Filozofie, ekonomie, politologie, sociologie, psychologie, historiografie

MARATHON

2/2007

číslo 73

Teoretický časopis věnovaný otázkám postavení člověka ve světě, ve společnosti, v současném dění

Obsah:

1. ÚVODNÍ POZNÁMKA 2

2. HLAVNÍ MATERIÁLY 2

GLOBALISATION IN THE LIGHT OF MEGATRENDS AND LONG WAVES (PAVEL SIRŮČEK) 2
THORSTEIN VEBLEN A AMERICKÁ MEZIVÁLEČNÁ INSTITUCIONÁLNÍ EKONOMIE (PETR WAWROSZ) 8

3. DISKUSE 29

REDISTRIBUČNÍ SYSTÉMY V EKONOMICE (J. P. KROUPA) 29
THE ETHICAL DIMENSION OF GLOBALIZATION (ZUZANA DŽBÁNKOVÁ) 33
OŠIDNOST HRY S HDP (ZDENĚK TRINKEWITZ) 34

4. RECENZE A OHLASY 35

RECENZE NA KNIHU BOHUMÍRA ŠTĚDRONĚ O ŘÍZENÍ (VÁCLAV SEDLÁČEK) 35
TEORIE A PRAXE ZKOUMÁNÍ EKONOMICKÝCH CYKLŮ (PAVEL SIRŮČEK) 36
THEORY AND PRACTICE OF STUDY OF ECONOMIC CYCLES (PAVEL SIRŮČEK) 38
RECENZE NA ČLÁNKY V MINULÝCH ČÍSLECH MARATHONU 40
Ad: Social Capital in thee Knowledge Economy(Petr Wawrosz) 40

MARATHON
Internet: http://www.valencik.cz/marathon
http://misc.eunet.cz/marathon

Vydává:
Radim Valenčík
jménem Otevřené společnosti příznivců
časopisu MARATHON

Vychází od listopadu 1996

Registrační značka: MK ČR 7785

ISSN 1211-8591

Redigují:
Vladimír Prorok
e-mail: prorok@vse.cz
Pavel Sirůček
e-mail: sirucek@vse.cz
Radim Valenčík (224933149)
e-mail: valencik@cbox.cz

Redakce a administrace:
Radim Valenčík, Ostrovní 16
110 00 Praha 1
tel.: 224933149
e-mail: valencik@cbox.cz

MARATHON is a bi-monthly Internet magazine founded in Prague at the end of 1996. Its aim is to help to clarify, from central and east European perspective, the reasons of present entanglement of the world developments, and participate in the search for prospective solutions.

About 120 authors contribute to the magazine on a regular basis and more write for it occasionally. So far MARATHON has been published in Czech with occasional documentation annexes in English or German. English summaries of articles are envisaged based on specific interests of readers.

Themes most often treated in the magazine include human capital, investments in education and other forms of human capital, nature and consequences of globalization, new approaches in economic theory (an attempt for synthesis of seemingly disparate concepts of K. Marx, J. Schumpeter, M. Friedman, G. Becker and R. Reich with regard to role played by innovations and the search for new space for economic growth), etc. Several specific projects of human capital investments have been developed on the basis of concepts analyzed in MARATHON.

The magazine can be accessed at:
http://valencik.cz/marathon
E-mail contact: valencik@cbox.cz

Do rukou se vám dostává časopis Marathon 2/2007. Jako obvykle, nejdřív některá základní sdělení:

- Zatím je časopis šířen finančně nenáročnými formami - několik xerokopií, prostřednictvím disket, zasílán prostřednictvím fax modemu, prostřednictvím sítě INTERNET (http://valencik.cz/marathon).
- Časopis vychází jednou za dva měsíce, vždy 15. dne prvního z dvojice měsíců, které jsou po sobě. Nejbližší řádné číslo (2/2007) bude vydáno a objeví se na Internetu 15. května 2007.
- Rozsah časopisu je 40 stran tohoto formátu, což odpovídá přibližně 120 stranám standardního formátu.
- Kontaktní spojení, na kterém lze získat podrobnější informace o časopisu, vyjádřit připomínky, zaslat příspěvek apod., je (prozatím) prostřednictvím domácího telefonu: 224933149 (R.Valenčík).
- Příspěvky, případně připomínky a náměty, vzkazy redakci apod. lze rovněž zasílat na e-mailovou adresu: valencik@cbox.cz**.**
- V srpnu 1997 byl Marathon registrován ministerstvem kultury ČR, na vyžádání je distribuován užšímu okruhu čtenářů v běžné časopisecké podobě, je rovněž k dispozici v Národní knihovně v Praze Klementinu.
- V časopisu jsou uveřejňovány materiály vzniklé při řešení projektu GA ČR Investování do sociálního kapitálu a efektivnost (402/06/1357).
- Od počátku roku 2006 je Marathon vybaven redakčním systémem, prostřednictvím kterého lze zveřejňovat příspěvky a reagovat na již uveřejněné příspěvky.
- Příspěvky uveřejňujeme vždy recenzované a včetně recenze (příp. ohlasu).

1. Úvodní poznámka

Potěšujícím trendem je, že přibývá článků ve světových jazycích. Budeme je i nadále upřednostňovat. “Vnitřní” recenze na nejdůležitější materiály budeme postupně uveřejňovat v samostatné rubrice.

2. Hlavní materiály

Globalisation in the Light of Megatrends and Long Waves (Selected Issues)

Pavel Sirůček

The paper briefly examines selected theoretical aspects of the multidimensional and ambivalent processes of globalization, proceeding in differing ways on different levels of the social system, while interconnections and growing dependences, as well as growing asymmetries and contradictions occur. Focus on different aspects leads to differing dating and periodisation. The tension between different levels relates to number of negative moments and anti-tendencies, while the deepening contradictions are probably no longer sustainable, and the basic question is if they can be solved within the existing system. The current phase of globalization seems to be considerably unstable, opening thus a space for discussions on the perspectives of globalization, its changes,

regulations, slowing down, stopping or returning back to local economies. The text confronts different notions of globalization in the light of so called megatrends and of instruments of innovative long waves.

The term globalization (G) belongs to the most frequent, but also the most demonized and manipulated ones, often neglecting reality. Only few words provoke so different associations and emotions as exactly G. Different interests create ambiguousness in understanding G, when until now exists neither a common definition its content, nature and direction, nor its comprehensive theoretical reflection [22]. One lacks a common time-determination of its beginning and phases, problems occur when identifying its objects and subjects. Also here appears the problematic tendency to pretend real changes and progress by overusing new terms, while the term G itself became a marketing product and a bargain. Some refuse the use of the term G and prefer the French denomination mondialisation, some authors instead of the neoliberal market G support the cooperative G, where the 'G of financial markets and capital' opposes the 'G of solidarity and responsibility'. Also the notion of G as a nonreversible objective process, which does not possess only an economic dimension, is mixed with the current neoliberal form of G. For many this is the only possible one, but the same one is often a target of anti- or alter-globalising trends.

Different Notions, Levels and Dating of Globalisation

The term G begins to be used extensively in the 1990s, as a denomination for unification of the world. Many approach G understanding it as processes of creating planetary structures in all areas of activities occurring with different dynamics. Globally tendencies for a growing interconnectedness and similarity of different phenomena or processes prevail. However, this is not a unified, homogenous phenomenon, but more ambiguous and unequal processes, when despite global tendencies we lack a fully globalised world. There is number of attempts of a definition – according to the IMF G represents a growing economic mutual dependence of countries in global scale, as a result of a growing volume and type of cross-border transactions of goods and services and flow of international capital, as well as of a faster and more extensive spread of technologies. Others put stress on the spontaneity and non-manageability of G, others think the most important power is transformation of time and space [2], [9], [22], [24], [25], [26]. Sometimes G is understood as a strong outer power, unifying the world in the form of americanisation, coca-colisation, or macdonaldisation; other time it is depicted as only a loose interconnection by means of treaties of free trade, integration of financial markets or heyday of networks. More tightly connected to processes in world economy (internationalization, integration, interdependence, or multilateralism) also other notions emerge – eg by so called skeptics, so called hyper-globalisers, and so called transformationalists [22].

Negatives of neoliberal G lead to differentiating G as a 'stage in historical evolution' and a 'political project leading the mankind in a certain direction' – in the meaning of political G, which, however, happens to be reduced to political process of G of capitalism. G should be viewed as a multidimensional, ambivalent, dynamic, socio-economic phenomenon, which occurs on different levels and may attain many shapes and forms [22], [25]. The existence of deviations and anti-trends should not be omitted – processes of diversification, fragmentation or localisation, of course, on global scale. In 2002, a denomination glocalisation for this new phenomenon appears, acquiring thus growing dynamics and intensity. Since 1998, one speaks of de-globalisation (a return to balanced local economies), which became a topic for some Asian or African countries. G is being related to ideas of development and profit; de-globalisation is based on social peace and stability. Strong ambivalence is a crucial feature of G, while an identical phenomenon may be judged at the same time both positively and negatively, by individuals, groups etc.

G has a complicated and diverse nature, at least in three basic spheres – economic, social and political. The development is strongly influenced by the scientific and technical progress, therefore, one speaks of scientific and technical, or technical (or technological) G. Already J. A. Schumpeter highlighted the cyclic nature of technical progress and innovative activity, what conditions long waves of economic activity, long-term K-cycles. G may be explored also through the eye of values of the era of G, stemming from liberalism in its technocratic nature [25]. The most visible and analysed level of current G is G of economic activities, which interconnects production and markets in different countries, by means of trade with goods and services, capital, or information flows, and of an interconnected network of property and management of transnational companies. Economic G is often described as global economic integration in the markets with products and services, capital and labour [3], [6], [22]. One of the main features of social G is regarded formation of transnational social spaces, while G here is a process of a creation of network society [2]. G in the political realm is not limited to political G of capitalism – it has also number of other features, and the key importance is assigned to a decline of the role of national states [5], [21], [22]. The analysis of different levels of G proves the complexity of processes, including contradictions and imbalances. It is an important fact that economic integration is developing fast, but other forms have been delayed until now [22]. Contradictions of G and imbalances between individual features become sources of tension between the subjects of G and also an objective basis for strongly diverging evaluations of G also for different dating and periodisations.

There is number of answers, when G begins, depending on what we understand under G. If G is primarily connected to the political or cultural superstructure (processes of internationalisation of culture and values), one speaks of its origins already in the ancient world. If one ties G to economics (processes of internationalisation or economic integration), its origins may be found in the 16^{th}-17^{th} centuries. Economic theories enable to generalise the particular historical development of processes of economic integration to a sequence of three basic epochs: internationalisation (development of exports and free trade), transnationality (connected to the export of capital and cross-border investments) and period of the current G itself (as forming of global production and information networks). If one takes the rate of international trade on global production as a basic indicator, current G may be regarded a 'second wave' (the maximum of 16% of 1880 was reached after a 90-years 'pit', with the world wars and big crisis, in 1970). Some stress that in the last three decades G accelerates and reaches a qualitatively new period. This is the reason, why only today it becomes such a frequent topic. The current period is characterised by growing conflicts between main actors – not only from here come the requests for control or even taming of G [6], [27].

In connection with technological changes (and ensuing influence on economy and superstructure) G figures as a form of development of production forces, connected to communication and information technologies with origins in the 1980s. There is also a dating circa from the 1960s, when applications of new technologies, connected to the upward phase of the fourth long wave started by WW2, are highlighted. Many speak of G of development already since the 1960s, when social antagonisms definitely loose their local nature. The differences ensue from the fact if one associates the beginning of G with merits of the scientific and technical, or information revolution. Other authors claim that the concept of G emerged, when the US began to be dependent on foreign oil and it fully developed after the demise of the Soviet empire [22]. There are also suggestions to analyse different aspects of G by the eye of the modern chaos theory [25] etc.

So Called Megatrends of Development for the Period of 2000-2010

Below mentioned long waves are popularly (and not correctly) sometimes connected to the great waves by futurologist A. Toffler – an author of number of bestsellers [26]. In 1980, he comes with a paradigmatical view on phasing and heading of the history, when changes occur in great waves. Except Toffler (who is often a target for number of critics [19]) one may remind other well-known forcasters J. Naisbitt and P. Aburden, who became known for modelling the development of the world through so called megatrends. This is how one labels basic tendencies of development in different areas – grand changes (social, economic, political, technological etc.), gradually appearing and consequently forming, or crucially influencing the development of the world during long decades. World famous became readings on basic tendencies in the 1980s, when at the first place stays the change from industrial to information society [10]; the importance of information, or IT is evident also in the characteristics of popular 'millennium' megatrends, being headed by a too optimistic (and not fulfilled) vision of a prosperous global economy of the 90s [11]; there are also their attempts to design so called Asian megatrends, or trends 'for women' etc.

Understanding a crucial simplification and methodological inconsistence it is possible to attempt to 'shoot' decisive trends of the current decade in a form, when number ten is inspired by above-mentioned readings. The roots of all trends, however, grow deep under 2000, they are interconnected and inseparable, and their influence does not end by 2010, of course. A more detailed specification surpasses the extent of this text (compare [19]) – nevertheless, into the context of the so called megatrends of development 2000-2010 one may embed thoughts of G or so called new economy [6], [17] and these in general correspond to predictions on basis of the innovative conception of long waves.

1) Tardy and more gradual beginning of quantitatively new technologies, and specifity of a probable new long-run fifth Kondratev's cycle [19], [20];

2) threatening global stability by aggravating global problems;

3) deepening inequalities of development, globalisation of poverty, and growing resistance to the current neoliberal nature of globalisation;

4) extending the deregulated market into all parts of the world, and insurmountable impediments on supporting the idea of sustainability;

5) emptiness of grand political ideologies, headed by before dominant liberalism, helplessness of traditional left and right with the vision of a new conservative awakening also on the left [20];

6) threats ensuing from the practice of so called universal human rights, heterogeneous ideologies of multiculturalism, political 'hyper'-correctness and positive discrimination [17], [19];

7) crisis of man and absence of an adequate subject to systemic changes;

8) beginning of an end of the hegemony of the only global superpower;

9) gradual dissolution of European integration and following sifting of Europe;

10) gradual and probably irreversible growth of China, continuing growth of the importance of Asian region and beginning of a new awakening of Russia.

Innovative Approach to Long Waves

One of the alternative attempts to explain the cyclic nature of the modern development may be related to an innovative theory of long waves, which assumes that every circa 40-60 years a substantial innovation in techniques and technologies takes place, which opens space for important social changes. Qualitative changes are the starting point – innovations and their inconsistent appearance in time; one cannot, however, attach magic power to innovations and totally abstract from analysis of eg development of profits or subjective factors. Long waves (here = Kondratev's long-term cycles, K-waves), nevertheless, are not traditionally understood in quantitative and purely economic terms (as fluctuation of rates of economic growth or price time series), but more generally as a qualitative socio-economic phenomenon. Long waves are relatively regular, repeating, periodic swings or fluctuations of socio-economic activity of cyclic nature – stemming from the cyclic economic development with a materially-technical basis of periodicity in the shape of innovations of highest levels [18]. Innovative explanations of long waves (especially of 'Kondratev-Schumpeter type' [7], [13], [14], [15], [16]) highlight (but usually do not take for granted) the importance of breakthrough changes in techniques and technologies, where changes in productive-power characteristics create a corridor of development and, on this background, one can explain wars, revolutionary events, monetary phenomena etc. However, not in the sense of mechanical interpretation. There is, nevertheless, number of disputable points and unanswered questions – regarding empirical support for the waves, timing of the innovations, explaining the causality or regular repeated appearance of basal innovations, or interconnections of different spheres of social system, including mediation.

One can come across many categorizations of the causes of economic cycles, or classifications of their theories. Most of the categorizations do not omit innovative activities, with a key point referring to Schumpeter [15], [20]. Capitalist economic development (ensuing from innovative processes) does not happen continually and uniformly, but in periodically following cycles, with a central point in endogenous innovations [12], [16], [29]. A particular group of innovations, which has provoked a cycle, has referred to this every cycle. The nature of accumulation of innovations implies also the length: Schumpeter makes a difference between short-term cycles (labeled by Kitchin's name with 3-5 years of length), typical middle-term (Juglar's, lasting 7-11 years), and long-term Kondratev's cycles (long waves), connected to basal innovations with 45-60 years of length [13]. The classification is usually added by Kuznets' cycles (related to investment construction), lasting 15-25 years [30]. According to the innovative approach, the Kitchin's problematic cycles may relate to investments in stocks ('stocks cycles'), the Juglar's to investments in the majority of fixed capital ('investment cycles', or also commercial cycles, business, industrial etc.), the Kuznets' to investments in construction ('construction cycles') and the Kondratev's to the greatest and most financially demanding projects with the longest service-life [4], [16], [29].

Innovative (or also technological) approach to long waves illustrates the development in capitalist industrial societies by a series of four long-term K-cycles of approximately fifty-years length. On the basis of data by relevant authors [7], [13], [29], [30] one may date long waves using a two-phase scheme (with a phase of long-term expansion and depression of roughly like lengths) approximately this way: 1st wave 1780/90-1844/51 (with the upper turning point 1810/17, based on processes of the first industrial revolution); 2nd wave 1844/51-1880/96 (turning point 1870/76 – 'time of railways'); 3rd wave 1880/96-1939/45 (with a turning point in 1914/17, related to the process of scientific and technical revolution); 4th wave 1939/45 – originally around 2000 (with the upper turning point in 1965/70, related to S&TR). Already for a longer time thoughts of a possible emergence of a 5th wave, connected often to the information revolution (with a turning point originally predicted circa in 2020/30, when also objective conditions of a systemic change of social order [4], [17], [29] could emerge) have been relevant.

Inspiring are suggestions of early authors from the field of study of long waves [16], more worked out proofs and an attempt of a theoretical framing related to the original contribution by N. D. Kondratev [7], [14]. Between the Wars attention was attracted exactly by cyclic moves; number of institutions was active and there is an extensive Soviet, German, American, Swedish, French, or Belgian literature, containing numerous readings on long waves [16]. Here pertains also the contribution by J. A. Schumpeter, who belongs to the most important figures of socio-economic thinking at all [12], [13]. The stress on the supply of innovations and flexibility as a key to the success in the context of an internally generated technological progress (and cycles of diverse lengths), and an interdisciplinary approach and methodological tolerance, or a consistent pervasion of the 'economic' and the 'social' seems to become highly relevant even today – in the era of ever more globalised economies and societies.

Economic development here is based on innovations and ensues from within of the system – it has a nature of an evolutionary process, where balance is unknown and time is historical, the object of change are innovations and the initiator (subject) is the personality of an entrepreneur. A decisive part of post-war innovation theories is based on these basements [15], [20] – Schumpeter's texts became a matter of critical reactions and a starting point for number of modern concepts. G. Mensch [8] is regarded an important follower, dividing basal innovations, letting emerge new fields; an important representative of syntethising attempts is J. J. Van Duijn [30]. Not an unimportant place in work on macro- and microeconomic aspects occupies F. Valenta. Innovations (particularly in production) may have a different nature, which means they may be of different rank – exactly the classification of rank of innovations is connected to his legacy. In his original work he makes usually a difference between 0-7th rank of innovations [28]; he refined the classification to fifteen levels etc. For

innovations important for the mechanism of cycles applies that innovation of the 5th rank may be absorbed by a company, the 6th by a branch, and the 7th only by a whole economy. Innovations of the 5th rank may become a material base for Juglar's cycle – they condition the renewal of fixed capital, bringing thus a solution for a short-term decline. Innovations of higher rank may create a basis for the K-cycle, because only a mass spread of new technologies of the 6th and the 7th rank is a lasting solution of a long-term depression.

Through a life-long study Valenta reaches an adjusted classification of innovation ranks [29]: Rank minus n (degeneration), rank 0 (regeneration), rationalizing innovation (rank 1-4), quantitative innovation (rank 5-8) and technological breakthrough – micro-technologies (rank 9). Rank 1 stands for a change of a quantum, rank 2 is labeled as intensity, rank 3 as reorganization and rank 4 as quantitative adaptation. Particularly rationalizing innovations are attached to Schumpeter's 'new combinations' [12], enabling to reduce the costs of non-changeable products. Qualitative innovations are represented by innovative rank 5 (variant), 6 (generation), 7 (sort), 8 (line). Technological breakthrough – micro-technologies – is considered rank 9 in the shape of tribe. This tribe is at the beginning today, and for its innovative development applies the same as for the previous innovations on basis of macro-technologies.

F. Valenta operates with cyclicity in changes in products and with a so called 'dolphin jump' on the level of a company and an economy – cyclic development is generated just by the innovative process [17], [29]. Refinement of Schumpeter's calculations proves that repeating the 'dolphin jumps' generates economic cycles. He identifies Juglar's waves (in the 20th century, nevertheless, much shorter than 9-10 years), generated by consequent generations of means of production and respective cycles of investment activities; three years or a little longer cycles (Kitchin's) are attached to new generations of consumer goods. In addition he speaks of Wardwell's waves (or Kuznets', or Frisch's) of 25, or 15, or 22 years length, but he puts stress on the K-waves. He supplements the three-wave scheme: 1 Kondratev (here 54 years) = 2 Wardwells, 1 Wardwell = 3 Juglars, 1 Juglar = 3 Kitchins, shorter cycles he omits as well. He comes to a suggestion of an end of the 4th wave and signs of emergence of the 5th K-cycle in the US and later in Great Britain, when micro-technologies become the 'drafter'. With their applications he associates a real 'new economy' [17] – he warns, however, that Europe has not yet managed their emergence, surpassing micro-technical applications.

Perspectives of Globalisation and Emergence of the 5th Long K-Wave

Previously mentioned enables an alternative contextualisation of G (here not only of technological view, but also of whole G) into the framework of innovative long waves, when one may see G as the third period in the development of industrial capitalism – after the pre-monopolistic and monopolistic stage, with a political superstructure of ultra-imperialism [17], [19]. The emergence of G correlates with a rationalising period in the framework of a decline of the 4th wave (started in 1965/70) with analogies in the decline of the 2nd wave (circa 1870-1896), when processes of monopolisation, concentration and centralisation strengthened. The beginning of the 3rd K-wave, however, was restricted to number of most developed countries. It is matter of question if in the case of a possible 5th wave one necessarily encounters processes on global scale, including institutional prerequisites. One may find other analogies between the decline of the 3rd wave (1920s and 30s) and the development of the 70s and 80s, in the spirit of – then neoconservative – attempts to accumulate means and 'clean historical terrain' for a mass application of new techniques and technologies (of information).

The possibilities of use of the theory of long waves are manifold, and this is even contrary to complicatedness, unconventionality and incompletion. Many historical events may be interpreted unconventionally on the background of a sequence of K-cycles as a necessary result of inner antagonisms of capitalism; there are grand possibilities in the area of international relations and politics; viewing global and regional disparities by this eye, too, becomes ever more relevant. The apparatus may be used to subtle the view on the category of the epoch; one may operate also with a hypothesis of 'double-cycles' etc. [17]. While making these thoughts or predictions, there is need for big caution against mechanical interpretations and awareness that traditional industrial schemes do not necessarily have to fulfil in new global conditions. Therefore, the ending of the 4th and emergence of the 5th K-wave (with a probable delay or a specific transitive period) have been ambiguous – the development is modified above all by processes of G. Even if there are signs of emergence of the 5th wave in the US and partially in Britain, one cannot still convincingly prove its emergence. Elaborations and applications may be in a favourable case expected only in circa 10-15 years; but a universal upsurge does not necessarily have to happen at all – scenarios of chaos, instability, conflicts of cultures or 're-feudalisation' of development are not improbable afar [17], [19].

Also the overview of megatrends [19] calls attention to the specifics of a possible 5th K-cycle. One may make some notes here: a non-existence of a clear winner in the 'war' in innovations and productivity despite of the head start of the US; growing problems of the US in financing its technological superiority; a prevailing absence of sector as a 'drafter' of a new wave (difficulties when identifying crucial fields); problems in development of new armament systems and their gradual application; in many cases, unfulfilled expectations in applications of micro-technologies, computers, telecommunications, biotechnologies, in healthcare etc.; an end of illusions of so called new economy; a growth of the danger of not only economic turbulences, instabilities and

chaos; a probable persistence of high unemployment also during a long-term ascent of the 5th wave, or thesis that a new K-cycle will probably concern also less developed countries more considerably.

A comprehensive evaluation of G remains controversial – sometimes emotionally or ideologically, wins a positive evaluation, sometimes a more negative one. One view, related to neoliberal views of 'happy globalisation', points out that G brings in the first place many positives (eg internet) and benefits to all – rich and poor, owners and not-owners. Other approaches, on the other hand, stress the negative sides of G – risks and dangers that it brings. In the first place, these are global problems [5]. The current global capitalist economic system is often regarded substantially unstable and ineffective with number of asymmetries and risks (eg because of the flows of speculative and risk capital or disparities in world trade). G is related to the deepening of differences in incomes, within national economies, and also between states and regions etc. It is clear that processes of G may be evaluated diametrically differently. Nowadays, to many it seems that the negatives start to outweigh the positives and the process of G is slowing down [22]. The situation that has originated supports the idea that the current period of G is highly unstable with a tendency to critical phenomena.

The above-mentioned corresponds to the idea that we are living in a so called formation crisis of an emerging civil society; these crises are tied to the finalisation of a long-term depression in the framework of a long K-wave [4], [22]. The processes of current G provoke antagonisms, which are probably not sustainable in a long term, and one may ask a key question if they are resolvable in the framework of the current system. The current 'crisis of G', however, is not only a threat and risk; nevertheless, it brings also hope and chance for making corrections, which could hinder the growing negative effects and enable a bigger success of the positive sides. Which directions and ways these corrections should or even will take (deviation of G, success of different forms of G, only partial changes in mechanisms etc.), will surely become the content of broad (and again in many ways very conflicting) discussions. This including current thoughts of perspectives and heading of the integrating Europe [17], [19]. In the field of economic theories an overwhelming majority of standard, but also alternative approaches, is still restricted to 'pre-globalisation' models, approaches and schemes. However, we still await a real political economy of G, as well as a real new economy (practice) and economics (theory).

References

[1] Baláž, P., Kosír, I., Verček, P.: Rozhodujúcí prínos novej ekonomiky pre ďalšiu globalizáciu svetového hospodárstva. *Ekonomický časopis*, roč. 54, 2006, č. 4, s. 368 – 385. [2] Bauman, Z.: *Globalizace: důsledky pro člověka.* Praha, Mladá fronta 1999.

[3] Breinek, P.: Procesy globalizace ve světové ekonomice. *Politická ekonomie*, 2005, roč. 53, č. 6, s. 826 - 841.

[4] Heczko, S.: *Nástin interdisciplinární analýzy cyklického vývoje tržních ekonomik.* Doktorská disertační práce v oboru Ekonomické teorie. Praha, Fakulta národohospodářská Vysoké školy ekonomické v Praze 2003. http://lko.nazory.cz.

[5] Heczko, S.: Světová ekonomika a globální problémy lidstva. *Britské listy [on-line]*. 29. 12. 2005. ISSN 1213-1792. http://www.blisty.cz.

[6] Janáček, K.: Co zbylo z nové ekonomiky? *Politická ekonomie*, 2002, roč. 50, č. 2, s. 172 - 185.

[7] Kondratiev, N. D.: *Problemy ekonomičeskoj dinamiki.* Moskva, Ekonomika 1989.

[8] Mensch, G.: *Stalemate in Technology: Innovations Overcome the Depression.* Cambridge (Mass.), Ballinger 1979.

[9] Mezřický, V. (ed.): *Globalizace.* Praha, Portál 2003.

[10] Naisbitt, J., Aburden, P.: *Megatrends: Ten new directions transforming our lives.* New York, Warner Books 1982.

[11] Naisbitt, J., Aburdenová, P.: *Megatrendy 2000. Deset nových směrů na 90. léta.* Bratislava, Bradlo 1992.

[12] Schumpeter, J. A.: *Teória hospodárského vývoja.* Bratislava, Pravda 1987.

[13] Schumpeter, J. A.: *Bussines Cycles.* Philadelphia, Porcupine Press 1989.

[14] Sirůček, P.: N. D. Kondratěv - zakladatel moderních koncepcí dlouhých vln. *Politická ekonomie*, 1998, roč. 46, č. 4, s. 575 - 588.

[15] Sirůček, P.: Koncepce dlouhých vln J. A. Schumpetera. *Politická ekonomie*, 1999, roč. 47, č. 5, s. 643 - 667.

[16] Sirůček, P.: Nástin historie zkoumání dlouhých vln - hlavní závěry. *Marathon*, 2001, roč. 5, č. 1, s. 16 - 34. http://www.valencik.cz/marathon.

[17] Sirůček, P.: „Novou ekonomiku" přináší V. dlouhá vlna. *Marathon*, 2001, roč. 5, č. 4, s. 11 - 17. http://www.valencik.cz/marathon.

[18] Sirůček, P.: Standardní a nestandardní přístupy k ekonomickým cyklům. *Politická ekonomie*, 2001, roč. 49, č. 1, s. 109 - 126.

[19] Sirůček, P.: Nové aspekty globalizace aneb megatrendy 2000 - 2010. *Marathon*, 2004, roč. 8, č. 5, s. 3 - 10. http://www.valencik.cz/marathon.

[20] Sirůček, P.: Teorie inovací J. A. Schumpetera a její rozpracování F. Valentou. *Ekonomie a Management*, 2005, roč. 8, č. 3, s. 6 - 13.

[21] Sirůček, P.: „Dilema“ ekonomie versus ekologie aneb ekonomičtí ideologové a ekonomičtí disidenti. *Marathon*, 2006, roč. 10, č. 2, s. 3 - 12. http://www.valencik.cz/marathon.
[22] Sirůček, P., Heczko, S.: Globalizace - vybrané teoretické aspekty. *Ekonomie a Management*, 2006, roč. IX, č. 4, s. 32 - 49.
[23] Sirůček, P., Heczko, S.: Socialismus ve světle globalizace. *Alternativy*, prosinec 2006, roč. 9, č. 26, s. 20 - 28.
[24] Stiglitz, J. E.: *Globalization and Its Discontents*. New York, W. W. Norton 2003.
[25] Švihlíková, I.: *Politické aspekty globalizace*. Doktorská disertační práce v oboru Politologie. Praha, Fakulta mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze 2006.
[26] Toffler, A., Tofflerová, H.: *Nová civilizace. Třetí vlna její důsledky.* Praha, Dokořán 2003.
[27] Turek, O.: Globalizace stará a nová. Listy, 2004, roč. XXXIV, č. 2, s. 32 - 37.
[28] Valenta, F.: *Tvůrčí aktivita, inovace, efekty*. Praha, Svoboda 1969.
[29] Valenta, F.: *Inovace v manažerské praxi.* Praha, Velryba 2001.
[30] Van Duijn, J. J.: *The Long Wave in Economic Life*. London, Allen and Unwin 1983.

Thorstein Veblen a americká meziválečná institucionální ekonomie

Petr Wawrosz

Dílo Thorsteina Veblena i dalších představitelů tzv. staré institucionální ekonomie je u nás poněkud pozapomenuto. Pokud se však ekonomická teorie má solidně rozvíjet, musí kriticky zkoumat dřívější ekonomické názory – jen tak máme šanci, že nebudeme objevovat něco, co už bylo objeveno, případně opakovat staré chyby.

1. Instituce a institucionální ekonomie

Vzhledem k názvu práce má smysl začít nikoliv rozborem celého názvu institucionální ekonomie“, ale pojmu, ze kterého tento název vychází, tj. pojmu „instituce“. Jakkoliv definice pojmu instituce nejsou vždy jednoznačné, v současné době můžeme za převládající považovat pojetí, které za instituce cápe formální a neformální pravidla, respektive instituty, jež ovlivňují lidské jednání.

V (Mlčoch 2005, s 29) se uvádí: „Moderní institucionalismus definuje instituce velmi obecně: jako jakékoliv omezení, které utváří ekonomické chování lidí. Jinak řečeno jsou instituce množinami pravidel ovládajících jednání …“ V citovaném díle se setkáme s rozdělením institucí na formální a neformální. „Formální instituce mají zákonnou podobu, je to celý právní rámec ekonomiky, který formuje ekonomické chování lidí. Z těchto nejdůležitějších je instituce vlastnických práv, právní ochrana vlastnictví, dále celé smluvní právo …, občanské a trestní právo, jež spolurozhodují o vymahatelnosti či vynutitelnosti kontraktu …, ale ekonomické chování lidí je stejně tak ovlivněno pracovním a sociálním zákonodárstvím atd. K formálním institucím patří také politické instituce: ústava a zákony upravující občanská a politická práva.“ (Mlčoch 2005, s 29-30). Mnohem hůře strukturované jsou neformální instituce „jako jsou ustálené zvyky, tradice, obyčeje, zkrátka to, co bývá někdy nazýváno „kulturou“ dané společnosti.“

Literatura upozorňuje, že „v běžném jazyce se často používá pojmu instituce ve smyslu organizace a oba pojmy se zaměňují. V institucionální ekonomii musíme tyto pojmy odlišovat.“ (Mlčoch 2005, s 29-30). Organizacemi se potom obvykle v jazyce institucionální ekonomie rozumí konkrétní subjekty (firmy, vláda, parlament, policie, soudy apod.), některé z těchto organizací mají za úkol formální instituce vytvářet, uplatňovat nebo dbát na jejich dodržování. Jako konkrétní příklad formálních a neformálních institucí se uvádí jazyk, rodinu, vlastnictví, peníze a trh (Mlčoch, 2005, s 19-20).

Lze konstatovat, že podobný pohled na pojem instituce a organizace zastávají i další autoři. D. North definuje instituce jako lidmi vynucené donucení, které napomáhají politickým, sociálním i ekonomickým interakcím. Lze je rozdělit na neformální instituce jako jsou zvyky, obyčeje, obchodní zvyklosti, a neformální - zákony, ústava, vlastnictví[1]. Sociální instituce jsou běžné kdekoliv, kde lidé žijí a pracují společně. Sociální instituce vytváříme ve všech oblastech našeho sociálního života – od politických rozhodnutí, přes ekonomickou produkci po každodenní život v rodinách[2]. V (Hodgson 2003) jsou instituce definovány jako nejrůznějším způsobem vzniklé sociální pravidla, které strukturují sociální vztahy.[3] Jako příklady institucí je rovněž uveden jazyk. Právo, systém vah a mír, dopravní konvence, pravidla stolování, firmy a další organizace. V (Holman 2001, s 323) se uvádí:

[1] Jedná se o autorův překlad z textu: North, Douglass C.:Institutions, Journal of economic Perspectives, - Volume 5, Number 1 – Winter 1991, překládáno z: Hodgson, Geoffrey M.: Recent Development in Institutional Economics, , Edward Elgar Publishing, Inc., 2003, ISBN 1-84064-885-6, s 175.
[2] Autorův překlad Knihgt Jack: Interoduction in Institutions and Social Conflict, překládáno z: Hodgson, Geoffrey M.: Recent Development in Institutional Economics, , Edward Elgar Publishing, Inc., 2003, ISBN 1-84064-885-6, s 191
[3] Autorův překlad z úvodu knihy Hodgson, Geoffrey M.: Recent Development in Institutional Economics, , Edward Elgar Publishing, Inc., 2003, ISBN 1-84064-885-6

„Instituce jsou uznávané normy chování, jako jsou tradice, zvyky i právní normy. Za instituce lze samozřejmě považovat i různé druhy organizací, jako jsou korporace, podnikatelské asociace, odbory, spotřebitelská sdružení, i sám stát.“ Zvláště poslední dvě definice naznačují, že za instituce lze pokládat vše, co nějakým způsobem ovlivňuje lidské jednání. Jakkoliv má tento široký způsob definice své opodstatnění – nemůžeme být kritizováni, že jsme zapomněli na něco, co lidské jednání ovlivňuje, je otázkou, zda právě tento široký způsob není jednou z hlavních příčin, proč je institucionální ekonomie stále spíše chápána jako poněkud okrajový proud ekonomické vědy, jako něco co doplňuje ekonomický mainstream. Pokud je totiž předmět zájmu definován velmi široce, je velmi obtížné jej adekvátně a jasným způsobem uchopit, analyzovat i syntetizovat[4]. Neurčitost a bezbřehost nejsou dobrými předpoklady pro vytvoření a rozvoj solidní teorie.

2. Příčiny vzniku institucionální ekonomie

Je ale nepochybné, že jak formální a neformální pravidla, tak konkrétní organizace ovlivňují lidské chování. Pokud je ekonomie věda o lidském jednání (připomeňme jednu z definice ekonomie, která je uvedena v (Samuelson, Nordhaus 1991, s 4): „Ekonomie je vědou o volbě. Studuje, jak lidé volí mezi různými možnostmi využití vzácných nebo omezených výrobních zdrojů …., jak volí mezi možnostmi vyrábět různé komodity … a mezi různými způsoby, jak tyto statky rozdělit různým členům společnosti k jejich spotřebě)ů, měla by studovat i prostředí a podmínky, za kterých a ve kterých k danému jednání a volbám dochází. Formální i neformální pravidla, co se smí a nesmí mohou podstatným způsobem lidskou volbu ovlivnit. Stejně tak mohou lidskou volbu podstatným způsobem ovlivnit fungování policie, soudní soustavy, zvyk v neděli nepracovat apod.

Na první pohled se zdá proto podivné, že moderní ekonomie – zejména ve své neoklasické podobě, která se rozvíjela od 70. let 19. století institucím příliš pozornosti nevěnovala a jejich vlivem se nezabývala. Jedním z důvodů tohoto nezájmu může být spor o metodu, ke kterému docházelo na sklonku 19. století. Tento spor se týkal sporu mezi německou historickou školou a jednotlivými školami/přístupy neoklasické ekonomie. Zejména se ve sporu o metodu angažovali představitelé rakouské školy, především pak Carl Menger, koneckonců pocházeli ze stejného jazykového a kulturního prostředí jako představitelé německé historické školy. Jak se uvádí v (Holman 2001, s 255): „Menger rozlišuje dva typy ekonomických jevů: konkrétní a obecné. Konkrétní jsou běžně pozorovatelné v denním životě. Jejich pravidelnost (např., že zvýšení cen snižuje nákupy) jsou zjistitelné čistě jen empiricky: statistickým šetřením a studiem historických dat. Jsou tudíž doménou ekonomické statistiky a dějin národního hospodářství. Tyto vědy však nemohou svými metodami získané poznatky dokonce ani jen obecně kategorizovat, tím méně odhalit jejich podstatu a objevit jejich zákonitosti. … To je pouze v možnostech teoretického studia obecných ekonomických jevů.“

Neoklasická ekonomie si alespoň nepřímo kladla jeden důležitý cíl – ukázat, že řada ekonomických jevů nejsou nahodilé, že mají obecný charakter, že k nim dochází v každých podmínkách. Díky této snaze bylo možno formulovat řadu základních ekonomických pravidel či zákonů (zákon klesajících mezních výnosů, zákon klesajícího mezního užitku, křivky nabídky a poptávky), díky této snaze mohly být formulovány i teorie, které ukazují, že ekonomika směřuje k rovnováze, že tržní mechanismus je efektivním způsobem, jak řešit lidské interakce (např. Walrasův koncept všeobecné rovnováhy). Aby tyto zákony mohly být dokázány, musela ekonomická teorie zanedbat konkrétní podmínky, ve kterých ekonomický život probíhá a vytvořit řadu zjednodušujících předpokladů. Právě proto, že ekonomická teorie byla sevřená, že řadu věcí nebrala do úvahy, dokázala zformulovat teorii chování spotřebitele, teorii firmy, problematiku dokonalé a nedokonalé konkurence, teorii výrobních faktorů apod.

Lze souhlasit s názorem, že kdyby se ekonomická teorie zabývala pouze konkrétními jevy a nebude za nimi hledat obecné zákonitosti, nikdy by se nestala solidní ekonomickou teorií – jako analogie lze použít výrok „solidní teorie není sbírání známek“[5]: solidní teorie se nemůže zabývat jednotlivými nahodilostmi, ale musí hledat obecná řešení. Jedním z důvodů, proč se neoklasická teorie rozšířila, proč se stala mainstreamem ekonomické vědy byla i její určitá jednoduchost, koncentrace na vybrané, byť podstatné otázky. Zkrátka a dobře neoklasická teorie byla pochopitelná a uchopitelná. V případě institucionální ekonomie daná pochopitelnost a uchopitelnost poněkud chyběla.

Pokud však konkrétní podmínky, ve kterém lidské rozhodování a jednání, zanedbáme, je možné, že výsledky teorie se budou jevit jako něco, co neodpovídá praxi a na danou teorii se musí objevit reakce. Naprosto logické je to tehdy, pokud teorie popisuje chování lidí, tedy popisuje to, co se týká každého z nás.

Domnívám se tedy, že zrod institucionální ekonomie je jednou z reakcí na tehdejší převládající neoklasické paradigma (mikro)ekonomické teorie, jež se konkrétními podmínkami příliš nezabývala. Institucionální ekonomie se naopak snažila dokázat, že instituce je to, co definuje všeobecně akceptované způsoby myšlení a jednání. Není zde bez zajímavosti, že první institucionalisté byli přesvědčeni, že instituce, které existovali

[4] Jako určitou analogii lze zde citovat větu významného filosofa Ludwiga Wittgensteina zjeho díla Traktát: “Vše, co se dá vyjádřit, se dá vyjádřit jasně.” (Citováno z Anzenbacher Arno: Úvod do filosofie, Portál 2004, s 159). Bylo by mj. zajímavé prozkoumat, zda neoklasická ekonomoe a nalytická filosofie, logický pozitivismus, který se rozvíjel ve 20. letech 20. století, na sebe měly nějaký vliv. Tato otázka však není předmětem našeho textu.

[5] z povídky I. Asimova

v době jejich života, tedy na počátku 20. století, jsou zastaralé a neadekvátní, aby dle nich mohla být řízena moderní průmyslová společnost.[6]

3. Stará a nová institucionální ekonomie

Institucionální ekonomie existuje a rozvíjí se více než 100 let. V literatuře, která se zabývá vývojem ekonomických teorií, je často dělena do dvou odlišných historických etap – na tzv. starou institucionální ekonomii, která se rozvíjí v první polovině 20. století, zejména v období mez první a druhou světovou válkou a novu institucionální ekonomií, jež vzniká v 60. letech 20. století a rozvíjí se až do dnešních dní. Zajímavé rozlišení obou směrů přináší (Hodgson 2003) v úvodu své publikace[7]: „krátce a stručně … (stará) institucionální ekonomie zkoumá, jak instituce ovlivňují individuální lidské cíle a preference, přičemž zdůrazňuje, že trh a další instituce závisí rovněž na institucích typu stát. … Starý institucionalismus mnohem více bere v potaz vztahy v ekonomicko-sociálním systému a vzájemnou závislost jednotlivých prvků tohoto systému. … Nový institucionalismus vychází z jedince a snaží se vysvětlit, jak jednotlivé instituce mohou vzniknout z interakcí mezi jedinci. Nový institucionalismus bere jedince jako dané bytosti a výchozí bod svých úvah."

G. Hodgson upozorňuje, že pokusy vysvětlit vznik jednotlivých konkrétních institucí (např. zvyků apod.) narážejí na problémy. Nikdy se nám totiž nepodaří nasimulovat přirozený stav, ve kterém žádné instituce nebyly a kdy na základě interakcí lidí instituce začaly vznikat. Představa, že tento přirozený stav existoval úzce souvisí s osvícenskou představou ušlechtilého divocha a přirozeného stavu, který je stavem rajským[8]. „Všichni jsou zdraví, protože příroda sama vyhlazuje všechno slabé; panují přirozené ctnosti, sexuální vztahy jsou čistě animální a nekomplikované, lidé jsou nezávislí, nikomu nepoddajní; není tu řeči ani přemýšlení." J. Rousseau, který tuto ideu ušlechtilého divocha a přirozeného stavu rozvíjí ve svém díle Rozprava o původu a základech nerovnosti mezi lidmi výslovně konstatuje: „Neboť jestliže nás příroda předurčila ke zdraví, odvažuji se téměř tvrdit, že stav reflexe je něčím proti přírodě a že člověk, který uvažuje, je zvrhlé zvíře." Rousseau rovněž nabízí vysvětlení, kdy tento přirozený stav skončil. „První člověk, kterého napadlo obsadit jistý kus pozemku a prohlásit? Toto je mé! A jenž našel dost prostoduchých lidí, kteří mu uvěřili, byl skutečným zakladatelem občanské společnosti. Kolik zločinů, válek, vražd, běd a hrůz by bylo lidstvo ušetřeno, kdyby byl někdo vytrhal kůly, zasypal příkopy a zvolal na své druhy: Chraňte se poslouchat tohoto podvodníka. Jste ztraceni, jestliže zapomenete, že ovoce patří všem a země žádnému." Řečeno slovy institucionální ekonomie: přirozený stav skončil tehdy, když vznikla první instituce – soukromé vlastnictví.

Přirozený stav je zajímavá teoretická konstrukce, je však téměř jisté, že stav, který popisuje Rousseau, nikdy neexistoval, a že ani vlastnictví nevzniklo uvedeným způsobem. Hodgson oprávněně argumentuje, že přinejmenším jedna instituce je s lidstvem spojena naprosto permanentně – jazyk. Jinými slovy, i kdyby nic jiného, tak všechny další instituce vznikly a rozvíjely se v určitém jazykovém prostředí a byly jazykem ovlivněny. Opět je zde možný filosofický přesah. Lze poukázat na neúspěšné úsilí analytické filosofie o vytvoření ideálního, bezesporného jazyka. Tento přístup chápe jazyk[9] „jako něco objektivního, co je dáno empiricky a může být analyzováno jako všechno ostatní empiricky dané. … Jazyk je ale více než něco analyzovatelného, empiricky daného. Cokoli je nám dáno, je nám dáno v jazyce. Veškeré naše poznání se utváří jazykově. … Jazyk má vždycky a bytostně neempirický, transcendentální aspekt." Jako transcendentální můžeme přitom označit to, co je předpokladem a podmínkou veškeré zkušenosti.

4. Teorie zahálčivé třídy

4.1 Stručné představení

Za zrod tzv. staré institucionální ekonomie bývá obvykle uváděn rok1899, kdy vyšla kniha Thorsteina B. Veblena „Teorie zahálčivé třídy." Ač se jedná o dílo, které spatřilo světlo světa ještě v 19. století, svým významem jde o dílo století 20. Jak se uvádí v (Holman, 2001, s 326) kniha „se stala jednou z nejčtenějších vědeckých knih posledních sto let. Veblen v ní podrobil zdrcující kritice materialistická kritéria úspěchu v americké „kultuře peněz". Protože existence člověka i rodiny závisí na peněžním příjmu, staly se peníze a bohatství měřítkem, podle něhož jsou posuzovány veškeré lidské aktivity a kvality. Místo tvůrčí lidské práce se ideálem „společnosti peněz" stalo okázalé zahálení a okázalá spotřeba. Vyznávání těchto zvrácených hodnot a jejich vtělení do společenských institucí (zvyků a norem chování) vede podle Veblena k hromadnému mrhání tvořivou lidskou prací a ekonomickými zdroji vůbec. Plýtvání je dále umocněno „demonstrativní spotřebou" - spotřebou, jejímž cílem není uspokojování reálných potřeb, ale demonstrace společenského postavení (statutu) příslušníků referenční sociální skupiny. Tato myšlenka se stala základe, demonstračního či Veblenova efektu,

[6] Tento názor je uveden v (Hodgson 2003), konkrétně v textu: Rutherford Malcolm: Institutinal Economics: Then and now. Tento text původě vyšel v Journal of Economic Perspectives – Volume 15, Number 3 – Summer 2001, s 173-194.

[7] Autorův překlad z úvodu knihy Hodgson, Geoffrey M.: Recent Development in Institutional Economics, , Edward Elgar Publishing, Inc., 2003, ISBN 1-84064-885-6

[8] následující citace jsou z: Störing Hans J: Malé dějiny filosofie, Zvon – České katolické nakladatelství Praha 1992, ISBN 80-7113-058-3, s 270.

[9] Citováno z: Anzenbacher Arno: Úvod do filosofie, 2. přepracované vyd., Portál 2004, ISBN: 80-7178-804-X, s 170.

podle něhož pokles ceny statku (například určitého typu automobilu) může vyvolat pokles poptávky určité skupiny lidí po něm, protože jako levnější ztrácí již takový výrobek schopnost demonstrovat status společenského postavení.

Své argumenty[10] Veblen dále rozvinul v knize Teorie podnikání (Theory of Business Enterprice, 1904), v níž rozlišoval mezi výrobou pro užití a výrobou pro zisk. Výroba pro užití je spojena s tvořivou lidskou prací, s úsilím řešit praktické problémy, a nabývá podoby instituce, kterou Veblen nazval industrie. Výroba pro zisk nemá jiný cíl než dosažení co největšího peněžního zisku, a nabývá podoby instituce, kterou Veblen nazval business. Business si v kapitalistické společnosti podmaňuje industrii a parazituje na ní. Často se staví do cesty rozvoje produktivních sil, jako v případě monopolů omezujících výrobu za účelem maximalizace zisku. Důsledkem úsilí maximalizovat zisk jsou hospodářské cykly, oddělování vlastnictví a řízení ve velkých korporací, a dokonce i růst vojenských výdajů a války, které jsou podle Veblena důkazem, že je politická moc ovládaná businessem.

Vzhledem k ohlasu, který Teorie zahálčivé třídy (a eventuelně další Veblenovy publikace) vyvolala a dodnes vyvolává, se u této knihy zastavíme podrobněji, přičemž se pokusíme o kritický rozbor. Jednotlivé citace jsou z českého překladu Teorie zahálčivé třídy, který vyšel ke 100. výročí prvního vydání – tj. v r. 1999 (Veblen 1999).

4.2 Pojem zahálčivá třída

Jak už plyne z názvu publikace, Veblen se snaží popsat chování tzv. zahálčivé třídy, důvody vzniku této třídy apod. Nutně musí tedy vymezit předmět svého zájmu, pokusit se definovat co si představuje pod pojmem zahálčivá třída. Hned v úvodu (Veblen 1999, s 9) konstatuje, že v minulosti tvořily zahálčivou třídu šlechta a duchovenstvo. Konkrétně se uvádí „Zaměstnání těchto tříd jsou sice patřičně odlišná, ale vyznačují se společnou ekonomickou charakteristikou, jsou neproduktivní … k těmto neproduktivním zaměstnáním vyšších tříd patří vládnutí, válčení, bohoslužba a sport."

Je zřejmé, že Veblen z hlediska přístupu ke společnosti byl ovlivněn jiným ekonomem, filosofem – Karlem Marxem. Ačkoliv Marx nebyl první člověk, který do ekonomické, filosofické a sociologické terminologie zavedl pojem třídy, byl to právě Marx, který tento termín zpopularizoval. Třídy Marx ve své podstatě chápal jako velké skupiny lidí. Příslušníci určité třídy mají dle Marxe něco společného – Marx se domníval, že se jedná, o to zda vlastní výrobní prostředky, respektive které výrobní prostředky vlastní a jakým způsobem je vlastní.

Tento text se nemůže věnovat rozboru názorů Karla Marxe. Uveďme zde proto podle nás zásadní kritickou námitku – Marxovo vidění světa je kolektivistické a holystické. Jednotlivá individua se snaží sloučit do velkých skupin, přisoudit jim společné zájmy, cíle, rysy chování. Pro zařazení daného člověka do určité třídy použil Marx jedno nebo několik málo kritérií a další zanedbal. Je nepochybné, že lidé, kteří v marxistické teorii nevlastní výrobní prostředky (tj. dělníci) mohou mít něco společného, ale v řadě věcí se budou lišit. Představa, že nutně musí mít společné cíle, zájmy apod. je velmi diskutabilní. Pokud už lidé, kteří jsou dle marxistické terminologie příslušníky jedné třídy, mají společné cíle, zájmy, rysy chování, tak se jedná o universální lidské cíle, zájmy, rysy chování, tj. o cíle atd., které přísluší všem lidem, právě z důvodu, že se jedná o lidi. O tom, že se marxistické teorie a předpovědi nepotvrdily svědčí vývoj ve většině zemí, který jednoznačně ukázal, že osoby, které jsou dle marxistické terminologie příslušníky dělnické třídy, neusilují o dosažení cílů, o které by dle marxistické teorie, právě proto, že jsou členy dělnické třídy, měly usilovat. Z hlediska filosofie, etiky apod. se potom ukazuje jako nemožné odůvodnit třídně většinu základních norem mravů, jako např. „Mluv pravdu!", „Pomáhej druhým!", „Dodržuj daný slib!".[11]

Podobnou kritiku jako na Marxe musíme vztáhnout i na Veblena. To, že je někdo šlechtic nebo duchovní, neznamená, že daní lidé musí mít nutně ve všem stejné zájmy, cíle apod. a označit všechny šlechtice či duchovní za osoby, které vykonávají neproduktivní činnost je velmi diskutabilní.

Mimochodem rozdělení práce respektive činnosti na produktivní a neproduktivní, které Veblen používá, opět není původní a opět vychází z Marxe. Marxistická teorie přitom jako produktivní práci chápe práci, jejímž výsledkem jsou materiální statky schopné uspokojovat společenské spotřeby. (Vojtíšek 1983, s 304) konstatuje: „Produktivní práce je práce vynakládaná při výrobě užitných hodnot materiální povahy a zahrnuje jak práci fyzickou, tak práci duševní (práce ředitele, konstruktéra, ekonoma i dělníka v produktivní sféře je prací produktivní). Neproduktivní práce je práce vynakládaná v nevýrobní sféře. A ta opět zahrnuje jak práci fyzickou, tak práci duševní (holič či uklízečka ve škole pracují fyzicky, manuálně. Ale přesto je to práce neproduktivní, neboť je vynakládána v nevýrobní sféře a jejím výsledkem nejsou výrobky materiální povahy. (Rypota 1983, s 350 a 351) pak uvádí: „…existuje konvence, podle níž všechny práce vynaložené ve výrobní sféře se pokládají za práce produktivní (tedy i účetnictví, a naopak všechny práce vynakládané v nevýrobní sféře jsou neproduktivní (tedy i práce řemeslník při výrobě dekorací apod.v divadle). … v socialismu je produktivní ta

[10] Text tohoto odstavce vychází z textu v (Holman 2001, s 326)

[11] Bližší informace o danou problematiku lze najít např. v Anzenbacher Arno: Úvod do etiky, Zvon 1994, ISBN 80-200-0917

práce, jejímž užitečným efektem je materiální statek (služba), který uspokojuje společenskou potřebu …“ Uvedené marxistické členění je sporné a i v samotné marxistické teorii vyvolává řadu problémů[12].

.Je přitom zajímavé, že Veblen vlastně vymezuje produktivní činnost negativně, kdy definuje činnosti, které označuje za neproduktivní (již zmíněné vládnutí, válčení, bohoslužba a sport). Ostatní činnosti, tj. činnosti, které jako neproduktivní neoznačuje, potom nutně musíme chápat za produktivní. Pokud bychom měli produktivní činnosti Veblenovými slovy nějak pozitivně definovat, tak můžeme použít slova, že je to „.. fyzická práce, výroba, vše, co má nějakou přímou spojitost s obstaráváním každodenních životních potřeb …“ (Veblen 1999, s 10). O tom, že duševní činnost Veblen pokládá v zásadě za neproduktivní svědčí i další citát: „Od časů řeckých filosofů až do dnešních dnů pokládají myslitelé dostatečnou míru volného času, zahálky a osvobození od styku s těmito pracovními procesy, které slouží k bezprostřednímu uspokojování každodenních potřeb lidského života, za nezbytný předpoklad hodnotného a krásného a někdy dokonce i ctnostného života. Život v zahálce je sám o sobě i ve svých důsledcích krásný a povznášející v očích všech civilizovaných lidí.“ (Veblen 1999, s 36).

Pojetí, že vše, co nemá nějakou přímou spojitost s obstaráváním každodenních životních potřeb, je zahálkou, je nutně sporné. Mimochodem z tohoto pohledu byl Veblen, který se živil jako universitní profesor, typickým představitelem zahálčivé třídy. Duševní, tvůrčí činnost patří k lidským aktivitám stejně jako činnost fyzická. Díky duševní činnosti přišlo lidstvo na řadu objevů, vynálezů, zlepšení, které umožnily vykonávat fyzickou činnost jednodušeji a efektivněji. Díky duševní činnosti hledá lidstvo odpovědi na otázky, které ke člověku bytostně patří, díky duševní činnosti vznikají filosofická, ekonomická i další texty, které kultivují, rozvíjejí a zdokonalují lidskou osobnost. Pokud bychom zcela odstranili duševní činnost, tak bychom vlastně nemohli hovořit o člověku – člověk by zůstal na úrovni zvířete, který není schopen vyjádřit své potřeby, přání apod. Vždyť výsledkem určité duševní aktivity je i jazyk! Díky duševní aktivitě se lidé mohou domlouvat a tím tedy efektivněji vykonávat fyzickou činnost. Pokud bychom po lidech chtěli, aby se pouze věnovali obstarávání každodenních potřeb, tak by život ztratil spoustu svých krás, mohl by se změnit v rutinu, v žití bez cíle a smyslu. To, že smysl, krásu, ozvláštnění jsme schopni nacházet i v obstarávání každodenních fyzických potřeb, to že průměrná každodennost[13] může být pro člověka inspirující a objevná, je důsledkem duševní aktivity. Zkrátka a dobře odmítnutí duševních aktivit, redukování života na obstarávání základních životních potřeb, znamená zbavit život jeho základních charakteristik, redukovat jej na něco nelidského, něco, co člověku není charakteristické.

Svým způsobem jako opak produktivní práce Veblen chápe hrdinství, kdy konstatuje: „Zatímco produktivní práce je úsilí směřující k vytvoření nějaké nové věci mající účelnost, kterou ruka tvůrce dodala pasivnímu (surovému) materiálu, hrdinský čin – pokud vede k výsledku užitečnému pro hrdinu – spočívá v obrácení a přisvojení sil, které předtím směřovaly k jiným cílům a byly ovládány jiným hybatelem.“ (Veblen 1999, s 17). Dané rozdělení je poměrně nejednoznačné a svým způsobem zmatečné. fyzická práce může určitě spočívat v obrácení a přisvojení sil, které předtím směřovaly k jiným cílům a byly ovládány jiným hybatelem – typickým příkladem může být regulace vodních toků.

Z dalších kapitol Teorie zahálčivé třídy lze dovodit, že za produktivní činnosti Veblen pokládá činnosti spojené s průmyslem, za neproduktivní činnosti spojené s obchodem. Zvláště odmítavě se potom staví k bankovnictví a právníkům. Opět pro zajímavost citujme: „Nejúctyhodnějšími z ekonomických činností v užším slova smyslu jsou ty, které jsou bezprostředně spojeny s vlastnictvím ve velkém. Za nimi následují zaměstnání, která jsou vlastnictví a finančnictví přímými pomocníky – bankovnictví a právo. Samo bankovnictví budí dojem velkého bohatství, což nepochybně vysvětluje prestižnost tohoto oboru. Právnická povolání sice neimplikují velké statky, nicméně jelikož na nich neleží ani podezření, že by mohla být užitečná v něčem jiném než v konkurenci a soupeření, zaujímají v obecném pojetí vysoké místo. Právník se věnuje výlučně technikám kořistnického podvodu, buď tím, že hledá kličky ve prospěch svého klienta, nebo tím, že se snaží blokovat úhybné manévry protivné strany, takže úspěch v této profesi se má za známku velké dávky oné barbarské mazanosti, která v lidech od nepaměti vzbuzuje úctu a strach.“ (Veblen 1999, s 178).

Je nepochybné, že dané názory jsou generalizující a paušalizující. Pokud budeme bankovnictví pokládat za neproduktivní, výrazně omezíme ekonomickou aktivitu. Znemožníme lidem, aby mohli získávali peníze (investiční prostředky) k realizaci jejich investičních příležitostí, tedy snížíme ekonomický blahobyt. Příkré odsouzení právníků je také chybné – někteří právníci nepochybně hledají kličky ve prospěch svého klienta, řada právníků ale pomáhá uzavírat smlouvy, pomáhá činit kontrakty jasnými a srozumitelnými, a tak, slovy ekonomické teorie, snižuje transakční náklady. Svět bez pravidel, respektive osob, který těmto pravidlům rozumějí, kteří je dokáží realizovat a aplikovat, by nebyl světem, ve kterém by se dalo příjemně a svobodně žít.

---

[12] V tomto textu nemáme prostor, abychom se jimi zabývali detailně – stačí jen upozornit na problém, který je způsoben tvrzením, že pouze produktivní práce vytváří nadhodnotu. Svým způsobem se potom obtížně vysvětluje vykořisťování dělníků/osob, kteří pracují dle marxistické teorie v neproduktivní sféře.

[13] Těma průměrné každodennosti je kupř. rozebíráno v (Slavík 2001, kde je právě zdůrazněno, že umění by mělo z běžného života, tj. z průměrné každodennosti vycházet, mělo by ji však přesahovat. Lze se domnívat, že daný přesah neplatí jen pru umění, ale obecně pro jakoukoliv tvůrčí aktivitu.

Na dalších stránkách úvodu Teorie zahálčivé třídy se Veblen snaží popsat, jak zahálčivá třída vynikla. Slovy moderní ekonomické teorie bychom mohli říci, že se dle Veblena jedná o důsledek postupné specializace a diverzifikace, tedy důsledek dělby práce. Není zde bez zajímavosti ocitovat podmínky, za kterých dle Veblena může zahálčivá třída vzniknout:

"1. Společnost musí přejít ke kořistnickému způsobu života (zabývá se válkou nebo lovem velkých zvířat nebo obojím), tzn. že mužové představující v takových případech zárodek zahálčivé třídy musí uvyknout tomu, že budou zasazovat rány a usmrcovat pomocí síly a lsti.

2. Životní prostředky musí být v relativně dostačujícím množství snadno dostupné, aby bylo možno značnou část populace uvolnit ze stálé, každodenní rutinní práce." (Veblen 1999, s 13-14)

Takto definované podmínky jsou opět nutně diskutabilní. Je třeba otázkou, zda lze lov velkých zvířat označit za neproduktivní činnost. Pokud už pomineme samo vymezení produktivní a neproduktivní činnosti, tak se zdá odvážné spojení lovu a neproduktivní činnosti – o lovu v řadě případů můžeme říci Veblenovými slovy, že to je fyzická práce, něco, co má nějakou přímou spojitost s obstaráváním každodenních životních potřeb[14]. Pokud pak jsou životní prostředky snadno dostupné, že lze část populace uvolnit ze stálé, rutinní práce, měly bychom takovou situaci spíše přivítat. Jak jsem již výše konstatovali, redukovat život pouze na obstarávání každodenních životních potřeb, znamená zbavit život spousty jeho krás, rezignovat na hledání jakéhokoliv jeho smyslu a učinit ze života rutinu, kdy je otázkou, zda má vůbec cenu žít.[15]

4.3 Majetkové soutěžení, okázalá zahálka a spotřeba

Druhá kapitola Teorie zahálčivé třídy nese název Majetkové soutěžení, třetí Okázalá zahálka, čtvrtá pak Okázalá spotřeba. Veblen v nich jako jeden z prvních autorů popsal jev, který soudobá ekonomická teorie nazývá investováním do pozice. Podívejme se na některé citace:

„Všude, kde se nalézá instituce soukromého vlastnictví, byť jen v nedostatečně rozvinuté formě, nabývají ekonomické procesy povahy boje mezi muži o vlastnictví statků …motivem, který leží v základech vlastnictví, je soupeření … bohatství dodává člověku úctu a vyznamenává ho k závisti ostatních" (Veblen 1999, s 26)

„Vznik a rozvoj vlastnictví jako společenské instituce nesouvisel se zajištěním životního minima. Dominantním stimulem byla od počátku touha pomocí bohatství vyniknout nad ostatní a žádný jiný motiv - vyloučíme-li dočasné a výjimečné situace – nenabyl vrchu ani v žádném z pozdějších stadií vývoje." (Veblen 1999, s 27)

"s kulturním pokrokem se majetek stává stále více trofejí svědčící o úspěšném výsledku v majetkové hře odehrávající se mezi členy skupin... příležitost získat si vyznamenání" (Veblen 1999, s. 28)

„Mít majetek je v určitém smyslu nezbytné, chce-li člověk získat význačnější postavení ve společnosti. V zájmu zachování dobrého jména mu nezbývá než akumulovat majetek a hromadit statky … Bohatství, které bylo zpočátku hodnoceno jen jako doklad schopností, začíná být ve všeobecném povědomí samo o sobě ctností." (Veblen 1999, s 29)

„Vždy se objevuje tendence pojímat danou úroveň zámožnosti jako výchozí bod pro nový růst bohatství, což vede ke snaze pojímat danou úroveň zámožnosti jako výchozí bod pro nový růst bohatství, což vede ke snaze dosahovat stále vyšší úrovně majetku a poměřovat se s majetkově stále lépe situovanými skupinami"… vytouženým cílem akumulace je dosažení takové majetkové pozice, která by člověka vznesla nad zbytek společnosti." (Veblen 1999, s. 30-31)

„motivační roli hraje i moc, kterou bohatství propůjčuje" ." (Veblen 1999, s. 30)

„ K tomu, aby člověk získal a udržel si vážnost a úctu, nestačí bohatství a moc pouze mít. Bohatství a moc je třeba vystavit na odiv, neboť vážnost se přisuzuje jen na základě jejich viditelných odznaků" ." (Veblen 1999, s.35).

„zdržení se práce je obecným dokladem bohatství, a tudíž i konvenční známkou společenského postavení … Všude tam, kde má zásada okázalé zahálky šanci nerušeně se projevovat, se objeví vedlejší, v jistém smyslu falešná zahálčivá třída – třída nuzných lidí, žijících v nedostatku, nejistotě a nepohodlí, avšak morálně neschopných snížit se k výdělečné práci"

[14] Alespoň o lovu, který probíhal v primitivních společenstvích typu lovců mamutů lze jen stěží tvrdit, že by byl neproduktivní. Jistě v mnohem pozdějších dobách se lze setkat s případy, kdy třeba šlechtici lovili jen pro zábavu (a občas přitom snižovali počet zvěře pod míru nutnou k přirozené reprodukci). Jistě i v soudobé společnosti je lov spíše zábavou než to, co bychom Veblenovými slovy označily za produktivní činnost. Jednoznačné zařazení lovu mezi neproduktivní činnosti je však zkratkovité.

[15] Jako filosofické odkazy lze upozornit na problematiku existencionální filosofie, na díla takových filosofů jako např. K. Jaspers, M. Heidegger, G. Marcel, J. P. Sarte. Stručně a samozřejmě zjednodušeně řečeno existencionální filosofie zdůrazňuje, že onu každodenní rutinu, která je nutná, aby člověk přežil, může člověk pojmout jako možnost, ve které každému z nás jde o osobní, individuální, subjektivní bytí, o Já, které existencionální filosofie nazývá existencí. Tím, že se člověk nepodá, nepřizpůsobí oné každodenní rutině, ale že se v jejím rámci snaží o opravdový, svobodný, zodpovědný a plný život, tím vlastně realizuje své lidství, stává se člověkem. Pokud by člověk jenom přijal onu každodenní rutinu a o nic dalšího se nepokoušel, tak vlastně člověkem přestává být, zbavuje se něčeho, co je jednoznačnou součástí lidské osobnosti a stává se něčím jiným – je přitom otázkou čím.

„spotřeba znamenitějších věcí se stává něčím váženým, protože je dokladem bohatství a naopak neschopnost konzumovat v náležité míře a jakosti začíná být známkou podřadného postavení a nedostatku.“ (Veblen 1999, s 62)

„okázalá spotřeba drahých statků je pro zahálčivého gentlemana cestou k získání úctyhodnosti“ (Veblen 1999, s 63).

„s postupem diferenciace, kdy je třeba zapotřebí zapůsobit na širší společenské prostředí, začíná jakožto běžný způsob získávání renomé nad zahálkou převažovat spotřeba.“ (Veblen 1999, s 71).

Pokud bychom chtěli výše uvedené citáty nějakým způsobem shrnout, lze konstatovat, že podle Veblena hromadění majetku, vyhýbání se práci, okázalá spotřeba zvyšují vážnost dotyčné osoby, je cestou k získání úctyhodnosti. Otázkou však zůstává, nakolik postihl jejich ekonomickou podstatu a zda jeho analýza není zavádějící. Demonstrativní spotřeba, okázalá spotřeba či prestižní spotřeba totiž není ničím jiným než projevem investování do společenské pozice, dosažení společenské pozice je pak investicí do společenské pozice, která má umožnit budoucí příjem. Tj. demonstrativní spotřeba není spotřebou pro spotřebu, není samoúčelem, ale jednou ze složek majetkového portfolia, od níž se očekává budoucí příjem. Díky okázalé, demonstrativní spotřebě, může člověk získat řadu kontaktů, z nichž získá budoucí příjem. Typický příklad je třeba příklad advokáta, daňového poradce, lékaře, který okázale spotřebovává – ukazuje tím, že je úspěšný a schopný a tím si láká nové zákazníky. Svým způsobem tedy hromadění majetku, okázalou zahálku nebo spotřebu můžeme označit za produktivní, tedy za činnosti, které zvyšují (budoucí) příjem daného jednotlivce.

Usiluje-li člověk o zvyšování svého budoucího příjmu, není na tom nic špatného. Poněkud problematičtější samozřejmě je, pokud je maximalizace budoucího příjmu je jediným lidským cílem, pokud při dosahování tohoto cíle jde člověk „přes mrtvoly“, pokud jsou lidé posuzováni a hodnoceni jen podle majetku, bohatství, spotřeby a nikoliv podle dalších kritérií.

Zdá se přitom, že Veblen ve své analýze opět zevšeobecňuje, generalizuje a to za únosnou míru. Je třeba otázkou, zda vskutku dominantním stimulem byla od počátku touha pomocí bohatství vyniknout nad ostatní a žádný jiný motiv nenabyl vrchu ani v žádném z pozdějších stadií vývoje. Pokud člověk má nějaký majetek, tak jej má i proto, že jeho prostřednictvím může uspokojovat své potřeby a neshromažďuje je jen proto, aby vzniknul nad ostatními. Lidé nepochybně porovnávají své postavení s postavením druhých lidí, ale představa, že se každý člověk snaží zlepšit své postavení ve srovnání s druhými, respektive, že snaha o zlepšení tohoto postavení patří k hlavním lidským motivům, je silně zjednodušující. I soudobá společnost ukazuje, že v ní žije spousta osob, který cíl vyniknout nad ostatní nemají.

Hromadění majetku, okázalá zahálka či spotřeba tak mají spíše vskutku již zmíněný ekonomický motiv – zajistit, aby jejich prostřednictvím člověk získal další příjmy.

Ekonomická teorie si z hlediska okázalé zahálky, spotřeby, hromadění majetku všímá dvou obecnějších okruhů otázek. První souvisí se situací, pro kterou se vžilo označení dilema vězně. Předpokládejme, že vskutku jsou jednotliví lidé hodnoceni podle majetku, toho, co vlastní, jak spotřebovávají apod. V tom případě, pokud jeden nebo málo lidí má větší majetek, okázaleji spotřebovává, tak je na tom lépe než ostatní lidé, kteří tento majetek nemají, okázale nespotřebovávají apod. . člověk, který okázaleji spotřebovává, má větší majetek může díky této skutečnosti získávat větší příjem.V okamžiku, kdy ale začne majetek hromadit, okázale spotřebovávat více lidí, tak se daná výhoda ztrácí. Možnou cestou, jak ji zpětně získat, je samozřejmě spotřebovávat více, či hromadit větší majetek. Je ale logické, že tato cesta nemusí vést k žádoucímu cíli – pokud i další lidé začnou více okázale spotřebovávat, hromadit více majetku, nikdo nic nezíská.

Ačkoliv v lidských dějinách zřetelně pozorujeme, že lidstvo jako celek (alespoň ve vyspělých zemích) spotřebovává více než v minulosti a vlastníme více majetku než v minulosti, nezdá se, že by prvotním motivem byly závody v hromadění majetku či v okázalé spotřebě. Prostě jsme schopni vyprodukovat více a díky tomu můžeme mít i větší majetek a více spotřebovávat. Soutěže v okázalé spotřebě či hromadění majetku jsou sebedestruktivní, vlastně lidi nutí, aby nedělali nic jiného než okázale spotřebovávali či hromadili majetek. Řada lidí však preferuje i jiné aktivity a těchto soutěží se nezúčastní. Jedním z důvodů je, že jejich schopnosti, vážnost, postavení mohou být vyjádřeny i jiným způsobem než prostřednictvím okázalé spotřeby či hromadění majetku. Svůj faktor zde hraje i hranice příjmových možností – pokud „soutěže“ v okázalé spotřebě probíhají, tak někteří „soutěžící“ nutně dříve nebo později narazí na limity svých příjmů. I pokud připustíme, že se člověk nebude chovat racionálně, tj. že bude v dané oblasti soutěžit, i když mu k tomu scházejí příjmy, faktický nedostatek těchto příjmů dříve nebo později povede k tomu, že nebude mít prostředky na získání majetku a koupi předmětů, které by mohl okázale spotřebovávat. Představa, že by šlo dlouhodobě tento majetek a předměty získávat na dluh, je evidentně nerealistická.

Svým způsobem je rovněž problém, že „soutěžících“ v okázalé spotřebě může být příliš mnoho. Pokud člověk porovnává svůj majetek, spotřebu se svým bezprostředním okolím, tak jistá „soutěž“ může vskutku probíhat[16]. Představa, že však mohou spolu soutěžit všichni advokáti, daňoví poradci, všichni lidé, které ekonomická či sociologická teorie označuje za příslušníky střední třídy, apod., je nerealistická. Je zřejmé, že „soupeřů“ je příliš mnoho, že většina těchto soupeřů, jejich chování není známo, takže vlastně není zřejmé, jak by soutěž měla probíhat. Navíc je svým způsobem zbytečné, aby soutěžil třeba advokát z New Yorku

[16] Jako ilustrativní a svým způsobem satirický příklad může posloužit český film „Zítra to roztočíme, drahoušku!“

s advokátem z Los Angeles – jejich klienti apod. jsou v naprosté většině případů rozdílní lidé. Sice by se dalo namítnout, že mohou existovat osoby, které usilují o ovládnutí celého trhu, nicméně zde ekonomická teorie říká, že náklady na toto ovládnutí (de facto náklady z rozsahu jsou větší než úspory z rozsahu). Jinými slovy monopol je zde, za předpokladu, že do daného odvětví mohou vstupovat, další konkurenti, neefektivní i pro samotného monopolistu. Proto pokud už někdo o daný monopol usiluje, tak zároveň usiluje, aby tento monopol získal nějaký legální statut, aby zákonem či jiným právním předpisem byla konkurence zakázána.

Druhý okruh problémů, na který by se ekonomická teorie měla u okázalé spotřeby, hromadění majetku zaměřit, souvisí s již zmíněným investováním do pozice. Podstatou pozičního investování je přeměna majetkové výhody ve výsadu (privilegium) formou investování do společenské pozice. Jinými slovy ten, kdo má majetek, kdo je schopen okázale spotřebovávat, se snaží zabránit ostatním v tom, aby tento majetek získali, aby rovněž mohli okázale spotřebovávat. Vidíme tedy, že druhý okruh problémů souvisí s prvním – pokud zabráníme ostatním v soutěži, tak hromadění majetku, okázalá spotřeba mohou skutečně mít svůj význam. Zdůrazněme ale ještě jednou, že v případě investování do pozice nestačí, aby někdo hromadil majetek či okázale spotřebovával. Dotyčná osoba musí zároveň bránit ostatním, aby také spotřebovávali či hromadili majetek.
Je zřejmé, že lidé, kteří mají dostatek majetku, mohou věnovat svůj čas tomu, aby ostatním zabránili v jeho získání. Toto zabraňování může mít řadu podob, např.

- omezování přístupu ke vzdělání a tím získání schopností, jejichž prostřednictvím mohou ostatní získávat příjmy a tím majetek,
- přijímáním právních norem, které umožňují získávat majetek a příjmy pouze některým osobám,
- vznikem nejrůznějších klubů, společností apod., do kterých mají přístup pouze dosavadní majetní lidé, kteří si pak vyměňují kontakty, informace, tj. slovy ekonomické teorie získávají obchodní/podnikatelské příležitosti, které jiní obyvatelé nemají šanci získat.

Pokud k těmto praktikám dochází, tak je to samozřejmě špatně. Historie zná řadu příkladů investování do pozice. Pokud Veblen uváděl, že v minulosti byli příslušníky neproduktivní třídy šlechtici a duchovní, tak z hlediska investování do pozice bychom mohli říci, že šlechticem či duchovním se nemohl stát každý, že pouze šlechtici a duchovní mohli vlastnit určitý majetek, že šlechtici a duchovní měli privilegia, které nikdo neměl (např. v podobě povinnosti ostatních lidí pracovat na jejich majetku). Proti těmto praktikám je třeba bojovat a odsuzovat je. Historie zná řadu příkladů těchto bojů – tzv. buržoasní revoluce či jsou asi nejznámější. Z pohledu ekonomické teorie se zdá být nejdůležitější, aby byla zachována možnost vstupu do odvětví, tedy aby získávat příjmy a tím eventuelně hromadit majetek a okázale spotřebovávat nebyla omezena pouze na některé osoby (např. na ty, které již příjmy mají), ale aby tuto možnost měl v zásadě každý. Ekonomická teorie přitom dále zdůrazňuje, že existuje jediná cesta, která umožňuje "vytlačit" investování do společenské pozice a která umožňuje zlomit trend "bohatnutí bohatých a chudnutí chudých", prohlubování ekonomické segregace společnosti apod. – a to je cesta vytvoření podmínek, za kterých bude možné a výhodné investovat soukromé prostředky do rozvoje schopností lidí. Prakticky řečeno: je to cesta, kdy lidé, ač dnes nemají dostatek příjmů či majetku, získávají schopnosti a dovednosti, jejichž prostřednictvím v budoucnu mohou příjem a majetek získat, a přitom i zaplatit dluhy, které jim v souvislosti se získáváním schopností a majetku vznikly. Ilustrativně lze celý proces vyjádřit takto:

- dnes si chudá osoba půjčí, aby získala určité schopnosti a dovednosti,
- díky takto získaným schopnostem a dovednostem v budoucnu chudá osoba získává příjem,
- z takto získaného příjmu splácí půjčku.

Forma splácení půjčky přitom může být třeba v podobě, kdy chudá osoba splácí po stanovenou dobu určité procento příjmů tomu, kdo jí půjčil. Ekonomická teorie zde hovoří o principu přenesené ceny[17].

Vraťme se však k Veblenově Teorii zahálčivé třídy. V prvních čtyřech kapitolách Veblen uvádí řadu zajímavých, nicméně diskutabilních příkladů a tvrzení. Patří k nim třeba tvrzení, že vznik pravidel slušného chování a společenského styku souvisí s vznikem zahálčivé třídy. Podle Veblena ti, kdo dodržují daná pravidla, v podstatě demonstrují svou příslušnost k určité třídě, čili stejně jako v případě okázalého hromadění majetku nebo okázalé spotřeby, dávají najevo kým jsou. Lze např. citovat „.. čím větší je stupeň zběhlosti a čím zjevnější je svědectví o vysoké míře přivyklosti pravidlům a úkonům, které neslouží … přímo užitečnému účelu, … tím větší je také výsledné renomé.“

Není zde bez zajímavosti, že z pohledu institucionální ekonomie můžeme pravidla slušného chování, společenského styku zařadit mezi neformální instituce, které významným způsobem ovlivňují jednání lidí. Svým způsobem potom tato pravidla mohou představovat bariéru vstupu do odvětví – osvojit si tato pravidla je náročné a vyžaduje čas, z pohledu ekonomie je to tedy nákladné a ne každý si může dovolit tento náklad vynaložit. Samozřejmě je ale diskutabilní, zda pravidla slušného chování a společenského styku vznikla souvisí se vznikem zahálčivé třídy – mnohé z těchto pravidel opravdu usnadňují styk a spolupráci lidí, z pohledu institucionální ekonomie bychom mohli říci, že snižují jejich náklady.

[17] Bližší informace o praktickém uplatnění tohoto principu lze získat např. www.isea-cz.org

Dalším takovým tvrzením, že se vznikem zahálčivé třídy vzniká i tzv. odvozená zahálčivá třída, jejímž úkolem je starat se o příslušníky zahálčivé třídy. Svým způsobem mezi členy této odvozené zahálčivé třídy Veblen řadí i manželky, evidentně tam ale patří nejrůznější služebnictvo apod. Veblen byl americkým autorem, který žil na přelomu 19. a 20. století. V té době ale nebylo v USA příliš mnoho osob, kteří by vůbec nepracovali. Koneckonců ani ve většině evropských zemí nebyl podíl osob, kteří vůbec nepracují a žijí pouze z výnosu svého majetku extrémně významný. Považovat služebnictvo, eventuelně manželku pečující o domácnost za člena zahálčivé třídy je více než sporné – tito lidé se věnují tomu, v čem mají nejmenší náklady obětované příležitosti, respektive komparativní výhodu. Zároveň dochází k dělbě práce a větší efektivitě. Odsuzovat dané jevy je proto otázkou. Samozřejmě by bylo špatně, pokud by služebnictvo z jakéhokoliv důvodu nemohlo vykonávat jinou činnost. To, že si ale někdo najme služebníka a nepečuje o svou domácnost sám, však rozhodně odsouzeníhodné není. Jakkoliv to v Teorii zahálčivé třídy není řečeno výslovně, tak se zdá, že Veblenovým ideálem je společnost, ve které se lidé živí fyzickou prací, ve které je většina života věnována na zajištění základních potřeb a ve které si lidé tyto potřeby zajišťují vlastními silami. Takováto společnost ale musí být nutně neefektivní, nebude moci lidem realizovat spoustu svých představ a možností. Opět má smysl připomenout, že v takovéto společnosti by Veblen nemohl dělat to, co ve skutečnosti dělal, nemohl by tedy vykonávat kariéru universitního profesora.

Třetí příklad u kterého se alespoň stručně zastavíme, je následující citát: „ .. souvislost s nutností slušné životní úrovně a okázalého plýtvání lze vysledovat i v případě nízké porodnosti u tříd, pro které má požadavek úctyhodných výdajů povahu příkazu. Okázalá spotřeba významným způsobem zvyšuje výdaje, které jsou zapotřebí k chvályhodnému zabezpečení dítěte, a tak působí jako mocný odstrašující prostředek.“ Veblen byl jedním z prvních autorů, který si všiml, že s růstem životní úrovně dochází k poklesu porodnosti – tedy k jevu, se kterým se vyspělá civilizace významným způsobem v současnosti potýká. Z pohledu soudobé ekonomické teorie lze říci, že dítě se stává drahým statkem – lidé mají mnohem více možností k ekonomické aktivitě než si pořídit a vychovávat děti. Navíc, zatímco v minulosti dítě z ekonomického pohledu představovalo jeden z významných zdrojů obživy, pomoc v domácnosti atd., v současné době tento faktor ztrácí na významu. Z hlediska Veblena lze konstatovat, že si faktu nízké porodnosti všiml, že se jim ale dále nezabýval.

4.4 Chování zahálčivé třídy

V dalších kapitolách Teorie zahálčivé třídy Veblen popisuje chování příslušníků zahálčivé třídy, jejich zvyky apod. Shromažďuje relativně velkou řadu příkladů, aby ukázal charakteristiky zahálčivé třídy, respektive aby tuto třídu nějakým způsobem popsal. Věnuje se tak otázce náboženství, církevních symbolů, pohodlnosti či nepohodlnosti církevních staveb, problematice mužské a ženské módy, tomu, jak se v historii vyvíjel ideál ženské krásy apod. Okázalou spotřebu se snaží demonstrovat na příkladu parků, péče o stromy, tvrzením, že ruční práce je ceněná více než strojová, přičemž je záhodno, aby ruční výrobek měl nějaký nepatrný kaz[18]. Jako typický příklad neproduktivní, zahálčivé činnosti mnohokrát uvádí sport, kdy se odmítavě staví i proti argumentu, že sport může posilovat ušlechtilost ducha, férovost ve vztazích, čestnost, že posiluje vůli apod.

Z dnešního pohledu jsou některé citáty až bizardní, např. úvahy o tom, které zvíře je vhodnější z hlediska okázalé spotřeby – na příkladu kočky či psa. Pro zajímavost ocitujeme: „Kočka není tak ceněná a úctyhodná jako pes nebo kůň, protože stojí míň a může být dokonce užitečná. Ani její povaha není tak vhodná pro prestižní účely. S člověkem žije jako rovný s rovným, společenská hierarchie, tento prastarý základ všech rozdílů ve významnosti, cti a reputaci, ji nic neříká … Přednosti psa spočívají v jeho neužitečnosti a speciálních povahových rysech. …Smysl je v tom, že pes je člověkův sluha, že má schopnost se absolutně podřídit a s hbitostí otroka se přizpůsobuje náladě svého pána. Vedle těchto rysů … se pes vyznačuje také jistými charakteristikami, jejichž estetická hodnota je problematičtější. Ze všech domácích zvířat pes nejméně dbá o čistotu svého zevnějšku a má také nejošklivější návyky. Tyto nepříjemné vlastnosti vynahrazuje patolízalskou lísavostí ke svému pánovi a ochotou napadat a znepokojovat všechny ostatní. … K tomu ještě připočtěme, že pes se v našich představách pojí s honitbou – jednou z činností zasluhující obdiv a úctu, projevem ušlechtilého kořistnického pudu.“ (Veblen 1999, s 111).

Jiné citáty bychom potom mohli označit až za rasistické, zejména úvahy, které rasy či lidské tipy jsou více náchylné kořistnickému a tedy, dle Veblena, zahálčivému způsobu života. Navíc bychom toto členění jen stěží označily za vědecké a jednoznačné. Opět pro zajímavost citujme: „Dolochocefální světlovlasý typ se oproti brachycefálnímu tmavovlasému a zejména oproti mediteránskému typu vyznačuje více rysy pro kořistnické založení.“ (Veblen 1999, s 167).

Vedle těchto sporných a diskutabilních tvrzení samozřejmě dílo obsahuje i řadu podnětných postřehů. Veblen byl kupříkladu velmi pokrokový v pohledu na ženy – v teorii zahálčivé třídy kupř. říká, že ženská móda, která převládal v jeho době, (šaty, korzety, sukně apod.) vlastně zabraňuje tomu, aby ženy mohly vykonávat jinou činnost než práce v domácnosti. Veblen se domníval, že péče o domácnost nemusí být jedinou přijatelnou ženskou aktivitou a naopak se stavěl za to, aby se ekonomické možnosti pro ženy výrazně rozšířily, aby bylo odstraněno podřadné postavení ženy vůči muži, kdy většina žen tehdejší doby byla na mužích ekonomicky

[18] Zajímavá analogie zde může být se sbírkou známek, kde za nejvzácnější známky jsou často pokládány ty, které mají nějaký kaz - Modrý Mauricius je zde exemplárním příkladem. Důvodem této vzácnosti samozřejmě je to, že známek s podobným kazem je málo. Kdyby Modrý Maricius byl vydán ve velkých sériích, tak vzácný nebude.

závislá. Ačkoliv to v Teorii zahálčivé třídy není výslovně řečeno, zdá se, že Veblen nic nenamítal ani proti volebnímu právu pro ženy.

4.5 Veblen a instituce

Jakkoliv je Veblen pokládán za zakladatele institucionální ekonomie a Teorie zahálčivé třídy za knihu, která otevřela tento obor, tak v samotné knize se pojem instituce příliš nevyskytuje. Poprvé se objevuje až v osmé kapitole nazvané Osvobození od produktivní činnosti a konzervatizmus. Druhá věta této kapitoly v překladu zní „Evoluce společenské struktury je procesem přírodního výběru institucí." (Veblen 1999, s 147). V dalším textu se potom píše: „Instituce jsou v podstatě převládajícími návyky uvažování o konkrétních vztazích a funkcích jedince a společnosti a způsobu života, který je tvořen souhrnem institucí fungujících v dané době či vdaném okamžiku vývoje jisté společnosti, lze po psychologické stránce povšechně charakterizovat jako převládající postoj nebo převládající teorii života." (Veblen 1999, s 148).

Z celkového kontextu Teorie zahálčivé třídy lze dovodit, že Veblen , jakkoliv pojem instituce de facto v knize nedefinuje, zastáncem evolučního vývoje institucí. Zastává přitom názor, že „i v tom nejlepším případě si každá změna názorů lidí, na to, co je v lidském životě dobré a správné, klestí cestu jen pomalu." (Veblen 1999, s 152). Jedním z důvodů, proč tomu tak dle něj je, je následující: „Ti nejchudší a všichni ti, kteří vydávají veškerou svou energii na zabezpečení nejnutnějšího živobytí ze dne na den, jsou konzervativní, protože jim nezbývá žádná síla myslet na to, co bude pozítří. Ti nejbohatší jsou konzervativní proto, že nemají proč být nespokojeni se stávající situací. … instituce zahálčivé třídy upevňuje konzervatizmus nižších tříd tím, že jim odjímá co možná nejvíce prostředků na živobytí , čímž snižuje jejich spotřebu, a tudíž omezuje jejich energii do té míry, že přestávají být schopny vyvinout úsilí potřebné k tomu, aby mohly přijmout nové myšlenkové návyky." (Veblen 1999, s 158). Podobné tvrzení se objevují i v dalším textu, kde je mj. zdůrazňována souvislost náboženství a neochoty změnit své návyky.

Veblen je přitom poměrně skeptický k tomu, že by zahálčivá třída mohla zcela zmizet. Spíše se domnívá, že pokud některá forma zahálky, okázalé spotřeby přestane být z jakéhokoliv důvodu možná, vznikne forma jiná. Jako příklad uvádí aktivity údajně vedené nezištným zájmem o věci veřejné, ve kterých „lze ve skutečnosti najít v prvé řadě snahu o zvýšení vlastní reputace či dokonce o majetkový zisk (Veblen 1999, s 259).

I soudobá moderní, tedy nová, institucionální ekonomie, připouští, že zejména změna neformálních pravidel, zvyků a návyků je dlouhodobý proces. Polemizovat lze ale poněkud s důvody, které Veblen uvádí. Za podstatnější pokládáme skutečnost, že neformální zvyky, pravidla, obyčeje, jsou ze své podstaty trvalejšího charakteru, dlouhodobé, že je má lidstvo v sobě zakořeněné. Pokud by tomu tak nebylo, nelze hovořit o neformálních zvycích či obyčejích. Neznamená to ale, že za situace, kdy se mění lidské podmínky, tak se nemění chování lidí – koneckonců sám Veblen si všiml jevu, na který jsme pokládali za nutné speciálně upozornit, že u tzv. zahálčivé třídy prudce klesá porodnost. Ještě jednou zde zopakujme, že k poklesu porodnosti dochází mj. proto, že přestává být ekonomicky výhodné mít děti a naopak pořízení dítěte se stává ekonomicky nákladné. Podobné příklady bychom našli u mobility osob, u zaměstnávání žen apod., kdy oproti době, v níž Veblen žil, došlo k pronikavým změnám.

Je možné, že pokud musí člověk věnovat téměř veškerou svoji energii na zajištění svých základních životních potřeb, tak nemá čas ani energii usilovat o změnu svého postavení. Poněkud nepravděpodobné ale je, že se tyto tendence výrazněji neprojeví, pokud je lidí, kteří musí téměř veškerou svoji energii na zajištění svých základních životních potřeb, více. V takovém případě nutně dochází k tomu,k že se tito lidé nějakým způsobem, formálně i neformálně spojují a začínají prosazovat své požadavky. Svým způsobem lze zde uplatnit marxistickou tezi, že proletariát nemá co ztratit, jen své okovy. Koneckonců i Veblen byl za svého života svědkem prudké změny společenských poměrů, ke které došlo v roce 1917 v Rusku. Pokud bychom revoluci v Rusku chtěli charakterizovat Veblenovskou terminologií, tak v Rusku před rokem 1917 byla silným způsobem zastoupena zahálčivá třída, která žila z práce ostatních skupin obyvatelstva. Toto obyvatelstvo však nebylo s danou situací spokojeno. Protože v Rusku byla k dispozici vhodnou ideologii i osoby, které chtěli tuto ideologii uskutečnit, došlo k pronikavé změně poměrů včetně řady institucí (např. v podobě zrušení soukromého vlastnictví). Na základě zkušeností sovětského Ruska a po roce 1945 dalších zemí, lze (opět Veblenovskou terminologií) konstatovat, že přístup, kdy zahálčivá třída odjímá ostatním třídám co možná nejvíce prostředků na živobytí, není přístup, který v moderních společnostech vždy vede k zachování privilegií zahálčivé třídy. Ostatně jedním z důvodů, proč po druhé světové válce došlo v západních zemích k zavádění sociálního státu, respektive státu blahobytu, byla snaha eliminovat v těchto zemích možnost podobných změn, ke kterým došlo v Rusku a dalších východoevropských a středoevropských státech.

4.6 Celkové zhodnocení

Veblen nepochybně zasluhuje uznání, že si jevů jako je okázalá spotřeba, zahálka apod. všiml, že je dokázal analyzovat a popsat. Tyto jevy ve společnosti nepochybně existují a dochází k nim. Zdá se však, že význam a statistickou četnost těchto jevů Veblen poněkud přecenil, respektive že neviděl, že tato okázalá spotřeba může mít produktivní charakter, že může vést k dalšímu zvyšování budoucího příjmu. Jak bylo zmíněno výše, lidé

nezvyšují svou spotřebu jen proto, že chtějí demonstrovat své postavení, ale i proto, že spektrum lidských potřeb je prakticky neomezené[19].

Spousta Veblenovských tvrzení je silně diskutabilní, některým (zdaleka ale ne všem) jsme se v předcházejícím textu věnovali. Velkou část textu zaujímá popis jevů, které Veblen pokládá za projev okázalé zahálky či spotřeby. Jak jsme se na několika místech snažili ukázat, někde se jedná o tvrzení, která jsou až poněkud bizardní. V jiných případech pak Veblen zůstává na povrchu popisovaného jevu, neuvědomuje si, že daný jev může mít i jiné konsekvence než souvislost s okázalou spotřebou. Mnoho v Teorii zahálčivé třídy popisovaných jevů už ztratilo svou aktuálnost, bylo dobově podmíněné.

Osobně se domnívám, že myšlenka knihy – tj., že ve společnosti dochází k okázalé spotřebě je správná, přisuzovat této spotřebě, touze hromadit majetek, hlavní cíl lidského jednání – a to Veblen dělá, viz v našem textu zmíněný citát, že dominantním stimulem byla od počátku touha pomocí bohatství vyniknout nad ostatní a žádný jiný motiv - vyloučíme-li dočasné a výjimečné situace – nenabyl vrchu ani v žádném z pozdějších stadií vývoje, jsou spíše chybné. Kniha pak není solidní ekonomickou teorií, všímá si jednoho dílčího problému, ale vůbec nevysvětluje pomocí vědecké terminologie chování spotřebitele, firmy, co ovlivňuje nabídku a poptávku po výrobních faktorech apod., tedy věci, které bychom od ekonomické teorie očekávaly. Lze oprávněně namítnout, že Vebelenovým cílem nebylo napsat Teorii zahálčivé třídy jako ekonomickou učebnici. Nutně navíc nemůžeme od každého ekonomického textu očekávat, že bude věnovat detailní pozornost chování spotřebitele, firmy, co ovlivňuje nabídku a poptávku po výrobních faktorech apod. Problémem staré institucionální ekonomie ovšem je, že celkově těmto otázkám nevěnovala dostatečnou pozornost. Jak i konstatujeme v další části našeho textu, je to jeden z důvodů, proč stará institucionální ekonomie, ačkoliv měla poměrně široké ambice, upadla po roce 1945 v relativně velké zapomnění.

Nutně se klade otázka, proč Veblenova Teorie zahálčivé třídy získala tak velkou popularitu. Nabízí se zde určité srovnání s marxistickými teoriemi a publikacemi, které jsou po vědecké stránce velmi špatné, přesto byli velmi populární. (Holman 1991, s 146) jako možné vysvětlení popularity marxistických teorií uvádí: „Jak se zdá, hlavní argument proti kapitalismu nespočívá ani tak v tom, že kapitalisté vykořisťují, jako spíše v tom, že kapitalisté jsou neužiteční, zbyteční pro fungování ekonomiky a společnosti … Tento druh argumentace není tak snadné vyvrátit. V jistém je to mnohem nesnadnější než vyvrátit pracovní teorii hodnoty.“ Pokud bychom toto vysvětlení chtěli vztáhnout na popularitu Veblenovy Teorie zahálčivé třídy a eventuelně dalších knih, tak můžeme říci, že zde Veblen rozvíjí ideu, že zahálčivá třída, přičemž v době, kdy Veblen žil, už touto zahálčivou třídou byly myšleny kapitalisté, tj. podnikatelé, tj. vlastníci kapitálových statků, je neužitečná, zbytečná pro fungování ekonomiky. Lidé obecně často rádi hledají příčiny svého postavení, neúspěchů apod. jinde než v sobě. Mnohdy vskutku tyto příčiny leží mimo ně, není tomu tak ale vždy. Veblenova kniha svým způsobem patří mezi knihy podporující lidskou závist, mezi knihy, která (zdůrazněme, že skrytě, nikoliv výslovně) říká: „za to, jaké je tvé postavení nemůžeš ty, může za to zahálčivá třída.“ Veblenova kniha díle naznačuje (opět zdůrazněme, že naznačuje, neříká to zcela výslovně, že pokud zahálčivá třída zmizí, bude na světě lépe. Lidí, kteří nepatří mezi osoby, které Veblen nazývá zahálčivou třídou, je logicky vždy více než příslušníků (ve Veblenovské teroii) zahálčivé třídy. Postavení osob nepatřících mezi zahálčivou třídu, je logicky horší, než postavení osob, které dle Veblena patří do zahálčivé třídy. To nutně vede k nespokojenosti, závisti a dalším jevům. Teorie zahálčivé třídy z těchto pocitů těží, dává na ně vhodné odpovědi, a tak není divu, že se stala a zůstala populární.

Zdůrazněme zde, že jsme proti tomu, aby kdokoliv měl privilegia a výsady a na základě těchto privilegií a výsad, mohl vést život, který by Veblen nazval zahálčivým, zatímco ostatní tuto možnost nemají. Je dále třeba připustit, že zejména u osob, které Veblen nazývá starými představiteli zahálčivé třídy, těchto výsad a privilegií existovalo více než dost. Koneckonců i řada kapitalistů si dokázala a dokáže vydobýt privilegia, která by jim neměla náležet – tyto privilegia mohou mít nejrůznější podobu např. v formu využívání a zneužívání dětské práce, nevyhovujících pracovních podmínek apod. Proti těmto privilegiím, výsadám a jevům je nutno bojovat. Podle mého názoru nicméně Veblenova Teorie zahálčivé třídy patří ke knihám, které se snaží (alespoň) nepřímo ukázat, že kapitalista je zbytečný. V kapitole 4.1 jsme již citovali, že: „Své argumenty Veblen dále rozvinul v knize Teorie podnikání …, v níž rozlišoval mezi výrobou pro užití a výrobou pro zisk. Výroba pro užití je spojena s tvořivou lidskou prací, s úsilím řešit praktické problémy … Výroba pro zisk nemá jiný cíl než dosáhnout co největšího ekonomického zisku … často se staví do cesty rozvoje produktivních sil … důsledkem úsilí maximalizovat zisk jsou hospodářské cykly … Veblen byl velkým obdivovatelem technického pokroku … technický pokrok žije svým vlastním životem: vědci, inženýři a kvalifikovaní pracovníci neustále usilují o nalezení dokonalejších výrobních postupů a efektivnějších organizací bez ohledu na zisk. Naproti tomu podnikatelé, finančníci a spekulanti hájí své peněžní zájmy a brání se všem změnám, které nepřinášejí dodatečný zisk …“ (Holman 2001, s 326).

Daný pohled se jeví jako příliš jednostranný – jak ukazuje soudobá ekonomická teorie, jsou to podnikatelé, kteří hledají podnikatelské příležitosti, snaží se uspokojit zákazníka, objevují nové potřeby, inovují apod.

[19] Samozřejmě že i v současné době nacházíme řadu příkladů svým způsobem okázalé spotřeby . za velmi ilustrativní lze uvést výstavbu, konkrétně tzv. satelitní městečka a podnikatelské baroko. Na jednu stranu tato výstavba uspokojuje potřebu lepšího bydlení, na druhou stranu se nelze ubránit tomu, že vzhled a provedení řady staveb má za cíl ukázat, že dotyčný majitel stavby je bohatou osobou. Přitom samotné stavby jsou z estetického hlediska velmi často velmi nevkusné.

V tomto procesu riskují, nevědí, zda-li budou úspěšní, zda-lim jejich záměr vyjde atd. Zisk je zde odměnou za riziko, za inovace a pokud by nebyl dosahován, tak by pokroku nedocházelo. Samozřejmě, že se v realitě lze setkat se situací, kterou ekonomická teorie nazývá jako bráněním vstupu do odvětví, snahou o dosahování monopolního zisku. Proti těmto jevům má smysl bojovat, má smysl usilovat, aby vstup do odvětví byl co nejvíce volný. Nicméně dané jevy nemohou vést k rovnici podnikatel = člen zahálčivé třídy či podnikatel = nepřítel pokroku a inovací. Z Teorie zahálčivé třídy a dalších publikací se zdá., že Veblen tyto rovnice často dělá. Podněcuje tak pocity neúspěšných, podporuje závist apod. Z tohoto úhlu pohledu je logické, že se jeho knihy staly populárními.

5. Americký institucionalismus

5.1 Základní vymezení

Jak jsme již výše několikrát uvedli Veblen bývá označován za zakladatele institucionální ekonomie, respektive slovy dnešní ekonomické teorie za zakladatele ekonomického směru, který bývá označován jako stará institucionální ekonomie. V dalším textu se již nebudeme zaměřovat na jedno konkrétní dílo, ale podíváme se spíše na celkový rámec, ve kterém se (stará) institucionální ekonomie zrodila a rozvíjela. Pokud bychom dané období měly nějak ohraničit, tak za počátek lze označit již zmíněný rok 1899, stará institucionální ekonomie pak končí v období druhé světové války[20].

Ocitujme zde nejprve pro zajímavost z českého doslovu k Teorii zahálčivé třídy, který napsal významný český sociolog Miloslav Petrusek. „Veblen… zakládá svou institucionální ekonomii na premisách dosti elementárních, totiž že:

- ekonomický život neprobíhá individuálně, v sociálním vaku, ale společnosti a společensky
- základní komponentou sociálního života jsou sociální instituce
- ekonomický a sociální život je střídání, střet, vznikání a zanikání, konflikt a vzájemné ovlivňování ekonomických a sociálních institucí
- instituce tvoří rámec, podmínku i důsledek ekonomických činností
- instituce jsou relativně stabilní, ale nikoliv věčné, jsou proměnlivé a jejich evoluce závisí především a hlavně na vývoji technologie a techniky.“ (uveřejněno v Veblen 1999, s. 317).“

Petrusek dále konstatuje:

- Veblen odmítl klasickou ekonomii … především proto, že byl přesvědčen, že usilování o formulaci obecných zákonů dlužno nahradit soustavnými pokusy o analýzu každého, tedy i ekonomického, chování konkrétním sociálním kontextu, zejména kontextu institucionálním
- Veblen odmítl hedonistické a utilitaristické premisy klasické ekonomie, tedy usilování odvodit ekonomické chování z vrozených sklonů k rozkoši, uspokojení, užitku a žádných jiných
- Připustil, že kategorie klasické ekonomie lze aplikovat jen na omezenou historickou situaci a omezený dobový kontext.“

(uveřejněno v Veblen 1999, s 315-316).

Lze konstatovat, že tyto premisy se nevztahují pouze na Veblena, ale i na další představitele (staré) institucionální ekonomie, že se víceméně jedná o východiska, ze kterých stará institucionální ekonomie vycházela. Můžeme zde jen zopakovat, co už jsme uvedli z hlediska sporu o metodu mezi neoklasickou ekonomií a německou historickou školou: pokud bychom se zaměřovali pouze na dílčí dobově podmíněné jevy, respektive pokud budeme zastávat přesvědčení, že všechny jevy jsou dílčí a dobově podmíněné, nepodařilo by se nám zformulovat řadu základních a obecných ekonomických pravidel či zákonů. Jinými slovy nepodařilo by se nám z ekonomie učinit vědu. Uvedené premisy jsou do značné míry příčinou slabosti tzv. staré institucionální ekonomie – podrobněji bude dané téma rozebráno v kapitole 5.3.

Téměř všichni ekonomové, kteří jsou chápáni jako představitelé tzv. staré institucionální ekonomie, jsou Američané. Žili a působili v poměrně bouřlivém období rozvoje americké ekonomiky, kdy vznikala a rozvíjela se řada podniků, z nichž mnohé se staly velkými firmami (typickým příkladem může být firma Ford). Nelze vyloučit, že tento bouřlivý rozvoj, rozevírání příjmových nůžek mezi jednotlivými skupinami obyvatelstva a další faktory, měl na jejich názory vliv. Na druhou stranu není pravda[21], že by američtí institucionalisté neměli žádné kontakty s evropskými ekonomi, zejména s britskými. Američtí institucionalisté spolupracovali, respektive měli kontakty zejména s osobami, které lze označit za reformě orientované liberály či liberální socialisty – zmínit zde lze anglické ekonomy jako R.H.Tawney, Graham Wsllas, Harold Laski, J.A.Hobson, Henry Clay[22] a pravděpodobně nejvíce známého Williama Beveridge. Není zde bez zajímavosti, že London School of Economics byla v roce 1895 založena fabiánskými socialisty – prvním jejím ředitelem byl významný

[20] Je třeba konstatovat, že jednoznačné datum, kdy stará institucionální ekonomie končí, nelze stanovit.

[21] Informace uvedené v tomto odstavci vycházejí zejména z textu: Rutherford Malcom: American Institutionalism and its British Connections, který je uveřejněn na http://web.uvic.ca/~rutherfo/mr_home.html#wkng_paps

[22] Henry Clay byl americkými institucionalisty oceňován zejména za svou publikaci: Economics: An Introduction for the General Reader (1916), protože tato kniha věnovala velkou pozornost rozdělování důchodů. Vlivu práva na ekonomické chování osob apod. Do určité míry se daná kniha stala učebnicovým textem amerických institucionalistů.

představitel fabiánského socialismu Sidney Webb., William Beveridge zastával tuto pozici v letech 1919-1937. Výuka ekonomie na London School of Economics si kladla podobné cíle jako institucionalisté – např. učinit ekonomii mnohem více empirickou a praktickou.

Přes všechny kontakty nelze v Británii a v dalších zemích hovořit o (staré) institucionální ekonomii. K důvodům, proč zůstal (starý) institucionalismus omezen na USA pravděpodobně patří:

Americký institucionalismus vycházel z myšlenek T. Veblena, dále pak z děl americké pragmatické filosofie (zvláště byl ovlivněn Johnem Dewey), přičemž tyto představitelé měly malý vliv na myšlenkové dění v USA.

V Británii byly mnohem více populární myšlenky socialismu, zatímco americká společnost se k socialismu stavěla mnohem více nepřátelsky. Ačkoliv se v dalších kapitolách zmiňujeme, že američtí institucionalisté požadovali větší regulaci podnikání, je třeba zdůraznit, že nevznášeli požadavek nahradit tehdejší kapitalistickou ekonomiku jiným, především pak socialistickým systémem.

Kritické názory vůči neoklasické ekonomii (reprezentované ve Velké Británii zejména tzv. Cambridgskou školou) byly mnohem více rozděleny – svým způsobem odrážely politické dělení od liberálních socialistů (jejichž politickým představitelem byla Labour Party) po reformní liberály (jejichž politickým představitelem byla Liberal party)

Britské akademické a výzkumné prostředí bylo mnohem menší a méně formální a nelze vyloučit, že nemělo dostatek sil na vznik ucelené kritické teorie k tehdejší neoklasické mikroekonomii. Navíc v některých ohledech si britští představitelé neoklasické mikroekonomie a američtí představitelé starého institucionalismu byly relativně blízcí – kupř. Alfred Marshall, zakladatel a otec neoklasické mikroekonomie, jehož Zásady ekonomie (1908) se svým způsobem staly biblí neoklasické teorie a hlavním učebnicovým textem, nebyl proti tomu, aby ekonomie více pracovala s empirickými daty a analyzovala vliv toho, co by američtí institucionalisté nazvali insttucemi.

V dalším textu se proto přidržíme standardního chápání a z hlediska rozboru staré institucionální ekonomie se zaměříme pouze na díla amerických ekonomů.

5.2 Úsilí o regulaci

5.2.1 Potřeba vědy pro období monopolů

Veblen[23] a další institucionalisté se domnívali, že teorie neviditelné ruky trhu byla vhodná pro období manufaktur a malých firem, nikoliv však pro období velkých firem, tedy pro trhy, který by soudobá ekonomie označila za oligopolní. Institucionalisté mj. usilovali o změnu tehdejších podmínek, diskutovali, jak do tržního prostředí zavést více sociální kontroly, či jak změnit produkci pro zisk v produkci užitečných statků respektující všeobecný blahobyt. Institucionální teorie zpochybňovala předpoklady modelů dokonalé konkurence nebo čistého monopolu.

Z dnešního pohledu lze říci, že se institucionalisté zaměřovali na řadu aktuálních a nadčasových témat – ať už se jedná o problematiku selhání trhu, problém pána a správce (respektive principál a agent), asymetrie informací, nerovnosti při vstupu do jednotlivých odvětví, problémem externalit, veřejných statků apod. Nutno přitom konstatovat, že institucionalisté významným způsobem přispěli ke zlepšení řady oblastí. Díky institucionalistů začal být zdokonalován systém národního účetnictví, zlepšila se práce statistických orgánů, takže ekonomie v mnohem větší míře mohla pracovat s tvrdými empirickými daty; začala se rozvíjet teorie ekonomického růstu a podnikatelského cyklu apod. – není zde bez zajímavosti, že významný americký ekonom, který zdokonalil systém národního účetnictví, práce statistických orgánů apod., Simon Kuznets, byl žákem amerického institucionalisty W. Mitchella. Z hlediska ekonomických transakcí je podnětný a správný názor, že při směně/převodu statků, nedochází až tak ke směně hmotných nebo nehmotných druhů zboží, ale zejména k převodu vlastnických práv.

Jak je zmíněno i v kapitole 5.3, institucionalisté rovněž přispěli ke zlepšení pracovního zákonodárství, postavení zaměstnanců v pracovních vztazích, rozvoji pojištění nezaměstnanosti, sociálního zabezpečení, poskytovaní veřejných statků apod. Rozhodně nelze působení starých institucionalistů hodnotit jen negativně – úsilí o zlepšování životních a dalších podmínek má smysl přivítat, stejně jako úsilí, aby ekonomie více pracovala s empirickými, „tvrdými“ daty apod. Hlavním problémem, který zde spatřuji, je relativně silná snaha institucionalistů o regulaci, snaha o zavádění sociální a další kontroly. Názor, kteří někteří institucionalisté hlásali, totiž, že za určitých okolností může být konkurence nepříznivá, respektive destruktivní, je pravdivý –

[23] Text v této a následujících kapitolách vychází z myšlenek zmíněných v:
Hodgson 2003, konkrétně v textu: Rutherford Malcolm: Institutinal Economics: Then and now
Rutherford Malcom: Walton Hamilton and the Public Control of Business
Rutherford Malcom: Wisconsin Institutionalism: John R. Commons and His Students
Rutherford Malcom: Chicago Economics and Institutionalism.(forthcoming in The Elgar Companion to the Chicago School)
Rutherford Malcom: American Institutionalism and its British Connections (forthcoming in the European Journal of the History of Economic Thought)
Rutherford Malcom: The Institutionalist Reaction to Keynesian Economics (with Tyler DesRoches)
Rutherford Malcom: Institutional Economics at Columbia University
Texty Rutherford Malcom: lze najít na http://web.uvic.ca/~rutherfo/mr_home.html#wkng_paps

konkurence bez dalšího může vskutku vést např. k poškozování životního prostředí, nadměrnému čerpání zdrojů, k rozevírání příjmových nůžek mezi jednotlivými skupinami obyvatelstva a dalším negativním jevům. Představa, že daná negativa odstraníme cestou větší regulace a tedy i omezováním konkurence a tržního mechanismu, však zpravidla končí ve větší neefektivitě. Reálný socialismus, je zde jasným a neoddiskutovatelným příkladem.

5.2.2 Walton Hamilton a další přístupy

Je přitom třeba zdůraznit, že ve svém úsilí o regulaci zastávali institucinalisté různé přístupy. S jistou dávkou zjednodušení lze rozlišit tři cesty starých institucionalistů k regulaci:

- Přístup institucionalistů, kteří působili na Universitě of Wisconsin (zejména John R. Commons) a kteří byli zastánci vzniku nezávislých orgánů (komisí/výborů apod.), jež by se věnovali, respektive organizovali takové okruhy jako pojištění v nezaměstnanosti, pracovní legislativu, kompenzace v případě průmyslových havárií apod.
- Přístup skupiny institucionalistů sdružených kolem výzkumného centra National Burelu of Economic Research (NBER), jejímž čelným představitelem byl Wesley Mitchell[24], jež chtěla zejména omezit neefektivnost v podnicích, eliminovat plýtvání, ke kterému podle této skupiny dochází v jednotlivých odvětvích, zlepšovat podnikový management, zlepšit sběr a shromažďování ekonomických informací za účelem alespoň částečného zavedení indikativního plánování.
- Přístup třetí skupiny institucionalistů jako Rexforda G. Tugwella, Mordeca Ezekiela a Gardinera Meanse, kteří byli většími zastánci plánovitých procesů v ekonomice, přičemž prostřednictvím těchto procesů měla být zvýšena kupní síla obyvatel, lépe alokovány investiční prostředky a mělo dojít k odstranění některých selhání trhu.

Jednotlivé skupiny se ale vzájemně prolínali a názory jednotlivých představitelů se vyvíjeli. Ilustrovat to lze např. na příkladu Waltona Hamiltona[25], který termín instituce vlastně poprvé použil[26]. Hamilton zdůrazňoval, že se ekonomie jako věda musí zabývat problémy kontroly ekonomického vývoje. Podle něj tyto problémy vznikají v důsledku změn (typu rozšiřování průmyslové výroby, zavádění komunikačních prostředků jako železnice, telegraf apod.) a vyvolávají nové požadavky na regulaci. K tomu, aby tato regulace byla úspěšná je podle Hamiltona nutné detailní znalost prostředí, ve kterém podnikání, produkce statků apod. probíhá, včetně jednotlivých zvyků, zvyklostí, norem apod. tedy včetně toho, co lze (z hlediska soudobé teorie) nazvat institucemi. Hamilton, stejně jako řada dalších institcionalistů, se přitom domíval, že v té době uznávané ekonomické teorie se hodily pro manufaktur a malých firem, nikoliv však pro období velkých firem, tedy pro trhy, který by soudobá ekonomie označila za oligopolní.

Hamiltonova ekonomická kariéra byla dlouhá. Po roce 1918 působil ve War Labor Policie Board, kde se zabýval otázkou udržení válečného rozsahu výroby v mírových podmínkách. Ekonomové hledali odpověď na otázku, jak zajistit plné využití jednotlivých zdrojů (výrobních faktorů – např. v podobě plné zaměstnanosti) i jak přitom zajistit, aby byly produkovány statky, které jednak co nejvíce uspokojují potřeby jednotlivých členů společnosti a druhak co nejvíce přispívají k tomu, co bychom dnes asi nazvali společným dobrem.

Z dnešního pohledu bychom mohli říci, že si Hamilton neuvědomoval, že udržet válečný rozsah produkce v mírových podmínkách, nebylo možné. V době války produkce nutně stoupala, protože USA měly jasný cíl – porazit Německo, Rakousko-Uhersko další země, s nimiž byly ve válečném stavu. K dosažení tohoto cíle byly zmobilizovány všechny zdroje, ekonomika se tak dostala na hranici (možná až za hranici) potencionálního produktu. V okamžiku, kdy daný jasný a společný cíl zmizel, nutně muselo zmizet i úsilí vedoucí k jeho dosažení a nutně musel nastat propad produkce. Ve válečné ekonomice je krom toho velká část produkce jasně určena – k vedení války. V mírové ekonomice podnikatelé mnohem více riskují, nevědí, zda-li statky, které vyprodukují, budou vskutku poptávány, zda-li uspokojí potřeby spotřebitelů. Nutně tak celková produkce (dnes bychom řekli hrubý domácí produkt) budou nižší.

Ve 20. letech se Hamiltonův zájem mj. soustředil na problematiku uhelného průmyslu. Ve svých studiích dokazoval, že tento průmysl trpí nadbytkem kapacit, že v něm dochází k nezákonným operacím, že mzdy horníků jsou nízké a pracovní podmínky bídné. Pravděpodobně měl Hamilton ve svých závěrech pravdu. Uhelný průmysl je typickým příkladem oligopolního trhu, tedy trhu, na kterém může docházet k neefektivnosti. Hamiltonův návrh na řešení zmíněných problémů však byl až extrémně radikální. Konkrétně totiž navrhoval sloučení všech uhelných společností v jednu, přičemž kontrolu nad touto společností by měli vykonávat zaměstnanci a zákazníci. Hamiltonův plán kupř. obsahoval návrh, aby bylo emitováno 110 akcií, z nichž 55 získají asociace, jejichž členem dělníci jsou, a zbylých 55 získají různé spotřebitelské svazy. Dále mělo být emitováno dalších 44 akcií, které měli získat techničtí pracovníci apod. Hamilton ve svém úsilí o regulaci zdůrazňoval, že zrušení konkurence, který by jeho návrh znamenal, není problémem, že naopak větší konkurence povede k většímu plýtvání a větší neefektivnosti.

[24] Jak je uvedeno v kapitole 5.4, W. Mitchell zastával ve 20. letech 20. století funkci prezidenta Americké ekonomické společnosti.

[25] Vývoj názorů i samotné názory W. Hamiltona lze svým způsobem chápat jako případovou studii, která ukazuje přednosti i nedostatky (starého) amerického institucionalismu.

[26] Viz kapitola 5.3.

Pokud pak v dalších textech Hamilton přešel od konkrétního odvětví k obecnějším návrhům regulace, psal, že některé odvětví by měly být uznány jako přirozené monopoly[27] a v těchto odvětvích by měly být ustanoveny nezávislé komise, které by regulovaly producenty působící v dané oblasti. V předchozí větě jsme z hlediska počtu regulačních orgánů vědomě použili množné číslo, protože Hamilton vskutku vědomě navrhoval několik regulačních orgánů, protože tak bude větší jistota, že veřejný zájem bude zachován.

Již výše jsme uvedli, že Hamiltonovy návrhy byly kontroverzní a zjevně pro svou přílišnou radikálnost nebyly realizovány. Pokud zůstaneme u návrhu na reorganizaci uhelného průmyslu, lze souhlasit s názorem, že v tomto průmyslu dochází k úsporám z rozsahu, že existují bariéry vstupu do odvětví a že tedy dané odvětví má oligopolní, v některých případech až monopolní charakter. I soudobá ekonomická teorie pro tyto odvětví souhlasí s možností určité regulace. Na druhou stranu regulace, kdy by vznikl jeden podnik, vskutku konkurenci zcela odbourává. Protože z Hamiltonova návrhu je zřejmém, že by vlastníci respektive osoby pověřené řízením podniku, neměly mít nárok na zisk (Hamilton konkrétně navrhoval, že vlastnictví akcií by neměl plynout nárok na výplatu dividend), je realistické očekávat že by se vlastníci/manažeři podniku pokoušeli získat peníze pro sebe jiným způsobem. Výsledkem by pravděpodobně bylo zdražení uhlí – na regulaci by tedy dopláceli spotřebitelé.

Poněkud obecněji pak lze konstatovat, že omezování konkurence většinou vede k větší neefektivnosti než snaha konkurenci podporovat a zachovat do odvětví volný vstup. V odvětvích, kde existují bariéry vstupu do odvětví, lze uplatňovat určitou regulaci, tato regulace by však měla mít obecný charakter – typu zákazu dětské práce, odpovídajících pracovních podmínek apod.

Ve 20. letech se W. Hamilton rovněž zabýval problematikou zdravotnictví. Pokud se podíváme na závěry některých jeho studií, máme pocit, že se nepíše o problémech zdravotnictví před 80 lety, ale o soudobých problémech. Hamilton konkrétně konstatuje:

- ve zdravotnictví dochází k asymetrii informací, lékaři mají lepší informace než pacienti, pro pacienty je získávání informací nákladné.
- náklady na lékařskou péči přicházejí nečekaně, nejsou známy předem a mohou být vyšší než je aktuální výše příjmu pacienta.
- v medicíně dochází k vědeckému pokroku, který na jednu stranu umožňuje léčit různé dříve neléčitelné choroby, na stranu druhou zdravotnické služby zdražuje.

Hamilton v kostce navrhuje zavedení povinného zdravotního pojištění a změnu orientace poskytovatelů zdravotnických služeb ze ziskové na neziskovou. Se zavedením povinného zdravotního pojištění lze souhlasit – jakkoliv poznatky získané vývojem 80 let od doby, kdy Hamilton psal své návrhy, ukazují, že není všelékem, že i v systému zdravotního pojištění by měla být zahrnuta individuální odpovědnost a že toto pojištění by se nemělo vztahovat na každou zdravotnickou službu. Totální přeorientace zdravotnických činností na neziskový základ je mnohem více diskutabilní – zde vývoj ukazuje, že pokud ve zdravotnictví nejsou alespoň částečně uplatňovány ekonomické principy, včetně principu hospodárnosti, a tedy i ziskovosti, stává se zdravotnictví černou dírou na peníze.

Po propuknutí Velké deprese logicky patřil Hamilton, vzhledem k výše uvedenému, k těm ekonomům, kteří podporovali větší zásahy státu a kteří se domnívali, že tyto zásahy státu pomohou krizi odvrátit. Po nástupu prezidenta Roosevelta vznikla v rámci jeho programu New Deal řada vládních agentur, která měla organizovat veřejné práce apod. Hamilton působil od října 1933 v National Recovery Administration (NRA) jako výzkumný pracovník. Jedním z cílů agentury byla cenová regulace včetně stanovení minimálních či maximálních cen (např. v petrochemickém průmyslu). Hamilton nic nenamítal proti této cenové regulaci, zdůrazňoval však, že musí být zaváděna za účelem ochrany spotřebitelů, nikoliv ve prospěch výrobců.

V rámci svého působení v NRA Hamilton vypracoval několik studií, ve kterých se zabýval důsledky a účinky regulace. Zdůrazňoval v nich mj., že jednotlivé odvětví (průmyslu), se v řadě svých aspektů liší – v některých je kupř. konkurence větší, v jiných menší. Proto nedoporučoval jednotný systém cenové regulace, ale systém, který by vyhovoval konkrétním podmínkám každého odvětví.

Je zde třeba zdůraznit, že NRA v řadě svých cílů nebyla úspěšná, protože Nejvyšší soud USA prohlásil nejen zákon ustanovující NRA, ale i obdobné další zákony, které umožnily vznik podobných agentur za neústavní. Hamilton nesouhlasil s těmito rozhodnutími, v řadě svých textů namítal, že, pokud v daném odvětví existuje veřejný zájem, má smysl regulovat. Zdůrazňoval přitom, že jakákoliv regulace by měla zabraňovat a nikoliv podporovat vznik monopolu, dále by měla zabraňovat neetickým praktikám, či praktikám, které jsou nefér vůči zaměstnancům nebo vůči spotřebitelům.

Soudobá ekonomická teorie zdůrazňuje, že cenové regulace jsou zpravidla hluboce neefektivní. Důvod je prostý – státem nebo jiným způsobem stanovená cena se zpravidla liší od tržní ceny, takže na jednotlivých trzích vzniká buď nedostatek nebo přebytek. Regulace cen uplatňované v rámci New Deal obvykle vedly k nedostatku statků, na agregátní úrovni tedy k poklesu, respektive stagnaci hrubého domácího produktu, tedy, ačkoliv to neměly v úmyslu, tak na první pohled paradoxně, z hlediska ekonomických zákonů však logicky, depresi spíše

[27] Vědomě je použita soudobá terminologie.

prohlubovaly[28]. Konkrétně totiž regulace spočívaly v stanovení minimálních cen vstupů/výrobních faktorů (např. mezd), které byli větší než tržní, a ve stanovení maximálních cen výstupů (např. statků), jež byly zase nižší než tržní. Firmy tak byly nuceny jak snižovat výstup, tak zaměstnávat méně vstupů, což vskutku krizi prohlubovalo, respektive neodstraňovalo. Soudobá ekonomická teorie dnes obecně konstatuje, že kdyby byla zvolena vhodnější politika, tak by Velká deprese nemusela nabýt svých reálných rozměrů. Daná problematika však již jde nad rámec našeho textu[29].

Při studiu cenové problematiky se Hamilton rovněž dostal k problematice patentů a průmyslových práv. Zde jsou v mnohém moderní a soudobé – mj. zdůrazňoval, že vlastnosti (know-how), dnes bychom pravděpodobně řekli lidský kapitál, jsou mnohem více důležitější než fyzický kapitál. Moderní průmysl potom dle Hamiltona není nic jiného než akumulované technické znalosti – dnes bychom řekli, že moderní průmysl je do značné míry je založen na akumulovaných znalostech. Hamilton ve svých studiích ukazuje, že patenty mohou zabraňovat dalším podnikatelům ke vstupu do odvětví, vést k monopolním či oligopolním strukturám. Hamilton proto navrhuje proces udělování patentů více regulovat, stanovit přísnější podmínky, kdy může být patent udělen, omezit dobu, na kterou může být udělen apod.

Bohužel je nutno konstatovat, že více než 70 let od těchto Hamiltonových myšlenek se situace spíše zhoršila. Průmyslová ochrana se spíše rozšířila – vedle patentů a vynálezů, byly zavedeny další způsoby ochrany. V mnoha případech přitom lze pochybovat o novosti daného výrobku, technologie apod., tedy lze pochybovat o tom, zda je ochrana nutná. Argument, že patenty jsou udělovány proto, aby konkurenci zabránily produkovat stejný nebo podobný výrobek, jsou více než logické[30].

V rozboru Hamiltonových názorů bychom mohli dále pokračovat, v tomto textu proto nemáme ale prostor. Jak jsme uvedli výše W. Hamiltona můžeme svým způsobem brát jako „případovou studii“, jak široké spektrum zájmů u amerických institucionalistů bylo. S mnoha Hamiltonovými názory nelze z hlediska poznatků soudobé teorie souhlasit, na druhou stranu není možno konstatovat, že Hamilton neměl v ničem pravdu. Podobným způsobem můžeme přistupovat k dalším představitelům americké staré institucionální ekonomie – obecně se zdá, že řada jejich názorů byla a zůstává spornými, respektive má smysl odmítnout, na druhou stranu mnoho jejich myšlenek zůstává živých, aktuálních, či správných. Lze se domnívat, že daná myšlenková nevyrovnanost také přispěla k tomu, že po roce 1945 do značné míry upadl americký institucionalsismu v zapomnění.

5.2.3 Odpor proti regulaci

Snaha institucionalistů o regulaci, nutně ve svobodné společnosti musela vyvolat protiklad – vznik chicagské ekonomické školy, ke kterému dochází rovněž ve 20. a 30. letech 20. století, kdy začínají publikovat takoví ekonomové jako F. Knight, G. Stigler apod., můžeme označit za typickou reakci na úsilí o větší státní regulaci. Chicagská škola naopak zdůrazňovala, že státní regulace může být neefektivní a může způsobovat řadu dalších problémů. Kritika kupř. poukazovala na skutečnost, že někteří institucionalisté jdou tak daleko, že popírají platnost zákona poptávky.[31] F Knight konstatoval, že ekonomická teorie musí být vysoce obecná a abstraktní, že neexistují ekonomické zákony, které se vztahují ke kontextu/prostředí, v němž působí, ale že existují universální ekonomické zákony, jež platí v jakémkoliv prostředí/kontextu, tj. nejsou dobově, či jinak časově podmíněny. V jakémkoliv kontextu se potom, dle Knighta, člověk chová ekonomicky racionálně, snaží se maximalizovat svůj užitek. Knight nepopírá, že specifika historické situace, zdroje, technologie, instituce, sociální hodnoty a normy, musí být brány do úvahy, ale celkově musí být ekonomická teorie vytvořena jako abstraktní a obecná.

Jak jsme již uvedli výše, pokud (alespoň někteří) institucionalisté popírají zákon poptávky a další ekonomické zákony, popírají zákony, které podle soudobého stupně poznání, skutečně platí všeobecně, bez ohledu na prostředí, kontext a další faktory. Nutně potom vytvářejí špatnou teorii, která by neměla s teorií, jež dané zákony nepopírá, obstát. Pokud pak budeme ekonomické zákony konstruovat pouze jako dobově či jinak podmíněné, nikdy se nám nepodaří vysvětlit ekonomické chování – vždy lze namítnout, že daný zákon v dané době neplatí. Ekonomická věda, tak nebude schopna předvídat důsledky jednotlivých kroků a bude pro praxi nepoužitelná. Právě proto, že neoklasická mikroekonomie, keynesiánská makroekonomie, monetární ekonomie apod. dokázaly dát universální odpovědi na otázku „co se stane, když …[32]“, patří k významným faktorům jejich rozšíření po druhé světové válce.

Není zde ale bez zajímavosti konstatovat, že americká ekonomie byla po celou první polovinu 20. století poměrně velmi pluralistickou vědou. Ačkoliv starý institucionalismus v ní měl významné postavení, vedle něj se rozvíjela i neoklasická ekonomie, chicagská škola, marxistické teorie, od r. 1936 potom keynesiánská ekonomie

---

[28] Bližší informace lze získat např.Šíma Josef: trh v čase a prostoru – Hayekovské téma v současné ekonomii, Liberální institut 2000, ISBN 80-86389-09-8

[29] Zájemce lze zde odkázat např. na: Velká deprese (sborník textů), Centrum pro ekonomiku a politiku 2004, ISBN 80-86547-38-8

[30] Další informace lze získat např. Šíma Josef: Ekonomie a právo, Vysoká škola ekonomická 2004, ISBN 80-245-0749-8

[31] Dnes bychom řekli platnost poptávkové křivky a vztahu mezi cenou a poptávaným množstvím, kdy s poklesem ceny roste poptávané množství.

[32] Konkrétně např. „Co se stane, když budeme regulovat nájemné.“, „Co se stane, když zvýšíme minimální mzdu“., „Co se stane, když zvýšíme množství peněz v oběhu, aniž by se změnily další reálné faktory (jako rychlost obratu peněz, reálný HDP apod.“.

a další směry. Tento pluralismus je rozhodně zdravý, nevede k dogmatickému a nekritickému uctívání jediného názoru, umožňuje rozvíjet předpoklady, vyvracet omyly apod. Svým způsobem se lze domnívat, že tento americký meziválečný pluralismus byl i jednou z příčin, proč se těžiště ekonomické vědy přesunulo po roce 1945 právě do USA.

Rovněž tak není bez zajímavosti, že, jakkoliv řada ekonomů, kteří vyučovali na Universitě v Chicagu, patří ke kritikům starých institucionalistů, řada institucionalistů na této universitě působila. T. Veblen zde působil v letech 1892-1906, tedy v období kdy publikoval Teorii zahálčivé třídy a Teorii podnikání. V dané době na Universitě v Chicago studovali další představitelé, zejména meziválečného institucionalismu, např. Wesley Mitchell a Robert Hoxie. V letech 1915 až 1926 působil na Chicagské universitě i další významný představitel amerického institucionalismu John M. Clark, který zde psal svou knihu The Social Control of Businees (1926), v níž uvádí řadu příkladů selhání trhu, kterými odůvodňuje státní regulaci.

Pokud se uvádí pojem Chicagská škola, tak se jím myslí zejména liberálně a monetaristicky orientovaní ekonomové, jako již zmíněný F. Knight, dále pak Milton Friedman, George Stigler, Theodore Scultz, Gary Becker a další – tyto osoby můžeme označit za žáky F. Knighta. Oproti Knightovi však věnovali mnohem větší pozornost práci s empirickými daty[33] a kontextu, ve kterém ekonomické dění probíhá – byli tedy svým způsobem institucionalismem ovlivněni. Koneckonců i imperiální přístup Chicagské školy[34], tendence analyzovat pomocí ekonomických termínů chování, které do té doby byly ve stínu ekonomického zájmu, jako ekonomie rodiny, zločinu apod., je do určité míry institucionální – tento přístup musí brát do úvahy prostředí, v němž se dané vztahy odehrávají. Ostatně Becker připouští, že toto prostředí má na ekonomické chování jednotlivých osob nemalý vliv.

Vraťme se ale k představitelům institucionální ekonomie. Pokud bychom měli obecně shrnout východiska, ze kterých „starý“, meziválečný institucionalismus vycházel, je nutno zmínit následující:

- Psychologický přístup k ekonomickým aktivitám. Institucionalisté byli inspirováni pracemi tehdejších amerických psychologů (někdy i filosofů, např. W James, J. B. Watson a dalších, kteří se snažili nahradit hedonistické a užitkové předpoklady, z nichž vychází neoklasická ekonomie, alternativními teoriemi
- Vztah práva a ekonomie. Institucionalisté se domnívali, že právní normy významným způsobem ovlivňují ekonomické chování. Svou pozornost věnovali evolučnímu vývoji právních norem, evolučnímu vývoji vlastnictví, problematice kolektivního a pracovního vyjednávání, zdravotní a bezpečnostní regulaci, ochraně spotřebitele apod.
- Snaha o to, aby se ekonomie stala empirickou a bezprostřední vědou. Tomuto bodu se podrobněji věnujeme v kapitole 5.4.

5.3 Pojem instituce v americké institucionální ekonomii

Samotný termín institucionální ekonomie byl přitom poprvé zmíněn roku 1919 již zmíněným Waltonem Hamiltonem, v jednom z příspěvků na konferenci Americké ekonomické asociace – konkrétně šlo o příspěvek „Institucionální přístup k ekonomické teorii“. V tomto příspěvku mj. Hamilton zdůraznil vliv institucí na lidské jednání a vyzýval k vytvoření alternativní teorie k tehdejší neoklasické teorii. Konstatoval, že ekonomická věda musí jít dále než za koupi a prodej.[35] Nemůže zůstat u krátkého studia konvekcí, zvyků, způsobů myšlení a dalších faktorů, které vytvářejí prostředí, ve kterém se odehrávají ekonomické aktivity. Institucionální ekonomie se měla zaměřit na studium povahy a funkce ekonomického řádu a nikoliv na formální cvičení, které se týkají teorie mezního užitku, musí být schopna vytvořit jednotný přístup pro výzkum v mnoha rozličných oblastech, zabývat se problémy kontroly apod. Hamilton chápe instituce jako měnitelné prvky ekonomického života, zdůrazňuje, že se ekonomie musí zabývat otázkou vývoje a změn institucí. Termín institucionální ekonomie se brzy rozšířil, takže další z představitelů amerického institucionalismu Wesley Mitchell nazval závěrečnou přednášku svého kursu vyučovaný na Kolumbijské universitě v New Yorku, který se týkal jednotlivých ekonomických směrů: „Veblenova institucionální ekonomie.“

Pokud Veblen formuloval základní filosofická a metodologická východiska institucionalismu, tak jeho následovníci (vedle zmíněného W. Hamiltona k nim patří např. John M. Clark, John R. Commons) se již zabývali vztahem ekonomie a práva, popisem, jak se vyvíjely jednotlivé instituce. Významný je zde zejména vliv J. R. Commonse, který poprvé použil jeden z nejdůležitějších termínů institucionální ekonomie – transakce, které bychom mohli charakterizovat jako základní jednotku lidského jednání. S termínem transakce potom souvisí v institucionální ekonomii běžně užívaný termín transakční náklady, tedy náklady, které ekonomické subjekty vynakládají při svých transakcích. Commons byl přesvědčen, že transakční náklady závisí na charakteru příslušných institucí, tedy formálních i neformálních norem. Domníval se zároveň, se jednotlivé instituce se postupně v čase vyvíjejí, že může dojít k jejich zlepšování. Tento názor byl nepochybně ovlivněn jeho praktickými aktivitami, kdy působil v řadě vládních komisí státu Wisconsin. Commons se prakticky podílel na řešení pracovních sporů v tomto státě, na formulaci obecných principů, jak tyto spory řešit i na pracovním

[33] Jako jednoznačný příklad lze uvést práci Miltona Friedmana a Anny Scwartzové: Monetární historie USA (1963).
[34] Za zakladatele tohoto přístupu bývá uváděn Gary Becker.
[35] Dnes bychom řekli za poptávku a nabídku

zákonodárství – doslova a do písmene tak vytvářel nové instituce. Své poznatky Commons mj. zpracoval v knize Institutional Economics, která vyšla v roce 1934. Commons v knize „postupuje retrospektivně dějinami politické ekonomie a využívá několik desetiletí studií soudních rozhodnutí k pokusu o výstavbu institucionální ekonomie, která měla být překonáním ekonomického hlavního proudu. Organizace knihy je velmi komplikovaná – ekonomickými koncepty míní autor vzácnost, časovou dimenzi, efektivnost, přiměřenou či slušnou hodnotu (anglicky reasonable value).“[36]

Má smysl vypíchnout snahu Hamiltona, Commonse, ale i dalších institucionalistů o to, aby institucionální ekonomie podstatným způsobem doplnila, případně dokonce nahradila tehdejší neoklasickou mikroekonomii. Lze to dokázat na příkladu výuky ekonomických předmětů na University of Wisconsin, kde působil v letech 1904-1933 J. R. Commons a další významní institucionalisté – svým způsobem můžeme tuto universitu označit za hlavní stan (staré) institucionální ekonomie. Neoklasická teorie na této universitě nebyla prakticky vyučována – Commons se domníval, že je příliš zjednodušující, že zanedbává řadu podstatných faktorů a že by přinejmenším musela být podstatným způsobem doplněna o institucionální rámec a vazby. Pokud se podíváme na přehled ekonomických předmětů vyučovaných v jednotlivých letech na této universitě[37], zjistíme, že sice zahrnuje kurs obecné ekonomické teorie, většina předmětů je nějakým způsobem ale specializována a týká se konkrétních oblastí – vzhledem k zájmu Commonse byly na této universitě kupř. hojně vyučovány předměty týkající se práce, pracovního zákonodárství, mezd, nezaměstnanosti apod. Lze se domnívat, že právě v ambiciózní snaze podstatným způsobem pozměnit nebo dokonce nahradit neoklasickou teorii leží i jedna z příčin, proč se stará institucionální ekonomie nakonec tolik nerozšířila, a proč po roce 1945 do značné míry upadla v zapomnění. Ukazuje se totiž, že základy neoklasické mikroekonomie – ať už se jedná o teorii spotřebitele, teorii firmy, křivku nabídky a poptávky, pohyb po těchto křivkách a posuny těchto křivek, koncept tržní rovnováhy nelze nahradit. Může být rozvíjen, mohou být zdůrazňovány institucionální, psychologické, sociologické, právní, enviromentální i jiné aspekty, soudobý ekonomický vývoj ale ukazuje, že bez základů, které formulovala neoklasická mikroekonomie se neobejdeme. Všechny zde uvedené i další aspekty, tak musí, chtě nechtě, z této mikroekonomie vycházet. Pokud tak nečiní, i přes svou snahu přiblížit se životu, být více realističtější, nedokáží reálný život popsat, nedokáží zobecnit, jak lidé a firmy jednají. Je potom logické, že se lidé o dané teorie nezajímají, že se od nich odvrací, respektive, že dané teorie upadají v zapomnění.

Orientace na konkrétní otázky a problémy pak má svou nevýhodu v tom, že jakmile je daná otázka vyřešena, jakmile daný problém zmizí, není důvod v rozboru dané věci pokračovat. Pokud se nepodaří zasadit jednotlivé otázky a problémy do obecnějších souvislostí, zůstáváme poněkud na úrovni sbírky příkladů, které jsou aktuální pro danou dobu, ale ne mnoho říkají budoucím generacím. Je třeba konstatovat, že staří institucionalisté nikdy ucelenou ekonomickou teorii (např. na rozdíl od keynesiánské ekonomie) nevytvořili. I to může být důvodem skutečnosti, že myšlenky (starých) institucionalistů upadly do značné míry v zapomnění a že byly nahrazeny jinými teoriemi (např. již zmíněnou keynesiánskou ekonomií).

Svým způsobem činí problém i samotný problém definice pojmů instituce a institucionální, se kterým se institucionální ekonomie potýkala již v meziválečném období. Commons ostatně ve svém článku uveřejněném v American Economic Review v roce 1931 konstatuje[38], že za instituce je někdy považován právní rámec, jindy přírodní zákony, kterými jsou jednotlivci svázáni jako vězňové. Jindy se tímto pojmem chápe samotné jednání jednotlivých osob. Někdo za institucionální označuje vše, co je přidáváno nebo co je kritické k neoklasické ekonomii, respektive ekonomii, jež zdůrazňuje, že lidé se orientují na dosahování co největšího množství slasti. Jiní pod pojmem institucionální chápou vše, co odmítá statický charakter ekonomických jevů a procesů. Commons se snaží uvedenému zmatku čelit a definuje instituce jako kolektivní působení, které kontroluje, rozvíjí a pomáhá individuálnímu jednání. Jako příklady tohoto kolektivního působení uvádí zvyky, rodinu, stát, odborové organizace apod. Kolektivní působení pak určuje, co jedinec může, musí, nesmí a nemůže. Přes tuto snahu o upřesnění se zdá, že pole, na kterém se institucionální ekonomie pohybuje je příliš široké. Nepochybně všechny Commonsem zmíněné instituce ovlivňují lidské jednání, působí však vzájemně a jednoznačně stanovit vliv té či oné instituce se zdá být nemožné. Svým způsobem tak (stará) institucionální ekonomie, stejně jako německá historická škola, doplácí na svou bezbřehost, na to, že se obrazně řečeno snaží „zabít najednou příliš much, takže netrefí ani jedinou. To ovšem nevytváří předpoklady pro rozvoj solidní ekonomické teorie.

Commonsovi práce zahrnují i již jakási zárodek teorie institucionální změny: zvyky a obyčeje jsou rutinami osvobozující mysl pro ty situace, které jsou nečekané. V nich pak je jistý faktor klíčovým omezením a vede ke strategickým transakcím. Měnící se zvyky, ustálené vzorce chování a working rules (pravidla hry) završují proces institucionální změny.“[39] Commons kupříkladu výslovně uvádí, že zvyky se dnes (myšleno v době vzniku daného textu, tedy v roce 1931) mění v důsledku změn ekonomických podmínek. Pokud pak se lidé neadaptují

[36] Citováno z Mlčoch 2005, s 13.
[37] Zvláště zde má smysl zdůraznit, že čerpáme z různých materiálů, zejména pak z publikace: Rutherford Malcolm: Wisconsin Institutionalism: John R. Commons and His Students
[38] Jedná se autorův překlad z textu na internetové adrese: http://socserv2.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/commons/institutional.txt
[39] Citováno z Mlčoch 2005, s 13.

na nové zvyky, nemusí být úspěšní. Jako konkrétní příklad uvádí[40], že podnikatel, který by nebyl ochoten přijímat šeky vydané solventními bankami a trval na platbách v hotovosti pravděpodobně zkrachuje. V daném případě má Commons nepochybně pravdu. Obdobně dnes bychom mohli tvrdit, že podnikatel, který nepochopí, jaké možnosti mu nabízí internet, může být ve srovnání s ostatní konkurencí méně úspěšný a rovněž může zbankrotovat. Jak už jsme ale uvedli výše, je otázkou, zda dané chování (tj. zde neakceptace šeku) lze považovat za zvyk. Pod tímto pojmem si představujeme něco hlubšího trvalejšího, něco, co bychom slovy fenomenologické filosofie, mohli označit za esenciální, základní. Podobných změn jako zavedení šeku zažíváme od počátku 19. století mnoho. Ze současných změn byl již zmíněn internet, mohli bychom pokračovat mobilními telefony, snadnější formou cestování apod. Není však zřejmé, zda-li tyto změny vedou k podstatné změně chování. Ve zmíněném případě šeku stačí vedle kovových a papírových bankovek akceptovat další formu, kterou mohou mít peníze (dnes bychom k nim přidali platební karty, možnost platit elektronickou formou apod.). Stále však zůstává podstatné prostředí, ve kterém se dané vztahy odehrávají, to, zda se prodávající může spolehnout, že kupující svůj závazek vskutku zaplatí, zda je v případě nezaplacení má nárok na ochranu apod. Lze se domnívat, že tyto a podobné faktory ovlivňují chování podstatnějším způsobem než forma platby.

Představitelé staré institucionální ekonomie právě svým úsilím nahradit tehdejší neoklasickou (mikro)ekonomickou teorii, svou snahou do tržního prostředí zavést více sociální kontroly, či jak změnit produkci pro zisk v produkci užitečných statků respektující všeobecný blahobyt, přinejmenším implicitně předpokládali, že změna institucí je relativně snadnou záležitostí. Svým způsobem měli pravdu: ostatně v době, kdy většina institucionalistů žila a působila, probíhala v jiné zemi masivní proměna řady institucí – probíhala výstavba socialismu v sovětském Rusku, respektive v SSSR. Tento experiment však poměrně jednoznačně ukázal, že úsilí o vznik nových institucí, institucí, které by měly být slovně spravedlivé a zaručovat lepší život, končí v krvi a v nelidských podmínkách. Jak sovětské Rusko svým totalitním režimem výrazně předefinovalo chování svých obyvatel, přece jen ani zde se nepodařilo vytvořit nového člověka, který by jednal jinak, který by byl ušlechtilý, spravedlivý apod. Spíše daný režim uvolnit ty nejtemnější pudy lidské povahy, jejichž propuknutí které staré instituce dokázaly více či méně bránit.

Rozhodně není cílem tohoto textu, že institucionalisté jsou odpovědni za to, co po roce 1917 dělo v sovětském Ruskum respektive SSSR. Cílem opravdu bylo poukázat na to, že změna institucí zpravidla nebývá snadnou záležitostí. Ačkoliv Commons nebo jiní institucionalisté danou tezi přímo neformulovali, má ještě smysl, alespoň stručně se zastavit u dalšího důsledku představy, že změna instituce je snadná záležitost, totiž u přesvědčení, že stačí pouze přijmout příslušnou právní normu. Toto přesvědčení je v soudobé době široce rozšířené – výsledkem je potom právní džungle řady předpisů, které většina lidí ani nezná, nikdy je nečetla apod. Jen pro zajímavost: v ČR v současné době platí asi 10 tisíc právních předpisů (cca čtvrtina jsou zákony), tyto právní předpisy mají cca 100 paragrafů[41]. Je zřejmé, že takové množství předpisů nemůže zvládnout, znát běžný smrtelník ani člověk, který by se právem měl profesionálně zabývat. Vědomě se zde nezabýváme právem EU, jako dalším zdrojem práva, ani častými změnami jednotlivých právních předpisů, kdy mnohdy není zřejmé, co kdy platilo apod. Výsledkem potom nutně musí být neúcta k právu, skutečnost, že lidé se při svém jednání řídí jinými institucemi než jsou zákony a další závazné platné předpisy. Ekonom by poukázal na zákon klesajícího mezního užitku, kdy lze říci, že v některých případech s rostoucím množstvím může být mezní užitek i záporný. Zdá se časté změny právních předpisů, respektive jejich rostoucí množství tento zákon potvrzují.

5.4 Empirická a bezprostřední věda

Vraťme se však k vývoji institucionální ekonomie. Bylo řečeno, že neoklasická ekonomie vedla v době svého vzniku spor o metodu s německou historickou školu. Vzhledem k výše uvedenému by nemělo překvapit, že tzv. stará institucionální ekonomie se německou historickou školou v ledačems inspirovala. Wesley Mitchell, jeden z představitelů institucionální ekonomie, který ve 20. letech 20. století zastával post prezidenta Americké ekonomické asociace ve svých prezidentských projevech adresovaných této asociaci výslovně zmínil spojení mezi důrazem na kvantitativní, empirickou práci s daty a institucionální ekonomie. Mitchell konstatoval, že jsou to právě instituce, které vytvářejí rámec pro chování masy lidí, jež kvantitativní, empirická věda studuje. Není náhodou, že Mitchell usiloval o to, aby ekonomická teorie byla mnohem blíže praktickému výzkumu, aby mnohem více kooperovala s dalšími vědami, aby byla mnohem více otevřená empirickému testování. Realita přitom neměla zahrnovat pouze statistická data, ale i případové studie, nejrůznější dokumenty (typu stanov odborových organizací, soudních rozhodnutí apod.) Mitchell se mj. domníval, že ekonomický cyklus je do značné míry důsledkem institucí, které se vyvinuly v průmyslové společnosti[42].

[40] Jedná se autorův překlad z textu na internetové adrese:
http://socserv2.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/commons/institutional.txt

[41] Informace vycházejí z článku uveřejněném v v Lidových novinách na jaře 2006.

[42] Při pohledu na tyto názory se nelze ubránit konstatování, že se historie opakuje. Vždyť koneckonců o čem jiném byla česká ekonomická diskuse v letech 1997-2000, na téma příčiny a důvody tehdejší ekonomické recese? (Autor tohoto textu působil v té době v týdeníku Ekonom a několika články do dané diskuse též zasáhl.) Při určité dávce zjednodušení se spor vedl o tom, zda recesi způsobila výrazně zpřísněná politika centrální banky, která začala být aplikována od poloviny roku 1996 (ve srovnání s měnovou politikou prováděnou před tímto datem) nebo zda hlavní důvody ležely v tehdejší, jak se mnozí domnívali, nevyhovující legislativě, stále relativně velmi rozvinutém státním vlastnictví (pro období první poloviny 90. let se

Zdůrazněme zde, že nejen Mitchell, ale i další představitelé amerického institucionalismu se ve 20. a 30. letech 20. století výrazně věnovali řešení praktických, bezprostředních, aktuálních problémů. To je na jednu stranu správné, na druhou stranu, pokud se z řešení těchto problémů nevytvoří obecnější závěry, pokud se řešení neaplikuje i na další případy, pokud při řešení nehledáme hlubší souvislosti, opět jen stěží můžeme hovořit o vědě. Právě důraz na aktuálnost a neschopnost tuto aktuálnost zobecnit můžeme označit za další příčinu, proč americká institucionální ekonomie po druhé světové válce do značné míry upadla v zapomnění.

5.5 Příčiny zániku

5.5.1 Shrnutí vybraných příčin

Již jsme několikrát uvedli, že po roce 1945 americký institucionalismus de facto nepokračuje ve svém rozvoji a do značné míry upadá v zapomnění. Rovněž jsme se na různých místech zabývali důvody, proč se tak stalo. Pokud bychom měli zmínit další důvody, patří k nim:

- Nezdar psychologie formulovat alternativní teorii lidského chování k teorii, že člověk snaží maximalizovat svůj užitek. Jak jsme uvedli v kapitole , americký institucionalismus vycházel z poznatků tehdejší psychologie a předpokládal, že se podaří zformulovat alternativní teorii lidského chování. To se však nepodařilo. Svým způsobem je to logické – objektivně se prostě ukazuje, že lidé se snaží maximalizovat svůj užitek a preferují aktivity, které jim přinášejí největší užitek. Alternativní teorie se tak buď nemůže dařit zformulovat nebo nemohou být úspěšné. Samozřejmě, že platí, a konstatovali jsme to ostatně i výše, že lidské jednání je ovlivněno řadou faktorů, snaha o maximalizaci svého užitku, však zůstává dominantní.

- Rozmach neoklasické ekonomické teorie. Neoklasická teorie ve 20. a 30. letech 20. století zakomponovala do svých předpokladů řadu myšlenek, které byly zprvu do značné míry doménou institucionalismu. Světlo světa spatřily modely nedokonalé a monopolistické konkurence, rozvinula se teorie blahobytu, zpřesnila se ekonomická teorie nabídky a poptávky po výrobních faktorech, neoklasická teorie začala zkoumat problematiku externalit, veřejných statků apod. Dané témata přitom dokázala zasadit do solidní exaktní vědecké teorie, do obecných předpokladů. Na rozdíl od institucionalistů se neoklasická teorie nezabývala pouze jednotlivými dílčími tématy, ale celkovým a obecným rámcem ekonomického chování.

rozmachu neoklasické teorie napomohla i tvorba matematických modelů, které se snažily najít jednoznačné závislosti a vazby u chování lidí, firem a dalších ekonomických subjektů. Ve srovnání s těmito modely, nutně musela stará institucionální ekonomie působit jako poněkud upovídaná, bezbřehá, těkající a nejednoznačná věda, která nepřináší universální odpovědi.

- Skutečnost, že (stará) institucionální ekonomie nikdy nevytvořila ucelenou ekonomickou teorii a do značné míry zůstala na úrovni rozboru a popisu jednotlivých dílčích problémů (např. problematiky pracovního zákonodárství, pracovních podmínek) apod. Již jsme zmínili, že pokud se dané problémy podaří vyřešit, pokud však nejsou zobecněny, není důvod se dále danou problematikou zaobírat a ta přirozeně upadá v zapomnění. Postupný úpadek staré institucionální ekonomie lze demonstrovat kupř. na příkladu University of Wisconsinn, kterou, jak jsme zmínili, lze chápat za hlavní stan amerického meziválečného institucionalismu. Ačkoliv čelný představitel amerického institucionalismu, který na této universitě působil, J. Commons vedl více než 40 postgraduálních (PhD) studentů, jeho následovníci na universitě institucionální teorie postupně opouštěli[43]. Většina Commonsových studentů byla více praktiky, angažovali se v různých vládních/veřejných institucích . k čemuž program prezidenta Roosevelta New Deal a následně zapojení USA do druhé světové války nabízely řadu příležitostí, a institucionální teorii nerozvíjely. Svým způsobem logicky – institucionalisté po svých studentech chtěli, aby dělali praktickou, empirickou vědu. Nicméně, jak jsme uvedli, věda bez teorie, přestává být vědou.

---

vžil termín bankovní socialismus) nevýkonné a pomalé policii, soudnictví a dalších organizací. Jak institucionální aspekty nelze rozhodně podceňovat, tehdejší důsledky výrazného zpomalení růstu množství peněz v oběhu lze označit za téměř učebnicové – centrální banka začala provádět měnovou restrikci v červnu 1996, ekonomická krize reprezentovaná útokem na korunu propukla v květnu 1997, tedy cca Friedmanovského tři čtvrtě roku poté (pozn. jde o odkaz na novou kvantitativní teorii peněz Miltona Friedmana, která v zásadě říká, že změna množství peněz v oběhu se na reálných ukazatelích projeví v horizontu 6 až 9 měsíců)

Představa, že by instituce z doby socialismu šlo snadno bezbolestně a v krátkém čase převést v dokonalé instituce vhodné pro tržní mechanismus je natolik naivní, že nemá smysl ji dále rozebírat, I kdyby dané instituce – právní normy byly přijaty, změny v myslích lidí probíhají mnohem pomaleji a je velmi pravděpodobné, že by se tyto instituce neujaly. Pokud má tedy česká ekonomická krize nějaký institucionální aspekt, tak nikoliv proto, že by byly nedokonalé instituce, ale že byli nedokonalí lidé. Člověk je tvor nedokonalý od přírody, 40 let socialismu tuto nedokonalost prohloubilo a nutně se muselo odrazit i v ekonomickém chování jednotlivých osob po roce 1989. Nicméně monetární příčiny krize jsou rovněž zřejmé a evidentní.

[43] Je fér zmínit, že úpadek institucionálního myšlení na University of Wisconsin byl způsoben řadou dalších faktorů. Ve druhé polovině 30. let kupř. byly mzdy na universitě, zejména v důsledku Velké Deprese, relativně nízké, a to i ve srovnání s platy ve veřejné sféře. Mnoho studentů university proto z ekonomických důvodů raději volilo jinou než vědeckou kariéru.

- Nástup keynesiánské ekonomie. Keynesiánská ekonomie v USA svým způsobem nahradila starou institucionální ekonomii. Jedním z důvodů, proč se tak stalo, byl fakt, že keynesiánská ekonomie stejně jako staří institucionalisté nabízela jiný, aktuaální pohled na ekonomické dění, vztažený k tomu, co se v ekonomice děje a nabízející nástroje, jak řešit aktuální ekonomické problémy. Keynesiánská teorie, zejména její část týkající se agregátní (v té době nazýváno efektivní) poptávky, mezního sklonu ke spotřebě, teorie multiplikátoru a akcelerátoru dávala (přinejmenším na první pohled[44]) přesvědčivou odpověď na aktuální problémy doby – zejména pokles HDP a růst nezaměstnanosti. Rozpracování keynesiánských teorií (např. Alvinem Hansenem a Paulem Samuelsonem) potom dané teorie převedly do relativně jasně srozumitelného světa grafických modelů a matematických rovnic. Keynesiánská teorie se tak stala srozumitelná a populární. Dané věci se starým institucionalistům, jak už uvádíme výše, nikdy nepovedly, a svým způsobem je logické, že jejich teorie upadly v zapomnění.

Cílem této práce není rozebrat, zda-li nástup keynesiánské teorie byl krok správným směrem, zda-li zjednodušení, kterých se keynesiánské teorie dopustily, nešly za přijatelnou mez apod. Více než 70 let od vydání Obecné teorie úroku, zaměstnanosti a peněz a více než 60. let od smrti J. M. Keynese, se zdá být zřejmé, že samotné keynesiánství se rovněž potýká s řadou problémů a na řadu z nich makroekonomická teorie dokázala reagovat[45]. Rozhodně podle našeho názoru nelze keynesiánství chápat jako vrchol ekonomické vědy, ale jako krok na nikdy nekončící snaze, vytvořit ekonomii jako konzistentní, přesvědčivou a pravdivou větu. V tomto textu se zaměříme na vztah starých institucionalistů k keynesiánským teoriím.

Poznámka editora: Část5.5.2 Staří institucionalisté a keynesiánské teorie, která měla být na tomto místě, zveřejníme pro nedostatek místa v příštím čísle.

6. Závěr

Je zřejmé, že tento text nemohl postihnout veškeré aspekty díla Thorsteina B. Veblena ani ostatních amerických institucionalistů. Pokusil se však ukázat základní aspekty nejznámějšího Veblenova díla – Teorie zahálčivé třídy a rozebrat další vývoj institucionální ekonomie po období druhé světové války.

Ve své práci jsem se nepokoušel o pouhý popis starého amerického institucionalismu, ale o kritické zhodnocení. Svým způsobem pak za stěžejní otázku celé práce lze označit otázku proč myšlenky (starých) amerických institucionalistů, ačkoliv tento směr zaujímal v americkém meziválečném ekonomickém myšlení poměrně významné místo, upadly po roce 1945 v zapomnění. Jsem si vědom relativní originality důvodů, kterými se toto zapomnění snažím vysvětlit, nekladu si nárok na absolutní a jedinou pravdu a nebráním se diskusi.

Jakkoliv je starý meziválečný americký institucionalismus uzavřená kapitola, nemyslím si, že bychom se k němu neměli vracet. Řadu témat, které představitelé starého amerického institucionalismu zkoumali, je i dnes živá – lze jmenovat otázku pracovního zákonodárství, zdravotnictví, patentů apod. Koneckonců i problematika zahálčivé třídy rozebíraná Veblenem nezmizela, pouze je nazývána a popisována jinými termíny – investováním do pozice apod.

I když ve svém textu mnohokrát vyslovuji myšlenku, že se představitelé amerického institucionalismu v mnoha věcech mýlili, i omyl má na cestě za poznáním své nezastupitelné místo – cesta za poznáním není přímá, naopak obsahuje plno slepých uliček, teorií a přístupů, které se neukázaly ve všem správné. Není přitom chybou se mýlit, je chybou omyly znovu a znovu opakovat. I proto má smysl se k myšlenkám starých institucionalistů vracet, zkoumat v čem jsou pravdivé a v čem nikoliv. Pokud člověk nezná svou minulost, nemůže porozumět ani přítomnosti a jakýkoliv vývoj je mnohem obtížnější. V této práci již nemáme prostor, abychom podobně hledali, co mají společného (stará) meziválečná institucionální ekonomie a soudobá (nová) institucionální ekonomie, která se rozvíjí od 60. let 20. století. Jak ale udává řada autorů[46]: ačkoliv se často soudí, že nová institucionální ekonomie se od staré podstatně liší, bližší zkoumání zpravidla odhaluje, že společných rysů a myšlenek mají oba přístupy relativně hodně. Pokud člověk objevuje něco nebo tvrdí něco, co už bylo tvrzeno v minulosti, nápadně připomíná postavu strýce Františka z Sirotkova románu Saturnin. Jak se v tomto románu uvádí: „Podobal se člověku, který po ovládnutí malé násobilky prohlásil svým učitelům: Dál už mi nic neříkejte. Nechci nic slyšet o tom, že pan Pythagoras, Eudoxus, Euklidés, Archimédes a tak dále vymyslili to a to. Nepotřebuji týt z toho, co objevili jiní. Dejte mi papír, tužku a kružidlo a nechte mne na pokoji. Však já na to přijdu sám. (Jirotka 1964, s 28-29). Daný přístup neustálého objevování je sice komický, svým způsobem ale zbytečně nákladný a tudíž neefektivní a neekonomický. I z tohoto pohledu má smysl se nejen k myšlenkám staré institucionální ekonomie, ale i dalším ekonomickým směrům a teoriím vracet, kriticky je

[44] Tento text se nemůže zabývat rozpory a nedostatky keynesiánské ekonomické teorie. Na některé z nich ostatně, jak bude dale ukázáno, upozornili sami staří institucionalisté. Stručně řečeno základní problém leží v příliš zjednodušujících předpokladech – zejména v předpokladu: že s rostoucím důchodem (HDP) klesá mezní sklon ke spotřebě a rostoucí vybaveností země kapitálovými statky klesá mezní výnos z investic.

[45] Zájemce o hodnocení keynesiánské ekonomie lze odkázat např. na publikaci: 60 let od smrti Johna Maynarda Keynese (sborník textů), Centrum pro ekonomiku a politiku 2006, ISBN 80-86547-58-2

[46] Řadu myšlenek lze najít v (Hodgson 2003)

zkoumat a hodnotit. Jak už jsme uvedli v úvodu jen tak se alespoň částečně vyhneme neustálému opakování minulých chyb a omylů - jen tak můžeme lépe poznávat člověka v jeho životním údělu, hledat odpovědi na věčně živou otázku „kdo jsme, odkud přicházíme, kam jdeme.“ Stará meziválečná institucionální ekonomie přitom, přes veškeré výhrady zmíněné v tomto textu, určitě nebyla omylem, ale zajímavou a cenou inspirací, ze které může soudobé ekonomické myšlení vycházet.

Seznam použité a citované literatury

Anzenbacher Arno: Úvod do filosofie, 2. přepracované vyd., Portál 2004, ISBN: 80-7178-804-X, (Anzenbacher, 2004)
Hlaváček Jiří a kol: Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím, Universita Karlova 1999, ISBN 80-7184-856-5
Hodgdon Geoffrey M.: Recent Developments in Institutional Econoics, Edward Elgar Publishing, Inc., 2003, ISBN 1-84064-885-6, (Hodgson 2003)
Holman Robert a kol.: Dějiny ekonomického myšlení, 2. vyd., C.H.Beck 2001, ISBN 80-7179-631-X
Jirotka Zdeněk: Saturnin, Československý spisovatel 1964 (Jirotka 1964)
Klusoň Václav: Instituce a odpovědnost, Universita Karlova 2004, ISBN 80-246-0722-0
Mlčoch Lubomír: Institucionální ekonomie, Universita Karlova, 2005, IBSN 80-246-1029-9, (Mlčoch 2005)
Mlčoch Lubomír: Ekonomie důvěry a společného dobra – Česká republika v Evropské unii: pokus o nástin perspektivy, Universita Karlova 2006. ISBN 80-246-1188-0
Rutherford Malcom: Walton Hamilton and the Public Control of Business,
http://web.uvic.ca/~rutherfo/mr_home.html#wkng_paps
Rutherford Malcom: Wisconsin Institutionalism: John R. Commons and His Students,
http://web.uvic.ca/~rutherfo/mr_home.html#wkng_paps
Rutherford Malcom: Chicago Economics and Institutionalism.(forthcoming in The Elgar Companion to the Chicago School),
http://web.uvic.ca/~rutherfo/mr_home.html#wkng_paps
Rutherford Malcom: American Institutionalism and its British Connections (forthcoming in the European Journal of the History of Economic Thought),
http://web.uvic.ca/~rutherfo/mr_home.html#wkng_paps
Rutherford Malcom: The Institutionalist Reaction to Keynesian Economics (with Tyler DesRoches),
http://web.uvic.ca/~rutherfo/mr_home.html#wkng_paps
Rutherford Malcom: Institutional Economics at Columbia University,
http://web.uvic.ca/~rutherfo/mr_home.html#wkng_paps
Rypota Jaroslav a kol: Politická ekonomie – socialismus, Svoboda Praha 1983, (Rypota 1983)
Samuelson Paul A., Nordhaus William D.: Ekonomie, Svoboda Praha 1991, ISBN 80-205-0192-4, (Samuelson, Nordhaus 1991)
Slavík Jan: Umění zážitku, zážitek umění – teorie a praxe artefiletiky, Universita Karlova 2001, ISBM 80-7290-066-8, (Slavík 2001)
Störing Hans J: Malé dějiny filosofie, Zvon – České katolické nakladatelství Praha 1992, ISBN 80-7113-058-3
Veblen Thorstein: Teorie zahálčivé třídy, Sociologické nakladatelství 1999, ISBN 80-85850-71-0, (Veblen 1999)
Vojtíšek Jiří a kol.: Politická ekonomie - kapitalismus, Svoboda Praha 1983, (Vojtíšek 1983)

3. Diskuse

Redistribuční systémy v ekonomice

J. P. Kroupa

(Pokračování)

Pokusme se na tomto místě provézt fiktivní diskusi:

Lékař: Mám za sebou dlouholetá studia obtížného oboru a celou řadu doplňkových zkoušek. Do svého povolání jsem investoval mnoho roků studia a hmotného odříkání. Jsem dobrý lékař a pacienti mě vyhledávají ze širokého okolí. Já jsem ten, kdo přivádí pacienty a tim se stará o relativně vysoké příjmy. Základní rozdělení a dynamika růstu odměny koeficientem 1,5 je proto zcela na místě. Ostatní, t. j. sestry a uklízečky jsou tudíž, jak po příjmové, tak i existenční stránce, závislí na mé výkonnosti.

Sestra: Celá odborná pooperační péče o pacienta až do jeho uzdravení spočívá na mně a mých znalostech. Nebýt mé činnosti, tak bychom měli polovinu pacientů, a ti by byli ještě nespokojeni s pooperační péčí a s celkovým průběhem rekonvalescence. Moje činnost je pro zdárný běh kliniky a rekonvalescence pacientů stejně důležitá, jako pana doktora.

Uklízečka: Věčným problémem každé nemocnice je hygiena. Co pomůže, když se operace zdaří, ale oslabený pacient dostane vleklou infekci, popřípadě se v nemocnici dokonce nakazí. Můj podíl na bezvadném chodu nemocnice je zcela neoddiskutovatelný.

Z uvedeného vyplývá jeden důležitý fakt, a to je dělba práce, která účastníky hry svazuje v jeden systémový celek a vytváří stav vzájemné existenční závislosti. Tato skutečnost dává každému hráči v redistribučním systému vědomí vlastní důležitosti a nepostradatelnosti. Je očividně jedním z hlavních motivů ve snaze docílit vlastní zlepšení v procesu rozdělení společného výkonu. Je také důvodem ve snaze docílit co možná největšího přiblížení k rovnostářskému rozdělení.

Předpokládáme- li okolí našeho systému (nemocnice) prázdné, tj není možná náhrada ani jednoho z hráčů, pak je funkce systému, již při absenci jednoho z hráčů nemožná.

Ve třetím kole není systém (zdravotnictví) schopen pokrýt požadované zvýšení odměny. Zdravotnický perzonál vytvoří společnou koalici a vstoupí do stávky s cílem vynutit vlastní požadavky. Vezmeme-li v úvahu problémy financování zdravotnictví, jak je uvedeno v článku ..Je odklon od dosavadního financování sociálního zabezpečení možný? (J.P. Kroupa) uveřejněném v pátém čísle, narazil systém financování zdravotnictví na meze finanční únosnosti.

Zde nastává herní situace, kdy se inteligentní hráči chovají nelogicky. Na místo toho, aby nutili stát zastavit odliv pracovních příležitostí do zahraničí, omezit dumpingové ceny dovozu cenovou regulací a přesunout finanční příspěvky ze živé na zhmotnělou práci, prosazují pouze vlastní finanční požadavky.

Příjmová stránka státního rozpočtu a potřebné reformy leží v tomto případě prostě mimo obor a horizont herních strategií hráčů.

Vezmeme- li v úvahu náš příklad- systém velkopekárna-obchodní řetězec, pak by v případě snížení mezd a nebo propouštění zaměstnanců pekárny, nenapadne odbory z velkopekárny spojit se se svými kolegy z obchodního řetězce za účelem vynutit přerozdělení odbytové ceny rohlíků, neboť obě odborové skupiny nejsou schopné takovouto koalici vytvořit.

V takovém případě by musela odborová organizace v řetězci vynutit zvýšením nákupních cen snížení vlastních mezd, nebo vyvolat propouštěcí vlnu vlastních členů.

Možnosti vlastí iniciativy:

Jedna sestra není spokojena s vlastním finančním ohodnocením a proto se rozhodne se zlepšit vlastní postavení v systému studiem mediciny. Toto studium po letech absolvuje a uchází se v systému o místo lékaře,

to jest o přeřazení ze skupiny B (sester) do skupiny A(lékařů.)

Předpokládejme, že okolí systému je prázdné, to znamená, že panuje nedostatek pracovních sil.

Zde se vyskytují tyto možnosti:

A) nemocnice má plný stav a nezvyšuje stav lékařů. Sestra nemá šanci na přeřazení a vykonává zatím dále práci sestry s příslušným platem.

V tomto případě vyvstávají následující alternativy:

A1) Sestra je překvalifikovaná, musí jí být přiznán vyšší plat. Z toho důvodu je vyhozena a její práce přerozdělena na zbývající sestry.

A2) Sestra odchází jako lékařka do jiné nemocnice.

A3) Nemocnice vyhodí jednoho lékaře a zaměstná sestru za nižší plat, takže docílí úspory mzdových nákladů.

Okolí sytému neni prázdné

Zde existují následující kombinace:

A2.1 Je nadbytek lékařů, protože studium je atraktivní a povolání lékaře společensky uznávané.

A2.2 Je nadbytek sester a nedostatek lékařů i uklízeček.

A2.3 Je nadbytek lékařů i sester, ale nedostatek uklízeček.

V alternativě A2.2 najde nová lékařka místo a její strategie se vyplatila.

U Alternativ A2.1 a A2.3 tomu tak není.

Alt 2.1 nutí sestru buď zůstat, nebo přijmout místo v jiné nemocnici jako sestra a zamlčet vlastni vzdělání. Jakou má motivaci na vlastním pracovišti netřeba uvádět.

Alt 2.3 Sestra nesežene ani místo lékaře, ani místo sestry pro nadbytek uchazečů. Je nezaměstnaná a má takto dvě možnosti: Buď podbízí vlastni mzdu a sežene místo, pak sice pracuje jako lékařka, ale za mzdu sester, nebo se protlouká jako praktikantka od mista k místu.

Naše sestra je nezaměstnaná a v rámci zásady práce se musi vyplatit, je donucena pracovním úřadem přijat místo uklízečky za přiměřený plat.(Hartz IV).

Její šance dostat místo lékařky je závislá na délce trvání všeobecné nezaměstnanosti. Čím déle trvá tento pro ni nevýhodný stav, tím horší má naději získat zaměstnání podle své kvalifikace. Důvodem je ztráta kontaktu s profesním vývojem.

Abychom tento příklad přiblížili praxi, uváděli v r. 2006 lékaři v SRN, zaměstnaní v nemocnicích, na svém stávkovém letáku toto:

Mzda

- začínajícího lékaře/lékařky (28 let) činí čistého 1649,24 €.
- odborného lékaře/lékařky (34 let) činí čistého 1864,28 €.

Žádné marathon-služby 30 a více hodin.

Žádné krátkodobé úvazky (3 měsíce a pod.).

Úhrada přesčasových hodin (150 000 přesčasových hodin pouze v Göttin gen/rok

Zvýšení platu o 30 % důvod:

a) prodloužení pracovní doby bez platového vyrovnání

b) ztráta reálné kupní síly

c) odbourání třináctého platu

(Na vlastní situaci upozorňují lékaří na www. marburger-bund.de.)

Alt. 3 Odchod do zahraničí.

Její šance řešit vlastní situaci odchodem do zahraničí naráží na jazykové bariery , nutnost složení zkoušek za účelem získání oprávnění a uznání diplomu. Jako začínající lékařka bez praxe má rovněž omezené možnosti volby země. Dále je nutno počítat s rivalitou kolegů, zvláště tehdy, je-li v dané zemi profesní nadbytek na pracovním trhu.

Přes tyto bariéry opustilo podle údajů IHK Deutschland, Spolkovou republiku v roce 2005 145 000 kvalifikovaných pracovních sil, převážně ve věku do 35-ti let.

(IHK- Průmyslová a obchodní komora)

Vzdělání a zaměstnanost.

Z uvedeného vyplývá, že snaha zlepšit vlastní postavení zvýšením, nebo dosažením vzdělání je bezesporu dobrá investice, ale závisí na vnějších okolnostech, na které dotyčný hráč nemá vliv. Volá- li politika po vzdělání a hodlá do něj investovat státní peníze, pak se musí také postarat, aby absolventi našli v co největší míře uplatnění ve vlastní zemi a ve vlastním oboru.

Za úvahu stojí, že tuto politiku prosazuje bez výjimky každá vláda. Dojde-li k její realizaci, pak v případě přesycení pracovního trhu v oblasti vysokého vzděláni dojde ke snížení šancí dotyčných lidí uplatnit se v oboru nejen doma, ale i v zahraničí. Toto má za následek růst deficitu míst s požadovaným vzděláním nižšího stupně.

Z principu dělby práce vyplývají závislosti a potřeby. To znamená, že sytém národní hospodářství je odkázán nejen na existenci širokého počtu jedinců se vzděláním vyšším jak základním, ale i bez něj. Ne všichni jsou stejně vzdělatelní, ne všechna povolání a činnosti vyžadují odborné vzdělání.

Je povinností těch, kteří svými rozhodnutími ovlivňují strukturu národního hospodářství postarat se v nízkovzdělanostním sektoru o rovnováhu nabídky a poptávky. Toto se musí dít nejen podporou vzdělanosti, ale i nabídkou a tvorbou pracovních příležitostí.

Odklonili jsme se od humanizmu a osvícenství již tak daleko, že měříme užitek toho druhého množstvím peněz, které z něho můžeme dostat, nestaraje se přitom, odkud je vezme a z čeho bude žít?

Situaci absolventů studia informatiky s vysokoškolským vzděláním uvádí diplomová práce na téma Outsourcing (Zadávání zakázek mimo podnik) v oboru informatika:

Autor: Thomas Kroupa SRN

Zadáváním zakázek mimo podnik může občan práci buď získat, nebo i ztratit. V rozvojových zemích se nejen informatika stává něčím jako pomoc rozvojovým zemím, neboť díky zadáváni zakázek mimo podnik do zahraničí má tato praxe za následek jejich hospodářský vzestup. Tento trend je možno zaznamenat jak v Číně, tak i v Indii. V zemích, odkud jsou tyto zakázky zadávány se situace informatiků zhoršuje, neboť jsou bezprostředně ohroženi nezaměstnaností. V praxi podniku se projevuje trend nutit uchazeče o místo k totální pružnosti. Stále významnější podíl na uzavřených pracovních smlouvách činí smlouvy na dobu určitou, které nemusí být po jejich vypršeni jednoduše prodlouženy. Toto se děje u každého druhého nově obsazeného místa, zatím co v devadesátých letech to bylo pouze každé páté místo. Na základě této skutečnosti je pro uchazeče o místo obtížnější kalkulovat vlastní budoucnost, neboť neni zaručena jeho existence po finanční stránce Následky zadávání zakázek do zahraničí pociťují všechny vrstvy obyvatelstva. Ušetřeni nejsou ani absolventi vysokých škol. Toto způsobuje snaha podniků snížit mzdové náklady. Aby mohli absolventi vysokých škol přece jen vstoupit do praxe, přijímají tito místa praktikantů. Tak přecházejí absolventi škol z jednoho praktika do druhého bez naděje na možnost získat zaměstnání na dobu neurčitou. Velmi často jsou tato místa od sebe vzdálená, takže takto postižení lidé žijí ve "víkendových manželstvích". 90 % takovýchto manželství jsou bezdětná. Následkem přetlaku na pracovním trhu dochází při obsazování uvolněných míst ke stlačování mezd. "Jestliže akademicky vzdělaní lidé vydělávali v roce 1992 o 75 % více jak absolventi středních škol, činil tento rozdíl v roce 2002 již pouze 57 %."[47]

Na základě nízké tržní hodnoty absolventů vysokých škol jsou mnozí nuceni vyhledávat vedlejší příjmy. Tato vedlejší zaměstnání jsou především v oblasti sektoru nízkých mezd a maji za následek vytěsňování zaměstnanců se středním vzděláním.

Tvrzení, že zadávání zakázek do zahraničí postihuje negativně pouze pracovní síly se základním, popřípadě středním vzděláním neodpovídá skutečnosti. Tento stav ukazuje následující statistika Spolkové pracovní agentury. Počet nezaměstnaných s vysokoškolským vzděláním v oboru informatika.

Rok	věk pod 35 let	věk nad 35 let
1998	292	803
2000	251	739
2001	435	942
2002	1117	1652
2003	1761	2536
2004	1753	2697
2005	1918	2517

Ke stejnému závěru dochází i studie university v Essenu, ve které se praví:
"Příčinou snížené nabídky pracovních míst v informatice je způsobeno parciálním přesunem Infrastruktury bank a pojišťoven v oboru informatika do zahraničí."

Několik myšlenek a postřehů na závěr

Teorie her a redistribučních systémů se opírá výhradně o individuální výkonnost hráčů a sleduje jejich vlastní zájmy tak, že tyto staví nad zájmy ostatních, přičemž nebere v úvahu prospěch systému jako takového, na němž je každý hráč vice, či méně existenčně závislý. Zájem systému je zohledňován inteligentním hráčem pouze tehdy, jsou li oba zájmy identické.

Tento pohled, pokud je zaveden do každodenní praxe je ryze egoistický a manifestuje se ideologií typu každý musí vyvinout vlastní iniciativu, každý je odpovědný sám za sebe. Systém je pouze tehdy výkonný, jestliže je postaven na principu soutěže. Hlavní a základní motiv všeho snažení je dosáhnout a udržet vyšší postavení v hierarchickém uspořádání společnosti. Můj bližní je v prvé řadě konkurent, pakli ho nemohu vyřadit ze soutěže, pak je můj spojenec za účelem vyřazení jiných. Cíl a prostředek vlastního snažení je úspěch a vlastní prospěch. Hodnota jednoho je měřena mírou užitku toho druhého, vyjádřená v penězích.

Úlohou systému je pak logicky vytvářet optimální podmínky soutěže s co největší mírou volnosti volby co nejširšího spektra strategií.

V takovýchto případech nelze očekávat vzájemnou kolegialitu, a spolupráci.

Rozdělení se děje způsobem homo homini lupus est.

Jak produktivní je v tomto případě takový systém, ukazuje následující vztah:

Tsk= Tdis-Tz

[47] (Převzato z časopisu DER SPIEGEL. Tento pramen neni uznáván jako vědecký, ale je všeobecně považován za spolehlivý.)

Tsk= skutečně použitelný čas k výkonu
Tdis= disponobilní čas k výkonu
T z = časové ztráty potřebné k docílení dohody(jednání, tvorba a sestavení koalic, domluva strategie, stávky a pod.)

Torba koalic umožňuje důrazněji prosazovat zájmy skupiny v systému. Toto vede k hájení a prosazování vlastního prospěchu bez ohledu na situaci, do které tato strategie systém dostává.
Účastníci koalic se cítí zodpovědní pouze za úspěšné prosazení zájmů členů vlastní koalice. Tento postup je zcela logický, neboť dobrovolné omezení vlastních požadavků vede v lepším případě ke krizi v dané koalicí, v horším pak k jejímu rozpadu. Žádný vůdce v koalici nebude ochoten takto oslabovat vlastní pozici.

Prosazování vlastních zájmů vede objektivně k požadavku rozšíření prostoru volby strategií pod záminkou hájení vlastních svobod. Prosazení těchto požadavků nad určitou mezd vede k nárůstu entropie v systému.
Systém je převážně zaměstnán sám sebou , ztrácí schopnost vlastního cíleného vývoje a upadá do stavu, ve kterém je schopen pouze reagovat na vnější i vnitřní podněty vlastním přizpůsobením. Takto spotřebovává neúměrně mnoho času a energie na řešení vnitřních sporů, což oslabuje jeho celkovou výkonnost.

Volná soutěž bez vzájemné spolupráce vede k degeneraci systému.

Důležité je zahrnutí zohlednění zájmu systému do celkového pohledu za současného vědomí, že přerozdělení konečného množství peněz ve prospěch jedné zájmové skupiny, představuje objektivní poškození skupiny druhé.
Tento stav lze udržet v přípustných mezích pouze existencí pravidel hry, které ovšem nejsou koalice schopny s dostatečnou objektivitou se zohledněním zájmů celku postulovat.
Pozice a pohled hráčů je vždy pohledem „ zevnitř ven“. Zcela chybí opačná perspektiva a to pohled zvenčí na systém jako celek.
Problém odpovědnosti hráčů z negativních důsledků volby jejich strategii na systém sám jak teorie her, tak i teorie redistribučních systémů nejen že neřeší, ale ani neuvažují.

Teprve spojení teorie her, redistribučních systémů, spolu ze strukturální analýzou dávají metodologický základ řešení tohoto problému. Strukturální analýza odhaluje a mnohdy i kvantifikuje nejen negativní důsledky chování hráčů a jejich koalic na systém.
Vede také k pocitu odpovědnosti za systém jako celek. Zohlednění výsledků strukturální analýzy vede objektivně k aplikaci řídících a regulačních zásahů do systému, národní hospodářství nevyjímaje.

Zdá se, že cesta k ideálům Velké francouzské revoluce (liberté, fraternité, egalité) bude ještě daleká a nevede k neoliberálnímu modelu uspořádání společnosti na principu volné soutěže. Je zajímavé, že těmto ideálům nevěřili už tehdy ani její protagonisté. Její dědici dnes, se sice chovají jako inteligentní hráči, avšak po humanismu a osvícenství není ani stopy.

The Ethical Dimension of Globalization

Zuzana Džbánková

The processes of globalization are a remarkable determinant of the current being of the society. Despite the fact that there is no precise definition of this concept and there is a continual discussion on the identification of the particular periods and its future development, it is for certain that globalization influences all the parts of human existence. It is not just the changes in the technical-economical environment but also huge social-cultural, mental and religious breaks which call for our attention.

The diagnosticians of our era and its technical-economical dynamics draw an analogy to the development in the 19th century and in this context they speak about the second - global technical revolution. Its arrival is associated with the new technologies: IT, telecomunications together with biotechnics and genetics. The space and time lose its relevance in the global environment; the geografical distances and national boundaries carry no significance. In the traditional framework globalization is a logical outcome of the delopment of the world economy whose motive is profit and economic growth. However, the existence of the so-called global problems (population, poverty, backwardness, ecological, terrorism, etc.) goes to prove that the assumption of value neutrality of neoclassical economics and the utilitary-oriented human beings leading to the continual absurd increase of profit and consumption may, under the conditions of progressive internationalization and interdependence, result in the worldwide economical and social shocks and conflicts.

Regarding the fact that the main participants in the process of globalization are the supranational firms, the most developed economies and their associations and international organizations (WTO, IMF), the positions of the national states gradually lose their meaning and the inequality with respect to the access to the social growth as a whole strengthens; the gap between the so-called rich North and poor South keeps widening. The rising power of supranational firms, the higher invisibility of private property (the responsible owner is replaced by the irresponsible anonymous investor) and of the impacts of the bargaining of the market participants, the complexity of modern markets due to the technical development together with the anonymity of the producers and sellers, etc. call for the adherence to the moral aspect of globalization. The inevitable establishment of global rules is necessary for the discovery and application of such mechanism which would ease the impact of the imbalanced interdependence of countries or their associations and subdue the conflict between penetrative scientific-technical-economical development and its higher risks and demages on one hand and the slowly progressing changes in human attitudes and code of conduct on the other hand.

An interesting contribution which focuses on the multidimensional and contradictory processes of globalization capturing various approaches and dating of the globalization processes comes from Pavel Sirůček *„Globalization in the light of megatrends and long waves (the chosen problems)"*. The author confronts various definitions of globalization from the perspective of the so-called megatrends and the theory of long waves. He points out the progressive contradictions and lay down the fundamental questions whether they can be solved in the framework of the current system. The contribution from Pavel Sirůček represents a remarkable step towards the full treatment of the processes of globalization.

Ošidnost hry s HDP

Zdeněk Trinkewitz

V příloze NÁZORY Hospodářských novin z 25. až 27. listopadu 2005 uvádí Jan Macháček (Kdo Merkelové nepřeje), že britský The Economist považuje za největší nemoc německé ekonomiky nechuť spotřebitelů utrácet, kterou prý Merkelová nevyléčí. Nechci nyní diskutovat šance kancléřsky Merkelové, ale vyjádřit se k uvedenému názoru britského týdeníku, který je ukázkou posedlosti krátkozrakých teoretických ekonomů trvalým a co nejvyšším růstem HDP, aniž by je zajímaly širší důsledky takových snah.

Ukazatel HDP si ekonomové vytvořili pro názorné a rychlé hodnocení ekonomického vývoje v různých zemích. Je to v národním hospodářství součet všech peněz, které během jednoho kalendářního roku celkem zaplatili všichni obyvatelé státu za své běžné potřeby, dále peněz, které všechny domácí podniky vydaly na zvětšení svého nepeněžního jmění: nových budov, strojů, komunikačních a řídících systémů a zásob, peněz za které vláda nakoupila analogické statky včetně zbraní a konečně peněz, které představují saldo obchodu domácích podniků se zahraničím. Zjednodušeně řečeno je to všechno, co se ve státě za rok nově vytvořilo jako zboží nebo služby, které nakoupily uvedené subjekty.

Takto definovaný ukazatel přijměme jako fakt, ale podrobme jej analýze a diskuzi. Především se zeptejme kdo a proč má zájem na vysoké úrovni tohoto ukazatele a jak vypovídá o životním standardu občanů daného státu.

Všimněme si první složky ukazatele, kterou je osobní spotřeba obyvatel. Neříká nic o tom, jestli občané své peníze vydávali za potřeby jim prospívající, účelné, kvalitní a nepředražené. Lze totiž považovat konzumování drog (zakázaných i povolených) nebo nadměrné a nezdravě orientované zábavy za projevy vyšší kvality jejich života? Lze za ně považovat komerčně motivovanou a zbytečnou konzumací léků a medicínských ordinací? Jakou reálnou hodnotu mají pro blahobyt občanů služby astrologů, léčitelů, erotických salonů a šarlatánů všeho druhu? Dostávají lidé za své peníze odpovídající užitnou hodnotu a kvalitu uměleckých děl, šperků a podobných statků? Slouží občanovi nebo ho spíše obtěžuje vlezlá a ohlupující reklama, kterou je donucen platit v cenách zboží a služeb.

Druhá složka HDP, kterou představují investice podniků do rozšířené reprodukce kapitálu, také nemusí vždy plně přispívat k blahobytu občanů. Prospěšnost této složky je závislá na schopnosti managementu podniků předvídat budoucí vývoj domácí i světové ekonomiky a správně volit směr a intenzitu vynakládání investičních prostředků co nejúčelněji. Nesmí při tom sledovat jen úzké hledisko ekonomické ziskovosti, ale musí brát i ohled na dopad rozšířeného podnikání na životní prostředí, jehož kvalita je nezanedbatelnou součástí blahobytu. Snaha o maximalizaci zisku vede k neustálému povzbuzování poptávky po rozšířeném sortimentu a množství produktů nad jejich racionální potřebu, což vede k lavinovitému a bezohlednému čerpání omezených přírodních zdrojů.

Zvlášť problematicko složkou HDP jsou prostředky vynakládané vládou a místní samosprávou, které se z principu nikdy nechovají racionálně. Výše a alokace těchto výdajů je motivována jen ohledy na krátkodobé politické cíle s horizontem příštích voleb. Zvlášť negativně působí korupce a předražování nákupů zboží a služeb. Nejznámější jsou aféry s nákupy ministerstev obrany nejen u nás, ale i všude v zahraničí, USA a státy NATO nevyjímaje.

A konečně k podílu zahraničního obchodu. Ten může velmi negativně ovlivnit blahobyt vlastních občanů, je-li zpolitizován nebo praktikován nekvalifikovaně a korupčně a nemůže-li nabízet produkty konkurenceschopné na mezinárodních trzích. Musí-li naši dovozci nakupovat předražené cizí zboží a služby (nikoli v paritě kupní síly, ale v nastavenému kurzu domácí měny) a při exportu se cenově podbízet (v důsledku nízké kvality našich produktů a protekcionismu cílových zemí) je příspěvek zahraničního obchodu záporný.

Pochybnosti o vypovídací hodnotě ukazatele HDP nejsou nové. Teoretičtí ekonomové si vždy uvědomovali uvedené rozpory a pokoušejí se definovat jiné ukazatele, které by lépe vypovídaly o reálné výkonnosti ekonomik a skutečném blahobytu občanů státu. Např. Samuelson uvádí ukazatel NEW - Net Economic Welfare (čistý ekonomický blahobyt), který pozitivně oceňuje volný čas nebo kvalitu zdraví a negativně poškozování životního prostředí. Také různé nadnárodní instituce a organizace, např. *Světové ekonomické fórum*, vypracovaly širší soubory hledisek na hodnocení vyspělosti zemí a států. Nepoužívají jenom kriteria HDP, ale s různou váhou zahrnují i hlediska stability národní ekonomiky a její perspektivy, kvality politického systému, využití vědeckého a technologického pokroku, životního prostředí, zdraví populace a péči o ně a úroveň vzdělanosti. Je jistě diskutabilní „vážení“ podílu jednotlivých kritérií, ale rozhodně správné je posuzování stavu společnosti podle více kritérií.

Vývoj lidstva je živelný, dnes poháněný imperativem maximalizace zisku globálního finančního a průmyslového kapitálu. A právě maximalizace zisku mezinárodního kapitálu je v pozadí konzumních ekonomických teorií, které dnes papouškují konformní ekonomičtí teoretikové a analytici, jako ti ze zmíněného týdeníku The Economist. Snaha o maximalizaci zisku vede k iracionálnímu plýtvání a k bezohlednému rabování tenčících se přírodních zdrojů planety. Konzumní styl života je glorifikován a např. v USA je považován za projev ekonomické uvědomělosti a vlastenectví občanů. Nevázanost chování lidského individua je vydávána za splnění jeho osobní svobody.

Známý český vědec a publicista MUDr. Koukolník zavedl pro soudobou populaci světa pojem *homo sapiens* ***stupidus***. Vychází z darwinistického názoru, že biologický druh musí vyhynout, když mu jeho schopnosti a jednání v daném prostředí nezajišťují vlastní reprodukci. Hlavní výhodou druhu *homo sapiens* ***sapiens*** v boji o přežití byl rozum a jeho využívání pro zabezpečení vlastní reprodukce. Dnes se však druh homo sapiens globálně chová tak nerozumně, že překotně, a možná již nevratně, likviduje základní podmínky své reprodukce. Doktor Koukolík současně s tím říká, že ještě je, i v dnešních podmínkách globalizovaného postindustriálního světa, ***udržitelný rozvoj lidstva možný***.

Občanská společnost si však musí uvědomit svojí odpovědnost za osud budoucích generací a proti neudržitelnému hédonistickému modu vivendi prosadit modus rozumný a trvale udržitelný. Takový, který bude založen ***na jiném pojetí kvality života lidí*** a který bude tuto novou kvalitu života zabezpečovat co nejhospodárněji, s ohledem na udržitelný rozvoj lidstva i v podmínkách konečných materiálních zdrojů planety.

Ze zahraničí zmíním názory emeritního profesora Harvardovy university Davida C. Kortena, publikované v týdeníku EURO č.47 z 25. listopadu 2002 pod titulkem: ***Místo peněz milujte život***.

K tomu je však možno dospět pouze politickým konsensem v globálním měřítku a vytvořením potřebné nadnárodní legislativy a mocenských orgánů, které budou schopné její dodržování vynutit. To nelze předem prohlásit za utopii. Již dnes vznikají zárodky takového systému v rámci OSN nebo EU i organizací nevládních. Probíhají různá fóra, která hledají východiska z dnešní neutěšené situace, např. pražské konference FORUM 2000.

Neoliberální fundamentalisté se jistě ozvou s námitkou o sociálnímu inženýrství a ekonomické nereálnosti takového systému. Lze však ukázat, že takový systém může ekonomicky fungovat při zachování soukromého vlastnictví a důsledném dodržování pravidel skutečně svobodného trhu, ale to je mimo možnosti tohoto příspěvku.

4. Recenze a ohlasy

Recenze na knihu Bohumíra Štědroně o řízení

Václav Sedláček

Bohumír Štědroň, MANAŽERSKÉ ŘÍZENÍ A INFORMAČNÍ TECHNOLOGIE,
vydalo nakladatelství GRADA jako svou 2745 publikaci,
ISBN 978-80-247-2052-4, 156 stran, Praha 2007

Dosahovaná úroveň vývoje ICT a jejich potenciální možnosti, které ovlivňují všechny sféry lidské společnosti, nalézají stále širší uplatnění i v oblasti manažerského řízení. V této souvislosti se vynořuje otázka cílů a limitů jejich použitelnosti v horizontu příštích dekád.

Manažerské řízení nelze v žádném případě chápat jako proces, který řídí jistý systém přímo k pevně stanovenému cíli. Jde vždy o souhrn principů a zásad, které by měly navigovat tento pohyb ve směru cíle vytčeného někde na horizontu. Z tohoto pohledu lze chápat tuto publikaci, v níž autor se širokou erudicí jak z oblasti ICT a managementu, tak i s nezbytnými znalostmi z prognostiky spolu s netradičním pohledem na prezentovanou látku, jako vhodný zdroj inspirace pro širokou odbornou čtenářskou veřejnost. Spektrum odborných znalostí a praxe autora i jeho nadhled spolu s velmi čtivou formou jsou dobrými předpoklady pro prezentaci informací a souvislostí v knize v řadě případů jen naznačovaných, poněvadž autor si neklade za cíl předkládat čtenáři hotové návody či scénáře.

Tato originální recenzovaná publikace, obsahující nové výsledky, je rozdělena do sedmi kapitol. Po netradičním pohledu autora do zásad řízení v antickém Římě přechází autor do současného světa, jehož další vývoj výrazně ovlivňují aplikace ICT. Následující kapitola je věnována zásadám manažerského řízení v teritoriích Ameriky, Asie a Evropy.

Další, techničtěji zaměřená pasáž publikace je věnována klasifikaci manažerského řízení a použitelným nástrojům pro technologické prognózy i použitelným tréninkovým metodám manažera. Prognózy vycházejí vesměs ze studií, které autor publikoval v zahraničních časopisech, popřípadě přednesl na mezinárodních konferencích. Čtenáři jsou předkládány 4 technologické prognózy, z nichž 3 byly publikovány renomovanými zahraničními institucemi: technologická prognóza Britských telekomunikací, prognóza Univerzity G. Washingtona a singapurská vize jako jistý etalon pro autorovu vlastní prognózu. Uvedené prognózy, z nichž jedna přesahuje rámec roku 2050, jsou fascinující a zaujaly podle oponentních posudků i renomované recenzenty knihy.

Další kapitola otvírá čtenáři pohled do zajímavého segmentu ICT - elektronického soudnictví. To slibuje větší flexibilitu a neformálnost řízení. Právě nutnost dodržovat formální postup v soudním řízení způsobuje časové průtahy, které mají negativní dopady pro dotčený management. Systémové závěry v 5. kapitole naznačují horizont a trend vývoje v příštích desetiletích. Zajímavou pasáží je prognóza vývoje Internetu jako samostatné paralelní civilizace, kde příslušné rozhraní bude pravděpodobně zabezpečeno ekologickou informatikou a ochranou osobních údajů.

Šestá kapitola, podle vzoru amerických učebnic managementu, prezentuje jako inspiraci pro čtenáře „vzorové“ projekty v segmentu IT v České republice (firmy UNICORN, DELTAX, První certifikační autorita, SONET) a manažerské portréty.

Publikace je doplněna bibliografickým přehledem prezentované problematiky a důležitými internetovými odkazy. Čtivost publikace zvyšují i ilustrativní grafy a přehledy ve formě tabulek; ta bude bezesporu zdrojem informací i přínosem jak pro odborníky, tak i širokou čtenářskou veřejnost, která moderních ICT denně využívá. Lze se proto těšit na další publikaci z oblasti mezinárodního managementu v kontextu ICT, kterou autor připravuje na podzim letošního roku 2007.

*Autor: doc.RNDr.**Václav Sedláček**,CSc.*

Teorie a praxe zkoumání ekonomických cyklů

Pavel Sirůček

Czesaný, S.: *Hospodářský cyklus. Teorie, monitorování, analýza, prognóza.* Praha, Linde 2006. 199 stran. ISBN 80-7201-576-1.

Slavoj Czesaný náleží k fundovaným analytikům v oblasti národohospodářského výzkumu. Linde Praha - Právnické a ekonomické nakladatelství a knihkupectví Bohumily Hořínkové a Jana Tuláčka - vydalo v roce 2006 jeho publikaci *„Hospodářský cyklus“*, s podtituly *„Teorie, monitorování, analýza, prognóza“*. V úvodu autor připomíná, že *„výkyvy ekonomické aktivity jsou permanentně existujícím jevem tržní ekonomiky“* (s. 5), i když v určitých obdobích 20. století (20., 60. či 90. léta) *„vznikal optický dojem, že hospodářský cyklus je mrtev“* (tamtéž). Text má čtenáři poskytnout ucelený pohled na příčiny, průběh a důsledky cyklického vývoje - s orientací na teoretické zázemí, metodologické aspekty měření, resp. monitorování a hlavní makroekonomické kontexty sestupné a vzestupné fáze cyklu. Publikaci doplňují empirické analýzy cykličnosti vybraných zemí a regionů a rozvedení otázek prognóz vývoje cyklu.

Práce samotná vzbuzuje značná očekávání, která jsou naplněna úměrně tomu, co čtenář od publikace očekává, a samozřejmě úměrně možnostem a rozsahu. Nicméně k deklarované ucelenosti pohledu, rigoróznosti definic či míře zkratkovitosti (především v teoretických pasážích) nebo slovníkovému charakteru řady pasáží lze mít řadu výhrad. Teoretický ekonom taktéž nemusí považovat za plně dostačující „technický“ (či statistický) přístup, který je však s ohledem na působení autora plně pochopitelný, či může postrádat jednotící metodologickou linii. Text je celkově orientován „praktičtěji“ a nepříliš rozsáhlá brožura silně připomíná skripta

určená studentům kurzů hospodářských politik či makroekonomické analýzy - což však jistě nemusí být pouze na závadu a možná jde přímo o hlavní záměr publikace.

Dále nutno úvodem připomenout, že problematika cyklického vývoje patří k nejobsáhlejším, nejsložitějším, ale i nejkontroverznějším oblastem zkoumání různorodých odborníků, v mnoha aspektech interdisciplinárně přesahujícím rámec teoretické i aplikované ekonomie i hospodářských politik. V neposlední řadě možno vyzdvihnout profesionální znalosti, orientaci v problematice a celkovou erudici autora. Text je psán kultivovaně a většinou srozumitelně, i když širší veřejnosti asi určen nebude a profesionálům naopak mohou některé pasáže připadat až příliš zkratkovité či zjednodušující. Publikaci lze však ocenit a její vydání jednoznačně přivítat - a to nejenom z důvodu, že její obdoba dosud na českém trhu prakticky absentovala.

Text otevírá krátký **Úvod** seznamující s cílem a strukturou, kde však někdo může postrádat specifikaci, pro jaké účely je text vlastně určen, a ke komu je primárně směřován. Využití poznatků o hospodářském cyklu je stručně naznačeno až v Závěrečných poznámkách na konci knihy. **Kapitola 1.** *„Teoretické a metodologická východiska“* sestává ze tří, dále strukturovaných, z počátku většinou pouze telegrafických paragrafů *„Teorie hospodářského cyklu“*, *„Metodologická východiska“* a *„Monitorování a analýza“*. Autor nejprve přináší stručný přehled teorií hospodářského cyklu, naznačujících podstatu, příčiny a mechanizmy cyklického kolísání. Volí chronologický přístup a snaží se o rozlišení, zda koncepce akcentují monetární či nemonetární přístup, orientují se na nabídkovou či poptávkovou stránku, a zda jsou příčiny generovány vnitřními či vnějšími zdroji. Členění je možno akceptovat, nicméně pasáže značně trpí zkratkovitostí, absencí odkazů a letopočtů i např. již tradičními problémy s iniciálami autorů, kdy křestní jména někde nejsou uváděna ani při první zmínce. Taktéž mnohé použité formulace jsou minimálně diskutabilní, a to nejenom s ohledem na jejich přílišnou jednoznačnost a kategoričnost. Subjektivním dojmem recenzenta (coby ryze teoretického ekonoma) je, že právě tyto pasáže by možná zasloužily více pozornosti, i když zřejmě nejsou hlavním předmětem zájmu autora ani těžištěm publikace.

Součástí první kapitoly následně jsou *„otázky metodologických východisek k monitorování a analýze hospodářského cyklu“* (s. 5), s naznačením vysvětlení základních pojmů a definic, resp. charakteristikou typů a fází hospodářského cyklu. Autor prezentuje dva základní přístupy k posuzování výkyvů ekonomické aktivity - tzv. klasický (operující s jednoznačným vymezením růstové a poklesové fáze) a tzv. růstový cyklus (vymezující odchylky od trendové hodnoty). V rámci slovníkově pojatých definic je hospodářský cyklus pracovně vymezován s poukazem na *„opakovatelnost sekvencí jeho fází, které však nemají periodickou povahu“* (s. 20). Připomeňme, že jednoznačná a všemi přijímaná definice ekonomických cyklů nikdy neexistovala ani neexistuje, včetně mnoha závažných, nejenom terminologických, problémů (které publikace samozřejmě plně neřeší, místy možná spíše naopak), resp. že na vlastnosti ekonomických cyklů (včetně možné periodicity) existují pohledy různé.

V části 1.2.3. jsou naznačeny specifické rysy hospodářských cyklů (podle autora v délce 2 - 10 let), které tyto odlišují od jiných ekonomických výkyvů. Tento „technický“ přístup má s ohledem na směřování textu své opodstatnění, vylučuje ale např. dlouhodobé K-cykly (resp. dlouhé vlny). S konstatováním: *„Skutečností je, že tyto dlouhodobé cyklické změny nemají význačný vliv na cykličnost podnikatelských aktivit, cen, produkce a investic“* (s. 23) taktéž asi ne úplně každý bude bezvýhradně souhlasit. Kapitolu završuje přehled o možnostech monitorování hospodářského cyklu, mapující soubory indikátorů (makroekonomických, cyklických a konjukturálních) využitelných *„k zachycení příčin, průběhu a důsledků kolísání ekonomické aktivity“* (s. 5). Rozsah, hloubka i způsob prezentace těchto pasáží nasvědčuje, že právě zde zřejmě začíná těžiště zájmu autora i celé publikace.

Obsáhlejší **kapitola 2.** nese název *„Makroekonomické kontexty cyklického vývoje“* a obsahuje dále členěné subkapitoly *„Investiční cyklus“*, *„Souvislosti vývoje trhů práce“*, *„Nejčastější příčiny kontrakce ekonomické aktivity“*, resp. *„Implikace hospodářské politiky“*. První tématický okruh mapuje úlohu tzv. investičního cyklu při výkyvech ekonomické aktivity, majícího zde *„klíčovou roli v utváření hospodářského cyklu“* (s. 6). Text dále analyzuje souvislosti vývoje trhu práce, taktéž s řadou empirických údajů. Hlavní příčiny kontrakcí ekonomické aktivity (nabídkové a poptávkové šoky, se zaměřením na aspekty investiční, cenové a finanční) jsou předmětem rozsáhlé subkapitoly 2.3. s mnoha konsekvencemi a českými, resp. zahraničními reáliemi. Pasáže však místy působí příliš slovníkovým dojmem a čtenář se v textu mnohde ztrácí. Vyústění představují otázky implikací hospodářské politiky, s důrazem na fiskální a měnové makroekonomické politiky, hrajících stěžejní roli v politikách stabilizačních a prorůstových, s dopady na hospodářský cyklus i dlouhodobý růst.

Kapitola 3. *„Empirické poznatky o hospodářském cyklu“* je věnována převážně analytickým poznatkům a přináší data charakterizující vývoj hospodářského cyklu ve vybraných zemích i regionech. Text sestává z, dále členěných, paragrafů *„Vybrané země“* (s údaji o ČR, USA a Japonsku), *„Vybrané regiony“* (s údaji o středoevropských transitivních ekonomikách a EU) a *„Mezinárodní komparace“* - s částmi věnovanými historii hospodářského cyklu a zdrojům růstu potenciálu ekonomiky. Autor zaměřuje pozornost na rozbor podobností a

odlišností hospodářských cyklů s cílem naznačit specifika příčin a průběhu výkyvů ekonomické aktivity. Kapitola zde přináší a shrnuje mnoho cenných a inspirativních údajů, včetně mezinárodních komparací (zdrojů růstu či historie hospodářského cyklu v závěru) a zaslouží vysoké ocenění.

Publikaci uzavírá stručná **kapitola 4.**, pojmenovaná *„Konjunkturní prognózování a výhled*", s orientací na problematiku prognózy vývoje hospodářského cyklu. Přináší paragrafy zaměřené na problematiku úlohy a zaměření prognóz, krátkodobý makroekonomický výhled (s využitím např. cyklických indikátorů) a konečně na vybrané odhady expertů, projekce a scénáře. Na konci knihy čtenář nalezne **Závěrečné poznámky** naznačující význam a využití poznatků o hospodářském cyklu u teoretických i praktických ekonomů, podnikatelů, tvůrců politik či pedagogů a studentů. Následný **Seznam použité s doporučené literatury** by však rozhodně mohl být reprezentativnější - a to s ohledem nejenom na klasické pramenné texty a zahraniční zdroje o cyklech, ale také s ohledem na tuzemské příspěvky.

Přes naznačené kritické připomínky (mnohdy plynoucí ze zaměření, náročnosti i značných očekávání recenzenta), i přes nesporný fakt, že rozhodně nejde o snadné čtení pro každého - lze publikaci doporučit všem vážným zájemcům. Závěrem vyslovme přání, aby se na českém trhu objevovaly také publikace o cyklickém vývoji (ale i souvisejícím dlouhodobém růstu), překračující úzce „technické" pohledy, zohledňující společensko-ekonomický rámec (včetně vlastnické podmíněnosti) a nezůstávající pouze v zajetí standardních ekonomických dogmat a tradičních myšlenkových stereotypů.

Theory and Practice of Study of Economic Cycles

Pavel Sirůček

Czesaný, S.: *Hospodářský cyklus. Teorie, monitorování, analýza, prognóza*. Praha, Linde 2006. 199 pg. ISBN 80-7201-576-1.

Slavoj Czesaný belongs to respected analysts in the field of macroeconomic research. In 2006 Linde Prague – Legal and Economic Publishing House and Bookshop of Bohumila Hořínková and Jan Tuláček – published his book *Economic Cycle* (*Hospodářský cyklus*), subtitled *Theory, Monitoring, Analysis, Prognosis* (*Teorie, monitorování, analýza, prognóza*). In the introduction the author reminds that *'shifts in economic activity have been permanently existing phenomena in capitalist economy'* (p. 5), although in certain periods of the 20th century (the 1920s, 60s, or 90s) an *'optical feeling emerged that economic cycle is dead'* (Ibid.). The text provides the reader with a comprehensive view on causes, process and results of cyclic development – oriented on theoretical background, methodological aspects of measurement and monitoring, and crucial macroeconomic contexts of the downward and upward phase of cycle. The publication includes some empirical analyses of cyclicity of selected countries and regions and, in detail, issues of forecasting of development of cycle.

The text itself provokes grand hopes, which are fulfilled in relation to expectations of most readers and, of course, in relation to possibilities and scope. However, one may doubt the declared comprehensiveness of the view, the exactness of definitions, the level of abbreviation (particularly in theoretical parts) or the dictionary-like nature of a number of parts. A theoretician of economy may also consider insufficient the 'technical' (or statistical) approach, which is, nevertheless, with respect to the author's work fully understandable, or may miss a unifying methodological line. In general, the text is 'practice'-oriented and the not very long brochure strongly reminds a textbook for students of courses of national economic policy or macroeconomic analysis – this does not necessarily have to be a bad thing and, perhaps, it is the main aim of the publication.

Moreover, it is necessary to mention that issues of cyclic development belong to the most comprehensive, complicated and also controversial fields of study for various scholars, in many aspects interdisciplinarily exceeding the framework of theoretic and applied economics and economic policies. Last but not least it is possible to stress author's professional knowledge, orientation in the field and his overall background. The text is written in a cultivated and mostly understandable language. However, it is perhaps not intended for general public and, in contrary, to professionals some passages may seem too shortcutting or simplifying. Nevertheless, one may appreciate and undoubtedly welcome the book and its publication – not only for the reason that the Czech market has lacked something similar.

The text opens a short **Introduction**, specifying the aim and structure, where, however, someone could miss a specification, which purposes the text serves and to whom it is primarily directed. The use of the knowledge of economic cycle is briefly suggested only in Concluding remarks in the end of the book. **1st Chapter** *'Theoretical and Methodological Basics'* consists of three, later more structured, but in the beginning mostly only brief paragraphs *'Theory of Economic Cycle'*, *'Methodological Basics'* and *'Monitoring and Analysis'*. First the

author puts a brief overview of theories of economic growth, suggesting the nature, reasons and mechanisms of cyclic fluctuations. He decides for a chronological approach and tries to distinguish if the concepts stress monetary or non-monetary approach, if they are supply- or demand-oriented and if causes are generated by internal or external sources. One may accept the structure, however, some passages suffer from shortcutting, from absence of references and dates and also from already traditional problems with authors' initials, when first names are sometimes not mentioned even when quoted first. Also number of used formulations may be deemed at least disputable and this is not only in the view of their extensive definiteness and exactness. This is a subjective meaning of the reviewer (as a thoroughly theoretical economist) that these passages would require more attention, even if they are perhaps the main subject of interest neither of the author, nor of the publication.

'Issues of methodological basics for monitoring and analysis of economic cycle' (p. 5), with a suggestion of explanation of basic terms and definitions, and a characteristic of types and phases of economic cycle belong into the first chapter. The author presents two basic approaches to the examination of the fluctuations of economic activity – so called classic (operating with a clear definition of the growth and decline phase) and so called growth cycle (specifying deviations from the trend value). Within the dictionary-like definitions economic cycle is specified as referring to the *'possibility of repeating the sequences of its phases that, however, do not possess a periodic nature'* (p. 20). Let's mention that a definite and by all accepted definition of economic cycles has never existed, not even now, including number of serious, not only terminological, problems (which the publication, of course, does not fully cover, sometimes perhaps just the opposite), or that there are different views on the features (including possible periodicity) of economic cycles.

Part 1.2.3. briefly covers specific features of economic cycles (of 2-10 years' length, according to the author), which differentiates these from other economic fluctuations. With respect to the aims of the text, this 'technical' approach has its foundation, but it excludes eg long-term K-cycles (long waves). Perhaps not everyone will also without reservation agree with this statement: *'The reality is that these long-term cyclic changes do not have an important influence on the cyclicity of business activities, prices, production and investments'* (p. 23). The chapter is concluded with an overview of possibilities of monitoring of the economic cycle, mapping groups of indicators (macroeconomic, cyclic and conjectural) useful for *'tracing the causes, process and results of the fluctuation of economic activity'* (p. 5). The range, depth and method of presentation of these passages shows that perhaps exactly here lies the focus of the interest of both, the author and the book.

A longer **2nd Chapter** is called *'Macroeconomic Context of Cyclic Development'* and includes also more structured sub-chapters *'Investment Cycle'*, *'Context of the Development of Labour Markets'*, *'Most Frequent Reasons for the Contraction of Economic Activity'* and *'Implications of Economic Policy'*. The first topical area investigates the role of so called investment cycle with respect to the fluctuations of economic activity, while having a *'key role in the creation of economic cycle'* (p. 6). The text further analyzes issues of development of the labour market, using also number of empirical data. The main reasons for contractions of economic activity (supply and demand shocks, with respect to investment, price and financial aspects) are subject to a long sub-chapter 2.3 with many consequences and Czech, but also foreign examples. However, some passages seem to be too dictionary-like and the reader may get lost quite often. The conclusion refers to issues of implications of economic policy, with stress on the fiscal and monetary macroeconomic policies, playing a leading role in stabilisation and pro-growth policies, having implications for the economic cycle and long-term growth.

3rd Chapter *'Empirical Conclusions on Economic Cycle'* pays attention mostly to analytical conclusions and brings data characterising the development of economic cycle in selected countries and regions. The text consists of more structured paragraphs *'Selected Countries'* (containing data on the Czech Republic, the USA and Japan), *'Selected Regions'* (data on Central European transition economies and the EU) and *'International Comparison'* – with paragraphs exploring the history of economic cycle and the sources of growth of the potential of the economy. The author focuses on an analysis of similarities and differences of economic cycles, while aiming to suggest the specifics of causes and processes of fluctuations of economic activity. The chapter brings and summarises many precious and inspiring data, including international comparisons (of the sources of growth and the history of economic cycle in the end) and deserves a grand esteem.

The publication concludes with a short **4th Chapter**, called *'Conjectural Prognoses and Prospects'*, with a focus on problems of forecasting the development of economic cycle. It includes paragraphs focused on issues of the role and focus of prognoses, a short-term macroeconomic outlook (with a use of eg cyclical indicators) and, finally, on selected assessments of experts, projections and scenarios. In the end of the book the reader will find **Concluding Remarks** suggesting the importance and use of the knowledge of the economic cycle for both theoretical and practical economists, businessmen, policy creators or teachers and students. Following **List of References and Suggested Readings** could be definitely more representative – with respect not only to classic texts and foreign sources on cycles, but also to domestic readings.

Despite of all the suggested critical comments (often due to the focus, demandingness and grand expectations of the reviewer), and despite of an undisputable fact that this is not an easy reading for everyone – one may offer the publication to all those seriously interested. In the end let's wish that publications on cyclic development (but also on the related long-term growth) would appear on the Czech market, surpassing narrow 'technical' views, taking into account the socio-economic framework (including the condition of property) and not staying only in the realm of standard economic dogmas and traditional stereotypes of thought.

Recenze na články v minulých číslech Marathonu

Ad: Social Capital in thee Knowledge Economy

Článek P. Kajzara a tato recenze P. Wawroszena něj jsou uveřejněny v rámci řešení projektu GA ČR 402/06/1357 Investování do sociálního kapitálu a efektivnost.

Petr Wawrosz

The article "Social Capital in thee Knowledge Economy: form Mr. Patrik Kajzar was published it the issue 1/2007 of Marathon. As is written in introduction of the article: "Social capital represents one of the most powerful and popular metaphors on current social science research." Many articles or books about social capital were published. However different approach to the notion of social capital can be fond in these articles and books and different authors have different opinion about influence of social capital on income, wealth and other factors.

Mr. Kaisar in his articles gives some possible definitions of social capital and shows that this notion really means o lot of things. We can evaluate the Mr. Kaisar's efforts to describe components a types of social capital the differences between social capital and other types of capital. So main value of Mr. Kaisar's article is his clear definition and describes.

I must agree with Mr. Kaisar opinion that social capital can be worse measured than social capital, that social capital "can been linked directly to economic performance at very different levels –at the level of nation states at the regional level or between and within communities or organizations. It also has wider outcomes – including the generation of further social capital: He also rightly pointed that "Social capital is not the magic key to educational or economic success." Unfortunately some authors thing that only investment into social capital can ensure prosperity or grow of GDP. We must also investigate characters of the investment the question of character of social networks and many other factors. Mr. Kaisar's article brings realistic and clear view on the possibilities which concept and theory of social capital offers. Everybody who can study or even write articles about social capital should know basic points of the social capital theory and the article contains them. So I appreciate this article as first stop to the "sea" of theories of social capital.

Author works as a senior-assistant at Institute of Finance and Administration