které dříve poskytovali.

Pojem agregátní poptávky je zrovna tak nepříjemný, když se o něm pečlivě přemýšlí. Pokles ceny jakéhokoli jednotlivého statku obvykle způsobí růst požadovaného množství. Znovu však není jasné, zda to, co je správné pro statky brané individuálně, bude správné pro souhrn statků. Jestliže cena všeho klesá, vše, co se přihodí, je to, že stoupne hodnota peněz. Proč to má inspirovat lidi, aby zvýšili své nákupy? Pojem směrem dolů skloněné křivky agregátní poptávky má menší smysl, než by



Změny v podmínkách nabídky nebudou mít žádný významný účinek na křivku poptávky po uhlí.

Celkový důchod
= celkový produkt

Celková poptávka se nemusí rovnat celkovému důchodu.

se mohlo zdát, když ji zakreslíme. Tento způsob agregace může jen zakrýt, oč se jedná.

Vzájemný vztah agregátní nabídky a poptávky

Existuje další potíž, kterou jsme nevzali v úvahu, a to, že agregátní nabídka a agregátní poptávka jsou navzájem závislé takovým způsobem, který neodpovídá křivkám nabídky a křivkám poptávky po individuálních statcích. Jestliže zdokonalená technologie snižuje náklady na výrobu uhlí, a tím posouvá křivku nabídky uhlí doprava, nebudeme očekávat, že to bude mít nějaký významnější vliv na poptávku po uhlí. Podobně budeme očekávat pokles ceny nafty a zemního plynu, aby se snížila poptávka po uhlí, ale nebude mít žádný pozoruhodný dopad na křivku nabídky. Co činí z analýzy nabídky a poptávky prospěšný rámec pro uvažování o účincích měnících se okolností, je to, že činitelé ovlivňující nabídku jsou značně vzdálení a nezávislí na činitelích ovlivňujících poptávku. To samozřejmě přestává platit, když začneme hovořit o *agregátní* nabídce a poptávce.

Jak nám připomíná účtování národního důchodu a produktu, celkový důchod, jež je k dispozici na nákup nově vyrobených statků, je vždy a nutně shodný s hodnotou těchto statků. Proto budeme očekávat, že agregátní poptávka a agregátní nabídka se pohybují společně. Větší produkce znamená větší důchod a z toho můžeme odvozeně předpokládat větší poptávku. Není pak opravdu zavádějící mluvit o účincích změn agregátní poptávky na pevnou a neměnnou křivku agregátní nabídky, jak jsme to právě učinili? Většina ekonomů v období před 30. lety dvacátého století odmítla jakýkoli pokus vysvětlit inflaci a recesi jako výsledek vzájemného vztahu mezi agregátní nabídkou a agregátní poptávkou na základě toho, že agregátní nabídka vždy vytváří přesně shodnou agregátní poptávku.

Alespoň pro začátek je to důležitá pravda. Podporuje to divnou, ale obecně rozšířenou a dlouhotrvající obavu, že celkový produkt by mohl růst *příliš rychle*. Příliš rychle, aby se udržela agregátní poptávka, aby se ekonomický systém nezhroutil v důsledku nadvýroby. Celkový důchod vždy roste přesně tou samou mírou jako celkový produkt, a to z prostého důvodu, že představují stejné jevy provozované z opačných stran.

To však lze povolit bez uznání, že celková *poptávka* se nutně bude rovnat celkovému produktu. Co když se lidé neuráčí utratit něco ze svých důchodů? Není rozhodnutí spořit část obdržených důchodů nevhodným snížením agregátní poptávky pod úroveň celkového produktu? A nemůže to způsobit nadvýrobu a ekonomické zhroutilí?

Původní nabídkově orientovaní ekonomové

Vše to závisí na tom, co lidé dělají s uspořeným důchodem. Mimo vzácných a bezvýznamných případů lakomců a podobných bláznivců lidé to, co spoří, investují. Takový byl přinejmenším shodný názor původních nabídkově orientovaných ekonomů, kteří představovali velkou většinu ekonomů až do 30. let dvacátého století. Lidé neukládají své úspory pod své matrace nebo do svých hrníčků v kredencích. Uvádějí své úspory do činnosti. Pokud sami s uspořeným důchodem nenakupují kapitálové statky, pak nakupují finanční aktiva různých druhů (obligace, akcie, dluhopisy), a tím převádějí své úspory na někoho jiného, kdo hodlá nakupovat kapitálové statky. Adam Smith vytvořil stručnou poučku, když řekl: „Co se ročně uspoří, se stejně tak řádně spotřebuje, jak se téměř ve stejné době v průběhu roku utrací, avšak je to spotřebováno rozdílnou skupinou lidí.“

Smith si myslel, že lidé musí být „dokonale blázniví“ (jeho termín), když neinvestují vše, co se rozhodnou uspořit, přinejmenším tam, kde to je „dosti bezpečné“. Obavy z nadvýroby nebo podspotřeby byly proto bezvýznamné. Podle Smithova názoru i většiny jeho následníků, obava, že agregátní poptávka může být nedostatečná, je důkazem o nepochopení základů fungujících ekonomických systémů. Nadvýroba nebyla problémem, nutností bylo zvýšit výrobu, aby se lidem mohlo poskytovat více „nezbytností a vymožeností“ života. Úkolem vlády v ekonomice nebyla stimulace poptávky, ale zachování motivů, zvláště zajištění bezpečnosti vlastnictví. Když se to učiní, lidé přirozeně touží po zlepšení svých podmínek, což by je mělo vést k vyrábění, spoření, investování, a tím podporování neustálého růstu produkce. Spotřeba, jako strana poptávky, se postará sama o sebe.

Kam odsud půjdeme?

Velká deprese uložila tuto optimistickou víru pevně k poslednímu odpočinku. Ve 30. letech dvacátého století se stalo zřejmým, že agregátní poptávka se vždy „sama o sebe nepostará“. Důsledkem toho vznikly nové ekonomické teorie a hospodářské politiky, které se zabývaly zajištěním a chováním agregátní poptávky.

Poptávkově orientovaným ekonomům se po mnoho let dařilo, až zkušenosti ze 70. let dvacátého století odhalily některá z jejich nejvíce do očí bijících omezení. Pak jsme mohli sledovat obnovený zájem o působení nabídkových faktorů na ekonomický růst a cenovou stabilitu.

Kam půjdeme odsud? Nazpět k základům. Měli jsme raději

začít pojednáním o tak zajímavé společenské instituci známé jako *peníze*.

Stručná rekapitulace

Hrubý národní produkt je tržní hodnota všech finálních statků vyrobených v průběhu roku. Může být považován buď jako souhrn všech hodnot přidaných výrobcí podle toho, jak vlastníci výrobních zdrojů dostávají celkový důchod, nebo jako souhrn výdajů domácností, podniků, vlády a ze zahraničí na nové statky.

Hrubý národní produkt v běžných cenách se nazývá nominální GNP. Reálný GNP je vypočten tak, že se určí, jaká bude hodnota nominálního GNP, když bude měřen v cenách základního nebo bazového roku.

Nominální GNP je rozdělen v každém roce podle reálných výnosů GNP všeobecným cenovým indexem, známým pod názvem implicitní deflátor GNP. Známějším, i když méně obecným měřítkem změn cenové hladiny je každý měsíc dostupný spotřebitelský cenový index.

Někteří z analytických ekonomů využívají křivky agregátní nabídky a křivky agregátní poptávky k úvahám o vzájemném vztahu mezi inflací a recesí. Ekonomové používající tyto pojmy často považují agregátní nabídku za „danou“ institucemi a obvyklými postupy ve společnosti. Pak se soustřeďují na kontrolu agregátní poptávky, aby dosáhli nejvýhodnější kombinaci cenové stability a zaměstnanosti z těch možností, které poskytuje křivka nabídky.

Agregátní nabídka a agregátní poptávka jsou abstraktní pojmy, které jsou asi příliš rozsáhlé, aby mohly být využity. Tyto souhrnné pojmy zakrývají vzájemné vztahy, které jsou důležité pro pochopení inflace a recese.

Pokud jsou celkový důchod a celkový produkt opačné strany téže mince, jak vysvětluje teorie národních účtů, pak agregátní nabídka a agregátní poptávka jsou asi příliš navzájem závislé, aby mohly být užitečnými analytickými nástroji.

Mezi ekonomy v období před 30. lety dvacátého století převládal názor, že agregátní poptávka bude vždy dostatečná a že podstatným ekonomickým problémem je špatné fungování nabídky. Velká deprese z 30. let podala přesvědčivý důkaz o tom, že agregátní poptávka může vytvořit vážné problémy pro ekonomický systém a zahájila období „poptávkově-orientované“ ekonomie.

OTÁZKY K DISKUSI

1. Tato otázka se pokouší přinutit vás pečlivě přemýšlet o vztahu mezi důchodem a produktem.
 - /a/ Může váš osobní důchod alespoň po určitou dobu převýšit hodnotu vašeho osobního produktu? Jak je to možné? Je to možné bez cizích darů a půjček?
 - /b/ Může celkový důchod všech členů společnosti, například ve Spojených státech, převýšit celkovou hodnotu jejich celého produktu? Jak by to bylo možné?
 - /c/ Když jsme se dozvěděli, že část celkového společenského produktu se zvýšila o 10 %, zatímco celkový důchod společnosti se zvýšil pouze o 6 %, co budeme považovat za nezvratné?
2. Nakolik následující činnosti společně přispějí do hrubého národního produktu? Jack Lumber skácí strom a prodá ho za 10 dolarů Saulu Millovi, který ho nařeže na desky, které prodá za 25 dolarů Lumu Yardovi, který je v maloobchodě prodá za 50 dolarů Paulu Thumbsovi, který je použije na výrobu knihoven do svého pokoje, o kterých si myslí, že jsou pěkné a které by nikdy neprodal za méně než 100 dolarů. Ujistěte se, že jste se vyhlí dvojímu účtování při tvorbě kalkulace.
3. Lidé, kteří chtějí upozornit na obrovskou velikost určitých společností často budou srovnávat hrubý příjem z prodeje společnosti s hrubým národním produktem některých menších národů. Výsledkem je to, že například společnost Exxon je v určitém ekonomickém významu větší než Švédsko, protože její hrubý příjem převyšuje hrubý národní produkt Švédska. Proč je toto srovnání zkreslené? Pokud bychom sečetli hrubé příjmy všech podniků ve Spojených státech, proč budou mnohem vyšší než hrubý národní produkt Spojených států? Co musíme odečíst z hrubého příjmu společnosti, abychom dostali částku jejího příspěvku do hrubého národního produktu?
4. Zaznamenejte několik způsobů, jimiž by rostoucí neefektivnost mohla způsobit vzestup GNP. Existují nějaké statky, které přispívají k celkovému GNP, jejichž rostoucí produkce jasně odráží pokles blahobytu? A co systém pojištění domácností, který chrání před zloději?
5. Když by se snad ukázalo, že rostoucí GNP je spojen s rostoucí úrovní nejistoty, napětí a rozporu ve společnosti, podporovali byste odečtení těchto psychologických nákladů, abyste dostali tu pravou hodnotu hrubého národního produktu? Jak byste to učinili? Jak byste přičetli dolarovou hodnotu rostoucí nejistoty?
6. Budete podporovat zahrnutí služeb hospodyněk do výpočtu hrubého národního produktu? Jaké důvody hovoří pro? Existují nějaké důvody pro to, aby se pokračovalo ve vyloučení těchto služeb z výpočtu GNP? Myslíte si, že vyloučení odráží existující názory a že když bude více hospodyněk, změní Úřad pro ekonomickou analýzu svůj způsob výpočtu? Proč Úřad nepočítá hodnotu práce manželů jako šéfu domácího dvora, když přece počítá úplně stejné druhy práce konané za úplatu v uzenářství?
7. Tak, jak se ekonomika industrializuje, má větší část její populace sklon stát se pracovní silou, jak se obvykle posuzuje. V domácnostech se vyrábí méně statků, o nichž se předpokládá, že se budou užívat v domácnostech, a větší část celkového produktu prochází trhem. Co to znamená pro platnost údajů GNP v industriálních společnostech? Budou odhady důchodu na hlavu odvozené z údajů GNP mít sklon zveličovat nebo podceňovat zdokonalení během doby?

8. Abyste se ubezpečili, že rozumíte vztahu mezi nominálním GNP, reálným GNP a deflátorem GNP, doplňte následující tabulku.

Rok	Nominální GNP	Reálný GNP	Deflátor GNP
1	3 960 mld. dol.	3 600 mld. dol.	
2	—	3 800 mld. dol.	115
3	4 800 mld. dol.	—	120

9. Možná, že se budete chtít obecně seznámit s dějinami hospodářství Spojených států v době po II. světové válce, jak je shrnuto v tabulce 16 A a v grafech 16 B.
- /a/ Nominální GNP vzrostl od roku 1950 do roku 1985 téměř čtrnáctinásobně. O kolik se v tomto období zvýšil reálný GNP?
- /b/ Ve kterém sloupci tabulky 16 A budete hledat léta recese? Která léta to byla? Nepřehlédněte rok 1960, který obsahuje oficiální recesi, která by snadno mohla být opomenuta. Graf 16 A poskytuje podrobnější a jasnější obraz. Která ze sedmi recesí od roku 1950 byla nejméně vážná? (Národní úřad pro ekonomický výzkum učinil svého času sporné rozhodnutí, že recese z let 1980 a 1982 počítá někdy odděleně namísto jedné dlouhé recese.)
- /c/ Počátkem roku 1958 se projevil velký zájem veřejnosti o inflaci, kterou národ zakusil v předešlých letech, a o některé diskuse o vhodnosti zavádění cenových kontrol k jejímu zastavení. Naopak v roce 1986 byla veřejnost značně uspokojena naším úspěchem při zastavení inflace z předešlých tří let. Jak vysvětlíte tyto zcela odlišné reakce na velmi podobné míry inflace?
- /d/ Využitím grafů 16 A a 16 B odhadněte, jak dlouho trvá, aby po největším poklesu v období recese dosáhla míra nezaměstnanosti svého vrcholu a začala klesat. Na jak dlouho to asi vypadá, že míra nezaměstnanosti opět poklesne poté, co recese skončí a nastane oživení?
10. Můžete vyzkoušet, jak rozumíte analýze agregátní nabídky a agregátní poptávky předvedené v grafech 16 C — 16 F promyšlením následujících otázek.
- /a/ Co by mohla způsobit inflace s recesí v systému daném grafem 16 C? Co asi deflace doprovázená podmínkami „rozmachu“ nebo rychlého ekonomického růstu?
- /b/ Co by mohla způsobit inflace s recesí v grafu 16 D? (Všimněte si, že odpověď je stejná jako v grafu 16 C. Klíčovým předpokladem v doprovodném textu je, že agregátní nabídka je *fixní*. Jestliže také předpokládáme v grafickém systému 16 C, že křivka agregátní nabídky se nemění, ale posouvá se pouze křivka poptávky, recese bude vždy doprovázená deflací.)
- /c/ Jaké přibližné míry inflace jsou spojeny s mírami růstu 1, 2, 3 a 4 % v systému zobrazeném grafem 16 F? Předpokládejme, že oficiální míra nezaměstnanosti je 5 %, když roční míra růstu GNP je 4 % a že míra nezaměstnanosti se zvyšuje o 2 % při každém poklesu míry růstu o 1 %. Sestavte „přehled“ kombinací inflace a nezaměstnanosti.
- /d/ Která „položka“ přehledu se vám nelíbí? Proč?

11. Dee Raylor vlastní pěkný bicykl, na kterém v pěkné dny ráda jezdí. Když jí vloni někdo za něj nabídl 300 dolarů, byla Dee uvedena v pokušení, ale nakonec se rozhodla, že jej neprodá. Včera ji pak někdo nabídl 325 dolarů. To bylo příliš lákavé a Dee se chystá zítra bicykl prodat.

/a/ Učinila Dee rozumné rozhodnutí, když změnila svůj názor?

/b/ Dee, která málo dává pozor na takové věci, neví, že cenová hladina od minulého roku vzrostla o více než 10 %. Inspiruje vás tato informace, aby jste znovu uvážili moudrost jejího rozhodnutí? Je vůbec pravděpodobné, že Dee bude litovat svého rozhodnutí o prodeji?

/c/ Jak nám tento příklad pomůže pochopit, proč a za jakých okolností vyšší míra inflace vyvolá vyšší míru ekonomického růstu?

Někteří ekonomové věří, že inflace i hospodářský pokles jsou primárně vyvolány změnami množství peněz, které má v držení veřejnost, a že stabilizace míry růstu množství peněz v oběhu je tím nejvýznamnějším příspěvkem, který může mít vláda v zájmu stabilizace národního hospodářství. Ostatní ekonomové naopak přikládají penězům méně významnou úlohu při vzniku nestability a navrhuji, aby vláda měla v boji proti inflaci a hospodářskému poklesu daleko důležitější úlohu. Všichni jsou však zajedno v tom, že je peněžní systém s problémy inflace a hospodářského poklesu úzce spjat. Proto musíme vyjasnit, co jsou peníze i jak a proč se množství peněz držených veřejností v průběhu času mění.

Peníze jako účetní jednotka

Pravděpodobně jste si ani nevšimli, že jsme se dostali až sem, aniž bychom diskutovali problematiku peněz. Předchozí kapitola však byla konec konců plná Amerických dolarů a dolary jsou peníze. Avšak dolary, na něž jsme se až dosud odvolávali, byly pouze smluvními jednotkami při rozpravě o hodnotách. Fungovaly jako společný jmenovatel, který nám umožňoval srovnávat a sečítat jablka a pomeranče, pohodlnou dopravu a neznečištěný vzduch, statky, které již používáme, i statky, které teprve vznikají, služby inženýrů i výnosy ze směny.

Jednou z důležitých funkcí peněz ve společenském systému je funkce peněz jako účetní či zúčtovací jednotky. Mohli bychom použít jakýkoliv jiný společný jmenovatel, jako je například bochník chleba nebo lidská práce. Mohli jsme stanovit hodnoty benzínu a cukru vyjádřené počtem standardních bochníků chleba, za něž se bude směňovat litr benzínu nebo kilogram cukru. Stejně dobře jsme mohli vyjádřit hrubý národní produkt jako ekvivalent určitého množství hodin „průměrného“ pracovního času. Všichni jsme však zvyklí myslet a mluvit o hodnotách v peněžním vyjádření, protože jsme měli v každodenním životě mnoho praktických zkušeností s převáděním

hodnoty různých druhů zboží a služeb na peníze. Peníze fungují jako účetní jednotka efektivně díky celkové zkušenosti, kterou máme s jejich nejvýznamnější funkcí jako prostředku směny.

Peníze jako prostředek směny

„Prostředek směny“ je právě to, co tato slova vyjadřují: věc používaná k zprostředkování v procesu směňování jednoho statku za jiný. Jedinou alternativou vůči používání prostředku směny je naturální směna, při níž směňujeme statek, který vlastníme, za statky, které chceme získat, přímo. Co používáme skutečně jako prostředek směny ve Spojených státech?

Většina lidí, když uvažuje o penězích, má bezprostředně na mysli zelené lístky papíru označované jako bankovky Federálního rezervního systému a mince nejrůznějších velikostí a barev. Ekonomové shrnují bankovky a mince dohromady a nazývají je oběživem. To je složkou nabídky peněz. Co však ještě kromě toho používáme jako prostředek směny?

Nejčastěji používaným prostředkem směny není oběživo, ale peněžní vklady, kterým se obvykle říká šekové účty, ale oficiálně jsou známy jako volné vklady u obchodních bank, protože se jedná o vklady, které mohou být na požádání vyzvedávány nebo převáděny jinam.

Studentům často činí zprvu potíže pochopit, že vklady na požádání jsou skutečně peníze. Oni sami totiž mohou zvládnout všechny své nákupy /transakce/ s pomocí oběživa, a když obdrží šek, vyinkasují ho, tj. promění ho v bance na hotovost, kterou pak utratí. Zvyky studentů však nejsou vůbec typické pro chování firem, vládních institucí a domácností při jejich nákupech a prodejkách. Naprosto převažující většina směnných aktů vyjadřovaných v peněžní /dolarové/ hodnotě používá jako prostředek směny volné vklady. Kupující přikazují svým bankám, aby převedly části jejich vkladů na prodávající, jinak řečeno to znamená, že vystaví šek. Proávající zpravidla nechají částky převážené šekem uložit, než by si je nechali proplatit v hotových penězích. Tím dávají svým bankám pokyn, aby na jejich účtech shromažďovaly částky, jejichž převod byl nařízen tím, kdo vystavil šek. Z ruky do ruky při tom nepřecházelo vůbec žádné oběživo. Banka, u níž je částka šeku uložena, udělá zápis do svých účtů /knihi/ a banka, na kterou je šek vystaven, udělá stejný, ale opačný zápis do svých účtů /knihi/.

Není obtížné si představit stav, kdy by byly volné vklady jediným prostředkem směny. S tím, jak se úvěrové karty stávají běžnější, užívají lidé stále méně oběživa a platí větší část svých nákupů měsíčními šeky. Nebylo by tedy možné uskutečňovat tímto způsobem všechny koupe a prodeje? Možné by to bylo,

i když v některých případech by to bylo nepohodlné. Oběživo by však mohlo zcela zmizet, aniž by to nějak omezilo používání peněz jako prostředku směny.

Oběživo plus volné vklady. Je to skutečně všechno? Co když se někdo zeptá: „Kolik peněz máte ve skutečnosti?“ Zřejmě byste spočítal mince a bankovky /oběživo/, které máte. Vzhledem k tomu, že jste dočetl až sem, přidal byste stav vašeho šekového účtu. Měl byste připočítat i to, co máte na svém úsporo-
vém účtu? Můžete z něj získat peníze rychle nebo je převést na svůj šekový účet. Je k dispozici pro uhrazení vašich výdajů, i když úsporné účty nemohou být používány přímo jako prostředek směny. Co však s vklady, které máte u úvěrově-peněž-
ních institucí? Vždyť i tuto peněžní částku byste mohl přeměnit na „peněžní hotovost“. A proč sem nezahrnout státní dluhopisy, které vlastníte? Ty je přece rovněž možné zpeněžit. Jak daleko bychom až měli jít při zjišťování, kolik máte peněz? Konec konců i váš automobil by mohl být zpeněžen a jeho peněžní hodnota by mohla nabýt podoby oběživa nebo běžného vkladu. Jedná se tedy rovněž o peníze?

Peníze jako likvidita

Všimněte si, co jsme teď dělali. Posunuli jsme definici peněz ze „všeobecně používaného prostředku směny“ na „aktiva, která mohou být směněna v zájmu získání jiných statků“. Vůbec všechna aktiva však mohou být za odpovídajících okolností směněna za jiné statky. Máme tedy kvůli tomu do nabídky peněz zahrnout každý statek?

Rozhodujícím charakteristickým rysem peněz je jejich *likvidita*. Peníze jsou likvidním aktivem. Čím je tedy něco likvidnější, tím více to má povahu peněz. Jakmile je nějaké aktivum plně likvidní, stalo se svou povahou penězi.

Co vůbec rozumíme pojmem likvidita? *Likvidita určitého aktiva se týká nákladů spojených s jeho směňováním za jiná aktiva*. Aktivum, které lze směnit za jakékoliv jiné aktivum při nulových nákladech, je plně likvidním aktivem. Nejlepším příkladem je bankovka Federálního rezervního systému ve vaší peněženke. Je aktivem, které můžete směnit za obrovskou škálu jiných věcí, jaké si jen můžete přát. Všichni prodávající jsou ochotni ji přijmout bez jakýchkoliv otázek a *bez srážky úroku*. Aktivum, které nemůže být vůbec směněno, protože by nikdo jiný nebyl ochoten dát za ně cokoli jako protihodnotu při směně, by bylo zcela nelikvidním aktivem (například váš kartáček na zuby). Pokud vlastníte státní dluhopis, můžete ho rovněž vyměnit za jiná aktiva, nejprve však musíte vynaložit úsilí (podstoupit náklad) v podobě cesty do banky, kde směníte dluhopis

Důjímáme bankovky
Federálního rezervního systému
(jsou vítány)

Nepřijímají se
řádné
povětšinou osobní rubní bankovky

za oběživo. Státní dluhopisy jsou tedy likvidní aktiva, ale nejsou tak likvidní jako bankovky Federálního systému rezerv. Je tedy možné je považovat za peníze? Jak likvidní musí nějaké aktivum být, abychom ho mohli kvalifikovat jako peníze? To se ukazuje být obtížnou otázkou, kolem níž se ani kompetentní lidé neshodnou. Ve světě nepřetržitých proměnných veličin a nejrůznějších odstínů šedi budou aktiva zřídka spadat do jednoho z extrémů onoho spektra, které začíná likviditou a končí nelikviditou. Většina aktiv je do jisté míry likvidní. Pro zapamatování je důležité, že se aktivum přibližuje tím víc penězům, čím se stává likvidnějším, tj. jak se náklady spojené s jeho směňováním za jiná aktiva přibližují nule.

Koncepce likvidity zaujímá důležité místo v pohledu ekonomů na svět. Vlastnit likvidní aktiva znamená mít větší rozsah výběru, lepší možnosti, a tedy větší bohatství. Vaše bohatství, kterým myslíme možnosti výběru, jež jsou pro vás dosažitelné, bude záviset mimo jiné na konkrétních formách, v nichž právě držíte statky, které vlastníte, nebo vyjádřeno v užitečném žargonu finanční teorie, na složení vašeho portfolia (souboru aktiv). Předpokládejme například, že jste v cizím městě s šekovou knížkou, ale zcela bez oběživa a máte hlad. Nápisy „Šeky nepřijímáme“ na restauracích pro vás znamenají, že v tomto okamžiku nejste tak bohatý, jak byste byl, pokud byste měl o 20 dolarů na svém šekovém účtu méně a dvacetidolarovou bankovku ve své peněženke. Obdobně můžete přijet i ve svém drahém sportovním voze. Pokud byste však chtěl tento automobil směnit za jídlo (a další aktiva k tomu), znamenalo by to pro vás téměř určité podstatnou ztrátu bohatství, protože sportovní vozy nemají povahu plně likvidních aktiv.

Jak peníze vytvářejí bohatství

Výhody užívání peněz místo naturální směny jsou obrovské. Náklady směňování by byly mnohem větší a společenské bohatství v důsledku toho mnohem menší, pokud by zde nebyly žádné peníze pro usnadnění tohoto procesu. V ekonomickém systému omezeném na naturální směnu by lidé museli vynaložit příliš velké množství času hledáním jiných lidí, s nimiž by mohli výhodně směňovat. Houslař by musel najít obchodníka s potravinami a domácími potřebami, obchodníka s pánskými oděvy, prodavače elektrických spotřebičů, kličku a ještě mnoho dalších, kteří by byli ochotni přijmout housle výměnou za zboží, které nabízejí. Všechn čas věnovaný tomuto hledání by byl časem, který by ovšem nebyl k dispozici pro vlastní výrobu houslí a ta by se v důsledku toho snižovala. Lidé, vědomí si vysokých nákladů spojených se směňováním, by se v rostoucí míře pokoušeli

vyrábět statky pro své vlastní použití, čímž by se vyhýbali nutnosti vyhledávat jiné lidi, od nichž by mohli nakupovat a jimž by mohli prodávat. Ve společnosti odkázané na naturální směnu by se dramaticky snižovala specializace. A to samozřejmě znamená, že by lidé ztratili výhody, které vyplývají ze soustavného a obecně rozšířeného využívání komparativních výhod. Vznik určitého druhu peněžního systému téměř v každé známé společnosti, dokonce i když podmínky pro to byly výrazně nepříznivé, je výmluvným svědectvím výhod, které přináší využívání obecně přijímaného prostředku směny.

Vymezení zásoby peněz /množství peněz v oběhu/

Schopnost být penězi je tedy u specifických aktiv otázkou stupně či míry. Jak budeme v souladu s tím vymezovat nabídku peněz ve Spojených státech? Odpověď zní, že poněkud libovolně (že je to v jisté míře ponecháno na volbě toho, kdo toto vymezení dělá). Neexistuje žádný zcela uspokojivý způsob, jak rozhodnout, co by mělo být do nabídky peněz zahrnováno a co by mělo být vyloučeno. Někteří ekonomové, známí jako monetaristé, věří, že změny v tempu, jakým nabídka peněz roste (či klesá), představují nejdůležitější činitel, který vyvolává hospodářské poklesy a inflaci. Jejich tvrzení je obtížné prokázat nebo vyvrátit, protože se nemohou plně sjednotit na tom, co je za peníze pokládáno. Není to kvůli tomu, že jsou lidmi se sklonem k vedení sporů. Vhodná definice peněz je závislá na finančních institucích a společenských zvycích, které se vyvíjejí v čase, obvykle velmi zvolna, ale někdy i s dramatickou a nečekanou rychlostí. Mohli byste dokonce říci, že se vědci nemohou sjednotit na nejlepším vymezení peněz, protože veřejnost, na základě jejichž zvyků se něco stane penězi, sama neví, co bude používat jako prostředek směny v příštím roce.

Pokud bychom nesmlouvavě lpěli na vymezení peněz jako všeobecného prostředku směny, měli bychom vymezit nabídku peněz ve Spojených státech jako celkový souhrn oběživa (mincí a bankovek) plus šekové vklady (vklady u finančních institucí, které je možné převádět na základě vystavení šeku) plus cestovní šeky. To je to, co používáme k placení téměř všech našich transakcí. Abychom vyloučili dvojí započítávání, musíme sem zahrnout pouze oběživo (mince a bankovky), které je skutečně v oběhu, čili mimo bankovní systém. Když někdo například uloží dvacetidolarovou bankovku na šekový účet, nabídka peněz se nemění. Složka volných vkladů se zvyšuje o 20 dolarů, ale množství oběživa mimo bankovní soustavu se o 20 dolarů snižuje. Pokud bychom i nadále počítali jako peníze oběživo, které je teď ve vlastnictví banky, dospěli bychom k nesprávnému závěru,

*Nabídka peněz
v úzkém pojetí (M1):
oběživo, šekovatelné
vklady a cestovní šeky.*

že vklady nebo vybírání oběživa z šekových účtů mění množství prostředků směny, které má společnost k dispozici. Zjevně ho však nemění, mění pouze formu, v níž jsou drženy. Po té, co jste vypsali šek, abyste vyzvedli hotové peníze, máte přesně tolik peněz, kolik jste měl předtím, a to platí i pro všechny ostatní.

Máme však skutečně definovat peníze striktně jako to, co skutečně funguje v podobě všeobecného prostředku směny? O co skutečně usilujeme, je vidět a jasně pochopit vnitřní povahu faktorů určujících celkové peněžní výdaje na ostatní statky. Jak uvidíme, bude to zčásti záviset na množství peněz, které si lidé ponechávají ve vztahu k množstvím ostatních statků, jež vlastní nebo by chtěli získat. Čím více peněz za jinak stejných podmínek lidé vlastní, tím je pravděpodobnější, že se vzdají určitého množství peněz výměnou za jiný statek, jakmile se naskytne vhodná příležitost. Teď je již zcela jasné, že se většina lidí nedívá pouze na svou současnou zásobu oběživa a na výši volných vkladů, když chtějí zjistit, kolik mají peněz. Úspory u obchodních bank nebo v nebankovních úvěrově-peněžních institucích, jako jsou úvěrové společnosti, by byly rovněž většinou lidí

považovány za „hotové peníze k dispozici“. Neměli bychom tedy zahrnout i tyto vklady do naší pracovní definice nabídky peněz?

Ústřední banka Spojených států, známá jako Federální rezervní systém, vymezuje nabídku peněz dvěma základními způsoby a údaje zveřejňuje jako M1 a M2. M1 se pokouší měřit skutečné prostředky směny a občas se označuje jako *úzce definovaná nabídka peněz*. M1 je souhrnem oběživa, které je skutečně v oběhu, volných vkladů a dalších šekových vkladů a cestovních šeků. M2, tzv. *široce definovaná nabídka peněz*, je souhrnem M1 a úsporových vkladů, termínovaných vkladů s nižší hodnotou než 100 000 dolarů, vzájemných fondových podílů na peněžním trhu a mnoha dalších relativně méně významných složek, o nichž asi ani nechcete nic vědět. M2 je pokusem o měření zásoby vysoce likvidních aktiv, které veřejnost drží.

Tabulka 17 A poskytuje určitou představu o rozsahu každé z těchto dvou veličin, které vyjadřují zásobu peněz (množství peněz v oběhu). Vzhledem k tomu, že množství peněz může kolísat a skutečně ze dne na den značně kolísá, jsou údaje o množství peněz obvykle vyjadřovány jako průměry za určitá časová období. Údaje jsou v miliardách dolarů a odrážejí průměry denních hodnot v prosinci každého roku. Je zde rovněž uvedeno procento, o něž se každá hodnota zásoby peněz zvýšila proti předchozímu roku.

Od roku 1960 zásoba peněz bez ohledu na to, kterým z obou způsobů ji měříme, podstatně vzrostla. Průměrné roční tempo

*Nabídka peněz
v širokém pojetí (M2):
oběživo, šekovatelné
vklady, cestovní účty
a nešekovatelné vklady.*

růstu v letech 1960 až 1985 bylo kolem 6 % u M1 a 8,5 % u M2. Procentní míra růstu nadto značně kolísala jak mezi těmito dvěma veličinami vyjadřujícími zásobu peněz, tak z roku na rok u každé veličiny. Proč? Jak k tomu došlo? Odkud se všechny tyto dodatečné peníze vzaly?

Tabulka č. 17A *Zásoba peněz /v mld. dolarů/ a roční přírůstky v procentech*

Rok	M1	Přírůstek %	M2	Přírůstek %
1960	141,8	0,6	312,3	4,9
1961	146,5	3,3	335,5	7,4
1962	149,2	1,8	362,7	8,1
1963	154,7	3,7	393,2	8,4
1964	161,9	4,7	424,8	8,0
1965	169,5	4,7	459,4	8,1
1966	173,7	2,5	480,0	4,5
1967	185,1	6,6	524,3	9,2
1968	199,4	7,7	566,3	8,0
1969	205,8	3,2	589,5	4,1
1970	216,6	5,2	628,2	6,6
1971	230,8	6,6	712,8	13,5
1972	252,0	9,2	805,2	13,0
1973	265,9	5,5	861,0	6,9
1974	277,5	4,4	908,4	5,5
1975	291,1	4,9	1.023,1	12,6
1976	310,3	6,6	1.163,6	13,7
1977	335,3	8,1	1.286,6	10,7
1978	363,0	8,3	1.388,9	8,0
1979	389,0	7,2	1.497,9	7,8
1980	414,8	6,6	1.631,4	8,9
1981	441,8	6,5	1.794,4	10,0
1982	480,8	8,8	1.954,9	8,9
1983	528,0	9,8	2.188,8	12,0
1984	558,5	5,8	2.371,7	8,4
1985	626,3	12,1	2.564,1	8,1

Zdroj: Rada guvernérů Federálního systému rezerv.

Půjčování peněz obchodními bankami a tvorba peněz

Základní odpověď zní, že se to stalo prostřednictvím čistého rozšíření úvěrů obchodních bank. *Zásoba peněz se zvyšuje, když obchodní banky poskytují úvěry svým zákazníkům, a snižuje, když zákazníci splácejí úvěry, které obdrželi od obchodních bank.* To je ve zkratce celý příběh. Skutečnost je poněkud komplikovanější, ale nečiní opravdu žádné obtíže ji pochopit.

Předpokládejme, že je schválena vaše žádost o půjčku v rozsahu 500 dolarů od První národní banky. Úředník, který má na starosti poskytování úvěrů, vyhotoví na vaše jméno depozitní

lístek znějící na 500 dolarů, parafruje ho a předá jej úředníkovi, který přijímá a vyplácí peníze. Tento úředník pak připiše k dobru na váš šekový účet 500 dolarů. Volné vklady vzrostou o 500 dolarů. Zásoba peněz se o tuto částku zvýší.

Odkud se těchto 500 dolarů vzalo? Těchto 500 dolarů vytvořila banka, aby vám je mohla půjčit. Z čeho je však vytvořila, ze vzduchu? Samozřejmě, že ne. Materie není v tomto okamžiku tak podstatná, jako skutečnost, že banka opravdu vytvořila nové peníze tím, že vám poskytla půjčku.

Co když však u První národní banky žádný šekový účet nemáte? V tom případě vám může banka otevřít účet s počátečním vkladem 500 dolarů. Co se však stane, když si nepřejete mít volný účet, ale chcete peníze? Omyl! Volný vklad jsou peníze. Můžete je použít na nákup čehokoliv, na co jste si je vypůjčili. To je v pořádku, ale co když se rozhodnete vyzvednout hned vašich 500 dolarů ve dvacetidolarových bankovkách? Dobrá. I v tomto případě vám bankovní úředník vyhoví. Hodnota vkladů na požádání se sníží o 500 dolarů, ale množství bankovek a mincí v oběhu se o 500 dolarů zvýší. Banka bere oběživo ze svého trezoru, kde *není* považováno za peníze, a předává vám je, čímž se stává oběživem ve vlastnictví nebankovní veřejnosti, čili oběživem a tím současně i penězi.

Zdá se to všechno až příliš jednoduché? Proč to banky nedělají donekonečna? Vypadá to právě tak, jako byste měli v suterénu svůj vlastní tiskařský stroj na peníze. Za chvíli však uvidíme, že jsou banky ve své schopnosti poskytovat úvěry a tím rozšiřovat zásobu peněz omezeny. Ale nejprve se podívejme, jakým způsobem se zásoba peněz snižuje.

O rok později je váš úvěr splatný. Mezi tím jste vytvořil dostatečný peněžní zůstatek, abyste byl schopen půjčku včas splatit. Máte 500 dolarů (a navíc příslušný úrok, který vzhledem k tomuto účelu nebudeme brát v úvahu) buď na svém šekovém účtu nebo v hrníčku. Máte-li je v hrníčku, odnesete je v den splatnosti půjčky do banky a množství peněz v oběhu se sníží o 500 dolarů. Ještě jednou si připomeňme, že oběživo (bankovky a mince) je považováno za peníze tehdy a jenom tehdy, když je drženo mimo bankovní soustavu.

Jestliže máte, což je pravděpodobnější, 500 dolarů na svém šekovém účtu, vystavíte na tuto částku šek ve prospěch banky. Banka odečte 500 dolarů ze zůstatku na účtu. V důsledku toho se zásoba peněz sníží o 500 dolarů.

Pokud jste tento jednoduchý proces pochopil, víte již, jakým způsobem peníze definované jako M1 vznikají a zanikají. Změny v rozsahu M2 jsou důsledkem preferencí veřejnosti, co se formy, v níž si přeje držet svou zásobu peněžních aktiv, týče. Po-

Komerční banka	
aktiva	pasiva
+ váš dluhopis 500(\$)	+ volný vklad 500(\$)

Komerční banka	
aktiva	pasiva
- 500(\$) hotovost z depozit	- volný vklad 500(\$)

Komerční banka	
aktiva	pasiva
- váš dluhopis 500(\$) + 500(\$) hotovost z vaší hotovence	

Komerční banka	
aktiva	pasiva
- váš dluhopis 500(\$)	- volný vklad 500(\$)

kud byste převedl oněch 500 dolarů, jež jste si vypůjčil, z vašeho šekového účtu na úsporový účet v bance, která vám úvěr poskytla, snížilo by se M1 o 500 dolarů. M2 by však zůstalo beze změny, protože M2 zahrnuje celé M1. V tomto případě přispívá těchto 500 dolarů stejnou měrou hodnotě M2, ať je na šekovém účtu nebo na úsporovém účtu. Krátce řečeno, poskytování úvěrů obchodními bankami zvyšuje velikost M1. Přání veřejnosti držet více nebo méně aktiv v podobě volných vkladů nebo na úsporových účtech bude určovat rozdílná tempa růstu M1 a M2.

Centrální banka

Zřejmě se zeptáte, zda jsme něco nevynechali. Soukromí, obchodní bankéři určitě nemohou vytvářet peníze bez omezení. A máte pravdu, skutečně nemohou. Bankéři musí nejdříve najít lidi, kteří si chtějí půjčit za podmínek, za nichž jsou banky ochotny poskytovat úvěr. Současně musí každá banka provádět svou činnost v rámci omezení, které na ní kladou její rezervy. To je omezení, které používá státní moc ve své snaze uplatňovat kontrolu nad bankovními úvěry a tím nad procesem tvorby peněz. Každá banka je povinna udržovat zákonem stanovený povinný rozsah rezerv ve formách vymezených zákonem. Banka může poskytovat nové úvěry a tím vytvářet peníze pouze, když má volné rezervy — to znamená, že má vyšší rezervy, než je jejich minimální rozsah, který je povinna udržovat ze zákona. Zvyšovat nebo snižovat rezervy bankovní soustavy je zmocněna Federální rezervní rada (obvyklé označení pro manažery Federálního rezervního systému).

Federální rezervní systém je centrální bankou Spojených států vytvořenou zákonem Kongresu v roce 1913. Ačkoliv je technicky ve vlastnictví obchodních bank, které jsou jeho členy, je ve skutečnosti Federální rezervní systém vládní institucí.

Jeho rada guvernérů ve Washingtonu je jmenována prezidentem Spojených států se souhlasem Senátu. A tato rada skutečně účinně ovládá politiku dvanácti bank, které systém tvoří. Zdá se, že máme dvanáct ústředních bank, ale to je pouze zdání. Jedná se o pozůstatek z dob, kdy byla většina Spojených států zachváćena populistickým podezřením lidí z východního pobřeží, z Wall streetu a mužů s pruhovanými kalhotami a v kabátech s dokulata stříženými cípy přednic. Tato podezření byla zmírňována tím, že byly banky rozptýleny po celé zemi. Ve skutečnosti je však Federální rezervní systém jedinou bankou (s pobočkami) přinejmenším od legislativních změn přijatých Kongresem ve 30. letech. Moc každé z dvanácti poboček výrazně závisí na velikosti vlivu, který je schopna vykonávat na formulování politiky prostřednictvím svých řídicích a výzkumných pracovníků.

Na mnoho obchodních bank ve Spojených státech se však nevztahují všechna pravidla Federálního rezervního systému. Banky, které obdržely koncesy od federální vlády, mají právo používat ve svém názvu označení „Národní“ a jsou povinny připojit se k Federálnímu rezervnímu systému. Množství bank však obdrželo koncesy od jednotlivých států unie, těm je dovoleno se k systému připojit, ale nevyžaduje se to od nich. Tento popis si poněkud zjednodušíme a budeme předpokládat, že jsou všechny banky povinny dodržovat pravidla a předpisy Federálního rezervního systému. Tento předpoklad nepovede k závažnému zkreslení obrazu skutečnosti, vzhledem k tomu, že Federální rezervní systém nepřímo, ale významně ovlivňuje postavení všech bank a nejen těch, které jsou povinny dodržovat jeho předpisy.

Bankovní rezervy jako omezení tvorby peněz

Vzhledem ke své pravomoci stanovit členským bankám požadované rezervy (v rámci širokých mezí stanovených Kongresem) a pravomoci zvyšovat nebo snižovat rozsah těchto rezerv v dolarech, kontroluje Federální rezervní systém úvěrovou činnost soustavy obchodních bank, a tím i proces tvorby peněz. Požadované rezervy se liší u volných vkladů a úsporových vkladů. Kromě toho, zákonné povinné rezervy u volných vkladů běžně kolísají mezi 7 a 16 1/4 %, v závislosti na rozsahu pasív jednotlivých bank u volných vkladů. Všimněte si, že volné vklady mají povahu pasív banky (vaše banka vám vlastně dluží částku, kterou máte na svém šekovém účtu). Federální rezervní systém rovněž rozhoduje o tom, co se smí jako zákonné rezervy započítávat — od roku 1960 to jsou hotové peníze v bankovním trezoru rozšířené o vklady, které mají obchodní banky samotné u Federální rezervní banky svého obvodu. Abychom viděli, co to vše má společného se změnami zásoby peněz, podíváme se podrobněji na imaginární První národní banku se sídlem v jednom americkém městě.

Předpokádejme, že naše První národní banka disponuje 10 milióny dolarů v hotových penězích v trezoru, 30 miliónů dolarů má uložených u své Federální rezervní banky a ze zákona jí vyplývá povinnost udržovat rezervy 38 miliónů dolarů ve vztahu ke svým nevyrovaným závazkům. Těchto 38 miliónů dolarů bude sumou a výsledkem mnoha složitých propočtů, zahrnujících rozdílné procentní sazby povinných rezerv u různých typů pasív. Do všech těchto propočtů nemusíme vstupovat, protože je to z hlediska našich záměrů lhostejné. Vše, co bychom měli vědět, je, že naše První národní banka má 2 milióny dolarů *přebytečných rezerv*. Jsou přebytečné alespoň z hlediska zákonných požadavků. Má-li naše První národní vlastní důvod, aby udržo-

vala 2 milióny dolarů v podobě rezerv navíc, než je na ní vyžadováno, nebudou to ve skutečnosti přebytečné rezervy. O nic víc, než je přebytečnou rezervou částka na vašem šekovém účtu, protože vás nikdo nenutí *zákonnými požadavky*, abyste cokoliv na svém šekovém účtu měl.

Budeme však předpokládat, že si První národní vůbec nepřeje udržovat větší rezervy, než k jakým ji nutí zákon. V tom případě má skutečně naše První národní přebytek rezerv v rozsahu 2 milióny dolarů. Tento přebytek rezerv používají banky k poskytování úvěrů. I naše První národní může poskytnout nové úvěry v celkové výši 2 miliónů dolarů, když najde přijatelné zájemce o úvěr. Předpokládejme, že je najde a podívejme se, co se v důsledku toho stane.

Naše První národní poskytne úvěry tím, že vytvoří nové volné vklady pro své dlužníky. V okamžiku, kdy to udělá, se zásoba peněz zvyšuje o 2 milióny dolarů. Všichni účastníci jsou šťastnější než před tím. První národní má další aktivum, které jí přináší výnos v podobě závazků dlužníků a dlužníci mají peníze, které potřebovali natolik, že za ně jsou ochotni platit úrok.

Tady však naše historka nekončí. Bankovní úvěry přeměnily 2 milióny dolarů přebytečných rezerv na přírůstek M1 o 2 milióny dolarů. Co se však bude dít dál s těmito 2 milióny dolarů na šekových účtech dlužníků? Protože si lidé obvykle vypůjčují, aby mohli utrácet, budeme předpokládat, že to naši dlužníci rovněž udělají. Vystaví šeky na celkovou částku 2 milióny dolarů.

Rozpouštění přebytku rezerv

Když ti, jimž jsou platby určeny /příkazci/, obdrží šeky, uloží je ve svých bankách. Ve své mysl si proběhněte tento proces ještě jednou, abyste se sami přesvědčili, že při něm žádné peníze ani nevzniknou, ani nezaniknou. Jestliže dlužník A vystaví šek na 100 dolarů pro příkazce B a B uloží tuto částku ve Druhé národní bance, připiše tato banka 100 dolarů na šekový účet patřící B a pošle šek do příslušné Federální rezervní banky ke zúčtování. Federální rezervní banka bude úvěrovat Druhou národní banku dodatečným 100 dolarů na jejím účtu rezerv, odečte 100 dolarů od částky, kterou dosud úvěrovala ve svých knihách účet rezerv První národní banky, a pak zašle šek do První národní. První národní banka odečte 100 dolarů ze šekového účtu patřícího A. Na konci tohoto procesu bude oněch 100 dolarů nedávno vytvořených peněz na šekovém účtu pana B a 100 dolarů přebytku rezerv První národní bude převedeno do rezerv Druhé národní banky.

Teď však bude mít přebytek rezerv Druhá národní. Obdržela

First National Bank	
aktiva	pasiva
+ 2 milióny (\$) v dluhopisech	+ 2 milióny (\$) ve volných vkladech

100 dolarů nových pasív a 100 dolarů dodatečných rezerv. Ale na základě našeho systému částečného krytí bude mít alespoň 83,75 dolarů těchto nových rezerv povahu přebytku rezerv, protože *nejvyšší* požadované krytí je 16 1/4 %. V důsledku toho bude mít Druhá národní dalších 83,75 dolarů k použití na úvěry.

Po celé soustavě obchodních bank, všude tam, kde šeky zasílané dlužníky ve prospěch příkazců jsou těmito příkazci uloženy na konto, jsou tímto způsobem přidávány další částky k přebytkům rezerv obchodních bank. Část z těchto rezerv si pravděpodobně dokonce najde cestu přímo zpět do První národní, protože někteří z příkazců budou téměř určitě vkladateli První národní banky. Všechny tyto přebytky rezerv umožňují poskytování dalších úvěrů, jež budou na tomto základě zvětšovat M1. A když tyto nové přírůstky zásoby M1 dlužníci utratí a příkazci opět uloží, přibývají stále nové a nové částky k přebytku rezerv obchodních bank.

Vyplývá z toho následující závěr: *každý dolar původního přebytku rezerv může vytvořit několik dolarů dodatečných peněz*, jak banky používají své přebytky rezerv, aby získaly aktiva nesoucí úrok. Kolik bude dolarů těchto dodatečných peněz z jednoho dolaru přebytku rezerv navíc přesně vytvořeno? To nevíme. Poměr mezi novými penězi a novými rezervami bude záviset na zákonných požadavcích povinných rezerv, velikosti bank, do nichž vklady připlývají, rozdělení vkladů mezi členské a nečlenské banky Federálního rezervního systému, preferencích veřejnosti, pokud jde o formu, v níž si přeje nové peníze držet, na úvěrové politice a bankovní praxi, na postupech federální vlády při řízení peněžního oběhu, na bilanci zahraničního obchodu, a dokonce i na peněžní politice zahraničních centrálních bank. Nejdůležitější věcí, kterou bychom měli o tomto poměru vědět, je asi právě ta skutečnost, že je značně proměnlivý a vysoce nepředvídatelný, zvláště v kratších časových obdobích, jako je několik měsíců.

Aspoň tedy víme, že obchodní banky nemohou pokračovat při tvorbě nových peněz na základě nových rezerv donekonečna.

Další úvěrování vytváří dodatečná pasíva /závazky/, na jejichž krytí musí banky udržovat rezervy, takže pokračující úvěrování nakonec „spotřebuje“ přebytek rezerv, na nichž bylo založeno. Mimo to bude mít veřejnost tendenci vybírat větší částky peněz z bank s tím, jak se zvyšuje zásoba peněz, a každý dolar oběživa, který vstupuje do oběhu, snižuje o dolar bankovní rezervy.

Až dosud jsme odvíjeli náš výklad od přebytku rezerv přes nové či dodatečné půjčky ke zvětšení množství peněz. Tento

proces však působí i obráceně. Když rezervy banky poklesnou pod zákonem stanovené minimum, omezuje banka svou tvorbu nových úvěrů pod úroveň tempa, jímž jsou spláceny staré úvěry, aby na tomto základě získala další požadované rezervy. Pokud takto postupuje celá bankovní soustava, povede to k čistému snížení rozsahu úvěru a tím k redukci zásoby peněz. Tím, že nakonec získají obchodní banky dodatečné oběživo, které bylo předtím v rukou veřejnosti a díky poklesu volných vkladů, jak veřejnost splácí přijaté úvěry, bude opět dosaženo zákonného minimálního poměru mezi rezervami a vklady. Proces postupného zužování rozsahu úvěrů se zastaví.

Nyní by mělo být již jasné, že přebytek rezerv plus poptávka po bankovních úvěrech ze strany důvěryhodných vypůjčovatelů jsou dva činitele, které společně ovládají nárůst /vývoj/ zásoby peněz. Federální rezervní systém může tedy ovlivňovat růst zásoby peněz buď tím, že mění požadovaný rozsah povinných rezerv, nebo tím, že nějak mění objem bankovních rezerv v dolarech. Posledně jmenovaný způsob je ve skutečnosti běžný operační nástroj Federálního rezervního systému při regulaci peněžního oběhu.

Nástroje používané Federálním rezervním systémem

Jak postupuje Federální rezervní systém při snižování a zvyšování zásoby /množství/ peněz ve skutečnosti? Nejúčinnějším nástrojem, jenž vytváří současně platformu pro působení ostatních, je pravomoc stanovit požadavky na povinný rozsah rezerv. Změny v rozsahu povinných rezerv jsou všeobecně považovány představiteli Federálního rezervního systému za hrubý nástroj, který není vhodný pro jemnou chirurgii, jíž si obvykle regulace peněžního oběhu vyžaduje. Dávají přednost pojetí povinných rezerv jako rámce a preferují změny v objemu rezerv.

Jakým způsobem se to dělá? Nejkratší vysvětlení spočívá v tom, že Federální rezervní systém vytváří a ničí rezervy stejným způsobem, jakým obchodní banky vytvářejí a ničí peníze: tím se zvyšuje a snižuje rozsah úvěrů.

Federální rezervní systém může poskytovat úvěr obchodní bance přímo. Dělá to tak, že úvěruje účet rezerv příslušné obchodní banky a přijímá za to jako protihodnotu dluhopis banky nebo dluhopis někoho jiného /například vládní obligaci/, který se právě nalézá mezi cennými papíry, které banka vlastní /jsou v jejím portfoliu/. Právě tak, jako obchodní banka půjčuje svým zákazníkům tím, že vytváří vklad výměnou za dluhopis. Úroková míra, při níž jsou takové úvěry poskytovány, se nazývá *diskontní sazba*. Je to proslulý představitel všech pojednání o financích, protože mnoho lidí se na tuto sazbu dívá jako na sym-

bol či výraz současné politiky Federálního rezervního systému. Je pravděpodobně více symbolem, než skutečným nástrojem přidělování úvěrových prostředků, protože Federální rezervní systém si vybírá, kterým bankám bude půjčovat. Oficiální politikou Federálního rezervního systému je přizpůsobování se specifickým okolnostem, spíše než poskytování úvěru každé bance, která je ochotna platit diskontní sazbu. V tomto směru se chová spíše jako přísný otec, než jako půjčovatel, kterému jde o zisk. To však také většina lidí od ústřední banky očekává.

Základním postupem, který Federální rezervní systém používá, je nákup a prodej cenných papírů vlády Spojených států. Tento postup se běžně označuje jako *operace na volném trhu*. Federální rezervní systém běžně vlastní vládní cenné papíry v hodnotě blízce 200 miliard dolarů. Pokud zvyšuje rozsah obligací, které vlastní, tím že nakupuje cenné papíry prostřednictvím obchodníků s vládními obligacemi, vystavuje šek na částku nákupu na svůj vlastní vrub. Tyto šeky jsou ukládány na účty u obchodních bank. Když banky odešlou šeky do své Federální rezervní banky, jsou jim připsány k dobru částky, které zvyšují jejich zůstatky rezerv.

Krátce řečeno, když Federální rezervní banky nakoupí aktiva nesoucí úrok, je to totéž, jako když poskytnou úvěr nějakému subjektu, ať je to vláda nebo banky, a zvyšuje to rezervy obchodních bank. A to, jak jsme viděli, umožňuje obchodním bankám zvyšovat rozsah svých vlastních úvěrů a tím zásobu peněz /množství peněz/.

Celý proces je reversibilní, může probíhat i obráceně. Federální rezervní systém může odejmout úvěr členské bance nebo prodat část státních cenných papírů, které má ve svých aktivech. Důsledkem toho je snížení rezerv obchodních bank. Když například prodá Federální rezervní systém vládní obligaci v hodnotě 1 000 dolarů, skončí obligace v rukou někoho, kdo zaplatí obchodníkovi s obligacemi šekem. Ten pak zaplatí šekem Federálnímu rezervnímu systému a částka, na kterou byl šek vystaven, je odečtena z účtu rezerv banky, na níž byl vystaven. Tento proces vede k vymazání části rezerv bankovní soustavy.

Kdo tyto procesy skutečně řídí?

Operace na volném trhu jsou, jak jsme řekli, hlavním pracovním nástrojem peněžní regulace. Zvláštní výbor, tvořený sedmi členy rady guvernérů a pěti ze dvanácti presidentů bank Federálního rezervního systému, zasedá jako Výbor pro operace na volném trhu a nepřetržitě určuje zaměření peněžní a měnové politiky. Otázka efektivnosti, s níž Výbor pro operace na volném trhu reguluje nabídku peněz, byla dlouho diskutována stoupenci i od-

Federální rezervní systém	
aktiva	pasiva
+ státní obligace	+ rezervy Komerční banky
Komerční banky	
aktiva	pasiva
+ rezervní vhlady	volné vhlady

půrci Federálního rezervního systému, jak ekonomy, tak i politiky.

V tomto směru zde jsou dvě zásadní otázky. První je otázka vymezení politiky: Stanoví Federální rezervní systém přiměřené cíle? Pokouší se skutečně dělat to, co by dělat měl? Druhá se týká provádění této politiky: Je Federální rezervní systém účinný při prosazování cílů, které si stanovil? Tyto otázky jsou samozřejmě navzájem spojeny, protože rozumná formulace politiky předpokládá realistické zhodnocení technických schopností. Ragbiový trenér, který nařídí útočnou strategii, když je jeho tým ve čtvrté čtvrtině o dvě položení pozadu, dělá špatné taktické rozhodnutí, jestliže má přední back protězu a všichni útočníci jsou nemotorové. Mějte na paměti učebnicové výklady, které, stejně jako ragbiové zápasy na tabuli, zjednodušují problémy realizace a předpokládají, že protivník nemá žádné své vlastní plány. Je hrubým zjednodušením předpokládat, že má Federální rezervní systém peněžní brzdu a peněžní akcelerační, s nimiž přizpůsobuje zásobu peněz /množství peněz/ stejně rychle a jistě, jako zpomalujete a zrychlujete za jízdy svůj automobil. Peněžní regulace je asi spíše něco podobného jako ovládání karavany tvrdohlavých mezků, která občas pokračuje v chůzi, i když dostala jasný pokyn k zastavení. A aby byly věci ještě složitější, je na voze tlupa hašteřících se kibiců a někteří z nich se nerozpakují vykřikovat své vlastní příkazy nebo se dokonce pokoušejí vytrhnout vozkovi otěže. K těmto problémům se vrátíme v pozdějších kapitolách, až se budeme zabývat peněžní politikou.

Proč by banky měly udržovat rezervy?

V průběhu celého našeho dosavadního výkladu peněz a bankovní soustavy jsme pojímali rezervy jako omezení bank při poskytování úvěrů, a tím zvyšování nabídky peněz. Zdá se, že to má málo nebo nic společného s myšlenkou fondu rezerv, tedy něčeho, co může být v případě naléhavé potřeby použito. Ve skutečnosti zákonem vyžadované rezervy neplní nějakou významnější funkci rezerv. Povinnost udržovat rezervy je dnes především omezením soustavy obchodních bank zvyšovat peněžní zásobu.

Ale cožpak není nutné, aby banky rezervy udržovaly pro případ, že by vypuklo masové vybírání vkladů? Pokud by mnoho vkladatelů náhle z určitého důvodu ztratilo důvěru v banku a pokusilo se vyzvednout své vklady v podobě mincí a bankovek, banka by nebyla schopna těmto požadavkům vyhovět. Pokud by se to však stalo, ztráta důvěry by se mohla rozšířit na další banky a rozvrátit značnou část bankovní soustavy.

Je však pravdou, že k takové finanční panice ve Spojených státech již víc jak padesát let nedošlo. Důvod, proč je tomu tak,

má málo společného s úrovní bankovních rezerv. Zákazníci bank již neběhají masově vybírat své vklady při každé pověsti o finančních obtížích, protože jsou dnes jejich vklady pojištěny Federální pojišťovnou vkladů /Federal Deposit Insurance Corporation — FDIC/. Jestliže banka z jakéhokoliv důvodu ukončila svou činnost, mohou její vkladatelé očekávat během několika dní náhradu. Když byla v roce 1935 Federální pojišťovna vkladů založena, argumentovali někteří její kritikové, že poplatky, které účtuje bankám za pojištění jejich vkladů, jsou příliš nízké a že by Federální pojišťovna vkladů zkrachovala, pokud by se snažila vyplácet vkladatele ve všech případech, kdy banky uzavřely své brány. Samotná existence Federální pojišťovny vkladů však ukončila existenci masového vybírání vkladů. Jakmile přestalo k masovému vybírání vkladů docházet, banky již nevyhlašovaly úpadek, jak tomu bylo v minulosti. Ukázalo se, že poplatky požadované Federální pojišťovnou vkladů jsou více než dostatečné. Je docela dobře možné, že založení Federální pojišťovny vkladů sehrálo úlohu nejvíce stabilizující reformy uzákoněné ve třicátých letech.

Určitý vliv v tomto směru musíme rovněž přiznat zdokonaleným opatřením Federálního rezervního systému od třicátých let. Federální rezervní systém již jasně chápe, že nese odpovědnost za poskytování krátkodobé likvidity bankovní soustavě bez ohledu na to, jakou výši rezerv právě banky náhodou udržují. Banka tedy dnes může uspokojit jakkoliv velkou poptávku po oběživu tím, že si zajistí dodatečné oběživo od Federálního rezervního systému. Pokud by obchodní banka měla spotřebovat celou svou zbývající zásobu, poskytla by jí Federální rezervní banka jednoduše jako půjčku dodatečné rezervy a jako záruku za ně by převzala část dluhopisů z aktiv cenných papírů banky, která si vypůjčuje. Bankám je umožněn přístup k této „diskontní výsadě“, kdykoliv mají legitimní potřebu dodatečných rezerv. Na tomto základě se stala celá bankovní a peněžní soustava mnohem pružnější ve vztahu k měnicím se podmínkám a také mnohem odolnější vůči krizím a dočasným poruchám.

Co s tím má společného zlato?

Nevynechali jsme však z našeho výkladu ještě něco důležitého? Když nejsou rezervy skutečnými rezervami, čím jsou tedy peníze kryty? Nemusí mít peníze nějaký druh krytí? A jak do toho všeho zapadá zlato?

Přesvědčení, že peníze musí mít „krytí“, pokud mají mít hodnotu, vede k zajímavé otázce. Co je za tímto krytím, aby mělo vůbec hodnotu? A za krytím tohoto krytí?

Všechny tyto otázky jsou však nesprávně položeny. V ekono-



mii je hodnota důsledkem vzácnosti. A vzácnost je výsledkem poptávky a omezené dosažitelnosti. Je v dostatečné míře jasné, proč existuje poptávka po penězích. Mohou být používány k získání všech druhů ostatních věcí, které lidé chtějí, což znamená, že jsou přijímány jako prostředek směny. Druhá strana mince, kterou je omezená dosažitelnost, je více méně efektivně udržována institucemi regulujícími peněžní oběh. Není zde nutné vyžadovat žádné „krytí“. Pokud vás to znervózňuje nebo vás to vede k pochybám o hodnotě vašich mincí a bankovek či šekového účtu, můžete lehce svou víru podepřít tím, že své peníze „prodáte“ jiným lidem. Uvidíte, že jsou ochotni je přijmout a dát vám za ně jiná hodnotná aktiva jako protihodnotu.

Kritickým faktorem z hlediska uchování hodnoty peněz je jejich omezená dosažitelnost a jistota, že nabídka bude i nadále omezená. Zlato učinila relativně vzácné příroda. Je tedy na Federálním rezervním systému, aby udržoval relativně vzácné i bankovky Federálního rezervního systému a volné vklady. Mnoho lidí však má mnohem větší důvěru ve spolehlivost přírody než ve spolehlivost ústředních bank či vlád. Z tohoto důvodu by někteří moudří a dobře informovaní lidé rádi viděli, jak se vracíme ke skutečnému zlatému standardu, při němž by mohly být mince a bankovky směňovány v určitém pevném poměru za zlato. Není to proto, že si myslí, že musí mít peníze krytí, ale kvůli tomu, že nedůvěřují vládním úředníkům, kteří regulují peněžní oběh. Jestliže by vláda byla povinna udržovat směnitelnost volných vkladů za oběživo a oběživo za zlato při předem určených směnných relacích, snížila by omezená dosažitelnost zlata schopnost zvyšovat zásobu peněz /množství peněz/.

Je skutečností, že jsou vlády často v pokušení, zvláště za války, tisknout další peníze jako způsob financování výdajů bez bolestné nutnosti otevřeně ukládat nové daně. Tomuto pokušení také často neodolaly. Důsledkem pak obvykle bývá inflace, což je skrytější, ale ztěžší spravedlivější způsob, jak může vláda financovat své výdaje. Požadavek návratu ke zlatému standardu se však zdá zoufalou radou. Vláda, která je tak neodpovědná, že musí být držena na uzdě zlatem, by pravděpodobně nepřistoupila na zlatý standard a pravděpodobně by nereagovala pozitivně na jeho tlak. Problém neodpovědné vlády je závažný, ale těžko věřit, že by mohl být tento problém vyřešen na základě návratu ke zlatému standardu. Každopádně se zdá nepravděpodobné, že by Spojené státy v brzké budoucnosti přijaly zlatý standard. Budeme se pravděpodobně muset spokojit s tím, když se nám podaří, aby současný systém fungoval.

Stručná rekapitulace

Peníze jsou společenskou institucí, která zvyšuje bohatství tím, že snižuje náklady směny a tím umožňuje lidem, aby se plněji specializovali v souladu se svými vlastními komparativními výhodami.

Schopnost každého aktiva být penězi je otázkou míry jeho likvidity. Aktivum se stává penězi v té míře, v jaké je likvidní. Aktivum je zcela likvidní, když může být směřeno za jiné statky při nulových nákladech. Kterékoliv aktivum, jež každý svobodně /bez donucení/ přijímá jako prostředek směny, tvoří peněžní zásobu společnosti.

Ve Spojených státech je dnes zásoba peněz primárně tvořena souhrnem oběživa /mincí a bankovek/ drženého mimo bankovní soustavu a volných vkladů, představujících závazky /pasiva/ obchodních bank. Celkové likviditě však přispívají i jiná aktiva, jako jsou úsporové vklady, jež mohou být přeměněna na mince, a bankovky a volné vklady při zanedbatelných nákladech a jsou proto zahrnována do širších vymezení zásoby peněz.

Zásoba peněz /množství peněz/ se zvyšuje nebo snižuje primárně s tím, jak obchodní banky rozšiřují nebo omezují své úvěrování.

Manažeři Federálního rezervního systému mají odpovědnost za regulování velikosti zásoby peněz. Federální rezervní rada to dělá tak, že reguluje bankovní úvěrování prostřednictvím stanovení zákonného poměru mezi pasívami obchodních bank a rezervami a zvyšuje či snižuje tyto rezervy prostřednictvím úvěrů obchodním bankám a na základě operací na volném trhu.

Myšlenka, že peníze musí mít „krytí“, aby měly hodnotu, není správná. Peníze musí být pouze přijatelné jako prostředek směny, aby měly hodnotu. Pro trvalou přijatelnost každého fungujícího prostředku směny je nezbytnou podmínkou omezená dostupnost.

OTÁZKY K DISKUSI

1. Používáme někdy jako „účetní jednotku“ spíše lidskou práci než peníze? Setkali jste se někdy s mezinárodním srovnáním životní úrovně, které se odvolává na počet hodin, které musí průměrná osoba odpracovat v každé zemi, aby si vydělala tolik, co stojí bochník chleba, pár bot nebo lednička? Proč se to dělá?
2. Byla by vaše existence bezpečnější nebo méně bezpečná, pokud bychom měli hospodářství s naturální směnou?
/a/ Proč bychom byli všichni chudší, pokud bychom se museli zcela spoléhat na naturální směnu?

- /b/ Proč by příjmy lidí možná kolísaly méně ve společnosti, která by nepoužívala peníze?
 - /c/ Je velmi chudá rodina, jejíž příjem kolísá o 10 %, více nebo méně zajištěná, než bohatá rodina, jejíž příjmy kolísají o 50%?
 - /d/ Jsme mnohem bohatší, než bychom byli, kdyby naše společnost nepoužívala peníze, ale naše příjmy jsou pravděpodobně poněkud méně jisté, než by byly, pokud bychom zcela spoléhali na naturální směnu. Můžete přijít na jiné důležité společenské důsledky, které vyplývají z používání peněz?
3. Adam Smith si stěžoval ve svém *Bohatství národů*, že mnoho lidí zaměňuje peníze za bohatství. Je to skutečně chybné pojetí?
 - /a/ Nevzroste něčí bohatství, když získá více peněz?
 - /b/ Když se bohatství každého člověka zvýší, jestliže získá více peněz, nevyplývá z toho logicky, že více peněz pro každého znamená větší bohatství pro všechny?
 - /c/ Co by se stalo, pokud by indická vláda řešila problém chudoby tak, že by natiskala více rupií a štedře je rozdělila mezi nejchudší lidi v zemi?
 4. Kdyby se vás někdo zeptal, kolik máte peněz, jak byste postupoval při počítání, abyste mohl odpovědět?
 - /a/ Nechtěl byste vědět, proč se vás dotyčná osoba ptá? Pokud byste byl v obchodě a nějaký člověk by si od vás chtěl vypůjčit peníze na nákup, zahrnul byste i částku na svém šekovém účtu a také mince a bankovky ve své peněžence? V jakém případě ano a v jakém ne? Je vůbec vhodné odpovědět: „Mám s sebou svou úvěrovou kartu“?
 - /b/ Pokud byste se měl lidí ptát, kolik mají peněz v bance, většina z nich by pravděpodobně nerozlišovala mezi zůstatky na šekových účtech a úsporových účtech. Proč by měli ekonomové mezi nimi rozlišovat? Proč by tento rozdíl mohl být méně významný v současné době vzhledem k tomu, že banky lidem ulehčily převod vkladů mezi úsporovými a šekovými účty?
 5. Jakou hodnotu má likvidita?
 6. Běžné akcie, s nimiž se obchoduje na významných burzách, je možné rychle prodat, tj. směnit za jiná aktiva. Jsou akcie stejně likvidní jako peníze? Proč by lidé měli udržovat část svého bohatství v akciích a část v penězích? Proč by mohli měnit složení svých cenných papírů /portfolií/ tak, že by měli více jednoho aktiva a méně jiného?
 7. Lidé obvykle nemohou utratit vklady, které mají na úsporových účtech obchodních bank nebo v úvěrových ústavech, aniž by je nejprve vyzvedli, tj. přeměnili je na mince a bankovky nebo na volné vklady. Protože to však mohou udělat téměř bez nákladů, jsou tyto vklady skoro tak likvidními aktivy, jako zůstatky na šekových účtech.
 - /a/ Očekával byste, že budou celkové výdaje korelovány úžeji s M1 nebo s M2?
 - /b/ Změní se vaše odpověď, jestliže úvěrové ústavy dovolí svým vkladatelům /zákazníkům/ platit účty prostřednictvím telefonních převodů svých vkladů na účty ostatních zákazníků?
 8. V každém okamžiku bude část již vytištěných bankovek Federálního rezervního systému a/ v peněženkách veřejnosti, b/ v trezorech a peněžních zásuvkách obchodních bank, c/ v trezorech Federálních rezervních bank. Jakým způsobem každá z nich tvoří nebo jinak ovlivňuje celkovou nabídku peněz?
 9. Obchodní banky vytvářejí peníze na základě rozšiřování úvěrů. Je důležité, abychom

přesně chápali, proč to mohou dělat, a proč *nejsou* peníze běžně vytvářeny činností jiných institucí.

- /a/ Jakou výhodou, jež jim umožňuje vytvářet peníze, disponují obchodní banky, když poskytují úvěry? Úvěrové svazy a společnosti pro poskytování spotřebitelského úvěru tuto výhodu nemají a v důsledku toho nemohou vytvářet peníze, když poskytují svým zákazníkům půjčky. Co jim na rozdíl od obchodních bank chybí?
- /b/ Byl byste rád, kdybyste byl schopen poskytovat svým přátelům půjčky podle chuti jednoduše tak, že byste peníze, které jim půjčujete, vytvářel? Mohl byste pomáhat svým přátelům, zvýšit svou popularitu a dokonce i získávat malý úrok, pokud byste se mohl naučit, jak to dělat. V čem spočívá tajemství?
- /c/ Předpokládejme, že vás ve městě každý zná, zná váš podpis a plně vám důvěruje. Když vás přítel požádá o půjčku 10 dolarů, jednoduše napíšete na lístek: „Zaplatím 10 dolarů držiteli tohoto lístku“, podepíšete se a podáte ho svému příteli. Bude váš přítel schopen utratit váš lístek, použít ho tedy jako peníze? Bude obchodník, který tento lístek dostane, schopen jej opět vydat, například když rozměňuje dvacetidolarovou bankovku? Podaří se vám vytvořit peníze?
- /d/ Úzce vymezená peněžní zásoba, neboli M1, je tvořena bankovkami Federálního rezervního systému, šekovými vklady a cestovními šeky. To vše jsou pasíva důvěryhodných finančních institucí. Co musí osoba nebo instituce dělat, aby byla schopna vytvářet peníze?
10. Jak ovlivňuje vyzvedávání mincí a bankovek z šekových účtů zásobu peněz? Jak ovlivňuje rezervy banky? Jak ovlivňuje přebytek rezerv? Jaký důsledek může následně toto vyzvedávání mít na peněžní zásobu?
11. Vhodným postupem, jak pochopit způsob, jímž činnost obchodní banky a ústřední banky ovlivňuje zásobu peněz, je sledovat důsledky jejich činnosti z hlediska aktiv a pasív. Základním pravidlem je, že každá změna v aktivech musí být provázena odpovídající změnou v pasívech nebo kompenzující změnou v ostatních aktivech, takže se vždy celková aktiva rovnají celkovým pasívům.
Udělejte si pro sebe čtyři sloupce s níže uvedenými nadpisy a sledujte důsledky popsaných činností. První z nich jsme již pro vás dokončili.

<i>Federální rezervní banky</i>		<i>Soustava obchodních bank</i>	
Aktiva	Pasíva	Aktiva	Pasíva
1/+10 000 \$ státní obligace	4/+10 000 \$ účet rezerv	3/+10 000 \$ účet rezerv	2/+10 000 \$ šekový účet

- /a/ Federální rezervní banka nakoupí od veřejnosti státní obligace v hodnotě 10 000 dolarů a platí je šekem. Prodávající uloží částku šeku v obchodní bance, která pak zašle šek Federální rezervní bance, aby úvěrovala její účet rezerv.
- /b/ Obchodní banka poskytne zákazníkovi půjčku ve výši 5 000 dolarů.
- /c/ Zákazník použije půjčku 5 000 dolarů, aby zaplatil za nový automobil. Platí tak, že vystaví obchodníkovi s automobily šek. Obchodník částku šeku uloží v bance.
- /d/ Obchodník s automobily si vyzvedne 2 000 dolarů v obchodní bance v bankovkách. Banka následně obdrží více oběživa od Federální rezervní banky tím, že čerpá účet svých rezerv.

12. Mnoho lidí má obavy z velikosti státního dluhu. Předpokládejme, že by Federální rezervní systém vykoupil všechny nevyrovnané státní cenné papíry, takže by v jistém smyslu vláda dlužila pouze sama sobě. Jak by to bylo možné udělat? Co by se v důsledku toho stalo?
13. Představte si, že jste ředitelem obchodní banky a chcete zvýšit použitelné rezervy své banky. Máte dokonce zrovna *negativní* přebytek rezerv a v tomto případě si vaše banka půjčuje od Federálního rezervního systému a ten na vás zřejmě tlačí, abyste tento dluh vyrovnal. Nebo možná pouze věříte, že by vaše banka byla ve výhodnějším postavení s poněkud vyšší úrovní pohotových rezerv. Jaká opatření byste mohl přijmout, abyste dosáhl svého cíle? Jaké důsledky by tato opatření měla pro bankovní a peněžní soustavu?
14. Proč Federální rezervní systém používá operací na volném trhu jako svůj rozhodující nástroj peněžní regulace spíše než změny povinných rezerv. Jaké jsou rozdíly v důsledcích, které by každé z těchto opatření mělo pro jednotlivé banky, pro soustavu obchodních bank jako celek a pro nabídku peněz?
15. Proč by měl shledat Federální rezervní systém podstatně jednodušším rozšiřování zásoby peněz v období prosperity než v období hospodářského poklesu? Co musí být Federální rezervní systém schopen dělat, jestliže chce zvýšit množství peněz v ruku veřejnosti?
16. Úzce definovaná zásoba peněz se v USA v průběhu 60. let zvyšovala průměrným ročním tempem 4,1 %, zatímco nominální hrubý národní produkt rostl průměrným tempem 7,1 %, v 70. letech bylo tempo růstu M1 6,7 % ročně a míra růstu nominálního GNP byla 10,4 %.
- /a/ Tato otázka poněkud předbíhá výklad ve dvou následujících kapitolách, myslíte si však, že je zde příčinný vztah mezi vyšší mírou růstu M1 i nominálního GNP v 70. letech?
- /b/ V 60. letech se zvyšoval reálný GNP průměrným ročním tempem 4,3 % a v 70. letech tempem 3,5 %. Je vyšší tempo růstu nominálního GNP žádoucí, i když nevede k vyššímu tempu růstu reálného GNP?
17. Následující tabulka ukazuje průměrná roční tempa růstu zásoby peněz /množství peněz/, nominálního GNP a reálného GNP v pěti významných vyspělých zemích.
- /a/ Jsou rychlejší tempa růstu množství peněz /zásoby peněz/ všeobecně spjata s rychlejšími tempy růstu nominálního GNP?
- /b/ Jsou rychlejší tempa růstu nominálního GNP všeobecně spojena s rychlejšími tempy růstu reálného GNP?
18. Pokud *není* podstatné, aby měly peníze nějaký druh „krytí“, proč si mnoho lidí myslí opak?
19. „Příroda učinila zlato řídké se vyskytujícím, ale lidé ho učinili vzácným“. Vysvětlete smysl tohoto citátu.

Tabulka k otázce č. 17

	60. léta			70. léta		
	Peněžní zás.	Nominál. GNP	Reálný GNP	Peněžní zás.	Nominál. GNP	Reálný GNP
Kanada	6,1	8,5	5,5	10,8	13,2	4,4
Francie	10,6	10,2	5,8	11,6	13,5	3,9
Japonsko	18,1	16,6	11,1	15,3	13,0	4,9
V. Británie	3,0	6,4	3,0	12,6	15,9	2,3
Záp.Německo	7,3	7,8	4,6	10,0	8,4	2,9

Poznámka: Údaje v %

20. Penězům se dostává mnoho pozornosti, ale je zde tendence nepsat o nich zrovna s uznáním. Mluví autoři následujících citací o penězích tak, jak jsme je definovali nebo používají pojem peníze jako synonymum nebo symbol pro něco jiného? Rozhodněte, co je to „něco jiného“ v každém případě, ve kterém dospějete k závěru, že peníze opravdu nejsou předmětem diskuse?

/a/ „Láska k penězům je kořenem všeho zla.“ /Často nesprávně citováno jako „Peníze jsou kořenem všeho zla.“/

/b/ „Zdraví je . . . štěstí, které se nedá koupit za peníze“

/c/ „Pokud to není láska, je to šílenství, a pak je odpustitelné. Ba přec je zde jistější znamení než to všechno: Dám ti své peníze.“

/d/ „Vino způsobuje náladu, ale peníze platí za všechny věci.“

/e/ „Slova jsou symboly běžně přijímané místo nápadů, jako jsou peníze místo hodnoty.“

/f/ „Peníze mluví smysluplně v jazyce, kterému rozumí všechny národy.“

/g/ „Američané se příliš zajímají o peníze.“

/h/ „Ochrana našeho přírodního prostředí je důležitější než vydělávání peněz.“

Tabulka č. 17A Zásoba peněz /v mld. dolarů/ a roční přírůstky v procentech

Rok	M1	Přírůstek %	M2	Přírůstek %
1960	141,8	0,6	312,3	4,9
1961	146,5	3,3	335,5	7,4
1962	149,2	1,8	362,7	8,1
1963	154,7	3,7	393,2	8,4
1964	161,9	4,7	424,8	8,0
1965	169,5	4,7	459,4	8,1
1966	173,7	2,5	480,0	4,5
1967	185,1	6,6	524,3	9,2
1968	199,4	7,7	566,3	8,0
1969	205,8	3,2	589,5	4,1
1970	216,6	5,2	628,2	6,6
1971	230,8	6,6	712,8	13,5
1972	252,0	9,2	805,2	13,0
1973	265,9	5,5	861,0	6,9
1974	277,5	4,4	908,4	5,5
1975	291,1	4,9	1.023,1	12,6
1976	310,3	6,6	1.163,6	13,7
1977	335,3	8,1	1.286,6	10,7
1978	363,0	8,3	1.388,9	8,0
1979	389,0	7,2	1.497,9	7,8
1980	414,8	6,6	1.631,4	8,9
1981	441,8	6,5	1.794,4	10,0
1982	480,8	8,8	1.954,9	8,9
1983	528,0	9,8	2.188,8	12,0
1984	558,5	5,8	2.371,7	8,4
1985	626,3	12,1	2.564,1	8,1

Zdroj: Rada guvernérů Federálního systému rezerv.

EKONOMIE STRANY POPTÁVKY: MONETARISTICKÉ A KEYNESIÁNSKÉ HLEDISKO

Co se stane, když se zvýší anebo sníží množství peněz v rukách veřejnosti? Zvýší lidé svoje výdaje, když získají větší peněžní zůstatky? Sníží svoje výdaje, když se sníží množství peněz, které je jim k dispozici? Jak rychle budou reagovat? A jakou změnu to všechno způsobí? To jsou otázky, které mají sklon klást si *monetaristé*, jelikož tvrdí, že změny množství peněz — prostřednictvím svého účinku na celkovou poptávku — jsou základní příčinou nestálosti jak hladiny cen, tak celkového rozsahu produkce.

Ne všichni ekonomové s takovým stanoviskem souhlasí. Ve 30. letech přijali mnozí — převážně pod vlivem myšlenek, s nimiž přišel John Maynard Keynes — názor, že by se celková poptávka mohla chovat, a že se také ve skutečnosti chová, nanejvýš destabilizujícím způsobem, aniž by před tím došlo k nějaké změně množství peněz. Následkem toho připisují keynesiánští ekonomové mnohem menší význam kontrolování výše zásoby peněz nežli monetaristé. Vidí kořeny nestability někde jinde a očekávají mnohem méně od kontroly či léčení ze strany těch, kteří odpovídají za řízení nabídky peněz.

Mělo by se ale poznamenat, že jak monetaristé, tak keynesiánci, kladou prvořadý důraz na celkovou poptávku. Protože spatřují klíč ke stabilitě v kontrole celkové poptávky, můžeme je seskupit dohromady jako *ekonomy strany poptávky*. Cílem této kapitoly je vyjasnit si hlavní body, ve kterých se ekonomové strany poptávky shodují, a ve kterých nikoli. Začneme s monetaristy.

Monetaristické hledisko: Poptávka po penězích

V monetaristickém stanovisku je klíčovým tvrzením *stabilita poptávky po penězích*. Když slyší většina lidí výraz „poptávka po penězích“ poprvé, zarazí je, jako trochu podivný. Poptávka po něčem, jako např. po malinovém džemu, se obvykle vztahuje k množství, které míní lidé koupit během nějakého daného časového období za nějakou cenu. Při vyšších cenách džemu lidé přejdou k něčemu jinému, co jim ho nahradí, při nižších cenách

budou častěji kupovat místo jiného zboží malinový džem. Avšak jaký to má smysl, když místo „malinového džemu“ mluvíme o „penězích“?

Má to velký význam, když si uvědomíme dvě skutečnosti: /1/ peníze nejsou totéž co důchod a /2/ zatím, co je poptávka po malinovém džemu přáním něco získat a spotřebovat to, je poptávka po penězích přáním *držet* nějaké aktivum a nikoli „spotřebovat“ ho.



Rozlišování stavů a toků

Nikdy nepochopíte důležitý pojem poptávka po penězích, budete-li ztotožňovat peníze s peněžním důchodem. *Peněžní důchod je tok* a tak ho musíme vždycky vyjadřovat s ohledem na nějaké časové období: 4 dolary za hodinu, 800 dolarů za měsíc, 12 000 dolarů za rok. Avšak *samy peníze jsou stav*: je to určitá částka, která tu v nějaké době je. Protože se stav kvantitativně mění ze dne na den, můžeme ho měřit jen v nějakém časovém okamžiku. A tak stav měříme kvantitativně v časovém *okamžiku*, zatímco tok měříme kvantitativně *během nějakého časového období*.

A tak, když nějaký zaměstnanec říká „Půjdu odpoledne za šéfem a požádám ho o víc peněz“, znamená to ve skutečnosti, že se rozhodl požádat o zvýšení peněžního příjmu: o větší tok peněz za měsíc. O tomto zde nehovoříme. Částka peněz, které lidé drží /jako stav/, bude obvykle v úzkém vztahu k výši peněžního důchodu, který pravidelně dostávají /jako tok/. Je ale zajisté možné, aby se první zvýšil, zatímco se druhý snížil.

Způsob, jak tohle pochopit, je promyslet si to. Kolik peněz definovaných jako M1 v současnosti držíte? Řečeno jinak: jaký máte zůstatek na svém šekovém účtu a kolik bankovek a mincí máte v kapse, peněžence, náprsní tašce a v zásuvce v kanceláři? Ať je to kolik chce, co musíte udělat, aby se tato částka zvýšila či snížila? Abyste ji snížili, musíte směnit peníze za jiná aktiva /budeme předpokládat, že ji neztratíte nebo nevyhodíte/. Těmito aktivy může být cokoli od potravin pro bezprostřední spotřebu až po akcie společnosti AT and T. Abyste zvýšili částku M1, kterou v současnosti držíte, musíte se vzdát jiných aktiv, které směníte za bankovky, mince anebo zvýšení zůstatku na Vašem šekovém účtu /vylučujeme, že byste peníze našli či ukradli/.

Předpokládejme nyní, že pracujete 20 hodin týdně za 4 dolary za hodinu. Směňujete každý týden 20 hodin svého času za 80 dolarů. Pak se rozhodnete věnovat více času studiu a tak snížíte počet svých odpracovaných hodin na 15 hodin týdně a svůj příjem na 60 dolarů týdně. Jestliže snížíte současně s tím svoje svýdaje o více jak 20 dolarů týdně /značně omezíte své rekreační činnosti, abyste, řekněme, měl víc času

na studium/, zvýšíte tak stav peněz, které držíte, a to dokonce přes to, že se Váš příjem snížil.

Všechno tohle se zdá příliš jasné na to, abychom to měli shrnovat. Rozhodli jsme se však tyto základní vztahy používat dál a proto byste měli mít v hlavě jasno: Lidé zvyšují stav peněz, které drží, tzn. svoje peněžní zůstatky tím, že sníží svoje výdaje pod úroveň svého důchodu, anebo když směnou ostatní aktiva za peníze. Snižují své peněžní zůstatky tím, že zvýší svoje výdaje nad úroveň svého důchodu, anebo směnou peněz za jiná aktiva.

Proč lidé drží peněžní zůstatky

Řekli jsme, že je poptávka po penězích přání držet peníze, nikoli je spotřebovat. Peníze nemají v tomto směru výjimečné postavení. Spousta zboží tím, že se drží, poskytuje služby: například umělecká díla, akcie a domy. Proto by se měla poptávka po všech z nich chápat jako přání držet příslušné zboží, nikoli „spotřebovat ho“. Je jasné, jak obrazy, akcie společností a domy tím, že se drží či vlastní, poskytují služby. Není ale pravda, že peníze poskytují službu, jen když se vydávají?

Není to pravda. Peníze sice poskytují služby, když se vydávají, a je to také prvořadý důvod, proč je lidé chtějí držet. Plánují si předem požitky, který očekávají, že jim peníze zajistí. Ale peníze poskytují službu i tehdy, kdy jsou drženy. Kdyby tomu tak nebylo, nikdo by je nedržel, protože držet je je nákladné. Zatím co držíme peníze, obětujeme cenné běžné služby, které by nám poskytla jiná zboží, kdybychom si je za peníze koupili: úrok ze státních cenných papírů, požitky z filmu Woody Allena, z odpočinku v pohodlném křesle. Jelikož je zboží, které máme dnes, cenněno více než to, které budeme mít v budoucnu, proč lidé nevydávají svůj peněžní důchod hned, když ho dostanou, a proč udržují peněžní zůstatky? A z toho správně plyne, že držení peněz poskytuje cennou službu, která je v porovnání s náklady jejich držení dostatečně cenná, aby lidi přiměla držet ty částky, které drží.

Touto službou je docela prostě pružnost. Tím, že spíše než nějaké jiné aktivum držíte peníze, zvyšujete svoji manévrovací volnost. Snáze si můžete koupit — když se Vám zachce — to, co chcete, můžete využít příležitosti, o kterých jste dosud nevěděli, nebo se vyhnout nečekanému neštěstí. Mimo to máte tyto možnosti bez těžkostí a nákladů, které jsou spojeny s tím, že musíte zajít nejprve do banky, anebo navštívit svého makléře. Synonymem pružnosti je *likvidita*, což je pojem, který jsme zavedli, abychom mohli charakterizovat peníze, v předchozí kapitole. Aktivum, které je kdykoli směnitelné za svou plnou hodnotu za jaké-

Maso skonzumované v průběhu roku je škar.
Maso v mrazničce je škar

Škar lze zvýšit nákupem většího množství, než se v určitém období spotřebuje.

Přání mít více masa v mrazničce nepřetláváje nezbytné přání jíst více masa během roku

*M je velikost
nabídky peněz
a množství peněz,
které jsou v držení.*

*Skutečně držené množství
se musí rovnat M.*

*Množství, jehož držení
dává veřejnost přednost
může být větší nebo
menší než M.*

*Člověk smění peníze
za jiná aktiva
zvýší nominální GNP.*

*Množství peněz, které
chce veřejnost držet,
se zvýší, když se
zvýší nominální GNP.*

koli jiné aktivum, je dokonale likvidní. A tak je poptávka po penězích poptávkou po likviditě.

Skutečné a preferované peněžní zůstatky

Ať už veřejnost *preferuje* držbu jakéhokoli množství peněz, bude množství peněz, které *skutečně* drží, tím množstvím peněz, které je nabízeno. Toto je prostá, ale důležitá poučka, kterou si musíme zapamatovat. Výše stavu peněz, jakkoli měřených, se bude v každé době nutně rovnat výši peněžních zůstatků, které veřejnost v onu dobu drží. Avšak *skutečné peněžní zůstatky se nemusí rovnat preferovaným peněžním zůstatkům*. Když se zvýší zásoba peněz v době, kdy jsou lidé spokojeni se svými běžnými peněžními zůstatky, musí někteří lidé zjistit, že drží vyšší peněžní zůstatky, nežli držet chtějí. A tak budou podnikat kroky, aby své peněžní zůstatky snížili zpátky na preferovanou výši. Když se stav peněz sníží za situace, kdy drží částky peněz, které preferují, budou se snažit zvýšit své zůstatky zpátky na předchozí úroveň. Toto přizpůsobování budou provádět způsobem, který jsme již popsali: změnou vztahu mezi svými příjmy a svými výdaji, anebo změnami skladby svých aktiv, tj. tím, že třeba budou prodávat za peníze akcie, anebo kupovat státní cenné papíry.

Když se veřejnosti, která již drží částku, kterou preferuje držet, dodají peníze navíc, pokusí se směnit tyto peníze navíc za jiné zboží. To zvýší celkovou poptávku po jiném zboží než jsou peníze, včetně nově vyrobeného zboží, které tvoří hrubý národní produkt. A tato zvýšená poptávka vyvolá nějakou kombinaci vyšších cen a většího rozsahu produkce. Proto lze očekávat, že i hrubý národní důchod se zvýší jako reakce na zvýšenou poptávku po novém zboží, která byla vyvolána zvýšením množství peněz nabízených veřejnosti, která již drží preferovanou částku peněžních zůstatků. Ten poroste tímto způsobem dál tak dlouho, dokud porostou výdaje na nové zboží. A ty porostou tak dlouho, dokud budou lidé držet stále ještě více peněz, nežli chtějí.

Povšimněte si, že pokusy jedněch individuí snížit své peněžní zůstatky zvýšením svých výdajů, zvyšují peněžní zůstatky jiných. Zásoba peněz se tím nesnižuje. Pokusy veřejnosti snížit své peněžní zůstatky nemohou být úspěšné, protože všechny peníze, které se nabízejí, musí někdo držet. Namísto toho se stane to, že pokus snížit skutečné peněžní zůstatky na úroveň preferovaných způsobí, že celkový důchod poroste tak dlouho, dokud nebude veřejnost preferovat držení tak velkých peněžních zůstatků, které se nabízejí.

Tento způsob výkladu je poněkud matoucí, protože naznačuje, že jsou lidé *donucováni* držet množství peněz, které nabízí

centrální banka a bankovní soustava. To ovšem není pravda. Nabídka peněz se zvyšuje, když komerční banky zvyšují své půjčky. Více půjček znamená, že lidé, kteří si *chtěli vypůjčit*, mají pohotové peníze, které sháněli. Zajistě si nevypůjčili peníze a nesouhlasili s tím, že z nich budou platit úrok, aby je nechali zahálet na svých bankovních kontech. Vydají je za to, co měli na mysli, když si je půjčovali.

Předpokládejme, že to byla dvojice, která si vypůjčila, aby si zakoupila do obývacího pokoje nový nábytek. Když nákup provede, převede částku, kterou banka úvěrovala na jejich šekový účet, na vlastníky obchodu s nábytkem. Co učiní příslušní obchodníci s nábytkem s touto částkou dál? *Neřeknou* „K čertu! Až dosud jsme si šťastně drželi množství peněz, které preferujeme držet. A teď nám tahle nemyslicí dvojice nacpe tyhle peníze navíc! Ztratíme spoustu času, než vymyslíme způsob, jak se jich zbavit! Víme o někom, na koho bychom je mohli přehrát?“ Řeknou místo toho: „Prima! Proдали jsme pohovku a dvě křesla. Kšefty jdou! Ale nábytek na skladě se nám ztenčil a tak bychom tyhle nové peníze nejlépe použili, kdybychom doplnili sklad“. A tak /radostně!/ převedou příslušné peníze na své dodavatele, kteří je přijmou /rovněž šťastně/ a zopakují si úvahu obchodníků s nábytkem.

Logika toho všeho je zcela prostá a když už ji jednou pochopíte, vskutku dosti zjevná. Více peněz vyvolává vyšší výdaje, které způsobí, že důchody porostou tak dlouho, dokud lidé nebudou ochotni držet příslušnou částku peněz navíc. V takovém bodě přestane hrubý národní produkt růst. *Klíčový předpoklad*, díky němuž všechno funguje, je, že *množství peněz, které veřejnost preferuje držet /a které se bude snažit držet/ je nějaký stálý podíl z peněžního důchodu či z výdajů*.

Proč se může poptávka po penězích měnit

Monetaristé netvrdí, že se poptávka po penězích nikdy nemění. Ochotně připouštějí, že se bude měnit v odezvu na měnící se finanční praxi, jako je zvýšené používání úvěrových karet či soustav převodů telefonem, které usnadňují přesuny peněžních prostředků z jednoho druhu bankovních depozit na jiné. Avšak finanční praxe se vyvíjí dosti pomalu, v důsledku čehož se i změny preferencí veřejnosti ohledně peněžních zůstatků vyvíjejí rovněž pomalu. To se stále ještě slučuje se *stálostí* poptávky po penězích.

Monetaristé ani netvrdí, že je množství peněz, které chce veřejnost držet, zcela nepružné ve vztahu k výnosům z finančních aktiv. Když se zvýší míra výnosu, který lze dosáhnout z bezpečných a likvidních finančních aktiv, zvýší se alternativní náklady

*Nominální GNP roste,
dokud je veřejnost
ochotna držet množství
peněz, které nabízí
federální rezervní systém.*

Poptávka po penězích
závisí na jejich
očekávané hodnotě

Jestliže lidé očekávají,
že jejich hodnota rychle
klesne, nebudou chtít
držet peníze.

Lobvy v monetárním
dramatu jsou ti,
kteří razí svůj
náhled na peníze

z držení hotovosti namísto některého z těchto aktiv. A když se náklady na držení peněz zvýší, budou jich lidé chtít držet o něco méně. Z toho tedy plyne, že když Federální rezervní rada sníží úrokové míry tím, že poskytne komerčním bankám a veřejnosti více úvěru, zvýší se tím množství peněžních zůstatků, které bude chtít veřejnost držet. To monetaristé připouštějí. Nevěří prostě jen, že by to mělo větší vliv na podíl důchodu a výdajů, který bude chtít veřejnost držet v podobě peněžních zůstatků. Neruší to platnost jejich základního pracovního předpokladu, že veřejnost chce držet peněžní zůstatky, které se rovnají nějakému stálému podílu z nominálního hrubého národního produktu.

Monetaristé zajisté netvrdí, že bude poptávka po penězích zůstatvat stálá, ať už se mění chování centrální banky jakkoli. Nabídne-li se veřejnosti nenadále mnohem více peněz, potom jejich hodnota — čili kupní síla — nakonec začne klesat. To lidé vědí. Přínejmenším alespoň mnozí z nich. A když čekají, že udělá hodnota nějakého z aktiv, které drží, velký kotrmelec a klesne, snaží se ho zbavit ještě před tím, nežli se tak stane. Krátce řečeno: lidé budou méně ochotni držet peněžní zůstatky, jestliže předpokládají, že se zvýší míra inflace. Opačně budou chtít držet větší zůstatky, jestliže dospějí k tomu, že se míra inflace začne citelně snižovat.

Výsledek toho všeho je, že se bude veřejnost snažit držet peněžní zůstatky, které se rovnají nějakému poměrně stálému podílu z nominálního hrubého národního produktu pouze tak dlouho, dokud se budou ti, co kontrolují nabídku peněz, chovat umírněně a zodpovědně. Stručně řečeno teze monetaristů je taková, že jsou-li tu těžkosti, není chyba v těch, co poptávají peníze, ale v těch, co je nabízejí.

Jak stálá je poptávka po penězích?

Nakolik je tato teze přesná? To je jedna z hlavních sporných otázek, které oddělují monetaristy od keynesiánců. Naneštěstí je to otázka, kterou je velmi nesnadné zodpovědět. Je-li poptávka po penězích v podstatě stálá, jak to tvrdí monetaristé, pak bude agregátní poptávka (po zboží a službách) stálá tak dlouho, dokud bude centrální banka bránit tomu, aby se nabídka peněz chovala destabilizujícím způsobem. Úlohou centrální banky potom je, udržovat stálou, mírnou a předvídatelnou míru růstu bankovních rezerv a nabídky peněz.

Podléhá-li ale poptávka po penězích náhlým a značným výkyvům, může být hospodářství vnitřně nestabilní. Agregátní poptávka (po zboží a službách) bude podléhat velkým a nepředvídatelným výkyvům a je pravděpodobné, že bude docházet k nebezpečnému kolísání jak hladiny cen, tak reálné produkce. Z to-

hoto pohledu může být povinností vlády, aby hrála důležitou roli při vyvažování destabilizujících účinků změn agregátní poptávky, které mají svůj původ v soukromém sektoru.

Kdybychom však shledali, že je stav peněz — jakkoli měřených — z měsíce na měsíc a z roku na rok vždy stejným podílem z nominálního hrubého národního produktu, byl by monetaristický přístup plně odůvodněný. Mohli bychom klidně předpokládat, že je poptávka po penězích stálá a začít hledat vysvětlení pozorovaných výkyvů hladiny cen a rozsahu produkce někde jinde než v soukromém sektoru. Ve skutečnosti nebyl poměr stavu peněz k hrubému národnímu produktu stálý ani v krátkém, ani v dlouhém období. Ve 30. letech náhle a podstatně vzrostl, když agregátní výdaje podstatně klesly, hladina cen se snížila a reálný hrubý národní produkt strmě poklesl. Bylo zvýšení poptávky po penězích příčinou světové hospodářské krize z let 1929 — 1933?

Velká deprese

Byla to Velká deprese z let 1929 — 1933, která obrátila pozornost ekonomů a tvůrců hospodářské politiky k problému agregátní poptávky. Ještě dnes po půl století je mnohé z našich názorů na hospodářské poklesy, nezaměstnanost a dokonce i inflaci ovlivněno zkušenostmi z Velké deprese. Každý, kdo zažil 30. léta, snadno pochopí, proč mohly mít události jediného desetiletí takový dlouhotrvající vliv.

Počínaje rokem 1930 po celé čtyři následující roky reálná produkce a důchod soustavně klesaly. Byl to obrovský pokles: o 9% v roce 1930, o 8% v roce 1931, o 14% v roce 1932 a o další 2% v roce 1933. Srovnajte tyto údaje s výsledky hospodářství USA po II. světové válce, které shrnuje tabulka 16.A. Pouze v jediném případě zde celkový rozsah produkce klesl ve dvou, po sobě následujících letech: v roce 1974 a pak zase v roce 1975. Procento poklesu bylo však pouze 0,5 a 1,3, což je podle měřítek Velké deprese takřka neznamenný pokles.

Mimo to k úplnému oživení hospodářství ve 30. letech vůbec nedošlo. Ve třech letech po hospodářském poklesu z let 1974 — 1975 se rozsah produkce zvyšoval o zhruba 5% ročně a rychle tak dohnal, co se poklesem ztratilo. Naproti tomu šest let po tom, co dosáhla Velká deprese v roce 1933 nakonec svého nejhlubšího bodu, byly celkový rozsah produkce a důchod jen o 1,5% vyšší nežli v roce 1929. Při větším počtu obyvatel, který zde byl v roce 1939 oproti roku 1929, bylo toto hubené zvýšení rozsahu produkce a důchodu za jedno desetiletí, hluboko pod tím, co by bývalo bylo potřeba k pouhému obnovení úrovně blahobytu, jaká tu byla před hospodářským poklesem. Od roku

1929 do roku 1939 klesl důchod Američanů na osobu po odpočtu daní o 7 %. (Od roku 1929 do roku 1933 klesl téměř o 30 %.) Za Velké deprese došlo dokonce ještě k dalšímu hospodářskému poklesu, jelikož z roku 1937 na rok 1938 klesly reálná produkce a důchod znovu o 4 %.

Co si ti, co prožili 30. léta, zapamatovali nejživěji, jsou ale zkušenosti s obrovskou nevládnutelnou nezaměstnaností. Vynecháme-li rok 1930, kdy nezaměstnanost stále ještě rostla, byly ve 30. letech míry nezaměstnanosti v průměru vyšší než 19 %. Byl to takřka pětina z těch, co tvoří pracovní sílu. V nejhlubším bodě hospodářského poklesu v roce 1933, bylo bez práce oficiálně registrováno 25 % této pracovní síly.

V historii USA byla hloubka hospodářského poklesu v letech 1929 — 1933 bezprecedentní. Stejně tak znepokojující byla ale soustavná neschopnost hospodářství dosáhnout poté, kdy pokles skončil, plné obnovy. Ekonomům byly hospodářské poklesy známy dlouho před tím. Dosáhli dokonce i jistého pokroku v chápání, proč k nim dochází a co by se mohlo dělat, aby se zmírnila jejich krutost. Avšak základním předpokladem veškerého tohoto teoretizování ohledně hospodářských poklesů bylo, že to jsou pouze dočasné poruchy. Hospodářské poklesy se považovaly za následek chybných rozhodnutí, založených na klamných či chybných očekáváních a mělo se za to, že rychle pominou, když se tyto chyby napraví. Předpokládalo se, že když se zjedná náprava, začne oživení a dovede celkový rozsah produkce a důchod do nových výšin. Na hospodářské poklesy se hledělo jako na dočasná přerušení v celkovém trendu dlouhodobého růstu. Zkušenost s 30. léty vyvolala — ze zjevných důvodů — vážné pochyby o přiměřenosti takové analýzy.

Keynes a „obecná teorie“

Během 30. let a následujícího období vykonal jeden jediný člověk pro vykrystalizování nového pohledu ekonomů na hospodářské poklesy tolik, že bylo „nové ekonomii“, která tím vznikla, dáno jeho jméno. John Maynard Keynes byl anglický ekonom, který žil v letech 1883 — 1946. Jeho životní dráha byla oslnivá a pestrá. Byl investorem, redaktorem, vysokoškolským profesorem, spisovatelem, vládním úředníkem a tvůrcem soustavy pro přebudování mezinárodních financí. Dnes na něho ale vzpomínáme hlavně jako autora knihy „Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz“, která vyšla začátkem roku 1936.

„Obecná teorie“, jak se její název obvykle zkracuje a jak je také běžně známá, je podle obecného názoru nejasnou a špatně uspořádanou knihou. „Co chtěla 'Obecná teorie' říci“, bylo té-

matem nesčetných pojednání a symposií z let, která následovala bezprostředně po jejím vydání. To svědčí o tom, že se její poselství považovalo za významné, ale nikdo přesně nevěděl, v čem spočívá. Dodnes — půl století od vydání 'Obecné teorie' — vycházejí dál knihy a články o tom, co měl Keynes, když ji psal, *skutečně* na mysli. Přinejmenším je zde ale obecná shoda v tomto: Keynes byl přesvědčen, že tradiční přístup ekonomů k otázce hospodářských poklesů více méně abstrahoval od tohoto problému, a že moderní průmyslová hospodářství, jaké mají Velká Británie či USA, netihnou samočinně k plné zaměstnanosti.

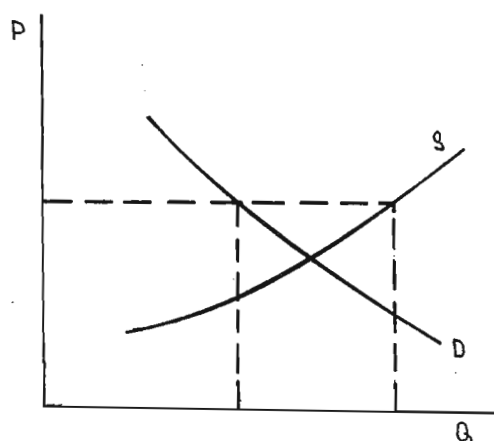
Řád a nepořádek v hospodářských soustavách

Jedním z charakteristických rysů ekonomické teorie, o které měl Keynes pochybnosti, byla její snaha být *teorií o systematickém koordinování* hospodářské činnosti. Jsou-li ale hospodářské poklesy výsledkem poruchy mechanismu koordinace, potom nelze od teorie, která *předpokládá*, že tento mechanismus odpovídajícím způsobem funguje, očekávat žádné uspokojivé vysvětlení ani návrhy na léčení hospodářských poklesů.

Tradiční ekonomická analýza hleděla na hospodářské poklesy jako na období dočasného přebytku, protože ten je tím hlavním, co, jak se zdá, za hospodářského poklesu pozorujeme. Dělníci nemohou nalézt práci a výrobky kupce: nabízená množství práce a vyrobeného zboží jsou větší než ta, která se běžně požadují. Obvyklým řešením problému přebytku pro ekonomu je snížit cenu. Nemohou-li dělníci nalézt práci, je to proto, že trvají na mzdě, která je vyšší než je jejich cena pro zaměstnavatele. Při nějaké nižší mzdě by mohli všichni ti, co chtějí pracovat, zaměstnání nalézt. Nemohou-li výrobci prodat všechno, co vyrobili, je to zase proto, že žádají příliš vysoké ceny. Statky, které jsou užitečné, lze vždycky za dostatečně nízkou cenu prodat. To je věc nabídky a poptávky. Hospodářský pokles je prostě dočasná nerovnováha. Skončí, když se ceny a mzdy pohnou ke svým rovnovážným, čili trh vyčišťujícím, úrovním.

Jak dlouho to ale bude trvat? Pouze v křivkách nabídky a poptávky ekonomů to jde okamžitě. V reálném světě je třeba ceny, které vyčišťují trh, hledat. A to může trvat týdny, měsíce, či dokonce ještě déle. V době, která zatím uplyne, se svět nezastaví. Nezaměstnaní dělníci omezují svoje výdaje, protože nedostávají dál příjem, a to snižuje ještě dál poptávku po zboží. Výrobci, kteří zjistili, že jim narůstají neplánované zásoby, omezí výrobu, propustí víc dělníků a omezí poptávku po statcích, které používají ve výrobě. Nemohla by nadměrná nabídka práce a vyrobených statků vyvolat spirálový pokles příjmů a poptávky ještě před tím, než ceny klesnou natolik, aby tu nebyly přebytky?

Tradiční názor:



Dělníci namnoží, že je cena příliš vysoká

V takovém případě by ceny musely klesat stále dál a dál, aby uzavřely mezeru mezi poptávkou a nabídkou. Nemá hospodářský podles ve skutečnosti právě takovouto podobu kumulativně klesající výroby, poklesu důchodů, dalšího omezení výroby a dalšího snížení důchodů?

Analýza rovnováhy z tradiční ekonomie, ve které byl Keynes vyškolen, a ve které nehraje čas žádnou úlohu, nezkoumala proces tápání, kterým se nacházejí nové stavy rovnováhy. Předpokládala ve skutečnosti vždy, když byla stará rovnováha porušena, okamžitý skok do nové. Mají-li se však nalézt příčiny hospodářských poklesů právě v tom, co se děje, když není hospodářství v rovnováze, pak tradiční analýza od problému skutečně abstrahovala.

Velmi silně na Keynesa zapůsobil i význam očekávání při tvorbě hospodářského rozhodování. Klást důraz na očekávání, znamenal klást důraz na nejistotu rozhodování, četnost omylů, potřebu času pro přizpůsobení se nečekaným událostem a nekoordinovanost hospodářských soustav. Tradiční analýza rovnováhy, ve které nehrál čas žádnou úlohu a kde bylo vše systematické a bez omylu, nic z tohoto nepostihovala. Keynes se pokusil v 'Obecné teorii' vysvětlit hospodářské poklesy tak, že vzal v úvahu důsledky nejistoty a procesy přizpůsobování v čase. To ho vedlo k tomu, že se soustředil na agregátní poptávku.

Nestabilní veličina: Investiční výdaje

V keynesiánské soustavě je prapříčinou celkových výkyvů rozsahu produkce a důchodů změna plánované míry investičních výdajů.

Připomeňme si, co znamenají investice. Investovat znamená nakoupit statky s cílem dosáhnout v budoucnosti důchodu, který očekáváme, že investice vynesou. A tak podnikatelská firma investuje, kupuje-li strojní zařízení. Je to stejně tak investice, jakou investujete Vy, když kupujete akcie nějaké společnosti. Mezi oběma těmito druhy investic však musíme rozlišovat. Důvodem je to, že nás nyní zajímají investice jako něco, co zvyšuje poptávku po nových statcích, tj. po hrubém národním produktu. Váš nákup akcií je pouhým transferem finančních aktiv. Byl by jím dokonce i v tom případě, když jste vydal peníze, abyste koupil *nově* vydané akcie, které společnost vydala, aby mohla zakoupit další strojní zařízení navíc. Reálně se investuje pouze tehdy, když se vyrobí nové strojní zařízení a prodá se společnosti, které jste poskytl své peněžní prostředky. Investice v tomto smyslu jsou jednou ze čtyř složek celkových výdajů na nákup hrubého národního produktu, společně s výdaji domácností na spotřebu, vládními nákupy zboží a služeb a čistým vývozem.

V keynesiánské analýze jsou investice mimořádně významné pro chápání hospodářských poklesů, protože výdaje na ně jsou mnohem méně stálé než výdaje domácností na spotřebu. V tom, proč je tomu tak, není žádná záhada. Obvykle je mnohem snazší odložit nákup kapitálových statků, než statků spotřebních. Proto budou lidé pravděpodobně udržovat výdaje na spotřebu na poměrně stálé výši, avšak investiční výdaje budou „kupit“ podle toho, co považují v dané době za přiměřené.

Mimo to nese s sebou nákup každého statku, od něhož se očekává, že bude poskytovat své služby dlouhou dobu, další nejistotu. Ukáže se tok jeho služeb tak velký, jaký dnes očekáváme? Neobjeví se brzo nějaká nová metoda, jak tyto služby zajistit, a nezpůsobí, že se tato investice stane zastaralou? Nepřijde pro ni později mnohem příhodnější doba tím, že si na ni bude možno vypůjčit mnohem levněji, anebo proto, že budou výrobci kapitálových statků požadovat nižší ceny? Stále se měnící podmínky mohou působit na nejistá očekávání investorů a vyvolávat tak vlny odkládání či zrychlování investičních výdajů.

Napravují se výkyvy samy od sebe?

Soustředit se na rozhodování o investicích jako na hlavní faktor, který způsobuje výkyvy hospodářství, nemohlo být v roce 1936 nic zvlášť překvapujícího. Důležitá otázka byla a stále je: Co bude dál? *Zmírňuje hospodářská soustava počáteční účinky změny investičních výdajů nebo je zveličuje?* Většina ekonomů Keynesovy doby věřila, že hospodářská soustava funguje tak, že zastavuje účinky destabilizujících rozhodnutí a napravuje je. Keynes shledal, že je přinejmenším alespoň ve vyzrálých průmyslových hospodářstvích pravděpodobnější, že soustava poruchy zveličuje a má malou způsobilost podněcovat oživení z hospodářských poklesů. Který z těchto názorů je správný?

Každý, kdo se podíval v roce 1939 zpět na výsledky amerického hospodářství za poslední desetiletí, musel inklinovat ke Keynesovu názoru. Ať kdokoli předpokládal jakékoli síly, které zastavují pokles rozsahu produkce a příjmů, nemohl tvrdit, že by byly působily v letech 1929 — 1933. A je-li hospodářský pokles vskutku doba k nápravě chyb, po níž může pokračovat růst znovu na zdravějším základě, muselo se zdát, že náprava přichází hrozně pomalu.

Podívejme se nejprve na některé stabilizační síly, o kterých se předpokládalo, že mírní hospodářský pokles a vyvolávají oživení, a potom na Keynesovy důvody pochybovat o jejich účinnosti. Za jednu takovou sílu se považovaly klesající ceny. Historicky znamenaly hospodářské poklesy klesající hladinu cen, tj. růst hodnoty peněz. Když lidé čekají, že ceny klesnou,

*jestliže ceny budou klesat
odloží se nákupy
až statky budou levnější.*

*jestliže už ceny klesly
tak se nakupuje právě
teď, když jsou statky levné.*

stávají se chtivější držet peníze. Avšak jakmile již hladina cen *klesla*, jereálná hodnota peněžních zůstatků větší. Mimo to se bude o cenách, které již klesly, mnohem víc očekávat, že zase vzrostou, nežli že budou klesat dál. Tyto dvě okolnosti, které vyvolává hospodářský pokles, tj. větší držené peněžní zůstatky vyjádřené v kupní síle a očekávání růstu cen, by měly vést lidi k tomu, aby snižovali své peněžní zůstatky tím, že zvýší míru svých výdajů nad míru svých důchodů. To by mělo vyvolat oživení hospodářství.

Předpokládejme však, že hospodářský pokles vyvolá značný pokles rozsahu produkce a malý pokles cen. Veřejnost bude přesto zjišťovat, že se stav jejich peněžních zůstatků v poměru k jejich důchodům a výdajům zvýšil. V určitém okamžiku se rozhodne, že drží s ohledem na nižší hrubý národní produkt víc peněz, než chce držet, a začne je směřovat za jiné statky. To bude podněcovat oživení hospodářství.

Pokles investičních výdajů také znamená menší poptávku po půjčkách, z čehož zase naopak vyplývá snížení nákladů na půjčování. Avšak jak náklady na půjčování klesnou, zvýší to podnět k investicím. V odezvu na lepší podmínky úvěru se realizují některé investiční projekty, které byly dříve odkládány, a tak se znovu ožíví celkové investice. To bude podporovat oživení.

Podnikatelé, kteří čekali na vhodné působiště, příznivé podmínky pronájmu či výhodnější podmínky dodavatelů, vidí také příležitost v nečinných zdrojích, které se začínají za hospodářského poklesu objevovat. A tak podněcuje sám hospodářský pokles nové iniciativy, zvýšení výroby a investice navíc. Všechno to způsobuje zpomalování hospodářského poklesu a vyvolává oživení.

Keynesiánské pochyby

Keynes měl důvody k podezření, že by žádná z těchto opačně působících sil nemusela být postačující. Zejména v bohatém průmyslovém hospodářství. Především by ceny nemusely v odezvu na sníženou poptávku klesnout. Tržní síla velkých prodávajících, praxe odborů stanovit pevně mzdy a to, že tu jsou dlouhodobé smlouvy — to vše vytváří tendenci znemožňovat pokles stávající hladiny cen. Při cenách, které jsou směrem dolů nepružné, by snížení celkové poptávky nezvýšilo kupní sílu peněz. Působilo by takřka výlučně tak, že by snížilo celkový rozsah produkce.

Další námitka: ačkoli je pravda, že se zvýší peněžní zůstatky, které drží veřejnost, když se její výdaje sníží, předpokládá to, že ostatní okolnosti zůstávají stejné. Ty ale stejně nezůstávají, klesají-li důchody stejně rychle jako klesají výdaje. A snížení celko-

vého rozsahu produkce znamená současné snížení celkových důchodů, protože ty lidé dostávají z prodeje toho, co produkují.

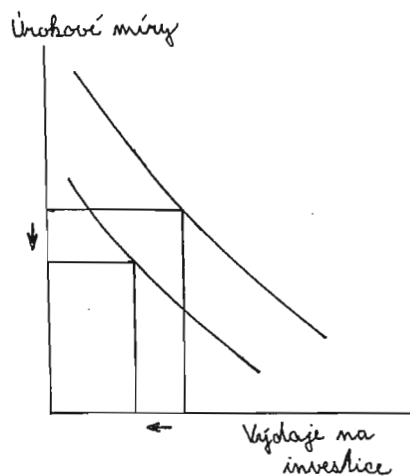
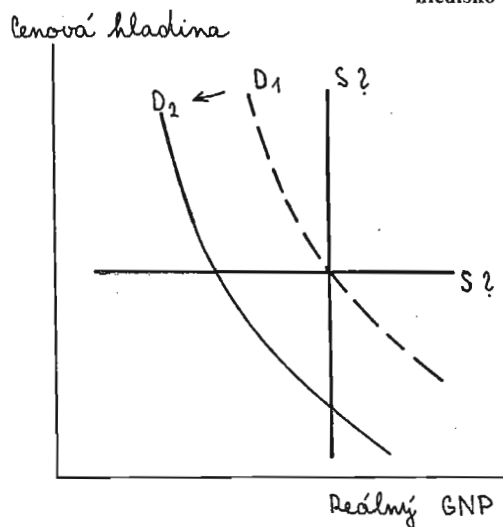
Když se stav peněz nezmění a hrubý národní produkt klesá, poměr mezi zůstatky hotovosti veřejnosti a jejími důchody pochopitelně poroste. To ale nutně neznamená, že veřejnost zjistí, že drží větší peněžní zůstatky než *preferuje* držet. Zde máme jinou keynesiánskou pochybnost: poptávka po penězích se může podstatně zvýšit z toho důvodu, že veřejnost tuší nadcházející hospodářský pokles a čeká, že hodnota peněz poroste.

Nižší úrokové míry a ostatní snížené náklady, které jsou následkem hospodářských poklesů, mají vskutku tendenci podněcovat investice a výrobu. Bude však jejich společný účinek stačit, aby vyvážil chmurná očekávání, která hospodářský pokles vyvolává? Jak velkým podnětem bude jednoprocentní pokles úrokové míry pro podnikatele, kteří se obávají, že nebude po jejich produkci žádná poptávka?

Některá z nejzajímavějších míst „Obecné teorie“ nás seznamují s Keynesovými názory /obvykle zcela neuspořádanými/ na význam očekávání. Jak již zatím víte, jsou to ona, která usměrňují hospodářská rozhodování. Relevantní očekávání nebudou vycházet pouze z toho, jak ti, co rozhodují, hodnotí své vlastní konkrétní vyhlídky. Budou je ovlivňovat i širší a mlhavější faktory, jako jsou stav hospodářství, politické ovzduší, společenské prostředí a dokonce /jak Keynes při jedné příležitosti naznačil/ nervy možných investorů, jejich hysterie, trávení a reakce na počasí.

Očekávání a stav důvěry byly zvláště důležité pro Keynesův výklad úlohy, kterou hrají peníze /anebo nedokáží hrát/ při potlačování hospodářského poklesu a podporování oživení. Vzpomeňte si, že centrální banka může zvýšit nadměrné rezervy bankovní soustavy, avšak nemůže přimět komerční banky, aby zvýšily půjčky a přeměnily tím tyto rezervy v peníze. Mimo to vytvářet větší zásoby peněz nevyvolá zvýšení výdajů, bude-li na ně veřejnost reagovat prostě tak, že zvýší svoje peněžní zůstatky na kontech.

Za hospodářského poklesu má každý tendenci stát se pesimističtější a obezřelejší. Banky před tím, než zvýší půjčky, prověřují možné vypůjčovatele mnohem přísněji a odmítnou prolongovat některé půjčky, které jsou splatné. Vypůjčovatelé jsou méně ochotni žádat o půjčky, protože vyhlídky na krátkodobý zisk jsou nepříznivé. Lidé se snaží z opatrnosti zvýšit svou likviditu. Také očekávání poklesu cen zvyšuje snahu veřejnosti držet spíše peníze než aktiva, jejichž hodnota se v poměru k penězům pravděpodobně sníží. Stručně řečeno, hospodářský pokles může vyvolat krizi důvěry, která ho zhorší, protože podnítí



Klesnou úrokové míry dostatečně hluboko a rychle na hospodářského poklesu, aby kompenzovaly snížení důvěry investore?

prudké zvýšení poptávky po penězích. Centrální banka může zjistit, že je obtížné tuto poptávku uspokojit, anebo podnítit lidi, aby svoje nečinné zůstatky začali vydávat. Za těchto okolností bude úsilí centrální banky zastavit hospodářský pokles či podnítit obnovu hospodářství podobné, jako chtít něco strkat provázkem. Ve skutečnosti se stalo „strkání provázkem“ obvyklou frází, jak charakterizovat nezpůsobilost centrální banky vypořádat se s hospodářskými poklesy.

Pro většinu pozorovatelů se zdály tyto závěry koncem 30. let poměrně jasné. Poměrně malé změny poptávky mohou vyvolat podstatné změny rozsahu produkce a zaměstnanosti. Kumulativní vzájemné působení výdajů, rozsahu produkce, důchodů a očekávání může přeměnit malé poruchy ve velké, protože hospodářská soustava nemá dostatečně silné stabilizující síly. Přizpůsobování se spotřebitelů, investorů a výrobců změněným okolnostem, netlačí hospodářství nutně zpět k plné zaměstnanosti, začne-li upadat do poklesu. Naopak. Může trvale vyrábět rozsah produkce, který je hluboko pod jeho výrobním potenciálem a trpět vysokou nezaměstnaností.

Radikální odlišnost keynesiánského pohledu na svět vyplývá ze zvláštních /někdy implicitních/ předpokladů, které přijali ti, co přijali keynesiánskou soustavu. Takřka všechny tyto předpoklady se dotýkají problému *koordinace*. Přenáší tržní hospodářství informace tak plynule a rychle, aby to limitovalo a tlumilo účinky destabilizujících rozhodnutí? Anebo zveličuje účinky takových rozhodnutí tím, že vysílá signály, které podněcují lidi k tomu, že ve snaze, aby byly pro ně věci lepší, dělají je horšími pro ostatní, a to má v konečné instanci ten důsledek, že jsou horší takřka pro všechny? Snad nejlepší příklad takového rozdílu v základních předpokladech je keynesiánský postoj k úsporám.

Úspory a ekonomický růst

Keynes sám rád zdůrazňoval důsledky, které má jeho teorie pro náš pohled na spoření. Z keynesiánského pohledu nejsou úspory pravé požehnání, jak se ekonomové tradičně domnívali. Když se sníží plánované investice, snaha střadatelů spořit dál stávající mírou zabrání tomu, aby výdaje na spotřebu postavily průmysl na nohy. Výsledkem bude neprodaná produkce, její menší rozsah a nižší důchody. Omezování výroby a snižování důchodů potrvá tak dlouho, až pokles důchodů přiměje střadatele k tomu, že sníží míru svých úspor na takovou úroveň, která odpovídá tomu, co chtějí investoři vydat. To se blíží opaku tradiční představy, že vysoká míra úspor je nezbytná pro vysokou míru investic.

Dlouho bylo základním principem ekonomie, že jsou národní důchod a růst bohatství přibližně proporcionální růstu zásoby kapitálu. Investice jsou procesem zvyšování zásoby kapitálu. Proto znamená vyšší míra investic rychlejší tempo ekonomického růstu, rychlejší růst národního důchodu a rychlejší zvyšování životní úrovně. Co však určuje míru investic? Klasická odpověď zněla: míra úspor. Společnost nemá žádnou jinou možnost jak vyrábět kapitálové statky, než přesunout některé své zdroje z výroby spotřebních statků. Ti, co spoří, se zdržují běžné spotřeby a buď kupují kapitálové statky sami, anebo postupují svůj důchod jiným, kteří je kupují. Investice nemohou být bez úspor. /Financují-li se investice zahraničními půjčkami, musí spořit cizinci/. Proto je podle klasických představ třeba chránit a zvyšovat sklon k úsporám. Je prapříčinou společenského pokroku.

Keynes měl podezření, že tento způsob myšlení může být zcela neaplikovatelný na společnosti v pokročilých stádiích ekonomického růstu. Keynes věřil, že ekonomický růst má dvojitý účinek, který společně činí z šetrnosti čím dál tím pochybnější ctnost. Na jedné straně znamená akumulace kapitálu v průběhu ekonomického růstu soustavné vyčerpávání nejvýnosnějších investičních příležitostí. Další zvyšování stavu kapitálu nás musí přivádět k projektům s nižšími očekávanými měrami výnosů pro investory. Následkem toho má podnět k investicím tendenci klesat s tím, jak postupuje ekonomický růst.

Na druhé straně má sklon k úsporám tendenci silnit. Keynes tvrdil, že úspory závisí v prvé řadě na výši důchodu. S tím, jak roste jejich důchod, budou mít lidé tendenci spořit víc. A budou při tom mít ve skutečnosti tendenci spořit z něho čím dál větší podíl. Protože ekonomický růst zvyšuje důchody lidí, zvyšuje tedy v poměru k jejich důchodu částky, které si přejí spořit.

Výsledkem je to, že v bohatých zprůmyslněných hospodářstvích přání spořit soustavně předstihuje přání investovat. Avšak střadatelé nemohou mít úspěch, když si lidé přejí uspořit víc, než jsou investoři ochotni vydat. Jejich úsilí zmaří nedostatečná agregátní poptávka, která bude mít za následek nižší rozsah produkce a vyšší nezaměstnanost. Rozsah produkce bude klesat a nezaměstnanost poroste tak dlouho, dokud zmenšené důchody nakonec střadatele nepřesvědčí, aby nespořili víc, než jsou investoři ochotni vydat.

Analýza z pohledu strany poptávky a z pohledu strany nabídky

V posledních letech bylo oživeno klasické chápání tohoto problému pod názvem „ekonomie strany nabídky“. Toto označení je míněno jako kritika keynesiánského zdůrazňování celkové poptávky. Obě strany se shodují v tom, že vyšší reálné důchody

Keynes: Poptávka vytváří nabídku.

*Ekonomové strany nabídky
"Nabídku vytváří poptávku"*

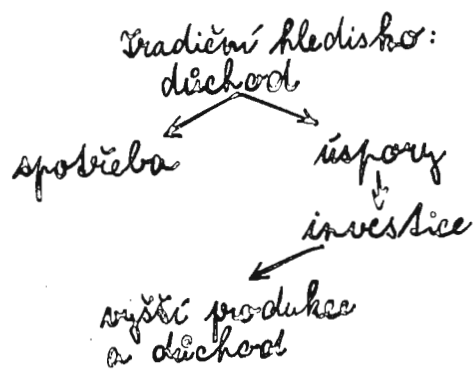
a více pracovních příležitostí závisí na odpovídajících měřácích investic. Dále se však rozcházejí. Stoupenci ekonomie strany nabídky tvrdí, že cestou k vyšším investičním výdajům je zvýšit sklon ke spoření. Naproti tomu Keynes tvrdil, že by se úspory zajistily samy, jen kdyby šlo udržet příslušnou výši investičních výdajů. A z tohoto jeho pohledu byl vysoký sklon k úsporám horší než jen neprospěšný. Řešení tkví v udržování takové agregátní poptávky, aby investoři kupovali kapitálové zařízení.

Z keynesiánského hlediska může chronická tendence k nedostatečné poptávce — vyvolávaná soustavnou snahou spořit více, než chtějí investoři, vydat — ohrozit „stav důvěry“ takovým způsobem, že se celkové přání investovat skutečně sníží. To je vskutku podivný závěr. Mezi těmi, kteří se domnívali, že 30. léta ukázala, že právě toto je ta pravá hrozba prosperitě, se stal známý jako „paradox šetrnosti“. Větší přání spořit ohrožuje sklon k investování takovým způsobem, že rozsah produkce a příjmy klesnou pod úroveň, při které mohou střadatelé udržet nejvýše jen svoji dřívější žádoucí míru úspor. Snaha spořit víc má tak za následek menší skutečné úspory. Ve skutečnosti by se veřejnosti podařilo zvýšit částku úspor, kdyby se naopak rozhodla spořit méně a zvýšila tak výdaje.

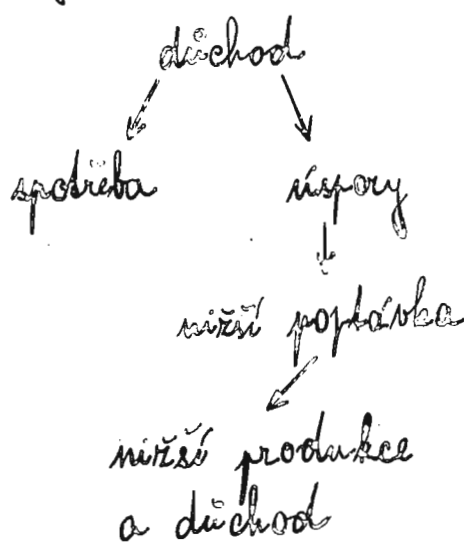
Je důležité poznamenat, že to neznámá, že by každý jednotlivec mohl spořit více tím, že více utratí. A o to tu jde! Nějaká domácnost či podnikatelská firma, která chce zvýšit svoji míru úspor, nedosáhne toho tím, že by snížila svou míru úspor. Paradox šetrnosti platí pro chování střadatelů a investorů jako celku. Avšak „v celku“ se o úsporách a investicích nerozhoduje. Taková rozhodnutí provádějí jednotlivci, kteří nepředpokládají /a to plným právem/, že jejich vlastní jednání přiměje ostatní k tomu, aby jednali stejně.

Ještě jednou problém koordinace

To nás přivádí zpět k otázce *koordinace*. Když se nad ní na chvíli zamyslíte, zjistíte, že úspěch takřka každé činnosti v hospodářské soustavě závisí na součinnosti ostatních lidí. Snaha nějakého autora vysvětlit keynesiánskou ekonomii by nebyla ničím, nebýt následné součinnosti mnoha jemu zcela neznámých lidí: redaktorů, tiskařů, obchodních zástupců, poštovních úředníků, profesorů, knihkupců a studentů, mám-li vyjmenovat alespoň některé. Mimo to každý takový autor ví, že jeho vlastní snažení nepodní samo o sobě příslušnou součinnost. Sedí nicméně u psacího stolu a zápolí se slovičky, ač by byl raději venku a hrál někde tenis, protože věří, že soustava bude fungovat. Ti praví lidé nějak odpovídající signály dostanou a kniha se nako-



Keynesiánské hledisko:



nec vydá, přijde do prodeje a bude se /a zde se stává víra nadějí/ v potěšujícím množství kupovat.

Keynes se obával, že jakmile dojde na úkol koordinovat rozhodování střadatelů a rozhodnutí investorů, soustava „fungovat“ nebude. Obával se, že by mohla být poptávka v rozvinutých průmyslových hospodářstvích chronicky nedostatečná, a to by mělo za následek vysoké míry nezaměstnanosti. Nabídl ale více než pouze chmurnou diagnózu. Přišel i s návrhem na léčení. Není-li soukromý sektor ochoten investovat tolik, aby se v hospodářství udržovala plná zaměstnanost, měla by vláda podniknout kroky k tomu, aby zaplnila příslušnou mezeru.

To nás přivádí k výkladu peněžní a úvěrové politiky a politiky rozpočtové, což je téma 19. kapitoly. V této kapitole rovněž prozkoumáme „kontrarevoluci“ monetaristů a jejich zdůvodnění, proč je poptávka po penězích v zásadě stálá.

Stručná rekapitulace

Ekonomy, kteří jako cestu k dosažení vysoké zaměstnanosti při stabilitě cen zdůrazňují kontrolu agregátní poptávky, je prospěšné dělit na monetaristy a keynesiánce.

Monetaristé tvrdí, že protože je poptávka po penězích v zásadě stálá, je klíčem ke stabilitě hospodářství stálé tempo, kterým se peníze dodávají do hospodářství.

Je-li tu stálá poptávka po penězích, vyvolá zvýšení množství peněz zvýšení výdajů a jeho snížení je sníží.

Tyto změny výdajů způsobují změny nominálního hrubého národního produktu a jsou hlavní příčinou kolísání rozsahu produkce, zaměstnanosti a hladiny cen.

Keynesiánci poukazují na Velkou depresi jako na doklad toho, že hospodářství není vnitřně stabilní, a to ani když zde nejsou rušivé změny v nabídce peněz. Z keynesiánského hlediska vznikají poruchy z vnitřní nestability rozhodování soukromého sektoru o výdajích a zvláště pak o výdajích investičních.

Tyto poruchy zveličuje fungování trhů, které vyvolává velké cyklické výkyvy hospodářské činnosti a stálou hrozbu zhroucení hospodářství.

Z keynesiánského hlediska může být agregátní poptávka chronicky nedostatečná k udržení vysokého rozsahu produkce a vysoké zaměstnanosti. Za takových okolností bude spojení zpomalovat růst, protože oslabuje některé podněty na straně poptávky. Tento názor je v přímém rozporu s klasickým postojem, podle kterého je celková poptávka vždycky přiměřená a úspory zrychlují ekonomický růst tím, že umožňují další investice do kapitálových statků, které zvyšují produktivitu.

OTÁZKY K DISKUSI

1. Analogie je třeba používat obezřetně. Tato Vám však může pomoci přiblížit hlavní vztahy mezi toky příjmů a výdajů a zásobou peněz. Představte si jezero vytvořené přehrazením řeky. Nechť toto jezero představuje zásobu peněz, které někdo drží. Řeka nad jezerem představuje jeho důchod a řeka pod jezerem jeho výdaje.
 - /a/ Co je třeba udělat, aby se hladina jezera zvýšila či snížila?
 - /b/ Jak by šlo zvýšit hladinu jezera i v takovém případě, kdy se tok vody v řece nad jezerem zmenšil? Jak by bylo možné hladinu jezera snížit i v takovém případě, kdy se tok vody v řece nad jezerem zvětšil?
 - /c/ Když hrázný předvídá koncem léta sucho a chce zabránit tomu, aby hladina klesla pod nějakou žádoucí úroveň, co by se mělo dělat na jaře?
2. Které statky si budou chtít lidé opatřit víc, když se rozhodnou zvýšit množství peněz, které miní držet?
 - /a/ Které hlavní faktory zvažujete, když se rozhodujete, jak vysoký má být stav Vašich peněžních zůstatků? Jaké události by Vás mohly přimět k tomu, abyste preferoval vyšší či nižší stav peněžních zůstatků?
 - /b/ Která další aktiva mohou pro Vás přicházet v úvahu jako částečné substituty za peněžní zůstatky?
 - /c/ Uveďte některá z aktiv, která se mohou firmy rozhodnout držet jako částečné náhrady za peněžní zůstatky.
 - /d/ Je dobrá úvěrová pověst aktivem, které by mohl někdo použít jako náhrady za peněžní zůstatky? Je to to, co lidé dělají, když si na cestu berou s sebou málo bankovek, avšak úvěrovou kartu s vysokým úvěrovým limitem a malým běžným zůstatkem?
3. Chcete koupit již používanou plachetnici, bude-li v dobrém stavu a za přiměřenou cenu. Myslíte si, že budete moci udělat lepší obchod, když budete moci nabídnout platbu hned v hotovosti. Uveďte některé z výhodných možností, které se Vám nabízejí jako alternativy místo držby M1, zatímco pátráte po vhodné plachetnici.
4. Někteří lidé si myslí, že by mohli spotřebitelé zastavit inflaci, kdyby zorganizovali stávkou spotřebitelů proti zvyšování cen.
 - /a/ Co by se stalo se stavem Vašich peněžních zůstatků, kdybyste se rozhodl podílet se na boji proti inflaci tím, že byste omezil svoje výdaje?
 - /b/ Jaká je pravděpodobnost toho, že velký počet lidí zvolí svoji preferovanou výši peněžních zůstatků bez ohledu na své osobní zájmy a bude se místo toho řídit tím, jak může touto volbou přispět k zastavení inflace?
 - /c/ Co by se stalo s hodnotou Vašeho stavu peněžních zůstatků, kdybyste takto postupoval a inflace trvala dál?
5. Fungovaly by peníze jako prostředek směny, kdyby lidé nebyli ochotni držet je, byť jen velmi krátce? Je nějaký rozdíl mezi hospodářstvím s naturální směnou a takovým, kde lidé nedrží žádné peněžní zůstatky?
6. Jaký účinek budou mít, podle Vás, níže uvedené skutečnosti na průměrnou výši zůstatků na šekových účtech, které chtějí podnikatelské firmy a domácnosti držet?
 - /a/ V blízké budoucnosti se předpovídá neobvykle vysoká míra výdajů.
 - /b/ Roste úroková míra z úsporových vkladů.

- /c/ Banky nabízejí bezplatné služby u šekových účtů, jejichž minimální zůstatek se udržuje během každého měsíce ve výši 400 dolarů.
 - /d/ Banky vyplácejí ze šekových účtů úrok.
 - /e/ Centrální banka již delší dobu rychle zvyšuje množství peněz a veřejnost začíná předvídat vysokou míru inflace.
7. Poptávka po většině statků se charakterizuje prostřednictvím cen a počtu jednotek, které by se za ně požadovaly. Poptávku po penězích však ekonomové charakterizují s pomocí ceny /čili nákladů/ držení peněz a *určitého procentního podílu na důchodech*.
- /a/ Proč se v případě peněz vyjadřuje požadované množství spíše jako procento než počet jednotek?
 - /b/ Byl byste ochoten říci, že se něčí poptávka po penězích nezměnila, jestliže tato osoba drží dál stejnou částku dolarů, zatímco se jeho peněžní důchod zdvojnásobil a kupní síla dolaru klesla o 50 %?
8. Předpokládejme, že se všechny domácnosti a firmy rozhodly v úterý vydat všechny dolary, které drží.
- /a/ Jaký by to mělo účinek na stav peněžních zůstatků, které budou držet domácnosti a firmy ve středu?
 - /b/ Jaké jiné účinky bude mít, podle Vás, takové masové rozhodnutí zbavit se peněžních zůstatků?
 - /c/ Předpokládejme, že bylo toto náhlé rozhodnutí výsledkem toho, že veřejnost uvěřila tomu, že se peníze stanou koncem týdne zcela bezcenné. Co si myslíte, že by se stalo?
9. Předpokládejme, že veřejnost chce držet v podobě M1 peněžní zůstatky, které se rovnají jedné šestině nominálního hrubého národního produktu.
- /a/ Jak velký by musel být hrubý národní produkt, aby to veřejnost vedlo k tomu držet M1 ve výši 700 miliard dolarů?
 - /b/ Kdyby se M1 zvýšilo o 10 miliard dolarů, na kolik by se musel hrubý národní produkt zvýšit, aby to přimělo veřejnost k držbě této dodatečné částky peněz navíc?
 - /c/ Znamenalo by toto zvýšení hrubého národního produktu větší prosperitu?
10. Každý, kdo se blíže zabývá hospodářskými dějinami, se setkal s obdobími, ve kterých si obchodníci stěžovali na *vzácnost peněz* v rukou veřejnosti.
- /a/ Jaké poznatky obchodníků mohly vést k takovým stížnostem?
 - /b/ Co mohlo způsobit obecné zvýšení výskytu takových stížností ze strany obchodníků?
 - /c/ Proč, podle Vás, v průběhu dějin tolik obchodníků spojovalo hojnost peněz s prosperitou a jejich vzácnost se špatnými časy?
 - /d/ Zajistí-li více peněz v rukách zákazníků nějakého obchodníka tomuto konkrétnímu obchodníkovi prosperitu, zajistí více peněz v rukách všech lidí větší prosperitu všem obchodníkům?
11. Jaký účinek má inflace na hodnotu peněžních zůstatků lidí? Co se stane, když centrální banka ve snaze udržet reálnou hodnotu peněz, které drží veřejnost, zvýší zásobu peněz v době inflace?
12. Co způsobilo hospodářský pokles, který začal v USA v roce 1929? Proč trval tento po-

kles čtyři roky? Proč byl tento pokles tak prudký? Proč rozsah reálné produkce nedošel až do roku 1939 úrovně roku 1929? Proč zůstávala v průběhu celých 30. let míra nezaměstnanosti mimořádně vysoká? Proč nedošlo po II. světové válce k žádnému hospodářskému poklesu či krizi, které by byly, byť jen vzdáleně, tak kruté? /Mezi ekonomy teoretiky a historiky hospodářství panují dodnes rozdílné názory, jak by se měly tyto otázky zodpovědět. Na zodpovězení těchto otázek bude do značné míry záviset to, jak kdo hodnotí dlouhodobý význam Keynesova přínosu k rozvoji ekonomické teorie./

13. Může být hospodářství v rovnováze, je-li značná část jeho výrobního potenciálu nečinná a velké procento jeho pracovní síly bez zaměstnání? Je to věcná otázka anebo skrytá výzva k zamyšlení, jak se má správně používat pojem rovnováha?
14. Předpokládejme, že se ukáže spotřebitelská poptávka po níže uvedeném statku menší nežli výrobci předpovídali a tak nelze všechny statky, které již byly vyrobeny, prodat za stávající ceny. Jaké následky byste předvidal v případě uvedených druhů statků? Sníží se spíše nejprve ceny nebo výroba? Jak dlouho bude trvat proces přizpůsobování?
 - /a/ automobily
 - /b/ skot
 - /c/ učitelé škol druhého stupně
15. Jak dlouho musí trvat hospodářský pokles /resp. jak dlouho musíme čekat na oživení/ než máme právo předpokládat, že nemůžeme hospodářské poklesy považovat za *dočasné* poruchy?
16. Klesnou-li celkové výdaje pod celkové důchody a celkové úspory se tak zvýší, co se s těmito úsporami stane?
17. Spotřebitelské výdaje na statky dlouhodobé spotřeby kolísají z roku na rok mnohem víc než spotřebitelské výdaje na statky krátkodobé spotřeby či služby. Jak to podporuje tvrzení, že jsou investiční výdaje méně stálé než výdaje na spotřebu?
18. Způsobují výkyvy ve výdajích na určité druhy statků nevyhnutelně kolísání rozsahu produkce těchto druhů statků? Myslíte si, že výroba v hračkářském průmyslu kolísá tolik jako spotřebitelské výdaje na nákup hraček? Za jakých podmínek je slučitelný plynulý tok výroby se změnami výdajů na příslušnou produkci? Kdy je nejvíc pravděpodobné, že omezení výdajů způsobí v určité konkrétní firmě či odvětví snížení výroby a nezaměstnanost?
19. Následující otázky se týkají vztahu mezi investicemi a úrokovými mírami.
 - /a/ Jak ovlivňují úrokové míry investiční výdaje?
 - /b/ Jak ovlivňují vyšší úrokové míry bytovou výstavbu?
 - /c/ „Máme udržovat výrobu dál a připustit, aby nám rostly zásoby neprodané produkce, anebo bychom měli raději zastavit výrobu, dokud se nám nepodaří prodat většinu vyrobené produkce, kterou máme ve skladech?“ Jak by mohla ovlivnit takové rozhodování výše úrokových měr?
 - /d/ Elektrárna odloží výstavbu nového generátoru, protože tržní cena jejích obligací je nepříjemně nízká. Jak to ilustruje vztah mezi investicemi a úrokovou mírou?
 - /e/ Společnost plánuje zahájit program velké kapitálové expanze a chce k tomu využít výtěžek z prodeje nových akcií: Avšak cena obyčejných akcií klesne a firma

odloží prodej nových akcií a investiční program, který minila financovat. Má to něco společného s úrokovými mírami?

- /f/ „Vyšší úrokové míry neodradí každou firmu, která má pro peníze výnosné použití. Můžeme-li dosáhnout z nějaké investice 30 % výnosu, budeme investovat, ať už si můžeme vypůjčit na 3 % anebo musíme zaplatit 12 %.“ Zhodnoťte toto konstatování.
- /g/ „Čím vyšší úrokovou míru mohu dostat, tím více budu investovat. Když úrokové míry rostou, rostou i investice.“ Je to správné?
- /h/ „Úrokové míry mají tendenci být vyšší během rozmachu než během poklesu. Investiční výdaje jsou ale obvykle větší za rozmachu než během poklesu. Z toho vyplývá, že vysoké úrokové míry investiční výdaje podněcují a nízké úrokové míry od nich odrazují.“ Proveďte kritiku této argumentace.
20. Závísí investice na úsporách? Mohlo by se investovat, kdyby tu nebyly žádné úspory? Kde je skutečný rozdíl mezi starším názorem, že lze investice udržovat jen udržováním úspor a Keynesovým názorem, že je vysoká míra investic předpokladem vysoké míry úspor?
21. Vyplývá z „paradoxu šetrnosti“, že je spoření protispolečenská činnost a spotřeba činnost, která je společnosti ku prospěchu?
22. V roce 1964 snížil Kongres podstatně sazby daní. Následovalo dlouhé období růstu produkce a poklesu nezaměstnanosti. Působilo to na snížení daní tím, že podniklo spotřebitelské výdaje, jak tvrdí „strana poptávky“? Nebo to působilo tím, že nabídlo investorům po odečtení daní vyšší výnosy, jak tvrdí „strana nabídky“.
23. V tomto citátu z 'Pojednání o podstatě a původu bohatství národů' Adama Smitha se slovo *zásoba* používá jak ve smyslu zásoba zboží, tak ve smyslu zásoba peněz, které lze k získání tohoto zboží použít:
V každé zemi, kde je přiměřená jistota, se bude každý rozumně uvažující člověk snažit použít zdroje, kterými disponuje k tomu, aby si zajistil buď přítomný požitek anebo budoucí zisk. Musel by být úplný blázen, kdo tam, kde vládne potřebná jistota, nepoužije všechny své zdroje jedním z uvedených způsobů.
- /a/ Vyplývá z tohoto citátu, že se všechny důchody buď spotřebují anebo investují?
- /b/ Je tento citát slučitelný s Keynesovou analýzou vztahu úspor a investic?

ROZPOČTOVÁ POLITIKA A POLITIKA PENĚŽNÍ A ÚVĚROVÁ

Když o tom začnete přemýšlet, zdá se všechno prosté a jasné. Vláda může zastavovat hospodářské poklesy a bránit inflaci tak, že použije své moci ovlivňovat tok celkových výdajů. Každý zřejmě souhlasí s tím, že vláda takovou moc má. A má-li ji, měla by ji používat. Proč by měli lidé trpět nezaměstnaností a růstem cen, když vláda ví, jak tomu zabránit?

Takhle je to všechno jasné a zjevné, *dokud* o tom nezačnete přemýšlet pečlivěji a podrobněji. Pak se začnou objevovat nejasnosti, problémy a rozpory a ty se rychle násobí. Nakonec možná shledáte, že máte podezření, že vláda má ve skutečnosti velmi málo moci zabránit inflaci či hospodářskému poklesu, zato ale má mimořádnou schopnost tyto problémy vytvářet či zveličovat.

Řízení celkové poptávky

Tématem této kapitoly je *řízení agregátní poptávky vládou*. Ta má dva soubory nástrojů, kterými může celkovou poptávku ovlivňovat: rozpočtovou politiku a politiku peněžní a úvěrovou. Rozpočtová politika se nazývá také fiskální. V kontextu našeho výkladu je *rozpočtovou politikou politika, která se snaží kontrolovat nežádoucí změny agregátní poptávky prostřednictvím plánovaných změn vládních výdajů a daní*.

Peněžní a úvěrová politika, nazývaná také monetární, je *politika, která se snaží kontrolovat nežádoucí kolísání celkové poptávky prostřednictvím plánovaných změn rezerv obchodních bank či požadavkem povinných rezerv obchodních bank*. To jsme si vysvětlili v kapitole 17. V myšlení ekonomů získala peněžní a úvěrová politika přibližně stejné místo jako politika rozpočtová teprve v průběhu posledních, přibližně dvaceti pěti let. Mnohým se zdálo, že její nemohoucnost sloužit jako prostředek obnovování prosperity, prokázala dostatečně Velká deprese, kdy Federální rezervní rada prováděla politiku „snadno dostupných peněz“, avšak nedokázala tím podnítit oživení bankovního úvěru a soukromých výdajů. Keynesiánci a ostatní kritikové peněžní a úvěrové politiky tvrdili, že je neúčinná proto, že poptávku po peně-

zích nelze předpovídat. Zvýšení stavu peněz může být neutralizováno současným zvýšením částky peněz, kterou chce veřejnost držet. Může to být například odezva na zvýšené pochybnosti o příštím vývoji hospodářství, které způsobí, že lidé zvýší své rezervy likvidních aktiv.

Moc rozpočtové politiky se naopak zdála být prokázána „rozpočtovým experimentem“ z let 1940-1944. Po desetiletí krize způsobené nízkými výdaji na spotřebu a investice a bojácnými reakcemi vlády, přinutila II. světová válka vládu hospodařit s obrovskými rozpočtovými schodky. Vládní výdaje se zvýšily mnohem rychleji, než šlo zvýšit daně a hospodářství nápadně ožilo. Jestliže ho již jednou oživila silná injekce vládních výdajů, spotřeba a investice dokázaly zabránit jeho ochabnutí, když se vládní výdaje po II. světové válce prudce snížily. Tak to alespoň interpretovali keynesiánci.

Peněžní a úvěrová politika si po II. světové válce získávala pozvolna znovu vážnost vlivem souběhu různých okolností. Jedním z nich byla nečekaná mírnost hospodářských poklesů v poválečném období a vytrvalost inflace. Inflace byla problémem, kterému mohla peněžní a úvěrová politika čelit mnohem účinněji, než mohla údajně čelit hospodářskému poklesu. Zvýšení nabídky peněz mohlo být neutralizováno zvýšením poptávky po penězích, avšak to nutně neznamenalo, že musí být *snížení* nabídky peněz stejně neúčinné. Podle již uvedené metafory, lze pouťový balónek stáhnout provázkem dolů, i když ho vzhůru provázkem nevystřkáme. Rovněž z praktického hlediska bylo mnohem snazší zpomalit růst množství peněz, když se agregátní poptávka zvyšovala příliš rychle, nežli dosáhnout v kongresu zvýšení daní či snížení vládních výdajů. A tak mohli ti, co řídí oběh peněz, uplatňovat jistou měrou své stabilizační schopnosti při úsilí kontrolovat inflaci. Tyto experimenty přesvědčily naopak četné pozorovatele, že by peněžní a úvěrová politika — ač asi bezmocná v hlubinách kruté krize — mohla docela dobře být účinná jako nástroj expanze při *mírných* hospodářských poklesech.

Mezitím ale ekonomové, kteří nebyli spokojeni s keynesiánskou diagnózou a doporučováním rozpočtové politiky, zkoumali kritickou otázku stability poptávky po penězích. Poukázali na to, že Federální rezervní soustava udělala ve 30. letech ohromné chyby. Nejprve po roce 1929, kdy dopustila zhroucení bankovní soustavy a nabídky peněz, a potom, když nedokázala zajistit stálý růst množství peněz. Není proto divu, že spotřebitelé a investoři ztratili důvěru a že měla veřejnost ve 30. letech sklon zvyšovat své likvidní rezervy kdykoli, kdy k tomu dostala příležitost.

Mimo to se poptávka po penězích vyznačovala v letech po II.

světové válce značnou dávkou stability. Veřejnost v odezvu na expanzionistické politiky Federální rezervní rady a na zvýšené půjčky obchodních bank se vši určitostí netežauovala peníze. Naopak, lidé byli schopní a chtívi využít každý nový úvěr, který mohli získat. Výpůjčky soukromého sektoru rostly rychleji nežli hrubý národní produkt. Financovaly se z nich podnikatelské investice, bytová výstavba a nákupy spotřebního zboží. Za těchto okolností mohla být peněžní a úvěrová politika mocnou zbraní, dokonce i když by se použila k zvýšení celkové poptávky. Monetaristé začali dokonce tvrdit, že rozpočtová politika, a nikoli peněžně úvěrová, je neúčinná při ovlivňování agregátní poptávky.

Financování rozpočtových schodků

Mějte na paměti, že se musí rozpočtový schodek financovat výpůjčkami. Schodek federální vlády vyžaduje, aby si ministerstvo financí vypůjčilo rozdíl mezi vládními výdaji a vládními příjmy z daní. Kam může ministerstvo financí jít, když si chce vypůjčit?

Připouští-li to zákon, je jednou možností vypůjčit si přímo od Federální rezervní rady. Ta může docela prostě úvěrovat ministerstvo financí dalšími depozity navíc výměnou za státní cenné papíry. Když potom ministerstvo financí tato depozita vydá, odplynou na bankovní konta či do pokladen nebo kapes zbrojařských závodů, domácností, které pobírají různé sociální příspěvky a podpory, státních zaměstnanců, či kohokoli jiného, kdo nakonec dostane peníze vládou vydané. Zásoba peněz se následkem toho zvýší.

Tato nová depozita jsou současně také novými rezervami pro soustavu obchodních bank. Banky proto zjistí, že se jejich způsobilost půjčovat zvýšila. Naleznou-li důvěryhodné zájemce o půjčky, zvýší svoje půjčky a tím zvýší dál zásobu peněz.

Z toho plyne, že by se zásoba peněz mohla zvýšit o celou částku schodku dokonce i v tom případě, kdyby Federální rezervní rada přímo financovala jen jeho část. Například rozpočtový schodek ve výši 50 miliard by bylo možno financovat nějakou takovou kombinací, jako je nákup nových státních cenných papírů v hodnotě 15 miliard Federální rezervní radou a v hodnotě 35 miliard se strany obchodních bank. Nákup Federální rezervní rady vede k vytvoření nových rezerv pro bankovní soustavu, což umožňuje obchodním bankám získat další státní cenné papíry tím, že vytvářejí volné vklady.

To vše se podezřele blíží financování schodku státního rozpočtu tvořením nových peněz ministerstvem financí. Snaží-li se tomu kongres zabránit tím, že nepovolí, aby Federální rezervní rada zakoupila nové cenné papíry ministerstva financí, může ta-

Od koho si půjčuje vláda, když platí rozpočtový deficit?

Budou věřitelé vydávat peníze které poskyknou k zaplacení rozpočtového deficitu?

to docela prostě nakoupit prostřednictvím svých běžných operací na volném trhu jeho staré cenné papíry. Z praktického hlediska bude účinek takového postupu přesně týž: portfolio Federální rezervní rady se zvýší o další státní cenné papíry navíc a do soustavy obchodních bank připlynou další rezervy. Jediný rozdíl bude v tom, že Federální rezervní rada přebere dříve vydané státní cenné papíry z portfolií obchodních bank do svého a umožní jim tím zakoupit všechny nově vydané cenné papíry ministerstva financí. To je rozdíl, který nic nemění na podstatě věci. Účinkem je i v tomto případě zvýšení zásoby peněz o částku schodku státního rozpočtu.

Účinky rozpočtových schodků v podobě tzv. „vytlačování“

Není zde tedy žádné cesty, jak by mohla vláda financovat rozpočtový schodek, aniž by tím zvýšila zásobu peněz? Taková cesta existuje! Ministerstvo financí si ale v tomto případě nesmí vypůjčit ani od Federální rezervní rady, ani od obchodních bank, ale od subjektů mimo ně. Místo toho, aby přimělo bankovní soustavu vytvořit nové peníze ve výši částky rozpočtového schodku, musí tedy soutěžit s ostatními možnými vypůjčovatelé o nabídku peněžních fondů, které jsou pro výpůjčky k dispozici. Pokud zde ale nejsou volné peněžní fondy, bude ministerstvo financí, bude-li postupovat touto cestou, vytlačovat ostatní vypůjčovatele. Přidá-li ministerstvo financí svou poptávku po úvěru k poptávce soukromého sektoru, zvýší to úrokové míry a takto zvýšená cena úvěru bude mít účinek jaký mají všechny vyšší ceny. Přiměje některé vypůjčovatele, aby se vzdali svých projektů a opustili trh úvěru. Výsledkem toho bude, že deficitně financované vládní výdaje docela prostě vytlačí některé výdaje soukromé. Vládní výdaje se zvýší, ale úhrn výdajů soukromého sektoru na spotřebu a investice se o stejnou částku sníží, a tak se agregátní poptávka nezmění. Dospěli jsme k pozoruhodnému obratu, že je to rozpočtová a nikoli peněžně úvěrová politika, která je neschopná zvýšit agregátní poptávku. Tak nám to alespoň líčí monetaristé.

Je zde ale ještě jiná možnost. Předpokládejme, že veřejnost udržuje vysoké peněžní zůstatky, protože mají spotřebitelé a investoři obavy z budoucnosti a nechtějí vydávat. Je možné, že se podaří přesvědčit lidi, aby vyměnili tyto zůstatky za státní cenné papíry. To by zajistilo ministerstvu financí peníze, které chce, aniž by se při tom zvýšila zásoba peněz. Tak by se zvýšily výdaje, aniž by se zvýšila nabídka peněz, protože by vláda vydala zůstatky, do té doby nečinné, které veřejnost vyměnila za státní obligace.

Je to ale dost pravděpodobné kromě období hluboké krize?

Existují v rukou veřejnosti volné fondy, které mohou být použity k zaplacení rozpočtového deficitu?

Je možné, že ve 30. letech byla důvěra veřejnosti tak malá, že deficitně financované vládní výdaje mohly zmobilizovat značné nečinné peněžní zůstatky. Nezdá se však, že by to odpovídalo situaci, jaká kdy byla v USA po II. světové válce.

Vazby mezi rozpočtovou politikou a peněžní a úvěrovou politikou

Závěr je prostý. Deficitně financované vládní výdaje ovlivňují peněžní a úvěrový sektor. Mají za následek nějakou kombinaci vyšší zásoby peněz a vyšších úrokových měr. Když se Federální rezervní rada snaží zabránit tomu, aby vládní výdaje vytěsňovaly soukromé výdaje, zvyšuje rezervy bankovní soustavě. Tím zvyšuje nabídku peněz. Když se Federální rezervní rada snaží takovému růstu zásoby peněz zabránit, nutí soukromé vypůjčovatele, aby v soutěži o omezenou nabídku úvěru, přepláceli ministerstvo financí. Proto nelze oddělovat rozpočtovou politiku od politiky peněžní a úvěrové.

Na druhé straně peněžní a úvěrovou politiku můžeme provádět nezávisle na rozpočtové. Na vládní výdaje je zapotřebí peněz, avšak více peněz lze vytvořit a vydat nezávisle na jakýchkoliv změnách ve státním rozpočtu. Z toho ale nevyplývá, že nemůže být rozpočtová politika prospěšným pomocníkem peněžní a úvěrové politiky. Vzpomeňte si, že Federální rezervní rada nekontroluje výši zásoby peněz přímo. Může zvýšit rezervy, které jsou bankovní soustavě k dispozici, avšak nemůže nikoho přinutit, aby si vypůjčoval a přeměnil tím volné rezervy v peníze. Vládní výpůjčky a výdaje jsou proto jedním ze způsobů, jak rychle zvýšit či snížit zásobu peněz. V období malé důvěry, kdy si spotřebitelé a investoři nechtějí vypůjčovat, může být rozpočtová politika jedinou cestou, jak dosáhnout toho, aby byla peněžní a úvěrová politika účinná. Zde se nám ihned připomínají 30. léta.

Z výše uvedeného vyplývají některé důležité závěry. Jedním je to, že vášnivě diskuse z posledních let o úloze rozpočtové politiky a politiky peněžní a úvěrové při vyvolávání inflace, mohly být do značné míry spory o neexistující problém. Federální vláda hospodaří v posledních letech s velkými rozpočtovými schodky. Klást si otázku, zda to bude vyvolávat inflaci, když Federální rezervní rada nedovolí současně rychlý růst zásoby peněz, je poněkud nesmyslné. Když federální vláda začne hospodařit s ročním rozpočtovým schodkem ve výši 200 miliard dolarů, je růst zásoby peněz takřka nevyhnutelný.

Jiný důležitý závěr z naší analýzy je ten, že keynesiánci mohli mít ve 30. letech docela dobře pravdu, aniž by ji museli mít dnes. Z retrospektivního hlediska se zdá dosti absurdní stanovisko těch, kteří ve 30. letech varovali před rozpočtovými schod-

ky vlády s tím odůvodněním, že by rozpočtové schodky jen vytlačily výdaje soukromého sektoru a zpozdily tak oživení. Je ale neméně absurdní koncipovat hospodářskou politiku pro 80. léta na základě předpokladu, že se časy, v nichž dnes žijeme, v zásadě podobají době 30. let.

Nezbytnost dobrého načasování

Má-li být řízení agregátní poptávky účinným stabilizačním nástrojem, je pro něj nanejvýš rozhodující jeho *načasování*. Avšak pokud jde o rozpočtovou i peněžní a úvěrovou politiku, ukazuje se dobré načasování mimořádně obtížné. Má to několik důvodů.

Především jde o to, že víme, že celková poptávka roste či klesá až s velkým zpožděním. Hospodářství není vybaveno žádným měřítkem rychlosti, který by nám říkal, jak rychle se v tom kterém okamžiku pohybuje. Co se děje s hrubým národním produktem během čtvrtletí, zjišťujeme až na jeho konci. Dokonce i údaje Úřadu pro hospodářskou analýzu jsou vysoce hypotetické a upřesňují se teprve s tím, jak jsou měsíc po skončení čtvrtletí, či ještě déle, k dispozici přesnější čísla.

Ještě horší je to, že i kdybychom v každém jednotlivém okamžiku přesně znali stav hospodářství, nestačilo by to. Ti, co provádějí rozpočtovou politiku a politiku peněžní a úvěrovou, musí vědět, kam hospodářství *směřuje*, protože cílem jejich dnešní činnosti je neutralizovat zítřejší nedostatek či přebytek. Stabilizační politika spočívá nutně na předpovídání a krátkodobé hospodářské předpovídání má daleko k exaktní vědě a není dokonce ani uznávaným uměním.

Zvlášt nepříjemné je, že nejsme schopni předpovídat, kolik času si vyžádá, než začne mít nějaké opatření rozpočtové či peněžní a úvěrové politiky svoje účinky. Odhady doby těchto zpoždění se pohybují od několika málo měsíců do několika let a ani usilovný výzkum, s cílem definitivně rozřešit problém časového rozdělení příslušných účinků, nevedl k účinné shodě. Může se dokonce ukázat, že zpoždění prodělávají nepředvídatelné změny a v takovém případě by se ekonomové snažili měřit něco, co nemá žádnou míru.

Máme dobré důvody předpokládat, že časová zpoždění mezi realizací jednotlivých opatření rozpočtové či peněžní a úvěrové politiky a jejich účinky nejsou žádnou konstantou, kterou by šlo změřit, a pak na to spoléhat. Účinky těchto opatření budou záviset konec konců na tom, co jednotliví výrobci a spotřebitelé soudí o své vlastní nejisté budoucnosti. Počínání vlády může některé jejich nejistoty zmírnit, jiné ale zvětšit. Rozhodně lidem neumožňuje začít plánovat s naprostou jistotou, co budoucnost při-

Časová zpoždění:
1. poznání problému

2. přesné rozhodnutí,
co dělat

nese. Při určení časového rozdělení dopadu nějaké politiky na celkové výdaje hrají úlohu operační postupy obchodních bank, platební praktiky podnikatelských firem, to, jak domácnosti a společnosti posuzují výhody držení aktiv v té či jiné podobě, mezinárodní peněžní a úvěrové transakce a dokonce i snaha veřejnosti předpovídat účinky počínání vlády. Tyto faktory se budou neustále měnit.

A budou se pravděpodobně měnit v závislosti na naší způsobilosti předpovídat je. To je případ, kdy se předpovědi nevyplní díky změnám informací, které jsou nutným předpokladem příslušných předpovědí. Zde máte jednoduchý příklad: Kdybychom znali naprosto jistě, jak se bude v příštím roce vyvíjet tržní cena určitých akcií, nevyvíjela by se tak. To je paradox, s jakým se musí vědy o lidském chování neustále smířovat. Předpovídání budoucnosti budoucnost mění, protože lidé, kteří svým jednáním budoucnost tvoří, vycházejí v tomto jednání ze svých předpovědí.

Federální rozpočet jako nástroj hospodářské politiky

Vrátíme-li se zvlášť k rozpočtové politice, ukáže se další obtíž. Jestliže se takřka všichni pozorovatelé shodují v tom, že už kongres není schopen rozpočet účinně kontrolovat, je pak víra, že federální vláda může používat svůj rozpočet jako stabilizační nástroj, přinejmenším trochu směšná. Programy výdajů federální vlády jsou tak početné a tak komplikované, že se nikdo nemůže ani pokusit všechny je za účelem určení ročně povolovaných částek vyhodnotit. V důsledku toho se při návrhu rozpočtu na příští rok vychází z rozpočtu stávajícího roku a k tomu se jen dál přidává. Když se již jednou nějaký program zahájí, je takřka nemožné ho ukončit, protože ti, co z něho mají prospěch, tvoří informovanou a rozhodnou nátlakovou skupinu, která prosazuje jeho pokračování, a nikdo z kongresu nemá dost času, energie a zájmu, aby nashromáždil doklady, které by mohly odůvodnit jeho zrušení.

Rada hospodářských poradců presidenta nemá nad rozpočtovou politikou kontrolu. Změna vládních výdajů či federálních daní vyžaduje projednání a schválení nejprve ve sněmovně reprezentantů, potom v senátu /při čemž by se před tím měly ještě sejít příslušné výbory, ale ty se často sejdou až teprve potom/ a nakonec následuje podpis presidenta. To vyžaduje čas a správné načasování je — jak jsme již řekli — rozhodující. Rozpravy v kongresu jsou složité a dlouhé, protože i kdyby v kongresu byla rychlá shoda v tom, že je změna výdajů či daní o určitou částku žádoucí, musí se stále ještě rozhodnout či daně a které výdaje se změni. Při tom hrají významnou úlohu rozpor-

3. od rozhodnutí k činu

né zájmy a stejně tak i různé možné teorie o expanzivních či restriktivních účincích jednotlivých opatření. Je lepší snížit daně osob s nízkými příjmy, anebo zavést úvěrování daně z investic? Které z těchto opatření bude mít větší účinek na zaměstnanost? A je řeč o dlouhém nebo krátkém období? Mezi tím dospějí někteří členové kongresu zcela jistě k přesvědčení, že příslušný návrh zákona na úpravu daní či výdajů dává příležitost zrušit slevu producentům ropy při těžbě z vyčerpaných ložisek, poskytnout důchodcům příplatek k sociálnímu zabezpečení, podpořit odvětví bytové výstavby zvláštní subvencí, anebo zasadit ránu multinacionálním společnostem /uvedené jsou jen některé zájmy, které našly svůj výraz v návrhu daňového zákona z března roku 1975, jehož cílem bylo čelit hospodářskému poklesu/.

Čím více kongres a prezident spěchají, tím pravděpodobněji přijmou takové rozpočtové opatření, které bude moci obhájit jen málo kompetentních a nestranných pozorovatelů. Spěch zvětšuje moc těch, kteří jsou ochotni prosazovat své požadavky hrozbou, že jinak zablokují vůbec jakékoli opatření. Avšak při rozvážném projednávání může pečlivé hodnocení různých možností a vážení pravděpodobných krátkodobých a dlouhodobých účinků vyžadovat tolik času, že vhodná doba akce uplyne, aniž se cokoli udělá. Hospodářský pokles z let 1974-1975 začal koncem roku 1973. Kongres však přijal návrh zákona na snížení daní, které mělo tomuto poklesu čelit, až teprve koncem března roku 1975. A dokonce i tak pozdě přijaté opatření neslo stopy spěchu. Bylo přijato příliš pozdě na to, aby mohlo čelit poklesu, avšak asi přesně právě v době, kdy přispělo k rozpoutání dalšího kola inflace.

Obhájci stabilizace hospodářství s pomocí rozpočtové politiky si byli dlouho vědomi těchto těžkostí. Věděli, že dlouhé rozpravy v kongresu, které předcházejí každému jeho rozhodnutí o daních a vládních výdajích, mohou snadno způsobit, že je rozpočtová politika neúčinná: je možné, že příslušné opatření bude přijato teprve až uplyne doba, kdy je žádoucí. Proto hledali způsoby, jak proces rozhodování o rozpočtových opatřeních urychlit. Jeden takový návrh, který někteří ekonomové doporučovali, a za který se postavil prezident John Kennedy byl, aby kongres pouze rámcově předběžně schvaloval pozdější jednostranná rozhodnutí prezidenta. Schvaloval by jen povolené částky na jednotlivé projekty, které by zůstávaly stranou a z nich by se potom čerpalo kdykoli, kdy by prezident a jeho poradci rozhodli, že hospodářství vyžaduje povzbudit zvýšením vládních výdajů. Kongres by mohl také prezidenta pověřit zvýšit či snížit — v daných úzkých mezích — sazby daní, kdykoli se agregátní poptávka zdá příliš vysoká či nedostatečná.

Kdybyste se divili, proč kongres nikdy takovéto „rozumné“ doporučení nepřijal, zauvažujte na chvíli, jakou by měl prezident moc, kdyby mohl jednostranně načasovávat snížení daní a umístění výdajových programů. Není pravděpodobné, že by dal kongres nějakému prezidentovi takovouto moc, tím ani prezidentovi, který má jeho důvěru a který je členem stejné politické strany, jako většina v obou sněmovnách kongresu. Některé senátory a poslance by odrazovala ústavní zásada rovnováhy mezi mocí zákonodárnou a výkonnou, některé ohled na aforismus lorda Actona, že absolutní moc korumpuje absolutně. Všichni ale ví, že by taková moc v rukách prezidenta podstatně omezovala jejich vlastní moc a vliv. Proto je závěr takový, že je rozpočtová politika dál *přinejlepším* nástroj stabilizace hospodářství, který nelze použít dříve, dokud doba, kdy by bylo namístě ho použít, nepatří nenávratně minulosti.

Není však tento odmítavý verdikt v rozporu s tím, o čem hovoří dějiny národního hospodářství? Nepoužívala se opravdu rozpočtová politika účinně v boji proti hospodářským poklesům?

Stabilizace versus impuls

Jak se zdá, dosti obecná představa, že rozpočtová politika prokázala svoji účinnost jako stabilizační nástroj, spočívá převážně v tom, že se nerozlišuje mezi schopností stabilizovat agregátní poptávku a schopností měnit ji. Avšak stabilizace vyžaduje víc nežli schopnost měnit agregátní poptávku: předpokládá schopnost kontrolovat ji jako poměrně přesnou veličinu a s poměrně přesným načasováním. Máme důkazy, že zvýšení vládních výdajů bez současného zvýšení nebo snížení daní, bez současného snížení vládních výdajů, provede-li se v pravou dobu, může stimulovat celkové výdaje. Nejjasnějším dokladem síly rozpočtové politiky se zdá být II. světová válka. Velká deprese nakonec přece jen skončila, když federální vláda pod vlivem válečné doby opustila zásadu vyrovnaného státního rozpočtu a začala hospodařit s velkými rozpočtovými schodky. Z roku 1940 na rok 1941 se zvýšily výdaje federální vlády o 105 %; v roce 1942 o dalších 175 % a v roce 1943 ještě o dalších 50 %. V roce 1944 byly výdaje federální vlády vyjádřené ve srovnatelných cenách šest a půl krát větší než v roce 1940. Schodek federálního rozpočtu, měřený v kupní síle dolaru v roce 1982, vzrostl z přibližně 5,5 miliard dolarů v roce 1940 na takřka 340 miliard dolarů v roce 1944.

Hospodářství reagovalo na tento impuls tak, jak to naznačovala keynesiánská analýza. Hospodářství, kterému pomohl z bažiny Velké deprese obrovský rozpočtový stimul válečných výdajů, vyrobilo v roce 1944 pouze jen pro vládu tak velký reálný

rozsah produkce, jaký vyrobilo v roce 1939 jak pro vládu, tak soukromý sektor dohromady. Celkový reálný rozsah produkce hospodářství byl v roce 1944 o více než 75 % větší než v roce 1939.

Tato kolosální, leč nezamýšlená zkouška *stimulační* způsobilosti rozpočtové politiky nebyla v žádném případě reálnou zkouškou její účinnosti pro *stabilizační* účely. Ani to nemohla být žádná taková zkouška do té doby, dokud se nepodařilo přesvědčit většinu v kongresu a prezidenta, aby se provedl experiment. To se stalo až teprve v roce 1964. V onom roce kongres přijal a prezident podepsal zákon o snížení daní, který vycházel z valné části z keynesiánského zdůvodnění. Předpokládal, že nižší daně bez současného snížení vládních výdajů stimulují hospodářství a sníží vysokou míru nezaměstnanosti, která zde byla od roku 1958.

Po snížení daní se nezaměstnanost snížila. Avšak dokonce i kdybychom si mohli být jisti, že se snížila proto, že snížení daní stimulovalo agregátní poptávku, zase by to nebyl důkaz ničeho víc, nežli stimulační schopnosti rozpočtové politiky. Hospodářství neprožívalo v roce 1964 pokles a následkem toho jej nemohl kompenzační schodek federálního rozpočtu z žádného poklesu vyvést. Snížení daní z roku 1964 podporuje ve skutečnosti to, nač zde poukazujeme, že nelze účinně používat rozpočtovou politiku k tomu, aby se čelilo výkyvům soukromých výdajů, protože je s ní spjata dlouhé zpoždění v čase. Keynesiánské důvody pro snížení daní, které se staly základem snížení z roku 1964, se začaly prosazovat za *hospodářského poklesu z roku 1960*.

Rozpočtová politika, která není prováděna operativně

Tvrdili jsme, že přinejmenším alespoň před rokem 1964, federální vláda de facto nepoužívala změny sazeb daní či výše vládních výdajů jako *stabilizační* nástroj. Nyní chceme naznačit, že po II. světové válce rozpočtová politika federální vlády přesto významně přispěla ke stabilizaci hospodářství. Právě uvedené tvrzení není v rozporu s předchozím, protože stabilizační rozpočtová politika nutně nevyžaduje uzákonované změny sazeb daní či výše vládních výdajů. Rozpočtová politika může být právě tak automatická, jako operativní. Je to pouze operativní rozpočtová politika, která je neúčinná díky podstatným časovým zpožděním, která jsou s jejím používáním spojena.

Začne-li hospodářský pokles, příjmy z daní samočinně klesnou, protože se sníží důchody společností a jednotlivých osob. Protože sazby daní, které jsou platné pro tyto dva hlavní zdroje federálních příjmů, jsou progresivní a z vyšších důchodů odní-

mají vyšší procento, vede pokles příjmů de facto k ještě většímu poklesu daní. Vláda též poskytuje za hospodářského poklesu veřejnosti určité další příjmy navíc, kdykoli pokles vede k automatickému růstu podpor v nezaměstnanosti a příspěvků z veřejné sociální péče. Tyto automatické reakce na hospodářský pokles mohou působit jako stabilizátory, protože tlumí výkyvy v důchodech a tím zmírňují výkyvy v soukromých výdajích.

Připouštět schodky či přebytky státního rozpočtu a nic proti nim nepodnikat, je také rozpočtová politika. Lze ji odlišovat od jiného názoru, který se široce obhajoval do 30. let a uveřejnění Keynesovy „Obecné teorie“. Toto starší stanovisko bylo takové, že za hospodářského poklesu má vláda šetřit, záměrně omezit svoje výdaje a je-li třeba, zvýšit sazby daní, aby zachovala vyrovnaný státní rozpočet. Taková politika, kdyby se realizovala, by byla přímým opakem toho, co doporučoval Keynes. Byla by to ale operativně prováděná rozpočtová politika, nikoli automatická, a trpěla by — v důsledku toho — stejnými problémy načasování, které činí každou operativně realizovanou rozpočtovou politiku nevhodným nástrojem pro stabilizaci hospodářství.

Automatická rozpočtová politika se zjevně uplatnila — ať už záměrně či neúmyslně — za hospodářského poklesu v roce 1958. Přebytek federálního rozpočtu z roku 1957 ve výši 5 miliard dolarů /v kupní síle dolaru v roce 1982/ vystřídal v roce 1958 schodek ve výši 42 miliard dolarů. Nedošlo k tomu proto, že by se byli kongres a prezident rozhodli snížit daně nebo zvýšit vládní výdaje, ale proto, že se federální příjmy z daní v odezvu na hospodářský pokles snížily, zatímco se federální výdaje vyvíjely podle původně stanovených ukazatelů.

Jaký byl přínos takovéto pasivní rozpočtové politiky k poměrné stabilitě hospodářství v letech po II. světové válce? Opravdu nevíme, jak to zjistit. Lze ale tvrdit, že automatická rozpočtová politika musí stabilitu hospodářství nutně zvyšovat, protože zmírňuje dopad, který mají změny investičních výdajů na důchody spotřebitelů. Jsou-li důchody spotřebitelů do jisté míry chráněny proti výkyvům v rozsahu produkce, kumulativní účinek destabilizujících událostí se zmenšuje. Automatická rozpočtová politika poskytuje hospodářství tlumiče nárazů a mohla mít určitou zásluhu na rovnoměrnějším vývoji hospodářství v letech po II. světové válce.

Načasování peněžní a úvěrové politiky

Peněžní a úvěrová politika má oproti rozpočtové — pokud jde o načasování — jednu výhodu (pokud se neukáže, že je to vlastně nevýhoda). Centrální banka není imunní vůči problémům, způsobeným tím, že nemůžeme přesně předpovídat budoucnost.

Stará pravidla rozpočtové politiky:

- neměníš daňové sazby, ale příjmy z daní v období recese necháš klesnout

Předkeynesiánská rozpočtová politika - zvýšit daňové sazby v období recese, aby kompenzovaly klesající příjmy.

Keynesiánská rozpočtová politika - snížit daňové sazby v období recese, aby se zvýšil deficit.

Neví zcela spolehlivě, v jaké fázi svého vývoje se hospodářství právě nachází, a nemá spolehlivé informace ohledně načasování nevyhnutelných zpoždění mezi realizací toho kterého opatření a jejich konečnými účinky na agregátní poptávku. Avšak Výbor federální rezervní rady pro operace na volném trhu může při nejmenším alespoň rychle rozhodovat. Jeho členové se pravidelně scházejí a mezi schůzkami mohou spolu jednat telefonicky. Mimo to, protože jsou méně vystaveni politickým tlakům nežli kongres či výkonné orgány, mohou představitelé Federální rezervní rady pravděpodobně dělat to, co myslí, že situace žádá, aniž by musili přisluhovat rušivým požadavkům různých zvláštních zájmů.

Můžeme si ale být jisti, že to je z hlediska stabilizace hospodářství výhoda? Rychlost, s jakou může Výbor pro operace na volném trhu jednat, vytváří také možnost, že bude dělat častěji chyby. Může ale zase rychle obrátit kormidlo, jestliže zjistí, že se dopustil omylu. Avšak prudké obraty tak mocné instituce, jakou je Výbor pro operace na volném trhu, mohou být samy destabilizující silou.

Rozdílné názory na provádění peněžní a úvěrové politiky

Členové Výboru pro operace na volném trhu se plně neshodují na definici restriktivní /utažené/ a expanzivní /uvolněné/ peněžní a úvěrové politiky. Otázka vhodného cílového ukazatele pro peněžní a úvěrovou politiku je již dlouhou dobu sporná. Monetaristé tvrdí, že by ti, co řídí peněžní oběh, měli věnovat pozornost výlučně peněžním agregátům, tj. takovým veličinám, jako jsou M1, M2, neboli úhrn mincí a bankovek v oběhu a rezerv obchodních bank, které jsou známy jako monetární báze. Nabídka peněz je utažená či uvolněná podle toho, jakou mírou se uvedené veličiny mění.

Jiný názor, o kterém ještě budeme hovořit v příští kapitole, protože je to názor ekonomů strany nabídky, je takový, že vyhovujícím ukazatelem utáženosti či uvolněnosti peněžní a úvěrové politiky jsou změny cen zboží. Třetí stanovisko, které dlouho obhajovali keynesiánci, je takové, že by se ti, co řídí peněžní oběh, měli soustřeďovat na úrokové míry a používat nějaký takový ukazatel, jako je úroková míra z federálních rezerv, tj. úroková míra, kterou platí obchodní banky, když si navzájem půjčují své rezervy. Tato skupina má za to, že nabídka peněz je utážená či uvolněná podle toho, jsou-li úrokové míry vysoké nebo nízké.

Rozdílnost názorů monetaristů a keynesiánců je komplikována zřejmě rozšířenou představou, že úrokové míry odrážejí vzácnost peněz, takže poklesu úrokových měr lze dosáhnout dosta-

tečně rychlým zvýšením stavu peněz. Máme-li se vyvarovat mylného předpokladu, že vysoké úrokové míry jsou nezvratným dokladem tvrdých peněz, musíme pečlivě promyslet, jaký je vztah mezi peněžní a úvěrovou politikou a úrokovými měrami. Zvýšili Federální rezervní rada zásobu peněz a poptávka po nich zůstane stálá, vyplývá ze základní analýzy nabídky a poptávky, že cena peněz klesne. Avšak úroková míra není cenou peněz! Na úrokové míry lze pohlížet jako na cenu úvěru, zatímco cena peněz je jejich hodnota, tj. jejich kupní síla.

Jak *ovlivňuje* peněžní a úvěrová politika úrokové míry? Zvýšili Federální rezervní rada — jako součást své politiky uvolněných peněz — bankovní rezervy, mají banky možnost zvýšit své půjčky. Úvěr lze získat snáze a úrokové míry mají — následkem toho — tendenci klesat. Přinejmenším alespoň dočasně vedou tedy uvolněné peníze k nižším úrokovým měrám.

Leč v této analýze musíme pokročit ještě dál! Co bude s novými penězi, které se vytvoří, když Federální rezervní rada zvýší bankovní rezervy a banky rozšíří svoje půjčky? Zvýšení zásoby peněz bude mít tendenci zvýšit agregátní poptávku. Jestliže se poptávka po úvěru ze strany spotřebitelů, investorů a vlády zvýší, vzroste-li agregátní poptávka, vyvolá to tendenci k opětovnému zvýšení úrokových měr. Čistý účinek po delším období není snadné předpovědět, protože peněžní a úvěrová politika ovlivňuje takto v konečné instanci jak nabídku úvěru, tak i poptávku po něm, a vyvolává u obou změny stejným směrem.

Nominální versus reálné úrokové míry

Nejdůležitější je to, že vede-li expanzionistická peněžní a úvěrová politika k nadměrné míře růstu agregátní poptávky, začnou růst ceny. A očekávání růstu cen způsobí, že se zvýší úrokové míry. Ptáte se proč? Protože když se očekává, že ceny ročně porostou o 10 %, budou půjčující požadovat o 10 % vyšší úrok než by žádali jinak, aby se odškodnili za očekávané snížení hodnoty, tj. kupní síly (ceny) peněz. A vypůjčovatelé, kteří očekávají stejnou míru inflace, budou souhlasit, protože předpokládají, že budou půjčku splácet dolary s nižší hodnotou. *Nominální* úroková míra, tj. smluvená a počítaná úroková míra, což je *reálná* úroková míra plus očekávaná míra inflace, bude tedy v takovém případě o 10 % vyšší než je míra reálná (případně bude ještě vyšší, když se důchody v podobě úroků zdaňují, zatímco placené úroky jsou z daňového základu odpočitatelnou položkou).

Dilema hospodářské politiky, které to pro Federální rezervní radu představuje, se stává mimořádně vážné tehdy, kdy její kritikové začínají volat po rychlejším tempu růstu zásoby peněz, aby se snížily úrokové míry. Sníží však rychlejší růst zásoby pe-

Důsledky expanzivní peněžní a úvěrové politiky:

1. Rostoucí nabídka úvěrů
2. (?) Rostoucí poptávka po úvěrech (?)
3. Rostoucí výdaje
4. (?) Zrychlená inflace. (?)
5. Vyšší nominální úrokové sazby, které berou v úvahu inflační očekávání.

něž úrokové míry? Anebo je naopak zvýší? Dojdou-li pozorovatelé, kteří sledují týdenní zprávy o nabídce peněz k závěru, že Federální rezervní rada provádí inflační peněžní a úvěrovou politiku, mohou se tržní úrokové míry, díky očekávání vyšší inflace, zvýšit.

Lidové mínění a úrokové míry

Uveřejňované zprávy o politice Výboru pro operace na volném trhu z posledních let odhalují neustálou nejistotu pokud jde o vhodný ukazatel, který by se měl sledovat. Je ale málo sporu o tom, podle kterého ukazatele hodnotí peněžní a úvěrovou politiku laická veřejnost: hodnotí ji podle úrokových měr. Mimo to veřejnost sleduje především nominální úrokové míry, což jsou jediné míry, které někdo zveřejňuje. A takřka bez výhrady považuje vysoké nominální úrokové míry za špatné. Údajně způsobují vysoké úrokové míry inflaci /růst úrokových měr skutečně zvyšuje spotřebitelský index cen/ a hospodářský pokles /růst *reálných* úrokových měr má skutečně tendenci omezovat investiční výdaje/. Vysoké reálné úrokové míry také způsobují, že ti, co chtějí kupovat domy, získávají obtížněji hypotéky. /Růst nominálních úrokových měr vyvolává problémy pouze tehdy, narazí-li na zákonem stanovené stropy, které nepřihlížejí k rozdílu mezi nominálními a reálnými měrami/. Vysoké úrokové míry údajně také „moří“ hospodářství „hladem“ po úvěru, „znemožňují“ jeho rozmach, „vyždímávají“ domácnosti a podnikatelské firmy a páchají další násilí. Jediní, o nichž se má za to, že mají z vysokých úrokových měr prospěch, jsou bankéři. A kdopak má rád bankéře?

Většina veřejnosti věří, že Federální rezervní rada může kontrolovat úrokové míry, a že má povinnost udržovat je „rozumně“ nízko. Domněle toho může dosahovat tím, že zvýší bankovní rezervy vždy, je-li nebezpečí, že úrokové míry vzrostou nad nějakou „rozumnou“ výši. Výsledkem toho všeho je, že Federální rezervní rada upadá u veřejnosti do velké nemilosti pokaždé, kdy se snaží o tvrdší peněžní a úvěrovou politiku v době, kdy veřejnost očekává poměrně rychlou inflaci, protože tato očekávání vyvolávají vysoké nominální úrokové míry, které veřejnost považuje za důkaz příliš restriktivní peněžní a úvěrové politiky. Přesně toto se stalo například ve druhé polovině roku 1979. Podle historických měřítek byly nominální úrokové míry v roce 1979 velmi vysoké. Byl to výsledek všeobecného očekávání rychlé inflace v nejbližší budoucnosti. Avšak novinové články a finanční komentáři jen velmi vzácně uvedli, že je úroková míra 12 % při roční míře inflace 13 % /jak tomu v roce 1979 nějakou dobu bylo/ velmi nízká a znamená ve skutečnosti zápornou re-

álnou úrokovou mírou. Ani nezaznamenali, že během prvních tří čtvrtletí roku 1979 rostlo M1 roční mírou 10 %, což sotva svědčí o restriktivní peněžní a úvěrové politice.

Uveřejňované směrnice pro politiku Výboru pro operace na volném trhu málo přispívají k objasnění situace. Tyto směrnice pravidelně hovoří o udržování úrokové míry z federálních rezerv a v určitém plánovaném intervalu, jako by měla Federální rezervní rada moc stanovit tuto míru nezávisle na tom, co se děje s nominálními úrokovými měrami na trhu úvěru. Vzpomeňte si ale, že Federální rezervní rada působí na úrokovou míru z federálních rezerv prostřednictvím koupě a prodeje státních obligací, čímž zvyšuje či snižuje rezervy obchodních bank. Když úroková míra z federálních rezerv roste, je to proto, že rostoucí úrokové míry podněcují banky k tomu, že nabízejí víc, aby získaly další rezervy navíc, které by mohly půjčovat. Aby Federální rezervní rada čelila takovému vývoji, musí sama nabízet další rezervy navíc. Mohla však dostat v polovině roku 1979 do soustavy obchodních bank velké množství nových rezerv, aniž by vyvolala očekávání stále rychlejší inflace a dále podněcovala požadavky na výpůjčky? Žádná činnost Federální rezervní rady nemůže snížit úrokové míry, zvyšuje-li poptávku po federálních rezervách ještě víc, nežli jejich nabídku.

Tato základní nejistota ohledně účinku, jaký budou mít operace na volném trhu na úrokové míry, je tím, co přesvědčilo četné ekonomy vedené monetaristy, že by Federální rezervní rada měla zapomenout na úrokové míry a soustředit se na peněžní agregáty. Tito ekonomové tvrdí, že snahy stabilizovat úrokové míry způsobují, že Federální rezervní rada ztrácí kontrolu nad růstem zásoby peněz. A je to právě růst zásoby peněz, který určuje v dlouhém období míru, kterou roste agregátní poptávka a odtud tedy nominální hrubý národní produkt.

Je lepší snažit se a neuspět?

V posledních letech bylo stále zjevnější, že k tomu, abychom řídili hospodářství stálým kursem při plné zaměstnanosti a při stálosti cen, nemáme potřebné znalosti. Jsme však na tom lépe, nežli bychom byli, kdybychom se o nic nesnažili? Dnes se většina ekonomů shoduje na tom, že se možnosti keynesiánského „doladování“ hospodářství přeceňovaly, a že jsme byli příliš optimističtí, pokud jde o naše schopnosti zmírňovat výkyvy hospodářství prostřednictvím řízení agregátní poptávky. Menšina jde ještě dál: tvrdí, že pokusy stabilizovat hospodářství zvýšily jak nezaměstnanost, tak inflaci.

Jak se to mohlo stát? Klíčovým bodem vysvětlení je vztah mezi hospodářskými poklesy a nejistotou. K hospodářským po-

klesům dochází většinou proto, že se dělají chyby a ty se pak napravují. Z toho plyne, že všechno, co zvyšuje pravděpodobnost chyb, tj. rozhodnutí, která vycházejí z chybných předpovědí příštích událostí, bude zveličovat problém hospodářských poklesů. Otázka potom zní: Stala se budoucnost, díky chování federálního rozpočtu a nabídky peněz za poslední roky, předvídatelnější? Nebo to zvýšilo nejistoty, s nimiž se potýkají ti, kteří o hospodářství rozhodují?

Stabilizující faktory

Z toho, že zde nebyly od 30. let žádné hluboké hospodářské poklesy, nemůžeme dělat závěr, že čistým výsledkem stabilizačního úsilí vlády byla větší stabilita hospodářství. Působily tu ještě jiné faktory. V kapitole 17 jsme se zmínili o významu Pojišťovny federálních depozit pro vymýcení runů na banky a také podpůrné úloze Federální rezervní rady jako garanta likvidity pro bankovní soustavu. To společně odstranilo paniky, které kdysi pravidelně zachycovaly finanční sektor, a s finančními panikami i možnost, že by hospodářství musilo zase někdy zakusit něco, co by se byl jen vzdáleně blížilo smrtě stavu peněz o 25 %, které ho postihlo v letech 1929-1933.

Zdá se, že dalším stabilizujícím faktorem bylo, že výdaje na osobní spotřebu měly po II. světové válce tendenci udržovat si stálou míru růstu bez ohledu na výkyvy důchodů. Něco z ní by asi šlo přisoudit poměrně vysoké úrovni bohatství, která lidem umožňuje udržovat své výdaje v obvyklé výši i v obdobích dočasně nižších důchodů. Něco z ní by asi šlo přisoudit také naší soustavě progresivního zdanění osobních důchodů a příjmů obchodních společností, která chrání důchody po zdanění před výkyvy hrubého národního produktu. To, že se vládní transferové platby, jako jsou například podpory v nezaměstnanosti, mění opačně než hrubý národní produkt, mělo také ochranný vliv na celkové výdaje na spotřebu.

Destabilizující faktory

Byly-li výdaje na osobní spotřebu stálou a stabilizující složkou agregátní poptávky, o investičních výdajích to neplatí. Kompenzovaly však rozpočtová politika a politika peněžní a úvěrová jejich nestálost, anebo byly hlavní příčinou nestability? Složka investic, kterou tvoří výdaje na výstavbu, je citlivá na změny peněžní a úvěrové politiky a zdá se, že tyto změny stavební průmysl destabilizovaly. A jak to bylo s politikou střídání daňových přírážek, které sledují zmírnění inflace, a zvláštního úvěrování daní v případech investičních výdajů, které sleduje zvýšení zaměst-

nanosti? Jelikož je v načasování investičních výdajů obvykle značná volnost, nemohly být zvraty v hospodářské politice vlády značnou měrou odpovědné za velké výkyvy soukromých investic z roku na rok? Je sice pravda, že ti, co tvoří hospodářskou politiku, chtěli střídáním daňových politik zmírnit výkyvy v hospodářství, avšak nebylo by to poprvé, kdy nějaký program daní dosáhl něco jiného nežli svůj cíl.

Jaké byly celkové účinky vládních programů? Vzpomeňte si, že nepředvídaná změna skladby výdajů způsobí nezaměstnanost dokonce i tehdy, když se celkové výdaje nezmění. Když vláda udělá něco takového, jako je rozhodnutí vyslat člověka na Měsíc, vyvinout zvláštní vojenské letadlo, omezit dovoz ropy, subvencovat obrovskou železniční síť, dosáhnout v průmyslu vysokou úroveň bezpečnosti práce, dosáhnout soběstačnosti v energetice, podpořit domovní vlastnictví vládou subvencovanými půjčkami, zvýšit kapacitu ocelářského průmyslu zvláštní refundací daně pro investory apod., pak každý takový její čin signalizuje práci a ostatním zdrojům, aby se hnuly určitým směrem. Říká lidem, že by měli změnit bydliště, získat určité znalosti a dovednosti a investovat zdroje do určitých projektů. *Každé následující oslabení příslušného záměru vlády anebo posun akcentu na jiný záměr ohlašují, že provedené přesuny zdrojů byly z části chybné a vytváří tak nezaměstnanost.* Tyto měnící se signály vysílané vládou mohou také vyvolat vzednutí investičních výdajů v těch odvětvích, která se snaží rychle přizpůsobit revidované politice vlády. Jak si potom můžeme být jisti, že rozhodování soukromého sektoru představuje nestabilní faktor, který musí vláda vyvažovat?

Prospěšnost a nevýhody agregátních teorií

Je obtížné zabývat se problémem hospodářských poklesů a nezaměstnanosti, aniž bychom pracovali s takovými souhrnnými veličinami jako jsou výdaje na spotřebu, investiční výdaje, vládní výdaje, příjmy z daní, agregátní poptávka, národní produkce a národní důchod. Tyto úhrnné veličiny však v jistém závažném smyslu zastírají pravou podobu problému, se kterým se snažíme s jejich pomocí vypořádat. Celkový rozsah produkce je úhrn produkce několika miliónů firem, které vyrábějí rozmanité zboží za stále se měnících podmínek, jak pokud jde o náklady, tak co se týká poptávky, které se mohou pro každou jednotlivou firmu měnit jak různým směrem, tak různou měrou. Jsou to právě tyto rozdílnosti a s nimi spojené nejistoty, které způsobují v prvé řadě hospodářské poklesy.

Vzpomeňte si, že hospodářský pokles není pouhé zpomalení tempa ekonomického růstu. Je to nechtěné a proto rušivé

ochabnutí hospodářské činnosti velkého počtu výrobců /nikdy ale všech!/, kteří zjistili, že jejich očekávání ohledně jejich příjmů v poměru k jejich nákladům byla příliš optimistická. K hospodářským poklesům dochází proto, že se v hospodářství vytvořily a postupem času nahromadily nerovnovážné stavy. Hospodářské poklesy lze zjevně měřit jen s pomocí vysoce agregátních veličin. Nelze je však odpovídajícím způsobem pochopit či kontrolovat, aniž věnujeme pozornost měnící se skladbě nákladů a poptávky v jednotlivých odvětvích, oblastech země a dokonce i firmách.

Pokoušet se čelit hospodářským poklesům podněcováním agregátní poptávky předpokládá větší uniformnost a homogenitu hospodářských poklesů, než odpovídá realitě. Má-li zabránit poklesu rozsahu produkce *přesně právě v těch firmách a odvětvích*, které by jinak vyvolaly hospodářský pokles, musí být příslušná poptávka navíc poptávkou po tom pravém zboží. Je pravda, že výsledky bilance příjmů a nákladů jsou za hospodářského poklesu zklamáním pro většinu odvětví a asi i většinu firem. S tím se však nemůže nikdo z postižených smířit a přizpůsobování, která to vyvolá, se budou pohybovat od malých až po velká, končící bankroty a reorganizacemi. Co tedy můžeme očekávat, že se stane, bude-li vláda na hospodářský pokles reagovat zvýšením agregátní poptávky?

Nebude výsledek záviset na tom, jak tato politika ovlivní relativní poptávku po práci, materiálech a ostatních vstupech ze strany jednotlivých firem a relativní poptávku po jejich produkci? Nevyvolá zvýšení poptávky nejen vyšší příjmy firem, ale i zvýšení jejich nákladů? Mějte také na paměti, že vstupy nejsou žádná rezerva navzájem dokonale zastupitelných zdrojů, takže sníží-li se poptávka po X a zvýší se poptávka po Y, nelze zastavit okamžitě výrobu X a začít vyrábět Y. Nebude díky tomu, že se v odezvu na hospodářský pokles podněcuje agregátní poptávka, život pro některé firmy lehčí, avšak pro jiné naopak těžší?

Bezprecedentní hospodářský kolaps Velké deprese vedl k sestrojení vysoce agregátních teorií hospodářského cyklu. Lze to jistě pochopit. Je pravděpodobné, že pouze vysoce agregátní teorie naznačí lék, který je natolik prostý, aby byl účinný. A to, co bylo ve 30. letech nejvíce potřebné, bylo realizovatelné řešení: něco, co by šlo rychle realizovat v praxi. Částí tragedie Velké deprese byla zjevně váhavost, která způsobila, že národní vlády neprovedly odvážná opatření k rozšíření agregátní poptávky, které asi události 30. let vyžadovaly: léta 1929-1933 nebyla žádným „normálním“ hospodářským poklesem. Ať už vyvolalo či zhoršilo dlouhý a hluboký pád do krize a stagnace 30. let cokoli, byla zde kolem roku 1933 hojnost důkazů, že by si odvážný čin

*Jak rostoucí vládní výdaje
na výrobu letadel
ve státě Missouri ovlivní
nezaměstnanost mezi
oregonshými letci?*

vlády k podnícení oživení vyžádal poměrně nízké náklady a přinesl značný potenciální prospěch.

Avšak jestliže ti, co tvořili hospodářskou politiku ve 30. letech, nerozpoznali, že hospodářství zkolabovalo, a reagovali neadekvátně, pak ti, co tvoří hospodářskou politiku dnes, možná reagují stejně neadekvátně, když přistupují ke každému hospodářskému poklesu, jako by to byl kolaps hospodářství. Pokračující důvěru, kterou mají četní vládní úředníci a mnoho voličů v operativně realizovanou rozpočtovou politiku a politiku peněžní a úvěrovou, bez ohledu na to, co víme o jejich účinnosti, je obtížné vysvětlit nějakými jinými důvody.

USA našly až teprve v polovině 60. let prezidenta a většinu v kongresu, kteří věřili v účinnost a žádoucnost operativně realizované rozpočtové politiky doplněné o operativně realizovanou peněžní a úvěrovou politiku jako stabilizační procedury. Byla zvýšená nestabilita následujících let pouhá shoda okolností jdoucí na vrub vnějších sil jako jsou OPEC či celosvětová neúroda, které jsou mimo kontrolu těch, co tvoří hospodářskou politiku? Jistě to je možné. A ti, kteří chtějí dál obhajovat operativní řízení agregátní poptávky, zejména pak v odezvu na hospodářské poklesy, budou v těchto událostech nacházet rozumné vysvětlení pro to, že intenzivnější používání těchto stabilizačních procedur bylo provázeno zvýšenou nestabilitou hospodářství. Ať už se rozhodnete, že šlo o důsledek či shodu okolností, skutečností zůstane, že nás v poválečném období postihly nejrychlejší inflace a nejvyšší míry nezaměstnanosti až *poté*, kdy se obě naše hlavní politické strany zavázaly k doladování hospodářství prostřednictvím řízení agregátní poptávky.

Možná, že nás zkušenosti s Velkou depresí traumatizovaly natolik, že jsme celkově věnovali příliš mnoho pozornosti agregátní poptávce. Co jsme mohli místo toho učinit pro zlepšení výkonnosti hospodářství ze strany nabídky? To je již otázka, kterou se zabývá kapitola 20.

Stručná rekapitulace

Rozpočtová politika a politika peněžní a úvěrová jsou dvě hlavní techniky řízení agregátní poptávky, které jsou k dispozici federální vládě a jejím úředníkům. Cílem rozpočtové politiky je kontrolovat výkyvy agregátní poptávky pomocí schodků či přebytků státního rozpočtu, které tyto výkyvy eliminují. Peněžní a úvěrová politika sleduje stejný cíl prostřednictvím kontroly rezerv obchodních bank a výše povinných rezerv.

Keynesiánské přesvědčení, že je peněžní a úvěrová politika neúčinná, přesvědčení, které mělo své kořeny ve 30. letech, ustoupilo po II. světové válce postupně poznání, že tato politika

je důležitá pro kontrolu inflace, a má dokonce jistou schopnost čelit mírným hospodářským poklesům.

Monetaristé se pokusili ukázat, že je peněžní a úvěrová politika nejen mocná zbraň, ale že i domnělé účinky rozpočtové politiky jsou ve skutečnosti výsledkem ji doplňující peněžní a úvěrové politiky.

V závislosti na okolnostech mohou vládní schodky spíš soukromé výdaje vytlačovat, nežli o příslušnou částku doplňovat. Za značně odlišných okolností, jako v případě hluboké a dlouhotrvající krize hospodářské činnosti, mohou být ale vládní schodky doplňkem k soukromým výdajům, který je nezbytný k tomu, aby byla expanzionistická peněžní a úvěrová politika účinná.

Pro každou účinnou stabilizační politiku je rozhodující správné načasování. Zpoždění v čase mezi výskytem problému a jeho zaznamenáním, mezi zaznamenáním problému a rozhodnutím reagovat na něj činem a mezi takovým činem a jeho konečnými účinky způsobuje, že řízení agregátní poptávky je v praxi méně stabilizačním, než se jeví na papíře.

Pokusy stabilizovat celkovou poptávku rozpočtovou politikou nebo politikou peněžní a úvěrovou by vyžadovaly přesné předpovídání, aby mohly být úspěšné. Avšak hospodářské předpovídání je nerozvinuté umění. Zvláště hazardním ho činí to, že se lidé, jejichž jednání má být kontrolováno, snaží tuto kontrolu předvídat a předem se jí přizpůsobovat.

Politické průtahy, jichž se nemůže rozpočtová politika vyvarovat, mají ten následek, že je problém správného načasování v jejím případě zvláště ožehavý.

Ačkoli máme málo dokladů pro tvrzení, že je operativně realizovaná rozpočtová politika účinným stabilizačním nástrojem, můžeme uvést pádný důvod pro to, že má za odpovídajících okolností schopnost měnit agregátní poptávku.

Rozpočtová politika, která se nerealizuje operativně, tj. taková, kdy změny daní nebo vládních výdajů probíhají automaticky v odezvu na změny rozsahu produkce a výše důchodů, mohla významně přispět k poválečné stabilitě hospodářství USA.

Peněžní a úvěrová politika sdílí s operativně realizovanou rozpočtovou politikou dobře prokázanou způsobilost měnit agregátní poptávku, nežli ji stabilizovat.

Úspěšné provádění peněžní a úvěrové politiky je obtížné proto, že se ekonomové neshodují v tom, jaké cílové ukazatele má vlastně kontrolovat: peněžní veličiny, ceny zboží nebo úrokové míry.

Peněžní a úvěrová expanze může tím, že učiní úvěr dostupnějším, snížit úrokové míry. Táž politika však může tyto míry

následně zase zvýšit, protože jejich případným snížením podněcuje zvýšení poptávky po úvěru. Mimo to porostou nominální úrokové míry, jestliže růst nabídky peněz vyvolává očekávání rychlejší inflace. Tyto těžkosti kontroly úrokových měr činí z řízení úrokových měr nespolehlivý a dokonce nebezpečný nástroj v rukou těch, kteří toto řízení provádějí.

Nemáme žádné přesvědčivé doklady pro to, že by poválečné úsilí vlády manipulovat agregátní poptávkou opravdu vedlo k tomu, že jsme měli nižší míry nezaměstnanosti a méně inflace než bychom byli zakusili, kdyby tohoto úsilí nebylo.

Je ale naopak spousta dokladů, které naznačují, že příslušná činnost federální vlády, včetně lecčeho z jejího stabilizačního úsilí byla, ve svých důsledcích, vážně destabilizující.

OTÁZKY K DISKUSI

1. Jak ovlivňuje rozpočtová politika politiku peněžní a úvěrovou?
 - /a/ Za jakých okolností může federální vláda hospodařit s velkým rozpočtovým schodkem, aniž by tím vyvolala zvýšení zásoby peněz?
 - /b/ Předpokládejme, že se Federální rezervní rada rozhodne provádět „utaženou“ peněžní a úvěrovou politiku a nepřipustit žádné zvýšení rezerv obchodních bank právě v době, kdy se federální vláda snaží si vypůjčit, aby mohla financovat značný rozpočtový schodek. K čemu dojde?
 - /c/ Předpokládejme, že federální vláda začala hospodařit s velkým rozpočtovým přebytkem, a míní ho použít ke snížení státního dluhu. Zvažte, jaké by to mělo účinky na poptávku po půjčkách od obchodních bank? Jak by to mohlo ovlivnit zásobu peněz?
2. Jak ovlivní značný schodek ve federálním rozpočtu úrokové míry?
 - /a/ Předpokládejme, že úrokové míry určuje poptávka po zapůjčitelných peněžních prostředcích a jejich nabídka. Jak by bylo možné, aby značné zvýšení výpůjček federální vlády *nevyvolalo* zvýšení úrokových měr?
 - /b/ Předpokládejme, že se Federální rezervní rada snaží zabránit tomu, aby zvýšená poptávka vlády po zapůjčitelných peněžních prostředcích zvýšila úrokové míry tím, že zvýší nabídku těchto peněžních prostředků expanzí půjček obchodních bank. Podaří se touto politikou Federální rezervní radě zabránit tomu, aby se úrokové míry zvýšily? V jakém bodě zvýší expanzionistická politika Federální rezervní rady míru inflace? Jak způsobí očekávání vyšší míry inflace zvýšení úrokových měr?
3. Předpokládejme, že federální vláda začíná hospodařit se značným rozpočtovým schodkem právě v době, kdy jsou četné výrobní zdroje nečinné: ve většině odvětví jsou v továrnách značně nevyužívané kapacity a takřka ve všech oblastech hospodářství je nadměrná nabídka práce.
 - /a/ Jak může existence tak početných nečinných zdrojů zabránit tomu, aby dokonce i velmi značné zvýšení vládních výpůjček vyvolalo zvýšení úrokových měr?

- /b/ Zjišťujete-li, že na předchozí otázku /a/ těžko odpovíte, položte si otázku, je-li pravděpodobné, že expanzionistická peněžní a úvěrová politika způsobí za popsaných okolností inflaci. Vzpomeňte si, že jsou to očekávání rychlejší inflace, která způsobují růst úrokových měr, když se peněžní a úvěrová politika stává vysoce expanzionistickou.
4. „Zvýšení či snížení vládních výdajů bude obvykle vyvolávat vyvažující snížení či zvýšení soukromých výdajů.“ Za jakých okolností je, podle Vás, toto tvrzení pravdivé? Proč? Za jakých okolností je, podle Vás, toto tvrzení nesprávné? Proč?
 5. Bývalý senátor Hubert Humphrey řekl krátce po snížení daní z března roku 1975, že mu „selský rozum“ říká, že federální výpůjčky nezvýší úrokové míry a nevytlačí soukromé vypůjčovatele. Řekl: „Do značné míry se tato otázka trhu úvěru řeší sama od sebe. Soukromá poptávka po úvěru se snižuje, když je vysoká nezaměstnanost. To vytváří na trhu úvěru volný prostor pro poptávku vlády, která se zvyšuje.“ Souhlasíte s tím?
 6. Chce-li kongres k tomu, aby se čelilo hospodářskému poklesu, použít rozpočtovou politiku, měl by snížit daně tehdy, je-li tu zatím jen podezření, že dojde k poklesu, je-li to již obecné přesvědčení, anebo je-li to již oficiálně ohlášeno?
 7. Předpokládejme, že kongres a prezident chtějí snížit o 5 miliard dolarů daně, aby se v době hospodářského poklesu podnítilo hospodářství. Je v tom nějaký rozdíl, jestli sníží daně z osobních příjmů, anebo daně z příjmu obchodních společností? Je v tom nějaký rozdíl, zda se snížení daní z osobních příjmů dotkne hlavně skupin domácností s nízkými příjmy, nebo zasáhne širší okruh domácností? Jaký v tom bude rozdíl a pro koho?
 8. Během krize a stagnace ze 30. let bylo zvyšování výdajů federální vlády provázáno sliby /hrozbami?/ zvýšení daní v budoucnu, aby se snížil rozpočtový schodek. Myslíte si, že měla tato politika nějaký účinek na investiční výdaje? Jak ovlivňuje vyhlídka na vyšší sazby daní v budoucnu rozhodování o investicích?
 9. Byl byste pro návrh, o kterém jsme se zmínili v textu této kapitoly, aby byla dána prezidentovi moc měnit podle vlastního rozhodnutí /v mezích stanovených kongresem/ sazby daní či schvalovat výdaje, aby se tím dosáhlo větší pružnosti rozpočtové politiky? Proč, případně proč ne?
 10. Podněcuje-li snížení daní celkovou poptávku, může podněcovat i celkovou nabídku? Jak by mohlo snížení sazeb daně z příjmu obchodních společností či osobních důchodů ovlivnit křivky nabídky zboží?
 11. Státní rozpočet je v podstatě předpověď: „Toto jsou očekávané příjmy vlády a toto jsou očekávané vládní výdaje.“
 - /a/ Jak může nejistota změnit vyrovnaný státní rozpočet v rozpočet s faktickým schodkem či přebytkem?
 - /b/ Mohou kongres a prezident dosáhnout toho, aby byl vztah mezi příjmy vlády a jejími výdaji přesně takový, jaký chtějí?
 - /c/ Kdyby kongres a prezident, ve snaze udržet tok vládních výdajů přesně na výši toku vládních příjmů, neustále měnili sazby daní a povolené výdaje, stabilizovala by vláda hospodářství, nebo by je destabilizovala?
 - /d/ Kdyby měla federální vláda udržovat svůj rozpočet vyrovnaný, za jaké časové

období by ho měla vyrovnávat? Za jaké časové období vyrovnávají své rozpočty domácnosti a podnikatelské firmy?

12. V textu kapitoly jsme uvedli tři různá kritéria restriktivnosti či expanzivnosti peněžní a úvěrové politiky.
- /a/ Keynesiánci mají sklon spatřovat doklad utáženosti či uvolněnosti stávající peněžní a úvěrové politiky v tom, jak jsou vysoké úrokové míry. Jak dobrý je to ukazatel? Primární úroková míra /tj. ta, kterou banky žádají od svých nejspolehlivějších zákazníků/ byla v roce 1972 v průměru 5,25 %, v roce 1973 8 % a v roce 1974 10,8 %. Byla peněžní a úvěrová politika těchto let restriktivní nebo expanzionistická? Po té, co klesla v roce 1977 na 6,8 %, zvýšila se primární úroková míra v následujících čtyřech letech nejprve na 9,1 %, pak na 12,7 %, potom na 15,3 % a nakonec na 18,9 %. Byla peněžní a úvěrová politika v letech 1977-1981 restriktivní?
 - /b/ Monetariisté tvrdí, že nejlepším měřítkem uvolněnosti či utáženosti peněžní a úvěrové politiky je míra růstu zásoby peněz. V letech 1972-1974 rostlo M1 roční průměrnou mírou 6,2 %. V letech 1977-1981 rostlo M1 průměrnou roční mírou 7,3 %. Pro potřeby srovnání byste mohli chtít vědět, že byla průměrná roční míra růstu M1 za dvě desetiletí od roku 1965 do roku 1985 přibližně 6,7 %. Vypadá peněžní a úvěrová politika z let 1972-1974 a 1977-1981 podle monetaristického měřítka, restriktivně či expanzionisticky?
 - /c/ Ekonomové strany nabídky, jejichž názorům věnujeme větší pozornost v další kapitole, jsou přesvědčeni, že je nejlepším měřítkem uvolněnosti či utáženosti peněžní a úvěrové politiky to, co se děje s cenami. V letech 1972-1974 rostl index cen výrobců hotového zboží v průměru roční mírou 12,2 %. Byla peněžní a úvěrová politika, podle tohoto měřítka, povolná nebo tvrdá? Nežli se na své odpovědi definitivně rozhodnete, možná byste chtěli připomenout, že léta 1973-1974 byly roky, kdy se pod ceny ropy poprvé podepsal OPEC. V letech 1977-1981 činilo průměrné roční zvýšení indexu cen výrobců hotového zboží 10,4 %.
 - /d/ V roce 1985 se index cen výrobců zvýšil o 1,8 %, zatímco M1 rostlo průměrnou roční měrou 11,9 % a primární úroková míra klesla z 10,5 % na 9,5 %. Byla peněžní a úvěrová politika v roce 1985 expanzionistická, nebo restriktivní?
 - /e/ Hlavním důvodem toho, že každý z těchto rozdílných ukazatelů vypovídá o uvolněnosti či utáženosti peněžní a úvěrové politiky něco jiného, je to, že když se soustředíme na ně, nevíšmáme si dalších relevantních faktorů jako je účinek očekávání na úrokové míry, anebo zpoždění v čase mezi změnami růstu peněžních veličin a jejich účinky na hladinu cen. Ekonomové zde mohou zastávat dál řadu odporujících si názorů, protože vztahy, které nás v tomto případě zajímají, nejsou jen složité a nejisté, ale pravděpodobně také proměnlivé v čase. Když se neshodují odborníci, jak by měli rozhodnout občané — voliči?
13. Reálná úroková míra *ex ante* /tj. reálná úroková míra před uzavřením půjčky/ je tržní, čili nominální úroková míra, po odpočtu *očekávané* míry inflace. Jsou-li tato očekávání chybná, bude reálná úroková míra *ex post* /tj. dodatečně po uzavření půjčky/ vyšší či nižší nežli míra *ex ante*. Proč byly reálné úrokové míry *ex post* v 70. letech tak nízké a začátkem 80. let tak vysoké?
14. Zhodnoňte toto tvrzení: „Je-li agregátní poptávka větší nežli celková kapacita hospo-

dářství, má to za následek inflaci. Je-li menší, má to za následek hospodářský pokles.“

/a/ Propouštějí někdy firmy dělníky, když roste průměrná hladina cen?

/b/ Zvyšují někdy firmy svoje ceny, když prochází hospodářství poklesem?

/c/ Jak bychom zjistili, zda hospodářství plně využívá svou kapacitu? Je vůbec někdy celková kapacita jednotlivé firmy nějaké konečné, pevně dané množství produkce za nějaké časové období? Zamyslete se nad školou, kterou navštěvujete. Co by se stalo, kdyby tato škola využívala svou kapacitu na 100 %? Rozšířte tuto otázku na nějaké celé odvětví /např. na celou vzdělávací soustavu/. Potom ji rozšířte ještě dál na celé hospodářství.

15. Je agregátní poptávka nedostatečná, je-li zde nedostatek automobilových mechaniků a přebytek učitelů škol druhého stupně? Může být značná nezaměstnanost v době, kdy je více registrovaných volných míst než nezaměstnaných celkem? Proč nacházíte v novinách inzeráty v rubrice „volná místa“ dokonce i během hospodářských poklesů?
16. „Dosahuje-li nezaměstnanost 8 % civilní pracovní síly, není žádné nebezpečí, že by schodek státního rozpočtu způsobil inflaci.“ Souhlasíte s tím?
17. Předpokládejme, že je míra nezaměstnanosti 8 % a hospodářští statistici říkají vládě, že jsou 2 % z těchto 8 % přímým důsledkem prudce pokleslých nákupů nových automobilů. Proberte výhody a nevýhody opatření, kterým by se za takovéto situace poskytovala kupujícím nových automobilů sleva z daní ve výši 10 % výrobci navržené maloobchodní ceny. Je pravděpodobné, že jeden dolar z nabízeného snížení daně zmírní nezaměstnanost víc, nežli jeden dolar, o který by se místo toho snížila daň z osobních příjmů? Je pravděpodobné, že budou dlouhodobé účinky takového opatření na nezaměstnanost jiné, nežli krátkodobé účinky?
18. Kdyby vláda snížila o 5 miliard dolarů výdaje na udržování a rozšiřování silniční sítě a zvýšila o toto množství výdaje na rozvoj energetiky, jaké účinky by to podle Vás mělo na nezaměstnanost? A mělo by to na ni vůbec nějaký vliv?
19. „Hlavní příčinou neúměrně vysoké míry nezaměstnanosti je nejistota.“ Vysvětlete, zda s tímto tvrzením souhlasíte nebo ne. A proč?

PERSPEKTIVY STRANY NABÍDKY

Spor mezi nabídkově a poptávkově orientovanými ekonomickými teoriemi se táhne zpět alespoň od 18. století. Avšak pojem ekonomie strany nabídky se začíná používat až v r. 1970. Předchůdci Adama Smitha byli z velké části orientováni na poptávku: soustřeďovali se především na rozvoj poptávky po domácí produkci prostřednictvím politiky omezující zahraniční konkurenci a udržující velké množství peněz v oběhu. Smith, oproti tomu, byl důsledným stoupencem nabídkové orientace soustřeďující se na motivace výrobců. Byl přesvědčen, že národ bude mít vždy tolik peněz, kolik může využít. Byl také přesvědčen, že soukromé úspory budou automaticky vytvářet soukromé investice a nikdy ne deficit v agregátní poptávce.

Nabídkově orientovaná ekonomická teorie: její rozmanité podoby

Pojem nabídkově orientovaná ekonomická teorie byl nově zaveden v r. 1970 k popisu skupiny analýz a hospodářsko-politických doporučení usilujících o urychlení ekonomického růstu a zaměstnanosti posílením motivací výrobců. Příznivější zdanění a úprava podmínek pro podnikání byly základními doporučeními těch, kteří se začali nazývat nabídkově orientovanými ekonomy. V této kapitole nicméně budeme termín nabídkově orientované ekonomické teorie používat širěji, obecně k popisu těch ekonomických analýz, které zdůrazňují neefektivnost ovlivňování poptávky s cílem dosažení vysoké zaměstnanosti při zachování cenové stability. Tyto teorie dále doporučují věnovat větší pozornost faktorům ovlivňujícím nabídku.

Nabídkově orientované ekonomy, tak jak jsme je vymezili, najdeme na obou koncích politického spektra. Někteří budou tvrdit, že jelikož trhy nefungují spolehlivě, musí vláda sehrávat aktivnější roli při kontrole cen a důchodů, máme-li mít nějakou šanci kontrolovat jak inflaci, tak hospodářské poklesy. Jiní mohou dokazovat téměř opak, že trh pracuje tak dobře, že ovlivňování agregátní poptávky nemá žádný vliv na rozsah produkce a zaměstnanosti a že vláda má jedinou cestu, která vede

k urychlení hospodářského rozmachu. Touto cestou je zlepšení ziskových vyhlídek firem.

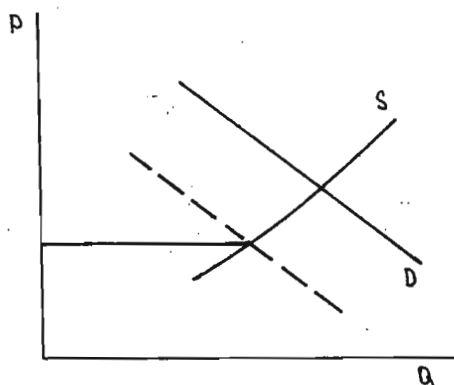
Obliba přímé kontroly

Veřejnosti není a nebylo zatěžko domnívat se, že inflace je výsledkem neodpovědného chování nabízejících, a to ať již nabízejí práci nebo výrobky. Když se nedaří, veřejnost hledá viníky a zdá se jí, že je nachází ve firmách, které ohlašují zvyšování cen a v odborových předácích volajících po změnách mezd. Nadměrný růst poptávky je síla příliš abstraktní a odosobněná, než aby byla dobrým kandidátem na viníka, takže firmám a odborům se dává odpovědnost za inflaci dokonce i tehdy, když mzdy a ceny jsou jasně taženy vzhůru nadměrnou poptávkou a nikoli tlačeny vzhůru silným postavením nabízejících. Proto se tedy v období inflace zaváděné kontroly mezd a cen obvykle setkávají s velmi příznivou odezvou u veřejnosti, alespoň z počátku.

Popularita kontroly cen a mezd jako cesty řešení inflace vyžaduje tím naléhavěji, aby veřejnost pochopila mechanismus inflace. Jestliže mzdy a ceny rostou následkem toho, že rozpočtové a peněžně-úvěrové autority rozšiřují poptávku rychleji, než může růst reálná produkce, nebo nějaká katastrofa /válka, ropné embargo, neúroda/ omezila úroveň reálné produkce, pak je kontrola více než zbytečná.

Kontrolou se porušuje racionální systém rozdělovací vzácné statky mezi alternativní užití. To znamená, že zdroje budou rozdělovány podle jiného kritéria: koupí ten, kdo přijde dřív, navazují se kontakty, zkoušejí se sjednávat speciální úmluvy, nebo se nabízejí ilegální peněžní podněty obcházející stanovenou maximální cenu. Motiv pro hromadění statků bude vytvořen, protože statky budou oficiálními cenami podhodnoceny, a proto kupující si nemohou být jisti, zda statek seženou v budoucnu. To ještě víc prohloubí vzácnost statku.

Výrobci budou mít méně motivů pro rozšiřování výroby a především pro zvyšování kvality. Výroba bude dále upadat s tím, jak budou výrobci pociťovat neschopnost získat dílčí vstupy, které náhle zmizely ze zásob dodavatelů. Možná budou muset zastavit výrobu a propustit zaměstnance. Bude zřízena kontrola exportu s cílem znemožnit jiným zemím, aby využívaly výhod plynoucích z kontrolovaných cen. Do systému nabídky se vetře naturální směna, což kromě úpadku efektivnosti vyvolá nespokojenost, neboť někteří výrobci nebudou mít co nabídnout svým dodavatelům. Výsledkem bude, že z maloobchodních pultů nečekaně zmizí např. papírové sáčky, podpatky k botám, jednorázové injekční stříkačky, umělé hnojivo, ... Tyto nedostatky budou plozeny a násobeny jinými nedostatky. Relativní



Zmrazení cen pole, co poptávka vzrostla, je v rozporu s alokačním systémem společnosti.

ceny ztratí schopnost měnit se v odezvu na změny relativní vzácnosti, a tak struktura cen začne poskytovat zcestné informace pro využívání zdrojů. Krátce řečeno, potlačení cenového systému brzy naruší mechanismus ekonomické koordinace, což povede k nerovnosti, neefektivnosti a rozvrácení výroby, které jen zhoršují nerovnováhu mezi nabídkou a poptávkou.

Při inflaci, kdy se směňuje příliš mnoho dolarů za příliš málo statků, vede rozsáhlá kontrola cen ke zhoršení problémů dalším omezením nabídky statků a k demotivaci kupujících hospodárně je užívat. A to platí, ať již je příčinou inflace, nadměrná tvorba dolarů, nebo deficit tvorby statků. Navíc to odvádí pozornost veřejnosti od skutečných příčin inflace a správných opatření k nápravě. Ovšem vláda, jejíž rozpočtová politika a peněžní a úvěrová politika zažehla inflaci, bude s radostí podporovat názory veřejnosti, že kořenem problémů je lakota soukromníků a že konečným řešením je občanská zdrženlivost obyvatel a že darebáci, kteří postrádají občanského ducha, musí být zákonem kontrolováni. Kongres je zřídka ochoten uznat, že příčinou všeho zla jsou jeho vlastní výdajové zvyklosti, a prezident nikdy neurčí příčinu inflace ve své vlastní minulé politice.

Kontrola mezd a cen za II. světové války se někdy uvádí jako důkaz, že kontrola může být ve skutečnosti efektivní, neboť brání nadměrné poptávce v tom, aby táhla ceny vzhůru. Tato argumentace ale ignoruje některá důležitá fakta. Přehlíží se to, že tehdy byla veřejnost ochotna spokojit se s nedostatkem a tolerovat nerovnosti, protože to bylo chápáno jako přechodná nezbytnost. Přehlíží se alternativní systém rozdělování, vytvořený federální vládou za II. světové války pro rozdělování vzácných statků mezi alternativní užití: komplexní bodový systém, lístkový systém, speciální lístky na benzín, přednostní přidělování a armáda kontrolorů, zabezpečujících, aby systém fungoval jak nejlépe mohl. Opomíjí se role válečného vlastenectví při zajišťování dobrovolné spolupráce, což udrželo systém funkčním několik let. Je zanedbáváno, že existence nelegálních a pololegálních úniků z kontroly umožňovala mnoha lidem tento systém obcházet. Když byla kontrola cen odstraněna, což se muselo stát, nadměrná poptávka, která byla touto kontrolou zadržována, se vzdmula, aby mezi lety 1945 — 1948 velmi rychle zvedla ceny o 40 %.

Inflace tlačena náklady? Případ OPEC

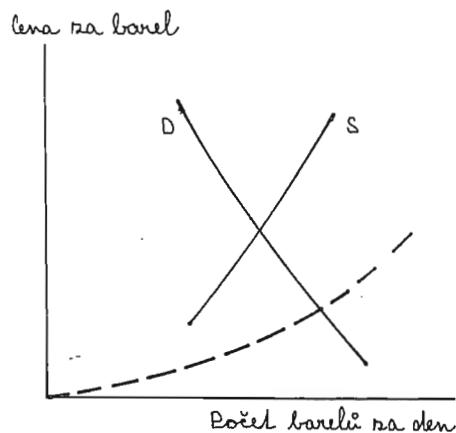
Je horší než zbytečné zavádět cenové a mzdové kontroly v případě, kdy expanzivní rozpočtová a peněžně-úvěrová politika vytvořily takovou poptávku po statcích, která nemůže být uspokojena při existujících cenách. Potlačena inflace plodí více nerov-

ností a neefektivnosti než otevřená inflace. Je ale inflace vždy výsledkem nadměrné expanzivní rozpočtové nebo peněžně-úvěrové politiky? Je inflace vždy způsobena „tahem“ nadměrné poptávky? Nemůže být inflace někdy vyvolána „tlakem“ ze strany nabídky? Neexistuje takový jev jako inflace tlačena náklady? Bude asi těžké přesvědčovat kteréhokoliv uživatele ropných produktů, že OPEC nesehrál žádnou úlohu v inflaci sedmdesátých let v USA. Kartel OPEC využil své tržní síly k omezení nabídky ropy a tím vyvolal pro spotřebitele podstatné vzestupné změny cen ropných produktů. Ropa a její deriváty vstupují v nesčetné ohledech do rozpočtu spotřebitelů, ať již bezprostředně nebo zprostředkovaně. Výrobní náklady každého statku byly v nějakém rozsahu tlačeny vzhůru vzestupem nákladů na energii. Jedinou otázkou je, jak uvidíme, jaká část růstu cen v letech 1973 — 1981 se může přičítat činnosti kartelu OPEC.

Již dříve, v 15. kapitole, jsme řekli, že inflace je pokles ceny peněz a že proto její příčinu musíme hledat v silách působících na nabídku peněz a poptávku po nich. To je stále pravda. Jestliže je omezena nabídka nějakého statku opatřením kartelu, suchem, stávkou či jiným způsobem, pak poroste relativní cena tohoto statku. Relativní ceny statků, které jej užívají jako vstup do své výroby, budou mít, následkem toho, tendenci též růst. Protože ropa v nějaké podobě vstupuje do výroby všech statků, mělo by se zdát pochopitelné, že OPEC má sílu zvýšit relativní ceny všech statků a takto být příčinou inflace.

Ale poslední věta je nesmysl. *Relativní ceny všech ostatních statků nemohou růst, protože není nic, vzhledem k čemu by měly růst.* Růst relativních cen statků, které potřebují ke své výrobě velké ropné vstupy, má logicky za následek pokles relativních cen statků, na výrobu kterých je potřeba méně ropy. Kdybychom to chtěli popírat, bylo by to, jako kdybychom se snažili zjistit, zda-li jsou dnešní baseballoví hráči lepší než byli hráči minulé generace, pokud dnešní nejlepší klub získal vyšší procento svých her než nejlepší klub minulé generace. Relativní ceny všech ostatních statků kromě peněz mohou ovšem růst. To není logicky nemožné. OPEC skutečně mohl být odpovědným za zvýšení cen čehokoliv v poměru k penězům. Ale nebylo by poněkud divné zcela se soustředit na ropu a úplně ignorovat peníze, když se cena *všeho* změnila v *relaci k penězům*?

Věc se vám vyjasní, pokud budete přemýšlet o důsledcích světové aktivity OPEC s vyloučením peněz, tedy jako kdyby všechny obchody byly vedeny jako naturální. Činnost OPEC by v takovém případě donutila ostatní země vyvážet více zboží a služeb na barel dovážené ropy. Spotřebitelé ropy budou mít na vybranou mezi nižší spotřebou ropy nebo obětováním většího množ-



Kontrola cen může odolat zvýšení cen, ale na jakou cenu?

Od roku 1973 do roku 1980
(ve Spojených státech):

vzrostly ceny paliv
o 175%

vzrostly ceny oděvu
o 40%

vzrostl spotřebitelský
cenový index o 85%

ství jiných statků. Pokud budou „náklady obětované příležitosti“ na získání barelu ropy vyšší než dříve, pak tedy budou výrobci hledat cestu k úsporám. Budou vyrábět relativně méně těch statků, které jsou náročné na ropu, čímž omezí nabídku těchto statků, a zapříčiní tak vzestup jejich relativních cen. Vcelku se stane to, že relativní ceny statků náročných na větší množství ropy porostou a jejich výroba a nákupy začnou relativně klesat. To nezbytně způsobí, že relativní ceny statků spotřebovávajících velmi málo ropy klesnou, a jejich vyráběná a kupovaná množství se zvýší.

To je právě to, co se přihodilo v roce 1973. V USA se tak stalo velmi nešetrnou a nákladnou cestou, protože vláda se rozhodla zasahovat do pohybů relativních cen a tím i do celého procesu komplexní realokace. Ale mnoho z toho bylo zakryto změnami v hodnotě peněz. Můžeme přehlédnout, že relativní ceny nějakého statku *klesly* v důsledku úspěchů OPEC, protože naše pozornost je upjata k ceně čehokoliv v relaci k penězům. Cena čehokoliv /nebo téměř čehokoliv/ v relaci k penězům skutečně od roku 1973 podstatně vzrostla. Toto se ale přihodilo, protože se nabídka peněz zvyšovala rychleji než poptávka po penězích.

Šok ze strany nabídky a odpověď poptávky

Chceme tím říci, že OPEC v sedmdesátých letech nesehrál žádnou roli při vyvolání inflace v USA nebo ve světě? Vůbec ne. Pokusíme se spíše exaktně objasnit, jakou roli by mohl mít. Začneme tedy. Předpokládejme, že by Federální rezervní rada udržela mezi lety 1973 — 1980 konstantní nabídku peněz. Co by se přihodilo? Nejpravděpodobněji by nastal ostrý hospodářský pokles. USA skutečně zažily pokles, který začal koncem roku 1973 a pokračoval až do roku 1975. Ale jestliže by Federální rezervní rada prováděla politiku zastavení růstu zásoby peněz nebo podstatně pomalejšího růstu, pak by byl hospodářský pokles téměř určitě mnohem ostřejší. Příčinou je, že akce OPEC vyžadovaly velký a rychlý nárůst relativních cen produkce náročné na spotřebu ropy. To znamená velký a rychlý *pokles* relativních cen ostatních statků. Ale ceny se vždy nemění v odezvu na změněné podmínky poptávky a nabídky bez problémů a rychle. Především nemohou klesat rychle a přímočaře. Okamžitým efektem je nahromadění zásob, což vede k omezení objednávek, produkce a zvýšení nezaměstnanosti — jinými slovy k hospodářskému poklesu. Tento nárůst nezaměstnanosti a nevyužívání dalších zdrojů trvá do té doby, dokud se relativní ceny nepřizpůsobí novým okolnostem a zdroje nejsou realokovány.

Velký šok, který OPEC vyvolal roku 1973 v ekonomice USA nepochybně přispěl k hospodářskému poklesu z let 1974 —

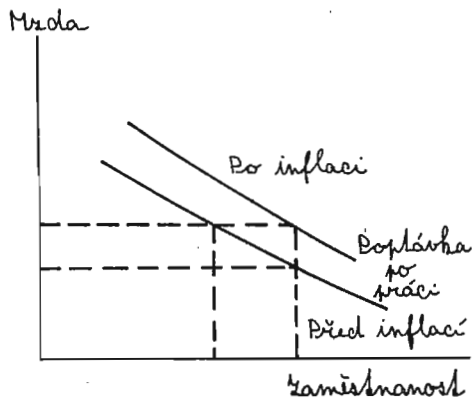
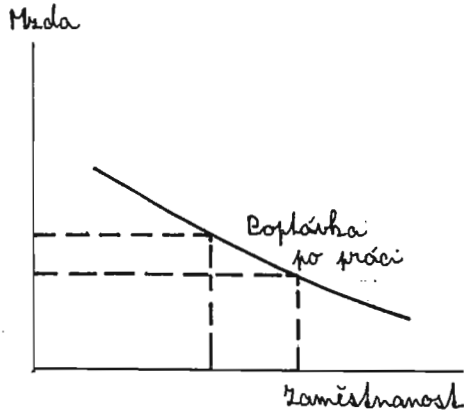
1975. Nezapomeňte ale, že hospodářský pokles byl výsledkem kumulace chyb. V roce 1973 akce OPECu způsobily, že mnoho rozhodnutí se náhle změnilo v chyby. V USA roku 1973 si OPEC nečekaně vynutil rozsáhlou realokaci zdrojů, která měla být řízena změnami v relativních cenách. Federální rezervní rada pravděpodobně usnadnila tyto změny v relativních cenách a urychlila procesy realokace tím, že zvyšovala zásobu peněz. Vzrůst zásoby peněz umožnil nezbytná přizpůsobení cen bez toho, aby některé ceny v peněžním vyjádření musely klesat, protože všechny ceny se budou měnit směrem vzhůru. Statky, jejichž relativní ceny měly klesat, jednoduše v peněžním vyjádření rostly, ale podprůměrně.

Federální rezervní rada tedy podporovala inflaci jako odpověď na zvýšení cen ze strany OPEC, ale současně se ze všech sil snažila omezit pokles výroby a zaměstnanosti. Snažila se tak neutralizovat nečekaný úspěch, kterého OPEC dosáhl na poli kartelizace.

Tržní síly, nezaměstnanost a inflace

Zde je možná hlavní zdroj tlaku na Federální rezervní radu, aby prováděla inflační peněžní a úvěrovou politiku. Věnovali jsme tolik místa otázce role OPEC v inflaci v USA sedmdesátých let, protože výsledek osvětluje obecnější problém. Předpokládejme, že značný počet mzdových sazeb je stanoven na základě kolektivních smluv a že odbory mají schopnost udržet rychlejší růst mezd než jaký je růst produktivity. To by znamenalo, že odbory /nebo některé odbory/ mohou získat pro své členy mzdy, jež jsou nad úrovní hodnoty čisté produkce mezního dělníka.

Zaměstnavatelé se přizpůsobí takové situaci omezením počtu najímaných pracovníků. Nemusí přímo propouštět, ale mohou pouze přestat nahrazovat ty dělníky, kteří odcházejí do důchodu nebo sami dávají výpověď. Výsledkem je omezení počtu pracovních příležitostí a růst zaznamenávané nezaměstnanosti. Je lhostejné, předpokládáme-li, že zaměstnavatelé mohou zvýšit ceny a kompenzovat tím vyšší náklady na práci. Za vyšší ceny nejsou schopni prodávat tolik, jako při nižších cenách, což povede k redukci odbytu a k poklesu zaměstnanosti. Dokonce, i když si členové odborů uvědomí, že vyšší mzdy pro ně znamenají méně pracovních příležitostí, přesto může většina odborářů hlasovat pro růst mezd ve víře, že oni sami jsou chráněni, např. služebním věkem. Riskují pracovní příležitost pro ostatní. Růst nezaměstnanosti, způsobený tímto druhem tržní síly, vystavuje Federální rezervní radu tlakům vedoucím k přijetí expanzivní peněžní politiky. Když už se tak stane, ceny pak rostou všeobecně. Růst cen všech jiných statků snižuje relativní cenu statku, je-



hož prodej poklesl, čímž jeho prodej opětovně vzrůstá a zaměstnanost v tomto odvětví je obnovena. Jestliže zaměstnavatelé nemají dost tržní síly na to, aby přenesli zvýšení mezd na kupující, pak všeobecný růst cen statků pracuje za ně. V důsledku toho se sníží reálné mzdy a zaměstnanost je obnovena na své původní úrovni. Výsledkem toho všeho je, že využívání nadměrně silného postavení na trhu vytváří problém nezaměstnanosti a že snaha zvládnout tento problém nutí Federální rezervní radu vyvolávat inflaci.

Mnozí ekonomové, kteří se domnívají, že klíčem k pevné cenové hladině jsou rozpočtová a peněžně-úvěrová restrikce, nicméně dospěli k názoru, že to nestačí ke kontrole agregátní poptávky. Trhy statků a práce nemohou dostatečně dobře pracovat, aby udržovaly efektivnost rozpočtové a peněžně-úvěrové politiky. Jestliže silné odbory a podnikatelské firmy disponují značně silným postavením na trhu a jsou tedy schopny zvýšit mzdy a ceny při současné absenci jakéhokoliv růstu poptávky, pak fiskální a peněžně-úvěrové autority nemají možnost volby mezi zapříčiněním nezaměstnanosti tím, že odmítnou zvyšovat agregátní poptávku a zapříčiněním inflace tím, že povolí tlaku růstu mezd a cen.

Kontrola nabídky

Jednou z možností vlády je vzdát se kontroly agregátní poptávky jako nástroje řízení a začít se zabývat silami na straně nabídky, které činí cenovou stabilitu neslučitelnou s udržením vysoké zaměstnanosti. Jestliže příčinou problémů je síla odborů, firmy, prodávající na nedostatečně konkurenčních trzích a nesčetné vládní regulace, které tolerují, povzbuzují či dokonce vyžadují praktiky, zvyšující náklady a snižující efektivnost, pak řešením zřejmě budou strukturální reformy, zaměřené na zvýšení konkurence, která si vynutí to, že mzdy a ceny začnou více reagovat na změny v poptávce.

Někteří ekonomové — analytici — půjdou v prosazování takových nabídkově orientovaných politik ještě dále. Protože věří, že dnešní organizované zájmové skupiny mají sílu jednoduše stanovit zvolené ceny zboží a služeb, které nabízejí a bez ohledu na zájem veřejnosti žádají, aby vláda vykonávala rozsáhlou kontrolu nad ekonomickými rozhodnutími. V jejich vizi je inflace produktem boje mezi jednotlivými zájmovými skupinami o větší podíl na hrubém národním produktu. Jedině kdyby vláda prováděla nějaký druh „důchodové politiky“, která by omezovala tento boj, mohla by se vyhnout nekonečně se opakující volbě mezi expanzivní rozpočtovou či peněžně úvěrovou politikou,

vyvolávající inflaci, a neinflační rozpočtovou či peněžně úvěrovou politikou, která zas vyvolává chronickou stagnaci.

Jestliže je tento směr argumentace v podstatě správný, a nabídka i poptávka jsou natolik pod kontrolou zájmových skupin jak to tvrdí stoupenci důchodové politiky, pak by celá tato kniha znamenala mnoho povyku pro nic. Toto však nemůžeme samozřejmě přijmout jako předpoklad. Konkurence, která existuje a vzniká dnes v USA, má tradiční podobu, i když může čas od času přijít k úrazu a příležitostně dokonce trpí vážnými chorobami.

Přesto, jestliže situace je tak vážná, jak tvrdí stoupenci důchodové politiky, pak jejich řešení bude ztěženo jen něco více, než zbožné přání. Jak může demokratická vláda, koneckonců, tvořit zákony ke zkrácení zájmových skupin, když tyto samy tak pevně ovládají společnost a její ekonomický život? Je třeba poznamenat, že vláda dlouho a aktivně podporovala tyto zájmové skupiny, a teď se od ní žádá, aby je potlačovala nebo kontrolovala. Je realistické od ní očekávat, že najednou změní kurz a začne bořit své vlastní dílo? Dokonce i když trhy budou fungovat úplně nepřijatelným způsobem, to nedokazuje, v žádném případě, že vláda je schopna situaci zlepšit. Momentální situace stejně ukazuje, že většina selhání ekonomiky je velmi pravděpodobně výsledkem neúspěchu činnosti vlády, neúspěchu ve výkonu jejích základních funkcí při objasňování a prosazování pravidel hry. K tomuto tématu se vrátíme ve 22. kapitole.

Očekávání a nabídka

Nabídkově orientované ekonomické teorie o nichž jsme mluvili doposud, vyrůstaly z ideje, že trhy nepracují natolik dobře, aby mohla být poptávkově orientovaná politika účinná. Jiné verze nabídkově orientované ekonomické teorie zaujímají přesně opačný postoj: Trhy pracují příliš dobře na to, aby poptávkově orientovaná politika mohla být účinná.

Nabídkově orientovaní ekonomové tohoto přesvědčení začínají otázkou, jak bychom vůbec mohli od agregátní poptávky očekávat, že ovlivní reálnou produkci. Lidé, kteří přijímají rozhodnutí ohledně produkce a cen, se neohlízejí na agregátní poptávku. Věnují pozornost poptávce po svých vlastních produktech. Sledováním svých vlastních prodejů se nejvíce dovědí o poptávce po tom, co sami prodávají. Například obchodníci s automobily nezvýší své nákupy u výrobců nebo nezvýší své prodejní ceny proto, že se dočtou, že prodej nových automobilů celostátně roste o 4 %, a už vůbec ne proto, že v rádiu slyšeli, že M1 v posledních 4 týdnech narůstalo tempem 12 % za rok. Objednájí více automobilů, když prodeje vyčerpají zásoby. Zved-

nou své ceny /např. omezením slev při prodeji, omezením nabídky prodeje na protiúčet, vyšším účtováním za příslušenství/, když cítí, že to tak mohou udělat a přitom udrží obrat prodeje automobilů na přijatelné úrovni.

Jestliže agregátní poptávka roste řekněme, jako důsledek expanzivní peněžní a úvěrové politiky, obchodníci s auty pravděpodobně dostanou díl ze zvýšených výdajů. Prodeje budou stoupat a zásoby obchodníků se budou snižovat. Ceny se mohou poněkud zpevňovat, když obchodníci cítí, že jsou schopni prodávat auta bez nabízení štědrých obchodních slev. Základním efektem ale zpočátku pravděpodobně bude zvýšení objemu prodeje a tím i zadání dodatečných objednávek u výrobců. Pokud výrobci odpoví zvýšením produkce, pak reálný hrubý národní produkt bude růst. Tedy zvýšení nabídky peněz způsobí růst produkce a zaměstnanosti.

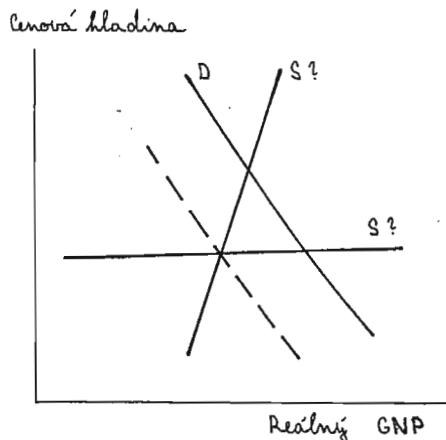
Nezapomeňme jenom, že obchodníci s auty měli zkušenosti pouze s vlastním podílem na všeobecném růstu výdajů, k němuž docházelo v celém hospodářství. Toto zvýší konkurenci mezi kupci zdrojů všech druhů. Nepovede to v opačném případě k všeobecnému růstu nákladů? Obchodníci s auty /a kdokoliv jiný/ mohou ke svému zděšení zjistit, že hospodářství se reálně nezlepšuje. Růst nabídky peněz pouze vyvolal proporcionální růst hladiny cen. Jakmile každý pozná, co se přihodilo, prodeje i produkce se vrátí na svou původní úroveň.

Obecná víra, že růst souhrnné poptávky povede k nepřetržitému růstu produkce, se zakládá na nevysloveném předpokladu, že výrobci nabízejí méně, než jsou ochotni při *existující úrovni cen a nákladů* nabízet. To předpokládá, že výrobci nejednají podle svých vlastních nejlepších zájmů, že se chovají iracionálně.

Na druhé straně to znamená, že nabízející jsou podváděni růstem agregátní poptávky. Dočasné zrychlení produkce je zcela pravděpodobně odpovědí na růst agregátní poptávky jen do té doby, než si nabízející uvědomí, že to, co prožívají, je větší poptávka po všem a ne pouze po tom, co oni sami prodávají. Ale nakonec poznají, že jejich původní reakce byla chybnou. Pokud je chyba poznána a odstraněna, pak bude zase úroveň reálné produkce klesat a zbyde nám pouze vyšší cenová hladina.

Phillipsova křivka: využití a zneužití

V roce 1958 ekonom jménem A. W. Phillips publikoval studii „Vztahy mezi nezaměstnaností a mírou změn nominálních mezd ve Spojeném království v letech 1861 — 1957“ a objevil „Phillipsovu křivku“. Phillips ukázal, že ve sledovaném období existoval stálý vztah mezi nezaměstnaností a mírou, kterou v průměru rostly nominální mzdy. Nezaměstnanost byla větší, když no-



minální mzdy rostly pomaleji a snižovala se v období, kdy nominální mzdy rostly rychleji. To se zdá být přijatelné. V období vysoké poptávky po práci zaměstnavatelé budou zvyšovat sazby mezd, protože si chtějí udržet zaměstnance a získat nové. V období vysoké nezaměstnanosti, aby získali zaměstnance, nemusí si tak výrazně konkurovat o práci a sazby mezd tedy porostou pomaleji.

Ale tento argument byl následně rozveden v tvrzení, že nezaměstnanost může být omezena inflačním růstem nominálních mezd, to je v zásadě zvýšením všech cen. S tímto pozdějším argumentem se začala Phillipsova křivka vykládat, jako by existovala obecná zaměnitelnost mezi inflací a nezaměstnaností, takže nízkou úroveň jednoho lze získat pouze za cenu vysoké úrovně toho druhého. Ale závěry nemohou vyplývat ani z Phillipsových údajů, ani z odrazu příčin inflace a nezaměstnanosti. Představa, že ti, kdo určují politiku vlády, mohou omezit míru nezaměstnanosti vědomým vyvoláním inflace, je krajně riskantní.

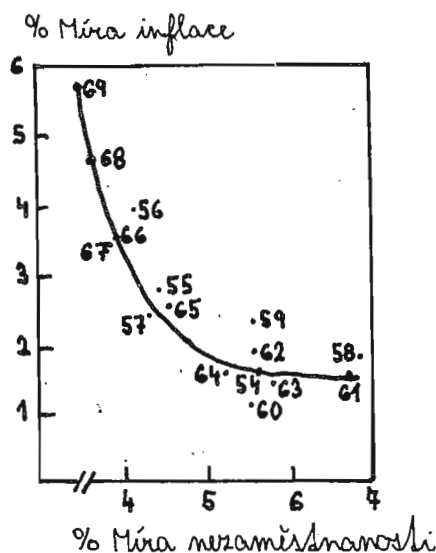
Je nejspíš pravdou, že ceny a mzdy mají tendenci více růst, pokud je ekonomika blízko „plné zaměstnanosti“. Ekonomický systém je z velké části vždy hnán vnitřním pohybem, některá odvětví se rozvíjejí, jiná upadají, firmy rostou i zanikají, zavádějí se nové technologie, dochází ke změnám ve skladbě poptávky, lidé se stávají pracovní silou i naopak jí přestávají být. Zdroje musí být proto neustále přitahovány k jednotlivým využitím tím, že se jim nabízejí přijatelné podmínky. Ale zaměstnavatelé ani zaměstnanci nemají dokonalé informace. Musí to, co chtějí, hledat a nést náklady tohoto hledání.

V období nízké nezaměstnanosti budou pro pracující náklady spojené s hledáním pracovní příležitosti v průměru nižší, než v období vysoké nezaměstnanosti. Pracující, pokud si myslí, že nemají přiměřenou mzdu, budou lépe připraveni odejít z práce a hledat jinou. Tak bude pro zaměstnavatele těžké snižovat mzdy.

Náklady zaměstnavatelů spojené s vyhledáváním zaměstnanců jsou vyšší v období plné zaměstnanosti. Tak se stane, že zaměstnavatelé budou nabízet vyšší mzdy, než by mohli jinak nabízet, vyloučí tak totiž rozsáhlé a nákladné hledání nových zaměstnanců pro svoji potřebu. Omezují tak současně rizika spojená se ztrátou nynějších zaměstnanců, jejichž náhrada by byla nákladná.

Tytéž argumenty využijeme při řešení problému cen na trzích výrobků. Pokud ekonomika téměř plně využívá kapacity, pak se obecně může objevit mimořádná nabídka velmi obtížně a kupující budou raději platit vyšší ceny, než aby hledali jiné zdroje nabídky. V období vysoké nezaměstnanosti a podstatného přebyt-

„Správně se chováje“
Phillipsova křivka:
USA 1954 - 69



ku kapacit budou prodávající snižovat ceny, neboť bude obtížné nacházet kupující.

Stejně závěry se objevují, ať se na problém podíváme jakýmkoliv způsobem. „Plná“ zaměstnanost podporuje vzestup cen a mezd. Podstatná nezaměstnanost a přebytek kapacit podporuje tlak na pokles cen a mezd.

Základní argument říká, že směr odchylek v pohybech cen a mezd je reakcí na těsnost nebo volnost trhů. Jinými slovy, úroveň nezaměstnanosti je příčinou a pohyb cen a mezd je projevem. Nemůžeme ale předpokládat, že jelikož plná zaměstnanost vyvolává inflaci, může inflace zajistit plnou zaměstnanost. Když je na košíkové nával, teplota v tělocvičně stoupá s tím, jak se každý zahřívá, ale sportovní komise přece nebude hájit poražený tým tím, že byla přetopená tělocvična.

Omezení nezaměstnanosti prostřednictvím iluze

Nicméně, politika vědomého zvyšování inflace pravděpodobně může dočasně snížit míru nezaměstnanosti. Lidé jsou nezaměstnaní, protože nenajdou pracovní příležitosti, které se jim zdají být dostatečně atraktivní. Politika vědomého vyvolávání inflace dělá pracovní příležitosti na pohled atraktivnějšími, protože zaměstnavatelé nabízejí vyšší sazby nominálních mezd. A to je způsob, jak by inflace mohla omezit nezaměstnanost. Vyšší mzdy jsou ale pouze zdánlivě atraktivnější. Zaměstnanost bude skutečně růst tak dlouho, než potenciální zaměstnanci zjistí, že pracovní příležitosti, které nyní přijímají, nejsou ve skutečnosti lepší, než příležitosti, které v minulosti odmítali. Ale když zaměstnanci zjistí, jaká je situace, že iluzi větší atraktivnosti nabízených mezd vytváří inflace, bude toto zjištění zaměstnanost snižovat zpět na její původní úroveň. Dočasného omezování nezaměstnanosti může být dosaženo, ale ekonomika za to zaplatí zrychlením inflace.

Vědomě prováděná politika snižování nezaměstnanosti za cenu vyšší inflace vyžaduje neustále rostoucí míru inflace tak, aby pracující vždy očekávali nižší než skutečnou míru inflace. Tímto mohou nepřetržitě nadhodnocovat reálnou hodnotu nominálních mezd, které jsou jim nabízeny. Jinak řečeno, takováto politika ale dále předpokládá, že pracující výhradně věnují pozornost nominálním a ne reálným mzdám. To je na první pohled přijatelný předpoklad, jelikož víme, že málokterý pracující přihlíží k nejnovějším změnám indexu spotřebitelských cen, nežli se rozhodne, zda je nabízená mzda přiměřená. Jinými slovy řečeno, sledují nominální sazby mezd, po čase ale zjistí, že za své mzdy koupí méně a zaměří svou pozornost na reálnou hodnotu mzdových sazeb. Jako extrémní případ můžeme uvést: V roce

1960 stáli dělníci ve frontě na pracovní místa v průmyslu za nabízenou mzdu 3 dolary na hodinu. Průmyslníci dnes neseženou ani jednoho, jež by byl ochoten nechat se zaměstnat za tuto mzdu. Pracující, ačkoliv nikdy neslyšeli o cenových indexech, vědí, že hodinová mzda ve výši tří dolarů znamená dnes mnohem méně, než o generaci nazpět.

Politika nemůže být postavena na předpokladu, že pracující budou nepřetržitě šálení, neboť lidé se chybami učí. A současný výskyt vysoké nezaměstnanosti s velmi rychlou inflací v 70. letech by měl být postačujícím dokladem toho, že lidé se učí. Když začali předpokládat nepřetržitou inflaci, přestali podléhat iluzi, že reálné a nominální mzdy jsou totéž.

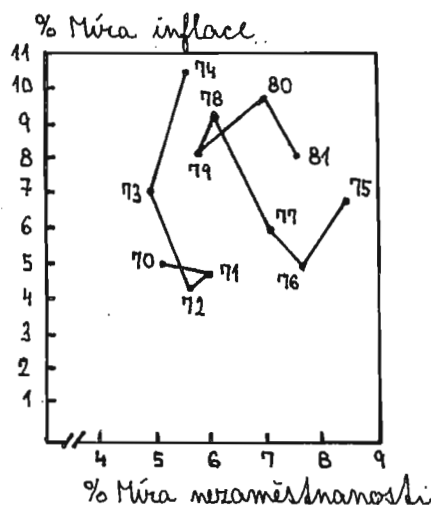
Předpokládejme ale, že vláda tento přístup k problému nezaměstnanosti vyzkoušela, zjistila, že nemůže ve skutečnosti snížit nezaměstnanost a rozhodla se upustit od této politiky. Předpokládejme, že vláda aplikací rozpočtových a peněžně-úvěrových stimulů vyvolávala inflaci a nyní s tím přestala. Celkové výdaje se s určitým zpožděním přestanou zvyšovat tak rychle a výrobci nebudou schopni prodávat za ceny, které očekávali. Pak budou zásoby stoupat, bude omezena výroba a nezaměstnanost bude růst. Nakonec se prodávající poučí a nebudou očekávat takový rychlý vzestup cen. Zareagují snížením cen, které žádají, i cen, které platí za vstupy, prodeje budou stoupat, zásoby budou klesat, výroba znovu bude stoupat a nezaměstnanost se bude snižovat. Ale toto všechno nemůže skončit během měsíce nebo dokonce i týdne. Vyšší nezaměstnanost, která bude výsledkem pokusu snížit míru inflace, bude dočasná. Dočasnost ale může být dlouhou dobou pro toho, kdo je propuštěn z práce.

To všechno znamená, že politika vlády zaměřená na růst produkce a snižování nezaměstnanosti, pomocí zvyšování agregátní poptávky, bude mít šanci na úspěch pouze tehdy, když část veřejnosti si vytváří chybná očekávání. Toto se například událo ve 2. pol. 60. let. Rozpínavost rozpočtové politiky a peněžní a úvěrové politiky zvýšila produkci a snížila nezaměstnanost proto, že veřejnost neviděla, kam to spěje, a důsledně podceňovala úroveň, na kterou v důsledku tehdejší politiky stouply náklady a ceny. Nakonec si ale lidé spočítali, jak to všechno dopadlo a opravili jak svá očekávání, tak i své chování. V 70. letech a počátkem 80. let politika ještě většího rozpínání agregátní poptávky plodila rychlejší inflaci, která v této době však byla doprovázena vysokými měrami nezaměstnanosti. Jakmile veřejnost porozumí, nevytvoří politika expanze agregátní poptávky nic více, než zrychlené tempo inflace.

"Ne tak dobře se chovající"

Phillipsova křivka:

USA 1970 - 81



Podněty ze strany nabídky

Z této analýzy vyplývá pro křivku agregátní nabídky, že přestává stoupat vpravo nahoru a stává se vertikálou, jakmile veřejnost sama zahrne politiku expanze agregátní poptávky do svého myšlení a plánování.

Jakou tedy může vláda přijmout politiku, pokud si klade za cíl zvýšení míry růstu reálného hrubého národního produktu /GNP/ a růst zaměstnanosti? To se musí držet politiky orientované na stranu nabídky. Politiky, která zlepšuje motivaci těch, jejichž rozhodnutí mohou vést k větší produkci a k tvorbě většího počtu pracovních příležitostí.

Nabídkově orientovaní ekonomové v souladu s tímto přesvědčením kladli velký důraz na snížení daní, které zvýší pracovní odměnu po zdanění, inovace, úspory a investice. Někteří dokonce dokazují, že celkové příjmy z daní mohou vzrůst v důsledku snížení sazeb daní. To se může stát, jestliže nižší sazby daní vyvolají takové zvýšení tlaku na výrobní aktivity, že procentuální růst GNP převyší procentuální pokles daňových sazeb. Vláda bude inkasovat vyšší příjmy tak, že bude brát méně procent z podstatně vyšších důchodů firem i jednotlivců. Dodatečný vzestup příjmů z daní, na neznámou, ale potenciálně možnou výši, bude záviset na tom, zda část „podzemní ekonomiky“ vyjde na povrch v souvislosti se snížením daní. Lidi, kteří inkasují platby v hotovosti a nepřiznávají je na daňových formuláři, by nižší daňové sazby mohly přimět k tomu, aby platili více na daních výměnou za menší úzkost a pocit viny.

Vyšší příjmy z daní, jako důsledek nižších sazeb daní, jsou úžasným příslibem každému, kdo je tomu připraven uvěřit. To byl na konci 70. let slib dvojnásobně vítaný pro toho, kdo se nestaral pouze o vysoké míry zdanění, ale také o velikost a růst rozpočtových deficitů.

Odbočka k národnímu dluhu

Velikost národního dluhu je námět, který je již dlouho schopen vyvolat hysterii mezi velkou částí jinak bezstarostných Američanů. Lidé jsou zvědaví, jak a kdy ho splatíme. Někteří se trápí tím, jak to může dopadnout, když ho nebudeme s to splatit. Jiní se trápí, co se stane, když ho zaplatíme. Mnozí se pravděpodobně obírají oběma možnostmi. Prvním stupněm v hloubání nad národním dluhem je proto pochopit, proč nemusí být nikdy uhrazen.

Jednotlivci, domácnosti, banky, pojišťovny, průmyslové podniky, neziskové organizace a vládní agentury jak v USA, tak

i v zahraničí, kterým stát dluží, nevlastní vládní úpisy proto, že by pociťovali lítost s touto zemí. Na vládní obligace hledí jako na dobrou investici. Pokud tomu tak nadále nebude, prodají vlastněné obligace někomu jinému. Jestliže hodně lidí ztrácí ochotu držet vládní obligace, pak cena obligací bude klesat právě tak, jako když lidé přestanou chtít vlastnit obrazy Edwarda Hoopera nebo městské nemovitosti. Jak se snižují tržní ceny obligací, musí se zvyšovat míra výnosu těm, kdo je kupují. /Protože výnos v dolarech je pevně daná částka, míra výnosu závisí vždy nepřímo úměrně na kupní ceně obligace./ S tím, jak stoupá míra výnosu z obligací, lidé jsou ochotnější držet vládní obligace. Jelikož vláda USA vždy dostojí svým závazkům — může, pokud by musela, jednoduše vydat nové peníze na zaplacení svých závazků plynoucích z obligací — vždy existuje nějaká cena, za kterou budou lidé ochotni držet všechny obligace, které vláda vydá.

Jak to dopadne, až budou tyto obligace splatné? Některé z těchto obligací mají velmi krátkou dobu splatnosti. Jestliže hledáte záminku k poplachu, popřemýšlejte nad skutečností, že kolem 20 % státního dluhu je vždy splatného za méně než rok ode dneška. Je otázkou, ale ne záhadou, jak to, že jdou tak na odbyt. Ministerstvo financí jednoduše prodá nové cenné papíry a tím získá zdroje, ze kterých vyplatí ty starší. Takže se dluh „překládá“ jako když se vyráží klín klínem. Po tu dobu, pokud bude ministerstvo financí nabízet dostatečně vysokou míru výnosu, bude moci překládat dluh do budoucna tak dlouho, jak chce. A to je dokonce schopno zvyšovat svou zadluženost o 200 miliard dolarů ročně, jak to začalo dělat v 80. letech. To ovšem za předpokladu, že je ochotno poskytnout půjčujícím tak atraktivní míru výnosu, jakou nelze získat jinde, vezmeme-li v úvahu likviditu a bezpečnost.

Problém vytlačování

A toto je právě ten nejdůležitější problém vyplývající z národního dluhu. Prodeje obligací tak dělají z federální vlády konkurenta všem ostatním potencionálním půjčujícím ve vztahu k disponibilním zapůjčitelným zdrojům. Jestliže peněžně-úvěrová autorita nezvýší tok disponibilních zapůjčitelných zdrojů rozšířením zásoby peněz, pak federální vláda konkuruje domácnostem i firmám při dělení potencionálního toku úspor. V souvislosti s tím budou vytlačovány soukromé půjčky a investice. Jestliže peněžně-úvěrové autority zvýší bankovní rezervy, aby zabránily tlakům na úvěry, pak výsledkem bude inflace. Efekt vytlačování bude i přesto působit. Děje se to tak, že úrokové mí-

ry budou muset růst nyní dostatečně rychle, aby kompenzovaly očekávanou inflaci a aby odradily soukromé vypůjčovatele.

Tedy, rychlý nárůst státního dluhu je nežádoucí, protože je odrazem deficitu státního rozpočtu. Tyto deficity totiž zvyšují úrokové míry a vytlačují tak soukromé půjčky a investice.

Je zvýšení daňových sazeb řešením nebo problémem?

Dosud je obvyklou odpovědí na nežádoucí deficit snížení výdajů, zvýšení příjmů, nebo nějaká kombinace obojího. Předpokládejme, že vládní výdaje nemohou být sníženy. /Můžeme se podívat do 22. kapitoly, kdy to může být reálný předpoklad./ Jak můžeme zvýšit příjmy vlády? Růstem sazeb daní? Ne nevyhnutelně. Jestliže je správná krajně optimistická verze nabídkově orientovaných ekonomů, pak nižší sazby daní budou přinášet vyšší příjmy.

Předpokládejme však, že je to příliš velký optimismus, a shodněme se, že vyšší sazby daní ve skutečnosti zvýší celkové příjmy z daní. Z toho nevyplývá, že by měly být sazby daní zvýšeny, aby se skoncovalo s deficitem. Za prvé se může dlouhodobý efekt změny zdanění lišit od krátkodobého efektu. Jestliže desetiprocentní snížení sazby daní zvýší roční tempo růstu zdanitelného důchodu o 2 %, pak snížení daní se „zaplatí samo od sebe“ za pět let. Kromě toho přece není národním cílem maximalizovat příjmy z daní. Deficity jsou nepříjemné proto, že špatně působí na ekonomiku. Pravděpodobné efekty snížení nebo zvýšení sazeb daní je třeba porovnat s pravděpodobnými účinky deficitů. Růst roční míry hospodářského růstu ze 2 % na 4 % zdvojnásobí reálnou produkci za 18 let. Jestliže přijmeme větší rozpočtový deficit a tím získáme zrychlení reálného růstu, jak pak lze protestovat proti větším deficitům? Odpůrci snížení daní, založeného na teorii strany nabídky ovšem tvrdí, že nebude mít takový pozitivní dopad nebo alespoň nebude mít pozitivní dopad takového rozsahu, zejména, když rozpočtový deficit federální vlády trhá všechny rekordy. Mohou mít pravdu, ale z toho ještě nevyplývá, že bychom měli spíše zvýšit než snížit sazby daní. Vzpomeňme, že deficit tropí škodu tím, že odčerpává příliš velký podíl z toku úspor. Vzniká proto otázka, jaké dopady budou mít vyšší nebo nižší sazby daní na nabídku úspor, stejně jako na poptávku po nich. Je pravdou, že poptávka vlády po úvěru se omezí, jakmile vláda získá větší příjmy ze zdanění. Ale jak bude tento růst příjmů z daní působit na nabídku úspor? Jestliže větší příjmy z daní omezí vládní deficit o 50 mld. dolarů a soukromé úspory o 100 mld. dolarů, pak růst daní zhorší, spíše než zmírní, problém vytlačování.

Další komplikace

Někteří nabídkově orientovaní ekonomové si stěžují, že jejich politika promarnila svou šanci, osvědčit se už v prvních letech Reaganovy vlády. Stalo se tak proto, že snížení daní motivované nabídkově orientovanými ekonomickými teoriemi bylo prováděno příliš pomalu, příliš opatrnicky a s příliš mnoha hrozbami opačných dopadů. To, že se Kongresu nepodařilo ukázat nadšení pro politiku snížení daní, zhoršilo investorská očekávání a tím snížilo motivace. Nabídkově orientovaní ekonomové si také stěžují, že Federální rezervní rada tím, že prováděla příliš restriktivní peněžně-úvěrovou politiku, sabotovala jejich program. Jako příklad uvádějí náhlou a pronikavou dezinflaci z let 1982 a 1983. Mnozí nabídkově orientovaní ekonomové mají vážné pochybnosti o základním monetaristickém cíli, jímž je stabilita nabídky peněz. Současně nejsou ochotni důvěřovat peněžní a úvěrové politice, které dávají přednost monetaristé, to je politice nevysoké a stabilní míry růstu zásoby peněz. Tvrdí: jestliže poptávka po penězích poroste výrazněji, ať už z jakékoliv možné příčiny, pak nevysoká míra růstu množství peněz v oběhu může být nedostatečná pro financování úhrnu výdajových záměrů spotřebitelů, investorů a vlády. Nabídkově orientovaní ekonomové proto chtějí, aby Federální rezervní rada, pokud provádí peněžně-úvěrovou politiku, sledovala ceny jednotlivých zboží. Jejich argumentem je, pokud se týká peněžní a úvěrové politiky, že nejlepší definicí pojmu „dosti a ne příliš mnoho“ je cokoliv, co zajistí vytvoření očekávání stabilních cen v dlouhém období. Za nejlepší z dostupných indikátorů dlouhodobých cenových očekávání navrhuje ceny zboží a speciálně cenu zlata. Jak tvrdí mnozí nabídkově orientovaní ekonomové, Federální rezervní rada chybovala tehdy, když umožnila mezi lety 1980 a 1982 cenám zlata v dolarech klesnout o 40 %. Větší nabídka dolarů by předešla tomuto obrovskému a deprimujícímu poklesu dlouhodobých cenových očekávání.

Je tolik možností, které je třeba brát v úvahu, že z toho jasně vidíme, proč tak velké množství základních otázek zůstává nezodpovězeno. Pokud je tak malá názorová shoda v příslušných teoretických přístupech, pak je těžké dosáhnout shody ve výkladu faktů. A při absenci shody ve výkladu předložených faktů je těžké rozhodnout, která ze soupeřících teoretických koncepcí je adekvátnější. Někdy lze pravdu jen obtížně rozeznat, dokonce i tehdy, když každý sleduje společný cíl. A to vyvolává ještě nepřijemnější otázky.

V naší diskusi o této záležitosti jsme předpokládali, že všichni účastníci mají společný zájem na cenové stabilitě, ekonomickém růstu a nízké nezaměstnanosti. Není pochyb, že to tak

opravdu je. Toto ale nejsou jen cíle obyvatelstva nebo vládních úředníků. My všichni zvažujeme a sledujeme množství cílů a je pro nás charakteristické, že zvažujeme jeden proti druhému na základě očekávaných nákladů a výnosů. Pokud zavedeme do naší diskuse o stabilizační politice politické faktory, pak vznikají nové vážné problémy.

Těmito problémy se budeme trochu zabývat v kap. 22. Nejprve ale musíme opravit největší opomenutí. Ekonomika USA je spojena s jinými ekonomikami rozsáhlou sítí mezinárodního obchodu. Tedy před tím, než se pokusíme dělat jakékoliv konečné závěry, musíme se především pokusit vzít v úvahu mezinárodní situaci.

Stručná rekapitulace

Mnozí ekonomové byli nespokojeni s tím, že se pozornost příliš soustřeďovala na poptávku, když se hledaly příčiny a způsoby léčení celkové nestability a začali se domáhat toho, aby byla věnována větší pozornost silám a faktorům, které souvisí s nabídkou.

Růst cen a mezd vyvolaný zájmovými skupinami, které mají značnou tržní sílu, mohl znemožnit dosažení vysoké zaměstnanosti a cenové stability pomocí politiky řízení agregátní poptávky. Má provozování vládní kontroly cen a mezd nebo snaha vlády omezit tržní sílu zájmových skupin schopnost zabezpečit vysokou úroveň zaměstnanosti při udržení nízkých měr inflace? Každý, kdo si myslí, že ano, by musel vyložit, jakým způsobem by demokratická vláda byla s to prosadit a řídit takový program.

Oblíbenost poptávkově orientovaných ekonomických teorií většinou vyplývá z víry, že vládou vyvolaný růst souhrnné poptávky urychlí míru ekonomického růstu a způsobí růst zaměstnanosti. Tento závěr je méně pravděpodobný, jestliže výrobci vědí, co vládní politika sleduje, a nejsou tudíž oklamáni takovým způsobem, aby si mysleli, že pozorované zvýšení poptávky znamená růst poptávky po jejich výrobcích a službách.

Pokud nepůsobí tato iluze, tvrdí někteří nabídkově orientovaní ekonomové, pak růst souhrnné poptávky nevytvoří nic jiného než inflaci. Navrhují stimulovat ekonomický růst pomocí přiměřenější politiky snížení daní a dalšími opatřeními k zlepšení motivací výrobců.

Dopady snížení sazeb daní na vládní příjmy závisí na tom, jak snížení daní zapůsobí na rozvoj pracovního úsilí, inovací, úspor a investic, což všechno tvoří základ pro vybírání daní.

Ať už lze od snížení daňových sazeb očekávat růst nebo pokles deficitů vládního rozpočtu /v dlouhém nebo krátkém obdo-

bí?/, je třeba vzít na vědomí, že deficity mají značně velký význam proto, že vytlačují soukromé investice.

Národní dluh nemusí být „splacen“. Může být a je „překládán“ tak, jak postupně končí lhůty splatnosti.

Oponenti nabídkově orientované politiky tvrdí, že ověřování ukázalo její nedostatky. Stoupenci říkají, že politika se osvědčila navzdory tomu, že jí nebyla dána spravedlivá šance.

OTÁZKY K DISKUSI

1. Jaký je rozdíl mezi inflací tlačenou náklady a inflací taženou poptávkou?

/a/ Formální definice jsou dosti volné. Ale při jakém zjištění můžeme rozhodnout, zdali konkrétní nárůst inflace byl způsoben růstem nákladů a nebo nadměrně rychlým růstem poptávky?

/b/ Co je nesprávné na tvrzení: „Jestliže zpozorujeme, že v období inflace sazby mezd rostou rychleji než rostla produktivita, pak můžeme říci, že růst mezd tlačil vzhůru ceny.“

/c/ Jestliže odbory vydobytý růst mezd vede k růstu nezaměstnanosti a Federální rezervní rada současně rozšiřuje nabídku peněz s cílem stimulovat hospodářský růst a snižovat míru nezaměstnanosti, můžeme pak výslednou inflaci popsat přesněji jako náklady tlačenou nebo poptávkou taženou?

2. Jestliže OPEC nesl základní odpovědnost za vzednutí inflace, kterou zažily USA mezi lety 1973 — 1981, pak by míra inflace měla být v těchto letech ještě větší v těch zemích, které jsou více závislé na dovozu ropy než USA. Zde jsou průměrné roční míry růstu hladiny cen mezi lety 1973—1981 pro USA a šest dalších zemí.

	Roční míra růstu cen, 1973—81
USA	8,0 %
Anglie	15,9 %
Švýcarsko	4,0 %
Mexiko	22,6 %
Japonsko	6,5 %
Itálie	17,7 %
Německo	4,6 %

/a/ Proč myslíte, že Švýcarsko, Japonsko a NSR měly tehdy, v období úspěchů OPEC, nižší míry inflace než Velká Británie, přestože Velká Británie byla významným producentem ropy a ostatní tři země nebyly?

/b/ Zde jsou průměrné roční míry růstu zásoby peněz v USA a šesti dalších zemí mezi lety 1973—1981.

Míra růstu nabídky peněz, 1973—81

USA	6,5 %
Anglie	11,7 %
Švýcarsko	3,4 %
Mexiko	28,8 %
Japonsko	8,7 %
Itálie	17,4 %
Německo	7,8 %

Jestliže chcete odhadnout, jak velká inflace v jednotlivých zemích byla naměřena mezi lety 1973—1981 a jako jedinou informaci, kterou můžete získat, máte buď stupeň závislosti země na dovážené ropě nebo její míru růstu nabídky peněz, které dáte přednost?

- Jestliže vláda umožní růst zásoby peněz roční mírou 25 % po několik let a přitom určuje firmám cenové stropy, bude inflace? Jak to dopadne, jestliže při vynucených cenách budou požadovaná množství u většiny statků podstatně větší, než jejich nabídka?
- Jak usnadňuje inflace proces přizpůsobování relativních cen a mezd?
 - Podmínky nabídky a poptávky na trhu univerzitních profesorů se mezi 60. a 70. lety značně změnily. Je snazší pro univerzitní správu snížit platy, když nabídka stoupá a poptávka klesá?
 - Jakou reakci byste očekávali od profesorů, kterým bylo řečeno, že tržní podmínky si vyžadují 7 % snížení jejich ročních platů?
 - Jakou reakci byste od nich očekávali, jestliže jim bude řečeno, že rozpočet neumožňuje žádný růst platů v tomto roce, ačkoliv index spotřebitelských cen rostl v posledním roce roční mírou 14 %?
- Je možné kontrolovat inflaci za pomoci týmu odborníků dohlížejících na všechna navrhovaná zvýšení cen a mezd?
 - Měl by tento tým být složen ze stejného počtu reprezentantů podnikatelů, pracujících a spotřebitelů?
 - Jak budou členové týmu rozhodovat, zda ten který dílčí růst je „oprávněný“ nebo není?
- Je to nespravedlivé, že nominální sazby mezd rostou pomaleji než ceny? Je to nespravedlivé, že některé nominální mzdy rostou rychleji a jiné pomaleji než ceny? Vymyslete příklad na nějaké sazby mezd a sazby platů, které by měly růst pomaleji než ceny? Na základě čeho budete moci zodpovědět tuto otázku?
- „Učitel chemie by neměl být lépe placen než profesor historie jen proto, že poptávka po učitelích chemie je větší než nabídka. Učitelé ale nejsou zbožím. Jsou to osoby s rodinnými závazky, osoby, které poskytují důležité veřejné služby.“ Souhlasíte s předloženým názorem? Jestliže by školská správa měla citelný nedostatek kvalifikovaných učitelů přírodních věd, a přitom je zákonem zakázáno zvyšovat sazby mezd, co může udělat? Existují způsoby, jak udělat zaměstnání atraktivnějším jiným způsobem, aniž by se zvyšovala oficiální sazba mzdy?
- Jestliže je pravda, jak věří někteří stoupenci „důchodové politiky“, že mocné zájmové skupiny brání fungování trhu odpovídajícím způsobem, nemohou pak tyto zájmové skupiny mít dostatečný vliv na to, aby zabránily přijetí zákonů, které je omezují?

9. Předpokládejme, že federální vláda a Federální rezervní rada společně ohlásily rozhodnutí počínaje následujícím týdnem zdvojnásobit nabídku peněz proti úrovni letošního roku.
- /a/ Jak očekáváte, že tyto zprávy zapůsobí na plány a rozhodnutí nabízejících? Bude te očekávat, že hodně z nich zvýší svou produkci nebo své nákupy v očekávání velkých prodejů? Můžete očekávat, že hodně z nich zvýší své ceny po zaregistrování této zprávy, aniž by čekali na růst nabídky peněz nebo růst celkových výdajů?
 - /b/ Můžete očekávat, že nabízející se zachovají jinak, jestliže by federální vláda a Federální rezervní rada provozovaly tutéž politiku, ale provedly by ji bez ohlášení a dokonce by se snažily, jak jen to je možné, udržet v tajnosti, co budou dělat?
10. Proč je pravděpodobné, že cenová hladina roste rychleji, když je míra nezaměstnanosti nižší, než když je vyšší?
11. Předpokládejme, že firma otevřela v městě s 10 000 obyvateli továrnu zaměstnávající 5 000 lidí. Proč můžete předpokládat nízkou nezaměstnanost, růst sazeb mezd a růst místně vyráběných statků jako je bydlení a služby? Jaká je v tomto případě příčinná souvislost mezi městskou mírou nezaměstnanosti a městskou mírou inflace?
12. Můžeme za situace popsané v předcházející otázce očekávat, že ceny začnou klesat, pokud továrna propustí polovinu zaměstnanců? Byl by v tom rozdíl, kdyby bylo propuštění myšleno buď jako dočasné nebo jako trvalé? Kolik času by mohlo potřebovat propouštění, aby začalo stlačovat ceny bydlení a služeb?
13. Rozhodnete se žít v pronajatém bytě až se na podzim vrátíte na školu. Každý vám říká, že je extrémně těžké nalézt byt, proto přijedete do školy týden před začátkem semestru, abyste začali byt hledat.
- /a/ Jestliže naleznete něco, co se vám bude líbit, ale co budete považovat za předražené, je pravděpodobné, že to vezmete a nebo budete dále hledat?
 - /b/ Je pravděpodobné, že nájemce bude ochoten pro vás držet byt několik dní bez nevratné zálohy, pokud budete hledat dále?
 - /c/ Jak by se mohlo chování nájemců a vlastníků bytů změnit, jestliže bytová výstavba nedávno vytvořila nadbytek bytů v blízkosti školy?
14. Může inflace snížit nezaměstnanost?
- /a/ Rubrika volných míst městských novin sháněla pro letiště v posledních šesti měsících denně taxikáře. Jedinými požadovanými předpoklady pro tuto práci jsou slušné chování, řidičský průkaz a schopnost zvedat těžší zavazadla. Dokazuje nepřetržitý tok šestiměsíční reklamy, že všem skutečně nezaměstnaným lidem ve městě se nedostává slušného chování, řidičského průkazu nebo fyzické síly?
 - /b/ Jak by mohla firma touto inzercí získat všechny kvalifikované taxikáře, jež hledá a současně jí získat zdroj náhradníků a dychtivých učňů?
 - /c/ Jak by mohlo nečekané a rychlé vzvednutí inflace zásobit tuto firmu dostatkem žadatelů, jež hledá?
 - /d/ Proč a kdy by byla opět firma sama od sebe nucena hledat taxikáře prostřednictvím inzerce?
15. Proč se souhrnná nabídková křivka stává více nepružnou, jestliže veřejnost zjistí, že vláda a centrální banka provozují politiku expanze agregátní poptávky s cílem pokusit se zvýšit míru růstu reálného GNP?

16. Jak velký je národní dluh v USA?

/a/ Hrubý federální dluh byl v roce 1986 okolo 2 100 miliard dolarů. V roce 1946 jako výsledek deficitů válečných let byl 270 miliard dolarů. Proč je prosté srovnání těchto údajů vážnou chybou?

/b/ Jestliže vyjádříme dluh roku 1946 v kupní síle dolarů z roku 1986, pak bude kolem 1 400 miliard dolarů, neboli 2/3 velikosti dluhu z roku 1986. Je v tomto srovnání ještě něco chybného?

/c/ Dluh z roku 1946 činil 128 % GNP, dluh z roku 1986 činil přibližně 1/2 GNP. Je toto nejlepší způsob, jak porovnat dluhy z těchto dvou let?

17. Tabulka níže ukazuje velikost hrubého federálního dluhu na konci každého rozpočtového roku od roku 1972 do roku 1982. Současně ukazuje čisté úroky, které musel stát zaplatit v každém roce.

Rok	Hrubý federální úrok (mld. \$)	Čistý vyplacený dluh (mld. \$)
1977	709.1	28.5
1978	780.4	33.5
1979	833.8	40.7
1980	914.3	50.8
1981	1 003.9	66.7
1982	1 147.0	82.2

/a/ Proč se vyplacený úrok zvýšil skoro o 170 %, když se dluh zvýšil jen asi o 60 %?

/b/ Jestliže vás otázka a/ zmátla, mohl byste zvážit, co se stalo s úrokovými mírami během tohoto období. Průměrná úroková míra z tříměsíčních vládních půjček byla 5,25 % v roce 1977 a 14 % v roce 1981. Proč úrokové míry během tohoto období tak pozoruhodně vzrostly?

18. Zvýší se vládní rozpočtový deficit, nebo sníží, v odezvu na snížení daňových sazeb? Níže uvedená čísla jsou čistě hypotetická a neposkytují proto odpověď na tuto otázku. Účelem tohoto cvičení je pomoci vám pochopit, proč se lidé nemohou shodnout na odpovědi. Ekonomové strany nabídky předpovídají 10 % roční míru růstu, budou-li sníženy daňové sazby. Čísla představují miliardy dolarů.

Rok	Daňová sazba	GNP předpověď ekonomů	GNP předpověď ostatních strany nabídky	Vládní výdaje předpověď	Příjmy z daní: předpověď ekonomů	Příjmy z daní: ostatních strany nabídky
1	11 %	4 000 \$	4 000 \$	500 \$	440 \$	440 \$
2	10	4 400 \$	4 200 \$	510 \$	---	---
3	10	4 840 \$	4 410 \$	521 \$	---	---
4	10	5 324 \$	4 631 \$	533 \$	---	---

19. V roce 1985 činily hrubé soukromé úspory v USA asi 700 miliard dolarů: 130 miliard dolarů úspory soukromých osob a 570 miliard dolarů úspory firem. Hrubé domácí soukromé investice činily přibližně 670 miliard dolarů.
- /a/ Jak se federální vládě podařilo financovat deficit 200 miliard dolarů v roce 1985, když soukromý sektor proinvestoval až na 30 miliard dolarů veškeré úspory? Jestli vás nic nenápadá, čtěte část b/.
- /b/ Místní vlády a vlády jednotlivých států unie vykazovaly rozpočtové přebytky asi 60 miliard dolarů v roce 1985 a cizinci investovali v USA asi o 110 miliard dolarů více než Američané v zahraničí. Můžete nyní odpovědět na otázku a/?
20. Zatímco americké domácnosti uspořily asi 130 miliard dolarů v roce 1985, utracely skoro 2 600 miliard dolarů na statky dlouhodobé a krátkodobé spotřeby a na služby. Předpokládejme, že vyhlídka na vyšší výnos z úspor a investic, po jeho zdanění, bude „průměrnou“ domácnost motivovat k tomu, aby snížila výdaje na spotřebu o 5 %. Jak velký přínos by to mělo na zmírnění účinku „vytlačování“ federálním rozpočtovým deficitem?

Pohyb statků a měnové transakce se zahraničním tvoří jak problém, tak příležitost pro vládní úřady, pověřené stabilizací svých domácích ekonomik. Proto tato kapitola o mezinárodní směně předchází závěrečné kapitole o národních politikách, zaměřených proti recesi a inflaci.

Možná, že vložení této kapitoly *mezi* kapitoly o národních politikách také poslouží čtenáři jako připomínka toho, že mezinárodní hospodářská politika je vytvářena jednotlivými národními státy. Dnes neexistuje žádná „mezinárodní vláda“, která by chtěla a měla možnost zavést pravidla, ovládající mezinárodní směnu. Často slyšíme, že v době tryskových letadel, raket, výzkumu vesmíru, družicového spojení a jaderných zbraní je nacionalismus překonán. To je však konstatování ideálního stavu, nikoli popis reality. Dnešní skutečností je, že každý skutečný mezinárodní hospodářský řád je vytvářen vzájemnými vztahy lidí, oddaných *nikoli* „společenství národů“. A žádný mezinárodní ekonomický systém nebude mít podporu národa, pokud nebude zřejmé, že je v nejlepším zájmu těch, kdo kontrolují národní vládu.

Účtování mezinárodních transakcí

Účtování platební bilance je užitečný způsob, jak začít úvahy o účincích mezinárodních transakcí na národní ekonomiky. Ve zjednodušeném přehledu národní platební bilance mohou být všechny transakce přiřazeny k jedné z pěti kategorií: směně zboží, směně služeb, důchodům z investic, převodům nebo výměně finančních aktiv. Transakce v každé z kategorií vyvolávají buď platby *do* země nebo platby *ze* země. Transakce, vyvolávající platby do země, se zapisují do sloupce pohledávek „ve prospěch“, zatímco transakce, vyvolávající platby ze země, se zapisují do sloupce závazků „na vrub“, má dáti.

Následující hypotetický přehled platební bilance USA slouží jako ilustrace.

	Pohledávky	mld \$	Závazky	mld \$
Zboží	vývozy	220	dovozy	335
Služby	vývozy	80	dovozy	75
Důchody z investic	z amer. investic v zahraničí	90	ze zahraničních investic v USA	65
Převody	od cizinců do USA	5	cizincům z USA	20
Finanční aktiva	zahraniční nákupy amer. aktiv	95	amer. nákupy zahraničních aktiv	20
	CELKEM	490	CELKEM	515

První řádek, vývozy a dovozy zboží, nepotřebuje vysvětlení. Druhý řádek zahrnuje placené služby jako dopravu, pojištění nebo hotelové ubytování lidí, cestujících do zahraničí. Důchody ze zahraničních investic nevyžadují vysvětlení. Převody jsou platby za služby, které se běžně nesplácejí, jako pensijní příspěvky nebo dary. Finanční aktiva zahrnují akcie, obligace, vlastní směnky, vklady u finančních institucí nebo i převody měny mezi zeměmi.

I když mohou vyvstat otázky ohledně toho, kam nejlépe zapisovat jednotlivé druhy transakcí, každá transakce, zahrnující mezinárodní platby, může být zapsána do jedné z uvedených pěti kategorií. Mají-li statistikové, kteří sestavují platební bilance, k dispozici úplný a přesný záznam každé mezinárodní transakce, bude se součet položek ve sloupci „ve prospěch“ přesně rovnat součtu sloupce „na vrub“. V našem hypotetickém příkladě se součty nerovnájí. V důsledku toho přičtou statistikové rozdíl k menšímu součtu, označí jej jako „statistický rozdíl“ a vyrovnají tím pohledávky a závazky v částce 515 miliard dolarů.

STATISTICKÝ
ROZDÍL = 25

CELKOVÉ ÚVĚRY = 515

Proč se pohledávky musí vždy rovnat závazkům

Učiní to, neboť každá transakce musí být nějakým způsobem zaplacená. Platební bilance se musí vyrovnat. Vezměme si příklad daru, označovaného statistiky jako „jednostranný převod“. Jak má být dar zaplacen? Předpokládejme, že Hank Higin, obyvatel Spojených států, poukáže šek na 100 dolarů Elize Doolitlové do Londýna jako projev citu a úcty. Americké závazky se zvýší o 100 dolarů. Avšak nějaká položka nebo položky na straně pohledávek se nyní musí zvýšit o 100 dolarů, aby vyrovnaly toto zvýšení závazků /leďaže by se ovšem snížila nějaká jiná položka sloupce závazků, a tím vyrovnala Hankův dar/. Vyinkasuje-li Eliza Hankův šek v pěti dvacetidolarových bankovkách, které si schová do hrnečku, pak Spojené státy de facto vyvezly finanční aktiva. Cizinec /Eliza Doolittleová/ nyní vlastní 100 dolarů americké měny, což je závazek Federální rezervní banky ve Spo-

jených státech. Bez takového zvýšení ve sloupci pohledávek /nebo snížení někde ve sloupci závazků/ by pro Elizu neexistovala možnost, jak přijmout, co Hank poslal.

Jestliže Eliza zvolí obvyklejší postup a inkasuje Hankův dar v britských librách, pak banka, u které šek inkasovala, zvyšuje svou držbu amerických aktiv o 100 dolarů, o depozitní pohledávku vůči americké bance. Jestliže banka tento vklad prodá londýnskému dovozci amerického zboží, navrátí se toto finanční aktivum do amerického vlastnictví, jakmile je ho použito na zaplacení zboží v ceně 100 dolarů, vyvezeného do Anglie. Vždy se najde nějaká transakce, která vyrovná Hankův dar, nějaké zvýšení britského bohatství, které odpovídá snížení Hankova bohatství.

Nejjednodušší cestou k pochopení toho, proč zůstává platební bilance stále v rovnováze, je soustředit pozornost na pátý řádek, který zaznamenává vývoz a dovoz finančních aktiv. Jestliže Spojené státy (domácnosti, firmy a vláda) současně vyvázejí menší hodnotu zboží a služeb, než dovážejí, dostávají méně důchodu ze zahraničních investic, než jaký vyplácejí cizincům z jejich investic v USA a uskutečňují více převodů cizincům, než dostávají. Pátý řádek *musí* vyrovnat rozdíl. Jinak by nebylo možné, aby se všechny popsané transakce uskutečnily.

Jak by Američané mohli uskutečnit všechny platby cizincům, vyplývající ze všech těchto transakcí, kdyby se nezvýšila čistá držba amerických finančních aktiv v rukou cizinců? Odpověď zní, že by je uskutečnit nemohli. Chtějí-li Američané dovážet zboží a služby větší hodnoty, než sami běžně vyvázejí, musí nějak získat platební prostředky na vyrovnání rozdílu. Jsou jen tři možnosti: důchod z investic v zahraničí, dary nebo nějaký druh převodu ze zahraničí, nebo půjčky od cizinců. Co se nezíská z investičních výnosů a převodů, musí se získat ze zahraničních půjček. Znamená to, že cizinci musí získat od Američanů více dluhopisů a budou vlastnit více amerických finančních aktiv.

Zahraniční investice

Na počátku 80. let bylo v USA hodně obav, často hraničících s hysterií, ohledně ohromných schodků americké obchodní bilance. Obchodní schodek nebyl vyvážen bilancí služeb, důchody z investic ani převody, takže cizinci každým rokem podstatně zvětšovali své vlastnictví amerických finančních aktiv. Mnoho lidí na to reagovalo, jako kdyby se cizinci dostávali do pozice, kdy nás mohou prohlásit za platebně neschopné, a jako kdyby to jistě měli udělat, nezměníme-li naše lehkomyšlné a marnotratné způsoby. To je absurdní. Cizinci dychtivě investovali do

amerických dluhopisů. Chtěli nám půjčovat peníze proto, že to pokládali za výnosné pro ně samotné.

Bylo to zajisté výnosné pro nás. Touha cizinců investovat v USA na počátku 80. let podstatně snížila vytěšňovací efekt, vyvolávaný ohromnými schodky federálního rozpočtu. Bez jejich pomoci by byly úrokové míry vyšší a americký kapitál by se akumuloval pomaleji.

Avšak aby to vše bylo možné, museli jsme dovážet více zboží a služeb, než jsme vyváželi. Je důležité si uvědomit, že vývozy a dovozy zboží a služeb již nejsou „podstatnější“ než vývozy a dovozy finančních aktiv. Všechny mezinárodní transakce odrážejí rozhodnutí lidí, která byla přijata proto, že se jim zdála být v jejich zájmu. Žádný jednotlivý soubor transakcí nevyvažuje jiný soubor. Zapadají do sebe v systému vzájemného určení, kde ocas vrtí psem stejně účinně, jako pes vrtí ocasem.

Dvojsmyslnost nerovnováhy

Platební bilance je vždy a nutně vyrovnaná. Může vás trochu překvapit, když tohle slyšíte, protože se nám tak často říká, že musíme udělat to nebo nesmíme udělat tohle „kvůli platební bilanci“. Důsledkem toho je, že bilance je ohrožena a my jsme v nebezpečí katastrofální ztráty naší rovnováhy. Ale je-li vlastenectví posledním útočištěm darebáka, jak naznačil Samuel Johnson, je platební bilance často posledním útočištěm vlastenců dr. Johnsona. Zvláštní zájmové skupiny, hledající prospěch, hledají též způsob, jak se zahalit platební bilancí.

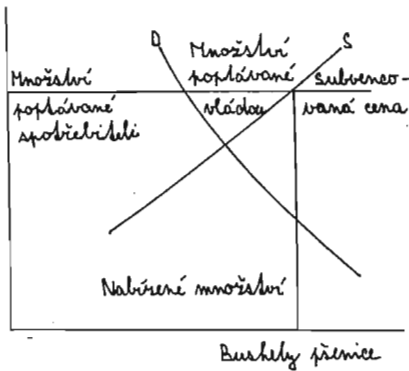
Co tedy lidé míní tím, když hovoří o deficitech nebo přebytčích platební bilance? A proč se vůbec zabývají nerovnováhou platební bilance, když ta je fakticky vždy vyrovnaná? Abychom to pochopili, musíme si uvědomit, že schodek či přebytek je rozpor mezi tím, co se skutečně stalo a tím, co *někdo zamýšlel*, že se stane. Takový je vždy význam nerovnováhy v ekonomickém způsobu myšlení a vy jste se s tím již předtím setkali.

Například nerovnovážná cena pšenice neukazuje rozdíl mezi skutečnými prodeji a nákupy /které jsou nutně totožné/, ale rozdíl mezi *záměry* prodávajících a kupujících. Důsledek nerovnováhy se projeví v tom, že věci se nebudou vyvíjet určitým směrem, protože *záměry* některých lidí se neuskutečnily, a proto se objeví přízpůsobovací procesy. Z toho vyplývá, že nemůžeme užívat pojmu rovnováha nebo nerovnováha, dokud nemáme použitelnou představu o tom, kdo jsou ti, jejichž plány se nevyplnily.

Ti, kdo si stěžují na nerovnováhu platební bilance, nikdy neurčí tyto lidi. To vůbec nepřekvapuje. Pojem nerovnováhy platební bilance je tak neobyčejně dvojsmyslný, že bychom na

*Cizinci nebyli „nuceni“
nám půjčit, protože
jme vyváželi více, než
jme dováželi. Avšak
potom jsme byli „nuceni“
dovést více, než jsme
vyvezli, a tak mohli
cizinci investovat
ve Spojených státech.*

Cena za bushel



Která transakce z výše uvedeného vyhládku platební bilance byla zcela neúmyslná?

tom možná byli lépe, kdybychom tento pojem vůbec přestali používat. Je až příliš mnoho záměrů příliš mnoha různých druhů, vstupujících do souhrnu mezinárodních transakcí, aby někdo mohl tvrdit, že zamýšlené položky pohledávek jsou větší nebo menší než zamýšlené položky závazků, což představuje význam nerovnováhy. Obecně, čím větší je oblast, na kterou se pokoušíme aplikovat koncepci rovnováhy, tím méně určitý a méně jistý je její smysl, a tím je pravděpodobnější, že zkoumané problémy zamlžme, spíše nežli objasníme.

Prohlásit, že platební bilance Spojených států je v nerovnováze, skutečně znamená, že došlo k něčemu nežádoucímu. Ale z hlediska koho bylo takové prohlášení učiněno? Cožpak dovozci nechtěli koupit, co koupili? Cožpak banky nechtěly půjčit, co půjčily? Cožpak vlády, společnosti a jednotlivci nechtěli poskytnout dary a subvence, které poslali do zahraničí? Kdo jsou ti, pro něž se výsledky mezinárodního obchodu ukázaly neslučitelné s tím, co zamýšleli?

Jednoduchá krátká otázka by měla být vždy položena komukoli, kdo prohlašuje, že platební bilance je deficitní: „Jak to víte?“ Odpověď, sleduje-li se správně, vám řekne, s čím tazatel nesouhlasí.

Předpokládejme, že najdeme někoho, kdo si dělá starosti s tím, co nazývá „deficitem americké obchodní bilance“, a zeptáme se ho, jak ví, že máme deficit. Poukáže asi na skutečnost, a opravdu to tak již po řadu let je, že Spojené státy dovážejí ročně podle hodnotových ukazatelů více zboží, nežli vyvážejí. Správnou odpovědí je zeptat se, proč nebere v úvahu vývoz služeb a finančních aktiv. Proč ignorovat, přehlížet nebo se dívat podezíravě na tyto další transakce? Zboží, služby i finanční aktiva mají všechny cenu pro lidi, kteří je dostávají. Chtějí je. Vzdávají se hodnoty jiných statků, aby je získali. Podle jakého kritéria lze některou z těchto položek vyloučit, aby vznikl přebytek nebo schodek platební bilance?

Marné hledání

Zkusme promyslet extrémní případ. Předpokládejme, že se japonské vládě nějakým způsobem podařilo eliminovat veškeré dovozy zboží a služeb z USA, zatímco vývozy do USA pokračují. Je jasné, že japonští vývozci budou chtít být zaplaceni. Jak jim budeme moci zaplatit? Mohli bychom nejprve použít naše rezervy jenů, nahromaděné z dřívějších dob, než jsme přestali do Japonska vyvážet. Poté bychom mohli využít naše rezervy marek, nebo liber nebo franků, získaných z předešlých vývozu do Německa, Anglie nebo Francie. Když jsme využili veškeré zásoby valut a zlata a vyprodali všechny naše investice v jiných

zemích, mohli bychom kupovat z Japonska ještě nějaké další statky? Snad. Mohli bychom začít platit v dolarech. Byli by japonští vývozci ochotni přijímat dolary? Jaký užitek z dolarů by měli japonští vývozci, kdyby nemohli nakupovat americké zboží a služby? Kdyby Bank of Japan, japonská centrální banka, byla ochotna dávat vývozcům jeny za dolary, které získali, pak by tyto vývozci byli zcela určitě ochotni akceptovat americké dolary směnou za automobily, televizory a další vývozy.

Zastavme se nyní a povšimněme si, že v žádném bodu předchozího odstavce se nikdy neobjevil schodek americké platební bilance. Každý japonský vývoz do USA byl zaplacen. Každý závazek vyvolaný dovozy, byl v naší platební bilanci vyrovnán transakcí pohledávek ve formě finančních aktiv, jdoucích z USA do Japonska. Proč nazývat takovou situaci schodkem?

Protože ztrácíme finanční aktiva? To se děje, ale proč by to mělo být schodkem? Možná by bylo lepší říkat, že schodek znamená, že Japonci, protože přicházejí o automobily a televizory.

Protože taková situace jednoduše nemůže pokračovat věčně? Snad nemůže. Je dokonce jisté, že *nebude*. Až se Bank of Japan unaví akumulací stále rostoucích dolarových rezerv a až zastaví nákup dolarů od japonských vývozců, pak tyto vývozci už nebudou přijímat dolary na zaplacení a Američané budou muset přestat kupovat japonské automobily a televizory. Ale kde v tom všem je *deficit*?

Je ještě jiná možnost. Náš hypotetický přítel, jenž je tolik znepokojen deficitem platební bilance, by mohl odpovědět, že za okolností, které jsme popsali, *klesne* kurz dolaru, a že toto jeho znehodnocení bude důkazem schodku americké platební bilance. Naše pátrání po těžko postižitelném smyslu nerovnováhy platební bilance nás přivedlo k důležitému tématu měnových kurzů.

Měnové kurzy a parita kupní síly

Měnové kurzy, řečeno zjednodušeně, jsou relativní ceny, které k sobě vztahují *soubory* relativních cen. Existující měnový kurz dvou měn v každé době ukáže zhruba relativní kupní sílu těchto dvou měn. Lze-li koupit marku za 50 centů, zatímco japonský jen za pouhého 0,5 centu, můžete předpokládat, že za 1 dolar, 2 marky a 200 jenů koupíte přibližně stejné množství statků, a to jak v USA, tak v Německu resp. v Japonsku. Takže měnové kurzy, řečeno úvodem, se přizpůsobují tak, že vytvářejí *paritu kupní síly* mezi národními měnami.

Nejjednodušší způsob, jak ukázat, že to tak je, je uvažovat, co by se stalo, kdyby to tak nebylo. Lze-li dolar vyměnit za 200

jenů, avšak koupí-li se za 200 jenů více statků v Japonsku, než se koupí za 1 dolar v USA, potom budou chtít vlastníci dolarů kupovat jeny za dolary, aby získali za své peníze více. Tato zvýšená poptávka po jenech ze strany vlastníků dolarů nebude vyvážena zvýšenou nabídkou jenů, protože vlastníci jenů nebudou ochotni vzdát se 200 jenů za pouhý 1 dolar. V důsledku toho dolarová cena jenu poroste. Vlastníci dolarů budou nuceni začít nabízet 1,05 dolaru, aby získali 200 jenů. Podíváme-li se na tentýž jev z druhé strany, vlastníci jenů budou nyní moci nakoupit 1 dolar asi za 190 jenů.

Když se však snažíme zjistit, proč se národní měny směňují v určitých poměrech, je parita kupní síly pouze první aproximací. Měnové kurzy se nikdy přesně nerovnajíc paritě kupní síly, protože za žádné dvě měny se nikdy nenakupuje přesně stejný soubor statků. Některé statky, například dovolená poblíž hory Fudži, se prostě nedají koupit za dolary v USA nebo za marky v Německu. Navíc jsou měnové kurzy citlivější na relativní ceny statků, jimiž se obchoduje v mezinárodním měřítku /zemědělské výrobky, stroje, nafta, automobily/ než na relativní ceny všech statků, včetně těch, které jsou vyváženy nebo dováženy jen zřídka /bydlení, většina služeb/.

Očekávání a měnové kurzy

Důležitější však je, že měnové kurzy nebudou vyjadřovat *současnou* kupní sílu měn, jestliže se očekává, že se jejich relativní kupní síla změní. Víra, že Spojené státy budou v příštím roce prožívat rychlejší inflaci než Německo, je vírou, že německá marka ztratí během roku méně hodnoty než americký dolar. Tato víra zvyšuje dnešní poptávku po markách v poměru k poptávce po dolarech a vyvolá růst současné hodnoty marky v poměru k hodnotě dolaru. Tím lze z velké části vysvětlit to, co je jinak v pohybech měnových kurzů nevysvětlitelné.

Posuďte stížnosti na „nadhodnocený dolar“, jež se staly chronickými v první polovině 80. let, kdy hodnota amerického dolaru v poměru k většině cizích měn vzrostla od roku 1980 do roku 1985 o více než 50 %. Není těžké pochopit, proč byli někteří lidé znechuceni. Padesátiprocentní zhodnocení dolaru zdražilo o 50 % americké vývozy pro cizince. To není dobrá zpráva pro americké firmy, které se snaží prodávat na zahraniční trhy. Toto padesátiprocentní zhodnocení dolaru současně snížilo průměrnou cenu zahraničních statků v USA o třetinu, což byl vývoj nevídaný pro americké firmy, které prodávaly statky konkurující dovozům. /Méně často a daleko méně hlučně se mluvilo o tom, že ti Američané, kteří kupovali zahraniční statky za

ceny o třetinu nižší, z toho měli prospěch. Zájmy spotřebitelů upoutávají obvykle méně pozornosti než stížnosti výrobců/.

Co zapříčinilo tento prudký růst kurzu dolaru? Nejprve si musíme povšimnout, že dolar měl v roce 1980 velice *nízkou* hodnotu. Po celá 70. léta hodnota dolaru na trzích zahraničních měn klesala, až se v roce 1980 ustálila na asi 70 % své hodnoty z 60. let.¹ Tudíž větší část jeho zhodnocení po roce 1980 znamenala pouhý návrat k jeho dřívější hodnotě. První otázka je tedy, proč došlo ke znehodnocení dolaru v 70. letech.

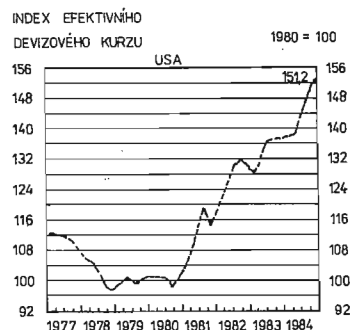
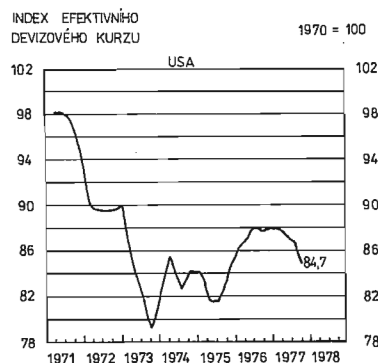
Poklesy a vzestupy dolaru

Odpovědí je inflace, k níž došlo v USA v 70. letech. Před tímto obdobím se všeobecně očekávalo, že inflace v USA bude podstatně nižší než v jiných zemích. Očekávali jsme to proto, že tomu tak fakticky po 2. světové válce bylo a zdálo se, že naše politické instituce jsou vcelku schopné zabránit inflačním tlakům, které tísnily jiné vlády. Pod dojmem očekávání, že si dolar udrží svou hodnotu spíše než většina jiných měn, dávali cizinci přednost držbě podstatné části svého bohatství v dolarových aktivech.

Když během 70. let vycházelo postupně najevo, že USA nejsou vůči inflaci imunní, a když se americká míra inflace šplhala k mírám inflace ostatních velkých ekonomických mocností, či je dokonce převyšovala, ztratili investoři důvěru v dolar. Protože očekávali, že dolar v budoucnu ztratí hodnotu, začali být ochotni držet dolary, jen když je mohli získat za nižší cenu. Hodnota dolaru, vyjádřená v jiných měnách, v důsledku toho klesala, dokud nedosáhla úrovně, při které byli cizinci ochotni držet všechny dolary, které jim byly nabízeny.

Pak, v roce 1980, bylo stále zjevnější, že USA znovu hodlají dostat míru inflace pod kontrolu. Federální rezervní systém vyhlásil své rozhodnutí kontrolovat míru růstu zásoby dolarů a nová vláda s konzervativním pověřením byla připravena nastoupit úřad se slibem, že skončuje s marnotratnými praktikami, o kterých se předpokládalo, že způsobily vysokou inflaci v 70. letech. Jsou to právě očekávání, která regulují měnové kurzy. Změna v očekáváních zvýšila hodnotu dolaru dokonce ještě dříve, než se americká míra inflace v letech 1982 a 1983 skutečně snížila.

Jako vždy, je i tento příběh komplikovanější, než bylo uvede-



¹ Tato srovnání se vztahují k průměrné hodnotě dolaru v poměru k měnám nejdůležitějších zemí, s nimiž Spojené státy obchodují, přičemž při výpočtu průměrných veličin je význam každé měny vážen podle objemu obchodu s danou zemí.

no. Avšak při úvodním výkladu příliš mnoho detailů zamlžuje podstatu věci. A podstatné je, že přání cizinců vlastnit dolary, v poměru k množství dolarů, které je jim nabízeno z mezinárodních transakcí Američanů, určuje měnový kurz dolaru. Zvyšují-li cizinci svou poptávku po dolarech, za ostatních okolností neměnných, dolar se zhodnocuje. Poptávku po dolarech zvyšují, docházejí-li k závěru, že dolar si v budoucnu uchová svou hodnotu spíše, než si dříve mysleli, nebo když jsou investice v USA atraktivnější, než se dříve zdálo.

To vše způsobuje, že se měnové kurzy pohybují nahoru a dolů způsobem, který činí mezinárodní transakce riskantnější, než by jinak byly. Nejistota tohoto druhu způsobuje, že je pro výrobce obtížnější odhadovat budoucí poptávky po svých produktech. Dokonce i tehdy, když neprodávají na export, musí konkurovat dovoznímu zboží, jehož ceny v poměru k jejich vlastním se mohou náhle a podstatně změnit díky pohybu měnového kurzu. V důsledku toho se častěji vyskytují nákladné chyby, a recese, které mají v konečné instanci své kořeny v chybných předpovědích, se stávají častějšími a nepříjemnějšími. Bylo by daleko lepší, kdyby byly měnové kurzy pevnější a stabilnější.

Bretton-Woodský systém

Bylo to do značné míry kvůli vytvoření systému stabilních měnových kurzů, když západní země založily po 2. světové válce Mezinárodní měnový fond. Od fondu se očekávalo, že pomůže kterékoli členské zemi, jejíž měna vykazuje tendenci k znehodnocení, a že bude doporučovat devalvaci, jakmile bude existující kurz podstatně převyšovat hodnotu měny. Při proměnlivých mírách ekonomického růstu v různých zemích a při odlišných mírách domácí inflace se musely měnové kurzy příležitostně měnit. Avšak cílem Bretton-Woodského systému /pojmenovaného podle města ve státě New Hampshire, kde byly v roce 1944 podepsány mezinárodní měnové dohody/ byly pevné měnové kurzy. Od každé země se očekávalo, že bude kupovat popř. prodávat svoji měnu tak, aby ji udržela na úrovni oficiálně stanoveného kurzu. /Ostatní měny byly svým kurzem vázány k dolaru a dolar byl kurzem vázán ke zlatu/. Na základě toho, jak se doufalo, by se rozvinula expanze mezinárodního obchodu.

Systém nebyl fiaskem. Mezinárodní obchod za Bretton-Woodského systému se skutečně rozšiřoval zhruba dvojnásobnou mírou v porovnání s růstem domácí produkce. A výhody mezinárodní specializace podstatně přispěly k růstu reálného důchodu. Ale mezinárodní měnový systém s pevnými měnovými kurzy je těžké udržet tam, kde vlády provádějí různou národ-

ní politiku. Tyto politiky vedly nevyhnutelně k odlišným mírám růstu průmyslové a zemědělské produkce, k odlišným pohybům ve struktuře relativních cen mezi zeměmi, k odlišným mírám inflace a v důsledku toho k velkým výkyvům v mezinárodní poptávce po měnách různých zemí. Aby za těchto okolností bránily zhodnocení či znehodnocení měn, musely často vlády silně a neustále intervenovat na valutových trzích.

Vlády, jejichž měny vykazovaly tendenci ke zhodnocení, musely nakupovat cizí měny. Ale za cizí měny platily měnou vlastní, což znamenalo, že „pumpovaly“ dodatečné peníze do domácího oběhu, čímž vyvolávaly inflaci. Pro centrální banku bylo obtížné, ne-li nemožné, provádět antiinflační politiku, jestliže se od ní žádalo, aby bránila růstu kurzu své měny na měnových trzích. Měna vykazovala tendenci ke zhodnocení, protože byla při pevných kurzech podhodnocena, což obvykle znamenalo, že centrální banka byla při udržování nízké míry domácí inflace úspěšnější než jiné centrální banky. To vedlo k tomu, že země, které prostřednictvím domácí politiky kontrolovaly inflaci, byly pod mezinárodním tlakem, aby svou míru inflace zvýšily.

Vlády, jejichž měna vykazovala tendenci ke znehodnocení, obvykle kvůli vyšší než průměrné míře inflace, byly za Bretton-Woodského systému žádány, aby kúpovaly svou měnu, a tím bránily jejímu poklesu. Ale *za co* ji kupovat? Táž situace, která způsobovala znehodnocení měny, vysoká míra inflace, činila zemi potíže, aby prodala dostatečné množství statků a získávala takto dostatečné množství zahraničních měn, jež by jí umožňovaly pokračovat v nákupech vlastní měny. Půjčka od Mezinárodního měnového fondu může být jen dočasným opatřením. Bez změny domácí politiky, která vyvolávala tlak na znehodnocování měny, byla devalvace nevyhnutelná. Taková politika obvykle spočívala ve vládních výdajích převyšujících příjmy z daní a financovaných emisí nových peněz, čehož konečným důsledkem byla inflace. Když MMF poskytl půjčky, bylo to vždy s podmínkou, že vláda sníží svůj rozpočtový deficit a zpomalí emisi nových peněz. To však byla z velké části jen prázdná rada. Domácí tlaky, které vyvolávaly rozpočtové deficity, nezmizely jen proto, že Mezinárodní měnový fond označil deficity za špatné.

Neplánované důsledky

Naneštěstí měly vlády, čelící poklesu kurzu své měny, i jiné volby. Mohly oznámit, že jejich problémy jsou výsledkem „deficitu platební bilance“ a zahájit regulaci dovozů v zájmu „snížení deficitu“. Znehodnocující se měna tak poskytovala vládním úředníkům argument veřejného zájmu, jímž mohli kamuflovat obra-

nu lobbistických zájmů výrobců, kteří vždy mají zájem na oslabení konkurence ze strany dovozců. Vláda USA hrála často tuto hru v 60. letech. V různých obdobích posledního desetiletí Bretton-Woodského systému jsme zvyšovali náklady americkým turistům tím, že jsme jim bránili dovážet zahraniční zboží, uvalili jsme daň na peněžní fondy, které si půjčovaly cizí firmy z amerických zdrojů, omezovali jsme zahraniční půjčky amerických bank, zavedli jsme nejprve dobrovolné a později povinné kontroly přímých investic, uskutečňovaných americkými společnostmi v zahraničí, odvolávali příbuzné amerického vojenského personálu, umístěného v zámoří, hrozili jednotlivým zemím zavedením kvót, jestliže „dobrovolně“ neomezí svůj vývoz do naší země, a nekonečně různorodými cestičkami jsme se pokoušeli odrazovat dovozy a povzbuzovat vývozy. To vše se činilo v zájmu „ochrany dolaru“ proti deficitům platební bilance, které údajně ohrožovaly mezinárodní měnový řád. Ironií bylo, že jsme vyhlášovali, že to vše děláme v zájmu udržení mezinárodního měnového řádu a systému svobodného obchodu.

V roce 1971 Spojené státy v podstatě opustily svou snahu udržet cenu dolaru, vyjádřenou ve zlatě, a další země se více či méně váhavě vzdaly svých závazků udržovat pevné kurzy svých měn vůči dolaru. Měnové kurzy se uvolnily a bylo jim dovoleno „plavat“, řečeno žargónem, v odezvu na měnící se očekávání nabízejících a poptávajících. Někteří odborníci vzápětí ohlašovali zhroucení mezinárodního měnového systému a začátek světové měnové krize. Představitelé centrálních bank celého světa volali po svolávání nouzových konferencí za účelem vytvoření nového systému, který by nastolil řád dříve, než se obchod a směna zhroutí v chaosu.

Pevné nebo plovoucí měnové kurzy?

Mimo akademické kruhy, a zejména mezi ekonomy, pracujícími v centrálních bankách, byly plovoucí měnové kurzy považovány za neproveditelné, když jsou žádoucí, a za nežádoucí, když jsou proveditelné. Tvrdilo se, že by zvyšovaly nejistotu pro zahraniční obchodníky a investory. Ale vytvářely by také další nejistotu pro domácí výrobce a investory, protože změna měnových kurzů by mohla rychle a radikálně změnit potenciální ziskovost odvětví, vyrábějících statky, konkurující dovozu, i statky, které by mohly být exportovány. Navíc by vlády pravděpodobně nezůstaly nečinné, kdyby náhlý pokles kurzu měny významné obchodní země neočekávaně vzedmul vlnu dovozu nebo ohrozil zavedené vývozní trhy. Je mnohem pravděpodobnější, že vlády by sáhly k odvetnému opatření v podobě regulace obchodu

a pohybu investic, což by nakonec vedlo ke zhroutilí mezinárodní směny.

Nicméně obháji plovoucích kurzů všeobecně prosadili po roce 1971 svou. Bylo to spíše z nouze než z úmyslu. Rozporné národní zájmy prostě zabránily vládám, aby dosáhly dohody o novém systému pevných měnových kurzů. Většina zemí dnes nedovoluje svým měnám „plavat“ zcela volně, ale snaží se je udržet v určitém volném poměru k jiným hlavním měnám nebo souboru měn. Mnoho omezených mezinárodních dohod, jako je například Evropský měnový systém, který zahájil činnost v roce 1979, si dalo za cíl omezit pohyby měnových kurzů, alespoň mezi zeměmi, které spolu vzájemně v rozsáhlé míře obchodují. A některé malé země, jejichž zahraniční obchod byl v převážné míře orientován na některou mnohem větší ekonomiku, se snažily udržovat pevný kurz mezi jejich měnou a měnou dominantního obchodního partnera. Systém, který se vyvinul od roku 1971, měl své chyby i místní krize, ale přesto funguje. Ukázalo se, že plovoucí měnové kurzy neznamenaí katastrofu, jak předpovídali představitelé centrálních bank.

Snad nejlepší stanovisko, jaké můžeme učinit, je říci, že mají pravdu *jak* obháji pevných měnových kurzů, *tak* obháji plovoucích měnových kurzů. Ideální je systém pevných měnových kurzů. Zkuste si jen představit, co by se stalo, kdyby měl dolar různou a stále se měnící hodnotu v každém z padesáti amerických států. Chápete, kolik dodatečných nákladů a kolik nové nejistoty by to znamenalo pro firmy? Naše národní bohatství je do značné míry výsledkem rozsáhlé specializace, kterou jsme schopni praktikovat proto, že můžeme na celém našem rozsáhlém území provozovat obchod s nízkými náklady a malou nejistotou. Pevné měnové kurzy mezi americkými státy, dolar filmového fanouška z Mainu se vždy smějí za přesně stejný dolar filmů, vyráběných v Kalifornii, hrají ohromnou a snad i nedoceněnou roli při umožnění této specializace a obchodu.

Ale obháji plovoucích kurzů mají také pravdu. Národy světa se nepodobají státům USA ve dvou zásadních směrech: není tam žádná ústava, která by zakazovala omezování volného pohybu zboží, služeb, finančních aktiv a lidí přes hranice, a je možnost provádět nezávislé peněžní a úvěrové politiky. Vlády našich států nemají tu moc, aby vytvářely podmínky, umožňující dolaru v Alabamě nebo na Aljašce měnit hodnotu v poměru k dolarům, používaným na Havajských ostrovech nebo ve státě New Hampshire. Vlády národů však mají jak moc, tak i politické motivy užívat způsoby, které téměř nevyhnutelně vyvolají změnu kupních sil svých měn v odlišném rozsahu. Snažit se udržet pevné měnové kurzy ve světě zásadně rozdílných národních

Národní politika a mezinárodní směna

Plovoucí směnné kurzy
(Měnová jednotka na \$)

Měny zemí	1983	1984	1985
1. Austrálie - dolar ¹	19.14	87.937	70.026
2. Rakousko - šilink	17.968	20.005	20.676
3. Belgie - frank	51.121	57.749	59.336
4. Brazílie - cruzero	573.27	1841.50	6205.10
5. Kanada - dolar	1.2325	1.2953	1.366
6. Čína - jen	1.9809	2.3308	2.943
7. Dánsko - koruna	9.1483	10.354	10.558
8. Finsko - marka	5.5636	6.007	6.197
9. Francie - frank	7.6203	8.7355	8.98
10. Německo - marka	2.5539	2.8454	2.942
11. Itálie - drachma	87.895	112.73	138.4
12. Hong Kong - dolar	7.2569	7.8188	7.791
13. Indie - rupie	10.1040	11.348	12.332
14. Irsko - libra ¹	124.81	108.64	106.62
15. Itálie - lira	1519.30	1756.10	1908.90
16. Japonsko - jen	237.55	237.45	238.47
17. Malajsie - ringgit	2.3204	2.3448	2.481
18. Nizozemí - gulden	2.8543	3.2083	3.318
19. Nový Zéland - dolar	66.790	57.837	49.752
20. Norsko - koruna	7.3012	8.1596	8.593
21. Portugalsko - escudo	11.60	147.70	172.07
22. Singapur - dolar	2.1134	2.1325	2.201
23. Jižní Afrika - rand ¹	89.85	69.534	45.57
24. Jižní Korea - won	776.04	807.91	861.89
25. Španělsko - peseta	143.50	160.78	169.98
26. Srí Lanka - rupie	23.510	25.428	27.187
27. Švédsko - koruna	7.6717	8.2706	8.603
28. Švýcarsko - frank	2.1006	2.3500	2.455
29. Thaj-wan - dolar	-	39.633	39.899
30. Thajsko - baht	22.991	23.582	27.193
31. Spojené království - libra ¹	151.59	133.66	29.74

1) U S eent na měnovou jednotku

hospodářských politik způsobí téměř jistě více zlého než dobrého. Podnítí a někdy dokonce donutí vlády, aby zasahovaly do mezinárodního obchodu, protože je to jediný způsob, jak sladit politicky vhodná domácí opatření s předurčenými měnovými kurzy.

Soukromé zájmy, národní zájmy, veřejné zájmy

To vše může někomu připadat jako kdyby už neexistoval žádný mezinárodní ekonomický řád. To může být pravda pro ty, kteří ztotožňují řád s uzákoněnými systémy a mezinárodní řád s uzavřenými smlouvami. Ale nebude to pravda pro ty, kteří vidí řád prostě v pokračování a rozvíjení mezinárodní směny. Někdy se stane, že jsme natolik soustředěni na hledání řešení, až zapomeneme, co je to za problém, který řešíme. Je naším cílem, aby spotřebitelé, investoři, výrobci, turisté a dudáci, krátce lidé, mohli svobodněji spolupracovat přes bariéry, vytvářené národními hranicemi? Nebo je tím problémem hlavně to, že se lidé angažují v mezinárodních transakcích, které nejsou v souladu s cíli národních vlád?

Je jistě možné, že zájmy širší veřejnosti by mohly vyžadovat určitá omezení mezinárodní směny. Ale přemýšlivý člověk se podívá, proč se zdá, že národní zájmy tak pravidelně vyžadují, aby bylo obětováno více, než je získáváno na oplátku, že jsou pracovní místa preferována před statky, že jsou efektivní výrobci spoutáváni a brání se jim využít svých výhod na úkor méně efektivních výrobců, a že se všeobecně lidem brání, aby svobodně zvyšovali své bohatství prostřednictvím směny. Skeptikovi by se mělo prominout, dojde-li k závěru, že veřejný zájem může být někdy zcela odlišný od národního zájmu, přinejmenším proto, že národní zájem je obvykle stanoven těmi, kteří formují mezinárodní hospodářskou politiku.

Komparativní výhoda v ohrožení

Princip komparativní výhody byl poprvé jasně formulován na počátku 19. století jako objasnění výhod, které lze získat z mezinárodního obchodu. Ale tomuto principu se nikdy nedařilo dobře v oblastech, kde vznikl. „Každý ví“, že dovoz poškozují domácí firmy a snižuje počet pracovních míst, zatímco vývoz vytváří zisky domácím výrobcům, jakož i dodatečná pracovní místa. Politiky, jejichž cílem bylo omezování dovozu a subvencování vývozu, byly proto po staletí silně politicky přitažlivé, a zvláště oblíbené byly v dobách, kdy hospodářský pokles omezoval produci a zvyšoval míru nezaměstnanosti.

Argument, že dovoz snižuje počet pracovních příležitostí, je

lákavý jako každá polopravda. Kupují-li Američané japonská rádia, nekupují tolik rádií domácí výroby. Zvýšení dovozu rádiových přijímačů může tedy vést k omezování výroby a k propouštění v domácích odvětvích, vyrábějících rádia. Proto mají zaměstnanci a vlastníci firem, vyrábějících rádia, zřejmý zájem na omezení dovozu. A když jdou do Kongresu žádat o dovozní daně nebo o cla na rádia, mají po ruce příhodné heslo, kterým hlásají, že taková ochrana je pro dobro země — chrání americká pracovní místa. Ale tento argument je zavádějící. V první řadě, pracovní místa vytvářejí vývozní odvětví právě tak, jako odvětví konkurující dovozu. A americké firmy nemohou donekonečna prodávat do zahraničí, jestliže je cizincům znemožňováno prodávat v USA. Obchod je obousměrná silnice.

Navíc, s pracovními místy nelze automaticky zacházet jako se statky. Některé práce jsou nepochybně vnitřně uspokojující a je žádoucí, aby se vykonávaly samy o sobě bez ohledu na komodity či služby, které jsou jejich výsledkem. Ale to jsou jistě výjimky. Všeobecně je zdůvodněním pracovních míst důchod, který poskytují dělníkům, a odpovídající prospěch pro ostatní v podobě užitečných statků. Argument „chraňte americká pracovní místa“ přehlíží přínos reálného důchodu, plynoucí ze specializace. Dokáží-li Japonci vyrobit lepší rádia a prodávat je za nižší ceny, než to dokáží američtí výrobci, měli by Američané vyrábět jiné výrobky a kupovat rádia z Japonska. Pokus zdůvodnit ochranu méně efektivních výrobců na základě toho, že se uchovají pracovní místa, se rychle ukáže jako absurdní. Proč nejít v této argumentaci dále a nevyrábět doma všechnu kávu, kterou spotřebováváme? Americká půda, podnebí a poloha se nehodí tak dobře na pěstování kávovníků jako rozlehlá území Brazílie a Kolumbie. Ale představte si všechna ta pracovní místa, která bychom mohli vytvořit stavbou a provozem obrovských skleníků, v nichž bychom se pokusili napodobit příznivé podmínky těchto zemí pro pěstování kávy! A proč zůstat u běžně dovážených statků? Pomyslete jen, kolik nových pracovních příležitostí bychom mohli vytvořit, kdybychom zakázali používat automatické zařízení v telefonním provozu!

Zájmy výrobců a zájmy národa

Po dvě století argumentovali ekonomové tímto způsobem proti obhájcům omezení dovozu, ale s nevelkým úspěchem. Francouzský autor ekonomických pojednání jménem Frederic Bastiat /1801—1850/ napsal v roce 1845 vtipnou satiru formou petice francouzských výrobců svíček za ochranu proti nekalé soutěži slunce. Jejich žádost Komoře poslanců, aby vydala zákon, který zakazuje okna, skvěle vyjadřuje absurditu logiky ochráná-

řů. Bastiatova satira byla mnohokrát vydána, ale argumenty, kterým se vysmál, nezmizely.

Částečné vysvětlení je třeba hledat v tom, že skupiny, sledující zvláštní zájmy, jsou vůči pouhé logice odolné. Lidi lze snadno přesvědčit argumenty, kterým chtějí věřit, a mají potíže porozumět argumentům, které jsou v rozporu s jejich zájmy. Významnější však je, že politický proces téměř zaručuje, že ti, kdo mají z omezení mezinárodního obchodu prospěch, budou halasnější než větší skupina, která tím ztratí. Transakční náklady brání spotřebitelům rozhlasových přijímačů, aby se účinně organizovali v opozici vůči domácím výrobcům, a zahraniční výrobci mají obvykle malý vliv na domácí politiku. Vedlejší vlivy politického procesu v demokratické společnosti vedou téměř jistě k tomu, že když vládní úředníci narazí na otázku volby mezi zájmy amerických spotřebitelů rádií a amerických výrobců rádií, jsou obklopeni křikem výrobců, ale neslyší téměř spotřebitele. Úředníci, kteří chtějí přežít ve svých úřadech, podléhají tomuto druhu nátlaku.

Omezeným, avšak platným, argumentem pro ochranářství vůči dovozům mohou být náklady, vyvolávané změnou. Uzavírání podniků, neschopných vydržet zahraniční konkurenci, představuje ztráty pro jejich vlastníky a zaměstnance. Čím specializovanější jsou rušené zdroje, tím větší jsou tyto ztráty. Za takových okolností může existovat důvod k ochranářství. Všimněte si však, že takový argument může být použit i v případě odvětví, ohroženého domácí konkurencí, právě tak jako konkurencí ze zahraničí. Domácí konkurence má ovšem politickou sílu a je proto těžší vyřadit ji zvláštním zákonem. Nicméně, jestliže byly do odvětví přilákány zdroje, díky vládním omezením dovozů, nebylo by správné tuto ochranu náhle odstranit. Existuje proto důvod k udržování původních a dlouho trvajících restrikcí dovozů, nebo alespoň k jejich pomalému omezování. Úvahy o spravedlnosti spolu s politickou realitou mohou též vést ke vzniku politiky přechodných podpor, určených ke zmenšení ztrát dělníků a vlastníků a pomáhající jim nalézt nové příležitosti. Ale tento argument nelze používat na podporu nových nebo dodatečných restrikcí dovozu.

Existuje neomezený počet nesprávných argumentů, vytvářených na podporu restrikcí dovozu, a bylo by zbytečným cvičením snažit se předvídat a vyvracet každý z nich. Skutečnost, že ve většině z nich je racionální jádro, komplikuje úkol analyzovat je. Při platném zdůvodňování se musí oddělit zrna od plev, které jej obklopují, než se může ukázat omezení v jejich použitelnosti. Nic tolik nepřispěje ke zkvalitnění veřejné diskuse

o těchto problémech, než skutečné pochopení principu komparativní výhody.

Princip komparativní výhody ukazuje, proč a jak vytváří směna bohatství. Zdůrazňuje, že nákladem transakce je hodnota toho, čeho se vzdáváme, a prospěchem je hodnota toho, co získáváme, takže je nesmyslné prohlašovat, že země může bohatnout tím, že bude vyvážet více, než dováží. Princip komparativní výhody vyvrací názor, že jedna země může být efektivnější než jiná při výrobě všeho. Logická nemožnost toho je zjevná ze samotné definice efektivnosti, která znamená poměr mezi hodnotou toho, co se vyrábí, a toho, co se v důsledku toho nevyrábí, mezi statky získanými a statky, které musely být obětovány, protože jejich výroba představuje pravé náklady obětované příležitosti. Tím, že se soustřeďuje na reálné faktory, ovlivňující výrobu a obchod, rozptyluje princip komparativních výhod zmatek, který tak snadno vzniká, je-li obchodní politika posuzována výhradně v peněžních pojmech.

Bohužel, existuje mnoho zúčastněných stran, které živí tento druh zmatku, protože vědí, že nemají reálnou šanci dosáhnout jimi zamýšlené přijetí zákonů, chránících jejich zvláštní zájmy, nepodaří-li se jim zamlžit to, oč jde. To jsou lidé, kteří vynalézají deficity platebních bilancí, kteří prohlašují, že našli důkazy o nadhodnocení nebo podhodnocení měnových kurzů, a kteří neustále objevují, že jejich zahraniční konkurenti jsou zapleteni do nepřipustných obchodních praktik. Ve světě politické ekonomie mají takové argumenty váhu. A to je ústředním problémem kapitoly 22.

Stručná rekapitulace

Mezinárodní pohyb statků může buď mařit nebo podporovat domácí politiku národních vlád. Obzvláště úzké spojení je mezi vládní stabilizační politikou a zahraničně-obchodní politikou.

Celkové pohledávky v národní bilanci mezinárodních plateb se musí vždy rovnat celkovým závazkům. Každá nerovnost je důsledkem statistických chyb.

Nerovnováha platební bilance svědčí o tom, že žádoucí pohledávky a závazky /žádoucí kým?/ se nerovnaj. Tvrdit, že platební bilance je v deficitu, znamená předpokládat, že některé položky pohledávek nebyly uvažované, nebo nelze očekávat, že budou pokračovat, nebo jim nebylo dovoleno se projevit. Tvrzení o nerovnováze platební bilance je tedy souhrnem politických názorů, maskovaných jako prosté konstatování zjevného faktu.

Měnové kurzy jsou ceny, které k sobě vztahují soubory relativních cen, existujících v různých zemích s různou měnou. Po-

hyb těchto kurzů je důležitým faktorem koordinování mezinárodních transakcí a plateb.

Kursy mezi národními měnami jsou odrazem působení sil nabídky a poptávky, které se zase řídí relativní domácí kupní silou měn a které jsou modifikovány očekáváními týkajícími se *budoucí* hodnoty držení různých měn nebo finančních aktiv, znějících na tyto měny.

Pouze vláda může stanovit libovolné měnové kurzy, aby prosadila libovolný zákaz mezinárodní směny.

Pevné měnové kurzy podporují obchod a přispívají tak k tvorbě bohatství omezením nejistoty. Avšak pevné měnové kurzy předpokládají koordinaci domácích hospodářských politik.

Ve světě nekoordinovaných hospodářských politik jednotlivých zemí vytvářejí plovoucí měnové kurzy pravděpodobně méně nejistoty a více obchodu než pevné kurzy, které jsou v praxi často upravovány.

Většina argumentů ve prospěch omezování mezinárodního obchodu ignoruje základní princip komparativní výhody, princip, kterému se nedařilo dobře na poli mezinárodního obchodu proti dobře organizovaným skupinám výrobců, využívajících neznalost veřejnosti a národní citění.

OTÁZKY K DISKUSI

1. Předpokládejme, že jste vytvořili účetní systém, který sleduje vaši osobní „platební bilanci“ s vašimi obchodními partnery /tj. se všemi ostatními/.
 - /a/ Jestliže „dovezete“ nový televizor, musíte na jeho zaplacení „vyvézt“ něco jiného. Co byste „vyvezl“, kdybyste platil hotově v obchodě, kde jste televizor koupil? Jestliže jste jej vyměnil za starý televizor a zbytek zaplatil hotově? Jestliže jste zaplatil šekem? Jestliže jste platil kreditní kartou? Jestliže jste prostě majiteli obchodu slíbil, že zaplatíte, až letos v létě dostanete nějaké peníze?
 - /b/ Mohl jste zaznamenat schodek nebo přebytek své platební bilance?
 - /c/ Jak byste zaúčtovali transakci, kdyby vám televizor daroval k narozeninám váš strýček Miltie?
 - /d/ Zatížíte-li vaši kreditní kartu během několika měsíců velkými platbami za nákupy, zatímco vaše platby na účet jsou minimální, vytváříte nějaký druh deficitu? Proč není správné nazývat to deficitem vaší platební bilance? Co zabrání tomu, aby takový deficit pokračoval donekonečna?
2. Američan pošle svému příbuznému do Vídně 100 dolarů v podobě pěti šustivých dvacetidolarovek jako dar. Tento čin je považován za položku závazků v americké platební bilanci. Kde se objeví odpovídající položka pohledávek, jakmile se projeví následující?

- /a/ Rakouský příbuzný smění dolary za šilinky v bance ve Vídni. Banka dolary drží, protože má zákazníky, kteří chtějí často kupovat dolary za šilinky.
 - /b/ Banka ve Vídni prodá dolary Rakouské centrální bance výměnou za šilinky.
 - /c/ Rakouská centrální banka dá dolary Německé centrální bance výměnou za šilinky, které Německá banka vlastnila.
 - /d/ Německá centrální banka prodá dolary společnosti Volkswagen výměnou za marky.
 - /e/ Společnost Volkswagen dá dolary jako diety svému řídícímu pracovníkovi, který jede na služební cestu do Pensylvánie. Ten je utratí v motelu Scranton.
 - /f/ Kdyby zůstaly dolary stále v Evropě, znamenalo by to, že mají USA schodek ve své bilanci mezinárodních plateb?
3. Je pro zemi lepší, když vyváží více zboží a služeb, než dováží, nebo když dováží více, než vyváží? Jste-li na pochybách, položte tutéž otázku nějaké domácnosti, například vaší. Co je pro vás lepší: přebytek nebo schodek ve vašich osobních dovozech a vývozech zboží a služeb?
4. Jaké jsou důsledky rozsáhlých čistých investic cizinců ve Spojených státech?
- /a/ Znamená to, že cizinci získávají kontrolu nad naší ekonomikou?
 - /b/ Jaké výhody získávají USA z čistých investic cizinců v době, kdy federální vláda hospodaří s velkým rozpočtovým deficitem?
 - /c/ Investují-li cizinci do americké zemědělské půdy, nabývají moc kontrolovat americkou nabídku potravin? Kupují-li akcie amerických korporací, nabývají moc využívat tyto společnosti způsobem, který se střetává s bezpečnostními zájmy USA?
 - /d/ Kdo má prospěch a kdo ztrácí, když příslušníci cizích národů začínají získávat velká množství nejlepší orné půdy Středozápadu? Kdo by rád viděl cenu této půdy stoupat a kdo ne?
5. Kanadské firmy ve snaze přilákat americké turisty někdy ve svých inzerátech prohlašují, že američtí turisté mohou mít prospěch z nízkého kurzu kanadského dolaru.
- /a/ Koupí se za americký dolar v Kanadě více statků, jestliže se kanadský dolar směňuje za 75 amerických centů, než když se kanadský dolar směňuje za 1 americký dolar?
 - /b/ Odráží-li kurz 1 kanadský dolar za 75 amerických centů paritu kupní síly, kolik mohou Američané očekávat, že zaplatí v kanadských dolarech za hotelový pokoj, který bude stát 30 amerických dolarů? Proč hotelové pokoje mohou stát značně více nebo méně než tento, přestože měnový kurz odráží paritu kupní síly?
 - /c/ Předpokládejte, že jste kanadský maloobchodník v nějaké oblasti a máte zájem co nejvíce vydělat na prodeji turistům. Vyplatilo by se vám umístit do vaší výlohy tento nápis: „Vyměňuji americké dolary za 1,5 kanadského dolaru při každém nákupu“?
6. Po mnoho let udržovalo Mexiko kurz svého pesa na 8 amerických centech.
- /a/ Dařilo by se to Mexiku, kdyby po mnoho let byla mexická míra inflace mnohem vyšší nebo nižší než americká míra inflace?
 - /b/ Od roku 1963 do roku 1972 byla míra inflace v Mexiku v průměru 5% ročně. V USA byla míra inflace během téhož období v průměru 4% ročně. Avšak od ro-

ku 1972 do roku 1975 dosáhla americká míra inflace 8 %, zatímco v Mexiku vyskočila na 17 %. Měla mexická vláda nějakou možnost udržet kurz 8 centů za peso po roce 1975?

- /c/ Po sérii devalvací, které začaly v roce 1976, se v roce 1982 mexická vláda vzdala všech pokusů udržovat pevný kurz mezi dolarem a pesem. Během tohoto období vzrůstala nabídka pesos roční mírou, blíží se 30 %. Peso strmě padalo, když se opustilo udržování pevného kurzu. Několik měsíců nato zjistili Američané, že jsou mexické statky pozoruhodně levné. Proč se staly mexické statky pro Američany tak výhodnou koupí po roce 1982? Proč tyto výhodné ceny netrvaly velmi dlouho?
7. Co se míní tím, když se říká, že je měna *nadhodnocena*? Například americký dolar byl prý podle mnoha lidí nadhodnocen v poměru k jenu v roce 1985, kdy se dolar směňoval za 250 jenů.
- /a/ Jestliže si lidé myslí, že má dolar menší hodnotu, než která běžně převládá na měnových trzích, jak mohou získat z takové znalosti? Co se jim přihodí, když se ukáže, že se mýlili?
- /b/ Jak se ukáže, zda měli pravdu nebo se mýlili? Na co se díváme, chceme-li zjistit skutečnou hodnotu jedné měny v poměru k jiným měnám?
8. V roce 1986 si Japonci stěžovali, že je jen nadhodnocen. Bylo to v době, kdy se dolar mohl koupit za 160 jenů.
- /a/ Na čem si myslíte, že stavěli Japonci své stížnosti?
- /b/ Je-li jen nadhodnocen v poměru k dolaru, musí být dolar nutně podhodnocen v poměru k jenu?
9. Co myslíte, že se stalo s cenou japonských automobilů v USA, když se jen zhodnotil v letech 1985 a 1986 z 250 na 160 jenů za dolar?
10. Jak ovlivňují velké změny měnových kurzů, jako byl například markantní posun v kurzu dolar/jen od roku 1985 do roku 1986, obchodní firmy, které provozují rozsáhlou mezinárodní směnu?
Kdo vykonává politický tlak na vládu a co žádá, jestliže se národní měna podstatně zhodnocuje?
11. Od roku 1980 do roku 1985 se americký dolar zhodnotil o 50 % v poměru k váženému průměru ostatních měn. Jak to zasáhlo následující skupiny?
- /a/ Američany, kteří měli zájem nakupovat cizí automobily.
- /b/ Američany, kteří chtěli nakupovat domácí automobily.
- /c/ Americké výrobce automobilů a jejich zaměstnance.
- /d/ Američany, plánující cesty do zahraničí.
- /e/ Americké podnikatele, kteří v rozsáhlé míře zajišťovali stravování pro zahraniční turisty.
- /f/ Americké firmy, které ve velké míře vyvážely.
- /g/ Americké firmy, vyrábějící produkty s mnoha materiály a náhradními díly z dovozu.
- /h/ Americké firmy, které spadají do obou předcházejících popisů.
12. V rámci systému pevných měnových kurzů musí mít každý národ přibližně stejnou míru inflace, jako ti ostatní.

- /a/ Proč je tomu tak?
- /b/ Jak může vláda, která se rozhodla mít jak nízkou míru inflace, tak i pevný kurz své měny vůči měnám jiných národů, dosáhnout obou těchto cílů, jestliže jiné země si zvolily vyšší míry inflace?
13. „Plovoucí měnové kurzy umožní národu volně provádět domácí politiku, které dává přednost.“ Je to pravda?
14. Jaký je rozdíl mezi měnovými kurzy, které se volně pohybují podle podmínek nabídky a poptávky, a měnovými kurzy, které jsou pevné, ale jsou čas od času upravovány podle změněných podmínek nabídky a poptávky?
15. Proč nemůže mít jedna země komparativní výhodu nad jinou zemí ve výrobě všeho, má-li první země bohaté přírodní zdroje, ohromnou zásobu kapitálu, vysoce kvalifikovanou pracovní sílu a nadané techniky a manažery, zatímco druhá země je chudá ve všech čtyřech oblastech?
16. Jaké důkazy existují na podporu názoru, že Japonsko má ve srovnání s USA komparativní výhodu ve výrobě malých automobilů? Jak byste tuto komparativní výhodu vysvětlili? Jak byste vysvětlili fakt, že Spojené státy zřejmě mají komparativní výhodu ve výrobě velkých automobilů, ale komparativní nevýhodu ve výrobě malých automobilů?
17. Jak vysvětluje teorie „černých pasažérů“ celkově větší zákonodárný vliv výrobců než spotřebitelů?
18. Odhady, uveřejněné v roce 1972, předvíдалy, že Concorde SST, francouzsko-britské nadzvukové civilní letadlo, nezaplátí náklady na vlastní vývoj, bude vytvářet ekologické problémy a nepřinese dostatečné příjmy na pokrytí sdružených nákladů, které vzniknou leteckým společnostem, jež jej koupí. To byly zásadní námitky, které vedly ke zrušení vládního financování amerického nadzvukového civilního letadla. Protiargumentem v obou případech bylo, že tato letadla přinesou mnoho dodatečných pracovních míst, pomohou zlepšit platební bilanci a znemožní jiným zemím získat výhodu. Jak byste zhodnotili tyto protiargumenty?
19. Každý souhlasí, že *některé* politiky, které by vytvořily více pracovních míst pro Američany, nicméně nejsou v národním zájmu. Nikdo například nebude doporučovat, abychom stavěli dálnice bez využití těžké mechanizace, přestože by bylo vytvořeno daleko více pracovních míst, kdyby se dálnice stavěly pouze ručními nástroji. Kdy se skutečně používá argument pro vytváření pracovních příležitostí? Existují okolnosti, kdy je tento argument obhájitelný?
20. Aby využil výhodu nízkých výrobních nákladů, postaví výrobce textilu z Massachusetts továrnu v Severní Karolíně, a americký výrobce televizorů otevře montážní závod v Mexiku.
- /a/ V jakém směru je čin výrobce televizorů odlišný od činu výrobce textilu?
- /b/ Je některý z těchto činů v rozporu s národním zájmem?
- /c/ Je pravděpodobné, že se některý z těchto činů střetne s účinnou politickou opozicí?

Kdyby všechny vzájemné vztahy, které jsme diskutovali od 15. kapitoly, byly jasně a jistě chápány, aby mohli ekonomové vysvětlit příčiny a důsledky tak přesně, jako to dokáží chemici ve svých laboratořích, mohla by být stabilizační politika vlády zformulována v zájmu veřejnosti. Ale teorie ekonomů jsou v této oblasti mnohem méně přesné a daleko více diskutabilní než teorie chemiků. To vytváří značný prostor pro politiky, aby přesvědčivě hovořili o veřejném zájmu, zatímco ve skutečnosti reagují na nátlak mnohem užších zájmů. Čistým výsledkem takových politik může docela dobře být spíše méně nežli více stability.

Formování politiky

Vláda není jako Aladinův podivuhodný duch, který vždy poslechl rozkazy a vždy se mu podařilo splnit, co mu bylo uloženo. Vládní úřady, tak mocné a důležité, jsou obsazeny jen lidskými bytostmi. Navíc, i když je vláda „z lidu, s lidem, pro lid“, v nesmrtelném výroku Abrahama Lincolna, nebude vláda vždy dělat to, co chce většina. Jak jsme se pokusili ukázat ve 14. kapitole, bude vládní politika odrážet zájmy těch lidí, kteří mají možnost využívat pro sebe z politického procesu prospěch při nízkých nákladech. Vládě se nemusí dařit bránit inflaci nebo zmírnit recesi, protože lidé, kteří řídí vládní politiku, to prostě nechtějí. Tím nechceme říci, že každý tvůrce hospodářské politiky dává přednost inflaci před cenovou stabilitou, nebo častým a hlubokým recesím před stabilní úrovní výroby a zaměstnanosti. Chceme jen říci, že nemusí být vždy v zájmu politiků, aby dělali co se dělat musí, má-li se vyhnout obdobím inflace a recese.

Ekonomická teorie vlády předpovídá, že volení a jmenování úředníci budou věnovat pozornost svým vlastním zájmům při výběru a prosazování politik. Volení úředníci, kteří upírají zrak k příštím volbám, budou upřednostňovat takovou politiku, která přináší příznivé výsledky před volbami, a jejíž nepříznivé dů-

*Vládní úředníci
disponují krátkým
časovým horizontem.*

sledky se neprojeví do doby, než voliči přistoupí k volebním urnám. To znamená, že v demokratickém politickém systému mají velkou výhodu politiky s krátkodobým prospěchem a dlouhodobými náklady. Tento fakt má důležitý význam pro řízení stabilizační politiky.

Navíc jmenování i volení úředníci při tvorbě svých rozhodnutí nebudou vážit zájem každého občana stejně. Nebudou nestranní vůči tlakům a prosbám těch, kdo je přesně obeznamují se svými preferencemi a kteří se zabývají sledováním konečných rozhodnutí vládních úředníků. Skřípající kolo bude promazáno. Málo spotřebitelů cukru ví nebo se příliš nestará o to, jak hlasuje jimi zvolený poslanec o zákonu, zvyšujícím cenu cukru nebo vylučujícím dovoz cukru, ale můžete si být jisti, že američtí producenti cukru to vědí a starají se o to, a že váš poslanec opět ví a stará se o to, kdo ví a stará se a kdo tomu nevěnuje pozornost. To také bude činit vládě potíže při snaze stabilizovat ekonomiku, a to z důvodů, které budeme zkoumat.

*Vládní úředníci
věnují pozornost těm,
kteří věnují
pozornost jim.*

Časové horizonty a posloupnost účinků

Když se pozorněji podíváme na způsob, jímž změny rozpočtové a peněžní a úvěrové politiky pravděpodobně ovlivňují ekonomickou aktivitu, objevíme, jak důležité jsou časové horizonty těch, kdo tyto politiky vytvářejí.

Předpokládejme, že vláda financuje zvýšení svých výdajů půjčkami od komerčních bank, čímž zvyšuje nabídku peněz. To zvýší agregátní poptávku po nově vyráběných statcích. Nemůžeme si být jisti, jak bude výsledný účinek na hrubý národní produkt (GNP) rozdělen mezi vyšší produkci a vyšší ceny, ale máme pádný důvod věřit, že se jakýkoli účinek na produkci a zaměstnanost objeví *dříve*, než účinek na ceny. Důvodem je to, že prodávající si vysvětlují zvýšení prodejů jako zvýšenou *relativní* poptávku po tom, co oni prodávají, a v důsledku toho se snaží zvýšit produkci. Trvá delší dobu, než se všechna tato úsilí projeví jako zvýšená poptávka po zdrojích vůbec a než vyvolají zvýšení nákladů a cen. Takže „dobrá věc“ přijde jako první — zvýšení reálného hrubého národního produktu a snížení míry nezaměstnanosti. „Špatná věc“, vyšší míra inflace, je zpožděna. Přemýšlejí-li politikové o nadcházejících volbách, a ve Spojených státech má každý člen Sněmovny reprezentantů v průměru jen rok do příštích voleb, budou v silném pokušení sledovat krátkodobou „dobrou věc“ a přenechají jiným, aby se později starali o „špatnou věc“.

Politika, zaměřená na zpomalení ekonomické aktivity, se také projeví rychleji v produkci a zaměstnanosti, než ve změnách míry inflace. V tomto případě tedy „špatná věc“ předchází

*Změny v agregátní
poptávce ovlivňují
produkt a nezaměstnanost
dříve, než ovlivní ceny*

„dobrou věc“. Každý pokus snížit míru inflace snížením vládního deficitu a omezením růstu nabídky peněz vytváří hrozbu rostoucích zásob a tedy snížení produkce a zaměstnanosti. Antiinflační účinek bude opožděn, dokud se snížená poptávka po zdrojích neprojeví v tlaku na snížení nákladů a cen. Stručně, pokus snížit míru inflace prosazením méně expanzivní rozpočtové a peněžní úvěrové politiky velmi pravděpodobně vyvolá recesi, dříve než uspěje v dosažení svého cíle, a to snížit inflaci.

Destabilizace vyvolaná stabilizační politikou

Co lze předvídat? Volení úředníci budou rychle souhlasit s expanzivní rozpočtovou a peněžní a úvěrovou politikou a rozhodnou se pro expanzi, kdykoli budou na pochybách. Tento postup budou dále obhajovat, protože expanzivní rozpočtová a peněžní a úvěrová politika je celkově přitažlivá pro voliče, i když nemá vůbec žádný účinek na koupěschopnou poptávku. Nižší daně a vyšší výdaje v zájmu zainteresovaných stran tvoří dobrý základ pro volební kampaň. Volnější peněžní a úvěrová politika vede ke snižování úrokové míry, alespoň krátkodobě, a to voliči také schvalují.

Politiky, zpomalující ekonomickou aktivitu, naopak působí bolest. Vyšší daně a snížené výdaje zneprátní voliče, stejně jako vyšší úrokové míry, které jsou důsledkem omezení nabídky úvěru. Pokud ti, kteří provádějí ekonomická rozhodnutí přesně nevědí, co se děje, a pokud okamžitě nesnižují své ceny, když klesá agregátní poptávka, politika zpomalující ekonomickou aktivitu vyústí v hospodářský pokles a růst nezaměstnanosti. Ti, kdo uvažují o příští volbě, budou pozorně naslouchat následným stížnostem. Budou v silném pokušení stáhnout hořký lék a nahradit jej příjemným nápojem expanzivní politiky.

To vše naznačuje, že demokratický politický proces bude mít tendenci vytvářet přerušovanou politiku regulování agregátní poptávky se sklonem k expanzivní politice. Jestliže expanzivní politika povede /v konečném důsledku/ k neúnosné míře inflace, použije se nástroj brzdící tuto politiku. Avšak nedostaví-li se pokles inflace rychle, následná recese a nezaměstnanost vyvolá tlak na vládu, aby přestala používat „brzdu“ a znovu přidala „plyn“. Taková politika „jed'-stůj-jed'“ činí budoucnost více nejistou a ústí ve více chyb, které jsou hlavním důvodem recesí. Častější a ostřejší recese, doprovázené zvyšující se mírou inflace, se tak mohou stát obvyklým obrázkem ve společnostech s demokratickou vládou.

Neomezené deficity

Vlády, které musí věnovat pozornost veřejnému mínění, jsou odedávna v pokušení utrácet více, než kolik získají na daních. Nemusíte studovat ekonomickou teorii, abyste zjistili, že je pro zákonodárce snazší podporovat snížení daní nežli jejich zvýšení, a podporovat zvětšení výdajů spíše než jejich omezení. Výsledkem toho je, že i kdyby si každý člen zákonodárského sboru přál přebytek rozpočtu, přebytek se nemusí nutně objevit. Zatímco velká většina voličů může chtít snížení vládních výdajů, bude zároveň chtít zvýšení výdajů, nebo alespoň žádné snížení té části celkového rozpočtu, která představuje jejich vlastní díl koláče. A když je tento jejich díl uříznut, každá malá skupina, hájící své zájmy, dá zákonodárcům najevo, že se to odrazí v příspěvcích na volební kampaň a v hlasech. Neexistuje způsob, jak snížit celkový rozpočet a zároveň zvětšovat každou jeho jednotlivou položku. Proto vládní výdaje rostou, přestože každý zákonodárce chce, aby klesaly.

Má-li tato analýza vysvětlit chronické rozpočtové deficity vlády, musí vysvětlit, proč místní vlády a vlády jednotlivých států americké unie takové deficity nevytvářejí, a proč je nevytvářela pravidelně před rokem 1970 federální vláda.

Především, místní vlády a vlády států se od federální vlády odlišují v jednom klíčovém bodě. Jedině federální vláda má kontrolu nad konečným prostředkem pro splácení dluhů. Místní vlády a vlády států jsou jako vy. Nemohou si půjčovat, a proto nemohou vytvářet deficity, ledaže by mohly přesvědčit potenciální věřitele, že dnešní deficit představuje jen dočasnou potíže a že bude kompenzován zítřejším přebytkem. Chronické, trvalé deficity jsou vyloučeny tou skutečností, že věřitelé nebudou rozšiřovat vládě úvěr, pokud nevěří, že bude vláda schopna svůj dluh plně a včas splatit. Tato skutečnost nijak neomezuje federální vládu, protože věřitelé vědí, že federální vláda může vždy *tvořit* peníze, které potřebuje na krytí svých závazků. I když emise peněz tohoto druhu znamená, že věřitelé budou vyplaceni v dolarech nižší kupní síly, znamená to zároveň, že všichni věřitelé, nejenom věřitelé federální vlády, budou vyplaceni ve znehodnocené měně. V důsledku toho se nikdo neznepokojuje ohledně půjček federální vlády.

Tím by se dalo vysvětlit, proč má federální vláda neustálý a rostoucí rozpočtový deficit, jestliže bychom však mohli zároveň vysvětlit, proč federální vláda *neměla* chronické deficity před rokem 1970. Odpovědí může být silná předpojatost veřejnosti proti vládním deficitům, předpojatost, která obvykle považovala takové deficity za nemorální, za důkaz nezodpovědné neschopnosti vlády žít ze svých prostředků. Morální postoje,

Omezení výdajů
znamená omezení
prospěch některých lidí.

Věřitelé rádi půjčují
bážděmu, kdo může
vytvorit prostředky
na splacení.

s nimiž se veřejnost silně a široce ztotožňuje, mohou fungovat jako účinná kontrola zákonodárců, zejména když se většina těchto zákonodárců samotných s těmito morálními postoji ztotožňuje.

To nás přivádí k poslednímu článku řetězu výkladu. Američané již nejsou tak pevně přesvědčení o nemorálnosti deficitů, jako byli kdysi. Veřejnost dnes neurčitě „tuší“, že rozpočtový deficit může být prostředkem podporujícím prosperitu. Poučkou keynesiánské analýzy bylo, že rozpočty nemusí být vyrovnány každoročně, musí být vyrovnány pouze v průběhu průmyslového cyklu, kdy přebytky z let prosperity vyrovnávají deficity z období poklesu. Tato nová doktrína se široce používala ke zdůvodnění, že deficity z 60. a 70. let byly pro ekonomiku příznivé, a že každý, kdo trval na vyrovnaném federálním rozpočtu, prostě nepochopil „moderní ekonomickou teorii“. Mnoho lidí si přeje, aby je někdo přesvědčil o něčem, co by si přáli, aby bylo pravdou.

Potíž je v tom, že tato nová doktrína dovoluje trvalé deficity. Neexistuje rozpočtové období, které by bylo možno ztotožnit s „průběhem průmyslového cyklu“. Výsledkem toho je, že přebytek, o němž se předpokládá, že vyrovná deficit, se nikdy v rozpočtu nemusí objevit. Může být stále slibován na příští nebo přespříští rok. Tím byl odstraněn poslední účinný tlak na rovnováhu v rozpočtu a převládá sklon demokratického politického procesu vytvářet dlouhou a snad nekonečnou posloupnost deficitů. S tím, jak léta deficitů pokračují, státní dluh roste, ale svět se neboří. Přesvědčení, že vládní rozpočet by skutečně měl být vyrovnán, ztrácí svou pevnost.

Politická ekonomie peněžní a úvěrové politiky

Během výkladu, že vládní politika řízení poptávky bude pravděpodobně politikou „jed'-stůj-jed'“ se sklonem k expanzivnosti, jsme věnovali pozornost převážně rozpočtové politice. A co peněžní a úvěrová politika? Mohly by peněžní a úvěrové instituce odmítnout financovat vládní deficity? Předpokládejme, že by Federální rezervní systém povolil pouze 4 % roční růst peněžní zásoby. Co by se stalo? Mohly by velké a pokračující rozpočtové deficity vést k inflaci, kdyby peněžní a úvěrové instituce odepřely spolupráci? A kdyby nedocházelo ke zrychlování inflace, mohly by být rozvratné změny v řízení politiky méně časté?

Tyto otázky jsou obzvláště důležité, protože ředitelé peněžních a úvěrových institucí nejsou vystaveni politickým tlakům, které omezují volené představitele. Lidé, kteří v roce 1913 založili Federální rezervní systém si uvědomovali, že populární politika vytváří na vlády tlak, aby sledovaly inflační politiky, a pro-

*Deficity nejsou
"amorálními"
jsou nástroji
hospodářské politiky.*

to svěřili kontrolu peněžního a úvěrového systému do rukou nezávislého úřadu federální vlády. Členové Rady guvernérů jsou podle zákona jmenováni na čtrnáctileté období, takže mohou jednat nezávisle na Kongresu a vládě. Co by se stalo, kdyby Federální rezervní systém využil své statutární nezávislosti až do té míry, že by přímo oponoval vládní rozpočtové politice?

Federální rezervní systém by všeobecnou konfrontací ztratil, neboť Kongres by nakonec mohl zrušit nezávislost, kterou mu udělil. Na druhé straně by se však Kongres zdráhal učinit taková dramatická opatření nebo unáhleně vyvolat veřejnou debatu, v níž by se členové Kongresu mohli jevit jako obhájci inflace. Takže Federální rezervní systém by snad mohl, do jisté míry, sledovat peněžní a úvěrovou politiku, zaměřenou na neutralizaci dopadů vládních deficitů. Nicméně je pochybné, zda by Federální rezervní systém v takové politice dlouho vytrval. Důvody mají své kořeny v nejistotě týkající se způsobu, jak peněžní a úvěrová politika funguje, v rostoucím nepřátelství veřejnosti vůči Federálnímu rezervnímu systému, který by takový postup zcela jistě podporoval, a snad i v byrokratickém konzervatismu, který téměř nevyhnutelně ovládá centrální banku.

Můžeme si být jisti přinejmenším tímto, že pro Federální rezervní systém bude politicky těžké stavět se proti inflační rozpočtové politice, pokud veřejnost nezíská lepší vědomosti o úrokových mírách — jakou plní funkci při rozdělování vzácných zdrojů mezi různá konkurenční použití a mezi přítomnou a budoucí spotřebu, jak inflační očekávání zvyšují nominální, ale nikoli reálné úrokové míry, jak peněžní a úvěrová politika ve skutečnosti ovlivňuje úrokové míry, a jak omezená je schopnost peněžních a úvěrových institucí řídit úrokové míry. Můžeme si být také jisti, že není možná žádná účinná kampaň, která by poučila veřejnost o významu úrokových měr, dokud v tomto ohledu není dosaženo souhlasu ani mezi vysokými představiteli Federálního rezervního systému.

Jak je možné, může se někdo podívat, že úředníci Federálního rezervního systému mají takové potíže při rozhodování, které cíle si mají zvolit a jak jich nejlépe dosáhnout? Cožpak se nemohou poučit ze zkušeností? Federální rezervní systém má velkou svobodu experimentovat a ohromné lidské, finanční i informační zdroje, s jejichž pomocí může realizovat experimenty, prověřující účinnost postupů peněžní a úvěrové politiky. Navíc ředitelé systému získali své zhruba dnešní pravomoci již před třiceti pěti lety. Proč se nenaučili víc, než říkají, že vědí o řízení peněžní a úvěrové politiky? Je možné, aby Federální rezervní systém trpěl vážným případem byrokratické setrvačnosti?

Velká a mocná organizace, izolovaná od konkurenčních tla-

ků a účinné politické kontroly, může snadno být zainteresována na zachování statutu quo. Peněžní a úvěrová politika této země může být zamotaným klubkem, protože národním peněžním a úvěrovým institucím to tak vyhovuje. To z nich dělá manažery a strážce důležitých a tajemných procesů, kterým nikdo plně nerozumí.

Operativní zasahování a stálá pravidla

Existují nemalé důkazy o tom, že se užíváním operativně realizované rozpočtové a peněžní a úvěrové politiky ke stabilizaci ekonomiky ve skutečnosti zvýšila její nestabilita, přinejmenším od konce 60. let. Tomuto závěru, který nelze nezvratně dokázat, budou horlivě odporovat ti, kdo chtějí věřit, že máme znalosti a zkušenosti, potřebné k dosažení mírnějších recesí a větší cenové stability prostřednictvím regulace agregátní poptávky. Skutečnost, že stabilizační politika zjevně zklamala v 70. letech, neodradí nikoho, kdo je přesvědčen, že zklamala jen proto, že ji neprováděli ti praví lidé. Ale instituce nemůžeme posuzovat na základě předpokladu, že je budou řídit andělé. Je daleko pravděpodobnější, že vládní politika bude pod kontrolou spíše politiků než andělů, a že peněžní a úvěrová a zejména rozpočtová politika bude tvořena ve stejných politických souvislostech, které ovlivňují rozhodnutí o dovozních clech, o projektech na ochranu proti záplavám a o rozmístění vojenských základen.

Alternativou rozpočtové a peněžní a úvěrové politiky je nikoli žádná politika, ale politika založená na pevných závazcích dodržovat známá pravidla. Někdy se tomu říká *automatická* nebo samočinně působící rozpočtová a peněžní a úvěrová politika. Ale ve skutečnosti není nic automatického na dodržování jasně formulovaných pravidel. Jejich neustálé dodržování tváří v tvář silným pokušením uvolnit pravidla je zajisté činem, vyžadujícím vůli a rozhodnost. Otázkou není, zda je zasahování lepší než nezasahování. Otázkou je spíše to, zda někdo skutečně může zvýšit stabilitu ekonomiky tím, že libovolně ovlivňuje státní rozpočet od přebytku k deficitu a libovolně mění bankovní rezervy nebo požadavky na tyto rezervy. Jiný názor je ten, že úsilí stabilizovat takto ekonomiku budou ve skutečnosti destabilizující, protože nikdo nemá takové znalosti a schopnosti, technické i politické, aby mohl s požadovanou přesností regulovat agregátní poptávku. Dostatečně jemný slon by mohl stabilizovat plachetnici za špatného počasí tím, že by jemně a s dokonalým načasováním přesouval svou váhu. Ale jeho spolucestující, kteří taková nadání nemají, dají pravděpodobně přednost tomu, aby klidně setrval uprostřed lodi.

Ti ekonomové, kteří věří, že rozpočtová a peněžní a úvěrová

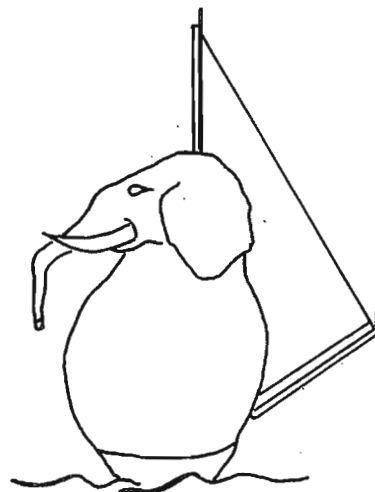
politika zhoršila recesi a posilovala inflaci během posledních dvou desetiletí, nabízejí dvě doporučení. Co se týče rozpočtové politiky, chtějí, aby byl objem výdajů stanoven bez ohledu na požadavky stabilizace, a aby byla stanovena taková míra zdanění, aby byl rozpočet v průběhu normálního období vyrovnán. Během recesí se příjmy z daní sníží a rozpočet bude končit deficitem. V období konjunktury nebo v období již déle trvajících oživení budou daňové příjmy vysoké a zajistí přebytek rozpočtu. Tyto opakující se deficity a přebytky budou působit jako samoregulační mechanismy, potlačující hospodářské výkyvy. Jakékoli dodatečné operativní zásahy by pravděpodobně spíše zvýšily, než snížily, nestabilitu, protože zásahy je obtížné správně načasovat a protože jejich předvídání vytváří další nejistotu pro soukromé osoby.

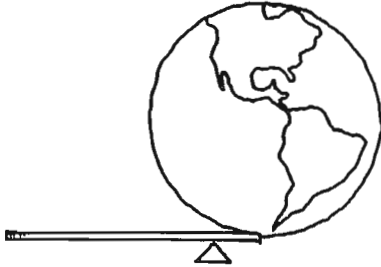
Kritikové operativní poptávkové regulace za pomoci vládních zásahů chtějí, aby také peněžní a úvěrová politika jasně vyjádřila svůj kurz a držela se ho. Chtějí, aby Federální rezervní systém držel peněžní zásobu pevně v ruce, a to buď konstantní nebo rostoucí určitou stanovenou, známou, jednotnou a pomalou mírou, asi takovou, která je totožná s dlouhodobou, průměrnou mírou růstu reálné produkce. V hospodářském systému existují samočinně působící peněžní a úvěrové, jakož i rozpočtové stabilizátory. Konjunktura nakonec narazí na rostoucí úrokové míry a nedostatek úvěrových prostředků, jestliže ji peněžní a úvěrové instituce neživí pumpováním nových peněz do bankovního systému. A v průběhu hospodářského poklesu se budou podmínky úvěru zlepšovat s tím, jak klesá poptávka po úvěru, což bude povzbuzovat potenciální investory. Další regulace kromě této, jako v případě rozpočtové politiky, by spíše zvýšila, než snížila nestabilitu.

Kdo má v rukou řízení?

Snaha prosadit ústavní dodatek, požadující vyrovnaný federální rozpočet, je v zásadě založena na víře, že politické řízení ekonomiky musí být samo podřízeno kontrole. To je důležitý poznatek. Ale i kdyby byl takový dodatek uzákoněn a ratifikován, vyrovnanost rozpočtu by stále byla těžkým úkolem. Dosahování každoroční rovnováhy mezi výdaji a příjmy by docela dobře mohlo vyvolat velmi destabilizující chování ze strany federální vlády. A nakonec, nebránilo by načasování a přerozdělování transferových plateb, vládních půjček nebo změn daňových zákonů způsoby, které sice destabilizují ekonomiku, avšak zlepšují vyhlídky na znovuzvolení.

I když nesmíme očekávat, že smrtelníci budou andělé, nesmíme rovněž očekávat zázraky od pouček. Řecký fyzik Archime-





des prý řekl, že může pohnout Zemí, dají-li mu pevný bod, na kterém bude moci stát. Myšlenka takového výhodného Archimedova bodu je lákavá pro ty, kdo se zabývají ekonomickými problémy. „Musí existovat řešení. Nefunguje-li ekonomika správně, přimějeme vládu, aby ji dala do pořádku. Nefunguje-li vláda správně, prosadíme doplňky k ústavě. Nepodaří-li se nám změnit ústavu, zahájíme rozsáhlou vzdělávací kampaň. Nefunguje-li ani vzdělávání, změníme celý školský systém . . .“ Neexistuje prostě žádný pevný bod, na který by mohl Archimedes umístit svou páku a posunout společnost do správné polohy.

Fungování ekonomiky, stejně jako fungování vlády a každé jiné společenské instituce závisí nakonec na naší společné schopnosti zabezpečit kooperaci. Na první stránce 1. kapitoly jsme se zmínili o tom, jak je pro většinu z nás těžké si jen uvědomit všechny ty neobvyklé způsoby, jimiž úspěšně každodenně kooperujeme. Stejně jako u motoru automobilu je to až porucha, co vzbudí naši pozornost. Dokud motor funguje dobře, nevěnujeme mu žádnou pozornost, zajímáme se o krajinu nebo silnici před sebou. Ale jelikož se nezabýváme mechanismy společenské koordinace, pokud fungují dobře, nejsme časem schopni objevit ani jak fungují, ani to, jak jsme závislí na jejich stálém a hladkém chodu. A často docházíme k chybnému závěru, že pomocí nějakého jednoduchého fušování je přiměje fungovat ještě lépe.

Vyspělé, průmyslové ekonomické systémy se vždy potýkaly s periodickými výkyvy v produkci a zaměstnanosti. Je nestabilita vrozenou vlastností ekonomického systému, fungujícího bez vládní intervence? Je to velmi pravděpodobné. Jak mnoho nestability ale bude existovat, když vláda nebude zasahovat v zájmu stabilizace agregátní poptávky? Jak hluboké budou recese? Kolik času obvykle uplyne, než se dostaví oživení? Jaké budou náklady recese? Koho postihnou? To jsou důležité otázky.

Ale stejně důležité jsou tyto: Jak mnoho nestability bude existovat v současnosti, jestliže vláda bude zasahovat v zájmu stabilizace agregátní poptávky? Má vůbec někdo tolik znalostí, aby dokázal kompenzovat výkyvy v soukromých výdajích? Kdo to skutečně bude mít na starosti? Jaké zájmy budou řídit jeho rozhodnutí? Jak často bude dlouhodobá stabilita obětována v zájmu krátkodobých efektů, které zlepšují výhledy na znovuzvolení?

To vše jsou z velké části otázky, týkající se problému, jak dobře funguje tržní systém. Jak hladce a rychle se přizpůsobují ceny měnícím se podmínkám v poptávce a nabídce? Jak hladce a rychle se přesouvají zdroje v reakci na nové informace, zprostředkovávané změnami cen? I když můžeme doufat, že pokra-

čující empirický a teoretický výzkum zlepši naše chápání těchto věcí, zodpovědět otázky tohoto druhu ke spokojenosti všech je pověstně těžké. Během podobných výzkumů se navzájem prolétají fakta a fantazie, logika a touha. Naše úsudky o tom, co je možné, jsou jemně zabarveny našimi představami o tom, co je žádoucí.

Zřejmě bychom se snáze shodli na tom, jak funguje hospodářství, kdybychom se všichni shodli na tom, jak si *přejeme*, aby fungovalo. Avšak bez podobné shody budeme zřejmě muset pokračovat v diskutování těchto otázek, aniž bychom si kdy mohli být jisti, že jsme našli nejlepší řešení.

Stručná rekapitulace

Vládní stabilizační politika je kontrolována nikoli nestrannými, a tím méně vševědoucími experty, nýbrž politickými procesy. Ti, kdo dělají politiku, dělají ji ve světle svých vlastních zájmů a jako reakci na podněty, které vnímají.

Stabilizační politika v demokratické společnosti je silně ovlivněna poměrně krátkodobým časovým horizontem vládních úředníků, kteří podléhají tlaku přehlížet dlouhodobé náklady programů, přinášejících krátkodobý prospěch.

Nepředvídaná změna míry růstu agregátní poptávky ovlivní produkci a zaměstnanost dříve, než ovlivní náklady a ceny. Prospěch tedy předchází náklady, když má politika expanzivní charakter, ale náklady předcházejí prospěch, když jde o politiku hospodářského zpomalování. Političtí představitelé, očekávající nadcházející volby, budou v důsledku toho považovat expanzivní politiku za odpovídající jejich zájmům. To vytváří tendenci k prosazení politiky „jed-stůj-jed“ s inflačním sklonem.

Demokratický politický proces tedy vytváří tendenci k chronickým deficitům státního rozpočtu, které zas vyvolávají tlak na měnové instituce, aby rozšiřovaly nabídku peněz.

Jelikož federální vláda v konečné instanci kontroluje platební prostředky, může si vždy s úspěchem půjčovat. Při neexistenci nadřazené síly, prikazující dosahovat dlouhodobě vyrovnaný rozpočet, může demokratický politický proces vést k nekonečné posloupnosti rozpočtových deficitů.

Politické tlaky na Federální rezervní systém činí z kontroly inflace prostřednictvím peněžní a úvěrové politiky těžký úkol. Účinná peněžní a úvěrová politika se také stala obtížnou z důvodu neschopnosti nebo neochoty ředitelů monetárních institucí zlepšovat techniku peněžní a úvěrové kontroly.

Největším přínosem vlády k ekonomické stabilitě zřejmě bude, když se pokusí učinit méně. Vládní politika, jež by byla stá-

lejší a předvídatelnější, by vnesla méně nejistoty do hospodářského systému.

Debata mezi obhájci operativně realizované stabilizační politiky a těmi, kdo si přejí, aby se hospodářská politika řídila pevnými a předem známými pravidly, se obvykle točí kolem otázky, jak účinně a spravedlivě fungují trhy.

OTÁZKY K DISKUSI

1. Nepředvídatelné změny míry růstu agregátní poptávky obvykle ovlivňují produkci a zaměstnanost *před tím*, než ovlivní ceny.
 - /a/ Proč účinky na výrobu a zaměstnanost mají sklon předcházet účinkům na ceny?
 - /b/ Proč toto podněcuje volené představitele jednak k souhlasu s expanzivní politikou a jednak k opuštění politiky, zpomalující ekonomickou aktivitu?
 - /c/ Proč prezident, který je ve funkci druhé volební období a nemůže být tedy znovu zvolen, bude přesto pod tlakem, aby sledoval politiku, přinášející rychlý prospěch a odložené náklady? Kdo bude tento tlak vykonávat?
2. Jestliže členové Kongresu upřímně věří, že velké deficity vládního rozpočtu ohrožují prosperitu, proč tyto deficity nesníží?
3. Předpokládejme, že člen Kongresu hlasuje proti zákonu, požadujícímu přidělit 100 miliónů dolarů z peněz daňových poplatníků na stavbu zavlažujícího kanálu, který přinese asi 10 miliónů dolarů několika stovkám rančerů. Proč může tento čin znamenat pro zákonodárce jak čistou ztrátu hlasů, tak ztrátu příspěvků na volební kampaň?
4. Proč tolik členů Kongresu věří, že by federální vláda měla subvencovat místní projekty, jako je zlepšování autobusové dopravy nebo systémů podzemní dráhy ve velkých městech?
 - /a/ Kdo bude mít prospěch z výstavby systému podzemní dráhy ve městě?
 - /b/ Je možné hovořit o *veřejném zájmu*, když mají daňoví poplatníci z celé země financovat místní podzemní dráhu?
 - /c/ Kdyby jste zjistili, že se vaše daně budou zvyšovat o 10 dolarů ročně, aby se financovala podzemní dráha v nějakém vzdáleném městě, napsal byste protestní dopis zákonodárci, který vás zastupuje?
 - /d/ Kdyby se uvažovalo o tom, že vaše město by mělo dostat velkou částku z federálního rozpočtu na zlepšení místního systému veřejné dopravy, očekával byste od zástupců vaší místní vlády, že pojedou do Washingtonu a budou to aktivně podporovat? Očekával byste, že to budou podporovat vaši zástupci v Kongresu? Vytvořil byste si příznivější mínění o vašich úřednících v místní vládě a o vašich zástupcích v Kongresu, kdyby vaše město mělo úspěch v získání této subvence?
5. Jste-li příznivcem omezení vládních výdajů, budete také příznivcem omezení vládní finanční pomoci programům, ze kterých máte vy sám prospěch?
6. Před několika lety se město New York ocitlo na okraji bankrotu, protože díky deficitnímu hospodaření nahromadilo velké dluhy a zdálo se, že není schopno ani zvýšit daně, ani dostatečně snížit výdaje, aby svůj rozpočet vyrovnalo. Věřitelé odmítli poskytnout další úvěry, pokud se federální vláda nezaváže, že dluhy města New York v případě jeho platební neschopnosti zaplatí.
 - /a/ Jak se New York dostal do takové situace?

- /b/ Jaký smysl měla pro věřitele záruka federální vlády, když federální vláda měla fakticky mnohem větší deficit než New York a měla daleko menší vyhlídky na vyrovnání svého rozpočtu?
- /c/ Jaké důsledky byste předpověděli, kdyby se federální vláda zavázala vyplatit všechny věřitele, kteří by jinak byli poškozeni platební neschopností městské rady nebo vlády států?
7. Každoročně během 70. let a v první polovině let 80. vykazovaly rozpočty místních vlád přebytky, zatímco rozpočet federální vlády končil deficitem. Jak byste vysvětlili tento dramatický rozdíl?
8. Voliči, kteří nechtějí, aby se jim zvyšovaly daně, vykonávají zřejmý nátlak proti jakékoli snaze demokratické vlády zvýšit své dodatečné příjmy. Ale jsou i jiné druhy odporu.
- /a/ Jak mohou lidé legálně obejít státní důchodovou daň nebo prodejní daň?
- /b/ Nezdá se, že by voliči byli velmi nepřátelsky naladěni proti zvýšení daní firmám. Proč nemohou místní vlády a vlády jednotlivých států získat veškeré potřebné příjmy prostě tak, že zvýší daně firmám?
- /c/ Proč není federální vláda omezena těmito tlaky tak účinně, jako místní vlády a vlády států?
9. Když si městská správa nebo vláda státu začíná půjčovat na financování běžných výdajů /na rozdíl od investičních výdajů na stavbu dálnic, škol, veřejných budov a podobně/, ohodnocení jejich obligací obvykle klesá. Nižší ohodnocení obligací naznačuje riskantnější investici.
- /a/ Proč klesá ohodnocení obligací?
- /b/ Co se děje s cenou obligací, jejichž ohodnocení klesá?
- /c/ Jaký to má vliv na náklady půjčování?
- /d/ Jakým způsobem to nutí místní vlády nepůjčovat si tolik na financování běžných výdajů?
- /e/ Co musí udělat místní vláda nebo vláda státu, je-li nucena si nepůjčovat na financování běžných výdajů?
- /f/ Proč se nic podobného netýká federální vlády, když ta financuje běžné výdaje prostřednictvím půjček místo daněmi?
10. Když nějaká obchodní společnost úspěšně prodá další obligace nebo další emisi akcií, podstatně se zadluží.
- /a/ Dokazuje to, že společnost má problémy, nebo že je úspěšná?
- /b/ Je analogie mezi zadlužeností soukromých společností a zadlužeností vlády výstižná či nikoli?
- /c/ Předpokládejme, že si vláda vypůjčí na stavbu přehrady. Jak dalece lze nebo nelze takovou půjčku přirovnat k půjčce soukromého sektoru na investice?
11. Myslíte si, že lidé, kteří „žijí nad své poměry“, ukazují tím charakterovou vadu? Jak je to s vládou, která nedokáže omezit své výdaje na úroveň svých daňových příjmů?
12. Předpokládejme, že si ministerstvo financí vypůjčilo v září v roce presidentských voleb 20 miliard dolarů, aby mohlo zvýšit příspěvky, vyplácené od 1. října na sociální zabezpečení, přídatky na děti a podpory v nezaměstnanosti. Jaký účinek to bude mít na nabídku peněz? Na spotřebitelské výdaje v říjnu? Na míru nezaměstnanosti? Na cenovou hladinu? Na volby? Kdy myslíte, že se tyto různé účinky dostaví?

13. Federální rezervní systém byl vytvořen proto, aby byl institucí, nezávislou na federální vládě. Nezávislý, to znamená na momentálních politických tlacích, které pociťují volení vládní činitelé nebo jmenování úředníci, které mohou volení úředníci odvolávat.
- /a/ Je „nedemokratické“ mít organizaci tak mocnou, jako je Federální rezervní systém, která není odpovědná voličům?
 - /b/ Kdyby se představitelé Federálního rezervního systému museli zodpovídat voleným úředníkům, stali by se tím sami odpovědmi voličům?
 - /c/ O kterém z následujících tří systémů se domníváte, že nejspíše umožní peněžní a úvěrové politice hájit veřejný zájem, a který jí to umožní nejméně: dnešní systém, systém, při kterém by prezident mohl odvolat představitele Federálního rezervního systému způsobem, jakým dnes může odvolávat členy svého kabinetu, nebo systém referenda, v němž by voliči většinou svých hlasů periodicky schvalovali politiku Federálního rezervního systému.
14. Jak nezávislý je Federální rezervní systém? Představitelé Federálního rezervního systému a ministerstva financí pravidelně spolupracují při usnadňování finančních aktivit federální vlády, která si půjčuje obrovské částky, nutné na pokrytí běžných deficitů a na splácení obrovského národního dluhu.
- /a/ Cožpak lidé, kteří spolupracují, nepohlížejí na své problémy obvykle podobným nebo alespoň slučitelným způsobem? Cožpak Federální rezervní systém obvykle nedojde k závěru, že určitá peněžní a úvěrová politika je tou nejlepší, jestliže zároveň také umožňuje ulehčit finanční problémy ministerstva financí?
 - /b/ Ministerstvo financí by uvítalo, kdyby se náklady na jeho půjčování a splácení udržovaly na nízké úrovni. Jak může Federální rezervní systém pomoci dosahovat tohoto chvályhodného cíle?
 - /c/ Jestliže se Federální rezervní systém snaží poskytovat bankám dostatek rezerv a zajistit, aby při velkých půjčkách ministerstva financí náklady na půjčování nerostly, co musí udělat? Proč může série takových nápomocných opatření Federálního rezervního systému nakonec způsobit, že úrokové míry a náklady ministerstva financí na jeho půjčování nakonec prudce vzrostou?
15. Myslíte si, že byste našli vztah mezi postojem informovaného člověka vůči pokusům o doladování ekonomiky a mezi jeho /jejími/ názory na následujícím tvrzení? Vysvětlete proč.
- /a/ „Tvůrci rozpočtové a peněžní a úvěrové politiky mají lepší informace, než ti, kdo rozhodují na úrovni firem, protože mají přístup ke statistickým údajům o celkovém chování ekonomiky a nemusí se zabývat detaily.“
 - /b/ „Vláda musí vytvořit postupy pro národní hospodářské plánování, chceme-li se vyhnout takovým ekonomickým krizím, jaké jsme zažívali v 70. letech.“
 - /c/ „Trh už nefunguje tak, jako kdysi. Konkurence už neovlivňuje ceny ani rozmisťování zdrojů v americkém hospodářství. To z velké míry dělají organizované zájmové skupiny s velkou tržní silou.“
 - /d/ „V ekonomice USA se projevuje absurdní společenská nerovnováha. Soukromě kupovaných statků se vyrábí nadbytek, zatímco sektor veřejných statků, jako je vzdělání, se musí spokojit se zbytky.“
 - /e/ „Moc bývá korumpována, a absolutní moc je absolutně korumpována.“

Možnosti civilizace závisí hlavně na tom, jak dobře jednotlivé společnosti pracují. Co prozrazuje ekonomický způsob myšlení o práci společnosti? Existuje něco významného, co zatajuje?

Pokud se můžete vrátit k první kapitole této knihy, najdete krátkou diskusi o předpojatostech ekonomické teorie. Snad si budete chtít přečíst tuto pasáž nyní znovu, když dočítáte knihu. Jsou to skutečně předpojatosti? Nebo jsou něco více než prospěšné pracovní hypotézy?

Co ekonomové vědí

Ekonomický způsob myšlení užívá takové pojmy jako poptávka, náklady obětované příležitosti, mezní užitek a komparativní výhoda k pojmenování a uspořádání známých jevů. Ekonom ví velmi málo o reálném světě, který však lépe neznají ani obchodníci, řemeslníci, technici a jiní, kteří ovlivňují chod věcí. Co však ekonomové přeci jen vědí, je, *jak věci spolu souvisí*. Ekonomické pojmy nám umožňují lépe pochopit to, co pozorujeme, přemýšlet důsledněji a souvisleji o širokém komplexu společenských vztahů.

V praxi se ukazuje, že existuje hlavně negativní znalost o většině neosobních transakcí. Jak jste si mohli všimnout, ekonomický způsob myšlení nám přispívá poměrně málo k pochopení vztahů uvnitř rodiny nebo jiných malých skupin, kde se lidé navzájem natolik dobře znají, aby spolupracovali na osobním základě. Ekonomická teorie většinou vysvětluje, jak dochází ke spolupráci mezi lidmi, kteří se navzájem vůbec neznají, ale kteří nicméně společně pracují s neobyčejnou efektivností. Snad jste také zjistili, když jste pročetli kapitoly této knihy, že by se více zdůrazňovalo to, co *by se nemělo* dělat než to, co *by se mělo* dělat. Negativní závěry však mají význam. Ekonom Frank Knight obhajoval těžkopádný negativní charakter ekonomických úvah citátem: „Není to nevědomost, která páchá největší škodu, nýbrž je to vědění, kterého, bohužel, ani není.“

Příliš mnoho lidí „ví“, jak řešit naléhavé společenské problé-

my. Jejich myšlenkový obraz ekonomického světa je jednoduchý a záměry a nápady lze v něm snadno realizovat. Jedinou překážkou na cestě k lepší společnosti je proto nedostatek dobrých nápadů. Avšak důsledky společenského pohybu daleko předbíhají ty, které lze snadno předvídat nebo předpovídat. Například omezení dovozu textilu do Spojených států přece chrání alespoň prozatím pracovní místa a příjmy výrobců textilu, to je vcelku jasné. Ale když se na to podívá oko znalce, který si všimne, že způsobí přesun dokonce větší části příjmu jiných Američanů díky růstu cen textilu, omezení možností amerického exportu a obecně zabrání využití komparativní výhody. Zase je snadné pozorovat, že kontroly nájemného udržují určitou výši peněžní platby, kterou nájemníci musí platit vlastníkovi. Ale kolik přívrženců takových kontrol si je vědomo jiných plateb, které nájemníci budou muset provést; nových forem diskriminace, která odstraní diskriminaci založenou na cenách a krátkodobých a dlouhodobých účincích na nabídku činžovních bytů?

Přesto se lidé snadno dostanou do sporu s těmi, kteří varují před nevhodností činů, které věci zhorší, aniž navrhnou své vlastní řešení. A v takové společnosti jako je ta naše, která je navyklá na zázračné schopnosti vědy a technologie, poptávka po „vytvoření něčeho“ vede k rozsáhlému převisu na nabídkou správných řešení společenských problémů. Pravděpodobně jsme se mýlili v předpokladu, že společenské problémy mohou být spravovány stejným způsobem, jak zvládáme technologické problémy. Připouštíme, že rozporné zájmy vytvářejí složité problémy pro ty, kteří koncipují sociální politiku. Ještě však podceňujeme těžkosti na cestě prosazení plánovaných společenských změn, hlavně proto, že podceňujeme spletnost společenských systémů, spleť vztahů, jejichž prostřednictvím je ve společnosti usměrňováno chování a lidé jsou získáni ke kooperaci za účelem dosažení svých cílů.

Snad proto se ekonomická teorie zabývá tak neochotně návrhy na reformu ekonomického systému. Není to proto, že ekonomové se sami nezajímají o reformu a vůbec ne, že jsou placeními lokaji privilegovaných vrstev. Avšak ekonomická teorie tím, že objasňuje vzájemně závislá rozhodnutí, vzbuzuje pozornost k neprovořeným důsledkům navrhované změny. „Nebude to takto fungovat“, je obvyklou odpovědí na mnohé dobře míněné politické návrhy. Realismem není nezbytně konzervatismus, i když často vypadá celkem podobně. A to je důvod, proč vědění podporuje konzervatismus. Dokonce fyzikové byli obviněni samozvanými vynálezci peripeta — mobile z nedůvěřivého konzervatismu.

Za hranicemi ekonomické teorie

John Maynard Keynes navrhl jednou připít na ekonomy — „strážce možnosti civilizace“. *Možnost civilizace* — to je vše. Efektivní alokace zdrojů rozšiřuje sféru možnosti, ale sama nezaručuje pokrok civilizace. Dobře řízená a hladce fungující společnost dává jednotlivcům větší možnost volby, to však nezaručuje, že budou volit správně. Ekonomický způsob myšlení zvláště v demokracii je důležitým předpokladem. Ale ničím více než jen to.

Ekonomové jsou z větší části připraveni připustit, že pojmy, které někdy užívají, zkreslují realitu, kterou zkoumají. Jsou ochotni podrobit svou analýzu a závěry zkoušce racionální kritiky. Ale některá hlediska jsou nepostradatelná pro jakékoli šetření jak v přírodních, tak ve společenských vědách. Pokud ekonomický způsob myšlení vede někdy ke zkreslením, nevhodným zdůrazňováním nebo dokonce vyloženým chybám, je racionální kritika vhodným korektivem. Aplikace tohoto opravného prostředku často v minulosti změnila závěry ekonomické teorie. Bude to snad takhle pokračovat i do budoucna.

Zabýváme-li se v současnosti nápravou věcné devastace naší ekonomiky, kterou po sobě zanechal fosilní svět komunistického ekonomického katechismu a „vědeckého řízení v podmínkách objektivně působících zákonů socialismu“, neměli bychom zapomínat na intelektuální rozměr této katastrofy. Degradace ekonomické vzdělanosti, způsobu chápání světa ekonomie a jeho nazírání či explanace jsou totiž jejím dalším, byť latentním a na povrch ne tak zřetelně vystupujícím rozměrem.

V tomto smyslu je, bohužel, poznamenáno několik generací absolventů našich vysokých ekonomických škol a je nanejvýš zřejmé, že zejména nová, nastupující generace ekonomů, by měla dokázat v co nejkratší době překročit stín svých generačních předchůdců a současně splatit alespoň zčásti dluh, který má naše vysoké ekonomické školství vůči veřejnosti.

Překlad knihy Paula Heyneho *The Economic-Way of Thinking* (v překladu *Ekonomický styl myšlení*) je počinem skupiny mladých učitelů Vysoké školy ekonomické v Praze, kteří jsou soustředěni kolem Liberálního institutu v Praze a Spolku Friedricha Augusta von Hayeka. Laická i odborná veřejnost tak dostává do rukou originální učebnici, která svým obsahem, pojetím a způsobem výkladu (často na základě celé řady případů z denního života) uvádí čtenáře k základům standardní ekonomické teorie, hospodářské politiky a otevírá tak (zejména těm, kteří začínají se studiem vysokoškolské ekonomie) bránu do jejich vyšších pater. Jsme přesvědčeni, že pro všechny československé ekonomy odchované politickou ekonomikou socialismu bude tato publikace především užitečným prostředkem regenerace myšlení na cestě k novým obzorům ekonomického myšlení.

Miroslav Greguš a Miroslav Ševčík

ISBN 80-7079-781-9