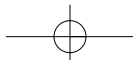
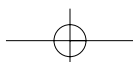
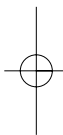
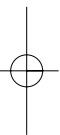




E K O N O M I C K Á H A R M O N I Z A C E





P A S C A L S A L I N

E K O N O M I C K Á
H A R M O N I Z A C E

David Lipka (ed.)

PASCAL SALIN

Ekonomická harmonizace
Praha 2003

Překlad z francouzského a anglického originálu

„Concurrence“ in: *Dictionnaire des sciences économiques* (Vedoucí autorského kolektivu Claude Jessua, Christian Labrousse, Daniel Vitry), Paříž, PUF, 2001; „L'Euro, une monnaie constructiviste“ *Journal des économistes et des études humaines*, VIII, č. 2/3, červen–září 1998; „International Tax Problems: Between Coordination and Competition“ *Journal des économistes et des études humaines*, V, č. 1, březen 1994; „World Regulations and Harmonization“ *The Independent Review*, VI/I, léto 2001; „Cartels as Efficient Productive Structures“ *The Review of Austrian Economics*, ročník IX, číslo 2, 1996; *Libéralisme*, Odile Jacob, Paříž, 2000 (kap. 20); „L'illusion de l'Etat-arbitre“ *Le Figaro*, 11. června 2003. Dodatek je překlad z anglického originálu Salerno, Joseph: „The Neglect of Bastiat's School by English-Speaking Economists“ *Journal des économistes et des études humaines*, XI, č. 2/3, 2001.

Vydal:

Liberální institut
Spálená 51, 110 00 Praha 1
jako svou 47. publikaci

Editor: David Lipka

Český překlad: David Lipka (kap. 1)
Helena Pešková (kap. 2)
Michal Markoš (kap. 3–5)
Kateřina Štěpánková (kap. 6)
Zdeňka Talábová (kap. 7)
Michal Žák a Jan Gulga (dodatek)

Česká předmluva: Josef Šíma

Odborná korektura: Josef Šíma

Jazyková korektura: Zdeňka Grigarová

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

Obálka: Daniel Purmann

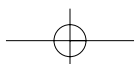
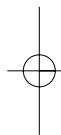
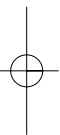
ISBN 80-86389-26-X

OBSAH

Předmluva: Francouzský harmonismus jako jednota ekonomie a práva	7
Konkurence	25
EURO, konstruktivistická měna	39
Daňová problematika z mezinárodní perspektivy: od harmonizace ke konkurenci	63
Harmonizace a regulace ve světovém měřítku	97
Kartely jako efektivní produkční struktury	133
Řád svobodné společnosti	153
Iluze státu-soudce	165

DODATEK

Jak právníci ovládli ekonomii (Konec Bastiatovy školy ve Francii)	175
----------------------------------------------------------------------------	-----



PŘEDMLUVA

FRANCOUZSKÝ HARMONISMUS
JAKO JEDNOTA
EKONOMIE A PRÁVA

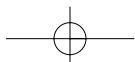
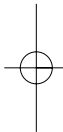
Josef Šíma

„Stát je velkou fikcí, pomocí níž se všichni snaží žít na úkor všech ostatních.“

Frédéric Bastiat

„...musíme za každých okolností dávat najevo svůj nesouhlas s veřejnými monopoly, musíme rozumět a hlásat, že stát je naším nepřítelem, a nesmíme ani na chvíli váhat neustále opakovat, že stát není dobrým tvůrcem pravidel.“

Pascal Salin



Před zhruba sto padesáti lety patřila Francie mezi světová centra, kde se formovala ekonomická a právní věda. Francouzská tradice se vyznačovala důslednou aplikací poznatku o subjektivitě užitku na společenské procesy. Ta byla navíc prováděna velmi srozumitelným způsobem, neboť francouzští autoři nebyli typickými filozofy jako jejich britští současníci, ale častěji historiky, právními teoretiky, politickými ekonomy, a dokonce žurnalisty. Ze všech těchto pozic vysvětlovali, že ve společnosti založené na dobrovolné směně a respektu k vlastnictví existuje harmonie zájmů všech jejích členů, jež mizí, jakmile se objevují státní regulace, cla či jiné daně, státní monopoly apod. – odtud jejich označování za *francouzské harmonisty*. Autoři této školy dosáhli několika světových primátů. Byli prvními, kdo sepsali ekonomickou encyklopedii – jejich *Dictionnaire d'Économie Politique* se po prvním vydání z let 1852–3 dočkala ještě tři vydání. Jérôme-Adolphe Blanqui vydal první pojednání o historii ekonomického myšlení *Histoire de l'économie politique en Europe* a Gustave de Molinari publikoval v roce 1849 článek *De la Production de la Sécurité*,¹ kde jako první na světě provedl důslednou aplikaci poznatků politické ekonomie a představil

¹ Tento text vyšel v překladu Dana Štastného jako „Trh a poskytování bezpečnosti“ a tvoří II. kapitolu knihy Šíma, Josef (ed.): *Právo a obrana jako zboží na trhu*, Liberální institut, 1999.

Pascal SALIN

mechanismus fungování společnosti, ve které neexistuje státní monopol na poskytování bezpečnosti. Francouzští autoři v čele s Frédéricem Bastiatem² a Gustavem Molinariem³ – sdružení kolem časopisu *Journal des Economistes* – představovali až do počátku 20. století silný myšlenkový proud ovlivňující intelektuální klima v celé Evropě. Proud, který proti státní svévoli a politice intervencionismu stavěl systematicky vyvozené teorie z oblasti ekonomie a práva. Teorie, jež nepodléhaly rozmarům doby. Naopak. Byly a stále zůstávají trvalými intelektuálními klenoty prokazujícími schopnost společenských věd dojít k nadčasovému poznání.⁴

Navzdory věhlasnosti francouzských harmonistů jejich učení ztratilo na vlivu. Státní školství ovládané státní administrativou zcela logicky nepřálo myšlenkám, které zpochybňovaly státní monopoly.⁵ To však neplatilo pouze ve Francii, nýbrž na celém světě. Během 20. století byla jednota ekonomické a právní vědy, na které tolik stavěli francouzští harmonisté (ale také např. anglická klasická politická ekonomie), rozbita. Ekonomie, místo aby na vlastnictví stavěla, se přeměnila v nástroj k jeho znárodňování a vyvlastňování; a právo, namísto aby formulovalo základní, univerzální pravidla, která zajistí řád a harmonický společenský vývoj, se ztratilo v záplavě legislativy, jejímž důsledkem je chaos a stále nové konflikty. Společný základ práva a ekonomie spočívající – jak rozpracovávala právě francouzská tradice

² Více o Bastiatovi se lze dočíst v Pavlík, Jan: „Frédéric Bastiat – myslitel svobody a harmonie“. Tento text uvádí sbírku Bastiatových esejů *Co je vidět a co není vidět*, Liberální institut, 1998.

³ Více o přínosu Gustave de Molinariho se lze dočíst v Hart, David M.: „Gustave de Molinari and the Anti-Statist Liberal Tradition“, 3 části, *Journal of Libertarian Studies*, sv. 5, č. 3, 4 a sv. 6, č. 1 (dostupné na www.mises.org).

⁴ Více o francouzské tradici v Štíma, Josef: „Trh je schopen zabezpečit... i obranu a spravedlnost“, část „Učení Gustave de Molinariho jako vyvrcholení francouzské tradice *laissez faire*“ v Štíma, Josef (ed.): *Právo a obrana jako zboží na trhu*, Liberální institut, 1999.

⁵ Salerno, Joseph: „Jak právníci ovládli ekonomii“, doslov k této knize.

– v existenci vzácnosti, je zapomenut. Nové směry v ekonomii, které vlastnictví do ekonomie „vrací zpět“, jako například právo & ekonomie v Chicagské tradici, jen spojují nejhorší vlastnosti obou přetvořených věd – špatná ekonomie je využívána k ospravedlnění právního aktivismu, tj. produkci „špatného práva“.

Harmonie jako základ ekonomie a práva

Jakkoli právě toto neblahé spojení práva a ekonomie dnes převažuje, nevládne zcela. Nejen že ve 20. století na francouzskou tradici a její důraz na subjektivismus, individualismus a logické spojení práva a ekonomie navázala tzv. rakouská škola, která se po druhé světové válce rozvíjela především ve Spojených státech, ale obě tradice – rakouská i francouzská – se dnes spojují. Francouzští myslitelé se vracejí na scénu. Okolo časopisu *Journal des économistes et des études humaines* se vytvořila skupina ekonomů, kteří opět zvedají hlas zdravé ekonomické a právní vědy proti státnímu diktátu a intervencionismu. Nejprominentnějším a nejvlivnějším z těchto ekonomů je profesor na *Université Paris-Dauphine* Pascal Salin.

Ekonomie v podání Pascala Salina má všechny vlastnosti širokého společensko-vědního přístupu, který v nejlepší rakousko-francouzské tradici zasahuje do oblasti etiky a práva. Jeho ekonomie není technicistním či technologickým přístupem ke společnosti ani technologií moci, ale veskrze *společenskou vědou*. Jak vysvětluje v jednom ze svých textů:

Ti, kdo přistupují k ekonomickým otázkám technologicky, tvrdí, že „optimální“ počet standardů v libovolné oblasti je právě jeden a že nejrychlejší cestou k tomuto „optimu“ je povinné zavedení standardu nějakým celosvětovým úřadem. Zároveň se předpokládá, že ti, co rozhodují, jsou schopni tu správnou normu vybrat. Z ekonomického a realistického pohledu je však nanejvýš pravděpodobné, že optimální počet standardů je vyšší než jeden. ...optimální

Pascal SALIN

stupeň diferenciacie nebo homogenizace nelze rozhodnout „zvnějšku“ (str. 123–124 v této knize).

Tutéž záměnu ekonomického přístupu za technologický můžeme sledovat i tehdy, snaží-li se někdo – například ekonom, teoretik tzv. dokonalé konkurence – určit a prosadit zvnějšku „optimální“ podobu jakéhokoli sektoru:

[Kolektivisté] [p]ředpokládají, že konkurence existuje tam, kde existuje velký počet producentů vyrábějících identický statek v identických podmínkách. Ve skutečnosti je tento přístup spíše technologický než ekonomick. (str. 103).

V principu jsou oba přístupy hlásající nutnost existence jednoho druhu výrobku, nebo naopak velkého množství výrobků či výrobců, totožné. Tento technologický přístup je dobře znám českému čtenáři z argumentace obhajující socialistické plánování doby minulé – „jedna pekárna a jeden rohlík pro celou zem“, případně „deset jaderných elektráren na republiku“. S pádem socialismu ale naneštěstí tento přístup, jak ukazuje Pascal Salin, nevymizel. Stále silnější snaha o politickou centralizaci a celosvětovou harmonizaci na jedné straně a sektorovou harmonizaci v rámci jednotlivých zemí na straně druhé představuje v principu totožný marný pokus o státní či dokonce *nadstátní* plánování – stanovení optima „zvnějšku“. Podobu výrobků, služeb či sektorů a stupeň jejich rozmanitosti, který bude lidem nejvíce vyhovovat, však nelze předem vypočítat a poté pouze prostřednictvím tzv. veřejného sektoru *naservírovat*. Jak profesor Salin upozorňuje:

Skutečnost, že u mnoha činností je harmonizace prospěšná, neznamená, že ji státy musí nařizovat. Nikdo nemůže dopředu a za všech okolností vědět, zda případný prospěch z harmonizace dané činnosti existuje a jaká je jeho velikost. Tento prospěch musí být *objeven* (str. 105).

A toto objeňování se netýká pouze optimální podoby (tj. mimo jiné i stupně rozmanitosti) způsobů uspokojování existujících lidských potřeb, ale dokonce i objeňování potřeb

nových. Politici a obhájci politicky nadekretované harmonizace („jeden systém pro všechny“) či rozmanitosti („velký počet prodávajících“)⁶ však – stejně jako zastánci socialismu – procesu konkurence a podnikatelského objevování nerozumějí, případně – opustíme-li předpoklad jejich dobrých úmyslů – mu rozumějí, ale ze zjištěných důvodů se jej rozhodli paralyzovat. Chtějí jej nahradit vlastním úsudkem o optimální podobě či rychlosti společenských procesů. Ve své podstatě ostatními lidmi opovrhují. Svou vizi prosazují silou a vnucují ji všem. Vize ostatních pak chtějí násilím potlačit. Lidé se – Bastiatovými slovy řečeno – pro ně stávají „inertní hmotou, pasivními částicemi, pohybu zbavenými atomy, či přinejlepším jistým druhem vegetace, bez zájmu o způsob vlastní existence“.⁷ Nezajímá je společnost, ale moc. Přirozená společenská harmonie následně mizí pod tlakem mocensky prováděné harmonizace.

Pro zastánce technologického přístupu je charakteristický... přístup, v němž se předpokládá dostatek znalostí k určení optimálního stupně diferenciacce. Nedojde-li k dosažení tohoto optimálního stupně spontánně fungujícími tržními procesy, začnou se oni sami považovat za osoby povolané „harmonizovat“ vlastnosti produkovaných statků, tak aby zvýšili efektivnost produkce a přinesli spotřebitelům vyšší úroveň užitku. Zde je třeba hledat důvod toho, proč se tolik lidí zastává celosvětové (nebo aspoň oblastní) harmonizace prostřednictvím konstruktivistických procesů. Předstírají, že by bylo „efektivnější“, kdyby existovala celosvětová jednotná měna, celosvětový jednotný jazyk nebo celosvětový právní systém (str. 107–108).

⁶ Tento požadavek tzv. teorie dokonalé konkurence však ukazuje, že se ve své podstatě od teorie centrálního plánování neliší. Jak říká Pascal Salin:

Teorie dokonalé konkurence předpokládá, že existuje jen jedna výrobní technologie (z čistě technologického pohledu „optimální“), která se při produkci daného statku používá, a že velké množství manažerů musí použít tutéž technologii k vyrobení přesně stejného statku. V tom smyslu lze říci, že teorie dokonalé konkurence je ve skutečnosti teorií centrálního plánování (str. 138).

⁷ Bastiat, Frédéric: *The Law*, Foundation for Economic Education, 2000, str. 30.

Pascal SALIN

K tomu, aby všechny produkty lidské činnosti byly kvalitní a reagovaly na potřeby lidí, je tedy třeba, aby byly produkovány v prostředí konkurence. Nikdo jiný než podnikatelé optimální míru harmonizace (homogenizace) a rozmanitosti nalézt nedokáže. Z požadavku konkurence plyne, že vstupu inovativních podnikatelů na trh nesmí bránit žádné umělé (tedy politiky, a nikoli trhem vytvořené) překážky. Jen tehdy není harmonizace s harmonií v rozporu. Z toho ovšem vyplývá, jak vysvětluje profesor Salin, poměrně dramatický závěr.

Jak je... dobře známo,... přítomnost státního monopolu [znemožňuje] technologické a institucionální inovace, protože nikdo nemá k jejich vytváření motivaci. To by samo o sobě mělo stačit k odmítnutí státem (státy) poskytovaných statků, a to včetně těch, které se nám jeví jako mezinárodní veřejné statky (str. 128).

Ať již stát či tzv. veřejný sektor poskytuje jakékoli služby či statky, vede to k tomu, že nutně mizí společenská harmonie. Jak Pascal Salin výstižně popisuje, k úhradě jakékoli takové aktivity jsou použity daňové výnosy, tedy „peníze zkonfiskované státem“ (str. 69). Kde se ovšem vyskytuje konfiskace, harmonie nenalézá místo. „Daně nemohou být neutrální, podobně jako ekonomika s daněmi nemůže být stejná jako ekonomika bez nich.“ (str. 66) Snažit se proto krátet ve šlépějích centrálních plánovačů a prostřednictvím daní posunout ekonomický systém k bodu jeho „optima“ je zcela nemožné. Je totiž

nesmyslné hovořit o optimálnosti bez odkazů na individuální majetková práva. Neexistuje žádná „optimální alokace statků“ kromě té, které dosahují jednotlivci se statky, jimiž legitimně disponují (str. 117).

Každému společenskému teoretikovi, který se nerozhodl ignorovat základní společenské entity – lidi, musí být zřejmé, že „pojem ‚optimum‘ je vždy nutně individuální“ (str. 45)⁸. A demonstrovat individuální optimum nutně vyžaduje svobodu člověka rozhodovat o nakládání se sebou samým a věc-

mi, které vlastní. Vlastnická práva jsou proto nejen přirozeným základem francouzského harmonismu, ale též nevyhnutelným logickým základem ekonomické vědy. „Hovořit o »ekonomických« aspektech..., pokud opomíjíme všechny ostatní aspekty lidského života, nemá pražádný smysl“ (str. 168). Ti *ekonomové politického establishmentu*, kteří na tuto nutnou vazbu mezi ekonomii a právem zapomínají, nejsou ekonomy, ale ve své podstatě státními plánovači. Pascal Salin ve svém eseji v závěru knihy skvěle vystihuje totalitarismus této pozice na příkladu „ekonomického“ zdůvodňování „vyvlastnění za náhradu“, často používaného i u nás při stavbách dálnic, tunelů či přehrad.

Ti skvělí znalci, kteří se snaží tvrdit, že přehrada je „ekonomicky životaschopná“, a tím ospravedlňují vládní projekt, nejsou ničím jiným než intelektuálními podvodníky. Nutí věřit ostatní, že vědí, co vědět nelze... Jejich chování je totalitní, neboť skutečné hodnocení věcí těmi, jichž se rozhodnutí týkají – oprávněnými vlastníky – nahrazují úsudkem svým (str. 172).

O prosperitě, tj. ekonomické výhodnosti, lze proto hovořit pouze ve spojení se společenskou harmonií, tedy mírem. Jen pak se lidé vymaňují z pout totalitarismu a otevírá se jim prostor, ve kterém mohou naplňovat svou představu čínorodého života. Jen na pevných společných základech práva lze budovat rozmanitost ekonomického (společenského) života. Jak Pascal Salin připomíná:

Je jisté, že existuje několik základních pravidel, jež můžeme považovat za univerzální a jež jsou v tomto smyslu společná všem lidským jedincům. Například se jedná o princip, podle něž je třeba respektovat život a majetek ostatních, nebo princip, podle něž „smlouva jest zákonem smluvních stran“. Díky univerzální povaze těchto principů jsou platné pro všechny jedince a neexistuje žádný prostor pro jejich diverzifikaci.

⁸ Čemuž, jak ukazuje Pascal Salin v článku EURO, konstruktivistická měna, se zpronevěřují zastánci teorie optimálních měnových oblastí (např. z řad obhájců eura), jejichž teorie „dává slovu ‚optimum‘ kolektivní význam“ (str. 45).

Pascal SALIN

Jistě se najdou lidé, kteří tyto principy neuznávají, nebo dokonce nevěří v existenci univerzálních principů. Jakmile si však uvědomíme, že tyto principy jsou inherentně obsaženy v lidské podstatě, bylo by nekonzistentní tvrdit, že nejsou platné pro všechny lidské jedince. Z jejich univerzálnosti nicméně nevyplývá, že by měly být „harmonizovány“. Samotná jejich podstata je univerzální a lze ji jako takovou rozpoznat. Jejich univerzálnost tedy nezávisí na žádném explicitním projevu vůle. Nezbytně z toho též vyplývá, že k prosazení těchto principů není zapotřebí žádných celosvětových regulací – buď jsou uznávány, nebo ne (str. 102).

Mělo by být zjevné, že navzdory existenci několika základních pravidel tvořících základ společenské harmonie se ani v oblasti práva neobejdeme, stejně jako v žádné jiné lidské činnosti, bez procesu objevování. Principy, o kterých hovoří profesor Salin, mohou (a musí!) být sice nadčasové (podobně jako například principy ekonomie), avšak mají-li zůstat pro společnost relevantní, musí být neustále aplikovány na nové společenské jevy, používány pro řešení nových sporů a konfliktů. K tomu není třeba soudců-monopolistů, ale podnikatelských dovedností soudců-podnikatelů.

Skutečnou rolí soudce je *právo vykládat*, a z tohoto pohledu tedy nepotřebujeme stát, nýbrž soudce, což v žádném případě není totéž. Co se týče státu, ten právo nevykládá, ale *tvoří jej*. Činí tak ale nutně způsobem arbitrárním a násilným (str. 172–173).

Právo je příliš důležité na to, aby si mohlo dovolit zavrhnout tlak na kvalitu, který přináší konkurence, a vznikat v prostředí státního monopolu, jehož důsledky tak dobře známe z dob úplného socialismu v dobách minulých, či sektorového socialismu dneška. „Podstata státu jako soudce je diktátorská“ (str. 172), a stát tudíž – stejně jako každé administrativní pokusy o společenské řízení – není zdrojem řádu, ale naopak chaosu.

Je třeba chápat, že, oproti tomu, jak se situace obvykle jeví, se uměle vytvořený řád často přibližuje anarchii více nežli

řád spontánní. ...Rozhodnutí plánovačů... nutně vedou k rozporům, které mohou být překonány jedině použitím síly. Proto administrativní či plánovaný řád vede ve skutečnosti k opaku řádu (str. 159).

Jaký postoj musí tedy zaujmout francouzský harmonista, který může stavět na své tradici obohacené o díla takových teoretiků práva, jako byli Bruno Leoni či F. A. Hayek?⁹ Zcela logicky profesor Salin dovozuje, že snahou všech odpůrců společenského diktátu a zastánců společenské harmonie musí být stát této úlohy monopolního soudce zbavit.

Cesta od státu k harmonii

Jak dílo Pascala Salina ukazuje, cestou k porozumění společenským procesům je demystifikace činností vykonávaných státem a prvním krokem k tomuto cíli je deetatizace jazyka. K popisování činností státu, jež jsou zdrojem a základem jeho moci jako soudce-monopolisty, bychom měli používat stejných pojmů, jež využíváme při popisu aktivit vykonávaných „obyčejnými“ lidmi. Slovům je nutné vrátit jejich pravý význam. Etatistický newspeak je proto třeba vymýtit a věci začít nazývat pravými jmény. Pascal Salin jde ve svých dílech příkladem. Nebojí se například tvrdit, že když centrální banka, která je jedním z klíčových zdrojů moci a peněz státu,

...devaluje svoji měnu, znamená to, že tuto měnu prodala za jisté množství zlata a slíbila, že ji vykoupí za stejnou cenu, zatímco ve skutečnosti ji vykoupí vyjádřeno zlatem za cenu nižší. Mají-li slova vůbec nějaký smysl, takovému jednání se zcela prostě říká krádež. Jak jsme již řekli, ve smluvním řádu je krádež trestána soudem a zloděj již nenajde zákazníky. Avšak když je měna zestátněna, měnovým úřadům se možná ještě dostane poděkování za to, že měly odvahu přijmout toto odvážné rozhodnutí, díky němuž bu-

⁹ Viz Leoni, Bruno: *Freedom and the Law*, Nash Publishing, 1972; Hayek, F. A.: *Právo, zákonodárství a svoboda*, Academia, 1994.

Pascal SALIN

de možno „obnovit vývoz“ a „oživit ekonomickou činnost“ (str. 56).

Pro ekonoma proto nemůže být centrální banka ničím jiným než tvůrcem ekonomické nestability¹⁰ a odnoží státu, jež se zabývá uvalováním speciální – inflační – daně, daně z lidmi držené hotovosti. Proto inflace, stejně jako jiné daně, například cla, „jsou z definice diskriminační“ (str. 69). Žádné „ctnostné“ utracení „peněz zkonfiskovaných státem“ (str. 69) nemůže změnit kvalifikaci původního loupeživého aktu. Ten musí samozřejmě každý zastánce společenské harmonie zavrhnout. Nelze nijak změnit skutečnost, jak ukazuje profesor Salin, že se lidé v systému státního monopolu nacházejí v pozici „daňových otroků“, a proto pouze oslabení či odstranění tohoto diktátu jim dává „možnost se z tohoto otroctví vymanit“ (str. 85).

Klíčovým krokem k poznání, že tato silná slova jsou skutečně namístě, je možnost přímo pozorovat aktivity politiků a státních úřadů. Je tudíž zcela klíčové, aby se provádění státních aktivit nevzdalovalo od lidí. S narůstající vzdáleností politiků od občanů se totiž snadněji významy slov zamlžují

¹⁰ Pascal Salin chápe klíčovou úlohu centrální banky pro výkon státní moci a její zásadní vliv na hospodářský systém. Problémy s existencí této instituce a centrálního plánování v měnové oblasti, které provádí, shrnuje následovně:

„Jedním z charakteristických rysů převládajícího ekonomického myšlení současnosti je, že pracuje se zcela opačnou perspektivou, než jakou implikuje logika lidského jednání. To platí obzvlášť v měnové oblasti. Tak se například obecně tvrdí, že centrální banka je nezbytná, protože prý v měnové oblasti existují systémová rizika, a je proto tedy třeba, aby centrální banka zabránila řetězovým úpadkům tím, že sehrává úlohu věřitele poslední instance. Ve skutečnosti neexistuje žádný důvod, aby bylo systémové riziko v oblasti produkce měny vyšší než v kterékoli jiné produkční oblasti. Naopak, systémové riziko vytváří právě existence centrální banky, fakt, že je měnový systém hierarchický, veřejný a národní“ (str. 57–58).

„V naší době však přemýšlíme v bludném kruhu: konstatujeme, že existují měnové cykly a „globální“ měnové jevy (kolísání úrokové míry, úpadky bank, které poskytly příliš mnoho úvěrů, atd.). Z toho vyvozujeme, že fungování jakéhokoli měnového systému vede k systémovým rizikům, a je tudíž třeba zavést regulační mechanismus. Tuto roli by měla sehrát centrální banka. Ve skutečnosti je ale destabilizujícím prvkem právě tento „regulační“ mechanismus“ (str. 60–61).

a lidé spíše uvěří, že inflace není konfiskací peněz jednou odnoží státu, ale úctyhodná snaha nezávislé instituce o „makroekonomickou stabilizaci“. Jak Pascal Salin vysvětluje, tomuto vzdalování se nedaří zabránit. „Loupeživé jednání kartelu států“ přináší výsledky, a tak jsme svědky rozšiřování EU v měnové oblasti i oblastech ostatních a můžeme neustále pozorovat snahy o celosvětovou harmonizaci.

Není... překvapující, že se EU vyvíjí od zóny svobodného obchodu k mezinárodnímu daňovému kartelu. Ideologie intervencionismu, k níž přirozeně všechny státy inklinují, k takovému vývoji nutně vede. V jistém smyslu tento evropský trend kopíruje vývoj v USA a dějiny se mohou opakovat i na jiných světadílech, přičemž největší hrozbu představuje mezinárodní koordinace daňových politik (str. 93).

Takovýto vývoj je však zdrojem ohromného nebezpečí, neboť stále více oslabuje blahodárné působení konkurence – motoru společenského rozvoje. Lidé jsou státními monopoly či kartely států uvězněni a ti, „kteří trpí zvláště nesnesitelnými a diskriminačními podmínkami, [jsou zbaveni] jisté možnosti ochrany“ (str. 92) – nemají kam uniknout.

Čím větší nadnárodní stát je (Evropa nebo dokonce celý svět), tím jsou možnosti daňové konkurence omezenější. Se zvyšující se mobilitou faktorů se státy pokoušejí vyvinout kartelové struktury harmonizující daňové systémy nebo nahrazující národní daně daněmi mezinárodními. Špatná ekonomická teorie jim poskytuje alibi pro jejich jednání, takže pak mohou předstírat, že daňová harmonizace je nezbytná k omezení problémů s platební bilancí, neefektivností, nespravedlností nebo nezaměstnaností (str. 94–95).

Pro současný proces politické integrace (tj. rozšíření a konsolidace státních monopolů)... neexistuje žádné ospravedlnění. Tato skutečnost dokonale kontrastuje s ekonomickou integrací v jejím správném významu, tj. nikoliv jako spojení národních států (jež znárodnily celou řadu činností a rozvinuly regulační moc nad svými občany), ale jako odstranění bariér směny, tzn. posílení konkurence (str. 111).

Pascal SALIN

Přestože pro politickou integraci nelze najít žádné skutečně ekonomické důvody, a jak poznamenává Pascal Salin, „pro harmonizaci cel i hurikánů existuje přibližně stejné množství důvodů“ (str. 116), tato integrace stále probíhá. Neustále přibývá tzv. jednotných evropských politik a politická centralizace se zrychluje. Vzniká tak evropský a souběžně také světový Leviatan, jehož moc postupně roste. To se děje tím rychleji, čím více se za základ společenských procesů přestává považovat respekt k soukromému vlastnictví, tak jak jej systematicky rozpracovávali francouzští harmonisté. Na jeho místo nastupuje nezpochybňovaná víra v demokracii. Demokracie má však být pouze nástrojem společenské organizace, který zajistí svobodu. Ta je ovšem možná jen při respektu k soukromému vlastnictví, který demokracie pomáhá pošlapávat. Je proto stále zřetelnější, že demokracie očekávání v ní vkládaná nenaplnuje. Práva lidem odebírá a mění se ve způsob, „kterým jedna skupina lidí nutí jinou skupinu cosi zaplatit pod záminkou, že daná věc je »veřejný statek«“ (str. 127). Lidé se stále méně dovolávají svých práv odkazem na právo soukromého vlastnictví. Přestávají chápat, že jim toto právo nedává stát, nýbrž že jim patří z toho titulu, že jsou lidé a že stát je tím, kdo jej nejsystematičtěji pošlapává – stát není moudrý ochránce a tvůrce práv, ale Leviatan! Chtějí-li lidé svá práva zpět, musejí se o ně přihlásit, tak jak to učinili v dějinách například američtí osadníci či holandské provincie. Historie zná mnoho příkladů lidského hrdinství při ochraně práv. To je postoj, o kterém hovoří profesor Salin, když říká:

Těm z nás, kteří stát považují za Leviatana, zbývá jen danová vzpoura. Ale čím větší stát je, tím složitější je i takovou vzpouru zorganizovat. Na úrovni malého města je její organizace nepochybně mnohem jednodušší než na úrovni velkého státu či superstátu (str. 96).

Je třeba pomocí zdravé ekonomické teorie oživit požadavek na respekt k vlastnickým právům jako revoluční myš-

lenku. A to nejen k existujícím právům, ale také jako požadavek na vytváření nových vlastnických práv, která mohou řešit nově vznikající problémy – například v oblasti životního prostředí, jež se stává populární záminkou pro nové státní regulace.

To důležité zde není rozhodnout o daních nebo regulacích za účelem řešení globálního problému, nýbrž lépe poznat problém a nalézt nejlepší institucionální uspořádání, která nám pomohou v přiblížení se „optimální“ úrovni znečištění (str. 129–130).

Koncept vlastnických práv je přesně tím, co nenabízí konečné řešení, ale recept. Recept k řešení komplikovaných problémů, na němž se mohou podílet všichni zúčastnění. Proti tomuto řešení prostřednictvím vlastnických práv lze namítnout, jak připomíná Pascal Salin, „že taková vlastnická práva je těžké vymezit a chránit. To jistě ano. Ale definice nadměrného rybolovu [nebo jiného problému životního prostředí] není pro stát nebo skupinu států o nic snazší, tato situace navíc postrádá motivační prvky soukromoprávního řešení“ (str. 129). „Cenový systém a soudní systém jsou pak mocnými nástroji, jež mohou při nikdy nekončícím přizpůsobování používat“ (str. 132). Stejně jako v jakémkoli jiném odvětví, nemůžeme od znárodnění této oblasti čekat lepší výsledky. Salin poznamenává:

Dojde-li ke znárodnění životního prostředí (třeba i mezinárodní organizací), jsou jakékoliv problémy v této oblasti považovány za osudovou danost (str. 132).

Neexistence úplné soukromé alternativy řešení mnoha složitých problémů v současnosti neznamená, že není možná. Naopak. Lze předpokládat, že by podnikatelé v oblastech, kam dnes nemají přístup, objevili velké množství inovativních přístupů, stejně jako se v prostředí konkurence rozvinula odvětví, jež za socialismu vůbec neexistovala. Profesor Salin zcela logicky očekává, že místo monopolního veřejného práva by v odmonopolizovaném odvětví soukromo-

Pascal SALIN

právního řešení sporů „hrály roli zprostředkovatelů mezi znečišťovateli a poškozenými [pojišťovací společnosti]“ (str. 131), vznikla by práva k nerostným surovinám, částem moří a mořského dna, rybám atp. (srov. str. 128). Decentralizovaný systém hledání práv a jejich ochrany by vlastnická práva, jež jsou základem lidské svobody, učinil mnohem bezpečnějšími a řešení sporů mnohem harmoničtějším. „K řešení se tedy dospívá mírovou cestou, jež umožňuje projevit a respektovat přání všech zúčastněných“ (str. 171). Jak Pascal Salin upozorňuje:

Jakmile jsou... práva definována a hájena, jakmile je každé poškození těchto práv, ať již ze strany státu či jednotlivců, sankcionováno, získává problém... přirozené řešení (str. 170).

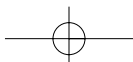
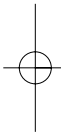
Vymanit se z diktátu státu, abychom mohli v realitě objevování takovýchto přirozených řešení vidět, však nebude jednoduché. Trvalo více než století, než ve Francii opět zazněl hlas *harmonisty* – Pascala Salina. Nevyhnutelné problémy praktikovaného intervencionismu ve Francii, České republice a celé Evropě snad ukážou na intelektuální prázdnotu teorií intervencionismu. Snad bude poté zřejmější, že nejviditelnějšími „společenskými teoretiky“ a „ekonomy“ jsou zaměstnanci nejrůznějších odnoží státu, kteří se pouze propůjčují k šíření státní propagandy. Snad se více lidí obrátí k myšlenkám, jež ukazují přínosy konkurence oproti monopolu, a jsou tak schopny přinést harmonii a řád namísto konfliktu a plánovaného chaosu. Vítězství na poli myšlenek je klíčem k uskutečnění zásadní společenské změny. Je to však běh na dlouhou trať.

Nelze si samozřejmě představovat, že bychom se mohli hned zítra ocitnout v situaci, kdy by neexistovaly žádné reglementace. Nicméně je naší povinností pokusit se představit si, jak by společnost v takové situaci fungovala. Jinak řečeno, v dnešním světě, kdy jsme otroky státu, se tato představa může jevit jako utopie. Je nicméně utopií realistickou, protože je utopií svobody (str. 162).

Teoreticky musíme být přesvědčeni, že svobodná společnost – bez reglementací a veřejného donucení – může fungovat a funguje lépe než ostatní. A proto je třeba tvrdě bojovat proti všem argumentům ospravedlňujícím státní intervencionismus (str. 162).

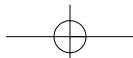
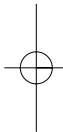
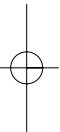
Pascal Salin, jak český čtenář může posoudit sám po přečtení této knihy, obnovil tradici francouzského harmonismu – mocného spojení ekonomie a práva. Vliv jeho vědecké i popularizační práce nám ukazuje, jak mnoho může dosáhnout jediný člověk. Pascale, děkujeme za inspiraci!

V Praze, 30. srpna 2003



KONKURENCE*

* Text byl uveřejněn v *Dictionnaire des sciences économiques*. (Vedoucí autorského kolektivu Claude Jessua, Christian Labrousse, Daniel Vitry), Paříž, PUF, 2001.



Fungování jakéhokoli systému produkce nelze bezpochyby porozumět, aniž bychom se odvolali na koncept konkurence. Proto je vyvinutí co možná nejspokojivější definice a teorie konkurence obzvláště důležité. Tradiční teorii konkurence, jež představuje hlavní přístup jak na poli ekonomické analýzy, tak v oblasti praktických aplikací, lze nicméně z mnoha důvodů kritizovat. Měl by ji proto nahradit přístup jiný, odpovídající dynamickému pohledu na realitu.

Tradiční teorie: dokonalá konkurence

Tradiční norma, jež se připouští při studiu tržních struktur, je v ekonomické literatuře známa pod jménem „dokonalá konkurence“. Cíl zmíněné teorie spočívá ve snaze zjistit, zda má na daném trhu jeden výrobce či několik málo výrobců moc (či alespoň možnost) záměrně ovlivnit cenu. Jestliže tomu tak je, pak se říká, že konkurence nepůsobí. Naproti tomu situace se považuje za konkurenční, když relativní velikost daného výrobce ve vztahu k ostatním výrobcům je příliš malá na to, aby mohl jakkoli ovlivnit trh, zvláště pak cenu svých produktů.

„Dokonalá konkurence“ vyžaduje současné splnění několika podmínek. Jejich seznam se u různých autorů lehce od-

Pascal SALIN

lišuje, avšak obecně zahrnuje vždy následující: existenci velkého množství nakupujících a prodávajících, z nichž každý je z ekonomického hlediska velmi malý; homogenní a dělitelný produkt a dokonalé informace. Podmínka týkající se relativní velikosti hráčů na trhu je samozřejmě základní, zatímco ty ostatní jsou v jistém smyslu odvozené: jestliže produkt není homogenní – například kvůli tomu, že pro kupující má význam specifická značka¹ – pak každý výrobce produkuje statek, jenž není se statky ostatních výrobců dokonale zaměnitelný, takže je vlastně jeho jedinečným producentem. Stejně pokud není splněna podmínka dělitelnosti – pokud je statkem například jaderná elektrárna – je těžké si představit, že existuje velké množství výrobců. Konečně i dokonalé informace znamenají, že není možná segmentace trhu na množství malých specifických místních trhů. Všechny podmínky směřují k jednomu cíli: vymezit situaci, kdy se jeden výrobce nemůže odlišit od výrobců ostatních.

Je ostatně zajímavé poznamenat, že se k předcházejícímu seznamu podmínek dokonalé konkurence často přidává ještě jedna – volný vstup na trh. Avšak na rozdíl od interpretace, již později poskytneme, směřuje tato podmínka v rámci konceptu tradiční teorie jen k naplnění konečného cíle, existenci velkého množství výrobců. Ta je skutečně tím pravděpodobnějším, čím svobodnější vstup na trh bude. Tradiční teorii dokonalé konkurence lze proto nepochybně shrnout pomocí jediné charakteristiky, a to je existence velkého množství výrobců jediného statku. Je-li tomu tak, pak je jak pro nabízející, tak pro poptávající cena daná „trhem“ a výrobci ji nejsou schopni ovlivnit.

Tradiční přístup jinými slovy definuje konkurenci z hlediska výsledků fungování trhů (v podobě tržních struktur). Alternativní přístup ke konkurenci, jemuž se budeme ná-

¹ To je ostatně důvod, proč zastánci tradiční teorie nemají důvěru k reklamě, kterážto umožňuje diferenciaci.

sledně věnovat, při její definici vychází z tržního procesu bez ohledu na to, jaké důsledky jeho působení přináší.

Důsledky teorie dokonalé konkurence

Jestliže existuje velké množství výrobců jednoho statku, je jeho cena pro všechny z nich daná. Pokud tedy výrobce zvýší svou nabídku o jednotku, jeho mezní příjmy se nezmění (což také značí, že mezní příjmy se rovnají příjmům průměrným). Jaké musí být mezní náklady, aby se vyplatilo tuto dodatečnou jednotku vyrobit? Obvykle se předpokládá, že křivka mezních nákladů – křivka, která vyjadřuje funkční vztah mezi mezními náklady a vyrobeným množstvím – má tvar písmene U, alespoň pokud se pohybujeme v krátkém období, během něhož není možné měnit všechny výrobní faktory. Ať je ospravedlnění tohoto tvaru jakékoli, lze oprávněně předpokládat, že se výrobce nachází v té části křivky, kde mezní náklady rostou. Jestliže existuje interval, v němž mezní náklady klesají, výrobce má zájem zvyšovat svou produkci, neboť jeho mezní přínos je rostoucí (je-li měřen jako rozdíl mezi mezními příjmy, které jsou konstantní, a mezními náklady, jež jsou v daném případě klesající). I pokud by ale nakonec bylo možné zpochybnit myšlenku, podle níž existuje oblast klesajících mezních nákladů, musíme nutně připustit, že existuje interval nákladů rostoucích. To vyplývá z hypotézy, že výrobci jsou racionální a že nejprve používají ty výrobní faktory, jež jsou k výrobě daného statku nejvhodnější, a teprve poté ty méně a méně vhodné. Existuje tudíž bod, kdy se mezní náklady, jež jsou rostoucí, protnou s konstantními mezními příjmy. V tomto bodě je mezní zisk nulový, jinak řečeno, výrobce nemá zájem dále vyrábět (každá dodatečná jednotka by mu přinesla negativní mezní zisk).

Prozkoumejme však nyní, co se děje v situaci dokonalé konkurence na trhu jednoho statku z pohledu všech výrobců.

Pascal SALIN

Představme si nejdříve, že původně existuje jistá diferenciacie výrobců, z nichž někteří mají vyšší výrobní náklady než ostatní (to znamená, že pro daný rozsah výroby mají vyšší průměrné a mezní náklady). Každá firma jedná tak, aby vyrovnala mezní náklady s mezními příjmy, což jí za existujících technologických podmínek umožní maximalizovat zisk.

Právě zde má hypotéza dokonalých informací svůj význam. Vyplývá z ní, že každý může rozpoznat a používat nejefektivnější technologické postupy. Možnost uchýlit se k dané technologii tudíž přitáhne nové výrobce, což implikuje, že mohou volně vstoupit na trh, přičemž méně efektivní výrobci se budou muset buď přizpůsobit, nebo odejít. Vstup nových výrobců bude pokračovat tak dlouho, dokud bude existovat vidina zisku. Nakonec dojdeme k situaci, kdy bude velké množství výrobců vyrábět naprosto identickým způsobem – budou využívat technologii, o níž se předpokládá, že přináší nejnižší náklady. Avšak současně s tím tento trvalý nárůst nabídky nutně způsobí pokles tržní ceny daného statku, jinak řečeno pokles mezních příjmů (a jim rovným příjmům průměrným). Vstup nových výrobců na trh skončí v okamžiku, kdy průměrné příjmy poklesnou až na úroveň průměrných nákladů.² Pokud by průměrné příjmy dále klesaly, dostaly by se pod průměrné náklady a všichni výrobci by dosahovali ztráty.

Následkem toho je tedy diferenciacie výrobců v přístupu tradiční teorie pouze přechodným jevem, který ústí do situace konečné rovnováhy, v níž jsou všichni výrobci naprosto identičtí, používají stejnou technologii a dosahují nulového zisku. Tento poslední závěr se jeví paradoxní a skutečně takovým je: individuální snahy všech podnikatelů je kolektivně přivádí do situace nulového zisku... Tento paradox však může být považován za náznak křehkosti tradiční teorie. Od

² Lze ukázat, že křivka mezních nákladů prochází bodem minima křivky průměrných nákladů, takže v tomto bodě jsou si mezní příjmy, průměrné příjmy, mezní náklady a průměrné náklady rovny.

okamžiku, kdy je proces homogenizace výrobců dokončen, probíhá výroba statků plynule se opakujícím způsobem, kdy firmy donekonečna produkují týž statek s neměnnou technologií a nedosahují při tom žádného zisku.

Navzdory svému paradoxnímu aspektu je uvedená situace rovnováhy všeobecně považována za normu, dle níž lze posuzovat tržní struktury: situace, kde neexistuje dokonalá konkurence, se pokládají za neoptimální. Posun k normativní vizi dokonalé konkurence spočívá implicitně na myšlence, že v případě jejího působení na rozdíl od situace nekonkurence nedisponuje žádný výrobce tržní „sílu“. Použití termínu síla je však dvojznačné, neboť obvykle znamená použití donucení. V případech, kdy nejsou podmínky dokonalé konkurence splněny, se ale nemusí o žádné donucení jednat.

Tradiční teorie konkurence tak naopak zcela přirozeně dává vzniknout teorii monopolu. Ten bude definován jako situace, kdy existuje jediný výrobce nějakého statku. Dokazuje se, že monopolista bude moci dosahovat „monopolního zisku“, zisku, jenž bude přesahovat zisk normální, kterého by bylo možno dosáhnout v situaci konkurence. Na rozdíl od mnoha výrobců za situace dokonalé konkurence, jimž je poptávka, kterou oni nemohou měnit, daná exogeně, výrobce v postavení monopolisty reakce poptávajících na změnu ceny zná. Může tedy určit ze svého hlediska optimální cenu. Tím, že omezí nabídku, může zvýšit cenu prodeje a maximalizovat tak svůj zisk.

Kritika teorie dokonalé konkurence

Ačkoli se tradiční teorie jeví jako dokonale rigorózní – to je dáno její možnou matematickou formou – vede k neřešitelnému dilematu. V realitě je téměř nemožné, aby byly všechny přísné podmínky definující situaci dokonalé konkurence splněny. Abychom tedy mohli stanovit, zda konku-

Pascal SALIN

rence existuje, či nikoli, je třeba rozhodnout, jaká konkrétně existující situace je dostatečně blízká, či naopak dostatečně vzdálená teoreticky stanovené normě. To ale znamená, že v praxi je tato sofistikovaná teorie odkázána na osobní soudu jednotlivců, jež jsou nutně arbitrární. Tento přístup je navíc odpovědný za vznik nespočetných legislativních aktů upravujících konkurenci. Vede tak buď k tomu, že jsou stanovena arbitrární kritéria definující konkurenci – například tržní síla výrobce, nebo k situaci, kdy je soudcům ponechána moc dle jejich vlastního uvážení posoudit, zda konkurence reálně převládá, či nikoli. Zvažme však například jednu z podstatných náležitostí definice dokonalé konkurence, existenci velkého množství výrobců daného statku, jež by měla ospravedlnit pozornost věnovanou tržnímu podílu při hodnocení konkurence. Statek lze zcela arbitrárně definovat velmi úzce, či naopak velmi obecně. V závislosti na této definici ale nepochybně dostáváme zcela odlišná hodnocení „tržní síly“. Tento problém je tím závažnější, že statky dostupné na dvou různých místech v různé časové okamžiky nejsou dokonalými substituty, a nepředstavují tudíž homogenní statek.

Tváří v tvář neshodě mezi teorií a realitou se tradiční přístup často pokouší přinutit realitu, aby odpovídala teoretickému modelu. Snaží se, jinými slovy, přinutit výrobce, aby se chovali, jako kdyby dokonalá konkurence existovala. Protože ta však neexistuje, je norma, vůči níž porovnáváme reálnou situaci, zcela fiktivní. Tímto způsobem se nicméně ospravedlňuje například regulace cen, znárodnování společností v „monopolním postavení“ či rozhodnutí soudů o rozdělení společností, jež jsou nařčeny z nadměrné tržní síly, případně také zákaz jistých fúzí.

Zmiňované nesnáze, plynoucí z rozchodu mezi teorií a realitou, je nicméně možné vyřešit i jiným způsobem. Nabízí se přístup spočívající v modifikaci teorie konkurence takovým způsobem, aby se z ní stal nástroj umožňující vysvětlit

realitu tak, jak skutečně je.³ Abychom ale porozuměli reálnému světu, musíme nahradit statický pohled pohledem dynamickým. Určujícím znakem ekonomického života je schopnost jednajících lidí představit si budoucnost a vzít na sebe riziko být novátorem. Z tohoto pohledu je chybné označovat stejným jménem – podnikatel či výrobce – dvě osoby, jejichž chování je zcela odlišné:

- rutinní výrobce, charakteristické pro dokonalou konkurenci, kteří se spokojí s imitováním ostatních výrobců a kteří „konvergují“ ke stejné výrobní technologii;
- výrobce novátory, již se snaží odlišit se od ostatních výrobců, aby dosáhli výsledků lepších a získali větší tržní podíl. Při tom používají výkonnější výrobní technologie nebo nabízejí nové a levnější výrobky.

Tradiční teorii lze jinými slovy kritizovat za to, že přijímá technologický pohled na produktivní aktivity. Pro výrobu daného statku podle ní existuje jedna optimální technologie, daná exogenně a přístupná všem výrobcům. To odpovídá hypotéze dokonalých informací. Předpokládat dokonalé informace je však absurdní, neboť informace představuje vzácný statek a rozvoj všech produktivních aktivit spočívá právě ve vytváření nových znalostí. Teorie, jež předpokládá existenci zásoby univerzálně použitelných znalostí, nemůže vysvětlit reálný svět, jehož podstatná charakteristika tkví v tom, že znalosti nejsou k dispozici, ale musejí být novátory odhaleny. Teorie dokonalé konkurence je formálně správná, avšak vztahuje se na neexistující svět.

Jak tedy definovat konkurenci? Prostě a jednoduše pomocí termínů blízkých zdravému rozumu. *Konkurence existuje,*

³ Základ tohoto přístupu byl položen autory patřícími k rakouské ekonomické škole. Viz zejména Hayek, Friedrich A.: *Individualism and the Economic Order*, University of Chicago Press, Chicago, 1948; Rothbard, Murray N.: *Man, Economy and State*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, 1993 (první vydání 1962); [Česky vydá v roce 2003 Liberální institut pod názvem *Zásady ekonomie*; pozn. editora]; Kirzner, Israel M.: *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago, 1973; O'Driscoll, Gerald P. – Mario J. Rizzo: *The Economics of Time and Ignorance*, Basic Blackwell, Oxford, 1985.

Pascal SALIN

kdykoli existuje svobodný vstup na trh. Pokud tato svoboda existuje, budou se novátoři pokoušet *konkurovat* stávajícím výrobcům. To znamená, že se budou snažit odlišit se takovým způsobem, aby byli lepší. Skutečná konkurence je tedy v přímém protikladu k „dokonalé konkurenci“, která považuje za konkurenci stav, kdy se výrobci vzájemně donucují k tomu, aby byli identičtí. Proto můžeme říci, že tradiční teorie spíše než konkurenční ekonomiku mnohem lépe popisuje fungování plánované ekonomiky, kde centrální úřad požaduje po výrobních jednotkách používat jím definovanou technologii.

Jak píše Gerald O'Driscoll a Mario Rizzo (1985): „Do sportovní konkurence se pouštíme právě proto, že před samotnou sportovní událostí nevíme, který hráč či družstvo je lepší.“ Bylo by nepochybně nespravedlivé modifikovat výsledky poté, co hra skončila, pod záminkou, že jsou nespravedlivé. Avšak to, co bychom nepřipustili v případě sportu, připouští většina ekonomů v případě podnikatelské aktivity. Tento paradox je umožněn tím, že je konkurence předefinována způsobem, jenž prakticky označuje pravý opak toho, čím konkurence ve skutečnosti je. Je proto „plodnější definovat konkurenci jako proces než jako stav věcí“.

Kdykoli je vstup na trh svobodný, nemají všichni potenciální výrobci z této svobody stejný prospěch. Někteří jsou spíše novátory, jiní spíše rutiněři. Ti nejvíce novátorští se pokoušejí vytvořit jedinečný výrobek nebo službu. Každý z nich, který uspěje, pak v počátku získá stoprocentní podíl na trhu, neboť je jediným, kdo daný statek nabízí. Ostatně jednal tak a vzal na sebe riziko právě z toho důvodu, že v dosažení této pozice doufal. Velká hodnota konkurence ve smyslu, jak ji nyní používáme, plyne právě ze skutečnosti, že podporuje novátorské chování. Jinými slovy podporuje snahu jednat odlišně, a nikoli stejně. Konkurence je dle často citované myšlenky Friedricha Hayeka „procesem objevování“. Lze rovněž říci, že konkurence (chápaná ve

smyslu svobodného vstupu do odvětví) pobízí výrobce k získání monopolní pozice (ve smyslu teorie tradiční). Jestliže však svoboda vstupu na trh přetrvává, je tato exkluzivní pozice výrobce-novátora vystavena riziku, že bude ohrožena příchodem nově vstupujících hráčů, kteří nejsou novátoři, nýbrž spíše imitátoři. Jestliže si tedy chce první výrobce zachovat svou část trhu a své zisky, musí neustále inovovat.

To vysvětluje, proč je statický pohled klasické teorie sporný. Jestliže shledáme, že má jeden výrobce stoprocentní podíl na trhu, může tomu tak být ze dvou zcela odlišných důvodů: buď je tato pozice důsledkem jeho inovačních schopností, nebo vyplývá ze zákazu vstoupit na trh uplatňovaného vůči ostatním. Pouhý fakt tržního podílu nám neumožňuje pochopit procesy, které se zde odehrávají.

Opuštění statického pohledu na konkurenci a přijetí pohledu dynamického nám také umožňuje vysvětlit zisk. V konceptu tradiční teorie, kde informace jsou dokonalé a kde existuje jediná optimální technologie,⁴ všichni výrobci směřují ke stejné pozici, v níž dosahují nulového zisku. Je tomu tak proto, že to, co se v tradiční teorii nazývá zisk, ve skutečnosti ziskem není. Zisk se ve skutečnosti definuje jako reziduální odměna, což znamená, že zůstává výnosem firmy, když jsou vyrovnány veškeré jisté závazky (mzdy, úroky). Ve světě jistoty tradiční teorie se tak zisk redukuje na jistou odměnu, kterou podnikatel dostává jako náhradu za svou práci. Podobá se tedy mzdě.

Ve skutečném světě, popisovaném dynamickou teorií konkurence, je ale zisk nejistou odměnou, získávanou náhradou za ochotu podstoupit riziko přítomné v každé inovaci. Na zisk proto nelze nahlížet jinak než touto optikou. Podnikatel jednal a vzal na sebe riziko proto, aby dosáhl

⁴ V ekonomii by se optimálnost neměla definovat jako technologický údaj, nýbrž prostřednictvím cílů jednotlivců.

Pascal SALIN

zisku. Pozitivní zisk pak znamená, že se jeho odhady ukázaly jako správné. Teorie „monopolního zisku“, jež byla nastíněna výše, proto postrádá veškerý smysl. Ve skutečnosti nelze hovořit o „monopolním zisku“, pokud nestanovíme nějakou normu. Tou normou bývá „normální zisk“. Jak je však možné v situaci, kdy nějaký novátor, jenž je z definice na svém trhu nejprve sám, dosahuje zisku, definovat normální zisk, vůči němuž by se jeho zisk měl porovnat, když taková situace prostě neexistuje? Kdyby se totiž novátor do nové výroby nepustil, statek, který vyrábí, by neexistoval a definovat míru zisku náležející dané činnosti by bylo nemožné.

Tradiční teorie je formálně pravdivá, když ukazuje, že situace monopolu s sebou přináší existenci monopolního zisku. Je pravdivá v tom smyslu, že v rámci jejích vlastních hypotéz se jedná o koherentní uvažování. Definuje nicméně neexistující koncept (monopolní zisk), neboť vychází z hypotéz, jimž v realitě nic neodpovídá. Přesněji řečeno by bylo vhodné odlišit dva zcela odlišné významy termínu „monopol“. Obdobné jsme učinili i v případě „konkurence“. Tradiční teorie hovoří o monopolu tehdy, když na trhu ať již z jakéhokoli důvodu existuje jediný výrobce. Jestliže však přijmeme dynamický pohled na konkurenci, je zřejmé, že existence jediného prodávajícího na trhu může být důsledkem buď jeho novátorských aktivit, nebo důsledkem zákazu vstoupit na trh uplatňovaného vůči ostatním výrobcům. V prvním případě existuje (normální) zisk plynoucí z inovací, v případě druhém můžeme mluvit o „monopolním zisku“ plynoucím z monopolního privilegia. Monopolní zisk jinými slovy existuje pouze v situaci, kdy je výrobce legislativním omezením chráněn před veškerou konkurencí, což mu umožňuje zajistit si větší zisk, než by byl mohl získat v případě svobodného vstupu na trh. Monopol tedy existuje, ale pouze za zpřesňující podmínky, a to, že skutečný monopol je vždy důsledkem zákonného omezení konkuren-

ce. Z tohoto pohledu můžeme kritizovat všechny legislativní akty, které o sobě tvrdí, že chrání konkurenci, neboť staví na tradiční teorii konkurence, což je může svést k boji s "inovačními monopoly", nikoli s monopoly založenými na privilegiích. Jediná správná konkurenční politika by ve skutečnosti znamenala odstraňování všech překážek svobodného vstupu na trhy.

Studium konkurence nás konečně vede k tomu, abychom se zabývali jedním z hlavních problémů ekonomické organizace, a tím je určení optimální míry diferenciacce a homogenizace lidských aktivit. Realistický přístup ke konkurenci nám, jak jsme viděli, dovoluje nahlížet na ni jako na sílu působící ve směru diferenciacce, jež je v souladu s hlubokými a zakoreněnými touhami lidských bytostí. Existují nicméně i případy, kdy extrémní diferenciacce statků není žádoucí. Příkladem mohou být síťové aktivity (telekomunikace, peníze atd.). Jestliže však existuje svoboda vstupu na trh, hledají vytrvale jednotliví aktéři – výrobci i kupující – takový stupeň diferenciacce, který se jim zdá nejvýhodnější v závislosti na měnícím se vnímání jejich potřeb a znalostí, jež vytvoří. Tato skutečnost nás mimo jiné může přivést i k odlišnému přístupu ke kartelům.⁵ V tradičním pojetí kartel představuje pokus několika výrobců omezit konkurenci, vytvořit monopol a vykořisťovat kupující prostřednictvím čerpání monopolního zisku. Kartel však také může být pro dané výrobce prostředkem, jak lepším způsobem vyhovět přáním po homogenizaci výrobků ze strany kupujících a současně uchovat inovační sílu obsaženou v konkurenci. Je tomu tak například v případě, kdy několik producentů peněz místo toho, aby poskytovalo peníze s odlišnými charakteristikami, vydává peněžní jednotky, které jsou vzájemnými dokonalými substituty, což zvyšuje jejich likviditu, a tedy odpovídá potřebám těch, kdo

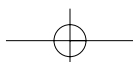
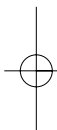
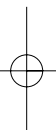
⁵ Srovnej Salin, Pascal: „Cartels as Efficient Productive Structures“, *The Review of Austrian Economics*, IX, č. 2, 1996, str. 29–42. [Je zařazen do tohoto sborníku jako kapitola 5; pozn. editora.]

Pascal SALIN

je používají. Jinak řečeno, pokud existuje svoboda vstupu na trh, vede konkurence výrobce nejen k vymýšlení nejlepších produktů a nejlepších výrobních technologií, ale i k vynalézání nejlepších systémů organizace.

EURO, KONSTRUKTIVISTICKÁ MĚNA*

* Text byl uveřejněn v *Journal des économistes et des études humaines*, VIII, č. 2/3, červen až září 1998, str. 201–217. První verze tohoto textu byla přednesena na kolokviu ISIL s názvem *Libertarianism: The Philosophy for the XXIst Century*, Řím, říjen 1997.



Mezi spontánním charakterem zlatého standardu – alespoň toho původního – a děsivou administrativní mašinerií, která se rozběhla v souvislosti se zavedením konstruktivistické¹ měny zvané euro, existuje až zarážející kontrast: zrození eura doprovázejí tisíce zpráv a schůzek expertů či politiků stejně jako bezpočet seminářů, zatímco datum zavedení zlatého standardu nikdo nedokáže s určitostí stanovit, stejně jako bychom marně pátrali po nějaké schůzce nějakých státníků, která by se k tomu účelu musela konat. Fungovali zlatý standard tak dobře, pak bezpochyby proto, že vznikl spontánně jako odpověď na konkrétní potřeby.

Naproti tomu euro je typickým odrazem převládajících koncepcí současné doby. Je poznamenáno stejně tak veřejným intervencionismem jako nacionalismem. Představuje technický výtvar, nikoli výsledek institucionálního procesu. Spočívá na centralizovaných právních ustanoveních, a nikoli na smluvní bázi, kde vstupuje do hry osobní odpovědnost. I způsob vytvoření eura odráží jeden charakteristický rys naší doby, a sice fakt, že koncepce a teorie v měnové oblasti jsou často odtržené od obecné ekonomické

¹ Jak je pravděpodobně všeobecně známo, termín „konstruktivismus“ používal zejména Friedrich Hayek k označení systémů či organizací „zkonstruovaných“ na základě apriorní vize, jež jsou protikladem k těm, jež vznikly jako spontánní výsledek fungování procesů vzájemného působení mezi lidmi.

Pascal SALIN

teorie, jako kdyby měna byla zcela zvláštním statkem, vymykajícím se obecným zákonitostem lidského jednání.

„Žádný jednotný evropský trh bez jednotné měny, žádná jednotná měna bez jednotné centrální evropské banky“, tak lze formulovat převažující vizi v oblasti měnové integrace. Tuto vizi pochopitelně přijímají ti, pro něž konečný cíl evropské integrace spočívá ve vzniku super-národa, který nahradí národy existující. Vzhledem k tomu, že v současné době se obvykle měnová oblast kryje s národní oblastí, zcela přirozeně se z toho vyvozuje nutnost, aby se i v Evropě institucionální oblast shodovala s oblastí měnovou. Obhájci této vize se domnívají, že rozdílnost měn představuje překážku pro výměnu zboží do té míry, že by nebyla slučitelná s jednotným trhem: transakce mezi evropskými zeměmi jsou obtížnější než transakce uvnitř jedné země, neboť je nezbytné přecházet z jedné měny na druhou, zatímco obchod jako takový hranice nemá.

Nicméně téměř ve všech oblastech se objevují dva protichůdné přístupy k evropské integraci. První, pravděpodobně dnes stále ještě převažující, předpokládá, že politické a ekonomické sjednocení Evropy zahrnuje proces sladování nejrůznějších zákonů, nařízení, daní, ekonomických a měnových politik.

Druhý přístup vychází z faktu, že konkurence je nezbytná nejen mezi jedinci, ale též mezi vládami. Lidé totiž těžší z rozdílností, které mezi nimi existují, a pokud jsou všichni jedinci nuceni žít v naprosto stejném prostředí v tak rozsáhlé oblasti, jakou je Evropa, ztrácejí se tím jak velice užitečné informace, tak i účinné stimuly. Konkurence mezi jednotlivci je užitečná proto, že každého z nich podněcuje k tomu, aby jednal lépe než druzí. Stejně tak je užitečná i konkurence mezi vládami, protože každou vládu stimuluje k tomu, aby byla lepší než ostatní. Lze tudíž doufat, že v systému navzájem si konkurujících vlád by se zákonodárství, daňové systémy, reglementace, produkce peněz či různ-

né ekonomické politiky lépe přizpůsobily skutečným potřebám občanů.

Konstruktivistický charakter eura – který kritizujeme – pochopitelně vychází z prvně jmenovaného přístupu. Abychom ukázali, jak druhý přístup může napomoci k pochopení procesu měnové integrace, podívejme se nejprve na definici optimální měnové oblasti založené na analýze úlohy měny, což nám posléze umožní zkoumat způsoby organizace měnových systémů – analyzovaných jako měnové kartely – a tudíž i budoucí evropský měnový systém. Nakonec vysvětlíme, proč budoucí systém opírající se o euro neumožňuje vyhnout se systémovým chybám a proč by byla jiná řešení výhodnější, chceme-li dospět k takové evropské měnové integraci, která by lépe odpovídala skutečným potřebám jednotlivců.

Optimální měnový systém

Jediná otázka, kterou je třeba si položit v souvislosti s evropskou měnovou integrací a eurem, je následující: měnili bychom měnový systém, pak by to pochopitelně mělo být proto, abychom ho nahradili nějakým lepším. Jaká kritéria však platí pro posouzení kvality měnového systému? Odpověď je jednoduchá: „dobrý“ měnový systém je takový, který produkuje „dobrou“ měnu, stejně jako dobrý systém dopravy je takový, jehož výsledkem jsou dobré dopravní prostředky. Jak ale zhodnotit kvalitu měny? Jednoduše tak, že budeme vycházet z její úlohy.

Měna je „zobecněná kupní síla“, představuje tedy statek, jehož charakteristickým rysem je, že je v každé chvíli (více-méně) směnitelný za cokoli a u kohokoli. Měna je tím lepší, čím lépe plní tuto úlohu, a měnový systém je tím lepší, čím lépe umožňuje měně tuto úlohu plnit. Směnitelnost měny je zaručena tím lépe, čím větší je prostor jejího oběhu a čím lé-

Pascal SALIN

pe umožňuje udržet kupní sílu v čase (jinými slovy čím méně je „inflační“). Zastavme se postupně u těchto dvou charakteristik kvality měny.

Měna je tedy tím užitečnější, a tudíž i žádanější, čím větší je prostor, na němž obíhá. Jelikož měna sehrává úlohu směnitelné kupní síly, svému držiteli prokáže větší službu, když ten ví, že ji může směnit za větší množství statků u většího počtu osob. Směna jedné měny za druhou s sebou navíc nese náklady na příslušnou transakci a náklady spojené s rizikem. Je tedy neoddiskutovatelné, že rozšíření zóny oběhu měny přináší jejímu držiteli zisk. Jistě, z tohoto hlediska se obhájci eura nemýlí, když tvrdí, že zavedení eura přinese Evropanům zisk. V tom však základní problém nespočívá.

Připusťme, že rozšíření oblasti oběhu měny přinese mezní zisky. Tyto mezní zisky jsou nutně klesající: užitek měny se citelně zvyšuje, přejdeme-li z jednoho na dva uživatele, ale přínos je téměř nulový, když přejdeme z „ $n-1$ “ uživatelů na „ n “ uživatelů, přičemž „ n “ je extrémně vysoké (například všichni obyvatelé světa). Problémem je tedy zjistit, počínaje jakou rozlohou je mezní zisk z rozšíření oblasti oběhu *vnímán* uživateli jako zanedbatelný. Jinak řečeno, z tohoto hlediska předem optimální dimenzi měnové oblasti neznáme.

V této souvislosti je možná užitečné připomenout, že v šedesátých letech se začala objevovat velice zajímavá literatura pojednávající o optimální měnové oblasti, u jejíž kolébky stál Robert Mundell a která ještě dnes často slouží jako východisko jakékoli diskuze o sjednocení evropské měny. Sama myšlenka optimální měnové oblasti je zajímavá, ale literaturu té doby – a doby pozdější – ovládaly pojmy inspirující se keynesovstvím. Za optimální oblast se považuje taková, která umožňuje optimální nastavení, přičemž toto nastavení je posuzováno prostřednictvím obvyklých pojmů spojených s úlohou, již hraje rozpočtová a měnová politika v oblasti zaměstnanosti, inflace a platební bilance. Význam této literatury se tedy odvíjí od platnosti teorie, na níž spočívá. Předmětem na-

šeho textu není tuto teorii kritizovat. Spíš by se slušelo podtrhnout, že skutečná kritika sahá hlouběji: literatura o optimální měnové oblasti dává slovu „optimum“ kolektivní význam, zatímco pojem „optimum“ je vždy nutně individuální. A právě proto nabízíme k pojmu optimální měnové oblasti jiný přístup, přístup založený na individuálním vnímání přínosů a nákladů, které s sebou přinášejí rozličné měny. Co pro jednotlivce znamená optimum, vyjadřuje on sám svým jednáním. Vzájemné působení jednotlivců pak vede každého z nich, aby neustále korigoval své činy způsobem, aby dosáhl toho, co sám považuje za optimum.

Z hlediska, které nás zajímá, to jednoduše znamená, že předem nelze rozhodnout, že Evropa je *optimální* měnovou oblastí. Ve skutečnosti totiž *nevíme, je-li optimální mít v Evropě jedinou měnu*, a jediný způsob, jak to zjistit, spočívá v experimentování, tedy v zavedení měnové konkurence, jak to už v roce 1976 navrhoval Friedrich Hayek.² Minimálním opatřením v tomto směru je zavedení měnové konkurence mezi národními měnami, a to tak, že bude zrušena jak devizová kontrola a nucený oběh měn, tak i povinnost platit daně v národní měně. Skutečná konkurence by nicméně pochopitelně znamenala i svobodnou produkci a užívání jakékoli měny.

Bylo by jistě možné hájit myšlenku, že i když se mezní zisk, který získávají uživatelé měny, stává zanedbatelným ve chvíli, kdy měnová oblast dosáhne určité velikosti, menší než Evropa, nic to nemění na faktu, že zisky nikdy nemohou přejít do negativních hodnot, když měnovou oblast rozšíříme na celou Evropu (nebo, proč ne, na celý svět). Z tohoto pohledu je ovšem třeba aplikovat na měnu přesně tutéž teorii jako na ostatní statky, totiž teorii konkurence, alespoň upustíme-li od převládající teorie dokonalé konkurence

² Hayek, Friedrich: *Choice in Currency*, Londýn, Institute of Economic Affairs, 1976. [Více o Hayekově přístupu k měnové konkurenci v češtině se lze dočíst v jeho knize *Soukromé peníze – Potřebujeme centrální banku?*, Liberální institut, Praha, 1999; pozn. editora.]

Pascal SALIN

a přijmeme-li myšlenku, že konkurence je „proces objevování“ (abychom použili výrazu Friedricha Hayeka). Jedna z velkých zásluh konkurence totiž spočívá v tom, že vede producenty k tomu, aby se diferencovali ve snaze nabídnout lepší produkt než ostatní. Právě to má z hlediska sjednocení měny významné důsledky.

Konstruktivistický přístup totiž vede k domněnce, že diverzifikace statků má za následek plýtvání a že by bylo vhodné racionalizovat výrobu „každého“ statku způsobem, aby byl kupujícím nabízen jediný model, například takový, který by inženýři nebo experti považovali za nejlepší. Na věc je však třeba se dívat tak, že diverzifikace statků je ekvivalentem investice, přesněji řečeno investice do inovace. Jako každá investice i tato vyžaduje nést tíhu současných výdajů, ovšem s vidinou budoucích zisků. Tak by bylo možno snít o světě, kde by existoval jediný počítačový standard, protože existuje-li několik standardů, nutně tím vznikají problémy s přechodem z jednoho na druhý. Firma Apple ale sehrála klíčovou roli při dalším vývoji informatiky tím, že se rozhodla vyhnout se počítačové unifikaci. Stejně tak je tomu v případě měnové unifikace. Konstruktivisté sní o evropské či dokonce světové měně, ale kdyby byla měnová diverzifikace zakázána, uživatelé měny by nutně riskovali, že budou mít měnu špatnou a nikdo jim nebude moci nabídnout lepší. Toto riziko existuje i v Evropě, ačkoli se nejví jako bezprostřední. A tak v rozporu se sny konstruktivistů lze říci, že nic by nemohlo být horší než jednotná světová měna, obzvlášť kdyby emitenti této měny měli donucením zajištěný monopol na výrobu měny.

Přijmeme-li tuto vizi měnové oblasti, ukazuje se, že pravděpodobně ne zcela správně hovoříme o *měně*, zatímco přesnější by bylo hovořit o *měnách*. Jinými slovy, jelikož měnové potřeby jsou pravděpodobně velmi rozmanité, je docela dobře možné, že lidé (v Evropě nebo na světě) by si, pokud by existovala větší svoboda výběru, přáli měny s rozdílnými

charakteristikami, odpovídající jejich specifickým potřebám. A je tudíž mylné se ptát, má-li *měna* obíhat ve více či méně rozlehlém prostoru. Jedna z nejdůležitějších výtek, kterou lze na adresu eura formulovat je ve skutečnosti fakt, že je odrazem měnového nacionalismu. Jeho tvůrci vycházeli z myšlenky, že měnová oblast se musí zákonitě krýt s národní institucionální oblastí. A protože snahou je vytvořit evropský národní super-stát, soudí se, že tento stát musí mít *svou* měnu. Tato koncepce je mylná jednak z důvodů, které jsme právě uvedli, a také proto, že pro státní charakter měny neexistuje žádné opodstatnění. Dokonce i ti, kdo věří v existenci veřejných statků, by měli velké potíže, kdyby se pokoušeli vtěsnat měnu do tradiční definice veřejných statků (a řada důvodů nás kromě toho vede k domněnce, že veřejné statky neexistují, což je námětem k další debatě, do níž se v tomto pojednání nechceme pouštět). Faktem zůstává, že pro evropské nacionalisty, kteří se domnívají, že měna je výrazem národní suverenity, vytvoření evropského národa nutně předpokládá i zavedení jednotné evropské měny.

Pro určení kvality měny hraje tedy velikost oblasti jejího oběhu zásadní roli. Dalším aspektem je její schopnost uchovat kupní sílu, tedy fakt, že měna je tím lepší, čím méně je inflační. Tvůrci eura se domnívají, že tento problém vyřešili tím, že – jak tvrdí – úkolem budoucí Evropské centrální banky bude výhradně udržovat stabilitu eura, a také tím, že ECB bude nezávislá. Tyto institucionální záruky ovšem nestačí k tomu, aby se euro stalo „dobrou měnou“. Tvůrci eura pouze převedli do evropského měřítka koncepcí, které se v naší době staly už tradiční, především myšlenky, že cílem měnové politiky má být zachování cenové stability a že centrální banka je schopná tohoto cíle dosáhnout.

Důvodů ke skepsi je v tomto směru mnoho a vycházejí zejména ze samotné koncepce institucionálního systému tak, jak ho popisujeme níže. Prozatím jen zdůrazněme, že definice evropské míry inflace je nutně arbitrární. Každý potenci-

Pascal SALIN

ální držitel měny může mít ostatně rozdílnou definici cenové stability v závislosti na statcích, které ho obzvlášť zajímají, což je důvod navíc, abychom se domnívali, že diverzifikace měn může být žádoucí.³

Nejen tento důvod, ale ještě další, mnohem zásadnější, nás nutí být skeptickými vůči cíli cenové stability, navzdory tomu, že v současnosti je obecně poměrně široce přijímán. Zdá se totiž, že přijetí tohoto cíle umožní vrátit se k dlouhému období cenové stability, jak to umožňoval zlatý standard. Přitom se ovšem zcela zapomíná na jeden zásadní rozdíl mezi zlatým standardem a moderními politikami cenové stability. V systému zlatého standardu má totiž měna *definici* a producenti národních měn zaručují jejich směnu za zlato ve fixním poměru: nadměrnou či naopak nedostatečnou měnovou tvorbu tedy automaticky signalizují ztráty nebo přílišná kumulace zlata, a *měnová stabilita je tudíž pouze výsledkem respektování tohoto pravidla, které je implicitně stanovené již předem*. Moderní měnové politiky více či méně věrohodně obhajují svůj cíl měnové stability, neposkytují však cenové záruky, to znamená neopírají se o slib producentů měny, že budou bez omezení směňovat svou vlastní měnu za zlato či jakýkoli další statek nebo soubor statků. Lze jen litovat, že příležitosti, kterou poskytlo vytvoření nového měnového systému, nebylo využito pro opětovné stanovení *definice* měny.

V konečném důsledku tedy nevíme, potřebují-li Evropané jednu nebo několik měn, či měla-li by Evropa tvořit součást širšího měnového celku. Jinými slovy není jasné, jestli Evropa (složená z jistého počtu zemí) představuje optimální měnovou oblast v tom smyslu, v jakém byla definována. Zcela jistě naopak víme, že není sebemenší důvod k tomu, aby existovala evropská měna, tedy aby se oblast oběhu určité mě-

³ Lze si tak například představit situaci, kdy obchodník se surovinami si bude přát takovou měnu, jejíž definice umožní udržení hodnoty této měny vyjádřené právě v surovinách.

ny shodovala s hranicemi jedné či několika zemí. Víme také, že Evropané – a ostatní – potřebují takové měny, které by mohli vnímat jakožto schopné zachovat jistou kupní sílu, anebo přinejmenším takové měny, jejichž definice by byla jasná, trvalá a schopná zajistit právě konvertibilitu ve fixním kurzu za jeden či více statků. To pochopitelně znamená, že sama myšlenka, podle níž by Evropa – jakožto abstraktní entita – potřebovala jednotnou měnu, nemá žádné opodstatnění, a je tudíž politováníhodné, že se zavedení eura – a přijetí „maastrichtských kritérií“ – stalo v ekonomické politice některých zemí prioritou.

Připustíme však přesto, že v Evropě má existovat jednotná měna. Chceme-li zhodnotit případnou kvalitu této měny, nelze se spokojit s obecnými prohlášeními o dosažení měnové stability a nezávislosti Evropské centrální banky. Zásadní úlohu v tomto směru sehrává sama organizace měnového systému.

Evropský měnový kartel

V jakémkoli lidském systému vyvstává zásadní problém „optimální“ kombinace mezi diverzifikací a homogenizací. Existují statky – boty, knihy – vyžadující krajní diverzifikaci, přičemž homogenizace výroby by přinesla především náklady („jednotná evropská či světová kniha“). Naproti tomu existují oblasti, kde je zapotřebí homogenizace. Tak je tomu například v oblasti telekomunikací (nedokážeme si představit, že by měl každý jedinec svůj vlastní telefonní systém), dopravy a samozřejmě i měny, a to z důvodů, které jsme již uvedli. Problém, nad kterým bychom se nyní chtěli zamyslet, spočívá v tom, jak nejlépe dospět k optimální kombinaci mezi diverzifikací a homogenizací.

Jak jsme viděli, konkurence, tedy svobodný vstup na trh pro prodávající a kupující, umožňuje odhalit, jaké jsou individuální potřeby. Připustíme tedy, že trh ukáže jistou „opti-

Pascal SALIN

mální“ velikost měnové oblasti. Jak může být tato oblast organizovaná? Bylo by navýsost domyšlivé a neoprávněně chtít a priori stanovit všechny možné způsoby organizace měnových systémů, takže se spokojíme s určením jejich základních rysů. Jedna z největších předností konkurence totiž spočívá právě v tom, že nejen podněcuje výrobce k produkování statků, které se co nejvíce blíží přání uživatelů, ale zároveň je vede i k tomu, aby organizovali způsoby výroby co možná nejefektivněji.

I z tohoto hlediska přišli tvůrci eura s nadmírou zjednodušující odpovědí: jelikož, jak se domnívají, Evropa potřebuje jednotnou měnu, musí tuto jednotnou měnu produkovat jednotná centrální banka, což vede k vytvoření Evropské centrální banky. Ta bude vykazovat všechny obvyklé rysy centrálních bank 20. století: bude to veřejný podnik a bude mít (v jistých mezích) monopol na vytváření evropské měny na území členských zemí Evropské měnové oblasti. Evropskému měnovému systému dodá tedy přesně tytéž charakteristické rysy, jakými se vyznačují téměř všechny měnové systémy naší doby: i ony jsou veřejné, národní a hierarchické (s jedinou prvořadou bankou a bankami druhořadými). Žádný z těchto charakteristických rysů není podmínkou pro produkci měny, dokonce lze říci, že měnový systém funguje lépe, když neexistují.

Měnový monopol, jímž disponuje centrální banka, s sebou nese četná rizika pro budoucnost. Historie se totiž velmi často opakuje. A je zřejmé, že nikdy v historii nebyla měna tak špatně řízená jako ve 20. století, období, poznamenaném všeobecným rozšířením měnového monopolu centrálních bank. Ty vnutily obyvatelům oblastí, které kontrolovaly, špatné měny a proti konkurenci se chránily nuceným oběhem a devizovou regulací. Pravdou je, že globalizace směny a vývoj v názorové sféře možná poněkud znesnadňují použití zmínovaných prostředků. Nelze však přesto vyloučit, že evropské měnové orgány pod záminkou ochrany před domnělou

vnější nestabilitou chyby z minula nezopakují. Jelikož budeme mít superstát s centrální superbankou, existuje riziko všech přehmatů charakteristických pro státní monopoly.

V tomto směru předpokládaná nezávislost budoucí centrální banky naprosto neskýtá postačující záruku. Nezávislostí se pochopitelně rozumí nezávislost vzhledem k politické moci. Je zajištěna tím, že národní vlády či instituce Evropské unie nebudou moci udílet pokyny vedoucím činitelům evropského systému centrálních bank (a Evropské centrální banky). Lze se ostatně domnívat, že mezinárodní charakter této budoucí centrální banky posílí její nezávislost. Ovšem nezávislost není zárukou dobrého řízení měny v tom smyslu, že znamená, že řídicí pracovníci nenesou institucionální odpovědnost: mohou se svou nezávislostí naložit dobře nebo špatně, aniž by byli jakkoli postiženi. Členové výkonného výboru nebo rady⁴ jsou tedy sice nezávislí, nepřestávají se ale proto ještě řídit osobními předsudky, mají specifickou měnovou kulturu, leží jim na srdci budoucí kariéra (například v zemích jejich původu), nebo na ně působí tlak veřejného mínění a vlád: převládne-li kupříkladu v Evropě v určité chvíli názor, že měnová politika by měla být expanzivnější, aby oživila ekonomickou aktivitu, vedoucí činitelé banky mohou docela dobře tomuto tlaku podlehnout, aby se vyhnuli výčitkám, byť neoprávněným.

Stalo se jakousi módou dnes věřit, že fungování nějakého systému lze zlepšit tím, že jeho vedení svěříme samostatným agenturám či „regulačním“ orgánům. Aby však nezneužívali svých pravomocí a nezasahovali do práv druhých, potřebují jednotlivci obvykle vnější kontrolu, kterou právě nezávislost neposkytuje. Přesto však existuje účinný systém vnější kontroly, ten, který přináší konkurenci. Namísto toho, abychom nějaké instituci – například centrální bance – zajis-

⁴ Evropská centrální banka má být řízena šestičlenným orgánem, zvaným výkonný výbor [Executive Board], a evropský systém centrálních bank radou, složenou ze všech guvernérů národních centrálních bank.

Pascal SALIN

tili nezávislost, bylo by výhodnější podrobit ji disciplíně konkurence.

Budoucí evropský měnový systém je víceméně kopií měnového systému amerického. Bude spočívat v určitém federálním systému, v němž budou jednotlivé národní centrální banky – které přetrvají – podřízeny rozhodnutím Evropské centrální banky. Tento systém lze analyzovat jako kartel centrálních národních bank. Ovšem efektivní fungování takového kartelu závisí rozhodujícím způsobem na rozdělení pravomocí a procesů rozhodování. Vycházíme-li z existujících dokumentů a z výsledků prací prováděných Evropským měnovým institutem, je z tohoto hlediska v současné době obtížné přesně předpovědět fungování systému, což ostatně představuje významný faktor vzbuzující nejistotu, pokud jde o přesnou podobu budoucí evropské měnové politiky. Evropský systém bude, zdá se, nezávislý a centralizovaný kartel. I když to na první pohled může vypadat paradoxně, složitá hra vzájemného působení mezi vedením Evropské centrální banky a národních centrálních bank, veřejným míněním a Evropskou centrální bankou bude hrát o to větší a nepředvídatelnější roli, že budoucí systém byl koncipován jako systém centralizovaný. I když rozdělení úkolů mezi Evropskou centrální bankou a národní centrální banky, tak jak se nám jeví v současnosti, není zcela jasné, zdá se, že skutečnou rozhodovací moc bude mít Evropská centrální banka a národní centrální banky budou hrát spíš technickou roli. O cílech a nástrojích měnové politiky se totiž bude rozhodovat na centrální úrovni, a to pro celou měnovou unii, zatímco národní centrální banky budou například dle centrálně stanovených pravidel provádět v praxi operace na volném trhu. Nelze tedy popřít, že evropský měnový systém bude systém centralizovaný a hierarchický: právo konečného rozhodování bude mít Evropská centrální banka, jež bude určovat měnovou politiku, uskutečňovanou národními centrálními bankami, které pak budou samy nadřazeny bankám komerčním.

Je ale mylné se domnívat, že rozhodování týkající se produkce měny musí vycházet z jediného centra: jednotná měna ještě neznamená jednotnou centrální banku. Právě naopak, jak svorně ukazují teorie i historie, decentralizovaný systém, skládající se z většího počtu navzájem na sobě nezávislých středisek rozhodování, má všechny šance, aby fungoval uspokojivěji. Vezměme kupříkladu zlatý standard, ne pseudozlatý standard, řízený centrálními bankami v 19. a na počátku 20. století, nýbrž systém, který fungoval v 18. století. Systém zlatého standardu je takový systém, kde peníze (bankovky a depozita) mají zaručenu směnitelnost na zlato ve fixním poměru. Zásadní problém však spočívá v tom, *kdo* tuto záruku dává: jedná se o zodpovědnou osobu – která dostojí svým závazkům – anebo o osobu nezodpovědnou?

Představme si oblast (zeměpisně ohraničenou nebo zcela abstraktní), v níž se nachází jistý počet vzájemně na sobě nezávislých bank, patřících soukromým (a tudíž zodpovědným) vlastníkům. Každá z těchto bank dá do oběhu měnu, tvořenou bankovními závazky a materializovanou v podobě bankovek či depozit. Tyto peněžní jednotky jsou směnitelné za zlato ve fixním poměru na základě *smluvní záruky*, již každá z bank poskytuje klientům, kteří si od ní tyto peníze kupují. V civilizovaném světě se smlouvy plní, a existuje-li konkurence, každý producent bude váhat, než smlouvu jednostranně poruší. Jestliže nějaký producent měny jednostranně pozmění svůj závazek týkající se směnitelnosti – jinými slovy když devaluje svou měnu tím, že jejím držitelům vydá méně zlata, než kolik slíbil – bude moci být vystaven trestnému stíhání a pochopitelně přijde o klienty. Jakožto vlastník je zodpovědný a dělá vše potřebné k tomu, aby svůj závazek týkající se směnitelnosti za pevnou cenu dodržel, což předpokládá zejména, že nedá do oběhu příliš velké množství peněz vzhledem ke zlatým rezervám, jimiž disponuje.

Jistě, tato hypotéza neuspokojuje požadavek homogenizace, o němž jsme se již zmiňovali. Když však existuje potřeba a zároveň svobodný přístup na trh, lze s úspěchem předpokládat, že tato potřeba bude uspokojena. V daném případě to znamená, že se vytvoří systém koordinace produkce peněz, fungující různými způsoby, které však vedou k témuž výsledku, a sice že všechny měny dané do oběhu všemi bankami daného systému budou uživateli vnímány jako dokonale vzájemně zaměnitelné. Je tedy naprosto lhostejné, vlastníme-li měnu danou do oběhu tou či onou bankou. Tento systém bychom mohli označit jako dobrovolný kartel výrobců. Kartel je obvykle považován za uskupení, mající za cíl vytvořit monopolní postavení, a tudíž vykořisťovat spotřebitele. Tak je tomu tehdy, kdy je kartel veřejný, a může se tedy uchýlit k donucení, aby získal monopolní postavení a udržel si je. V případě soukromého kartelu je to však nemožné. V tom případě má kartel naopak za cíl lépe uspokojovat potřeby kupujících, jinými slovy nabízet jim homogenní statek.⁵ Právě s tím se setkáváme v měnové oblasti: měnové systémy naší doby – a evropský měnový systém není výjimkou – jsou *povinné veřejné kartely*, mající monopolní postavení a využívající je nejčastěji k tomu, aby nabízely špatné peníze. Zatímco dobrovolné soukromé kartely jsou naproti tomu vytvářeny – nebo byly v minulosti vytvářeny – k tomu, aby uživatelům peněz sloužily.

Homogenizace produkce peněz pochopitelně vyžaduje, aby někteří členové kartelu poskytli záruky směnitelnosti mezi jednotlivými měnami, produkovanými všemi členy, a to tak, aby se v očích veřejnosti staly dokonale rovnocennými. Existuje ovšem mnoho způsobů, jak tyto záruky směnitelnosti uplatnit. Tak například můžeme hovořit o asymetrickém systému (ne však hierarchickém v tom smyslu, že

⁵ Srov. Salin, Pascal: „Cartels as Efficient Productive Structures“, *The Review of Austrian Economics*, IX, č. 2, 1996, str. 29–42. [Je zařazen do tohoto sborníku jako kapitola 5; pozn. editora.]

každý účastník kartelu jedná svobodně a nedostává rozkazy od nějaké banky, která stojí nad ním): v tomto případě $n-1$ bank slibuje, že bude směňovat bez omezení a ve fixním poměru jejich vlastní měnu za měnu n -té banky. Systém však může být též dokonale symetrický – jak tomu bylo v případě skotského systému v 18. století – přičemž každá banka kartelu slibuje směňovat bez omezení svou vlastní měnu – konvertibilní za zlato – za měny ostatních bank, taktéž konvertibilních za zlato.⁶ Tento systém tedy spočívá na decentralizovaných zárukách. Uspokojuje potřebu homogenizace a nevzniká riziko, že bude využívat monopolní moc, protože je podroben konkurenci dalších existujících či potenciálních měnových systémů. Existuje ostatně i prostředek vnitřní regulace, totiž možnost, aby se jeden každý účastník kartelu odloučil, například v případě, že se domnívá, že lépe uspokojí svou klientelu, když jí nabídne novou, žádanější měnu. Právo na secesi, které je často považováno za příčinu nestability kartelu (říká se mu „free riding“), je naopak jeho regulačním prvkem, jenž slouží kupujícím.

Přechod od tohoto spontánního systému minulosti k současným měnovým systémům vyústil ve dvě zásadní změny:

- Ze všeho nejdříve se přešlo od decentralizovaného systému k systému centralizovanému, od dobrovolného a nehierarchického kartelu ke kartelu povinnému a hierarchickému. Místo aby každá banka emitující měnu ručila za svou vlastní měnu zlatem (a přijala konvertibilitu měn ostatních bank), záruku směnitelnosti za zlato poskytuje pouze jediná centrální banka, zatímco ostatní banky ručí za své měny proti měně centrální banky: směnitelnost za zlato je pouze nepřímá.
- Dále byly centrální banky znárodněné, jinými slovy přešlo se od civilizovaného smluvního řádu k diskrečnímu

⁶ Srov. White, Lawrence: *Free Banking in Britain*, Londýn, Institute of Economic Affairs, druhé vydání 1995.

nepořádku. Veřejné rozhodování již nemá smluvní charakter (navzdory fikci „kolektivní smlouvy“). Způsob fungování státu je diskreční, to znamená, že stát může jednostranně měnit pravidla a dokonce i své vlastní závazky. Tak se stává, že poskytuje-li záruku směnitelnosti nějaké měny za zlato veřejná banka, mění se tato záruka ve fikci, obzvláště v případě, kdy se tato centrální banka může chránit před konkurencí a mít geografický monopol.⁷ Když nějaká centrální banka devaluje svoji měnu, znamená to, že tuto měnu prodala za jisté množství zlata a slíbila, že ji vykoupí za stejnou cenu, zatímco ve skutečnosti ji vykoupí vyjádřeno zlatem za cenu nižší. Mají-li slova vůbec nějaký smysl, takovému jednání se zcela prostě říká krádež. Jak jsme již řekli, ve smluvním řádu je krádež trestána soudem a zloděj již nenajde zákazníky. Avšak když je měna zestátněna, měnovým úřadům se možná ještě dostane poděkování za to, že měly odvalu odvahy přijmout toto odvážné rozhodnutí, díky němuž bude možno „obnovit vývoz“ a „oživit ekonomickou činnost“. Jinými slovy, místo aby směnitelnost na zlato zaručovaly banky náležející soukromým, a tudíž odpovědným vlastníkům, zaručují ji měnové úřady, víceméně abstraktní a nezodpovědné, protože neunesou důsledky svých činů. Jako ve všech ostatních oblastech je skutečným zdrojem měnových nesnází, které svět sužovaly v průběhu celého 20. století, zánik kategorie odpovědnosti. Měnové krize nejsou technického či mlhavě ekonomického původu, jejich původ je institucionální.

Poučení, které z toho lze pro Evropu vyvodit, je jasné. Evropa netrpí tím, že ještě nemá centrální banku, nýbrž naopak tím, že centrální banky existují. A „evropský měnový pro-

⁷ Z tohoto hlediska je zcela patrné, že není důležité, je-li či není-li centrální banka nezávislá. Jediným problémem je zjistit, je-li veřejná nebo soukromá, má-li monopol nebo má-li dokonce vůbec existovat.

blém“ rozhodně nelze vyřešit tím, že bude dále centralizace měnového systému posílena vytvořením veřejné nadnárodní centrální banky.

Euro je tedy součástí vize, zahrnující měnový nacionalismus, politizaci měny, nahrazení vnější kontroly prostřednictvím konkurence takzvanou nezávislostí, využívající při vytváření evropského měnového systému povinného a konstruktivistického postupu namísto procesu spontánního. Všechny tyto prvky v sobě skrývají pro měnovou oblast potenciální nebezpečí.

V této souvislosti nutno mimochodem zdůraznit, že zavedení eura s sebou nese prudkou změnu systému v den, kdy země opustí své národní měnové systémy a přejdou na systém evropský. Dochází tu k vývojovému zlomu, který bychom mohli přirovnat k situaci při fúzi podniků. Je známo, že podobné šoky jsou těžko zvladatelné a představují zdroj mnoha nejistot. Naproti tomu využití konkurence by mělo výhodu v tom, že by umožnilo postupnou měnovou integraci, k níž by docházelo pouze v té míře, v jaké by si to všichni zúčastnění přáli.

Systémové riziko a konjunkturální nestabilita

Jedním z charakteristických rysů převládajícího ekonomického myšlení současnosti je, že pracuje se zcela opačnou perspektivou, než jakou implikuje logika lidského jednání. To platí obzvláště v měnové oblasti. Tak se například obecně tvrdí, že centrální banka je nezbytná, protože prý v měnové oblasti existují systémová rizika, a je proto prý třeba, aby centrální banka zabránila řetězovým úpadkům tím, že sehrává úlohu věřitele poslední instance. Ve skutečnosti neexistuje žádný důvod, aby bylo systémové riziko v oblasti produkce měny vyšší než v kterékoli jiné produkční oblasti. Naopak, systémové riziko vytváří právě existence centrální

Pascal SALIN

banky, fakt, že je měnový systém hierarchický, veřejný a národní.

Když v decentralizovaném systému někdo provádí špatnou politiku (nadměrnou měnovou expanzi), může nakonec dospět k úpadku. A je-li emitentem měny soukromý, tedy odpovědný majitel, je veden právě z uvedeného důvodu k tomu, aby se k nadměrné tvorbě měny neuchyloval. Systémové riziko se objevuje tehdy, když je rozhodovací proces centralizovaný a rozhodnutí činí osoby nezodpovědné, což je případ měnových úřadů: jestliže centrální banka provádí příliš expanzivní měnovou politiku, vytváří systémové riziko, protože příliš velké množství měny je vytvářeno celým měnovým systémem. Toto riziko by mělo mít za následek úpadek všech bank, pokud by měl daný měnový systém konkurenci, neboť všichni klienti by se obrátili k měnovému systému, který produkuje lepší měnu. Devalvací, devizovou regulací a nuceným oběhem se centrální banka pokouší maskovat projevy systémové nestability, která se tím však pochopitelně neodstraní.

Jinými slovy, systémové riziko existuje jen tehdy, kdy se všechny banky chovají stejně – například dochází k přílišné měnové expanzi a není zaručena směnitelnost za zlato. Moderní měnové systémy se nicméně chovají, jako kdyby toto riziko neexistovalo. Není to však z důvodu, že by centrální banka skrze svou úlohu věřitele poslední instance toto riziko eliminovala, nýbrž proto, že potlačuje *projevy rizika* a jeho následků. Tento způsob jednání lze přesně přirovnat k chování veřejných podniků, u nichž se předpokládá, že se projevy rizika eliminují, když se zabrání jejich úpadku. Ovšem riziko tím odstraněno není, je pouze přeneseno (například na daňové poplatníky, kteří zaplatí vzniklé dluhy). V centralizovaném měnovém systému, kde nadměrná měnová expanze není sankcionována, se jednotlivci pokoušejí uchovat si svou kupní sílu prostřednictvím fungování mechanismu záruk směnitelnosti. Když ten ale fungovat přestane, z důvodů existence

centrálních bank, jež pozastaví směnitelnost a zavedou nucený oběh měny, pak místo toho, aby riziko nesl ten, kdo špatnou měnu vytvořil, nesou je rozptýleně všichni. Fakt, že nedojde ke krachu banky, protože centrální banka sehrává úlohu věřitele poslední instance, neznamená, že by se tím celý systém stal stabilnější. Úpadek je totiž třeba považovat za regulační mechanismus produktivního systému. Ostatně již jen obavy z úpadku vedou výrobce k tomu, aby prodávali dobré výrobky. A jak ukázala historická zkušenost, v systému svobodného bankovníctví dochází koneckonců k úpadkům jen velice zřídka nebo vůbec nikdy, a to ne proto, že producenty peněz uměle zachrání centrální banka, nýbrž proto, že příslušná rozhodnutí činí odpovědné osoby.

V systému svobodného bankovníctví se tedy systémové riziko nemůže objevit. Jak ukázal Lawrence White,⁸ existuje tu samoregulace tvorby peněz. Pro každou banku se totiž rizika, vyplývající z půjček a tvorby peněz, zvyšují, což tyto jejich snahy omezuje. Z tohoto důvodu ostatně také není vůbec nutné ukládat bankám zákonnou povinnost udržovat stoprocentní rezervy.

V systému svobodného bankovníctví mohou zajisté existovat určitá specifická rizika pro tu či onu firmu, nikoli však riziko systémové. Problém se naprosto v ničem neliší od problému v oblasti činností jiných než měnových. Když nějaký podnik zkrachuje, nevyvolá to obvykle úpadek všech ostatních podniků v jeho odvětví či dokonce v odvětvích jiných. Jinak je tomu pouze tehdy, když některé z těchto podniků vykazují příliš vysokou míru zadluženosti a velmi nízkou výnosnost, což je činí velmi zranitelnými a citlivými na selhání dlužníka. V rozporu s obvyklými reakcemi konstruktivistů však řešení tohoto problému nelze pochopitelně najít v reglementaci, pokoušející se zamezit těmto řetězovým důsledkům, nebo v nějakém zákazu úpadku, jak je to-

⁸ White, Lawrence: op. cit.

Pascal SALIN

mu v případě veřejných podniků. Řešením tohoto problému je prostě zajistit, aby vlastní kapitál podniků byl dostatečný v porovnání s jejich zadlužeností. Ve svobodném produkčním systému jsou vlastníci schopni sami rozpoznat správný objem vlastního kapitálu a žádné předpisy nebo znárodnování nejsou nutné. Moderní daňové systémy, převaha důchodových systémů založených na rozdělování, a nikoli na kapitalizaci, nadbytek reglementace, to vše nicméně vlastní kapitál zničilo. Jeden z neblahých počinů 20. století je, že *se od světa vlastního kapitálu přešlo ke světu kapitálu vypůjčeného* (který navíc často kontroluje stát). A tak na počátku 19. století existuje uvnitř jednoho a téhož měnového systému pronikavý kontrast například mezi bankami ve státě New York a třeba bankami ve státech Massachusetts či Rhode Island.⁹ Prvně jmenované, přísně reglementované banky měly slabé vlastní fondy a byly velice nestabilní (výkyvy měnové produkce, úpadky). Ty druhé, nereglementované, měly vlastní fondy dostatečně velké a k úpadkům u nich nedocházelo, což dokazuje, že nereglementovaný měnový systém je systémem stabilním.

Moderní cykly nejsou reálné cykly, nýbrž cykly měnové. Právě specifické charakteristické rysy moderních měnových systémů vytvářejí systémová rizika. Nevytváří je sama podstata měnových systémů. V naší době však přemýšlíme v bludném kruhu: konstatujeme, že existují měnové cykly a „globální“ měnové jevy (kolísání úrokové míry, úpadky bank, které poskytly příliš mnoho úvěrů, atd.). Z toho vyvozujeme, že fungování jakéhokoli měnového systému vede k systémovým rizikům, a je tudíž třeba zavést regulační mechanismus. Tuto roli by měla sehrát centrální banka. Ve skutečnosti je ale destabilizujícím prvkem právě tento „regulační“ mechanismus.

⁹ Srov. Nataf, Philippe: „Peut-on faire disparaître les cycles économiques? Le secret de la banque libre“, Institut Euro 92, Paříž, 1999 (nepublikováno).

Vše, co můžeme od eura očekávat, pakliže bude skutečně zavedeno, je, že měnové cykly budou odynější v Evropě synchronizované ve větší míře než v minulosti, ne snad proto, že by existovaly mechanismy nákazy ze strany zahraničního obchodu, ale proto, že bude existovat jediná měnová politika, a tudíž i jediný zdroj nestability. Jednotná měna neodstraní nestabilitu, pouze ji synchronizuje.

Závěrem lze konstatovat, že nepochybně nejlepší cestou, jak uskutečnit v Evropě nebo na světě měnovou integraci, by bylo jednoduše znovunastolení svobody na trhu peněz. Nicméně ti, kteří chtějí setrvat na pozicích realismu a považují toto řešení za iluzorní, pro veřejnost (nebo spíš pro politiky) nepřijatelné, by mohli přistoupit na mnoho dalších návrhů, tak říkajíc na půli cesty mezi oběma extrémami, jimiž jsou měnová svoboda a euro. Jak jsme viděli, předpokládá se například, že Evropská centrální banka bude kontrolovat veškerou měnovou politiku v Evropě a že národní centrální banky se stanou pouhými výkonnými činiteli. Bylo by ovšem výhodnější, kdyby byl evropský systém produkující euro vybudován mnohem decentralizovanějším způsobem. Tak by tomu bylo například tehdy, kdyby Evropská centrální banka emitovala bazickou měnu v eurech (podle pravidel zaručujících stabilitu měny...) a každá centrální národní banka by měla za úkol zaručit směnitelnost v pevném kurzu mezi touto bazickou měnou a měnou, již by emitovala. To by jednoduše znamenalo, že směnné kurzy mezi současnými národními měnami by byly striktně pevné (bez flukтуаčních pásem a bez možnosti změny parity). Každá centrální banka by pak mohla libovolně využívat nástrojů měnové politiky vhodných k zachování této záruky směnitelnosti. Vyhnuli bychom se tak skoku do neznáma, při němž ze dne na den nahradíme národní měnovou praxi a národní měnovou kulturu za společnou praxi a měnovou kulturu evropskou, jejichž přesné obrysy nelze v krátkém čase stanovit. Kdyby byl vytvořen decentralizovaný kartel tohoto typu, zachovali bychom navíc cosi významného, totiž *právo na*

Pascal SALIN

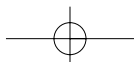
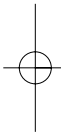
secesi. Kdyby národní centrální banka nebyla spokojena s evropským měnovým hospodářstvím – například kdyby je považovala za příliš expanzionistické – mohla by snadno vystoupit ze systému tím, že by prostě přestala poskytovat záruky směnitelnosti v eurech a znovu by začala emitovat čisté národní měnu, spočívající případně na nějaké kvalitnější záruce. Systém, o němž se v současnosti uvažuje, je naopak centralizovaný a diskreční, protože měnová politika neodpovídá pravidlům, nýbrž o ní ze dne na den rozhodují řídicí složky systému. Rozdílnost cílů na poli evropské měnové politiky tedy může být vyřešena jedinec cestou kompromisů, které neumožňují zaručit vysokou kvalitu měny. Lepší by byl systém, kdy by byla základní měna emitována podle přísných a spolehlivých pravidel, zaručujících její kvalitu, a kdy by národní centrální banky buď musely akceptovat tuto přísnou měnovou politiku, nebo se rozhodnout systém opustit.

Dalo by se hovořit ještě o mnoha dalších řešeních, zahrnujících větší či menší míru bankovní svobody, větší či menší centralizaci. Vznik paralelní evropské měny, která by konkurovala stávajícím evropským měnám, aniž by je však eliminovala – řešení, které před několika lety podporovala Velká Británie – by měl tu výhodu, že by sladil cíle „proevropsky“ smýšlejících jedinců, kteří si přejí evropský měnový symbol, nacionalistů, kteří si nepřejí zánik národních měn, a liberálů, kteří by v tom spatřovali krok směrem k větší konkurenci. Dokážeme si ostatně docela dobře představit, že tato paralelní měna by byla směnitelná za zlato, a dokonce – proč ne – že by evropští občané dostali možnost svobodně produkovat a vlastnit měny garantované zlatem.¹⁰

¹⁰ Velmi přesný projekt v tomto smyslu vypracoval Philippe Nataf, například v článku „The Case for Abolishing Central Banks Altogether“, *European Journal*, leden 1997, str. 22–24.

DAŇOVÁ PROBLEMATIKA
Z MEZINÁRODNÍ PERSPEKTIVY:
OD HARMONIZACE
KE KONKURENCI*

* Text byl uveřejněn v *Journal des économistes et des études humaines*, V, č. 1, březen 1994, str. 3–23. Jeho dřívější verze byla přednesena na zasedání Montpelerinské společnosti, která se konala od 30. srpna do 4. září 1992 ve Vancouveru.



Proč existují mezinárodní daňové problémy? Jediný důvod je ten, že existují různé státy. Stát můžeme definovat jako konkrétní území, na němž nějaká vláda požívá monopolu v oblasti tvorby a vynucování legislativy a tento monopol jí zejména umožňuje vybírat daně. Víme, že lidé chtějí cestovat či obchodovat s jednotlivci na území jiných států. Daňové systémy jednotlivých států však mohou podobné záměry omezovat; na druhou stranu může ale mezinárodní pohyb osob a zboží sílu daňových monopolů jednotlivých států i oslabovat. Proto lze konstatovat, že příčinou mezinárodních daňových problémů je jak konflikt mezi cíli jednotlivců a výkonem státní moci, tak různorodost cílů jednotlivých států v daňové oblasti.

V předkládaném článku aplikujeme na zvolenou problematiku nejprve pozitivní přístup, což nám pomůže formulovat několik obecných závěrů o vlivu národních daňových systémů na mezinárodní pohyb statků a výrobních faktorů. Tyto závěry nám umožní zhodnotit normativní přístupy k mezinárodním aspektům zdanění, zejména dva krajní případy: daňovou konkurenci a daňovou harmonizaci.

Pascal SALIN

I – MEZINÁRODNÍ ASPEKTY ZDANĚNÍ Z POHLEDU POZITIVNÍ EKONOMIE

1 – Obecné charakteristiky zdanění

Dříve než se budeme věnovat mezinárodnímu rozměru, zdůrazníme dvě obecné charakteristiky zdanění.

i) Neutrální zdanění je mýtus

Jakákoliv daň, včetně teoretické daně z hlavy, známé jen z ekonomických učebnic, má vliv na spotřebu a produkci. Máme-li uzavřenou ekonomiku s dvěma ekonomickými činnostmi, na něž je uvalena proporcionalní daň se stejnou sazbou, není žádná z těchto činností daňově zvýhodněna a lidé by mohli inklinovat k tvrzení, že tato daň je „neutrální“. I v tomto případě však dojde ke změnám v produkčních a spotřebních činnostech. Jedinou výjimkou je případ jednotkové důchodové elasticity pro obě činnosti a „rovného“ rozdělení užitku z veřejných statků. Pak by se podíl každé činnosti na spotřebě ani produkci neměnil a bylo by možné říci, že se jedná o neutrální daň. Neexistuje však žádný důvod, proč by se takto definovaná neutralita měla stát kritériem daňové politiky.

O dokonale neutrální dani bychom mohli hovořit v případě, že by daňové výnosy byly přerozdělovány jednotlivým občanům podle toho, kolik peněz na daních zaplatili (abstrahujeme-li od administrativních nákladů s tím spojených). Nicméně *daně existují právě z toho důvodu, že neutrální nejsou*, a proto neutrální daň není nic jiného než mýtus. Daně nemohou být neutrální, podobně jako ekonomika s daněmi nemůže být stejná jako ekonomika bez nich. A i kdyby tomu tak bylo, neposkytovalo by to žádné ospravedlnění jejich existence. Daně existují právě proto, že neutrální nejsou. Mají na ekonomiku různé dopady, z nichž část byla fiskální autoritou zamýšlena a plánována, část nikoli.

Bez ohledu na dopad daní na produkci a spotřebu je pravda, že v případě jednotné proporcionální sazby neexistuje žádná *diskriminace* mezi různými činnostmi.¹ Zároveň však platí, že z praktických důvodů žádná daň nemá univerzální dopad, protože správci daně nemohou zaznamenat a zdanit všechny lidské činnosti. Zejména je třeba poznamenat, že zdaňovány jsou pouze *tržní* činnosti, což znamená, že daňový systém zavádí diskriminaci mezi činnostmi tržními a netržními. Na následujících stránkách budeme pro zjednodušení považovat za nediskriminační takovou daň, která je pro všechny tržní činnosti stejná (což samozřejmě neznamená, že je „neutrální“).

Jak jsme již zdůraznili, jakákoliv daň má vliv na strukturu produkce a spotřeby s výjimkou výše uvedeného hypotetického případu. Důsledky těchto vlivů nazvěme *strukturální efekty* daní. Změny ve struktuře produkce a spotřeby samozřejmě způsobují i relativní změny cen komodit. Od této příčiny změn relativních cen však můžeme odlišit ještě příčinu další. Jsou-li daně diskriminační, způsobují (a dokonce to je jejich účelem) další změny relativních cen. Nazvěme je *relativně-cenové efekty*. Ke změnám relativních cen v důsledku zdanění tedy dochází ze dvou důvodů: z důvodů strukturálních efektů a (čistých) relativně-cenových efektů. Na následujících stránkách budeme abstrahovat od první příčiny a soustředíme se na relativně-cenové efekty tak, jak jsme je definovali výše.

ii) Daně vždy platí jednotlivci

Daňové zákony a učebnice rozdělují daně do různých kategorií, například na přímé a nepřímé, na daně fyzických a právnických osob atd. Ve skutečnosti jsou daně vždy placeny jednotlivci, i když někdy jednotlivci platí daně v přímém důsledku toho, že provádějí určitou činnost.

¹ Jakkoli by se však dalo tvrdit, že jediná nediskriminující daň je daň z hlavy, neboť ta nečiní rozdíly mezi jednotlivými lidmi. Jinými slovy, neexistuje žádná ospravedlněná proporcionální daň.

Je například zcela zavádějící tvrdit, že firma může platit daň. Firma totiž není nic jiného než soubor smluv. A smlouva nemůže přemýšlet, jednat, ani platit daň. Avšak jednotlivci, kteří tyto smlouvy podepsali, zcela jistě přemýšlejí, jednají i platí daň. Znamená to, že daň (resp. platby sociálního zabezpečení), jež údajně platí firmy, ve skutečnosti platí někteří jednotlivci (mohou to být majitelé, zaměstnanci, dodavatelé). Ti, kdo ve skutečnosti daňové břemeno nesou, o tom však zpravidla nevědí.

Lze konstatovat, že existuje jediná daňová základna: lidská činnost. Z této základny jsou vybírány všechny daně, přestože se daňové sazby pro jednotlivé činnosti mohou lišit. Ukažme si to na jednoduchém příkladě. Předpokládejme, že v nějaké uzavřené zemi daň (a stát) zpočátku neexistují. V průběhu času je z nějakého důvodu rozhodnuto o financování „veřejného statku“² a na všechny tržní hodnoty je uvalena daň ve výši 10 %. Uvažujme dvě možné situace:

- Stát se rozhodne zavést proporcionální daň z příjmu. Pokud se například rozdělené příjmy firmy (mzdy, zisky, úroky) rovnají 100, čisté příjmy jednotlivců se po zdanění budou rovnat 90. Poté co byla tato daň zavedena, firma bude rozdělovat stejný objem výnosů, ale lidé získají méně statků soukromých (90) a více statků veřejných (10).
- Stát se rozhodne zavést DPH, opět se sazbou 10 %. Nyní firma rozděluje jen 90 jednotek příjmu, ale lidé jsou ve stejné situaci jako v případě daně z příjmu: získají soukromé statky v objemu 90 jednotek a veřejné statky v objemu 10 jednotek.³

² V tuto chvíli budeme definovat veřejný statek pouze jako statek produkováný státem, aniž bychom se odkazovali na tzv. teorii veřejných statků.

³ V krátkém období může existovat rozdíl mezi daní z příjmu a DPH v případě, že zavedení daně nelze předvídat. V případě DPH podepsali majitelé firem smlouvy (např. se zaměstnanci), které nepočítaly s nutností DPH platit. Poté co je DPH zavedena, musí celou její zátěž nést sami. Postupně však budou uzavírat nové smlouvy, v nichž sníží mzdy, čímž částečně přesunou daň na zaměstnance.

Dopad daně na životní standard záleží na způsobu použití daňových výnosů. Pokud si daňoví poplatníci cení „veřejného statku“ financovaného z daní více než jakéhokoliv jiného statku nebo služby, které si mohli koupit na trhu za peníze zkonfiskované státem, jejich životní standard se zvýší. Je-li stát v poskytování daného statku méně efektivní než soukromí poskytovatelé, bude to pro občany ztráta.

Daň z příjmu a DPH jsou tedy dva (administrativně odlišné, ale jinak ekvivalentní) způsoby uvalení daně na produktivní činnost jednotlivců. Z tohoto pohledu lze zdůraznit, že DPH není daň uvalená na spotřebu, ale daň uvalená na výrobní faktory, což je v rozporu s běžně přijímaným názorem.⁴ Obecně lze dokázat, že jakákoliv daň je daní uvalenou na produktivní činnost jednotlivců. Daňové základny však bývají definovány v různé šířce a jejich přesné vymezení závisí na libovůli státních úředníků. Proto v současných daňových systémech s mnoha druhy daní může být daná činnost zdaněna jednou, dvakrát, třikrát, vícekrát, nebo ani jednou...

Nyní se zaměříme na mezinárodní důsledky těchto všeobecných charakteristik.

2 – Dopady daní na mezinárodní obchod

Vyjděme z tradičního ricardiánského modelu mezinárodního obchodu, v němž existuje mezinárodní mobilita statků a služeb, ale výrobní faktory jsou zcela nemobilní. V tuto chvíli rovněž předpokládáme, že daně nejsou diskriminační (tj. všechny činnosti jsou uvnitř každé jednotlivé země zdaněny jednotnou sazbou). Proto odsuneme analýzu cel (jež jsou z definice diskriminační) na pozdější dobu. Sazby na

⁴ Tuto skutečnost zdůraznil Murray Rothbard. Viz např. *Power and Market*, Institute for Humane Studies, 1970. [Česky vydal Liberální institut v roce 2001 pod názvem *Ekonomie státních zásahů*; pozn. editora.]

Pascal SALIN

činnosti odehrávající se uvnitř země a v zahraničí se však odlišují. V této situaci bychom si měli položit standardní otázku: Do jaké míry ovlivňuje zdanění mezinárodní obchod? Na základě naší předchozí analýzy můžeme poskytnout jednoznačnou odpověď.

Zaměříme se nejprve na strukturální dopady. Jak jsme již zdůraznili, situace po zdanění nemůže být stejná jako situace před zdaněním. Jinak řečeno, v celosvětovém měřítku pravděpodobně dochází ke změně celé struktury produkce a spotřeby. Tento dopad daní je pouhou ilustrací skutečnosti, že se všichni lidé svou činností vzájemně ovlivňují a že jakékoli rozhodnutí kteréhokoliv z nich má rovněž důsledky pro všechny ostatní (a to i přesto, že většina těchto důsledků je téměř nepostřehnutelná). Jak jsme již ale zdůraznili, těmito zřejmými strukturálními dopady se zabývat nechceme. Přesto je zde důležité upozornit na běžnou a nebezpečnou záměnu vzájemné závislosti [interdependence] a externalit. Ze skutečnosti, že každý náš čin má dopady na ostatní, nelze vyvodit, že ostatní tím pádem trpí negativními či mají prospěch z pozitivních externalit, a že je proto třeba tyto dopady kompenzovat. Nenarušujeme-li legitimní práva jiných lidí, o externalitě se nejedná. Například na konkurenci ze země s nižším zdaněním není nic „neférového“, jelikož daňové podmínky zahraničních výrobců nijak nezasahují do práv výrobců v tuzemsku.

Věnujme se nyní relativně-cenovému dopadu. Zaměříme se na něj především v případě DPH, abychom prověřili platnost obvyklého tvrzení, že rozdíly v daňových sazbách jednotlivých států ovlivňují mezinárodní obchod. V našem ricardiánském modelu předpokládáme, že existuje svobodný obchod („společný trh“) mezi dvěma zeměmi (A a B) a že zpočátku neexistuje stát. Existují jen dvě komodity (víno a obilí) a neexistují peníze, takže jedna z komodit musí být zvolena jako účetní jednotka (například obilí). Z nějakého důvodu je země A relativně specializována na víno a země B

na obilí. Země *A* produkuje víno i obilí, ale exportuje jen víno. Země *B* také produkuje obě komodity, ale exportuje jen obilí. Předpokládejme, že mezinárodní relativní cena vína a obilí je $\frac{1}{2}$ (pinta vína je směňována za dvě libry obilí). Podle „zákona jedné ceny“ tato cena platí jak mezinárodně, tak na domácím trhu. Závisí na různých faktorech (osobních preferencích, dostupných technologiích, přírodních podmínkách), jež společně ovlivňují poptávku a nabídku v obou zemích.

V zemi *A* najednou vznikne stát, tzn. organizace, která své náklady nepokrývá prodejem produkce, ale skrze donucení (povinnost platit daně). Předpokládejme například, že výstavba silnic (jež byla doposud soukromou činností) se stane činností veřejnou a že náklady na ni se rovnají 10 % celkové produkce. Stát se jí rozhodne financovat nediskriminační DPH ve výši 10 %.

Zavedení této daně *nezmění relativní ceny* (s výjimkou krátkodobých výkyvů způsobených přizpůsobováním). Deseti-procentní daň z přidané hodnoty jak v produkci vína, tak v produkci obilí nemění relativní cenu vína ani obilí a tato cena zůstává rovna $\frac{1}{2}$. Tato skutečnost má významné důsledky:

- První důsledek: *Mezinárodní obchod mezi A a B není nijak ovlivněn* zavedením daně v zemi *A* (tento krok bychom mohli interpretovat jako diferenciaci daňových sazeb mezi zeměmi, přičemž sazba daně by byla 10 % v zemi *A* a 0 % v zemi *B*), s výjimkou strukturálních dopadů, které jsme se rozhodli nezkontrolovat. Obvyklý názor, že rozdíly v daňových sazbách mají důsledky pro „konkurenceschopnost“ země, je z tohoto pohledu nesprávný. Obchod je vysvětlován *relativními* výrobními podmínkami a tyto nejsou (změněnými) daněmi ovlivněny, je-li v dané zemi zachován předpoklad stejné daně pro všechny produkční procesy. Zavedení daně, jako je DPH, nebo změna její sazby nemá na specializaci a směnu žádný vliv. Z toho ply-

ne, že neexistuje žádný důvod k harmonizaci daňových sazeb (např. zavedení 10% daně v zemi B, nebo nulové sazby v zemi A). To je v rozporu s názory obvyklými v Evropě, podle nichž jednotný trh (ať už to znamená cokoliv) vyžaduje harmonizaci sazeb DPH v jednotlivých zemích. Podobné (chybné) argumenty lze slyšet v souvislosti se zónou volného obchodu mezi USA, Kanadou a Mexikem. Existují dokonce zastánci celosvětové harmonizace DPH! Tlakem na harmonizaci daní Evropská komise a mnoho evropských států svádí daňovou reformu ke zcela nesmyslnému cíli. A to se děje právě v době, kdy jsou (zejména v současné situaci v Evropě) radikální a smysluplné daňové reformy zapotřebí.

- Druhý důsledek: *Mezinárodní obchod není dotčen zahrnutím DPH do cen exportu*. Předpokládejme opět, že v každé zemi existuje jen jedna sazba DPH, jež se však mezi zeměmi liší. V současné praxi je při exportu do jiné země DPH vybraná v předchozích stádiích produkce vrácena vývozci. Následně DPH z celé hodnoty dovozu v příslušné sazbě zaplatí dovozce v cílové zemi. Tento mechanismus se označuje jako princip místa určení. Jiný možný systém by mohl používat „princip místa původu“, kde by celá DPH byla součástí ceny vyváženého zboží jako u ostatního zboží prodaného a spotřebovaného v zemi původu. V takovém případě by dovážené zboží bylo zatíženo daní země původu. V cílové zemi by DPH byla vyměřena, jak název daně napovídá, pouze z nově přidané hodnoty.

Oba systémy jsou z jednoduchého důvodu, o němž jsme již hovořili, zcela ekvivalentní: daň s jednotnou sazbou nemění relativní ceny, a proto nemění ani podmínky mezinárodní specializace. Z toho plyne, že neexistuje žádný zásadní důvod pro preferenci jednoho z uvedených systémů.

Změna z principu místa určení na princip místa původu, již doporučuje Evropská komise, se obvykle nazývá potlačo-

vání „daňových bariér“ a je považována za nezbytný krok k tomu, aby evropský trh vypadal jako současné národní trhy, kde spotřebitelé platí stejnou cenu (včetně daně) na celém území státu. Odtud pramení pocit, že chceme-li mít „jednotný trh“, musíme mít v celé EU stejné daňové postupy. Díky ekvivalenci obou systémů lze ve skutečnosti říci, že *jednotný trh již existuje* (do té míry, do jaké existuje konkurence v obchodních vztazích) a že rok 1993 k této skutečnosti nic nového nepřidává.

Ve všech zemích používajících DPH byl přijat princip místa určení, protože se obvykle předpokládalo, že pomůže zamazit „deformaci konkurenčního prostředí“ nebo umělým rozdílům v „konkurenceschopnosti“. Převládá názor, že bez tohoto principu by producenti v zemích s vyšší DPH byli „znevýhodnění“ vůči producentům z jiných zemí. Není tomu tak. Také se často předpokládá, že ze stejného důvodu by země s vyšší DPH měla „deficit platební bilance“.

Ve skutečnosti je „daňově osvobozený“ exportní režim (princip místa určení) podobný systému, kdy se dotují všechny vývozy a zdaňují všechny dovozy stejnou sazbou. Z teorie mezinárodního obchodu je dobře známo, že dotace vývozu je totéž co dotace dovozu. Obdobně i daň z dovozů je identická s daní z vývozů. Podobné argumenty lze snadno vysvětlit: je-li vývoz dotován, je tím dotován i odpovídající objem dovozu, protože v transakci nelze oddělit stranu nákupu od strany prodeje. Fakticky není dotován jen prodej, ale celá transakce. V našem předchozím případě, kdy země A prodává víno a nakupuje obilí, je dotace prodeje vína totéž co dotace nákupu obilí. Podobně, je-li zdaňován nákup (dovoz), je tím zdaňována i druhá část transakce (prodej). Proto, je-li transakce buď dotována (pod záminkou dotování prodeje), nebo zdaněna stejnou sazbou pod záminkou zdanění nákupu (dovozu), nedochází ke změnám relativních cen.

Z výše uvedeného plyne, že pro volbu mezi těmito systémy neexistuje přesvědčivý důvod a je zcela zavádějící tvrdit,

Pascal SALIN

že ve stávajícím uspořádání existují „daňové bariéry“. Daňové bariéry existují v důsledku protekcionistického efektu, což však není případ ani principu místa určení, ani principu místa původu.

Rádi bychom však upozornili na jeden významný rys tohoto problému: na celém světě byl při zavedení DPH chybně přijat destinační princip. Přestože používání jednoho nebo druhého systému nemá žádný vliv na obchodní výměnu, volba odlišných systémů pro „domácí“ a „mezinárodní“ obchod má jeden významný důsledek: při každém překročení hranice se cestovatelé musí setkat s celníkem, který má (pod záminkou boje s daňovými úniky) právo otevřít každé zavazadlo a prohledávat jeho obsah, což je zásadní ohrožení osobního vlastnictví a svobody. V důsledku toho jsou lidé na celém světě vydáni napospas libovůli a aroganci státních úředníků. A to nikoliv proto, že by cestovatelé byli potenciálními lupiči, ale proto, že jejich politici nerozumí principu mezinárodní specializace, vidí domácí a mezinárodní trh jako principiálně odlišné věci, a zavedli proto v této oblasti nesmyslný režim. Z tohoto pohledu by byl posun k principu místa původu pro evropské země zlepšením. Proč ale tuto inovaci omezovat na vnitroeurospké vztahy? Její aplikace na celý svět by měla jediný dopad, který by se týkal devizových kurzů. Současné devizové kurzy víceméně odrážejí paritu kupní síly (PPP) pro ceny bez daní. Posun k principu místa původu by znamenal relativní změny v devizových kurzech podle nové parity kupní síly (s cenami obsahujícími daně), tzn. relativní depreciaci měny (nebo nižší inflaci) u zemí s vyššími sazbami DPH.

Když jsme řekli, že byla DPH zaplácena z obchodovatelných komodit, bylo to poněkud zavádějící. Ve skutečnosti je daňové břemeno přesunuto na výrobní faktory, tzn. na jednotlivce. To znamená, že vyšší sazba DPH v dané zemi způsobuje za jinak stejných okolností nižší reálnou návratnost výrobních faktorů. Výši výnosů jednotlivců ovlivňuje celá

řada faktorů. Jak jsme však již ukázali, proporcionální daň z příjmu je dokonalým substitutem proporcionální DPH. Další daně nebo dokonce i regulace lze také pokládat za více či méně dokonalé substituty DPH. Pro vracení DPH při exportu nebo pro harmonizaci jejich sazeb mezi jednotlivými státy tedy neexistuje o nic více důvodů než pro vracení nebo harmonizaci daně z příjmu, kterou platí výrobní faktory podílející se na produkci vyváženého zboží.⁵

3 – Diskriminační daně

Vraťme se zpět k případu uzavřené ekonomiky a předpokládejme, že zpočátku neexistují žádné daně. Z praktických důvodů použijeme model specializace, který zahrnuje dvě činnosti (i a j) a dva výrobní faktory (práci a kapitál). Díky vnitřní mobilitě kapitálu jsou mezní míry výnosu každého faktoru u obou činností vyrovnané, což pravděpodobně znamená různou míru zapojení faktorů do obou činností. Každý faktor je relativně více zapojen do činnosti, která požaduje jeho relativně větší množství. Neexistují-li daně, vnitřní relativní ceny jsou určeny nabídkou a poptávkou. Předpokládáme-li absenci bariér obchodu, pak, jsou-li vnitřní komparativní náklady v různých zemích odlišné, vznikne mezi nimi oboustranně výhodný obchod. Tržní síly by pak určily vyšší mezinárodních relativních cen v intervalu vymezeném vnitřními komparativními náklady. Jak jsme již konstatovali, jednotná daňová sazba v každé zemi nemění vnitřní komparativní výhody, a tedy ani podmínky mezinárodní specializace (s výjimkou nepřímých důsledků způsobených strukturálními efekty).

⁵ Často se uvádí, že DPH musí být při exportu vrácena, protože se jedná o daň ze spotřeby, jež je placena konečným spotřebitelem. Ve skutečnosti je příčinou toho, že se DPH *zdá* být daní ze spotřeby, všeobecné používání principu místa určení!

Pascal SALIN

V dalším výkladu zůstaneme v uzavřené ekonomice, ale opustíme předpoklad nediskriminačních daní. Jelikož břemeno všech daní nesou výrobní faktory (nebo lépe řečeno produkující jedinci), dotýká se daňová diskriminace přímo či nepřímo výnosů, jež tyto výrobní faktory získávají. Je zřejmé, že například progresivní daň z příjmu diskriminuje jednotlivce s vysokými příjmy. Následkem toho vzroste relativní cena činnosti používající relativně větší objem daňově diskriminovaného výrobního faktoru (například vysoce kvalifikovaného lidského kapitálu). Jak je tomu v případě různých sazeb DPH?

Předpokládejme, že například na činnost j je uvalena vyšší DPH než na činnost i . Dopady zvýšené daně ponесou oba faktory zapojené do produkce j . Relativně více používaný faktor však bude postižen relativně více. Rovnováhy bude opět dosaženo tehdy, až se mezní příjmy každého z faktorů pro obě činnosti vyrovnají. Ztráta kupní síly bude nicméně silnější u toho faktoru, který je relativně více používán v relativně více zdaněné činnosti.

Je jisté, že daňová diskriminace mění vnitřní komparativní náklady. Bude-li mezi dvěma zeměmi probíhat obchodní výměna, budou podmínky mezinárodní specializace v porovnání se situací s nediskriminačními daněmi odlišné (přínejmenším bude-li použit princip místa původu).

Bude-li použit princip místa určení, nebudou relativní ceny daňovou diskriminací pozměněny.⁶ Mohli bychom dojít k závěru, že z tohoto důvodu je princip místa určení vhodnější než princip místa původu, protože potlačuje vliv daňové diskriminace na mezinárodní specializaci (pomineme-li strukturální účinky domácí diskriminace). Spíše bychom však na tuto skutečnost měli pohlížet tak, že je to další důvod proti daňové diskriminaci.

⁶ Je pravděpodobně jednodušší používat princip místa určení u DPH než u daně z příjmu.

Podívejme se znovu na současné podmínky v Evropě. Až do nedávné doby byla ve Francii na některé statky (zejména automobily) používána vyšší sazba DPH. Znamená to, že francouzské výrobní faktory, které byly relativně více disponovány pro výrobu automobilů, byly ve srovnání s jinými relativně znevýhodněny. Nicméně z hlediska mezinárodní konkurence (jež zahrnuje zahraniční producenty aut a zahraniční producenty všech ostatních statků) to pro ně díky principu místa určení žádné konkurenční znevýhodnění neznameno. Pokud by došlo k nahrazení principu místa určení principem místa původu, začaly by být francouzské výrobní faktory znevýhodněny. Diskriminace však zůstává diskriminací, a proto nelze tvrdit, že je oprávněná v případě některých domácích producentů a že není oprávněná v případě, že se týká producentů zahraničních oproti domácím. Řekněme to ještě jinak. Podstata problému netkví v (mezinárodní) konkurenceschopnosti, ale v (domácí zemi zavedené) daňové diskriminaci. Anebo ještě jinak: mezinárodní obchod neposkytuje žádná dodatečná kritéria k hodnocení daňových systémů.

Zvláštním případem daňové diskriminace jsou cla. Přestože se v kontextu mezinárodního obchodu jedná o velmi relevantní tematiku, nebudeme se tímto problémem dále zabývat vzhledem k tomu, že je obecně znám. Cílem tohoto typu diskriminační politiky je vytvořit rozdíl mezi vnitřními a vnějšími relativními cenami.⁷ Měli bychom si však připomenout, že relativní výhoda, kterou tím někteří jedinci získají, je na úkor ostatních obyvatel dané země (a někdy i cizinců). Také dochází k čisté ztrátě zdrojů, protože hodnota výhod získaných těmi, kdo z cel mají prospěch, je nižší než újma těch, kteří jsou nuceni nést jejich negativní důsledky.

⁷ Proto lze za protekcionistickou označit jakoukoliv daň nebo regulaci, v jejímž důsledku nastane rozdíl mezi domácími a mezinárodními relativními cenami. Naopak regulaci, která zavádí určité normy pro národní i zahraniční producenty, za protekcionistickou označovat nelze.

Pascal SALIN

Další dobře známou teorií je teorie optimálního cla. Tato teorie tvrdí, že stát může optimalizací struktury cel přesunout clo (nebo jeho převážnou část) na cizince. Daňová diskriminace by byla touto teorií ospravedlněna, tedy aspoň pro stát vybírající tyto daně a jeho občany. Nalezení takto optimální struktury cel je však v dnešním komplexním světě díky velkému množství statků a jedinců, jejichž reakce na cenové změny nelze dopředu přesně odhadnout, prakticky nemožné. Při výzkumu již existujících cel se rovněž zjistilo, že analyzovat skutečné dopady celních struktur na relativní ceny je velmi těžké.

4 – Mobilita výrobních faktorů

Uvolníme-li dále předpoklad omezující mezinárodní pohyb výrobních faktorů, docházíme ke zjevným závěrům. Jelikož jsou všechny daně ve skutečnosti neseny výrobními faktory, budou se mezní jednotky faktorů přesunovat ze zemí, kde jsou „nadměrně zdaněny“, do zemí, kde jsou zdaněny méně. Jednotlivcům se tedy naskýtá možnost zisku a naopak nadměrně zdaňující státy mohou přijít o část své daňové základny. V konečném výsledku se relativní vzácnost výrobních faktorů bude měnit do té doby, než dojde k mezinárodnímu vyrovnání výnosů po zdanění.

Jednotlivci však nezvažují pouze objem daní, které platí. Zvažují rovněž užitek, jenž jim plyne z veřejných výdajů. Faktory se tedy přesouvají ze států, kde získávají nejnižší (potenciálně i záporný) čistý (subjektivní) přínos, do zemí, kde je čistý přínos nejvyšší. Navíc čím více je daný faktor postižen daňovou diskriminací, tím více se pokouší uniknout do jiného relativního „daňového ráje“. Takzvaný únik mozků v důsledku nadměrně progresivního zdanění je dobře známým příkladem tohoto procesu.

Je zřejmé, že reálná situace se nachází někde mezi oběma extrémami – dokonalou mobilitou a dokonalou imobilitou vý-

robních faktorů – přičemž schopnost faktoru vyhýbat se daním záleží právě na stupni jeho mobility.

II – NORMATIVNÍ PŘÍSTUPY K MEZINÁRODNÍM ASPEKTŮM ZDANĚNÍ

1 – Koordinace versus konkurence – krátký přehled

V minulém oddíle jsme rozlišili tři hlavní kategorie vlivů národních daňových systémů na mezinárodní toky komodit a výrobních faktorů.

- i) První z nich nepředstavuje nic více než jeden z aspektů všeobecné závislosti, jež existuje mezi všemi jednotlivci. Tyto vlivy jsme označili jako strukturální.
- ii) Druhá kategorie je spíše iluzorní. Někteří lidé se mylně domnívají, že daně, které nemají vliv na relativní ceny, mají dopady na obchodní výměnu, pohyb faktorů, platební bilanci, „konkurenceschopnost firem“ atd. Tito lidé potom volají po konkrétních opatřeních, jež by tyto vlivy potlačila nebo vyrovnala.
- iii) Třetí kategorie jako jediná zahrnuje situace, v nichž je mezinárodní pohyb faktorů a statků ovlivněn daněmi, a to buď přímo (protekcionismus), nebo nepřímo (daňová diskriminace). Tento mechanismus se realizuje prostřednictvím změny relativních cen.

Vedle toho ještě existují rozdílné názory na roli státu. Pro usnadnění naší argumentace se budeme zabývat pouze dvěma extrémními případy. Prvním extrémem je dobročinný a dokonale informovaný stát, druhým je pak stát-Leviatan.⁸

Zastánci dobročinného modelu státu věří, že stát je schopen definovat „optimální“ daňový systém (a v obecnější ro-

⁸ Tato dichotomie se objevuje zejména v knize Geoffreje Brennana a Jamese M. Buchanana *The Power to Tax*, Cambridge University Press, 1980. [Česky se lze dočíst o podstatě státu-Leviatana a obraně před ním v knize Buchanan, James: *Politika očima ekonomů*, Liberální institut, Praha, 2002; pozn. editora.]

Pascal SALIN

vině pak daňově-výdajový systém), prostřednictvím něhož může vykonávat své tradiční role (alokační, přerozdělovací a stabilizační). S přechodem od modelu uzavřené ekonomiky k modelu ekonomiky otevřené se mohou objevit kladné či záporné efekty přelévání, jež mohou optimální stav narušovat. Podle úrovně svého ekonomického myšlení potom ještě mohou nebo nemusí přikládat váhu iluzorním dopadům zařazeným do druhé kategorie. Efekty zařazené do třetí kategorie lze však z jejich pohledu bez problémů obhájit, protože diskriminační a protekcionistická opatření mohou být součástí optimálního daňového systému. Nakonec mohou do modelu přidat nějaké specifické externality.

Lidé nahlížející na stát jako na Leviatana se mezinárodními efekty zdanění příliš nezabývají, protože fiskální systémy nepovažují za ekonomicky optimální. Z tohoto pohledu pro ně mají mezinárodní aspekty zdanění pouze okrajový význam. Ve středu zájmu této skupiny je hledání prostředků k omezení daňové moci státu, například ve formě daňových ústav. Jak ale silně zdůrazňují Geoffrey Brennan a James Buchanan, otevírání národních ekonomik spíše než nežádoucí efekty způsobuje omezení zdaňovací moci států. Mezinárodní daňová konkurence má podobný efekt jako daňová ústava. Jednotlivci utíkají z „daňových pekel“ do daňových rájů, což může mít na sklon jednotlivých států zdaňovat významný vliv.

Můžeme proto shrnout: lidé věří v dobročinný stát rovněž věří, že státy schopné zavést „optimální“ daňový systém se dokážou vzájemně a optimálně „koordinovat“ i na mezinárodní úrovni. Lidé chápající stát jako Leviatana upozorňují na skutečnost, že koordinace loupežných daňových systémů nemůže vést k ničemu jinému než k systému plnění v mezinárodním měřítku.

2 – Mezinárodní koordinace daňových politik

Teorii mezinárodní koordinace daňových politik lze považovat za přímou aplikaci obecné teorie veřejných statků. Ta předpokládá, že v důsledku různých jevů (jako jsou např. výnosy z rozsahu nebo externality) existují statky, jejichž množství by bez financování prostřednictvím daňového systému bylo „suboptimální“.⁹

Tento přístup je nejlépe patrný v normativní teorii fiskálního federalismu.¹⁰ Jelikož mají jednotlivé veřejné statky různě velkou optimální oblast produkce, neexistuje žádný důvod pro monopolizaci produkce všech veřejných statků centrální vládou:

- i) Poskytovat některé veřejné statky na nižší (regionální) úrovni může být efektivní z toho důvodu, že existuje větší možnost přizpůsobení těchto statků skutečným potřebám lidí, kteří je požadují. Přitom nebude docházet ke ztrátám způsobeným malým objemem produkce těchto statků a bude rovněž eliminován problém neplaticích spotřebitelů – černých pasažérů – z jiných regionů. To je základní myšlenka fiskálního federalismu.
- ii) Na druhou stranu může být optimální oblast pro zajišťování některých veřejných statků větší než velikost jednoho státu. Často uváděným příkladem je ochrana ovzduší a atmosféry: znečišťovatelé ovzduší vytvářejí negativní externality a v případě, že se národní vláda pokouší znečištění omezit, existuje riziko, že ostatní státy budou požívat výhod, aniž by k nim samy přispěly.

⁹ Dobročinný stát, který zavede „optimální“ daňový a výdajový režim, můžeme považovat za stát přerozdělovací, produktivní a stabilizační. Poskytování stabilizačních „služeb“ se obecně považuje za typický veřejný statek, jenž nemohou jednotlivci zajistit. S tímto stanoviskem polemizujeme v článku „Macro-Stabilization and the Market Process“, in: Groenveld, K. – Maks, J. A. H. – Muysken, J., (ed.): *Economic Policy and the Market Process*, North-Holland, 1990.

¹⁰ Viz např. Oates, Wallace E.: *Fiscal Federalism*, Harcourt Brace Jovanovich, 1972.

Pascal SALIN

Proto by v tomto případě byla vhodná mezinárodní koordinace politik – ve formě mezinárodních smluv o ochraně ovzduší nebo tzv. „ekologických daní“.

Mezinárodní koordinace daňových politik může nabývat různých forem, počínaje víceméně decentralizovanými procesy „harmonizace“ daňových politik až po nahrazení národních fiskálních autorit nadnárodní autoritou.

Předpokládejme, že veřejné statky existují a že je možné určit optimální velikost oblasti (optimální oblasti veřejného statku, jejíž nejčastěji diskutovanou specifickou formou je optimální měnová oblast), v níž by každý z nich měl být produkován. Je pravděpodobné, že optimální velikost této oblasti by se u jednotlivých veřejných statků lišila. Z toho plyne, že stávající státy či regiony nejsou pro zajišťování velké části veřejných statků optimální. Právě naopak, koncept „optimálních oblastí veřejných statků“ by nás měl vést nikoli k hledání optimálního rozdělení veřejných aktivit mezi regiony, státy a nadnárodní entity, nýbrž k nějakému typu funkčního federalismu, kde by byl každý veřejný statek poskytován v oblasti minimálně tak velké, jako je oblast optimální. V tomto okamžiku je třeba říci, že tyto „optimální oblasti“ nám nejsou dopředu známy, musíme je nejprve objevit a také zjistit, zda a jak se mění v průběhu času. Zvláště z Hayekova díla pak víme, že konkurence je procesem objevování, takže právě trh by měl být nejlepším způsobem, jak tyto optimální oblasti objevit.

I přesto se všichni zastánci veřejných statků a dobročinného modelu státu domnívají, že lze definovat optimální oblast veřejného statku předem a spolu s ní definovat i optimální daňové systémy na základě kolektivních cílů, jichž chce stát dosáhnout. Pro mezivládní daňovou koordinaci potom podle nich existují dva důvody. Prvním z nich je předpokládaná existence externalit, druhý důvod nastává v případě mobility jednotlivců. Pak se oblast zdanění nemusí shodovat s oblastí spotřeby veřejných služeb. Například

je-li jedinou daní daň z příjmu jednotlivců, mohou existovat lidé pracující v oblasti s nízkou daní a žijící v oblasti s vysokou úrovní veřejných služeb. Je zde tedy problém „černých pasažérů“.

Peggy B. Musgravová¹¹ je typickou zastánkyní koordinačního přístupu a kritičkou daňové konkurence. Tieboutův model¹² (který lze pokládat za předchůdce modelu daňové konkurence) popisuje takto: „Místní vlády si vzájemně konkurují o jednotlivce se stejnými preferencemi nabídkou koše statků odpovídajícího preferencím těchto jednotlivců a poskytovaným při co nejnižších daňových nákladech“ a „[v]elikost každé jurisdikce je proto určena bodem nejnižších průměrných daňových nákladů spojených s poskytováním veřejných služeb.“

Peggy B. Musgravová správně podotýká, že v takovém případě existuje tendence ke zdanění občanů podle užitku plynoucího z veřejných statků, protože „zdanění mobilních faktorů na jiné bázi než podle užitku není ani efektivní, ani udržitelné. To platí zejména na místní úrovni“. Její kritika této situace pramení z přesvědčení o nutnosti redistribuční a stabilizační role státu, přičemž financování těchto veřejných statků podle ní musí být založeno na daních vybíraných podle schopnosti platit, nikoliv podle užitku (jejichž použití považuje za suboptimální). To lze ilustrovat následujícím tvrzením: „Pokud by byly daně zredukovány na nejmenšího společného jmenovatele, případně až na nulu, výsledkem bude neefektivnost veřejného sektoru způsobená odstraněním různorodosti a porušením voličských preferencí.“

Je pravda, že v modelu s dokonalou mobilitou každý jednotlivec přesunuje své činnosti do míst, kde subjektivně vní-

¹¹ Musgravová, Peggy B.: „Merits and Demerits of Fiscal Competition“ in: Rémy Prud'homme, (ed.): *Public Finance with Several Levels of Government*, Foundation Journal Public Finance, 1991.

¹² Tiebout, Charles M.: „A Pure Theory of Local Expenditures“, *Journal of Political Economy*, říjen 1956.

Pascal SALIN

maný poměr veřejných statků a zdanění považuje za optimální. Máme mnoho důvodů myslet si, že by taková situace byla optimální. Ale Peggy Musgravová (jako pravděpodobně všichni kritici daňové konkurence) implicitně předpokládá, že je třeba stanovit jakési kolektivní optimum, jež odpovídá „voličským preferencím“.

V modelu daňové koordinace se nejprve předpokládá efektivní poskytování veřejných statků (a přerozdělovacích programů) v rámci uzavřených ekonomik. Následně se ekonomiky otevřou. Představme si, že například vlastníci kapitálu mohou začít unikat zdanění, ale zároveň přitom spotřebovávají veřejné statky. Zde Peggy Musgravová správně podotýká, že v dlouhém období „pokud by byly všechny daně svou podstatou daněmi podle užitku, neměly by rozdíly v daňových sazbách mezi jednotlivými jurisdikcemi žádné rušivé vlivy na toky zdrojů“ (každý by zaplatil přesně za spotřebované veřejné statky). Musgravová se však k takovému uspořádání staví odmítavě, protože daně *nejsou* pouze daněmi podle užitku: „Samotná podstata veřejných statků znemožňuje jejich financování prostřednictvím daní podle užitku.“ K zabránění tomuto „nežádoucím“ efektu je tudíž nezbytná daňová koordinace mezi jednotlivými státy. Tato koordinace by buďto společně zabraňovala vyhýbání se zdanění, nebo by „harmonizovala“ daňové systémy. Harmonizace by omezila jakékoliv posuny směrem k daním podle užitku, což je přirozený výsledek daňové konkurence.

Peggy Musgravová nevěří v konkurenční model, neboť je zastánkyní dobročinného pojetí státu, který podle ní může dokonale fungovat v uzavřené ekonomice a který je nekoordinovaným otevřením ekonomiky ohrožen. K tomuto píše: „Jakmile se namísto daní podle užitku začnou používat daně z příjmu, majetkové daně a daně postihující jisté druhy statků a vezmeme-li k tomu v úvahu redistribuční programy, přestávají příznivé vlivy fiskální konkurence působit. S konkurenčním snižováním daňových sazeb se kvali-

ta veřejných služeb stává suboptimální a spravedlnost daňové struktury upadá v důsledku toho, že vlády se snaží zachovat své příjmy přesunem daňového břemene od mobilního faktoru (obvykle kapitál) k méně mobilním faktorům (práce a půda) a od bohatších rezidentů k chudším (a méně mobilním)... Je zjevné, že „konkurenční síly“ nejsou v otevřených ekonomikách schopny zajistit řádné, tj. efektivní a spravedlivé, poměry ve veřejných financích. Analogie ke konkurenci v soukromém sektoru proto neplatí.“

Kritici daňové konkurence předpokládají, že daňový a výdajový systém je v uzavřené ekonomice optimální, takže daňová konkurence vede díky vyhýbání se daním k suboptimálnímu uspořádání. Zamysleme se však nad příčinou toho, proč se lidé snaží tyto systémy opustit – není to právě proto, že je nepovažují za optimální? Někteří daňoví poplatníci se mohou v uzavřené ekonomice cítit jako „daňoví otroci“ a nyní získávají možnost se z tohoto „otroctví“ vymanit. Označit daňový systém uzavřené ekonomiky jako „efektivní“ je z tohoto pohledu matoucí. V jakém smyslu může být „efektivní“ systém, který není preferován všemi členy společnosti?

Peggy Musgravová se domnívá, že mobilita faktorů „dostává do popředí problém uplatnění nároku na zdanění zdroje“ ze strany jurisdikce, v níž je příjem z práce nebo kapitálu realizován. Tento aspekt je dalším důvodem ke koordinačním opatřením, jež by zabránila oslabení zmiňovaného principu prostřednictvím fiskální konkurence.“ Ale z jakého důvodu bychom měli „nárok na zdanění zdroje“ považovat za oprávněný? Existuje nějaký důvod, proč by měl právě trvalý pobyt nebo občanství rozhodovat o určení daňové loajality?

Co se ve skutečnosti dostává do popředí, je více či méně arbitrární podstata státu. Kritici daňové konkurence přiznávají všem jurisdikcím právo na daňové výnosy bez ohledu na kvalitu poskytovaných služeb (např. obyvatelům) a za suboptimální považují jakoukoliv situaci, která tuto absolut-

Pascal SALIN

ní a svévolnou moc jurisdikce omezuje. Proto daňová koordinace (ať už se jedná o „harmonizaci“, koordinovaný postup proti vyhýbání se daním, nebo vytvoření mezinárodních daní) spočívá především ve vytvoření veřejného kartelu, který umožňuje státům pokračovat v přisvojování si majetku proti vůli svých občanů.

Příkladem se nyní věnujme dvěma konkrétním návrhům v této oblasti, daňové harmonizaci a nadnárodnímu zdanění.

3 – Daňová harmonizace

Jak jsme již konstatovali, daňová konkurence je považována za žádoucí předpoklad ekonomické integrace. Rovněž jsme hovořili o tom, že například harmonizace sazeb DPH je zcela neodůvodnitelná. Jak jsou na tom jiné daně, například takové, které diskriminují konkrétní výrobní faktor?

Pojďme se podívat na situaci, ve které existuje volný pohyb kapitálu a zároveň v jednotlivých zemích existují rozdílné míry zdanění kapitálových výnosů. Zprvce lze předpokládat, že vláda poskytuje kapitálu nějaké služby (například bezpečnost nebo infrastrukturní služby), takže daň z kapitálových výnosů je svým způsobem uživatelská platba. Může se proto stát, že v některé zemi jsou nízké daně z kapitálových výnosů, ale firmy musí platit za používání silnic, za vzdělávání zaměstnanců, za bezpečnostní služby atd. V jiné zemi tyto služby zabezpečuje veřejný sektor, ale daně jsou vysoké. Při rozhodování o umístění svého podniku pak vlastníci berou v úvahu nejen konkrétní výši daní, ale celý soubor výhod a daní.

V tomto smyslu existuje mezinárodní proces vyrovnávání výnosů, který neodpovídá běžnému chápání pojmu „optimální alokace“ (z pohledu vnějšího pozorovatele, u nějž předpokládáme dokonalou znalost všech nákladů a užitků), ale jakémusi subjektivnímu optimu. Je-li přítomna konkurence,

mohou si uživatelé vybrat konkrétní soubor nákladů a výnosů, který jim vyhovuje. Tím pádem dochází k vyrovnání *jejich vlastních* mezních užitků pro všechna místa, v nichž mohou potenciálně působit.

Různá výše daní z kapitálového výnosu může proto být pouhým protějškem různého rozsahu služeb, jež vlastníkům kapitálu jednotlivé státy poskytují. Je nepochybně pravda, že státy prodávají komplexní statky, a je proto složité vyhodnotit právě tu část, která přináší užitek vlastníkům kapitálu. Avšak při vědomí značné nedokonalosti našich informací neexistuje ani žádný apriorní důvod se domnívat, že byrokratický proces harmonizace by znamenal posun k situaci, v níž by našlo výhodnější poměr daní a užitku z veřejných statků více lidí. Lze rovněž zdůraznit, že lze-li vůbec daně z kapitálových výnosů chápat jako poplatky za veřejné služby poskytované kapitálu, pak by bylo vhodnější zdaňovat celkovou aktivitu firmy nebo přímo kapitál, a nikoli zisk (např. daní ze zisku právnických osob). Bylo by proto důležitější některé ze současných daní nahradit nebo omezit, spíše než harmonizovat jejich sazby.

Předpokládejme nyní, že veřejné výdaje přinášejí užitek především občanům a přispívají k jejich všeobecnému blahobytu (jako veřejné statky) nebo jejich konkrétním potřebám (redistribuční politika) a že existující daň z kapitálových výnosů nelze považovat za uživatelský poplatek. Podle zaběhlé logiky uvažování v této situaci existuje riziko odlivu kapitálu a vyvstává potřeba harmonizovat daňové systémy tak, aby bylo možné zajistit lepší alokaci kapitálu a „spravedlivé“ rozdělení daňového břemene.

Na sjednoceném trhu s pohybem zboží a kapitálu obvykle existuje tendence k vyrovnávání výnosů po zdanění i tendence k vyrovnávání cen komodit. To znamená, že pokud je v některé zemi zvýšena sazba daně z kapitálových výnosů (například daň z příjmu právnických osob), je daňové břemeno přesunuto na méně mobilní faktory, jako například na

Pascal SALIN

zaměstnance. Je tomu tak proto, že ceny statků a míry výnosu jsou určeny zvnějšku. Zaměstnanci tedy platí tuto daň nepřímo ve formě nižších výnosů, a nikoli otevřeně, jako je tomu například u daně z příjmu nebo DPH. Za jistých podmínek představuje daň z příjmu právnických osob, daň z příjmu fyzických osob i DPH ekvivalentní způsob zdanění výrobních faktorů. Skutečný výnos po zdanění připadající danému faktoru však závisí na jeho relativní mezinárodní mobilitě.

V každém případě pro harmonizaci daní z kapitálových výnosů neexistuje o nic více důvodů než pro harmonizaci daní z příjmů nebo sazeb DPH. Navíc do té míry, v níž lze daňové břemeno přesunout na jiné výrobní faktory, odlišné sazby daně z příjmu fyzických osob (nebo libovolné jiné daně z kapitálových výnosů) nedeformují alokaci kapitálu. Opět zopakujme, že nevíme, do jaké míry jsou různé výrobní faktory mobilní a do jaké míry dojde k přesunům daní. Tento nedostatek informací však není ospravedlněním pro harmonizaci, právě naopak.

V této souvislosti se dostáváme k otázce místa zdanění. Představme si například situaci, ve které jsou všechny daně používány k financování redistribučních programů. Zdá se, že by nebylo spravedlivé, aby se někteří občané vyhnuli placení daní útekem do jiné země. Pokud by však jediným cílem veřejných výdajů a daní bylo ovlivňovat rozdělování bohatství, měl by být daňový systém navržen tak, aby *jednotlivci* byli nuceni platit na jiné jednotlivce. Tím ztrácíme důvod pro existenci takových daní, jako jsou daně z příjmu právnických osob nebo daní z úrokových výnosů. Jelikož kapitál ani důchod z kapitálu nemají vůli a intelekt, je nesmyslné požadovat, aby přispívaly k blahobytu některých jednotlivců. Pokud se veřejná politika orientuje na rozdělování důchodů, pak by neměly být zdanovány konkrétní *činnosti*, ale *jednotlivci*. Skutečnou příčinou vyhýbání se daním je fakt, že daňová struktura přes-

ně neodpovídá roli, již na sebe stát vzal. Tento systémový nedostatek nelze odstranit harmonizací daní. Ve skutečnosti existuje proto, že pro politiky je jednodušší zdaňovat činnosti a firmy než zdaňovat jednotlivce. Takové daně jsou méně patrné, méně pocíťované a přispívají k vytváření daňové iluze.

Obecněji řečeno by struktura daní v dané zemi měla odpovídat struktuře výdajů. Například poměr „zdanění osob“ vůči „zdanění činností“ by měl odpovídat poměru mezi výdaji na redistribuční programy a výdaji na produkci statků poskytovaných státem. Tuto myšlenku lze ilustrovat na zjednodušeném příkladu země A: směřuje-li polovina jejích výdajů na redistribuční účely a druhá na zajištění bezpečnosti pro kapitál, pak by osobní daně (paušální daně nebo daně z příjmu) měly představovat polovinu celkových daní a druhou polovinu by měly představovat daně z kapitálu. V takovém případě by důvod pro „odliv kapitálu“ neexistoval. Osobní daně by umožňovaly redistribuci příjmů mezi jednotlivce v dané zemi, zatímco daň z kapitálových výnosů by byla v podstatě uživatelským poplatkem. Jinými slovy, je-li redistribuce bohatství cílem veřejné politiky, musí na ni přispívat občané coby občané, nikoliv jako potenciální příjemci výnosů z kapitálu.

Pokud by tato symetrie mezi výdaji a daněmi existovala v evropských daňových systémech (tzn. jednotlivé země by se odlišovaly podle různých poměrů redistribučních výdajů /daní/ a výdajů /daní/ na statky poskytované státem), pak by samotná harmonizace daní z kapitálových výnosů vztahy mezi příjmy a výdaji zdeformovala. Protože nám není známo, do jaké míry v zemích EU struktura zdanění odpovídá struktuře výdajů, nelze ve prospěch harmonizace nijak argumentovat. A pokud bychom někdy zjistili, že struktura výdajů neodpovídá struktuře daňových příjmů, řešením tohoto problému by byla daňová reforma v konkrétní zemi, nikoliv harmonizace.

Pascal SALIN

Argumenty ve prospěch harmonizace implicitně předpokládají, že stávající daňové systémy jsou „optimální“, takže například zvýšení mobility kapitálu bez daňové „harmonizace“ by způsobilo nežádoucí odliv kapitálu, stejně jako by vysoká progrese daní z příjmu způsobila nežádoucí migraci nejvíce zdaňovaných lidí.

Stávající daňové systémy však optimální nejsou a obsahují v sobě celou řadu diskriminačních prvků. Většina evropských daňových systémů v nadměrné míře zdaňuje úspory a kapitál. Z toho důvodu by „průměrná“ daňová struktura EU neměla být standardem pro konvergenci národních daňových systémů. Jediným smysluplným kritériem daňové reformy je zavedení „lepší“ daňové struktury v každé zemi.

Mnoho daní obvykle považovaných za přední kandidáty harmonizace je k tomu účelu nevhodných proto, že obsahují specifické diskriminační prvky. Příkladem je daň z příjmu právnických osob, která je spojena na rozdíl od daně z příjmu jednotlivců s množstvím různých odpočtů. Samotná daň z příjmu jednotlivců zase zahrnuje progresi a dvojité zdanění úspor atd. Tyto daně by bylo zapotřebí změnit nebo zrušit, ať již evropská integrace probíhá, či nikoli. K odstranění deformujících tlaků nedojde jejich harmonizací. Nelze-li nějakou daň ospravedlnit, nelze ji o nic více ospravedlnit, pokud je harmonizovaná.

Hlasy volající po harmonizaci patří především fiskálním autoritám, které mohly po dlouhou dobu zdaňovat zdroje příjmu upoutané na jednu zemi (díky devizovým regulacím a podobným opatřením) a které se obávají, že evropský proces liberalizace tuto situaci změní. Aby si udržely aspoň část vlivu na tyto původně vázané zdroje, pokoušejí se k zavedení stejné daňové struktury přimět ostatní země.

Diskutovaná problematika se v jistých ohledech podobá protekcionismu. Již dávno bylo prokázáno, že protekcionismus nemá žádné ekonomické opodstatnění a že to je velmi nákladný způsob zdanění zdrojů. Jsou-li protekcionistická

opatření odstraněna, stát přichází o daňové příjmy a dochází ke změně obchodních toků, kterou bychom mohli označit jako „odliv zboží“ (paralela s termínem „odliv kapitálu“). Z těchto změn obchodních toků však profitují občané (a to i za předpokladu, že cla byla nahrazena „efektivnější“ daní, v plném rozsahu nahrazující ušlé celní výnosy). Podobně liberalizace kapitálových toků a zvýšená mobilita osob představují potenciální hrozbu pro příjmy státu a potenciální zisk pro jeho občany, neboť ti mohou ze svých úspor či práce získat vyšší výnosy. Vyhýbání se daním lze proto často považovat za substitut ke zrušení „špatné“ daně.

Obecně je možné najít cesty k omezení nebo potlačení diskriminací. Obecná daň z výdajů by byla jednou z možností, jak potlačit dvojí zdanění úspor skrze daň z příjmu.¹³ Zároveň by byl vyřešen problém vyhýbání se daní – státu by bylo jedno, zda k investování úspor došlo v dané zemi nebo v zahraničí, protože daňoví poplatníci by měli k vykázaní úspor investovaných v zahraničí motivaci. Lidé, kteří spoří, by již nebyli penalizováni za hledání nejlepší možné alokace svých zdrojů.

Daňová koordinace nebo daňová harmonizace se zdá být nevyhnutná v neoptimálních daňových systémech. Čím méně diskriminačních prvků v daňovém systému existuje, tím méně je daňová koordinace nutná. Náhrada daně z příjmu všeobecnou daní z výdajů by potlačila dvojí zdanění úspor. Díky motivaci k přiznávání zahraničních úspor by byla rovněž zbytečná výměna informací mezi finančními úřady jednotlivých států. Nepovažují-li občané daňový systém za „optimální“, budou se pokoušet daním vyhýbat a úřady zase budou muset proti tomuto vyhýbání bojovat. V podobném světě (který samozřejmě není prvním nejlepším) se da-

¹³ Základna všeobecné daně z výdajů je podobná základně dnešní daně z příjmu s tím rozdílem, že daňoví poplatníci mají možnost odečíst úspory od základu daně. Tento návrh je detailně rozveden v naší knize *L'arbitraire fiscal*, Robert Laffont, 1985.

Pascal SALIN

ňová koordinace a harmonizace může jevit jako žádoucí. Výhodnější by však bylo vylepšit daňový systém.

Rozhodnutí v daňové oblasti musí být vždy vyhodnocována podle jejich přínosů, a nikoliv v porovnání s tím, co existuje v jiných zemích. Jednotliví výrobci se také nerozhodují podle pravidla „dělej to, co tvůj soused“. V konkurenčním prostředí si vyvíjejí vlastní kritéria a pokoušejí se být lepší než ostatní. Proč by se najednou zásada „dělej to, co tvůj soused“ měla ve veřejném sektoru stát kritériem správnosti a jakým zázrakem by mohla přinést alokační efektivnost a sociální spravedlnost? Daňová harmonizace není zapotřebí, je však třeba zlepšit současné daňové systémy.

Chová-li se stát jako Leviatan, pak je z pohledu občanů daňová konkurence lepší než daňová harmonizace. Může se stát, že se státy z konkurence poučí a zbaveny možnosti plně ovládat své občany se aspoň v některých ohledech přemění z Leviatanů na státy dobročinné. Jelikož však je daňová problematika komplexní, nelze konkrétní odliv kapitálu nebo únik mozků jednoznačně spojovat s tou kterou daní. Není tudíž jisté, zda je daňová konkurence schopna daňové systémy nějak zásadně zlepšit. Daňová konkurence a volný pohyb faktorů však poskytuje těm, kteří trpí zvláště nesnesitelnými a diskriminačními podmínkami, jisté možnosti ochrany, aniž by *museli vědět přesnou příčinu své situace*: stačí, že si uvědomují, že jejich životní standard neodpovídá jejich očekávání.

Evropa je dobrým příkladem situace, ve které koexistovaly více či méně uzavřené země (aspoň co se týká výrobních faktorů) a kde se státy více či méně přibližují modelu Leviatana. Samotný proces jejich otevírání a integrace mění postoje lidí ve prospěch harmonizace a centralizace daní a regulací. Na začátku společného trhu bylo možné Evropu považovat za víceméně federální organizaci,¹⁴ tzn. že existoval volný obchod a konkurence mezi státy. V současnosti se

¹⁴ Vhodnější může být používat slovo „konfederace“ namísto „federace“.

tato situace mění a Evropa se stává čím dál centralizovanější. V rozporu s tím, co vyplývá z modelu daňového federalismu, jenž se zakládá na předpokladu dobročinného státu, nedošlo k posunu od centralizovaného státu k federálnímu uspořádání, ale naopak dochází k postupné centralizaci a harmonizaci, což lze považovat za důkaz toho, že stát je svou podstatou Leviatan.

Není proto překvapující, že se EU vyvíjí od zóny svobodného obchodu k mezinárodnímu daňovému kartelu. Ideologie intervencionismu, k níž přirozeně všechny státy inklinují, k takovému vývoji nutně vede. V jistém smyslu tento evropský trend kopíruje vývoj v USA a dějiny se mohou opakovat i v jiných světadílech, přičemž největší hrozbu představuje mezinárodní koordinace daňových politik. Pro dosažení tohoto cíle již odborníci na intervencionismus objevili nové světové veřejné statky (čistý vzduch, lesy, vodstva atd.) a navrhli i nové daně, které by financovaly jejich produkci.

4 – Mezinárodní zdanění

Zrození celosvětového Leviatana lze pozorovat na stále rostoucím počtu návrhů volajících po mezinárodním zdanění. Vezměme například ekologické daně omezující znečištění ovzduší, jež jsou navrhovány na evropské nebo na celosvětové úrovni. Již jsme se zmiňovali o tom, že se jedná o ukázkový příklad přístupu chápajícího mezinárodní daně jako prostředek k omezování negativních externalit. Je rovněž velmi dobře známo, že externality se zdají existovat v situacích, kde jsou nedostatečně vymezena vlastnická práva. Zastánci mezinárodních ekologických daní by ale mohli namítat, že vlastnická práva k ovzduší je nemožné vymezit, takže existence externalit je nesporná a mezinárodní zdanění jejich příčin je nejlepším způsobem, jak je omezit.

Pascal SALIN

Takové tvrzení lze nicméně napadnout hned z několika směrů, z nichž uvedeme dva nejzásadnější:

- i) Proč by z ekologických daní měly mít prospěch státy, když eventuální důsledky znečištění ovzduší poškozují jednotlivce?
- ii) Nejsou-li v současnosti dostatečně dobře vymezena vlastnická práva, je skutečně nemožné najít způsob, jak jejich vymezení zlepšit? Obvyklým a nejefektivnějším postupem je soukromoprávní žaloba podaná poškozeným, která požaduje náhradu škody po těch, kteří ji způsobili. Pokud by takový přístup byl namísto ekologických daní zaveden i v oblasti poškozování životního prostředí, došlo by postupně k lepšímu ocenění skutečných rizik a (skutečných nebo potenciálních) škod.

III – ZÁVĚR

K omezení států Leviatanů je daňová konkurence účinnějším nástrojem než daňová ústava. Udržování daňové konkurence však samo vychází z jakési implicitní ústavy. Jsme si jisti, že státy nebudou narušovat svobodný pohyb statků a jednotlivců, který představuje nejlepší pojistku proti jejich moci? Chápeme-li význam otevřenosti a daňové konkurence my, pak lidé řídící stát Leviatan jej chápou také. Oni však mají praktické prostředky k tomu, aby jejich působení omezili.

Liberalizace mezinárodních obchodních vztahů v poslední době oslabilo daňovou moc států. Jejich reakcí je koluzivní jednání pod záminkou harmonizace daňových systémů nebo pod záminkou mezinárodních externalit. Omezovat loupeživé jednání kartelu států nemusí být snazší než omezovat je v rámci uzavřené ekonomiky. Čím větší nadnárodní stát je (Evropa nebo dokonce celý svět), tím jsou možnosti daňové konkurence omezenější. Se zvyšující se mobilitou faktorů se státy pokoušejí vyvinout kartelové struktury harmonizující daňové systémy nebo nahrazující národní daně

daněmi mezinárodními. Špatná ekonomická teorie jim poskytuje alibi pro jejich jednání, takže pak mohou předstírat, že daňová harmonizace je nezbytná k omezení problémů s platební bilancí, neefektivností, nespravedlností nebo nezaměstnaností.

Jak se můžeme chránit před celosvětovou expanzí Leviafana? Historie ukazuje, že ústavněprávní omezení nejsou dostatečná. Svou roli však může hrát správné ekonomické myšlení. Z tohoto pohledu může být důležité podrobit důkladné revizi některé hluboko zakořeněné představy a obecně přijímané koncepty, jako je například teorie veřejných statků (jež je sporná a navíc vede lidi k názoru, že stát je nezbytně dobročinný).

Jak jsme rovněž podotkli, neutrální nebo nediskriminační daně neexistují. Jakýkoliv daňový systém je arbitrární. Daně znamenají donucení a nemáme žádnou možnost srovnávat svět bez donucení se světem s donucením. Z tohoto pohledu je hlubokým a nebezpečným omylem domnívat se, že může existovat „optimální daňový systém“.

Na druhou stranu lze dokonce tvrdit, že myšlenka daňové konkurence mezi státy je do značné míry iluzorní. Konkurence znamená svobodu vztahů mezi jednotlivci obdařenými svobodnou vůlí a rozumem. Samotná existence státu je založena na donucení, a ten proto úplnou konkurenci přijmout nemůže. Je třeba si uvědomit, že námi podporovaný koncept daňové konkurence vychází z normativní teorie státu (podobně jako myšlenka fiskálního federalismu), nikoliv z pozitivní teorie. Povaze každého státu je myšlenka uznání konkurence jiných států cizí. Buď se před jinými státy chrání, nebo s nimi vstupuje do kartelu s cílem maximalizace vlastních výhod. V boji se skutečným nebo potenciálním Leviafanem nemusí být prosazování daňové konkurence o nic efektivnější než „optimální“ fiskální federalismus. Oba přístupy v jistém smyslu předpokládají dobročinný stát, který si buď přeje produkovat jakýkoliv veřejný statek na opti-

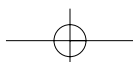
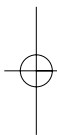
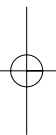
Pascal SALIN

málně velkém území, anebo je při hledání nejlepšího daňového a výdajového systému ochotný experimentovat s daňovou konkurencí.

Těm z nás, kteří stát považují za Leviatana, zbývá jen daňová vzpoura. Ale čím větší stát je, tím složitější je i takovou vzpouru zorganizovat. Na úrovni malého města je její organizace nepochybně mnohem jednodušší než na úrovni velkého státu či superstátu. V USA zachování federální daňové struktury možná umožnilo zahájení daňové vzpoury v nedávné minulosti. Avšak představme si evropský superstát, nebo dokonce celosvětový superstát, o nějž se někteří lidé snaží. Kdo by byl v takových podmínkách schopen zorganizovat daňovou vzpouru? A do jakého daňového ráje by bylo možné utéci?

HARMONIZACE A REGULACE VE SVĚTOVÉM MĚŘÍTKU*

* Text byl přednesen na zasedání Montpelerinské společnosti v Santiagu de Chile, jež se konala od 12. do 17. listopadu 2000. Děkuji Françoisi Guillaumatovi za jeho postřehy k předchozí verzi tohoto textu a za podnětné návrhy k jeho zlepšení. Byl rovněž publikován v časopise *The Independent Review*, VI/1, léto 2001, str. 59–80.



Pojednání o harmonizaci a regulaci je vpravdě ožehavým tématem pro někoho, kdo podobně jako já neuznává regulace a nevěří v takzvané „veřejné statky“. Musíme však připustit, že se čím dál více rozšiřuje názor, že globalizace vyžaduje jakousi protiváhu v dodatečných a celosvětově účinných regulačních mechanismech a jejich harmonizaci. Je zřejmé, že většina lidí se v současnosti již smířila s liberalizací obchodu i s deregulací na národní úrovni. Všimli si, že liberalizace obchodu byla prospěšná do té míry, že spotřebitelé mohou získat větší výběr zboží za nižší ceny. Zároveň však mnozí poukazují na údajné negativní dopady globalizace v oblasti zaměstnanosti. Dělníci s nízkými příjmy údajně trpí konkurencí z méně rozvinutých zemí. Odstranění regulace omezující konkurenci na domácím trhu zřejmě přispělo k vyšší konkurenci mezi domácími producenty, lidé se však často staví proti konkurenci zvnějšku. Zároveň nás rozvoj internetu a počátky e-businessu nutí pohlízet na věci z celosvětové perspektivy a chápat mezinárodní dimenze trhů. Proto lze říci, že navzdory všudypřítomné nostalgii po protekcionismu a státních regulacích je „globalizace“ různých činností čím dál více pocíťována jako skutečnost, proti které by bylo naivní bojovat. Většina lidí přitom cítí, že údajné nežádoucí dopady deregulace a světové konkurence je třeba omezovat a potlačovat. Nástroji

Pascal SALIN

k tomuto účelu by se měly stát celosvětová harmonizace a regulace.

Myšlení hlavního proudu dospívá k závěru, že máme-li se vyhnout anarchii, je třeba zavést globální pravidla nahrazující stávající roztržštěnost regulace, jež plyne z vnitrostátního zaměření regulace a jež je do budoucna považována za neudržitelnou. Protože ekonomické problémy získaly celosvětový charakter, měly by být řešeny právě na globální úrovni. Volání po celosvětových politických opatřeních dále pramení z myšlenky, že existují užitečná politická opatření, která nemohou dosáhnout plného účinku, jsou-li zajišťována pouze na úrovni jednotlivých států. Za dvě hlavní překážky účinnosti politických opatření na státní úrovni bývají obvykle považovány tyto faktory:

- Prvním je efekt přelévání [spill-over], kdy fungování nějakého opatření nezáleží pouze na jeho zavedení v zemi samotné, ale závisí rovněž na opatřeních v ostatních zemích. Jinými slovy se předpokládá existence externalit, a k dosažení „optimální situace“ by proto státy měly svá politická opatření koordinovat tak, aby maximálně omezily externality záporné a maximalizovaly externality kladné.
- Druhým důvodem jsou veřejné statky nebo veřejné nežádoucí statky [bads], jež jsou svou podstatou produkovány na celosvětové úrovni. Zřejmým příkladem takového statku je znečištění atmosféry.

Náš úkol lze proto formulovat jako hledání přijatelných argumentů ve prospěch harmonizace v rámci převládajícího ekonomického způsobu myšlení (přestože se vnitřně domníváme, že žádné neexistují) a hledání co nejlepších argumentů pro vysvětlení jeho hlavních omylů.

Diferenciace a homogenizace

„Lidé se obávají různorodosti a stigmatizují ji názvem anarchie. Je to však nezbytný výsledek samotné různorodosti inteligentních myslí a přesvědčení, různorodosti, jež má navíc tendenci časem vymizet díky diskuzím, studiu a zkušenostem“ (Frédéric Bastiat, „Justice et Fraternité“).

Tuto nádhernou myšlenku Frédérica Bastiata, podporující diverzitu a věřící ve schopnost svobodných lidských bytostí postupně dojít ke společnému objevu pravdivého poznání, bychom měli šířit právě v této době – v době, kdy se neustále objevují pokusy o standardizaci lidského jednání různými nařízeními. Termín „jednota v různosti“ by v podstatě mohl sloužit jako hlavní charakteristika lidství. Jednota proto, že existují univerzální rysy lidské povahy, z nichž nejdůležitější je lidská racionalita, která dává rozumový základ všemu lidskému jednání. Různorodost je zase přítomna v konkrétních rysech, ve kterých se jednotliví lidé odlišují jeden od druhého, a dokonce se o takové odlišení snaží. A jak dobře víme, právě tato konkrétní různorodost umožňuje oboustranně výhodnou směnu, takže o lidské společnosti můžeme hovořit jako o společnosti směny. Z těchto základních vlastností lidské povahy plyne, že je v ní obsaženo jisté napětí mezi potřebou jednoty a potřebou různorodosti. V jistém smyslu by šlo říci, že jedním z největších problémů, který před lidmi stojí, je nalezení optimální hranice mezi homogenizací (danou společnou lidskou podstatou) a diverzifikací (danou rozdíly mezi lidmi, jejich různými cíli a znalostmi). Při té příležitosti je nezbytné najít odpověď na otázku, do jaké míry je třeba lidské činnosti harmonizovat, kdo má určit optimální úroveň diferenciace (respektive homogenizace), jakými metodami je nejlepší tuto hranici najít atd. Z výše uvedeného pak zcela jasně plyne nepřijatelnost tvrzení, že „homogenizace“ je za všech okolností prospěšná (což se v Evropě zdá být myšlenkou dne).

Pascal SALIN

Je jisté, že existuje několik základních pravidel, jež můžeme považovat za univerzální a jež jsou v tomto smyslu společná všem lidským jedincům. Například se jedná o princip, podle něž je třeba respektovat život a majetek ostatních, nebo princip, podle něž „smlouva jest zákonem smluvních stran“. Díky univerzální povaze těchto principů jsou platné pro všechny jedince a neexistuje žádný prostor pro jejich diverzifikaci. Jistě se najdou lidé, kteří tyto principy neuznávají, nebo dokonce nevěří v existenci univerzálních principů. Jakmile si však uvědomíme, že tyto principy jsou inherentně obsaženy v lidské podstatě, bylo by nekonzistentní tvrdit, že nejsou platné pro všechny lidské jedince. Z jejich univerzálnosti nicméně nevyplývá, že by měly být „harmonizovány“. Samotná jejich podstata je univerzální a lze ji jako takovou rozpoznat. Jejich univerzálnost tedy nezávisí na žádném explicitním projevu vůle. Nezbytně z toho též vyplývá, že k prosazení těchto principů není zapotřebí žádných celosvětových regulací – buď jsou uznávány, nebo ne.

Nesmíme ale zapomínat, že kromě těchto univerzálních (a z definice pro všechno lidstvo společných) principů, jsou všechny lidské činnosti specifické, což odráží konkrétní různorodost lidských jedinců. Proto můžeme od začátku předpokládat, že diverzifikace je přirozená a dokonce i žádoucí. Z tohoto pohledu se současný módní tlak na harmonizaci zdá být založen na neporozumění reálnému jednání jednotlivců. Přijmeme-li pohled, že diferenciaci je jedním ze základních prvků reality, pak se naskýtá otázka, do jaké míry a podle jakého kritéria by homogenizace nebo harmonizace měla být prováděna.

Ve zkratce můžeme uvést dva rozdílné pohledy na společenské procesy, na nichž může být založena společenská nebo ekonomická teorie. Kolektivisté nahlíží na jednotlivce pouze jako na součástky širší společnosti a mají tendenci zlehčovat individuální rozdíly mezi lidmi, zatímco pro individualisty jsou tyto rozdíly stěžejní. To je podstatou odliš-

ností různých teoretických přístupů. Vezměme si například problém konkurence (problémy monopolů a kartelů). Teorie hlavního proudu (teorie dokonalé konkurence) vyhovuje předpoklům ekonomů kolektivistického proudu. Předpokládají, že konkurence existuje tam, kde existuje velký počet producentů vyrábějících identický statek v identických podmínkách. Ve skutečnosti je tento přístup spíše technologický než ekonomický, protože vychází z čistě technologických charakteristik. Předpokládá, že pro výrobu každého statku existuje jedna optimální výrobní technologie, jež je dostupná všem producentům. A takto definovaná konkurence má potom za úkol určit „optimální“ situaci (jež je chápána jako stav, ve kterém nelze zlepšit uspokojení žádného člověka bez snížení uspokojení někoho jiného). Ekonomové z individualistického proudu (především pak ekonomové rakouské školy) tvrdí, že konkurence existuje tam, kde je volný vstup do odvětví a producenty nikdo neomezuje v hledání nejlepších technologií a nejlepších forem institucionálního uspořádání. Z tohoto pohledu spočívá přínos konkurence v tom, že tlačí producenty k tomu, aby se jeden od druhého *diferencovali*. Jinými slovy, první proud věří v „harmonizaci“ ekonomických aktivit a druhý zase v jejich diferenciaci.

Jelikož jsme přesvědčeni o tom, že tradiční teorie dokonalé konkurence je od základu neplatná, zůstává nám pouze myšlenka, že „optimální“ je mít co největší stupeň různorodosti ve všech činnostech, takže naši úvodní otázku lze přeformulovat následovně: Existují výjimky z obecného pravidla a existují tedy oblasti, ve kterých by byla užitečnější harmonizace?

Ve skutečnosti spousta konkrétních aktivit, ve kterých snížení diferenciaci přinese výhody, najít lze. Důvody mohou být na straně nabídky i poptávky. Na nabídkové straně se takové situace objevují především v síťových odvětvích, například v telekomunikacích, dopravě, nebo poskytování peněz (tato odvětví se často považují za odvětví veřejné služby nebo dokonce za přirozené monopoly). Ve všech případech,

Pascal SALIN

kde údajně existují tyto externality (tj. úspory z rozsahu nebo úspory ze sortimentu [economies of scope]), lze koordinací více producentů nebo nahrazením většího počtu producentů jedním získat výhody. Na straně poptávky existují náklady diverzifikace, protože poptávající musí nést náklady na získávání informací o specifických vlastnostech každého statku a o tom, do jaké míry tyto vlastnosti odpovídají jejich konkrétním potřebám. Zavedení standardů a obchodních značek proto snižuje náklady na získávání informací.

Lze se domnívat (a státy tím způsobem často uvažují), že nejlepším způsobem k zabezpečení údajné potřeby homogenizace je nahradit větší počet producentů jedním (administrativním monopolem), jenž může jak získávat výhody z produkce na optimální technologické úrovni (tzn. využívat úspor z rozsahu), tak snižovat informační náklady pro spotřebitele. Celkové výhody se tak dělí mezi producenty a poptávající. Je zde ale i další řešení, jež spočívá v udržování většího počtu producentů, kteří objeví nějaký způsob k získání výhod z koordinace. Toto řešení bychom mohli označit jako kartel. Ve skutečnosti lze kartel definovat jako produktivní strukturu, v níž různí producenti vyrábí dokonale zaměnitelné produkty. Produkují homogenní statky, což znamená, že „harmonizují“ svou produkci. V tomto smyslu si kartely nezaslouží odsuzování, kterého se jim obvykle dostává, protože představují efektivní způsob k zabezpečení specifické potřeby homogenity.¹ Je-li zajištěn volný vstup na trh, pak samotná existence kartelů neznamená spiknutí producentů s úmyslem vykořisťovat spotřebitele (protože volný vstup by nezbytně přilákal dalšího konkurenta), nýbrž je racionální odpovědí na konkrétní potřebu „harmonizace“.

¹ Rolí kartelů jsme se zabývali v článku „Cartels as Efficient Productive Structures“, *The Review of Austrian Economics*, IX, č. 2, str. 29–42. [Je zařazen do tohoto sborníku jako kapitola 5; pozn. editora.] Následující tři odstavce jsou po úpravách převzaty z tohoto článku.

Jako příklad bychom mohli uvést poskytování peněz, kde existují úspory z rozsahu a v důsledku toho také klesající mezní náklady v produkci peněz. To je zapříčiněno například tím, že náklady na propagaci dané měny mohou být víceméně fixní a centralizace rezerv umožňuje úspory výrobních faktorů. Dále zde existují úspory ze sortimentu, protože informace získané finančním zprostředkovatelem mohou být účelně využity k úvěrové kreaci peněz. Nakonec zde mohou existovat externality, protože peníze přinášejí tím vyšší užitek, čím více jsou přijímány ostatními. I v případě, že někdo nesouhlasí s konkrétními důvody subaditivit, mohl by souhlasit aspoň s argumentem, že existence velkého množství různých měn by nebyla „optimální“.

Státy a všemožní pro ně pracující „experti“ obvykle od uvedených pozorování přecházejí k závěru, že existují přirozené monopoly, což vyžaduje jejich zestátnění či regulaci, jež by zamezila vykořisťování spotřebitelů. Ve skutečnosti lze z provedeného pozorování odvodit pouze jediný závěr – že snížení stupně diferenciací v produkci těchto statků je potenciálně prospěšné. Existují potenciální přínosy plynoucí z nahrazení množství rozličných statků jedním či několika málo statky. To však neznamená, že optimální míra diverzifikace (resp. optimální míra homogenizace) může být určena apriorně čistě technickými metodami.

Skutečnost, že u mnoha činností je harmonizace prospěšná, neznamená, že ji státy musí nařizovat. Nikdo nemůže dopředu a za všech okolností vědět, zda případný prospěch z harmonizace dané činnosti existuje a jaká je jeho velikost. Tento prospěch musí být *objeven*. A dobře víme, že konkurence (tzn. volný vstup do podnikání) je nejlepším způsobem, jak optimální procesy objevit, tzn. objevit, do jaké míry potenciální prospěch z homogenizace existuje a jak se může v průběhu času měnit. Přesněji řečeno, nelze obecně konstatovat, že v konkrétní činnosti existuje potenciální prospěch z homogenizace, protože její prospěšnost může existovat také pouze

Pascal SALIN

v konkrétním okamžiku nebo pouze v dané části produkčního procesu, nikoliv však v celém. Například v telekomunikační nebo dopravní síti nemusí být efektivní mít v některých částech sítě více než jednu velkou „dálnici“, zatímco v jiných částech sítě žádné úspory z rozsahu nejsou. Tuto „dálnici“ by mohl provozovat jeden („monopolní“) producent nebo několik producentů sdružených do „kartelu“, zatímco ostatní části by mohly být provozovány různými, vzájemně nesdruženými producenty či kartelem (například kartelem provozujícím „dálnici“). S možností objevu nových technologií se může v průběhu času měnit i role a pozice kartelu.

Můžeme proto bez problémů přijmout myšlenku, že co nejvyšší míra diferenciací statků a činností není nezbytně preferovaným modelem. To znamená, že pro konkrétní činnost v konkrétním čase je homogenizace neboli dokonalá zaměnitelnost jednotlivých produktů (které i přesto, že jsou vyráběny různými producenty, mají stejné vlastnosti) prospěšná. Je tudíž zřejmé, že by nebylo „optimální“, aby každý člověk používal své vlastní měřicí jednotky nebo aby existoval velmi vysoký počet telefonních sítí. V takových případech by byl vyšší stupeň homogenity prospěšný jak pro producenty, tak pro spotřebitele. Neznamená to však, že mezní prospěch z homogenizace bude vždy kladný – pokud by byl, pak by „optimální“ situací byla produkce stejných statků po celém světě (jedním producentem nebo světovým kartelem produkujícím dokonale zaměnitelné statky). To by například znamenalo, že by bylo „optimální“ mít jednotnou světovou měnu, jednotný světový jazyk, jednotnou telefonní síť atd.

Lidé věřící v nezbytnost takové harmonizace nahlíží na produkční procesy technologicky, nikoliv z pohledu lidského jednání (praxeologicky). Věří, že optimálnost („optimální“ rozměr, „optimální“ organizace) je možné definovat i bez zjišťování preferencí jednotlivých lidí. Avšak ekonomové vědí (respektive by měli vědět), že definovat optimálnost nezávisle na individuálních přáních a postojích je nesmyslné. Každý

jednotlivec – v roli spotřebitele i výrobce – má svůj vlastní názor na to, co pokládá za optimální stupeň diferenciaci (resp. homogenizace) v oblasti vlastního zájmu. Někteří spotřebitelé by si například koupili auta, která jim poskytují jen základní služby (přesun z místa na místo), zatímco jiní by mohli požadovat velmi široký rozsah nabídky. Někteří producenti volí strategii diferenciaci (v počítačovém oboru je to například firma Apple), jiní zase strategii homogenizace. Je proto nesmyslné na základě technologických argumentů předstírat, že by bylo „optimální“, aby na světě existovalo jen určité množství modelů aut, nebo jeden společný standard v oblasti počítačů. Není to jen otázka technologie, je to otázka volby jednotlivce. Protože optimální stupeň diferenciaci není pro všechny spotřebitele a producenty stejný, nemohou dosáhnout přesně takový stupeň diferenciaci, který by si přáli, a tím pádem ani nejvyšší možný užitek. Přizpůsobení různorodých představ jednotlivců o stupni diferenciaci je úkolem pro trh.

Z výše uvedeného plyne, že pro každou činnost existuje nějaký optimální bod mezi diferenciací a homogenizací. Nevíme však, kde přesně tento bod leží, ani jak se mění v čase, protože jej ovlivňují měnící se požadavky a postoje spotřebitelů, změny v produkčních technologiích a strategie producentů. Tento (pohybující se) bod je třeba objevit a nejlepším způsobem, jak jej objevit, je bezesporu konkurence, tzn. svobodný vstup producentů na trhy.

Pro zastánce technologického přístupu je charakteristický přesně opačný přístup, v němž se předpokládá dostatek znalostí k určení optimálního stupně diferenciaci. Nedojde-li k dosažení tohoto optimálního stupně spontánně fungujícími tržními procesy, začnou se oni sami považovat za osoby povolané „harmonizovat“ vlastnosti produkovaných statků, tak aby zvýšili efektivnost produkce a přinesli spotřebitelům vyšší úroveň užítka. Zde je třeba hledat důvod toho, proč se tolik lidí zastává celosvětové (nebo aspoň oblastní) harmonizace prostřednictvím konstruktivistických procesů. Předstí-

Pascal SALIN

rají, že by bylo „efektivnější“, kdyby existovala celosvětová jednotná měna, celosvětový jednotný jazyk nebo celosvětový právní systém.

Může se stát, že v některých případech je celosvětová homogenizace spontánním výsledkem tržního procesu. Tento výsledek však nelze dopředu předvídat, a nedojde-li k němu, znamená to pouze, že celosvětová harmonizace není v tom případě optimální. Vezměme si například často používaný příklad řeči, jejíž používání je typickým příkladem síťové činnosti. Je zřejmé, že pokud by každý z nás používal odlišný jazyk, byl by každý z těchto jazyků zcela k ničemu. Snížením stupně jazykové diferenciaci získáváme dodatečný užitek. Předpokládá-li někdo, že mezní užitek z každého snížení diferenciaci bude kladný, může dospět k závěru, že optimální situací by byl jednotný celosvětový jazyk. Během celých dějin lidstva však takový výsledek nikdy nenastal. Samozřejmě že jazyky nikdy nebyly zcela imunní vůči státním zásahům a často docházelo k tomu, že státní úřady nutily své občany k používání tzv. „národního“ jazyka. I přesto však v jazykové oblasti převažovala konkurence. Navzdory tomu, že konstruktivista by považoval za efektivnější řešení jednotný světový jazyk, existuje v jazykové oblasti značná různorodost. Přesněji řečeno, stále více platí, že existuje celosvětový společný jazyk (angličtina) a mnoho místních nebo oblastních jazyků (které navíc přijímají do své slovní zásoby anglicismy). Znamená to, že jazyky hrají různé role a že tentýž člověk by podle konkrétních potřeb použil jeden, nebo druhý. Celosvětová harmonizace by v této oblasti znamenala nucené zavedení jednotného jazyka pro všechna použití – buďto již existujícího (angličtina), nebo umělého (jakým je např. esperanto). Podobně lze dokázat, že tzv. myšlenky hlavního proudu (ve vědě, estetice atd.) existují proto, že lidé raději přijímají názory druhých, než aby nesli náklady spojené s vyvinutím vlastního postoje.

Velikosti států a deformující vlivy s tím spojené

Současný svět je světem národních států. Každý národní stát lze definovat jako území, na němž stát požívá monopolních výhod v oblasti právního donucení. Stát (nebo přesněji řečeno lidé, kteří jej tvoří) se rozhodl, že bude v některých oblastech (obrana, peníze, doprava atd.) jediným producentem. Navíc má moc regulovat činnosti ostatní. Účelově vytvořené teorie (teorie veřejných statků, teorie přirozeného monopolu atd.) tyto nároky státu podporují zdánlivě vědeckým odůvodněním jeho činnosti. Z definice vyplývá, že činnosti prováděné státním monopolem jsou „harmonizované“, protože nikdo jiný nemá právo v těchto oblastech působit a přinášet do nich diferencující prvky. Regulace také zavádějí jednotné standardy na soukromé činnosti.² V tomto smyslu lze stát považovat za nástroj harmonizace, který diverzifikaci znemožňuje.

Dříve jsme konstatovali, že v mnoha činnostech vede koordinace ke zvýšení užitku, což znamená, že existuje optimální stupeň homogenizace nebo optimální oblast produkce. Existence států však dosažení optimálního rozsahu homogenizace pro každou z aktivit komplikuje ze tří základních důvodů:

1. Optimální rozměr dané oblasti produkce není pro všechny činnosti stejný, takže není pravděpodobné, že by se velikost národního státu shodovala s optimální oblastí kterékoliv aktivity. Vždy bude příliš velká nebo příliš malá. Například teorie „přirozeného monopolu“ je založena na myšlence, že existují činnosti, jejichž mezní náklady stále klesají (například díky „síťovým efektům“). Předpokládá se proto, že v těchto podmínkách může přežít jen jeden producent a konkurence (v tradičním významu slova, tzn. existence několika

² Francouzské firmy musí například používat oficiálně stanovené účetní postupy, přestože by raději používaly americké. Některé firmy proto pro účetnictví používají systémy oba.

producentů) by byla plýtváním. Aby se předešlo společenským ztrátám způsobeným produkcí v menším než optimálním rozsahu, předpokládá se, že tuto činnost musí převzít stát. Z mnoha kritických připomínek k této teorii je jedna obzvláště relevantní pro předmět našeho zájmu: Jak je možné, aby optimální oblastí produkce (např. pro telefonní nebo elektrárenskou společnost) byly na jedné straně Spojené státy a na druhé straně Zimbabwe? Velikost národního státu je dána historickým vývojem a nemá žádné teoretické (a proto ani praktické) odůvodnění.

2. Když u nějaké ekonomické činnosti hovoříme o optimálním rozměru nebo optimální velikosti produkce, nemyslíme tím velikost území, ale počet producentů a spotřebitelů a počet jednotek statku vyprodukovaných na celém světě. Například optimální měnová oblast, v rozporu s tradiční teorií, nemusí mít žádný teritoriální rozměr. Tvoří ji jen množina transakcí uskutečněná danou měnou.³ To je další podpora argumentu, že hranice národního státu se mohou stěží shodovat s hranicemi optimální oblasti.
3. Jak jsme dříve zdůraznili, optimální rozměr jakékoliv aktivity je třeba objevit a nejlepší způsob, jak jej objevit, je umožnit působení konkurence. Konkurence podněcuje jednotlivce k vynalézání nových technologií a nových institucionálních uspořádání, a tím přispívá ke změně optimální velikosti v průběhu času. Územní a právní monopol omezuje inovace a znemožňuje nalezení optimálního stupně diferenciacce a homogenizace.

³ Optimální měnová oblast vyvinutá v teorii Roberta Mundella však vymezena na územním základě je, neboť vychází z předpokládaného „optimálního“ přizpůsobení skrze aplikaci různých nástrojů hospodářské politiky. Odlišnou (a neteritoriální) definici optimální měnové oblasti jsme navrhli ve zprávě Montpelerinské společnosti „The Contribution of Flexible Rates to an International Monetary Order“, Tokio-Kjóto, září 1988.

Z těchto argumentů vyplývá marnost pokusů o definování optimální velikosti národních států ve smyslu oblasti harmonizace několika různých činností. Vezmeme-li tradiční národní stát, který na daném území vykonává celou řadu činností, nemůže být jeho velikost optimální. Nesmyslnost hledání optimální velikosti státu by byla ještě mnohem patrnější v případě, že bychom dali (jak by to správně mělo být) pojmu „národ“ čistě subjektivní význam. Národ je v tomto smyslu množinou jednotlivců, kteří sdílejí společný pocit příslušnosti ke stejné kultuře, tradicím nebo jazyku, přičemž každý z těchto jednotlivců rozhoduje o tom, k jakému národu patří (například národu provensálskému, francouzskému, francouzsky mluvícímu nebo evropskému).

Pro současný proces politické integrace (tj. rozšíření a konsolidaci státních monopolů) proto neexistuje žádné ospravedlnění. Tato skutečnost dokonale kontrastuje s ekonomickou integrací v jejím správném významu, tj. nikoliv jako spojování národních států (jež znárodnily celou řadu činností a rozvinuly regulační moc nad svými občany), ale jako odstranění bariér směny, tzn. posílení konkurence. Argument ve prospěch světové ekonomické integrace (tj. svobodný vstup spotřebitelů a producentů na trhy neboli svobodný obchod v celosvětovém měřítku) nelze zpochybnit, protože vychází z univerzálního principu oboustranné výhodnosti dobrovolné směny. Díky logické povaze tohoto tvrzení nelze proti celosvětové svobodné konkurenci nalézt žádný protiargument. Žádný teoretický argument nelze nalézt ani pro politickou integraci, jež je pouhým výsledkem politických mocenských her. To také znamená, že světová konkurence je lepší než oblastní politická integrace, takže svobodný obchod v celosvětovém měřítku je například lepší než Evropská unie.

Z tohoto pohledu vidíme dramatické, a ne zcela neúmyslné zmatení pojmů. Takzvaná ekonomická integrace je obvykle chápána jako sloučení několika států s cílem vytvoření nadnárodního státu, přičemž se pokládá za nesporné, že

Pascal SALIN

zvětšení velikosti národních států je krokem k optimu. Jakýkoliv systém můžeme fakticky vzato považovat za integrovaný v případě, že činnost jeho libovolné části je v souladu s činností částí ostatních. Hovořit o integrovaném systému je v jistém smyslu totéž jako hovořit o uspořádaném systému. A je nám známo, zejména z Hayekových děl, že společenský řád nevyžaduje racionalistickou harmonizaci z centra, ale kybernetický systém vzájemných vztahů. Evropská integrace například v žádném případě nevyžaduje vybudování centrálního státu s harmonizovanými činnostmi, ale svobodnou konkurenci ve všech oblastech.

Proto lze národní nebo nadnárodní stát definovat jako oblast harmonizace, ale nelze jej chápat jako optimální oblast pro všechny činnosti. Nejlepší řešení by zcela jistě spočívalo v omezení moci národních států. Mnohem častěji se však tvrdí, že optimální situace lze dosáhnout harmonizací politik několika různých států.

Předpokládejme na chvíli, že pro regulaci a veřejné zajišťování některých statků („veřejných statků“) existují dostatečné důvody. V nynějším uspořádání světa jsou tyto regulace a veřejné statky vytvářeny státy. Současný svět navíc nabízí zajímavý kontrast: konstruktivistický přístup politiků tlačí směrem k rozšíření národních států a k vytvoření států nadnárodních (jako v případě EU), na něž lze převést regulační pravomoc a zodpovědnost za poskytování veřejných statků. Ve stejnou dobu pozorujeme tendence směřující k rozdělenějšímu světu a k rozpadu národních států (např. SSSR, Jugoslávie, „národní“ vzpoury). Je zřejmě možné, že iniciátoři těchto procesů jsou politici bez naděje na úspěch na větším území, kteří proto vyvolávají nacionalistické pocity na menší populaci s cílem dostat se k moci. Avšak může to být i důsledek všeobecného uznání faktu, že s příslušností k malému národu nejsou spojeny žádné specifické náklady, naopak, že umožňuje občanům být blíže ústřední moci.⁴

Politický přístup přijímá logiku, která je dominantní v odvětvové ekonomii, tzn. je založen na myšlence úspor z rozsahu. To je však čistě technologický přístup. Institucionální přístup (jako například teorie vyvinuté Coasem, Kirznerem, Hayekem nebo Demsetzem) zdůrazňuje, že z institucionálního hlediska může docházet k „negativním úsporám z rozsahu“ – čím větší je rozsah produkce, tím obtížnější je provádět ekonomickou kalkulaci.

V soukromé („průmyslové“) sféře existuje v současnosti tendence k posunu od velkých produkčních jednotek k síťovým metodám produkce. Totéž by se mohlo – nebo mělo – stát ve veřejné oblasti. Transformace produkčních struktur nemůže nikterak podpořit myšlenku, podle níž jsou existující státy příliš malé a musí být nahrazeny většími. Naopak, plyne z ní, že transformace činnosti států musí následovat vývoj produkčních struktur. Funkční federalismus a konkurence by měly nahradit politickou integraci.

Světová či oblastní harmonizace

Harmonizace je často pokládána za žádoucí proto, že evokuje myšlenku harmonie: harmonizace umožňuje vyhnout se anarchii. Jak jsme nicméně zdůraznili, harmonizaci (tzn. potlačení diferenciací) nelze považovat za smysluplný cíl. Ve svobodné tržní společnosti se lidé systematicky nesnaží o harmonizaci, ale o optimální stupeň diferenciací (nebo optimální stupeň harmonizace). Hovoříme-li o harmonizaci, obvykle myslíme konkrétní politická opatření, jež mají snížit rozdíly mezi národními státy. Ve skutečnosti takto definovaná harmonizace znamená mezinárodní kartelizaci politických opatření. Na rozdíl od soukromého kartelu, který vzniká

⁴ Je příznačné, že daňové ráje jsou obvykle malé státy, jež mohou mít větší problémy s loupením na svých občanech. Navíc čím je daný stát menší, tím jednodušší je hlasování nohama.

ká ve světě volného vstupu do odvětví, však nemůže být veřejný kartel prospěšný, a to ze dvou hlavních důvodů:

- Je založen na národních oblastech, které jsou dány arbitrárně a neodpovídají optimální oblasti pro všechny aktivity, jež jsou regulovány nebo vykonávány státy. Proto neexistuje žádný důvod, proč by kartelizace (homogenizace) těchto veřejných činností a regulací měla přinést více výhod než nevýhod. Neexistuje žádné kritérium, na jehož základě by bylo možné konstatovat, že světová nebo regionální harmonizace prostřednictvím regulace by mohla představovat zlepšení.
- Kartelizace veřejných aktivit brání konkurenci a zneumožňuje diverzifikaci.

Lze říci, že svět soukromých vlastnických práv, absolutní svobody jednání a směny bez státních zásahů bychom mohli považovat za absolutně nejlepší řešení. Svět však tímto způsobem uspořádán není a státy reálně existují. Regulace a daně zavedené v jednom státě mají vliv na občany jiných států (argument mezinárodních externalit). Proto se ostatní státy musí rozhodovat v tomto „druhém nejlepším“ uspořádání. Nabízí se tedy otázka, zda ve světě s regulujícími státy není harmonizace regulací lepší než jejich diferenciaci.

Podívejme se na příklad protekcionismu. V současnosti existuje mezinárodní organizace (tzn. kartel států) nazvaná Světová obchodní organizace (WTO). Proč vlastně existuje? (A tuto otázku lze klást v případě každé mezinárodní organizace snažící se o mezinárodní spolupráci a harmonizaci politik.) Jistě ne z principiálních důvodů, protože z ekonomické teorie neplyne, že harmonizace obchodních politik je lepší než nezávislé rozhodovací procesy. Světová obchodní organizace ve skutečnosti existuje z čistě praktických důvodů spojených s reálným fungováním politické sféry.

Představme si svět svobodného obchodu s dokonale vymezenými vlastnickými právy jednotlivců bez veřejně daných omezení (tzn. neexistuje stát). Dále si představme, že

skupina lidí vytvoří v dané oblasti osídlené určitým počtem osob něco, co nazvou stát (země A). Tento stát se rozhodne zavést daň nebo regulaci postihující některé nebo všechny jeho občany, čímž zcela jistě zasahuje do vlastnických práv jednotlivců. Přesunuli jsme se tím do zmíněné „druhé nejlepší“ situace (pomineme-li hypotetickou situaci, kdy si všichni občané bez výjimky přejí být tímto způsobem zdaněni nebo regulováni s cílem získat nějaký „veřejný statek“, jehož produkci považují za nejlepší možné využití svých zdrojů).

Nyní si představme, že se tento stát rozhodl namísto daně, resp. regulace vlastních občanů, zavést diskriminaci „vnější“ směny vůči směně „vnitřní“. Například může zavést clo na dovozy vína, určené na ochranu vlastních producentů. Jak je dobře známo, břímě této daně nesou přinejmenším obě směňující strany (jak je tomu v případě všech daní uvalených na směnu). Jinými slovy stát zasahuje nejen do majetku obyvatel země A (kterým „veřejný statek“ přináší užitek), ale také do majetku jednotlivců ze zbytku světa. Je pravda, že někteří lidé ze zbytku světa jsou postiženi zhoršením své situace (což je negativní externalita). To však nepředstavuje dostatečné zdůvodnění ani pro žádnou další intervenci ve zbytku světa, ani pro celosvětovou harmonizaci.

Předpokládejme nejdříve, že v této situaci je ve zbytku světa vytvořen stát, který se jmenuje B . Stát B nemá žádné prostředky, a především ani žádný důvod zabraňovat státu A ve vybírání cla. Dokud obyvatelé země A souhlasí s tím, že od nich stát vybírá daně, je omezení majetku občanů zavedením cla zcela legitimním krokem ze strany státu. Lidé ze země A nakupující dovožené víno (kteří zároveň prodávají dejme tomu obilí a další statky) reagují na příslušnou změnu relativní ceny vína vůči obilí. A právě díky této reakci se část břemene cla fakticky přenáší na obyvatele zbytku světa. Co je často nazýváno externalitou, není nic jiného než běžný výsledek libovolné změny ve směnné ekonomice. Díky neustále probíhajícím směnám mezi lidmi má událost postihující jednoho důsledky i pro ostatní. Ve

Pascal SALIN

společnosti směny existuje všeobecná provázanost lidských bytostí a předpokládat, že nějaké lidské jednání vytváří externality (které je třeba centrálně regulovat, případně harmonizovat), nepřináší o tomto znaku lidské společnosti žádné dodatečné znalosti. Všichni přirozeně závisíme na jednání ostatních lidí. Ve skutečnosti není rozdíl mezi námi uvažovanou situací (tj. zavedením cla v zemi *A*) a hurikánem, který v zemi *A* poničí obilná pole a zvýší relativní cenu obilí vůči vínu. V případě hurikánu neexistuje o nic méně externalit než v případě cla (což mimochodem znamená, že pro harmonizaci cel i hurikánů existuje přibližně stejné množství důvodů...). To znamená, že externality neexistují v případě, že došlo k vymezení vlastnických práv. Lidé v zemi *B* si nemají nač stěžovat, protože lidé v zemi *A* „souhlasí“ s pleněním vlastního bohatství, případně jsou nuceni jej proti své vůli snášet. Nemají žádné vlastnické právo ke „spravedlivé“ ceně vína (vůči obilí nebo jinému statku), ani jakékoli právo na vývoz daného množství vína. Mají pouze vlastnické právo k vínu, jež produkují vlastní půdou, rozumem a rukama. Mohou svobodně nabízet výstup vlastní práce, ale občané v zemi *A* nejsou povinni si jej kupovat a mají právo jeho prodej v zemi *A* komplikovat cly.

Tento případ se podstatně odlišuje od situace, kdy např. producent v zemi *A* vypouští kouř, který znečišťuje dům jeho souseda žijícího v zemi *B*. V tomto případě se jedná o zjevné ohrožení jeho vlastnictví a sám má jako jednotlivec (nikoliv jeho stát) právo žádat náhradu nebo ukončení této škodlivé činnosti. Skutečnost, že oba jednotlivci sídlí na různých stranách hranice, zde není rozhodující. Člověk je zodpovědný za škody způsobované ostatním bez ohledu na to, zda sídlí ve stejné nebo jiné zemi. Problém v této situaci nenastává díky tzv. „externalitě“, ale kvůli škodě na majetku⁵ nějakého člověka.

Vraťme se nyní zpět k případu, kdy stát *A* uvalil clo na dovozy vína ze zbytku světa. Je-li zbytek světa také státem (tj. namísto o zbytku světa budeme hovořit o státě *B*), může začít bojovat proti „externalitě“, která některé jeho občany po-

stihuje. Použití donucení (například války proti státu *A*) by nebylo ospravedlnitelné, protože nikdo v zemi *A* (ani samotný stát *A*) neomezil legitimní práva občanů v zemi *B* (ti jsou sice vývojem v zemi *A* poškozeni, nejedná se však o omezení jejich práv). Stát v zemi *B* se může pokusit vyjednávat s poukazem na skutečnost, že jeho občané jsou protekcionismem země *A* poškozeni. Může se dokonce pokusit o odvetu (zavedením cel na některé dovozy ze země *A*), což by mu poskytlo lepší pozici pro případné vyjednávání. Učiní-li tak, poškodí ekonomicky své vlastní občany a navíc způsobí nespravedlnost. Ať už si je toho stát *A* vědom či ne, jedná v přesvědčení, že mu tento krok pomůže odstranit protekcionismus v zemi *A*. Ještě jednou, jediné teoretické kritérium, které máme pro ohodnocení takového kroku k dispozici, je, že poškozuje vlastnická práva občanů země *B*. Žádné obecné zdůvodnění politiky prováděné ve státě *B*

⁵ Rozdíl mezi oběma případy (cla a kouře) se může zdát jen nepatrný, protože v obou případech občané země *B* nesou následky rozhodnutí učiněného v zemi *A*. V případě cel (pokud považujeme výběr daní za legitimní) se stát může rozhodnout vybírat daně od lidí, kteří dovážejí ze zahraničí. Je zřejmé, že vývozci ze země *B* budou tímto clem poškozeni, ale nejedná se o útok na jejich majetek. V případě znečištění zasahujícího do zahraničí se o přímý útok na majetek jedná. Jinak řečeno, zavádění cel (jako každá jiná daňová transakce) je zcela jistě překážkou ve svobodném uzavírání smluv (což je hlavním důvodem, proč se stavíme proti). Stát *A* nicméně přímo nebrání občanům země *B* svobodně vyvážet, brání pouze svým občanům svobodně dovážet (což má nepochybně důsledky na vývozce v zemi *B*).

Je však rovněž pravdou, že cla se občas považují za metodu k odebrání zdrojů od občanů jiných zemí prostřednictvím donucení. To je případ takzvané teorie „optimálního tarifu“. Podobně jako u daní není skutečným břemenem zatížen jen plátcé daně, ale část daňového břemene je přesunuta také na druhého směnného partnera. Pokud by byla možná znalost všech poptávkových a nabídkových křivek, mohli bychom navrhnout takovou strukturu cel, která by například státu *A* umožňovala od cizinců vybrat co největší objem zdrojů. Takové počínání není však ničím jiným než okrádáním cizinců, kteří od státu *A* nezískávají žádné „veřejné statky“, jimiž se obvykle zdanění legitimizuje. Nazývat takovou situaci „optimálním tarifem“ je totéž jako tvrdit, že pro jednotlivce je optimální nezískávat statky vlastní produktivní činností, ale okrádáním ostatních lidí. Opět se ukazuje, že je nesmyslné hovořit o optimálnosti bez odkazů na individuální majetková práva. Neexistuje žádná „optimální alokace statků“ kromě té, které dosahují jednotlivci se statky, jimiž legitimně disponují.

nelze nalézt. (Předpoklad státu *B*, že mu takové opatření zlepší vyjednávací pozici, může nebo nemusí být správný, ale nelze z něj odvodit obecný závěr, že jeho odvetný protekcionismus je oprávněný.)

Nyní se nacházíme v situaci, kdy jsou obě země protekcionistické (a jejich obyvatelé si možná ani neuvědomují, že politika jejich státu škodí především jim). Přestože by jednostranná liberalizace vedla ke zvýšení užítku všech, předpokládejme, že žádný stát nemá vůli učinit první krok. I v případě, že věří výhodám svobodného obchodu, zahájí vzájemnou spolupráci s cílem dosáhnout „vyrovnané“ liberalizace, jejímž cílem může být svobodný obchod. Za tím účelem mohou například založit něco jako Světovou obchodní organizaci, jejímž oficiálním cílem by bylo umožnit mezinárodní spolupráci v oblasti obchodních politik.

Je důležité si uvědomit, že jako ekonomové nemůžeme najít žádné teoretické ospravedlnění existence takové organizace. Ze strategického hlediska, jež vychází z konkrétní politické a institucionální situace, může být výhodné takovou organizaci vytvořit. Její smysl však není podepřen žádným univerzálním principem. *Zatímco pro svobodný obchod existují nevyvratitelné teoretické (a proto i praktické) důvody, pro světovou regulaci liberalizace obchodu žádný takový argument naleznete.* Ke stejnému závěru dojdeme u libovolné činnosti nebo problému. Na procesy mezistátního vyjednávání a spolupráce může každý mít vlastní pohled. Najdou se lidé, kteří podobné iniciativy podporují, najdou se i lidé opačné smýšlející. Odůvodnění mezinárodní spolupráce mezi státy nemůže být nikdy univerzálně platné, zatímco princip oboustranné výhodnosti (domácí nebo mezinárodní) směny takto platný je.

Naše závěry v otázce daní lze stejným způsobem aplikovat na všechny ostatní formy regulace. Jelikož jakákoli regulace v jakékoli zemi mění podmínky produkce a směny, má dopady i na „mezinárodní obchod“. Ty se odrážejí ve změnách

relativních cen. Pokud například stát v zemi *A* zavede hygienické normy na produkci potravin, zvýší se relativní cena potravin vůči jiným statkům, což vede ke změně podmínek mezinárodní specializace a směny. Producenti v zemi *A* si budou stěžovat, že čelí „neférové“ konkurenci zvnějšku, a že je proto zapotřebí hygienické normy celosvětově harmonizovat, a tím zamezit neférové konkurenci. Již jsme konstatovali, že konkurence nevyžaduje, aby všichni producenti působili v přesně stejných podmínkách. Je tomu přesně naopak – konkurenční prostředí vede i přes odlišné podmínky produkce k tomu, že producenti si konkurují objevováním nových produkčních procesů nebo specializací v odlišných produktech. Neexistuje proto žádné ospravedlnění například pro daňovou harmonizaci (na regionální nebo celosvětové úrovni).⁶ Podobně jsou na tom „sociální klauzule“ obchodních dohod, jejichž údajným odůvodněním je „neférová“ výhoda zahraničních producentů, kteří se nemusí řídit domácími a (náklady zvyšujícími) „sociálními“ zákony.⁷

Pravidla, normy a standardy

S rostoucí přeměnou domácích trhů na trhy světové se obvykle zdá, že je nezbytné, aby různé regulace získaly celosvětovou působnost. To lze zařídit dvěma způsoby: buď se jeden národní stát pokusí regulovat činnost celého světa, nebo je tímto dohledem pověřena nějaká světová organizace.

Příkladem první situace je protimonopolní zákonodárství. Když americké ministerstvo spravedlnosti žaluje Microsoft

⁶ Jako příklad lze uvést harmonizaci iniciovanou EU nebo OECD, která usiluje o zavedení minimálních (ve smyslu nejnižších povolených) sazeb daní z kapitálových výnosů.

⁷ Tyto příklady by zasloužily dodatečnou analýzu, kterou nelze v tomto článku provést. Problém daňové harmonizace byl rozpracován v článku „International Tax Problems: Between Coordination and Competition“, *Journal des économistes et des études humaines*, V, č. 1, březen 1994, str. 3–23. [Je zařazen do tohoto sborníku jako kapitola 3; pozn. editora.]

Pascal SALIN

kvůli údajnému monopolnímu chování, nezvažuje jen americký trh, ale trh celosvětový. Podobně se Evropská komise čím dál častěji domnívá, že má právo zkoumat, zda by fúze dvou velkých amerických firem nezvýšila jejich „tržní sílu“ mimo území USA.

Pro druhou situaci platí, že mezinárodní organizace se čím dál častěji snaží získat celosvětovou regulační moc. Příkladem je Světová zdravotní organizace (WHO), která zahájila celosvětovou kampaň proti tabáku a která již navrhuje různé regulační normy (zatím tyto normy musí být dodatečně ratifikovány jednotlivými státy). Takový vývoj je obzvláště škodlivý, protože jej lze chápat jako vznik celosvětového systému pro sledování jednání jednotlivců. Ať jsou skutečné hrozby kouření jakékoliv, jedná se o čistě individuální problém. Obvyklé argumenty používané k odůvodnění celosvětové regulace (externality, úspory z rozsahu) nelze na podobný případ aplikovat. K prosazení jejich cílů stačí nicméně WHO tvrdit, že je zodpovědná za celosvětové „veřejné zdraví“ a že kouření patří do této oblasti.

Protože nejsme přesvědčeni o potřebnosti těchto regulací (resp. jakýchkoliv regulací), je pro nás tím problematičtější představit si důvody pro jejich internacionalizaci. Jinými slovy, problém nespočívá v tom, že v globalizujících se podmínkách existuje například „protimonopolní“ zákonodárství pouze na národní úrovni. Problémem je, že tato regulace vůbec existuje.

Podívejme se na konkrétní oblast norem a standardů. Norma, nebo standard, je ze své podstaty tím užitečnější, čím více lidí ji používá. Z tohoto pohledu je tedy homogenizace nepochybně potřeba. Znovu však zopakujeme: tu může zajistit trh.

Již jsme nicméně konstatovali, že v reálném světě národní normy existují a vedle ideálního řešení spočívajícího v odstranění všech těchto norem můžeme přemýšlet o tom, zda druhé nejlepší řešení skutečně představuje nahrazení národních

norem mezinárodními, což je postup preferovaný v EU. Může se zdát, že přednost tohoto postupu spočívá ve snížení počtu norem, což je výhodné pro producenty (kteří mohou prodávat na větších trzích nebo využívat úspor z rozsahu) i pro spotřebitele (kteří mají menší náklady na získání informací k zajištění kompatibilního statku). Naše předchozí uvažování lze však aplikovat i na tento specifický problém – namísto sjednocování norem můžeme dát v oblasti norem přednost konkurenci, a to včetně oblasti norem veřejných.

Odtud plyne význam institucionálního uspořádání. Známé rozhodnutí Evropského soudního dvora v případě „Cassis de Dijon“ stanovilo, že evropská země nemůže bránit dovozu statku produkovaného v jiné zemi s odlišnými normami (například ve zdravotní nebo bezpečnostní oblasti). To zajišťuje jistou úroveň konkurence veřejných norem. Spotřebitelé, které musíme v otázkách vlastního zdraví nebo bezpečnosti považovat za zodpovědné osoby, tím mají právo volby mezi různými normami. Lze očekávat, že postupnými kroky dojde prostřednictvím trhu k výběru těch nejvíce žádaných norem. Plná konkurence norem by však znamenala nejen umožnění dovozů vyprodukovaných podle odlišných norem, ale i to, že by v dané zemi producenti mohli používat normy jiné země (v případě EU minimálně normy jiné evropské země). Podobně se často uvádí, že by bylo žádoucí mít jednotné evropské obchodní právo (které by definovalo například činnost a uspořádání firmy). Konkurenčnější přístup by spočíval v tom, že jakákoliv firma v libovolné zemi (EU) by mohla vzniknout podle obchodního práva země dle vlastního výběru. Lze předpokládat, že by trh opět postupně vybral preferovaný typ organizace (ze strany akcionářů, věřitelů, zaměstnanců a dodavatelů).

Hlavní a nejčastější odůvodnění zasahování státu do definice soukromoprávních norem je založeno na argumentu, že větší počet norem není efektivní a v případě postupného vzniku dominantní normy zase hrozí riziko monopolního

postavení. V takovém případě i přes teoretickou možnost vstupu nových konkurentů je tento vstup existencí „dominantního“ producenta fakticky znemožněn. První producent na trhu je zvýhodněn tzv. efektem sněhové koule, který je viditelný zejména u síťových aktivit, kde spotřebitelé nakupují statek (počítač, program, telefon atd.), protože vědí, že mnoho dalších lidí používá stejný typ, čímž dále posilují tržní podíl prvního producenta. Státy tento problém zajímá ve dvou ohledech:

- Může se údajně stát, že spotřebitelé „musí“ používat danou normu z důvodu její dominance, přestože není z technického pohledu nejlepší. Podobných příkladů existuje celá řada, například rozložení tlačítek na počítačové klávesnici, standard VHS (který je v řadě zemí považován za horší než alternativní standardy) atd. Pro spotřebitele by byl tedy proces celosvětové koordinace společných standardů prospěšný, protože by díky němu získali ty nejlepší dostupné technické standardy.
- Existence dominantní normy používané jedním producentem by vytvořila bariéry vstupu tím, že by chránila „dominantní“ producenty před konkurencí. Volnost vstupu by tím pádem byla pouze iluzorní.

Tyto argumenty převažují v případě procesu s firmou Microsoft.⁸ A jsou i nadále používány k podpoře státní mocí stanovovaných standardů, pokud možno na celosvětové úrovni. Tyto argumenty však nejsou akceptovatelné. Výběr standardu musí být považován za jeden (možná zcela zásadní) prvek v rozhodování firmy o výběru strategií a produkčních procesů, což lze dobře ilustrovat na nedávném vývoji v počítačovém odvětví. Ještě zásadnějším argumentem pak je, že výběr standardu musí být nutně považován za neoddelitelnou sou-

⁸ Tímto problémem se zabývá velmi zajímavá kniha Stana J. Liebowitze a Stephena E. Margolise nazvaná *Winners, Losers & Microsoft*, kterou vydal *The Independent Institute* v roce 1999. [Česky se touto problematikou zabývá kniha Dominicka T. Armentana *Proč odstranit protimonopolní zákonodárství*, Liberální institut, Praha, 2000; pozn. editora.]

část smluvní svobody. Na světě samozřejmě žádná jednotná sada norem neexistuje a všichni známe problémy spojené s přenosem informací mezi počítači s Windows a počítači Apple. Konkurence mezi dvěma odlišnými operačními systémy však podnítila inovaci. Zdá se, že Apple byl napřed ve vývoji nových technologií, ale dominantní podíl na trhu odpovídající této výhodě mu unikl z důvodu volby nevhodných marketingových strategií.⁹

Můžeme snít o světě, ve kterém existuje jednotný standard pro všechny počítače. Někteří lidé budou dokonce v pokušení volat po regulaci, která by ten „nejlepší“ standard povinně zavedla. Vzhledem k tomu, že ale volbu norem nelze oddělit od volby obecných průmyslových strategií, je iluzorní se domnívat, že existuje člověk schopný vybrat ten správný standard pro současnost nebo budoucnost. A díky rychlému technologickému pokroku v oblasti počítačů a internetu je snadné si překonání dominantního standardu Microsoftu novými standardy, jako je například Linux, představit. Dominantní firma v blízké budoucnosti nemusí produkovat operační systémy a programy pro osobní počítače, ale software pro poskytovatele služeb, k nimž budou osobní počítače připojeny.

Různorodost norem s sebou nese jisté náklady, ale spotřebitelům přináší užitek v podobě podpory inovace. Z tohoto pohledu lze různorodost norem chápat podobně jako investice. Investovat znamená nést náklady v očekávání budoucího výnosu. Ti, kdo přistupují k ekonomickým otázkám technologicky, tvrdí, že „optimální“ počet standardů v libovolné oblasti je právě jeden a že nejrychlejší cestou k tomuto „optimu“ je povinné zavedení standardu nějakým celosvětovým úřadem. Zároveň se předpokládá, že ti, co rozhodují, jsou schopni tu správnou normu vybrat. Z ekonomického a rea-

⁹ Je dobře známo, že Microsoft zpřístupnil svůj software všem producentům počítačů, zatímco firma Apple se rozhodla produkci softwaru a hardwaru spojit. Navíc firma Apple často volila relativně horší marketingovou strategii než producenti PC a Microsoft.

Pascal SALIN

listického pohledu je však nanejvýš pravděpodobné, že optimální počet standardů je vyšší než jeden. Již dříve jsme došli k závěru, že optimální stupeň diferenciacce nebo homogenizace nelze rozhodnout „zvnějšku“. Je výsledkem experimentů a evoluce probíhající v čase. F. A. Hayek zdůrazňoval, že se nemáme soustřeďovat na výsledky, ale na procesy. Existuje-li svoboda vstupu do odvětví, optimální počet standardů bude určen trhem a nadnárodní organizace i mezistátní spolupráce jsou zde zcela zbytečné.

Pokud v konkrétním čase existuje „dominantní“ firma a „dominantní“ standard, neznamená to, že proces konkurence nefunguje a že se do situace musí vložit stát a konkurenci nařídit (což je *contradictio in adjecto*), jak se o to pokusilo americké ministerstvo spravedlnosti v žalobě na firmu Microsoft. Často používaný argument „bariér vstupu“ implikuje, že vlastnictví standardu jednou firmou z nějakých konkrétních technologických důvodů znemožňuje ostatním firmám vstup do odvětví, a konkurence tam proto neexistuje. Takový argument je zcela chybný. V době, kdy v současnosti „dominantní“ firma poprvé vstoupila na trh, měl možnost vstoupit a navrhnout vlastní standard i kdokoliv jiný. Pokud tak jiné firmy neučinily nebo se jejich snaha nesetkala s úspěchem, svědčí to jen o tom, že zvolily špatný postup, nebo se neodvážily podnikat v této nové oblasti. Nikdo nemůže a ani nesmí opravovat minulost. Pokud by úřady měly právo zastavit nějaké jednání v okamžiku, kdy firmy do tohoto jednání včas nezapojené nejsou spokojené s výsledkem, vedlo by to ke zvětšení rizika spojeného s inovací a řadu aktivit by nikdo nerozvíjel. Žádné bariéry vstupu neexistují s výjimkou bariér vztyčených státy. Je-li vůbec nějaká harmonizace nutná, pak je to ta, jež spočívá ve zrušení všech státy zavedených bariér a regulací.

Mezinárodní veřejné statky

Nejsilnějším argumentem ve prospěch celosvětových regulací a harmonizací se zdají být takzvané mezinárodní veřejné statky. V jistém smyslu lze z problémů, jež jsme analyzovali, za mezinárodní veřejné statky považovat mezinárodní normy a standardy (což se samozřejmě nedá říci o zdravotních regulacích, jež se vztahují například na kouření). Rovněž jsme si ukázali, že z podstaty norem a standardů nikterak nevyplývá nutnost jejich stanovování státem. Nicméně přesvědčení o existenci mezinárodních veřejných statků je velmi rozšířené a vedlo ke vzniku řady mezistátních dohod a mezinárodních organizací. Tyto dohody chrání „bohatství lidstva“, čímž se myslí například ochrana ohrožených druhů, tropických pralesů, mořských surovin nebo atmosféry.

Řekneme-li však, že něco je „bohatstvím lidstva“, znamená to zároveň, že daná věc žádného vlastníka nemá a že vymezit individuální odpovědnost za její ochranu je nemožné. Nejlepším způsobem, jak zařídit vyhynutí konkrétního živočišného druhu, je vyhlášení tohoto druhu „bohatstvím lidstva“ a ratifikace mezinárodních smluv na jeho ochranu. Praxe ukázala, že jediným způsobem, jak chránit slony, nosorožce nebo želvy, je jejich privatizace. Je navíc zřejmé, že ochrana ohrožených druhů se nijak nepodobá tradičnímu chápání veřejného statku vzhledem k tomu, že vylučitelnost z jeho spotřeby je možná a tyto statky jsou rivalitní. Proto by i přesvědčení zastánci tradiční definice veřejného statku měli rozpoznat, že aplikace této teorie na ohrožené druhy je nensmyslná. A totéž by mělo být jasné kupříkladu o pralesích. Problém amazonských pralesů pramení z faktu, že jejich vlastníkem je brazilský stát, a ten dřevorubcům dovoluje kácet stromy. Dřevorubci žádnou motivaci k obnově pralesa nemají, protože jim nepatří a z obnovy by neměli žádný prospěch. Nejlepší cestou k záchraně amazonského pralesa, to-

Pascal SALIN

hoto „bohatství lidstva“, je jeho privatizace (aniž by se přitom zapomělo na Indiány, kteří jej osídlili jako první).

Může se zdát, že v případě oceánů nebo atmosféry se jedná o jiný problém, protože pohybující se masы vody nebo vzduchu není možné privatizovat a jediným představitelným řešením je na celosvětové úrovni koordinovaná veřejná správa. Třebaže se vyloučení ze spotřeby zdá nemožné, jsou oceány a atmosféra dokonalými kandidáty na to, co se definuje jako veřejné statky. Nikdo například nemá motivaci neznečišťovat ovzduší, pokud jej ale budou všichni znečišťovat, ponесou všichni i následky globálního znečištění. Bylo by proto v jejich zájmu přijmout regulace nebo daně, které by úroveň znečištění ovzduší snížily. V podobném duchu byly koncipovány schůzky v Riu a v Tokiu a zdá se, že v otázce veřejné správy oceánů a atmosféry existuje velmi široký konsensus.

Vypořádání se s uvedenými argumenty přináší pokušení vstoupit do diskuze o podstatě samotných veřejných statků. To by však přesahovalo zaměření tohoto článku. Zdůrazněme jen, že žádný statek ani službu nelze z jejich podstaty a navždy považovat za veřejný statek. To znamená, že v jistém smyslu veřejné statky neexistují. Bezesporu existuje spousta příkladů, kdy lidé vlastnická práva raději nevymezují, protože náklady na jejich vymezení by při existujících technologiích byly příliš vysoké ve srovnání s výhodami plynoucími z tohoto opatření. Namísto používání termínu „veřejné statky“ by tedy bylo vhodnější hovořit o „nevlastněných statcích“. Některé z nich se produkovat nebudou, jiné budou poskytovat lidé, jimž nevadí, že za užitek z těchto statků ostatní lidé neplatí (to je příklad soukromých ulic), a nakonec mohou být některé produkovány na základě kolektivních rozhodovacích procesů. V poslední kategorii je důležité odlišit dvě kategorie statků:

- Statky produkované lidmi, kteří svobodně vstupují do dobrovolných uspořádání. Je to například situace, kdy

- si někdo koupí družstevní byt a dopředu přijímá pravidla kolektivního rozhodování – například většinový princip – v otázkách zajišťování společných služeb.
- Statky produkované prostřednictvím donucení, konkrétně prostřednictvím daňové a regulační moci států. Základní myšlenka zní, že žádný občan by za poskytování takzvaných „veřejných statků“ dobrovolně neplatil, a to i přesto, že by z jejich produkce měl užitek. To znamená, že donucení je nezbytné a každý je povinen platit, pokud jsou povinni platit i ostatní. Jediný případ, kdy lze donucení považovat za dobrovolně přijaté, je jeho jednomyslné přijetí. Všichni občané dobrovolně platí daň a získají za to nějaký objem „veřejného statku“. Tento případ je však (s výjimkou velmi malých společenství) zjevně čistě fiktivní. Nejčastěji dochází k tomu, že se jednotlivci neshodnou a většinové hlasování je jen způsob, kterým jedna skupina lidí nutí jinou skupinu cosi zaplatit pod záminkou, že daná věc je „veřejný statek“. Pravděpodobnost neshody roste s počtem lidí zapojených do rozhodovacího procesu. Zároveň platí, že čím větší je daný stát, tím složitější je pro jeho občany „hlasování nohama“. To je důležitý důvod k odmítnutí politické integrace a naopak k podpoře rozdělení existujících států do menších a menších jednotek. Svět skládající se z milionů malých komunit („států“) je lepší než svět sestávající z omezeného počtu superstátů (Evropa, Severní Amerika atd.). Nejhorším ze zlých snů je pak celosvětová vláda, protože z její působnosti není žádná možnost úniku. Hledání přesvědčivých důvodů pro celosvětovou integraci může proto být poměrně nevděčným úkolem.

Znovu zopakujeme, že vymezení vlastnických práv k oceánům nebo atmosféře je stejně nesnadné jako vymezení vlastnických práv ke zvířatům či stromům. Víme však, že produkce statku s použitím donucení (jako v případě veřejných statků) je extrémním a nejhorším možným řešením

Pascal SALIN

a že je třeba hledat řešení jiná. Přesněji řečeno můžeme předpokládat, že nějaká technologická nebo institucionální řešení, která nám pomohou překonat zjevné problémy při vymezování vlastnických práv a při určování odpovědností jednotlivců, existují. Netvrdíme, že taková řešení známe, protože ta musí být teprve objevena v průběhu budoucích let, staletí nebo tisíciletí. Jak je však dobře známo, v této i v jakékoli jiné oblasti, znemožňuje přítomnost státního monopolu technologické a institucionální inovace, protože nikdo nemá k jejich vytváření motivaci. To by samo o sobě mělo stačit k odmítnutí státem (státy) poskytovaných statků, a to včetně těch, které se nám jeví jako mezinárodní veřejné statky.

Existence národních zón v mořích a oceánech brání objevu nových způsobů definování majetkových práv při využívání moře a jeho bohatství (ryby, podmořská ložiska minerálů atd.). Existence mezinárodních norem v oblasti znečištění a vytváření mezistátně koordinovaných ekologických daní znemožňuje přesně vymezit vlastnická práva těch, kdo znečišťují, i těch, již znečištěním trpí. Jiná řešení však existují. Zde hodláme navrhnout jen jejich základní rysy.

Vezměme si případ rybolovu a předpokládejme, že jednotlivé státy nemají žádná práva k mořím. V této situaci není rozdíl mezi mezinárodními a národními vodami a všechna moře mohou být soukromně přivlastněna. Základním principem je právo prvotního osídlení. Nikdo nevlastní všechna moře proto, že používá část z nich, stejně jako španělští dobyvatelé nemohli předstírat, že pouhý vstup na kontinent z nich učinil vlastníky celé Latinské Ameriky. V případě rybolovu je vymezení vlastnických práv zbytečné v případě, že ryby nejsou vzácné. Ale lidé využívající konkrétní oblast mají zájem na tom, aby ryby v této oblasti nebyly zcela vyloveny. Proto v případě, že by příchod dalšího rybáře ohrozil reprodukci rybí populace, je v zájmu prvních uživatelů jejich konkrétní způsob využití moře v těchto oblastech (nikoliv však v celém

moři a nikoliv pro libovolné využití) definovat a chránit. Mohou se rozhodnout nepovolit dalšímu rybáři vstoupit, případně mu práva k rybolovu prodat. Z pozice vlastníků mají rybáři zájem bránit nadměrnému rybolovu. Proti tomu lze namítnout, že taková vlastnická práva je těžké vymezit a chránit. To jistě ano. Ale definice nadměrného rybolovu není pro stát nebo skupinu států o nic snazší, tato situace navíc postrádá motivační prvky soukromoprávního řešení.

Nejtěžší problém však může být spojen s řešením znečištění atmosféry. Podívejme se na známý případ ozonové díry. Předpokládá se kauzální vztah mezi používáním freonů a postupujícím zvětšováním ozonové díry, jež následně nežádoucím způsobem ovlivňuje lidské zdraví. Obvyklý přístup k problému spočívá v zavedení regulací a ekologických daní, které mají přispět k omezení ozonové díry. Rozumí se samo sebou, že nás ozonová díra zajímá jen proto, že má konkrétní nežádoucí důsledky pro konkrétní jednotlivce. Klíčovým momentem však je skutečnost, že buď máme dobré informace o situaci (tj. o kauzalitě vztahu, o rozsahu škod a subjektech, které škody způsobují a které jimi trpí), nebo tyto informace nemáme. Jsou-li naše informace velmi nedokonalé – což v tomto případě vzhledem k různorodosti vědeckých názorů jsou – pak samotné zdanění nebo regulace předpokládané příčiny žádné dodatečné informace o tomto procesu nevytváří. Úroveň zdanění nebo regulace nemůže být „optimální“, protože změny v alokaci zdrojů způsobené těmito opatřeními mohou být příliš významné nebo příliš malé v porovnání s alternativním využitím zdrojů. Chápat ekologické daně jako nástroj ke snížení globálních atmosférických problémů je přitom poněkud paradoxní. Tyto problémy nás zajímají, jen pokud z nich hrozí nějaká potenciální hrozba. Proč by výnosy těchto daní měl získávat stát, a ne konkrétní poškození? To důležité zde není rozhodnout o daních nebo regulacích za účelem řešení globálního problému, nýbrž lépe poznat problém a nalézt nejlepší institucionální

Pascal SALIN

uspořádání, která nám pomohou v přiblížení se „optimální“ úrovni znečištění. Takovou úroveň však nelze definovat nezávisle na preferencích a volbách jednotlivců.

Soudní řešení vycházející z principu odpovědnosti by znamenalo, že jednotlivec, domnívající se, že je nějak poškozen na zdraví v důsledku existence ozonové díry, by se obrátil na subjekty pravděpodobně odpovědné za jeho zdravotní situaci (například producenty freonů) a snažil by se získat od nich náhradu. Formulujeme-li problém tímto způsobem, zvýrazňuje se tím skutečnost, že se nejedná o globální problém (o veřejný statek), ale o problém, který má velmi rozdílné důsledky pro různé jednotlivce. Dokud neexistují žádné konkrétní oběti nebo nelze prokázat spojení mezi poškozením a jednáním druhých osob, je otázka škod čistě fiktivní.

Jistě na tento návrh uslyšíme námitku, že systém individuální odpovědnosti nemůže být efektivní, protože osamocенý jednotlivec nemá žádnou reálnou naději žalovat velké množství bohatých producentů, a to ani v případě, že se ve stejné situaci octne velké množství jednotlivců. Tím pádem by nikdo neměl osobní zájem na stíhání těch, kteří ničí ozonovou vrstvu, dříve než by bylo možné pozorovat konkrétní škody. Za těchto podmínek by pak bylo možné zvážit zjednodušení tohoto postupu tak, aby malý počet států za pomoci odborníků určil ideální zdravotní podmínky a zajistil jejich dosažení. Přesně to je základ tradiční teorie veřejného statku.

Ve skutečnosti není důvod se domnívat, že jednotlivec nemá žádné prostředky k ochraně vlastního zdraví v případě, že by bylo ohroženo znečištěním. Z toho plyne životaschopnost čistě soudního řešení. Protože se jedná o zdraví, je zcela jisté v zájmu jednotlivců v této situaci jednat. Je-li potvrzení kauzality „emise freonů – ozonová díra – zdravotní újma“ jednoduché (což předpokládají státy zavádějící ekologické regulace a daně), je cena právní ochrany nízká. A není-li prokázání této kauzality tak jednoduché, proč by měly státy za-

vádět nové daně a regulace k zabránění něčemu, důsledky čehož nejsou vůbec jisté?

Vraťme se nicméně k otázce, jak by oběť mohla žalovat velké množství znečišťovatelů. Všechna možná řešení si asi představit nelze, přesto víme, že ve světě založeném na uznání práv jednotlivců by došlo ke vzniku nových řešení. Námi uváděné příklady lze tudíž chápat spíše jako ilustraci možných řešení. Zaprvé se mohou oběti za účelem žaloby sdružovat. Výhodou tohoto řešení proti státní regulaci či zdanění je to, že sdružení je složeno z konkrétních obětí, které trpí konkrétními újmami. Samotná hrozba soudního procesu ze strany budoucích obětí je dostatečným důvodem pro změnu chování znečišťovatelů, pokud se ovšem domnívají, že kauzalita skutečně existuje a že by na jejím základě mohli být v budoucnu vedeni k odpovědnosti. K vyhodnocování skutečných rizik a k hledání řešení by tak docházelo postupně, podle skutečných potřeb a bez hrubých zásahů do celého systému lidských voleb. V jistém smyslu by pak došlo k optimalizaci produkce vědeckého poznání, protože by bylo vytvářeno podle potřeb zainteresovaných.

Nejpravděpodobnějším výsledkem čistě individualistického přístupu k otázkám znečištění by však bylo takové uspořádání, kde by pojišťovací společnosti hrály roli zprostředkovatelů mezi znečišťovateli a poškozenými. Potenciální oběť by se pojistila proti „globálnímu znečištění“ a znečišťovatele by nežalovali konkrétní poškození, ale pojišťovací společnosti. To by zajistilo lepší rovnováhu mezi oběma stranami. Navíc by moderní pojišťovací metody zcela jistě umožnily nahrazení velkého počtu pojišťoven jednou nebo několika zajistitelskými společnostmi.

Analogicky tomu by potenciální znečišťovatel mohl být pojištěn proti riziku odpovědnosti za nepřímé škody. Pro pojišťovací společnosti by tím existovala motivace hrát roli regulátora znečištění, protože by bylo v jejich zájmu znečišťovatele sledovat a požadovat vyšší pojistné v případě vyš-

Pascal SALIN

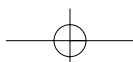
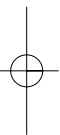
šího potenciálního rizika. Postupnými kroky by se tak objevil komplexní systém přesunu a omezování rizik, který by umožnil (aniž by si činil nároky na dokonalost) směřovat k „optimální“ míře rizika.

Toto řešení by bylo výhodnější než to, které obvykle nabízí stát. Dojde-li ke znárodnění životního prostředí (třeba i mezinárodní organizací), jsou jakékoliv problémy v této oblasti považovány za osudovou danost – jsou zde a nikdo za ně není odpovědný. Budoucí oběti škod na životním prostředí proto nedostanou žádnou náhradu a obrovské částky vybrané na ekologických daních posílí finance států a světových organizací.

V krátkosti lze shrnout, že neexistují žádné celosvětové problémy, ani nic podobného jako trvale udržitelný rozvoj, mezinárodní externality nebo mezinárodní veřejné statky. Existuje jen několik miliard lidí, kteří mají jistá práva a jsou na sobě vzájemně závislí. Právě oni musí hledat řešení svých problémů. Cenový systém a soudní systém jsou pak mocnými nástroji, jež mohou při nikdy nekončícím přizpůsobování používat.

KARTELY JAKO EFEKTIVNÍ PRODUKČNÍ STRUKTURY*

* Text byl uveřejněn v *The Review of Austrian Economics*, ročník IX, číslo 2, str. 29–42.



Kartely jsou považovány za produkční struktury, které výrobcům poskytují možnost zneužívat monopolní sílu. Hodnocení fungování kartelů proto závisí na tom, jakou teorii tržní konkurence člověk přijme. Právě v této oblasti ekonomické vědy nelze přehlédnout zásadní přínosy Murrayho Rothbarda.¹ Rothbard přesvědčivě dokázal, že ve světě jednání založeného na dobrovolnosti žádná monopolní síla neexistuje. Z tohoto pohledu je svoboda vstupu na trh jediným relevantním kritériem k hodnocení produkčních struktur a na tradičně chápané podmínky dokonalé konkurence můžeme pro jejich irelevantnost zapomenout. V tomto článku se nebudeme zapojovat do obecné debaty o konkurenci a monopolech a přijmeme stanoviska Murrayho Rothbarda bez další diskuse. Naším cílem je spíše hledat specifické vlastnosti kartelů a vyhodnotit je ve světle zmiňovaného přístupu. Obecný pohled na kartely je negativní, protože jsou považovány za formální dohody o omezení produkce. Tento pohled podrobíme bližšímu zkoumání a následně vysvětlíme, proč hrají kartely pozitivní roli při uspokojování některých specifických potřeb trhu. V důsledku toho pozměňují hranici mezi firmou a trhem.

¹ Zejména v knize *Man, Economy, and State*, Mises Institute, Auburn, 1993. [Česky vydá v letošním roce Liberální institut pod názvem *Zásady ekonomie*; pozn. editora.] Předkládaný článek vychází především z této Rothbardovy knihy. Z ní rovněž pocházejí všechny citace neurčené jinak než číslem stránky.

Pascal SALIN

I – Kartel jako struktura omezující produkci

Tradiční teorie dokonalé konkurence se zaměřuje na počet firem na trhu a zavádí ostrý protiklad mezi dokonalou konkurenční situací s dokonalou elastickou poptávkou (z pohledu jednotlivého producenta) a monopolní situací s poptávkou neelastickou, jež monopolistovi umožňuje získávat monopolní zisk. Někde mezi těmito extrémy leží oligopol, zejména pak jeho problémová varianta s několika málo producenty na daném trhu.²

Chybou částí tradiční teorie není *formální* analýza monopolu nebo oligopolu, ale mylná záměna cílového stavu a procesu. Počet firem na konkrétním trhu v konkrétním čase je dočasným výsledkem působení mnoha vlivů a sám o sobě neznamená nic. Na čem skutečně záleží, je fakt, zda se daný proces zakládá na použití zákonného donucení, nebo zda se jedná o proces spontánní. Není tudíž pravda, že na trzích s jednou firmou a volným vstupem existuje monopolní zisk, neboť nelze vysvětlit, proč nedochází ke vstupu dalších producentů, již by se pokoušeli tohoto monopolního zisku zmocnit. Tradiční analýza monopolu je nicméně bezesporu vhodná k analýze situace zákonem poskytnutých privilegií (zákonem zajišťovaných bariér vstupu do odvětví). V tom případě je formální analýza monopolu správným popisem reality. A pouze v tomto případě existuje monopolní zisk.

Jak je to v případě malého počtu producentů, na který se zaměřuje analýza teorie oligopolu i teorie kartelu? Předpokládejme, že díky technickým nebo historickým podmínkám v dané době existuje jen omezený počet firem (příčemž

² Vymezení konkrétního trhu je arbitrární, protože předpokládá možnost dokonalého odlišení jednotlivých statků. To by bylo bez problémů možné jen v tom případě, kdy by jednotlivé statky byly vzájemně zcela nezaměnitelné. Dokud existuje aspoň nějaká možnost substituce (a ta ve skutečnosti vždy existuje), je vymezení statku a trhu v podstatě libovolné.

úspory z rozsahu nejsou tak velké, aby vedly k existenci jen jednoho producenta). Každý producent musí vyvinout vlastní strategii, přičemž působí v prostředí charakterizovaném nedokonalými informacemi (rozhodnutí každého producenta ovlivňují situaci na trhu, ale žádný z nich nezná záměry ostatních). Stackelberg a další autoři ukázali, že výsledek procesu se může lišit podle strategií, které jednotliví producenti používají. Existují například kooperativní a nekooperativní procesy, rovnost mezi producenty, nebo rozdíl mezi vůdcem a následovníky atd. Musíme uznat, že tyto modely mohou mít zajímavé možnosti použití. Lze s nimi však polemizovat v případě, že se snaží hovořit o monopolní situaci tehdy, kdy neexistuje žádné zákonem udělené privilegium.

Často se odlišuje oligopol a kartel. Kartel lze definovat jako specifický typ oligopolu, v němž jednotliví producenti namísto pouhé interakce začnou explicitně spolupracovat. Kartel je proto považován za dohodu mezi různými producenty s cílem řídit se společnými pravidly nebo normami chování, tzn. systém vzájemných a svobodně přijatých závazků.

Obvykle se předpokládá, že lze tuto dohodu vysvětlit společným *záměrem* účastníků, jenž spočívá ve vytvoření monopolní pozice. Proto mohou členové kartelu, kteří nyní nečelí dokonale elastické křivce poptávky, získávat z nakupujících monopolní zisk. To by bez kartelové dohody nebylo možné. Kartely jsou proto většinou vnímány jako něco negativního, což se skrývá i v obvykle používaném termínu koluze.

V tradiční teorii je monopolní zisk sdílený mezi členy kartelu podle předem dohodnutých pravidel, například podle tržních podílů. Je dobře známo, že kartely jsou považovány za nestabilní struktury, jejichž účastníci mají sklony chovat se jako černí pasažéři. Přestože je v jejich zájmu, aby ostatní členové kartelu dohodu dodržovali, začnou-li sami nějakým způsobem ostatním konkurovat, mohou získat na společném monopolním zisku kartelu větší podíl.

Kartel se někdy považuje za horší tržní strukturu než monopol. Často se předpokládá, že monopol existuje z čistě technických důvodů, například v důsledku technologicky daných úspor z rozsahu, které znemožňují ziskovou existenci více firem (přirozený monopol).³ V takových případech se sám monopol nijak negativně nehodnotí, pouze se tvrdí, že stát musí zabránit údajnému „vykořisťování“ spotřebitelů. Může to být prostřednictvím regulace nebo znárodněním monopolu. Hodnotový pohled na kartely je mnohem kritičtější, protože se předpokládá, že k monopolistické pozici nemají žádný technologický důvod, nýbrž bývají vytvořeny na základě explicitní dohody mezi producenty s cílem vykořisťovat spotřebitele. Z tohoto pohledu by každý kartel měl být zakázán, protože je vytvořen *s cílem* působit tak, aby omezil nabídku.

Tento negativní přístup ke kartelům je přímým důsledkem tradiční teorie konkurence. Podle ní dokonalá konkurence existuje v situaci, kdy velké množství (identických) producentů nabízí homogenní statek. Tato teorie ve skutečnosti vůbec nepopisuje skutečný proces konkurence mezi skutečnými podnikateli, ale technickou organizaci manažerů v systému bez inovací (jakým byl například sovětský systém centrálního plánování). Teorie dokonalé konkurence předpokládá, že existuje jen jedna, výrobní technologie (z čistě technologického pohledu „optimální“), která se při produkci daného statku používá, a že velké množství manažerů musí použít tutéž technologii k vyrobení přesně stejného statku. V tom smyslu lze říci, že teorie dokonalé konkurence je ve skutečnosti teorií centrálního plánování.⁴

Rakouská teorie konkurence pohlíží na věc zcela opačně. Výsledkem konkurenčních procesů není produkce identic-

³ Zároveň platí, že lidé podporující podobné názory obvykle neberou na vědomí případnou konkurenci producentů ze zahraničí a jsou připraveni podporovat protekcionistická opatření.

⁴ Tento postoj jsme rozvinuli v krátké knize nazvané *La concurrence*, Presses Universitaires de France, edice „Que sais-je?“ z roku 1995.

kých statků velkým počtem producentů, ale naopak *diferenciace* statků nabízených podnikateli, kteří jsou zároveň novátoři a kteří jsou konkurenčním procesem (zejména svobodným vstupem potenciálních konkurentů) motivováni k nabídce lepších statků za nižší ceny.

Nabízí se proto otázka, zda by některá z teorií nemohla mít námitky proti homogenizaci statků (buď jejich vlastností nebo jejich ceny) nabízených kartelem. Z pohledu zastánce tradiční teorie konkurence by problém nemusel spočívat v homogenizaci statků, ale ve vytváření monopolní síly. Z pohledu zastánce rakouské teorie nic jako monopolní síla neexistuje, pokud proces kartelizace/monopolizace probíhá spontánně. Důvod *homogenizace* musí být nicméně dále vysvětlen, protože hlavní přínos konkurence spočívá v tom, že podporuje *diferenciaci*. O toto vysvětlení se pokusíme v následujícím textu.

Přístup Murrayho Rothbarda k analýze kartelů vypadá následovně: přijímá myšlenku, podle níž jsou kartely koluzivními systémy, které se snaží o omezení nabídky (učinit produkci vzácnější). Rothbard k tomu však dodává, že zaprvé je nabídku omezující jednání ze strany producentů dokonale odůvodnitelné a zadruhé kartely nemohou získat monopolní sílu vzhledem k tomu, že taková síla v situaci volného vstupu na trh neexistuje. V Rothbardově pohledu se tak producenti organizují do nabídku omezující organizace (kartelu) za účelem uspokojení poptávky spotřebitelů po omezení nabídky. Jeho vysvětlení je následující: monopolní pozice může jednotlivý producent nebo skupina producentů organizovaná v kartel dosáhnout pouze v tom případě, že poptávka je neelastická (což omezení produkce umožňuje a činí jej ziskovým). Záleží však na samotných poptávajících, jak elastickou poptávku budou mít. Pokud by se jim chování kartelu nelíbilo, mohli by se rozhodnout mít dokonale elastickou poptávku, tzn. nepřistoupili by na zvýšení cen prostřednictvím omezení produkce. Jak napsal Murray

Pascal SALIN

Rothbard: „Pokud by se spotřebitelé opravdu rozhodli čelit kartelu a pokud by jim uskutečňované směny opravdu vadily, začali by „monopolistickou“ firmu či firmy bojkotovat a snížili by objem své spotřeby tak, že by se křivka poptávky stala *elastickou* a firma by byla nucena zvýšit výstup a snížit cenu na původní úroveň. Pokud by „monopolistickou cenu“ zavedl kartel, přičemž by neměl žádné další výhody umožňující mu vyrábět efektivněji, změna elasticity poptávky by způsobila jeho rozpad“ (str. 565). Tvrdí-li Rothbard, že poptávající mohou na jednání kartelu reagovat snížením objemu nakupovaných statků, implicitně tím předpokládá, že statek produkovaný kartelem má blízké substituty, takže poptávající mohou neutralizovat výstup omezující jednání kartelu (a zvyšující se ceny) přesunem k těmto substitutům, aniž by utrpěli závažný pokles užitku.

Pokud tedy kartel pálí kávu s úmyslem zvýšit její cenu, není plýtvání způsobeno samotným pálením kávy, ale nadměrnou produkcí kávy (protože káva nemá žádnou hodnotu než tu, již získává díky své relativní vzácnosti v porovnání s jinými statky). Nabídku omezující jednání v jistém smyslu není specifikem kartelu, neboť na svobodném trhu lidé neustále omezují produkci jednoho statku, aby mohli vyrábět statek jiný. Rothbard k tomu říká: „Jednání kartelu, jež omezilo výrobu kávy a způsobilo růst výroby gumy a průvodcovských služeb, vedlo ke *zvýšení* úrovně uspokojení potřeb spotřebitelů stávajícími výrobními zdroji“ (str. 269). A dále: „Založení kartelu, je-li dobrovolné, nemůže ohrozit svobodu konkurence, a v případě, že je ziskové, je ku *prospěchu*, a nikoliv ke škodě spotřebitelů“ (str. 584). Z toho plyne, že kartel buď vznikl na svobodně fungujícím trhu a jeho případné jednání omezující nabídku je „žádáno“ spotřebiteli, nebo je kartel důsledkem nějaké bariéry vstupu a jeho nabídku omezující jednání je případem čistého (tedy státem vytvořeného) monopolu vykořisťujícího spotřebitele.

Murray Rothbard však omezuje ospravedlnění existence kartelu na případy dobrovolných a prospěšných omezení produkce, přestože nevylučuje možnost jiného jednání kartelu: „Považovat kartel za nemorální či jinak bránící vládě spotřebitele je zcela neopodstatněné. Platí to dokonce i ve zdánlivě ‚nejhorším‘ případě kartelu, který byl založen s cílem ‚omezení‘ výstupu a kde díky předchozímu omylu a rychle se kazícímu produktu dochází k ničení výstupu“ (str. 570).

Samotný pojem „jednání omezující výstup“ je diskutabilní přinejmenším proto, že jednání lze označit za omezující jen v porovnání s jinou situací, kterou by bylo možné nazvat „neomezující“. Podívejme se na příklad producentů kávy, kteří pálí kávu s cílem zvýšit její cenu a získat maximální zisk. Kooperativní jednání je nezbytné k tomu, aby nikdo nezískal výhody černého pasažéra. Nicméně namísto pálení kávy, poté co byla vypěstována, by se producenti mohli dohodnout na společné akci ještě před jejím vypěstováním, čímž by se vyhnuli nadprodukcí. Neudělali to právě z toho důvodu, že postrádali nezbytné informace o budoucích podmínkách na trhu. Pálení kávy je proto omezujícím jednáním jen v porovnání se specifickým stavem věcí, který si producenti svobodně zvolili v situaci nedokonalých informací.⁵ Proto by bylo vhodné přestat používat normativní označení „omezující jednání“ a zůstat u konstatování, že cílem kartelu je maximalizace zisku.

Je-li vstup na trh volný, není správné tvrdit, že maximalizace zisku znamená totéž co monopolní zisk. Termín „monopolní zisk“ je stejně nesmyslný jako termín „jednání omezující výstup“, neboť je založen na srovnání s ryze fiktivní normou – mírou zisku v situaci „dokonalé konkurence“.

⁵ V takovém případě je kartel navíc jen přechodnou tržní strukturou, která vznikla s cílem vypořádat se s neočekávanými následky nekooperativního jednání jednotlivých firem. V principu platí, že trh představuje koordinační proces, díky němu kooperace není nezbytná.

Pascal SALIN

Samotná definice kartelu neříká nic o tom, zda existuje více či méně volný vstup na trh. Teorie monopolu nevypovídá o ničem, dokud nejsou upřesněny příčiny existence jen jednoho producenta (bariéry vstupu, úspory z rozsahu nebo inovace). Podobně ani teorie kartelu nemá smysl bez jasného porozumění důvodům existence této tržní struktury. Samotné omezování nabízeného množství není, jak jsme viděli, přijatelným vysvětlením. Proto musíme hledat příčiny vzniku kartelů jinde.

Existuje-li na trhu více producentů, znamená to například, že snížení počtu producentů na jediného nepřináší žádné dodatečné výhody (optimální velikost byla dosažena s několika firmami v odvětví a neexistují žádné mezní úspory z rozsahu). Většina ekonomů považuje kartely za nestabilní tržní struktury, protože dokážou nalézt vysvětlení pro situaci s jedním monopolním producentem či pro situaci s velkým množstvím producentů. Nedokážou však vysvětlit situaci mezi tím. Kartel se tedy jeví jako přechodné řešení konkrétního problému. I tato přechodná tržní struktura však dokáže být dokonale stabilní a optimální.

II – Kartel jako organizace vytvářející hodnotu

Výše jsme uvedli, že v rozporu s tradiční teorií je hlavní výhodou konkurence tlak na producenty k diferenciaci jejich nabídky, a nikoliv snaha produkovat pomocí identické technologie identický statek. Chápeme-li nyní kartel jako strukturu, která umožňuje koordinaci produkce mezi producenty s cílem omezovat jakoukoliv diferenciaci, pak bychom měli vysvětlit, zda jsou kartely organizacemi zřízenými za účelem potlačování konkurence, či zda existuje pro vznik těchto produktivních struktur jiný důvod.

Na tuto otázku existuje velmi obecná a jednoduchá odpověď. Je-li na daném trhu konkurence (ve smyslu volného

vstupu na trh) a existuje-li kartel již dostatečně dlouhou dobu, znamená to, že tato struktura nejlépe uspokojuje nějakou konkrétní poptávku trhu. Kartel jinými slovy není nezbytně nestabilní (což ukazují i příklady z reálného světa) a existuje-li i navzdory potenciální konkurenci, znamená to, že je v tomto konkrétním případě užitečnou strukturou. Lze to vyjádřit i tak, že konkurence obvykle vede k diferenciaci produktů (tj. k nedokonalé substituovatelnosti mezi statky), zatímco kartel vede spíše k homogenizaci, tzn. substituovatelnosti. Výhody diferenciaci jsou natolik zřejmé, že pro její omezení a zavedení vyššího stupně substituovatelnosti musí existovat pádné důvody.

Existuje spousta konkrétních činností, jež vyžadují homogenitu. To se týká zejména síťových aktivit, jako jsou telekomunikace, doprava nebo produkce peněz (tyto činnosti jsou obvykle považovány za odvětví veřejné služby nebo dokonce přirozené monopoly). Obecně lze tyto situace označit za případy „subaditivit“⁶, což je termín pro situaci s přítomností externalit nebo úspor z rozsahu a ze sortimentu. V takovém případě lze z koordinace několika producentů, z jejich nahrazení producentem jediným získat výhody.

Jako příklad bychom mohli uvést poskytování peněz, kde existují úspory z rozsahu a v důsledku toho také klesající mezní náklady v produkci peněz. To je zapříčiněno například tím, že náklady na propagaci dané měny mohou být víceméně fixní a centralizace rezerv umožňuje úspory výrobních faktorů. Dále zde existují úspory ze sortimentu, protože informace získané finančním zprostředkovatelem mohou být účelně využity k úvěrové kreaci peněz. Nakonec zde mohou existovat externality, protože peníze přinášejí tím vyšší užitek, čím více jsou přijímány ostatními. I v případě, že někdo nesouhlasí s konkrétními důvody subaditivit,

⁶ Tento termín byl poprvé zřejmě použit ekonomy Bell Co. Používá se například v práci *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, New York, 1982, autorů W. Baumola, J. Panzara a C. Williga.

Pascal SALIN

mohl by souhlasit aspoň s argumentem, že existence velkého množství různých měn by nebyla „optimální“.

Státy a všemožní pro ně pracující „experti“ obvykle od uvedených pozorování přecházejí k závěru, že existují přirozené monopoly, což vyžaduje jejich zestátnění či regulaci, jež by zamezila vykořisťování spotřebitelů. Ve skutečnosti lze z provedeného pozorování odvodit pouze jediný závěr – že snížení stupně diferenciací v produkci těchto statků je potenciálně prospěšné. Existují potenciální přínosy plynoucí z nahrazení množství rozličných statků jedním či několika málo statky. To však neznamená, že optimální míra diverzifikace (resp. optimální míra homogenizace) může být určena apriorně čistě technickými metodami. V této souvislosti jsou důležité dvě poznámky:

- Je-li snížení stupně diferenciací výhodné (například díky úsporám z rozsahu), neznamená to, že je optimální zároveň snížit počet producentů. Například bylo-li by možné dokázat, že je technologicky optimální, aby na celém světě existovala jediná měna nebo jediný počítačový standard, neznamenalo by to, že má existovat pouze jeden producent tohoto statku. Stejně dobře může posloužit i kartel. Kartel je produkční struktura, v níž *různé* firmy produkují tentýž statek, takže v řešení problému subaditivit mohou být stejně efektivní jako monopol.
- Nikdo nemůže dopředu a za všech okolností vědět, zda v dané činnosti existuje subaditivita. To musí být teprve *objeveno*. A jak dobře víme, nejlepším způsobem, jímž lze objevit, zda subaditivita existuje a do jaké míry se v průběhu času mění, je konkurence (tzn. volný vstup na trh). Přesněji řečeno, nelze obecně konstatovat, že v konkrétní činnosti existuje možnost subaditivit, jelikož subaditivita může existovat také pouze v konkrétním okamžiku nebo pouze v dané části produkčního procesu, nikoliv však v celém. Například v telekomuni-

kační nebo dopravní síti nemusí být efektivní mít v některých částech sítě více než jednu velkou „dálnici“, zatímco v jiných částech sítě žádné úspory z rozsahu nejsou. Tuto „dálnici“ by mohl provozovat jeden („monopolní“) producent nebo několik producentů sdružených do „kartelu“, zatímco ostatní části by mohly být provozovány různými, vzájemně nesdruženými producenty či kartelem (například kartelem provozujícím „dálnici“). S možností objevu nových technologií se může v průběhu času měnit i role a pozice kartelu.

Kartely proto nevznikají pouze (ani většinou) za účelem zvýšení vzácnosti zdrojů a zvýšení cen, ale ke zvýšení hodnoty produkce a zlepšení produkčních procesů. Kartel není vytvořen za účelem získávání „monopolního zisku“, ale za účelem vytvoření přínosů z koordinace.

Kartely stejně jako monopoly jsou možným produktem konkurence (volného vstupu na trh). Konkurence umožňuje skutečným podnikatelům inovovat, v důsledku čehož se ti to stávají jedinými nabízejícími nově vyvinutého statku na trhu. Jelikož prospěch konkurence spočívá ve skutečnosti, že motivuje producenty k tomu, aby se stali prvními nabízejícími (což tradiční teorie označuje pojmem „monopolista“), je nesmyslné porovnávat případ kartelu s případem většího množství producentů. Má nicméně smysl přirovnávat kartely a monopoly. Existují-li někde díky subaditivitě potenciální výhody z homogenizace produkce, není pak náhodou existence jednoho producenta namísto několika producentů sdružených do kartelu efektivnější?

V kartelu existují možné náklady koordinace, jež mohou být přesným opakem výhod získaných homogenizací produkce. Kartel však může být organizován dvěma způsoby: spontánní koordinací a explicitní spoluprací. Příkladem první kategorie je systém svobodného bankovníctví. Předpokládejme, že v dané oblasti několik bank produkuje měny s garantovanou směnitelností za zlato. Každá z bank

Pascal SALIN

však zjistí, že chce-li zvýšit atraktivitu svých peněz, musí zvýšit likviditu, a proto se rozhodne směřovat bez omezení měny ostatních bank systému za své vlastní v kurzu odpovídajícím poměru zlatého obsahu těchto měn. Takový systém spontánní koordinace činí ze všech měn dokonalé substituty, což znamená, že se banky v daném systému rozhodly eliminovat jakoukoliv možnou diferenciaci svých produktů. Lze si však představit, že banky mohou v jisté míře spolupracovat – tzn. explicitně koordinovat svá rozhodnutí – například co se týče názvu „společné“ měny. Tato spolupráce však není vůbec nezbytná, neboť každá banka si může nezávisle vybrat a používat název měny již emitované jednou z nich. Kartel proto nelze definovat přítomností kooperace (někdy nazývané koluze), ale spíše existencí homogenizace statků různých producentů. Není přitom důležité, zda ta pramení z explicitních a centralizovaných rozhodnutí nebo z rozhodnutí decentralizovaných a individuálních.

Čím větší míra spolupráce v systému existuje, tím vyšší jsou náklady na koordinaci spojené se sledováním explicitně stanovené kartelové dohody. Připomeňme, že v takovém případě má každý z vlastníků zájem na tom, aby ostatní dohodu dodržovali, přičemž sám má tendenci ke zvyšování tržního podílu tím, že jedná jako černý pasažér. Naproti tomu náklady na koordinaci téměř neexistují v případě, že je kartel výsledkem spontánního rozhodnutí svých členů.

Kartel rovněž může mít v porovnání s jedním producentem („monopolistou“) i nějaké výhody. Hlavní výhoda spočívá v tom, že navzdory faktické homogenizaci produkce existuje možnost *diverzifikace v budoucnu*. Výhodnost koordinace se s objevem nových technologií může v čase měnit. Je-li jeden statek produkován několika firmami v kartelu, a ne jedním producentem, existuje motivace k objevování nových technologií. Tradiční pojetí, v němž je kartel pokládán za nestabilní strukturu, není zcela mylné. Nestabilitu

však nemůžeme pokládat za negativum kartelu, nýbrž spíše za vlastnost pozitivní. V důsledku nestability existuje kartel jen do té doby, dokud je nejefektivnější formou produkce. To však může skončit, jakkoli se jiné produkční struktury ukáží jako efektivnější. Členové kartelu jsou navíc neustále motivováni k hledání co nejefektivnější organizační formy, což může vést jak k rozpuštění kartelu, tak i k vytvoření jeho nové formy.

Dalším možným přínosem kartelu jsou výhody spojené s velikostí produkce. Na rozdíl od vžité představy úspory z rozsahu obvykle neexistují. Navíc i tam, kde lze úspory z rozsahu předpokládat, musíme hovořit o *technických*, a nikoliv *institucionálních* úsporách z rozsahu.⁷ S rozsahem mohou však být spojeny i dodatečné náklady (zejména institucionální povahy). Je dobře známo, že vnitřní organizace firmy není založena na explicitních procedurách směny, což komplikuje vytváření informací. Čím větší firma je, tím vyšší mohou být její organizační náklady. Proto jsou skrze koordinaci produkce (nebo spoluprací) v kartelu firmy schopny vyprodukovat statek v technologicky optimálním rozsahu a za co nejnižších institucionálních nákladů (negativních úspor z rozsahu).

Mezinárodní asociace pro leteckou dopravu (IATA) poskytuje zajímavý příklad efektivního, poměrně stabilního a přitom proměnlivého kartelu. Prostřednictvím dohody (jejíž správa není nákladná) jsou různé firmy schopny dodat svým službám vyšší hodnotu. Přinejmenším pro běžné letenky vydané různými firmami platí, že jsou (téměř dokonale) substituty. Aerolinie mají možnost se do jisté míry diferencovat (například kvalitou služeb) a rovněž po-

⁷ Jak podotkl Murray Rothbard, „klíčovým problémem není velikost *závodu*, ale velikost *firmy*“ (str. 577) a „[E]konomie může učinit jen málo platných tvrzení o optimální velikosti firmy. Výjimkou je konstatování, že svobodný trh se co nejvíce přiblíží poskytování maximálních možných služeb spotřebitelům (ať už se tato skutečnost promítne do velikosti firmy, nebo do jiného rysu produkce)“ (str. 578).

skytují služby (zvláštní ceny letenek, charterové lety), na něž se kartelová dohoda nevztahuje. Odvětví civilní letecké přepravy lze proto charakterizovat optimální úrovní diferenciace (a homogenizace) z pohledu jak cestujících, tak firem. Pro některé cestující je zaměnitelnost letenek velmi důležitá, zatímco jiní cestující upřednostňují co nejnižší možnou cenu. Odvětví proto uspokojuje různorodá přání zákazníků.

Tradiční teorie konkurence stejně jako tradiční teorie přirozeného monopolu mají obecný pohled na to, co nazývají „statkem“. Pod tímto pojmem se předpokládá něco jako „letecká doprava“ nebo „telekomunikace“. Dále se předpokládá, že v těchto síťových odvětvích existuje subaditivita, takže hrozí nebezpečí přirozeného monopolu. Ve skutečnosti, jak ukázala „nová“ teorie spotřebitele,⁸ lidé nepoptávají „statky“, ale vlastnosti statků. Fyzicky rozdílné statky pak poskytují různé soubory vlastností. Klíčovým problémem produkce je přizpůsobení se obrovskému množství vlastností požadovaných různými jedinci. Homogenita může být jednou z ceněných (a tím pádem i poptávaných) vlastností, jak je tomu například u letecké dopravy nebo peněz. Efektivní produkční struktura musí tedy nabízet koše vlastností, jež jsou ze strany poptávajících považovány za optimální. To znamená, že některé soubory mohou obsahovat homogenizované statky a jiné zase statky diferencované. Kartel, který je směsicí diferenciace a homogenizace, napomáhá tomuto přizpůsobení. Z tohoto pohledu je kartel významnou produkční strukturou. Na rozdíl od obecného pohledu (i od pohledu Murrayho Rothbarda), jenž na kartely nahlíží jako na principiálně nestabilní, a proto dočasné formy uspořádání, můžeme konstatovat, že kartely hrají v tržním procesu trvalou, i když měnící se roli.

⁸ Lancaster, K. T.: „A New Approach to Consumer Theory“, *Journal of Political Economy*, duben 1966.

III – Kartel jako přechodná produkční struktura

Kartel hraje důležitou roli, protože umožňuje přesnější výběr optimální kombinace diverzifikace a homogenizace produkce podle potřeb poptávajících. Poskytuje rovněž optimální kombinaci koordinace a spolupráce. Z tohoto pohledu má mezi produkčními strukturami zajímavou přechodnou roli.

Murray Rothbard se domnívá, že cílem kartelu je „*spolupráce, jež zvyšuje příjmy producentů*“, a dodává: „Podstatou jednání kartelu je dohoda jednotlivých výrobců ohledně společného sdílení aktiv, řízení výroby a cenové tvorby jednou řídicí strukturou. Tato řídicí struktura rovněž rozděluje zisky mezi jednotlivé členy. *Není však tento proces totožný s jakýmkoli založením soukromých společností či vytvořením jedné korporace?*“ (str. 572). Po srovnání založení kartelu se založením centralizované firmy dochází k závěru, že „*[n]eexistuje žádný podstatný rozdíl mezi kartelem a běžnou korporací či jinou soukromou společností*“. Proč tedy kartely vůbec existují, je-li kartel a korporace přesně totéž? Murray Rothbard mezi kartelem a velkou firmou neshledal žádné zásadní rozdíly, a považoval je proto za převážně přechodné struktury, přestože myšlenková analýza i realita ukazují něco jiného.⁹ Rothbardovy závěry se odvíjejí od jím používané definice kartelu. Protože stejně jako tradiční teorie pohlíží na kartel jako na explicitní spolupráci firem s cílem zvýšení společného zisku, předpokládá, že bude v zájmu nejefektivnějších firem kartel opustit a získat větší tržní podíl. Jak jsme ukázali, kartel nelze definovat strategií společného sdílení trhu (přestože ke sdílení trhu dochází), ale prostřednictvím koordinované, byť nikoliv nezbytně kooperativní, snahy o homogenizaci produkce (což může znamenat i jednotné ceny). Přeje-li si tuto homogenizaci trh, je kartel efektivní a má

⁹ „Ve skutečnosti je v mnoha případech možné považovat kartel za předběžný krok ke stálé fúzi“ (str. 573).

předpoklady k dlouhodobé existenci. Pokud cílem kartelu není uspokojování žádných konkrétních potřeb poptávajících, ale je pouze důsledkem snahy o zvýšení společných zisků, dojde dříve či později k jeho rozpadu.

Díky tradičnímu chápání kartelu se Murray Rothbard domnívá, že kartel je buď efektivní, a proto dojde rychle k fúzi jeho účastníků, nebo efektivní není a potom se rozpadne: „Bude-li v dlouhém období společné sdílení aktiv výhodné pro všechny členy kartelu, bude následovat formální *fúze* do jedné velké firmy“ (str. 579). Ve skutečnosti efektivní kartely mohou a musí existovat delší dobu, i když časem dochází k přeměně jejich struktury a činnosti nebo ke změně počtu účastníků. Nejlepším příkladem je poskytování peněz. V případě svobodného bankovníctví jsou peníze poskytovány členy kartelu, aniž by se kartel rozpadl, nebo sjednotil do jedné firmy. Neexistují-li neomezené možnosti úspor z rozsahu, neexistuje ani důvod pro fúzi.

K fúzím nedochází právě proto, že v případě kartelu jeho členové fungují jako nezávislá zisková centra, což zefektivňuje ekonomickou kalkulaci. Namísto abychom pohlíželi na kartel jako na skupinu firem před fúzí, bude realističtější a užitečnější pohlížet na něj jako na konečné stadium procesu, jímž došlo k decentralizaci jedné velké firmy do různých *rozhodovacích center*, a především pak k jejímu rozdělení do nezávislých *ziskových center* s oddělenými vlastníky.

Je dobře známo, že Ronald Coase¹⁰ jako zakladatel moderní analýzy firmy odpověděl na následující otázku: Jestliže, jak se správně předpokládá, trh představuje efektivní způsob organizace vzájemných směn jednotlivců, proč jej nahrazovat jinými procesy (například procesy spolupráce a příkazového řízení používanými uvnitř firem)? Existence transakčních nákladů vysvětluje koexistenci tržních procesů vně firem a netržních procesů uvnitř firem. Trh umož-

¹⁰ Coase, Ronald H.: „The Nature of the Firm“, *Economica*, 1932.

ňuje *koordinaci* vztahů mezi jednotlivci prostřednictvím dobrovolné směny, zatímco jednání jednotlivců se uvnitř firmy (nebo jiné organizace) uvádí v soulad prostřednictvím *kooperace* – tedy komplexní směsicí spontánního a příkazového jednání.

Dnes je proto široce přijímáno, že optimální organizace produkce je založena na vzájemném vyrovnání dvou nevylučujících se schémat, spolupráce a koordinace. Trh je *koordinacním* procesem mezi dobrovolně jednajícími jedinci. Firma (resp. jakákoliv jiná organizace) je *kooperativní* systém, kde produkční procesy nejsou založeny na spontánních interakcích mezi jednotlivci na základě smluv, ale vycházejí z vágněji definovaného procesu spolupráce (prováděné například formou příkazu; situace v každé firmě nicméně obsahuje kombinaci příkazů, dobrovolných rozhodnutí a iniciativ, koordinaci prostřednictvím informačních procesů atd.). Tím se vynořuje jakási hranice mezi tržním procesem a organizačními procesy firem. Lze předpokládat, že čím je firma větší, tím je vnitřní organizační proces složitější. Firma však může mít prospěch buď z možnosti rozvíjet úspory z rozsahu, nebo (podle tradiční teorie) využíváním monopolní pozice a získáváním „monopolního zisku“. Z těchto protichůdných tendencí vzniká za konkrétních okolností optimální velikost firmy.

Namísto tohoto přístupu vylučujícího vždy jednu z variant nabízí kartel možnost lepší kombinace těchto protichůdných možností lepším použitím jak řešení založených na spolupráci (vnitřní organizace), tak i koordinacních procesů (trh). Proto existují kartely, které v různé míře kombinují koordinacní a kooperační postupy. Z tohoto důvodu také kartely nejsou nezbytně nestabilní – jsou součástí firemní strategie. Rozhodne-li se firma nějak změnit produkci, nemusí volit jen mezi rozšířením vnitřních procesů kooperace a vstupem do dobrovolné směny na trhu. V dané situaci může být výhodné zkombinovat spolupráci a koordinaci právě

Pascal SALIN

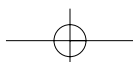
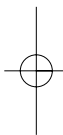
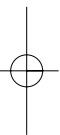
formou kartelu.¹¹ Trh s mikropočítači poskytuje zajímavý příklad podobných strategií. Podle vývoje trhů, standardů a technologií se producenti buď rozhodují o dalších strategiích nezávisle, nebo vstupují do kooperativních dohod, jež lze považovat za kartelové dohody.

Z tohoto pohledu je žádoucí upustit od definice kartelu jako dohody firem, jejímž *cílem* je jednání směřující k omezení nabídky nebo jakýkoli jiný typ specifického jednání. Vlastní záměr členů kartelu není relevantní. Každé jednání vychází ze záměru, ale obsah tohoto záměru není z pohledu trhu důležitý. Může se stát, že podnikatel uzavře dohodu s nějakým konkrétním záměrem, dohoda nepřinese zamýšlený výsledek, ale ukáže se prospěšná z jiného důvodu, a bude proto zachována i nadále. Důležité je, že v případě kartelu směs koordinace a spolupráce efektivně narušuje hranici mezi organizačními a tržními procesy.

¹¹ Maloobchodní franchising je dobře známým příkladem takové strategie.

ŘÁD SVOBODNÉ SPOLEČNOSTI*

* Text byl publikován jako 20. kapitola v knize Salin, Pascal: *Libéralisme*, Odile Jacob, Paříž, 2000. [Pokud se v dalším textu hovoří o „této knize“, má se na mysli *Libéralisme*; pozn. editora.]



Všeobecné uznání výhod trhu představuje jednu ze základních charakteristik posledních let 20. století. Lze získat pocit, že ideologie a politická praxe společně konvergují k těmto modelu společnosti, jehož dvěma stavebními složkami jsou demokracie a tržní ekonomika. Ve vztahu k této základní situaci jako by se politická debata spokojila s tím, že se zabývá jemnými odchylkami, spočívajícími např. ve „zjemňování“ principů tržní ekonomiky „společenskými“ hledisky nebo v zavádění toho, co se někdy nazývá „tržním socialismem“. Akceptuje se tedy svobodné fungování trhu, uznává se užitečnost konkurence, ale státu se ponechávají důležité, dokonce donucovací funkce, jejichž cílem je zajišťování rozsáhlých transferů a zabezpečení společenské regulace, již by prý tzv. „slepý“ nebo přinejmenším krátkozraký trh zajišťovat nemohl. Toto hledání třetí cesty nebo také syntézy mezi kapitalismem a socialismem, které přebírá z každé z těchto vizí to nejlepší a nejefektivnější, je, jak se zdá, sdíleno politickou levicí i pravíci.

Podobné směsice jsou však nebezpečné, a dokonce smrtelné. Prozrazují, do jaké míry ti, kdo se považují za liberály, zanedbali skutečně hluboké promyšlení významu a přínosu svobodné ekonomiky. Rozhodli se vystupovat jako obránci „tržní ekonomiky“ a pravděpodobně z obavy vyvolané intelektuálním terorismem naší doby se uchýlili k používání

Pascal SALIN

zdanlivě technického výrazu, a vyhnuli se tak nutnosti hovořit o těch věcech, o nichž by liberál hovořit měl: o svobodě, vlastnictví a zodpovědnosti.

Zmatení pojmů

Nejednoznačnost jazyka v oblasti, kterou se zabýváme, je odrazem nejasností v myslích lidí, a je dokonce možné, že je také současně jejich příčinou. Proto se nám jeví užitečné upřesnit význam termínů, kterých se to týká. Jak je to s *pravidly*?

Pravidlo je zřejmě určitou normou chování společnou více osobám. Tvorba a užívání těchto pravidel však může nabýt různé povahy. Především je nezbytné se ptát, je-li pravidlo přijato spontánně a dobrovolně, nebo je-li vnuceno násilím. Z tohoto hlediska je vhodné v případech, kdy je pravidlo určeno veřejnou autoritou, hovořit o reglementaci. Následně pak hovoříme o dereglementaci v případě, kdy dojde k zániku těchto veřejných pravidel. Objevuje se ale lingvistický problém, protože termín „reglementace“ odpovídá anglickému *regulation* a „dereglementace“ slovu *deregulation*. Nadměrné užívání anglicismů pak může vést k užívání termínu „deregulace“ tam, kde by se mělo hovořit o „dereglementaci“. Tento sémantický zmatek vede ke zmatení konceptuálnímu: nakonec tedy sklouzáváme od myšlenky, že systém je dereglementovaný (*deregulated*), k představě, že systém již není „regulovaný“, což znamená, že postrádá jakýkoli řád, stává se anarchií.

Všichni chápeme, že pravidla jsou pro dobré fungování každého systému nezbytná: v případě fyzikálních systémů se jedná o fyzikální „zákony“; v případě lidských systémů jde o pravidla chování. Ale jak už jsme řekli, tato pravidla chování se mohou velmi lišit. Určitě je chybou zaměňovat zrušení administrativních a právních předpisů – tedy dereglementaci – s deregulací ekonomického a sociálního systému.

„Regulací“ totiž můžeme nazývat souhrn procesů, jež dávají systému řád. Je tedy třeba se ptát, jakou roli hrají pravidla v procesu regulace, a současně brát zřetel na možnou různorodost těchto pravidel. Státem vytvářené předpisy totiž nejsou jedinými společenskými pravidly, tvoří pouze jejich zvláštní kategorii, což znamená, že dereglementace – tedy zrušení administrativních a právních předpisů – rozhodně neznamená absenci pravidel, ani absenci regulace: zrušené předpisy mohou být nahrazeny jinými pravidly a regulace může probíhat na základě jiných procesů.

Společenský řád

Procesy, jež umožňují regulaci společenského systému, zavádějí do tohoto systému řád, který můžeme nazývat „společenským řádem“. Na tento výraz se občas pohlíží nedůvěřivě, protože evokuje představu autoritářského politického režimu. Přitom právě tehdy, je-li regulace dosaženo prostřednictvím vynucených pravidel – tedy reglementace, nabývá společenský řád autoritářského charakteru, vyjadřuje veřejné donucení. Naproti tomu společenský řád založený na svobodně přijatých pravidlech je zcela jiného charakteru.

Podle Friedricha Hayeka můžeme řádem nazývat „situaci, v níž je velký počet prvků různého druhu mezi sebou propojen takovým způsobem, že znalost libovolné časové nebo prostorové části systému nám umožňuje utvářet správná očekávání týkající se zbytku, nebo alespoň očekávání, která mají velkou pravděpodobnost, že se ukážou jako správná“.¹ Tato citace dobře zdůrazňuje fakt, že společenský řád především umožňuje různým účastníkům systému sice ne dokonale, ale rámcově pochopit fungování tohoto systé-

¹ Hayek, F. A.: *Law, Legislation and Liberty*, sv. I: Rules and Order, Routledge & Kegan Paul, Londýn, str. 36. [Str. 43 v českém vydání *Právo, zákonodárství a svoboda*, ACADÉMIA, Praha, 1994; pozn. editora.]

Pascal SALIN

mu a jeho vývoj, což jim usnadňuje přizpůsobení svého chování tomuto poznání. Jinými slovy, protože je lidská činnost nevyhnutelně činností intelektuální, je uspořádaný sociální systém systémem koordinace mezi různými lidskými dovednostmi.

Jak víme, Friedrich Hayek zásadně rozlišuje mezi řádem uměle vytvořeným a řádem spontánním. Uměle vytvořený řád je důsledkem záměrných, z pozice autority přijatých opatření. Je charakteristický pro fungování „organizací“, ale účinně může fungovat pouze v „uzavřených společnostech“. Je to pouze a výhradně tento druh organizace, který by měl být spojován s negativními konotacemi a zaměřován např. s autoritářstvím.

Spontánní řád vyplývá z nepřetržitého vzájemného přizpůsobování lidských bytostí. Je, podle vyjádření Friedricha Hayeka, „výsledkem lidského jednání, a ne lidského záměru“ (*the result of human action and not of human design*). Účinné koordinace mezi lidskými bytostmi lze v komplexních společnostech (často se používají termíny „Velká společnost“ nebo „Otevřená společnost“) dosáhnout pouze využitím spontánního řádu. Tento řád sám o sobě však již implikuje jistá pravidla.

Uměle vytvořený řád by bylo možné přijmout v případě, že bychom dokonale, nebo skoro dokonale, znali fungování systému. To je přibližně uskutečnitelné v malé společnosti, především pokud změny v ní jsou omezené. Je to nicméně zhola nemožné ve společnostech větších rozměrů, kde základním problémem je právě vytvoření nového poznání pomocí individuálních myslí, které jsou rozptýlené.

Cenový systém představuje jeden z těchto procesů, jejichž prostřednictvím probíhá vzájemné přizpůsobení se jedinců. Je však ještě třeba se ptát, jak se samotné ceny utvářejí. V centrálním (plánovaném) systému jsou ceny arbitrárně stanovovány z centra a o relativní intenzitě potřeb vypovídají jen velmi nedokonale. Nedávají tedy věrohodnou infor-

maci o relativní vzácnosti statků. Jinak je tomu samozřejmě v decentralizovaném systému, kdy vývoj cen odráží v každém okamžiku vývoj relativní vzácnosti. Ale stejně jako nestačí tvrdit, že trh zajišťuje regulaci, nestačí ani tvrdit, že ceny zajišťují regulaci. Je třeba vědět, jaká jsou pravidla pro fungování systému.

To, co totiž odlišuje spontánní řád od anarchie, je existence všeobecných pravidel chování, tedy pravidel umožňujících regulaci systému. A právě z tohoto důvodu nevede deregulace k deregulaci, alespoň pokud tato neznamena celkovou absenci pravidel. Je třeba chápat, že, oproti tomu, jak se situace obvykle jeví, se uměle vytvořený řád často přibližuje anarchii více nežli řád spontánní. Je totiž nemožné, aby ti, kdo centrálně řídí celou společnost, znali všechny jednotlivé okolnosti místa a času, jež určují jednání jednotlivců. Stejně tak nemohou znát ani jejich potřeby a reakce. Rozhodnutí plánovačů tedy nutně vedou k rozporům, které mohou být překonány jedině použitím síly. Proto administrativní či plánovaný řád vede ve skutečnosti k opaku řádu. A proto také kapitalismus, jenž stojí na jednom základním pravidle, a to respektu k soukromému vlastnictví, nemůže nikdy být, na rozdíl od státu, divoký.

Jsou-li tedy pravidla pro společenský řád nepostradatelná, musíme dále určit, o jaká pravidla se jedná. Z tohoto hlediska je užitečné odvolat se znovu na Friedricha Hayeka, jenž zdůrazňuje základní rozdíl mezi všeobecnými či univerzálními pravidly a pravidly specifickými. Ta první jsou aplikovatelná za všech časových i místních okolností, zatímco ta druhá závisejí na jednotlivých situacích.

K tomu, aby společnost mohla být společností svobodnou, je nutné a postačující jen malé množství pravidel: respektování vlastnických práv, smluvní svoboda (která je jeho přirozeným důsledkem) a výkon zodpovědnosti, který je umožněn na základě předchozího vymezení vlastnických práv. Ve chvíli, kdy jsou práva členů dané společnosti defi-

Pascal SALIN

nována, je pro každého snazší předvídat důsledky vlastního jednání a jednání druhých. Definování vlastnických práv je proto základem společenského řádu: rozdělení bohatství pocházejícího z produktivního úsilí pak není arbitrárním výsledkem poměru sil, nýbrž důsledkem aplikace předem známých pravidel.

Rozumí se, že všeobecná a univerzální pravidla ve svobodné společnosti nevyklučují existenci specifických pravidel na úrovni užších společenství – podniků, rodin, spolků – z nichž některá se více přibližují uměle vytvořenému řádu než řádu spontánnímu. Avšak i tato společenství fungují tím lépe, čím více respektují pravidla všeobecná.

Proto dereglementace, nebo obecněji ústup státu, neznačí zánik pravidel, nýbrž přechod od uměle vytvořeného řádu k řádu spontánnímu. To může nakonec vést i k vytvoření nových a progresivnějších pravidel. Dereglementace také samozřejmě neznamená deregulaci společenských systémů. Je naopak přechodem od nedokonalé (centralizované) deregulace ke komplexnější a vyvinutější regulaci, za podmínky, že bude příležitostí k obnovení všeobecných pravidel správného chování. V tomto díle jsme mohli vidět několik příkladů, ať už šlo o emisi peněz, řízení automobilu, ochranu životního prostředí či imigraci. V životě každé společnosti se musí řešit dva druhy konfliktů:

- Konflikt vznikající z potřeby diferenciaci lidských bytostí a jejich činností na straně jedné a z potřeby harmonizace (která vede např. k přijímání technických norem, vytváření obchodních značek, zakládání obchodních vazeb mezi výrobci, přijímání společných pravidel chování, respektování tradic atd.) na straně druhé. Tyto konflikty lze vyřešit – určit optimální stupeň diferenciaci a harmonizace, a tedy si osvojit společná pravidla, jež mohou být dle potřeby rozvíjena – společenským experimentováním. Centralizovaný a autoritářský přístup, jinak řečeno tvorba reglementací, tomuto jemné-

- mu spontánnímu přizpůsobování brání. Do očí bijícím příkladem je konstrukce Evropské unie, jejíž fungování je liberálnímu přístupu naprosto vzdálené a jež neustále usiluje o harmonizování všech činností. Fiskální, právní, sociální, měnová harmonizace a harmonizace pravidel v Evropě je protipólem dobré regulace.
- Druhý konflikt, který je třeba řešit, existuje mezi potřebnou stabilitou pravidel – bez níž by pravidla nebyla pravidly – a potřebou jejich přizpůsobení se konkrétním podmínkám. Univerzální pravidla musí být samozřejmě zcela stabilní, avšak u specifických pravidel je přizpůsobování převážně žádoucí.

Jaká role zbývá pro stát?

Existují pádné důvody, proč odpověď na tuto otázku nemůže znít jinak, než že stát nemá žádnou legitimní úlohu. Zcela jednoduše proto, že je definován jako „monopol organizovaného donucení“ a protože donucení je dle našeho názoru nelegitimní. Jsme tudíž velmi pevně přesvědčeni, že veřejné vytváření společenských pravidel není nutné, a že je dokonce škodlivé. Domníváme se, že trh bez veřejných pravidel funguje lépe než trh reglementovaný. Příklady, uvedené v tomto díle, které zdaleka nebyly vyčerpávající, měly tato tvrzení ilustrovat.

Ve skutečnosti lidé odjakživa *dobrovolně* přijímali procesy kolektivního rozhodování a podřizovali se takto přijatým rozhodnutím. Členové spolků nebo sdružení vlastníků uznávají potřebu vzájemného, nicméně dobrovolného donucení. Platí se příspěvky spolkům, sdružením vlastníků se platí podíly na společných závazcích. Vše ale pouze za podmínky, když to akceptují i ostatní členové. Veškerý rozdíl mezi uvedenými příklady a poměry ve státě je v tom, že stát si přivlastnil monopol, což jej vede ke zneužívání získané

Pascal SALIN

moci: od státu nelze odejít, není možné mu konkurovat. To je klíčovým důvodem, proč nejsou reglementace nezbytné a proč jsou dokonce škodlivé. Zatímco však může společnost žít bez jakýchkoli reglementací, pak rozhodně nemůže žít bez pravidel.

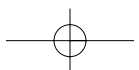
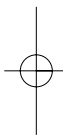
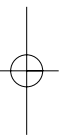
Nelze si samozřejmě představovat, že bychom se mohli hned zítra ocitnout v situaci, kdy by neexistovaly žádné reglementace. Nicméně je naší povinností pokusit se představit si, jak by společnost v takové situaci fungovala. Jinak řečeno, v dnešním světě, kdy jsme otroky státu, se tato představa může jevit jako utopie. Je nicméně utopií realistickou, protože je utopií svobody.

Je také pravda, že v reálném světě nastávají praktické problémy, především problém přechodu např. při přechodu od velmi reglementovaného k méně či vůbec nereglementovanému stavu. To lze zřetelně ilustrovat na tzv. „tranzitivních zemích“. Vznik spontánního řádu ve skutečnosti potřebuje svůj čas. Je tedy možné uvažovat o tom, že v mezidobí by mohly být reglementace a zákony užitečné pro udržování pořádku, přestože se nejedná o spontánní řád. Riskujeme tím však, že přetrvávají navždy a ještě zesílí, čímž nakonec zabrání vzniku spontánního řádu. Je tedy třeba přijmout myšlenku, že se počáteční absence řádu musí akceptovat jako určitý druh investice, jejíž náklady je třeba nést, aby bylo v budoucnu dosaženo řádu lepšího?

Vše, co jsme uvedli, znamená, že je klíčové dobře odlišovat principy a jejich okamžitou aplikaci. Teoreticky musíme být přesvědčeni, že svobodná společnost – bez reglementací a veřejného donucení – může fungovat a funguje lépe než ostatní. A proto je třeba tvrdě bojovat proti všem argumentům ospravedlňujícím státní intervencionismus. V dnešní době je mezi intelektuály módou přijímat myšlenku, že „tržní ekonomika“ je sice žádoucí, ale že existuje celá řada výjimek, tedy situací, kdy je pro dobro občanů lepší interven-

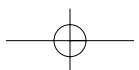
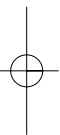
cionismus. Ale jak jsme mohli vidět v této knize, je tato argumentace diskutabilní či spíše dokonce nepřijatelná.

Vždy je třeba důvěřovat ve schopnost lidí najít si prostředky k uspokojení svých vlastních potřeb i potřeb druhých. Stát využívá záminky domnělého rizika zneužití moci jedněmi či druhými a vytváří reglementace. Ale jedině stát může svou moc zneužívat. Jednak z toho důvodu, že disponuje monopolem právního donucení, a pak také proto, že politici a státní úředníci jsou nezodpovědní. Nejlepší řešení problému nikdy nejsou známa předem, je třeba je odhalit. A pravděpodobnost jejich odhalení je největší právě tehdy, budou-li se moci lidé svobodně rozhodovat. Proto musíme za každých okolností dávat najevo svůj nesouhlas s veřejnými monopoly, musíme rozumět a hlásat, že stát je naším nepřitelem, a nesmíme ani na chvíli váhat neustále opakovat, že stát není dobrým tvůrcem pravidel.



ILUZE STÁTU-SOUDCE*

* Text byl publikován v *Le Figaro*, 11. června 2003.



Moderní stát dnes na celém světě zasahuje do všech oblastí a je prakticky všemocný. Jedni ho oslavují, druzí zatracují. Mezi těmi druhými je však početná skupina, která považuje za nezbytné, aby se stát vzdal své role producenta a případně i své role redistribuční a omezil se pouze na úkol sobě vlastní – být arbitrem mezi zdánlivě nesmiřitelnými požadavky různých sociálních skupin. Ti, kdož tuto myšlenku obhajují, si upřímně myslí, že tím vymezují minimální stát a že dokonce i uplatnění svobody existenci tohoto minimálního státu předpokládá. Přesto se jedná o hrubou chybu: učinit stát soudcem znamená přiřknout mu „totalitní“ moc, jinými slovy učinit z něj nelegitimní prostředek omezování osobních svobod. Abychom to názorně ukázali, vezmeme si zajímavý příklad vzdálený od každodenních starostí, jenž nicméně přesně vystihuje univerzální charakter nestátních řešení.

K tomuto příkladu nás inspiroval dokument, který před časem vysílal jeden z televizních kanálů a který popisoval dojemný boj jednoho z namibijských kmenů, kmene Himbů, proti projektu stavby přehrady. Himbové jsou zoufalí, neboť přehrada pohltí část jejich území, které odjakživa obývali, a zejména zaplaví hroby jejich předků. Navíc také ohrozí i život dobytka, kterému přisuzují velký symbolický význam. Jejich náčelník rozhodným a odvážným způsobem

vyjednává s oficiálními představiteli, vydává se dokonce na cestu do Švédska a Anglie, aby se pokusil získat na svou stranu veřejné mínění. Je ale jasné, že zvítězí vláda. Ve vypjaté scéně náčelník Himbů znovu opakuje své námitky, dává najevo zármutek svého lidu nad ztrátou jejich tradičních teritorií a hrobů jejich předků. Naproti němu obtloustlý ministr důrazně tvrdí, že problém nespočívá v tom, zda se přehrada postaví či nikoliv, ale kdy se postaví. Jaký je jeho rozhodující argument? Znalecká zpráva o tom, že je přehrada ekonomicky životaschopná. Ale co tento výraz „ekonomicky životaschopná“ znamená? Zmiňovaní znalci zvaní ekonomové zcela jistě provedli vědecké propočty, jež poměří náklady a výnosy přehrady. Není obtížné si představit, jak jejich okázalý výpočet vypadá. Na jedné straně ztráty z výroby na straně Himbů, náklady jejich přesídlení na nové území, možná i náklady přesunu hrobů, na straně druhé přírůstek výroby pro trh, získaný díky novému zdroji energie, a pravděpodobně i jakési „sociální“ přínosy – spojené s pozitivními dopady na vzdělání a zdraví Himbů samotných.

Hovořit o „ekonomických“ aspektech projektu, pokud opomíjíme všechny ostatní aspekty lidského života, nemá pražádný smysl. Zásadní chyba, jíž se „znalci“ dopouští, pramení z faktu, že dosazují své vlastní hodnotové soudy za soudy těch, kterých se daná věc týká – Himbů na jedné straně a zbytku obyvatel země na straně druhé. Himbové si ostatně stěžují, že se znalecká zpráva jen jednou, a to velmi krátce, zmiňuje o jejich nesouhlasu a veškeré jejich námitky proti projektu přechází mlčením. Ve svých tradičních oděvech, se svým tradičním jazykem jsou ve skutečnosti právě oni dobrými „ekonomy“, neboť zvažují veškeré lidské potřeby, ať již jsou měřitelné, či nikoliv.

Ponechme nyní stranou vědecké nároky metody poměrování nákladů s výnosy, která je často považována za *nec plus ultra* ekonomické vědy, která ale zároveň vedla ke spoustě lidských tragédií, a pokusme se problém popsat a najít způ-

sob, jakým by mohl být vyřešen. Pro jednoduchost předpokládejme, že výstavba přehrady staví proti sobě dvě skupiny lidí: Himby, kteří odmítají přehradu, neboť ta rozvrátí jejich po předcích zděděný styl života a zničí jejich hroby, a proti nim zbytek obyvatel, který by mohl disponovat bohatým zdrojem levné energie. Jak rozsoudit tento potenciální konflikt? Řešení, které je v naší době obecně upřednostňováno, je řešení politické. Vláda se považuje za představitele veřejného zájmu, rozhoduje mezi protichůdnými záměry, a aby nadřadila „národní zájem“ zájmům dílčím, rozhodne pro stavbu přehrady. Pojem národního zájmu však nemůže být nic víc než fikcí, jež se používá jako taktika při obraně naprosto konkrétních dílčích zájmů zastávaných zástupci státu.

Jestliže jsou vůdčí představitelé voleni demokraticky, bude jejich vize o národním zájmu považována za legitimní a jako zástupci většiny budou mít právo šikanovat menšinu. Jestliže své pozice dosáhli násilným uchvácením moci, budou se obecně pokoušet upřednostňovat zájmy osob, které režim podporují. Národní zájem bude sloužit coby ideologická zástěrka a projekt získá svou legitimitu díky podpoře ekonomických expertů a jejich vědeckých výpočtů. V této politické hře jistě mohou existovat nějaká hnutí hájící menšiny. Mohou být více či méně aktivní a více či méně násilná. Jejich vize ovšem zůstává politická, to znamená antagonistická.

Pokud ovšem přijmeme liberální přístup, spočívající na definici práv a smluvní svobody, tento problém zmizí. V případě našeho zájmu spočívá tento přístup ze všeho nejdříve v uznání práv Himbů. K tomuto účelu máme jedno jednoduché pravidlo, právo prvotního přivlastnění. Toto pravidlo není odůvodněno jen faktem, že umožňuje řešení sporů. Daleko hlouběji je odůvodněno skutečností, že je v souladu se základním principem, a to, že vlastnictví nevzniká pouhou proklamací, ale tím, že jednotlivci používají svého (tvůrčího) ducha k přetváření stávajících zdrojů, dávají jim účel a spo-

Pascal SALIN

jují je s lidskou činností. Himbové tak mají právo na vodu a území, která odjakživa užívají, zejména pak na území, kde jsou pohřbeni jejich předkové. Tato práva jsou *absolutní* a musí být hájena bez jakékoli výjimky, jako by se jednalo o samotný lidský život.

Jakmile jsou tato práva definována a hájena, jakmile je každé poškození těchto práv, ať již ze strany státu či jednotlivců, sankcionováno, získává problém, jakým je například stavba zmíněné přehrady, přirozené řešení. Jako majitelé by Himbové mohli vyjednávat stejnými zbraněmi se státem či s jinými společenstvími či jednotlivci. Vezměme si jako příklad problém s hroby předků, kterým, jak se zdá, příkládají velký význam.¹ Je velice pravděpodobné, že v průběhu jednání ti, kdož si budou přát postavit přehradu, nabídnou Himbům, že od nich odkoupí území, na němž se nacházejí hroby jejich předků, přičemž slíbí, že hroby přemístí jinam a že Himby odškodní vysokou částkou peněz. Pokud Himbové přistoupí na tuto transakci, bude to znamenat, že nemají zájem za každou cenu zachovat hroby předků na původním místě. To, že by se tak rozhodli svobodně a na základě uznání jejich práv, by zároveň znamenalo, že upřednostňují zpeněžení přesunu hrobů oproti předchozí situaci. Jinak by na tuto transakci nepřistoupili. Může se ovšem stát, a to nemůžeme dopředu tušit, že budou považovat zachování hrobů na jejich tradičním místě za svou posvátnou povinnost, takže žádná kompenzace by nemohla ospravedlnit jejich přesun. V tomto případě by odmítli podepsat smlouvu s navrhovatelem stavby přehrad, a ta by se tím pádem nepostavila. Zastánci přehrad by tak snadno mohli říci, že byl „obecný zájem“ obětován zájmu menšiny. My ovšem víme, že obecný zájem, který obhajují, je naprostou smyšlenkou.

¹ Více k tomuto tématu se lze dozvědět ze skvělé knihy Carlose Valiente-Noaillese, *Kua et Himba*, Ženeva, Musée d'ethnographie, duben 2001.

V případech, kdy je rozhodnutí výsledkem politického procesu, to znamená pokud se stát ustanoví coby arbitr mezi různými zájmy, neexistuje žádný prostředek jak porovnat užitek statků pro různé jednotlivce. Zastánci technického pokroku budou tvrdit, že zájmy spotřebitelů energie by měly převážet. Ekologové či obhájci menšin budou oplácet, že převážet by měly naopak jejich zájmy. Neexistuje však žádný vědecký či morální prostředek, pomocí něhož mezi těmito dvěma protichůdnými přístupy rozhodnout. Řešení se tak nutně stává výsledkem mocenského boje. Politické rozhodnutí je vždy výsledkem násilí.

Liberální řešení by vypadalo zcela jinak. Je namístě zdůraznit, že nespočívá ve zprostředkování „obchodu“, nýbrž v uznání legitimních práv. K řešení se tedy dospívá mírovou cestou, jež umožňuje projevit a respektovat přání všech zúčastněných. Ti, jejichž majetková práva jsou uznána, se mohou spokojit s tímto uznáním a odmítnout jejich postoupení, mohou je směnit ať již za peníze, či za cokoli jiného. Překvapivé je, že liberálnímu přístupu se obecně vyčítá, že všemu chce dát ekonomickou dimenzi, ze všeho dělá obchod, vše převádí na peníze. To je přesně pravý opak pravdy. Liberální postoj jednoduše respektuje účely sledované jednotlivci, ať jsou jakékoli. Jinými slovy, respektuje individuální práva. Ponechává jejich držitelům svobodu vyjednávat o převodech těchto práv či jejich částí za podmínek, které je uspokojí, aniž by sebe méně soudil hodnoty či motivace dotčených. Je právem Himbů odmítnout prodat svá práva, umožňující stavbu přehrady, aniž bychom je mohli ve vztahu ke společnosti obvinít z tmářství či egoismu. Naproti tomu je právem zastánců přehrady, aby Himbům nabídli peníze (nebo cokoli jiného) za účelem získání území potřebného pro svůj projekt, aniž bychom je mohli obvinít z nepřátelství vůči Himbům či z pustošení přírody. Liberální řešení nespočívá ve snaze vyjádřit veškeré lidské aktivity v penězích, spočívá pouze v definování práv a umožnění smluvní svobody. Držitelé těchto

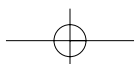
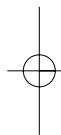
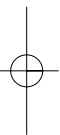
Pascal SALIN

práv mohou svobodně rozhodovat o jejich zpeněžení, ale netýká se to nikoho jiného než jich samotných.

Je to tudíž právě politické rozhodnutí, jež vše kvantifikuje, měří, a *a priori* rozhoduje, jak se lidé mají chovat. Ti skvělí znalci, kteří se snaží tvrdit, že přehrada je „ekonomicky životaschopná“, a tím ospravedlňují vládní projekt, nejsou ničím jiným než intelektuálními podvodníky. Nutí věřit ostatní, že vědí, co vědět nelze. Nemohou vědět, jakou „cenu“ přisuzují Himbové svým hrobům a svým domům. Přesněji řečeno právě proto, že je tato cena pravděpodobně velmi vysoká a dotčené statky nebyly nikdy směřovány – nelze jim tudíž přiřadit tržní cenu – usuzují znalci, že je jejich hodnota zanedbatelná či nulová. Jejich chování je totalitní, neboť skutečné hodnocení věcí těmi, jichž se rozhodnutí týkají – oprávněnými vlastníky – nahrazují úsudkem svým.

Příběh Himbů je ukázkový. Ve skutečnosti jej nalezneme ve všech problémech organizace společnosti. Tím je nám velice blízký a velice aktuální. Umožňuje nám pochopit, jak je pomocí intelektuálních smyšlenek, po nichž naše doba tak lačnická, liberální přístup obviňován z toho, že vše poměřuje tržními cenami. Přitom údajně opomíjí ostatní lidské hodnoty, za což je obviňován z „diktatury trhu“. Liberálům však nejde o trh, ale o práva, což vůbec není totéž. Trh existuje všude, jak ve společnosti kolektivistické, tak v liberální, protože všude existuje směna. Problém spočívá v rozpoznání, zda se směna děje na trhu s legitimními právy – tedy těmi, jež byla nabyta vlastním úsilím – či právy nelegitimními – jež byla získána donucením, byť se jednalo o donucení legální. Ve skutečnosti a v rozporu s tím, co se často tvrdí, je politický přístup k řešení společenských problémů nutně násilný a materialistický – a to ať je vláda zvolena demokraticky, či nikoliv. Podstata státu jako soudce je diktátorská. A zde je třeba věnovat pozornost nebezpečnému zmatení v chápání slov. Skutečnou rolí soudce je *právo vykládat*, a z tohoto pohledu tedy nepotřebujeme stát, nýbrž soudce, což

v žádném případě není totéž. Co se týče státu, ten právo nevykládá, ale *tvorí jej*. Činí tak ale nutně způsobem arbitrárním a násilným.



DOSLOV

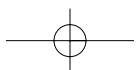
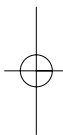
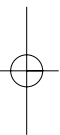
**JAK PRÁVNÍCI OVLÁDLI
EKONOMII**

*KONEC BASTIATOVY ŠKOLY VE FRANCII**

*Joseph T. Salerno***

* Z anglického originálu „The Neglect of Bastiat’s School by English-Speaking Economists“, *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, sv. XI, č. 2/3, 2001. Zkrátil a redakčně upravil David Lipka.

** Joseph Salerno je profesorem ekonomie na Pace University v USA.



Frédéric Bastiat byl členem Francouzské liberální školy, která zcela ovládala ekonomickou vědu ve Francii od počátku až do 80. let 19. století a dále si zachovávala silný intelektuální vliv až do vypuknutí první světové války. Bastiat sice nebyl ani zakladatelem této ekonomické školy, ani nejdůkladnějším teoretikem, dokonce ani nejdůslednějším obráncem *laissez faire*. Byl však nejtalentovanějším interpretem politickoekonomických teorií této školy. Proto se budeme dále odkazovat na „Bastiatovu školu“.

Mnoho ekonomů, kteří byli obeznámeni s Francouzskou liberální školou, jakkoli nemuseli být jejími zastánci, včetně Josepha Schumpetera, Karla Pribrama a Petera Groenewegeny, se pokoušelo vysvětlit její téměř naprosté opominutí angloamerickými ekonomy a historiky myšlení po první světové válce. Jejich vysvětlení se redukuje na tři hlavní tvrzení. Zaprvé, vůdčí představitelé této školy, již uznávali za svého zakladatele J.-B. Saye, poskytli skvělé vysvětlení přijaté teorie, ale nebyli do ní schopni zabudovat analytická zlepšení, ani přijít s něčím novým. Zadruhé, důsledkem své analytické neplodnosti selhala škola v účasti na výzkumu a rozšiřování myšlenek marginalismu v průběhu třech desetiletí teoretického „kvasu“ před první světovou válkou. Konečně, nesmlouvavost školy a důkladná opozice nejen k socialismu, ale téměř ke každé formě státních zásahů do

Pascal SALIN

ekonomiky vedla kritiky k jejímu odmítnutí coby malé školy obránců extrémního *laissez faire* liberalismu. To posílilo obraz liberálních ekonomů jako pouhých interpretů a „pamfletářů“, kteří měli pramalý vliv na rozvoj ryzí ekonomické teorie v 19. století.

Tato vysvětlení naprosto neberou v úvahu rozsah vlivu Francouzské liberální školy na důležité ekonomické teoretiky po celé 19. století, včetně významných evropských marginalistů jako Böhm-Bawerka, Cassela, Wicksella a Pareta. V tomto pojednání se pokusím prozkoumat zvláštní institucionální vývoj doprovázející profesionalizaci ekonomické vědy ve Francii, jenž byl důvodem pro trvalé nedocenení vlivu Bastiatovy školy.

Specifické neakademické prostředí, ve kterém Francouzská liberální škola vzkvétala v průběhu prvních tří čtvrtin 19. století, bylo dramaticky téměř přes noc přeměněno radikálními institucionálními změnami provedenými francouzskou vládou na konci 70. let 19. století. V důsledku těchto změn se soupeřící ekonomická škola usadila na nově vytvořených, vysoce prestižních univerzitních stolcích všude po celé Francii. Došlo k profesionalizaci francouzské ekonomie a původní neakademická liberální škola byla postupně zभावována své obecně uznávané autority. Tento napjatý a „hořký“ teoretický konflikt mezi liberální školou a školou, jež sama sebe prohlásila za „novou“, vedl Charles Gide. Ironicky, „nová“ škola nebyla vůbec školou novou a nikdy nepřišla s žádným originálním příspěvkem k ekonomické teorii. Spíše „slepila“ dohromady *ad hoc* směs umírněného německého historicismu a britské klasické ekonomie, kterou pak používala jako teoretickou zbraň k napadání *laissez faire* programu liberálních ekonomů a k obhajobě nekompromisních státních zásahů do tržní ekonomiky, ne-li přímo na podporu zespolečenštění výrobních prostředků. Pravá povaha sporu však byla Gidem a jeho stoupenci úmyslně překroucena v knihách a článcích, které byly překládány do angličtiny ne-

bo publikovány v anglicky psaných odborných časopisech od počátku 80. let 19. století až do 20. let století dvacátého. V těchto publikacích byla liberální škola – nebo škola „ortodoxní“ či „optimistická“, jak byla v této literatuře výsměšně označována – zobrazena jako zpátečnická a ideologická sekta amatérských „pamfletářů a polemiků“, kteří byli oddáni jedině vášni, potlačení socialismu a protekcionismu, a měli malý ohled na rozvoj odborné ekonomické teorie. Nová škola byla oproti tomu charakterizována jako kosmopolitní skupina „hodnotově neutrálních“ teoretiků, otevřených novým trendům v ekonomické teorii, jako byl marginalismus, historicismus a matematická ekonomie.

Situace ve Francii

Do roku 1878 byla v té době existující formální výuka ekonomie ve Francii i hlavní instituce šířící ekonomické myšlení mezi širokou veřejností v rukou liberální školy. Před rokem 1878 nebyla ekonomie na francouzských univerzitách vyučována jako samostatný obor, ale pouze jako součást schváleného právnického studijního plánu.¹ Profesorské stolce či katedry politické ekonomie však existovaly mimo univerzitní systém. První a nejprestižnější z těchto kateder byla zřízena na *Collège de France* v roce 1831. Postupně ji vedli Say, Pellegrino Rossi, Michel Chevalier a jeho zeť Paul Leroy-Beaulieu, všichni stoupcem liberální školy. *Collège de France* však byla v podstatě ceremoniální institucí, která nabízela kurzy přednášek v nejrůznějších disciplínách. Přednášky byly určeny pro širokou veřejnost. *Collège* neměla žádné pravidelné studenty ani formální studijní plán, nenabízela žádné zkoušky, ani neudělovala akademické hodnosti. Později zde byla zří-

¹ Po úpravách provedených Napoleonem měly francouzské univerzity jen čtyři fakulty: právnickou, lékařskou, přírodovědeckou a fakultu literatury.

Pascal SALIN

zena katedra historie ekonomických doktrín a jejím vedením byl pověřen Henri Baudrillart, Bastiatův žák, kterého poté nahradil další liberální ekonom Emile Levasseur.

Katedry a profesury politické ekonomie dále existovaly na některých technických a odborných školách. V roce 1820 byla zřízena katedra průmyslové ekonomie na *Conservatoire des Art et Métiers*, průmyslové škole založené během Francouzské revoluce s cílem přiblížit zaměstnavatelům a dělníkům novou technologii a vynálezy.² Prvním držitelem profesorského stolce zde byl opět Say, po němž následovali liberální ekonomové Jerome Adolphe Blanqui a Léon Wolowski (již na nově pojmenované Katedře průmyslové legislativy). Předtím než nahradil Saye v *Conservatoire*, byl Blanqui profesorem na *Ecole Supérieure de Commerce*, kde jej po jeho odchodu nahradil jeho švagr, liberální ekonom Joseph Garnier. Garnier byl později povolán, aby přednášel ekonomii zároveň na *Ecole des Ponts et Chaussées* i *Ecole Commerciale de l'Avenue Trudaine*. Výuka ekonomie ve všech uvedených institucích však byla spíše druhořadé povahy a orientovala se na praktické otázky, takže myšlenky a doktríny liberální školy se šířily hlavně prostřednictvím nejrůznějších neakademických organizací a publikací.

Intelektuální jádro liberální školy se nacházelo v *Institute de France*, nevlivnější instituci v tehdejší intelektuální životě Francie. *Institute de France* tvořilo šest sekcí neboli „akademii“, včetně Francouzské akademie proslavené v literární oblasti. Politická ekonomie byla podřízenou sekcí Akademie morálních a politických věd a měla osm členů, z nichž všichni bez výjimky byli stoupenci liberální školy.

² Ve skutečnosti se jednalo o první katedru politické ekonomie ve Francii, protože název „průmyslová ekonomie“ byl zvolen tak, aby uspokojoval vládní činitele, kteří „stejně jako Napoleon neměli příliš v lásce slovní spojení ‚politická ekonomie‘. Slovo ‚politická‘ totiž jako by naznačovalo, že by se určití lidé mimo vládu, nárokuje si nadřazené znalosti, mohli pokoušet vládu diktovat, co má dělat, veřejně nesouhlasit s její politikou, či se dokonce stát součástí existující stranické politiky.“ Say, J.-B.: *An Economist in Troubled Times* [Palmer, R. R. (ed.)], Princeton University Press, 1997, str. 117.

Vědecká práce v oboru liberální ekonomie byla *Institutem* podporována a pěstována prostřednictvím každoročních esejistických soutěží, které nabízely vítězům nejen štědré peněžní odměny, ale také prestižní titul *Lauréate de l'Institute*. Laureáti byli dále podporováni v rozvíjení své vědecké zdatnosti peněžitými výhrami spojenými s pravidelnými esejistickými soutěžemi i vyhlídkou na to, že jim bude na základě vynikajících soutěžních úspěchů dovoleno „komunikovat“ se členy *Institutu*. Tato komunikace spočívala v ústní prezentaci laureáta na shromáždění sekce morálních a politických věd. Prezentace byla prvním nezbytným krokem na cestě k naplnění konečného cíle: přizvání k doživotnímu členství v *Institutu*.

Není třeba zdůrazňovat, že naprostá převaha liberálních ekonomů v Akademii morálních a politických věd byla zárukou toho, že se laureáti i kandidáti členství dívali na liberální doktrínu v příznivém světle. Čest a sláva plynoucí z budoucího místa po boku „nesmrtelných“ ve Francouzské akademii, prozatímne udržované polopravidelným příjmem z psaní esejů, byly mocným nástrojem pro získávání vědců a jejich profesní růst v liberální tradici.

Vliv liberální školy byl rozvíjen a udržován také prostřednictvím několika dalších důležitých institucí. *Société d'Economie Politique*, vůdčí odborná organizace založená v roce 1842, měla ve svém voleném členstvu téměř výhradně liberální ekonomy a novináře. Stejná skupina lidí řídila i *Journal des Economistes*, první ekonomický časopis na světě a jediný svého druhu ve Francii až do roku 1875. Do začátku 1. světové války byl časopis postupně redigován třemi vynikajícími liberálními ekonomy: Josephem Garnierem, Gustavem de Molinarem a Yvesem Guyotem. *Economiste Français*, revue ekonomických problémů pro laiky, vzniklá po vzoru britského časopisu *The Economist*, se objevila v roce 1873 a po dlouhá léta vycházela pod vedením Paula Leroy-Beaulieua, nejproslulejšího teoretika pozdější liberální školy.

Nakladatelství *Librairie Guillaumin* bylo v té době největším vydavatelem ekonomických knih ve Francii. Vydávalo téměř výhradně liberálně orientované knihy a fungovalo také jako vzdělávací středisko a zdroj příjmu pro nadějně liberální ekonomy, kteří v nakladatelství pracovali jako redaktoři. Ačkoliv bylo nakladatelství formálně vedeno dvěma sestrami, zdá se, že finanční záležitosti byly v rukou tichého partnerství významných liberálních ekonomů. Jednou z nejvlivnějších publikací vydaných nakladatelstvím *Librairie Guillaumin* byl slovník *Dictionnaire d'Economie Politique*, který vycházel v letech 1852–1853 pod vedením dvou liberálních ekonomů, Charlese Coquelina a Charlese Guillaumina. Nakladatelství vydalo v letech 1890–1892 revidované vydání nazvané *Nouveau Dictionnaire d'Economie Politique*; jedním z jeho redaktorů byl i Léon Say, vnuk J.-B. Saye a uznávaný liberální ekonom a finančník.

I když byla institucionální pozice liberální školy ve francouzské ekonomii zcela dominantní, narážela tato škola i na vrcholu svého vlivu na masivní odpor vůči jí hláсанým doktrínám. Hlasitá a neochvějná podpora politiky *laissez faire* skutečně bez ustání vyvolávala trpké nepřátelství ze strany pestré směsice ideologických frakcí a zájmových skupin. Jak podotkl Gide, soudobý pozorovatel, kterého lze jen těžko podezřít ze sympatií k liberální škole: „náboženská víra, revoluční nepokoje, materiální zájmy, filozofické spekulace – to všechno se zdánlivě spojilo proti [liberální škole]... Takříkajíc od svého zrození byla liberální škola nucena bojovat proti konzervativcům starého režimu, socialistům i protekcionistům.“³ Veškeré zpochybňování autority liberální školy se však omezilo na sféru ekonomické politiky; ve sféře ekonomické teorie si škola zachovala neotřesitelné postavení až do konce 70. let 19. století.

V roce 1878 došlo ve francouzském univerzitním systému k reformě, v jejímž konečném důsledku byla liberální škola

³ Gide, Ch.: „The Economic Schools and the Teaching of Political Economy in France“, *Political Science Quarterly* 5, 1890, str. 629.

zbavena institucionální nadvlády v ekonomické výuce i výzkumu. Onou klíčovou událostí bylo francouzskou vládou organizované zřízení kateder politické ekonomie na každé právnické fakultě. Liberální ekonomové dlouho litovali toho, že na francouzských univerzitách se ekonomie nevyučuje. V roce 1859 si například Chevalier stěžoval:

„Víme, že ve Francii se ze všech zemí v Evropě či dokonce v křesťanském světě nejméně vyučuje politické ekonomii. Existují pouze dvě katedry: jedna veřejná na *Collège de France*, druhá omezená na zvláštní třídu funkcionářů spojených se Školou veřejných prací. Všude jinde – ať už v Evropě nebo Americe – má každá univerzita alespoň jednu katedru politické ekonomie; a to platí stejně v Rusku jako v Anglii, v Prusku stejně jako ve Španělsku. Neveliké Portugalské království má tři profesory politické ekonomie.“⁴

Léon Walras, píšící z rozhodně antiliberálního hlediska, si též hořce stěžoval na nedostatek příležitostí pro ekonomy ve francouzské akademické obci: „pokud jde o politickou ekonomii, byl celkový vědecký kontext dočista ubohý. Bylo jen málo na co aspirovat, v celé Francii byly jen tři vytoužené profesury a osm křesel členů Akademie a všechny tyto posty byly pevně v rukou ortodoxní školy [tzn. liberální školy].“⁵

V roce 1863 se zástupci liberální školy obrátili peticí na Victora Duruye, ministra veřejného vzdělání ve vládě Napoleona III. V této petici žádali, aby byla zřízena katedra politické ekonomie na každé právnické fakultě ve Francii. V reakci na jejich žádost zřídil Duruy, jenž byl umírněným

⁴ Chevalier, M.: *On the Probable Value of Gold: The Commercial and Social Consequences Which May Ensur, and the Measures Which It Invites*, Alexr. Ireland and Co., Manchester, 1859, str. 10–11.

⁵ Citováno v Alcouffe, Alain: „The institutionalization of political economy in French universities: 1819–1896“, *History of Political Economy*, 21/2, 1989, str. 330.

Pascal SALIN

liberálním reformátorem a s liberální školou sympatizoval, profesorský stolec na Právnické fakultě v Paříži. Na zřízení kateder i na všech dalších právnických fakultách v císařství se mu však nedostávalo prostředků. Přesto však Duruy podle jednoho ze svých životopisců považoval tento krok za nejdůležitější reformu právního vzdělávání, protože „přinášel akademickou disciplínu, jež by pomohla naočkovat mladé lidi proti ‚nebezpečnému utopickému snění‘, jemuž v roce 1848 podlehlo tolik lidí“.⁶ Bohužel pro liberální školu nemohlo být Duruyho hodnocení přínosu jeho reformy dále od pravdy. Jak totiž uvidíme dále, namísto „očkování“ právnické profese proti viru socialismu umožnila reforma šíření nákazy německého historicismu v ekonomické profesi a podkopala samotné institucionální základy liberální ekonomické teorie, která až do té doby sloužila jako hráz proti socialismu. Liberální škola, jež se v příkrém rozporu s vlastními politicko-ekonomickými zásadami dlouho zasazovala o státní řešení domnělého vzdělávacího problému, se tedy stala obětí vlastního snažení.

Duruy byl ze své pozice odvolán v roce 1869, ale v březnu 1877 nakonec vláda rozhodla, že politická ekonomie bude vyučována na všech třinácti právnických fakultách ve Francii a že všichni studenti musí kurz absolvovat. S blížící se realizací navržené reformy začala liberální škola designovat kandidáty, kteří měli převzít nově zřizované katedry. Přehlédla však jeden důležitý detail, který se pro ni stal zničujícím: univerzitní směrnice nařizovaly, že jakoukoliv profesuru na právnické fakultě je možné zaplnit pouze osobou *agrégé en droit*. Titul *aggregation de droit* byl nejvyšším titulem udělovaným právnickými fakultami a jeho udělení bylo podmíněno dvěma nebo třemi roky studia nad rámec doktorátu práv se zaměřením výlučně na římské a francouzské

⁶ Horvath-Peterson, S.: *Victor Duruy & French Education: Liberal Reform in the Second Empire*, Louisiana State University Press, 1984, str. 188.

právo. Po této přípravě bylo třeba absolvovat sérii zkoušek (*concours de l'agrégation*).

Ani jeden z liberálních kandidátů nebyl *agrégé* a pouze dva nebo tři z nich měli titul *docteurs en droit*, který umožňoval zastávat profesuru na právnických fakultách v mimořádných případech. V důsledku toho byla většina nových profesur přidělena právníkům a teoretikům práva, kteří byli ve většině případů profesory správního nebo obchodního práva bez jakéhokoliv vzdělání v oboru politické ekonomie. Když začalo jejich seznamování s ekonomikou, byli tyto mužové na základě předchozího právnického vzdělání předurčeni k tomu, aby odmítli metody, teorie i zásady zastávané liberální školou a místo toho upřednostnili ty, které zastávala německá historická škola. Gide,⁷ nejvýznamnější z těchto ekonomů na právnických fakultách, o tom podal upřímné a působivé vysvětlení:

„Jejich právní studia, především studium římského práva, je seznámila s německou romantickou literaturou, a zvláště pak s historickou školou jurisprudence, jejímž nejznámějším zástupcem byl Savigny. Měli proto přirozený sklon obracet se na německou ekonomickou literaturu a byli nakloněni chápat a schvalovat totožnou historickou metodu aplikovanou na ekonomii... [D]ále platí, že... mladý muž, jenž po deset let poctivě studoval právo, je přirozeně náchylný ke zveličování role zákonodárce. Bude jen málo ochotný vzít za svůj princip liberální školy, tvrdící, že čím méně zákonů existuje, tím lépe, a že úplně nejlepší by bylo nemít zákony žádné. Právník nebude ochotný libovat si v doktríně *laissez faire*, protože je pro jeho způsob myšlení nutně odpudivá. Ve všech dobách a ve všech zemích, avšak v historii

⁷ Gide, Ch.: „The Economic Schools and the Teaching of Political Economy in France“, *Political Science Quarterly* 5, 1890, str. 631.

Pascal SALIN

Francie možná ještě otevřeněji než kdekoliv jinde, byli právníci vždy přirozenými zastánci vlády a v určitém smyslu dokonce i zakladateli moderního státu... Noví profesori ekonomie na právnické fakultě byli tudíž navedeni svou intelektuální přípravou, či dokonce svou profesí na cestu vedoucí opačným směrem, než jakým směřovala škola liberální.“

V oblasti ekonomické politiky, ačkoli se někteří přiklonili k liberální doktríně, bylo třeba „většinu ekonomů na právnických fakultách považovat za ‚intervencionisty‘, a to asi do stejné míry jako německé profesory, kteří byli nazýváni socialisty s profesurou...“⁸

V jedné z nejpozoruhodnějších epizod v dějinách teoretických doktrín došlo k tomu, že ve Francii přišla na svět prakticky zcela dospělá alternativní škola, jejíž stoupenci byli bezpečně usazeni na prestižních univerzitních katedrách a vyučovali pět až šest tisíc studentů práva, kteří byli předurčení k tomu, aby zastávali vlivné posty ve francouzské vládě a společnosti. Vliv této školy později ještě dále vzrostl, když byl ekonomický studijní plán rozšířen z jednoletého kurzu na souborný doktorský program plně srovnatelný s existujícím doktorátem z práv.

Není třeba zdůrazňovat, že od samého počátku byl vztah mezi logicko-deduktivistickými a *laissez faire* „ekonomy z *Institutu*“ a historicismus a intervencionalismus zastávajícími „ekonomy z právnických fakult“ otevřeně a hluboce nepřátelský. První výstřel vypálil Paul Cauwès, profesor ekonomie na prestižní právnické fakultě v Paříži. Ve dvou svazcích přednášek, které vyšly v letech 1878–1880, popíral existenci přirozených zákonů v ekonomii a předložil čtenářům systém protekcionismu Friedricha Lista. Liberální ško-

⁸ Gide, Ch.: „Economic Literature in France at the Beginning of the Twentieth Century“, *Economic Journal* 17, 1907, str. 201.

la odpověděla prudkými útoky na toto dílo v *Journal des Economistes*, a údajně se dokonce pokoušela zbavit autora jeho profesorské pozice.

Gide, jenž se měl brzy stát mezinárodně uznávaným vůdcem skupiny ekonomů z právnických fakult, publikoval v roce 1883 své *Principles d'Economie Politique*, které se ve Francii dočkaly více než dvaceti vydání.⁹ I když obecně vzhledem k souhlasu s německou historickou školou, byl Gide eklektikem, jenž zároveň potvrdil legitimitu deduktivní metody i hledání univerzálně platných ekonomických zákonů. V důležitých politických oblastech se však s principy liberální školy zásadním způsobem rozešel: zpochybňoval legitimitu soukromého vlastnictví půdy, podporoval daň z příjmu a těšil se na to, až konkurenci a systém mezd nahradí „solidarismus“ či systém družstevní výroby.¹⁰ Později založil Družstevní společnost a Společnost křesťanských socialistů. Není asi nutné připomínat, že liberální ekonomové byli Gideho politickoekonomickými teoriemi a aktivitami šokováni a úspěšně zabránili jeho zvolení do *Institutu*.¹¹ Gide jim vrátil úder v roce 1887, kdy založil konkurenční časopis *Revue d'Economie Politique*, jehož redaktory a přispěvateli byli výlučně ekonomové z právnických fakult. Časopis byl trefně popsán svým zakladatelem jako „orgán profesorů ekonomie na právnických fakultách s výslovně stanoveným programem odpovídat na doktríny optimistické liberální školy a šířit myšlenky zahraničních, především německých eko-

⁹ Je nutné poznamenat, že Gide neměl v době přebírání nové profesury politické ekonomie na právnické fakultě v Montpellier v roce 1877 žádné formální ekonomické vzdělání. Jeho do té doby jediné setkání s oborem spočívalo v četbě kompletního díla Bastiata, které mu dal jeho strýc, poté co Gide získal svůj závěrečný právnický titul. (Howey, R. S.: *The Rise of the Marginal Utility School, 1870-1899*. Columbia University Press, 1989, str. 187).

¹⁰ O Gideho doktríně solidarismu a družstevní výrobě pojednává Gide, Ch. – Rist, Ch.: *A History of Economic Doctrines*, D. C. Heath and Co., New York, 1948, str. 545–70, a Gide, Ch.: *Consumers' Co-operative Societies*, Alfred A. Knopf, Inc., New York, 1922.

¹¹ Rist, Ch.: *Obituary – Charles Gide*, *Economic Journal* 42, 1932, str. 337.

Pascal SALIN

nomických škol“.¹² Tato událost pochopitelně „dokončila roztržku“ mezi oběma školami.

Pro novou školu bylo založení *Revue* a následující bezprecedentní mezinárodní výzva k zasílání esejů „dílem hygienické očisty; energickým oprášením moly rozežraného ekonomického nábytku, otevřením dveří a oken dokořán pro osvěžení atmosféry a vítáním záplavy slunečního svitu a čistého vzduchu ze všech čtyř koutů světa“.¹³ Není vůbec překvapivé, že liberální škola interpretovala vývoj událostí úplně jinak. Z jejího pohledu byl nový časopis neuváženou a diletantskou snahou o přenos německých historicistních a sodiaristických myšlenek do nepřátelského francouzského intelektuálního prostředí. Maurice Block, v Německu narozený naturalizovaný občan Francie a liberální autorita na německý historicismus, v roce 1893 sžíravě komentoval založení *Revue* slovy:

„Pan Gide a jeho kolegové... založili svůj vlastní časopis, ale protože měli problémy udržet jej při životě, povolali na pomoc zahraniční ekonomy, a zvláště pak autory německé. Opravdu se domnívají, že občasná četba útržků Schmollera, Brentana či jiných autorů podobného myšlení bude stačit k tomu, aby pronikli do duší mužů od nich tak odlišných? Pak je tedy lituji, protože se snaží marně.“

Block plísnil zvláště Gideho za jeho diletantství, odkazuje přitom na jeho neznalost německého jazyka: „Pan Gide hovoří jako *Kathedersozialist*; člověk však nemůže znát jejich doktríny dobře, pakliže nezná jejich jazyk, a ještě více proto, že se tyto doktríny neustále mění.“¹⁴

¹² Gide, Ch.: „Economic Literature in France at the Beginning of the Twentieth Century“, *Economic Journal* 17, 1907, str. 201.

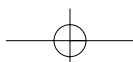
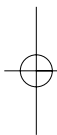
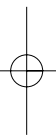
¹³ Gide, Ch.: „The Economic Schools and the Teaching of Political Economy in France“, *Political Science Quarterly* 5, 1890, str. 633.

¹⁴ Block, M.: „The Progress of Economic Ideas in France“, *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 4, 1893, str. 28 a str. 24–25.

Vášnivá polemika mezi Gidem a Blockem je dokladem nevráživých vztahů mezi oběma školami, počínaje založením „odpadlického“ časopisu až do začátku 1. světové války. Zatímco liberální škola statečně bojovala v polemikách, její dny jako síly, s níž je třeba ve francouzské ekonomii počítat, byly kvůli radikálnímu posunu institucionální moci směrem k ekonomům z právnických škol definitivně sečteny. V roce 1907 se již mohl Gide chlubit tím, že „právnické fakulty mají téměř monopol na ekonomické vzdělávání... [P]olitickou ekonomii či jí příbuzné obory [včetně financí, zemědělské ekonomie a pracovní legislativy] přednáší asi čtyřicet profesorů přibližně 8000 studentů, z nichž všichni jsou budoucími advokáty, soudci, státními zaměstnanci, poslanci nebo profesory“.¹⁵

Institucionální rozpuštění francouzské liberální školy v důsledku „profesionalizace“ ekonomie ve Francii je samo o sobě jen jedním z faktorů, proč byla tato škola ze strany neoklasických angloamerických ekonomů zcela opominuta, avšak faktorem nepochybně velmi významným.

¹⁵ Gide, Ch.: „Economic Literature in France at the Beginning of the Twentieth Century“, *Economic Journal* 17, 1907, str. 199.



PASCAL SALIN

je profesorem ekonomie na univerzitě Paris-Dauphine. Vystudoval ekonomii a sociologii. Doktorát z ekonomie získal v roce 1965 a rok nato byl v tomto oboru jmenován profesorem. Je laureátem Fakulty práva a ekonomických věd v Paříži, Francouzské ekonomické asociace a Národní asociace doktorů ekonomických věd. Je držitelem několika významných vyznamenání. V roce 1983 mu byl udělen Řád akademické palmy v hodnosti rytíře, roku 1988 pak hodnost důstojníka. Je nositelem Řádu umění a literatury, rytířem čestné legie a v letošním roce mu byl propůjčen Národní záslužný řád v hodnosti důstojníka.

Svou odbornou prací navazuje na nejlepší tradice francouzské ekonomické školy, jejíž představitelé vždy kladli důraz na hluboké porozumění širokým společenskovedním základům ekonomie. Svým odborným zájmem tedy přesahuje technicky požímanou pozitivistickou ekonomickou vědu směrem k příbuzným disciplínám, jmenovitě filozofii a právu. K rozvoji zmíněné klasické tradice francouzských harmonistů přispěl mimo jiné publikováním jedenácti knih, které byly přeloženy do pěti jazyků. U několika knih je také uveden jako editor a jako spoluautor se podílel na desítkách dalších.

Zabývá se zejména mezinárodní ekonomikou, zdaněním a otázkou peněz. Patří mezi přední teoretiky svobodného bankovníctví. Rozvíjí rakouskou teorii konkurence jako tržní-

Pascal SALIN

ho procesu. Dlouhou dobu se rovněž věnuje otázce evropské integrace. Po desetiletí patří k význačným kritikům harmonizace regulací a taktéž zavádění jednotné evropské měny.

Mimo knih věnovaných čistě ekonomickým otázkám je třeba zmínit jeho zatím poslední monografii, která vyšla v roce 2000 pod názvem *Liberalismus*. V té vysvětluje principy řádu založeného na úctě k soukromému vlastnictví, přínos konkurence pro vytváření blahobytu a naopak na mnoha příkladech dokazuje škodlivost státního monopolu. Tato kniha se již zařadila mezi klasická díla liberální literatury.

Pascal Salin se v neposlední řadě dlouhodobě věnuje pedagogické činnosti. Kromě svého současného působení na univerzitě Paris-Dauphine vyučoval na pařížské Ecole Supérieure de Commerce a na univerzitě Johnse Hopkinse v Baltimoru ve Spojených státech. Je autorem oblíbené učebnice makroekonomie, která se dočkala slovenského překladu.

Mimo uvedené publikace je autorem mnoha desítek odborných článků, desítek studií a stovek článků populárních. Patří k předním komentátorům politického a ekonomického dění nejen ve Francii.

Je členem redakční rady časopisů *Quarterly Journal of Austrian Economics*, *Journal of Libertarian Studies*, *The Journal of Policy Reform*, *The Journal of International Economics*.

Podílí se na činnosti mnoha nezávislých akademických institucí po celém světě. V letech 1994–1996 byl rovněž prezidentem prestižní Montpelerinské společnosti. V letošním a příštím roce bude předsedat výběrové porotě jmenující profesory ekonomických věd ve Francii.

Zpracoval David Lipka

*PŘEHLED LAUREÁTŮ
VÝROČNÍ CENY LIBERÁLNÍHO INSTITUTU:*

1995 – Prof. Gary Becker,
nositel Nobelovy ceny za ekonomii 1992

1997 – Prof. Milton Friedman,
nositel Nobelovy ceny za ekonomii 1976

1998 – Sir Roger Douglas,
*bývalý novozélandský ministr financí a autor velkolepé
liberální ekonomické reformy – Rogernomics*

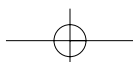
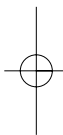
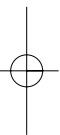
1999 – Prof. Dr. Hans Tietmeyer, Dr. h. c.,
prezident Deutsche Bundesbank do r. 1999

2000 – Dr. Grigorij Javlinskij,
předseda ruského liberálního hnutí Jabloko

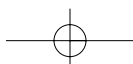
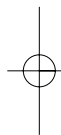
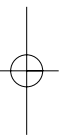
2001 – Prof. Michael Novak,
křesťanský filozof a ekonom

2002 – Prof. James Buchanan,
nositel Nobelovy ceny za ekonomii 1986

2003 – Prof. Pascal Salin,
*věhlasný francouzský ekonom, bývalý prezident Montpele-
rinské společnosti*



KNIHY NABÍZENÉ
LIBERÁLNÍM
INSTITUTEM



Připravujeme

Rothbard, Murray

Ekonomie – Pojednání o lidském jednání a harmonii trhů

Toto dílo je klenotem mezi učebnicemi ekonomie. To proto, že se jedná o systematické a komplexní pojednání o ekonomii, jež je představena jako společenská věda založená na logické dedukci (a nikoli matematické formalizaci a budování nerealistických abstraktních modelů), která ze základních axiomů dokáže vyvodit závěry týkající se složitých společensko-ekonomických jevů, jako je například problematika monopolů či teorie hospodářského cyklu.

Asi 1000 stran, cena zatím nebyla upřesněna.

Josef Šíma a Dan Šťastný

Ekonomie v rukou politiků

Kniha ukazuje na politizaci ekonomické vědy a dokazuje, že celá řada ekonomů by měla být spíše označena za politiky, kteří ekonomii pouze zneužívají k zistným cílům. Vysvětluje, že řada nejpoužívanějších konceptů v ekonomii je produktem právě takovýchto politiků, kteří se vydávají za ekonomy.

Cena ani počet stran nejsou zatím známy.

Pascal SALIN

Ján Pavlík

Teorie spontánního řádu

Systematické pojednání o teorii spontánního řádu, které staví na epochálním příspěvku F. A. Hayeka v této oblasti. Hayekova teorie je dále rozpracována, metodologicky ukotvena a také opatřena reakcemi na výhrady oponentů. Tato kniha završuje mnohaletou vědeckou práci, kterou doc. Pavlík teorii spontánního řádu věnoval.

Cena ani počet stran nejsou zatím známy.

Rusell D. Roberts

O věčné hlouposti aneb Příběh o mýtech protekcionismu a svobodném obchodě

Klasický anglický ekonom David Ricardo je považován za jednoho z nejvýznamnějších zastánců svobodného obchodu. Této své pověsti se snaží dostat i po své smrti: pozorně sleduje, jak se „jeho“ myšlenky svobodného obchodu daří. Když to vypadá opravdu špatně, sestupuje z nebe a snaží se ukázat zastáncům protekcionismu, že jejich (možná) dobře míněné úmysly k ničemu dobrému nevedou... Kniha amerického ekonomy R. D. Robertse zábavnou formou odhaluje rozporuplnost a nesmyslnost populární doktríny protekcionismu.

Asi 160 stran, prodejní cena ještě nebyla stanovena.

Tituly roku 2003

Jiří Schwarz

Za liberální řád

Kniha je výběrem ze studií, statí a článků jednoho ze zakladatelů Liberálního institutu, Jiřího Schwarze. První část, nazvaná Oslava liberálního myšlení, shromažďuje portréty významných ekonomů, filozofů a reformátorů, kteří se zasloužili o rozvoj věci svobody. V části druhé má čtenář

možnost seznámit se s pohledem liberála na českou transformaci, její přednosti, problémy i navrhovaná řešení. Dále následuje blok věnovaný liberalizaci regulovaných odvětví. Obsahuje jak články poněkud obecnější, tak i stati věnující se konkrétní odvětvím jako energetika či železnice. V poslední části pak autor představuje svůj pohled na proces evropské integrace a vysvětluje například, proč není eurofederalistou.
204 stran, cena zatím nebyla upřesněna.

Josef Šíma (ed.)

Adam Smith semper vivus

Kniha blíže představuje skotského osvícence Adama Smitha pohledem čtyř osobností. Jiří Schwarz ve svém úvodním příspěvku osvětluje Smithův vliv na ekonomickou vědu. Lord Harris pak na vybraných Smithových myšlenkách dokládá aktuálnost jeho odkazu pro dnešní svět. Ján Pavlík se věnuje širšímu rozměru Smithova díla, přičemž klade důraz na filozofický základ, z něhož se moderní ekonomie zrodila. Připomíná, že Smith byl nejen velkým ekonomem, ale i morálním filozofem. V poslední stati František Vencovský odkrývá vliv Adama Smitha na počátky a vývoj českého ekonomického myšlení.

48 stran, doporučená prodejní cena 60 Kč.

Zdeňka Talábová (ed.)

Reforma a transformace – sociálně tržní reforma v Německu na počátku 50. let a transformace v České republice v letech 1990–1997

Kniha přináší srovnání tzv. sociálně tržní reformy Ludwiga Erharda, která stála za ekonomickou obnovou poválečného Německa, a české transformace z počátku 90. let. Popisuje teoretické základy německé reformy, které byly čerpány z děl ekonomů freiburské školy, jmenovitě Waltera Euckena a Wilhelma Röpkeho a pokouší se osvětlit pravý smysl přívlastku

Pascal SALIN

sociálně tržní. V druhé části se čtenáři mohou obeznámit s pohledem Václava Klause na českou transformaci a porovnat hodnocení této éry ze strany předního politika s pohledem významných liberálních a ekonomických teoretiků.

62 stran, doporučená prodejní cena 80 Kč.

Tituly roku 2002

David Boaz

Liberalismus v teorii a politice

Kniha představuje liberalismus a velké postavy tohoto bohatého myšlenkového směru. Ukazuje na jeho teoretická východiska i na možnosti aplikace liberálních principů v dnešní praxi.

464 stran, doporučená prodejní cena 420 Kč.

James Buchanan

Politika očima ekonoma

Kniha obsahuje čtyři zásadní Buchananovy eseje, které dokumentují jeho přínos k ekonomické vědě. Najdeme zde eseje o povaze nákladů, kapitolu o povaze ekonomického zkoumání, text o konstituční smlouvě a také úvahu nad tím, jak zkrátit stále rostoucí stát, jenž si uzurpuje moc, která mu nenáleží.

136 stran, doporučená prodejní cena 200 Kč.

Jiří Schwarz (ed.)

Křesťanský filosof a ekonom Michael Novak

Kniha představuje originální přínos věhlasného křesťanského filozofa a ekonoma Michaela Novaka ke zkoumání hospodářské reality, ekonomických systémů a chování institucí, tzv. teologii ekonomiky. Jde o jedinečnou syntézu náboženství s liberální tradicí. Součástí knihy je fotodokumentace Novakovy návštěvy Prahy.

80 stran, doporučená prodejní cena 100 Kč.

Tituly roku 2001

Murray N. Rothbard

Peníze v rukou státu

Vývoj peněz na svobodném trhu a jejich úplné ovládnutí státu, to je téma proslulé Rothbardovy knihy sepsané velmi působivě pro nejširší okruh čtenářů. Zneužívání této ohromné moci nad penězi a celou ekonomikou je jen dalším logickým krokem. Profesor Rothbard popisuje mechanismus uchvácení peněz a ničivé vládní intervence a zhoubné politiky centrálních bank do rozpadu bretonwoodského systému. Vývoj od 70. let až ke vzniku eura zachycuje a vysvětluje v obsáhlém doslovu Guido Huelsmann. Celá kniha prokazuje, že za inflaci a hospodářské krize jsou odpovědný centrální banky – nástroj, kterým stát ovládá peníze.

160 stran, doporučená prodejní cena 135 Kč.

Adam Smith

Bohatství národů

Nejznámější dílo zakladatele ekonomické vědy není třeba představovat. Bohatství národů vychází v češtině po dlouhých desetiletích, aby se čeští čtenáři mohli opět seznámit s nestárnoucí Smithovou obhajobou „neviditelné ruky trhu“ a varováním před nárůstem moci státu, protekcionismem a vysokými daněmi.

986 stran, doporučená prodejní cena 690 Kč.

Murray N. Rothbard

Ekonomie státních zásahů

Ekonomie státních zásahů je první do češtiny přeložená kniha světoznámého libertariánského ekonoma M. N. Rothbarda, která rozebírá všechny myslitelné způsoby vládních zásahů do svobodné směny (jako jsou nejrůznější druhy daní, vládní

Pascal SALIN

výdaje, licencování povolání atd.) a dokazuje, že jejich společnou vlastností je snižování lidského blahobytu. Dokládá, že ke zvyšování blahobytu všech lidí je nutný svobodně fungující trh bez existence vládních zásahů.

464 stran, pevná vazba, doporučená prodejní cena 420 Kč.

Tituly roku 2000

Josef Šíma

Trh v čase a prostoru: hayekovská témata v současné ekonomii

Kniha představuje několik nosných témat rakouské ekonomie, na jejichž rozpracovávání se významně podílel i nositel Nobelovy ceny za ekonomii F. A. Hayek. Jsou jimi ekonomická metoda, teorie peněz, teorie kapitálu, hospodářský cyklus a analýza Velké deprese. Tyto poznatky jsou kladeny do protikladu s pohledem ekonomů hlavního ekonomického proudu.

112 stran, doporučená prodejní cena 70 Kč.

Josef Šíma (ed.)

Liberální ekonom Grigorij Javlinskij

Kniha obsahuje Výroční přednášku Liberálního institutu, kterou G. Javlinskij přednesl při přebírání ceny „Za přínos k rozvoji liberálního myšlení a naplňování idejí svobody, soukromého vlastnictví, konkurence a vlády zákona v praxi“. Najdeme zde zásadní názory na úlohu soukromého vlastnictví při ekonomické transformaci, charakteristiku ruského „nomenklaturního puče“ a alibismu západních politiků, a také pohled na válku v Čečensku. Tato publikace je dostupná i v anglické verzi.

64 stran, doporučená prodejní cena 100 Kč.

Jiří Schwarz (ed.)

Hayek Semper Vivus

Hayek stále živý je sbírkou esejů, které rozebírají přínos jednoho z největších myslitelů 20. století a nositele Nobelovy ceny za ekonomii Friedricha Augusta von Hayeka. Jedná se o ucelenou kombinaci náročnějších filozofických textů i populárnějších přiblížení některých aspektů Hayekova díla, kterou ocení každý začínající i pokročilý „hayekovec“.

168 stran, doporučená prodejní cena 130 Kč.

Dominick T. Armentano

Proč odstranit protimonopolní zákonodárství

Protimonopolní zákonodárství je prostředkem likvidace úspěšných podnikatelů za pomoci politických prostředků a moci státu. Profesor Armentano to vyvozuje ze studia ekonomické teorie i historie protimonopolního zákonodárství. Neopomíjí ani případ Microsoftu, ani ostatní velké případy, které potvrzují jeho tezi.

136 stran, doporučená prodejní cena 150 Kč.

Roger E. Meiners a Bruce Yandle

Jak common law chrání životní prostředí

Publikace ukazuje, jakou roli může sehrát zákonný rámec při ochraně životního prostředí. Na rozboru konkrétních případů ilustruje, jak silná právní tradice umožňovala běžným občanům ochraňovat vzduch, půdu a vodu často proti mnohem silnějším protivníkům. V průběhu 20. století však bohužel méně efektivní regulace nahradila kdysi tak obvyklá právní řešení, a navíc přinesla řadu dalších problémů. Publikace je vydávána ve spolupráci se Společností pro právní a ekonomické vzdělávání.

48 stran, doporučená prodejní cena 60 Kč.

Pascal SALIN

Tituly roku 1999

Josef Šíma (ed.)

Jerry Jordan – Změněná úloha centrálních bank v XXI. století

Světově známý teoretik centrálního bankovníctví a prezident Federal Reserve Bank of Cleveland diskutuje chyby standardních měnových politik, vliv nových technologií na postavení centrálních bank, smysluplnost teorií svobodného bankovníctví, důležitost postavení zlata a nutnost privatizace zlatých rezerv.

56 stran, doporučená prodejní cena 65 Kč.

Josef Šíma (ed.)

Hans Tietmeyer – Euro a ekonomiky v transformaci

Prezident Bundesbanky ve své přednášce u příležitosti udělení Výroční ceny Liberálního institutu hovoří o nutnosti podporovat konkurenceschopnost všech sektorů ekonomiky jako o nutné reakci na vytvoření jednotné evropské měny. Popisuje vliv eura na země v transformaci, příčiny a řešení krize v Japonsku a představuje základní principy sociálnětržního hospodářství. Tato publikace je dostupná i v anglické verzi.

64 stran, doporučená prodejní cena 100 Kč.

Josef Šíma (ed.)

Právo a obrana jako zboží na trhu

Knih se skládá ze tří esejů, které ukazují, jak se vyvíjela myšlenka ryze tržní společnosti, ve které všechny služby včetně poskytování obrany, bezpečnosti a vymáhání spravedlnosti budou poskytovány trhem, a nikoli teritoriálním státním monopolem. Na průkopnický esej Gustave de Molinariho z roku 1849 navázal na přelomu 50. a 60. let 20. století Murray N. Rothbard a detailní fungování celého systému ryziho tržního hospodářství rozpracoval v 90. letech Hans-Her-

mann Hoppe. Všechny tři přelomové práce jsou doplněny studii Josefa Šímy o vývoji francouzské laissez faire tradice, která vyústila v Molinariho práci a základech moderního amerického libertariánského myšlení.

120 stran, doporučená prodejní cena 110 Kč.

Ken Schoolland

Podivuhodná dobrodružství Jonatana Gullibla

Kniha Kena Schoollanda, která se stala celosvětovým bestsellerem, je smyšleným příběhem o putování hlavního hrdiny Jonatana Gullibla po zemi, která trpí nesvobodou. Tato zem má všechny neduhy moderního státu blahobytu a hlavní hrdina postupně odhaluje všechny jeho vnitřní rozpory.

168 stran, doporučená prodejní cena 90 Kč.

F. A. Hayek

Soukromé peníze – Potřebujeme centrální banku?

Věhlasná kniha nositele Nobelovy ceny za ekonomii ukazuje, jakým způsobem funguje vydávání peněz ve svobodné společnosti, a přesvědčivě dokazuje, že je na čase vrátit i produkci – pro hladké fungování ekonomiky tak nenahraditelné komodity – peněz z rukou státního monopolu v podobě centrální banky zpět do rukou trhu.

176 stran, doporučená prodejní cena 135 Kč.

Henry Hazlitt

Ekonomie v jedné lekci

Ekonomie v jedné lekci je klasické dílo slavného ekonomy, filozofa a žurnalisty Henry Hazlitta, které se stalo bestsellerem v mnoha zemích světa. Jasným a srozumitelným jazykem jsou v knize představeny základní principy ekonomie, jejich aplikace do oblasti hospodářské politiky a reakce na kritiku tržního hospodářství z řad většinové keynesiánské

Pascal SALIN

obce. Kniha je vhodná jako středoškolská učebnice ekonomie nebo jako úvodní vysokoškolský ekonomický text.

224 stran, doporučená prodejní cena 199 Kč.

Josef Šíma (ed.)

Roger Douglas – Tvůrce nejúspěšnější hospodářské reformy XX. století

Kniha zachycuje pražskou návštěvu sira Rogera Douglase, bývalého ministra financí Nového Zélandu, který byl tvůrcem jeho úspěšné liberální reformy v druhé polovině 80. let. Přednášky, diskuze a rozhovory s Rogerem Douglasem ukazují, jak se má provádět reforma, kterou nemá potkat stejný osud jako nepovedenou reformu českou. Tato publikace je dostupná i v anglické verzi.

100 stran, doporučená prodejní cena 100 Kč.

Tituly roku 1998

Frédéric Bastiat

Co je vidět a co není vidět

Ve sbírce esejů slavného francouzského ekonoma, filozofa a žurnalisty, která je uvedena obsáhlou studií doc. Jana Pavlíka, nalezneme mimo hlavního eseje Co je vidět a co není vidět, který dal název celé sbírce, také slavné eseje Petice výrobců svící, Dva systémy etiky, Obchodní bilance a výňatek z Bastiatovy hry Protekcionismus aneb Tři konšelé. Kniha je obhajobou svobodného trhu a dokazuje nesmyslnost argumentů politiků, kteří se snaží regulovat a přerozdělovat.

180 stran, doporučená prodejní cena 165 Kč.

Israel Kirzner
Jak fungují trhy

Přední současný teoretik Israel Kirzner ve své knize představuje pohled rakouské ekonomické školy na úlohu podnikatele a fungování trhů, který otevírá další možnosti, jak je možné obhajovat omezení role státu a státních zásahů v soudobé společnosti. Profesor Kirzner, který navazuje na myšlenky velikanů rakouské školy Misesa a Hayeka, přesvědčivě ukazuje, jak mylné a scestné jsou argumenty těch, kteří hovoří o možnosti efektivního fungování socialismu, o potřebě protimonopolního zákonodárství, o škodlivosti reklamy nebo o nespravedlnosti kapitalismu.

90 stran, doporučená prodejní cena 99 Kč.

Ludwig von Mises
Liberalismus

Misesův Liberalismus je klasickým dílem, ve kterém autor obhajuje myšlenky svobody a míru, myšlenky liberalismu. Nejedná se o striktně ekonomickou analýzu, a proto můžeme sledovat důslednou aplikaci liberálního přístupu např. v oblasti školství, v oblasti vnitřní politiky vícenárodních států a i v oblasti zahraniční politiky. Kniha je doplněna obsáhlým doslovem profesora Hoppeho, ve kterém je popsána Misesova profesionální dráha a nastíněn vývoj rakouské školy, jíž byl Mises předním představitelem.

186 stran, doporučená prodejní cena 168 Kč.

Jan Pavlík (ed.)
Milton Friedman v Praze

Kniha zachycuje návštěvu Prahy jedním z největších ekonomů tohoto století a nositelem Nobelovy ceny Miltonem Friedmanem. Obsahuje Friedmanovy přednášky, rozhovory a zamyšlení nad tématy, která nejsou striktně ekonomická

Pascal SALIN

a která ukazují na širší liberálního přístupu k obecným společenským jevům. Knihu doplňuje série barevných fotografií a přehled polemik, které Friedmanova návštěva vyvolala v českém tisku. Tato publikace je dostupná i v anglické verzi. *103 stran, doporučená prodejní cena 100 Kč.*

Tituly předcházejících let

Gary S. Becker

Teorie preferencí

Kniha představuje reprezentativní průřez tvorbou nositele Nobelovy ceny a slavného chicagského ekonoma Gary S. Beckera let sedmdesátých až devadesátých 20. století. Jde o texty, které se již stačily zařadit do zlatého fondu ekonomické literatury. Souhrn témat je velmi rozmanitý a potvrzuje, proč Becker bývá označován za ekonomického imperialistu: ekonomická analýza žebrání, výběru životního partnera, tvorby cen v rybích restauracích nebo např. empirická analýza cigaretového návyku. V Beckerově pojetí je ekonomie skutečným impériem, které pokrývá prakticky všechny sféry lidského chování.

368 stran, doporučená prodejní cena 190 Kč.

Milton Friedman

Metodologie pozitivní ekonomie

Studie představuje základní metodologický přínos Milтона Friedmana, který ovlivnil zásadním způsobem vývoj ekonomické vědy ve druhé polovině 20. století.

20 stran, doporučená prodejní cena 25 Kč.

Milton Friedman
Za vším hledej peníze

Kniha vychází z více než 50 let Friedmanova studia peněz a peněžních institucí a ukazuje na řadě historických epizod z různých období na velmi překvapivé souvislosti mezi chováním měnových autorit (panovníků, centrálních bank) a politickými událostmi. V knize, která je psána velmi čtivě, se dovídáme, jak politické ústupky jedné úzké zájmové skupině v několika státech USA přivodily nástup komunismu v Číně, sledujeme, jak znehodnocování zlatých mincí přivodilo rozpad Římského impéria, Friedman ukazuje, jakou shodou náhod došlo k tomu, že se zlato stalo hlavním měnovým kovem. Na příkladech z nedávné doby jasně vidíme, jak nezodpovědné vlády mnoha zemí světa pomocí inflace ožebračily své občany a jak bezprecedentní je současná situace světového měnového uspořádání.

262 stran, doporučená prodejní cena 170 Kč.

Jan Pavlík (ed.)
Gary Becker v Praze

Publikace zachycuje návštěvu prof. Gary S. Beckera v Praze v březnu roku 1995. Obsahuje projevy Gary Beckera, Dušana Trísky, Karla Dyby a Tomáše Ježka při příležitosti 5. výročí založení Liberálního institutu, slavnostní projev prof. Beckera při příležitosti udělení hodnosti Doctor honoris causa Vysoké školy ekonomické v Praze, diskuze prof. Beckera s Václavem Klausem, Václavem Havlem, Jiřím Schwarzem a Tomášem Škrdlantem (režisérem filmu o Gary Beckerovi „Homo economicus“). Kniha také obsahuje mnoho barevných fotografií a dodatek o díle Gary Beckera a činnosti Liberálního institutu a Centra liberálních studií. Tato publikace je dostupná i v anglické jazykové verzi.

100 stran, doporučená prodejní cena 89 Kč.

Pascal SALIN

Milton Friedman
Kapitalismus a svoboda

„Tato kniha je jednou z nejlivnějších knih o kapitalismu a svobodném trhu ve 20. století. Napomohla k názorovému posunu mnoha mladých lidí od socialismu směrem ke svobodnému trhu.“ (Gary Becker) Kapitalismus a svoboda je knihou, jež se dotýká velkého množství témat, která jsou propojena jedním společným motivem, a tím je svoboda jednotlivce, nutnost omezení nadměrné úlohy státu v mnoha oblastech lidské činnosti. Hovoří se zde o moci státu a úloze peněz, o školství a vzdělávání, zákonech na podporu zaměstnanosti, monopolech, udělování státních licencí, přerozdělování příjmů, společenském blahobytu a chudobě. Milton Friedman zde také představuje několik svých originálních konceptů, jako je negativní důchodová daň nebo kupony na vzdělávání.

182 stran, doporučená prodejní cena 98 Kč.

F. A. Hayek
Kontrarevoluce vědy

„Hayekovu Kontrarevoluci vědy by si měl přečíst každý, kdo jen na chvíli uvažuje o možnosti nahrazení spontánního řádu sociálním inženýrstvím. Každý takový romantický snílek se po přečtení Hayekovy knihy ocitne v konfrontaci mezi utopickými sny a tvrdou realitou.“ (Miroslav Ševčík) F. A. Hayek, který proslul svou knihou Cesta do otroctví, obdržel Nobelovu cenu za ekonomii v roce 1974 a opět přivedl do centra pozornosti myšlenku rakouské školy jako alternativy hlavního proudu světové ekonomie. Hayek se v této knize zabývá poněkud obecnější otázkou zneužívání a úpadku lidského rozumu ve společenských vědách, které jsou způsobeny přejímáním vědeckých metod přírodních věd. Hayek hovoří o „otrockém napodobování metod a jazyka Vědy“, které nazývá scientismem, ja-

ko protikladu důkladného a nezaujatého vědeckého zkoumání. O příčinách a následcích tohoto vývoje se čtenář doví v této světově vysoce oceňované knize.

212 stran, doporučená prodejní cena 119 Kč.

Detmar Doering (ed.)

Liberalismus v kostce

„Tento reprezentativní soubor statí liberálních autorů umožní čtenáři konfrontovat své myšlení a názory s přístupy klasického liberalismu. Mnoha lidem nastaví zrcadlo, které jim pomůže identifikovat vlastní názory. Po přečtení někteří poznají, že vůbec nejsou liberály, jak se mylně domnívali, jiní s překvapením zjistí, že mají k liberalismu velmi blízko.“ (Jiří Schwarz) Kniha je antologií statí velikánů světového liberálního myšlení, mezi kterými najdeme jména jako Adam Smith, John Locke, Edmund Burke, John Stuart Mill, David Hume, Frédéric Bastiat, Ludwig von Mises, F. A. Hayek, Karl Popper a další. Kniha alespoň částečně snižuje deficit, který byl způsoben mnohaletou násilnou izolací českého čtenáře od prací liberálních autorů. Liberalismus v kostce si klade za cíl přiblížit širokému okruhu čtenářů základní myšlenky liberalismu a vyvrátit mnohá přežívající kliše.

87 stran, doporučená prodejní cena 59 Kč.

Robert Holman

Vývoj ekonomického myšlení

„Tato knížka není určena ani tak historikům nebo ekonomickým odborníkům, ale spíše širší veřejnosti... Na přehledu vzniku, vývoje a zániku nejvýznamnějších ekonomických škol, od těch dávno minulých až po dnešní, které vytvářejí podobu soudobého ekonomického myšlení, chce čtenáři přiblížit hlavní etapy a mezníky ve vývoji ekonomického světového názoru... Chceme-li pochopit ekonomii dneška, musíme se vrátit ke starým autorům a čerpat

Pascal SALIN

z jejich moudrosti... Řada našich dnešních omylů pramení z toho, že nedoceňujeme jejich odkaz.“ (Robert Holman)
56 stran, doporučená prodejní cena 45 Kč.

Publikované projekty Liberálního institutu

Konkurence – cesta k efektivní výrobě a spotřebě elektrické energie (1998)

Konkurence v českém plynárenství (1999)

Železnice jako součást dopravního trhu (2001)

Konkurence v českém teplárenství a koheze energetických trhů (2001)

Telekomunikace – nové trhy, staré regulace (2002)

Energetická média – transformace, konkurence, regulace, forma a podoba liberalizovaného trhu (2002)

Studie jsou dostupné na adrese <http://www.libinst.cz>.

Rozpracované projekty:

Deregulace a konkurence v telekomunikacích

Privatizace a konkurence ve vodárenství

Privatizace České pošty



Liberální institut je nestátní, nezisková organizace pro rozvoj individuální svobody, soukromého vlastnictví, svobodného trhu a panství práva. Respekt k principům klasického liberalismu je společným znakem jeho projektů a programů. Jeho činnost je financována z výsledků vlastní činnosti, z darů jednotlivců a soukromých organizací a z udělených grantů.

Činnost Liberálního institutu se soustřeďuje do pěti oblastí:

1. VÝZKUM

- Aplikovaný ekonomický výzkum doplněný základním výzkumem představuje hlavní pilíř činnosti Liberálního institutu. Pracovníci Liberálního institutu se v současnosti převážně věnují zkoumání regulace síťových odvětví ekonomiky, analýze daňového systému, fungování odvětví tzv. veřejných služeb aj.

2. VZDĚLÁNÍ

- *Letní škola* – týdenní manažerský program pro vybrané středoškolské studenty a učitele.
- *Letní univerzita* – týdenní program o klasickém liberálním pojetí filozofie, ekonomie, historie a práva pro vysokoškolské studenty.
- *Letní akademie* – čtyřdenní kolokvium o liberálních přístupech k základnímu a aplikovanému výzkumu ve společenských vědách pro absolventy vysokých škol a univerzit.
- *Bakalářská, magisterská a doktorská soutěž o Cenu Garryho S. Beckera* – každoročně udělovaná za nejlepší studentskou výzkumnou práci v ekonomii.

3. OSVĚTA

- *Výroční cena* – udělovaná každoročně významné osobnosti světového liberálního myšlení, spojená s Výroční přednáškou.
- *Pražská jarní přednáška* – významná osobnost světového formátu představuje nejznámější knihu vydanou Liberálním institutem.
- *Den daňové svobody* – formou happeningu si v našich největších městech připomínáme výši daňového zatížení v daném roce pro občany ČR.
- *Liberálně konzervativní kolokvium* – ideologické konfrontace klasického liberálního a konzervativního přístupu ke společenským problémům.
- *Diskuzní fórum* – pravidelné panelové diskuze pořádané k aktuálním ekonomickým a politickým problémům.

4. PUBLIKACE

- Liberální institut vydává každoročně 3–4 knižní tituly a vlastní výzkumné publikace. Od roku 1990 Liberální institut vydal 52 publikací.

5. MEDIÁLNÍ PREZENTACE

- Pracovníci Liberálního institutu pravidelně vystupují ve sdělovacích prostředcích a vyjadřují se k aktuálním ekonomickým a společenským problémům tak usilovně, že Liberální institut se už mnoho let řadí mezi publikačně nejaktivnější a nejcitovanější nestátní instituce v českých médiích.

Liberální institut, Spálená 51, 110 00 Praha 1

Tel.: 224 930 796, 224 933 459,

224 933 081, Fax: 224 930 203

e-mail: info@libinst.cz

<http://www.libinst.cz>