

Přednáška

Přednáška **Prof. ing. Milana Sojky**VŠE, FSV UK - Institut ekonomických studií

Nová keynesovská ekonomie Přednáška pro Ekonomický klub MK VŠE 9. dubna 1997

V naší odborné literatuře není až dosud uspokojivý přehled o moderní keynesovské ekonomii. V této přednášce se budu zabývat jedním směrem, který se nazývá "Nová keynesovská ekonomie". Ekonomie proto, že už to není pouze makroekonomický koncept.

Diskuse o mikroekonomických základech

Od 70. let se v keynesovské literatuře hlavního proudu objevuje jedna důležitá změna. Jedná se o myšlenku, že je nutné opustit mikroekonomické základy založené na tradiční Walrasovské neoklasické mikroekonomii. Na koncepci, která je velmi blízká modelu dokonale konkurenčního trhu - mírná odlišnost je pouze v tom, že se do modelů zabudovává nejistota a nedostatek informací. V podstatě se však jedná o konkurenční ekonomiku, která byla základem tradiční neokeynesovské literatury od Hickse, přes Modiglianiho až po americkou New Economics 60. let. Od počátku 70. let se díky diskusi o mikroekonomických základech, která vznikla pod tlakem liberálních směrů (především monetaristických, které často argumentovaly tím, že keynesovská ekonomie nemá v pořádku mikroekonomické základy, že není důsledně logická a makroekonomické koncepce důsledně nevyplývají z racionálního ekonomického člověka), objevuje několik zásadních změn:

1. Mikroekonomické základy nemohou být postaveny na předpokladech o dokonale konkurenčních trzích, nýbrž o nedokonale konkurenčních. Nepružnosti mezd a cen nejsou výsledkem změněného předpokladu oproti dokonale konkurenčního modelu, což je představa běžná v tradiční keynesovské literatuře (rozdíl mezi Keynesem a neoklasiky je v tom, že Keynes vložil do své teorie předpoklad nepružných složek cenového systému a tím dospěl ke svým makroekonomickým závěrům, ke své teorii efektivní poptávky atd.). Jedná se o představu, že nepružnosti je nutné zdůvodnit existencí nedokonale konkurenční ekonomiky a oligopolních struktur.

2. Je třeba opustit tradičního neoklasického ekonomického člověka a s ním spjaté fundamentální požadavky na měření užítku - základem uvažování o mikrosubjektech nemůže být optimalizace neoklasického typu. Takový člověk v realitě neexistuje. V tomto ohledu lze v nové keynesovské literatuře nalézt řadu příspěvků - zejména články George Akerlofa a Janet Yellenové o kvaziracionalitě, kde se vyjadřují názor, že v mikrozákladech musíme uvažovat reálného člověka, který se nechová jako maximalizující buňka nebo optimalizační stroj, ale jako člověk v nejistém prostředí, který volí hrubá (palcová) pravidla chování, protože se musí vypořádat s nejistotou.

Akerlof tvrdí, že si musíme vybrat. Buď chceme vnitřně logickou a přesně strukturovanou teorii, která je matematicky krásně formalizovatelná a která je uzavřeným systémem - potom nám jde asi o logiku a možná estetické nebo jiné postmoderní cíle, ale nejde nám o výklad reálné ekonomiky. Nebo nám jde o výklad reálně fungujícího národního hospodářství. Ale pak musíme začít na mikroúrovni tím, jak lidé v realitě jednají a jak se chovají. Potom dospívá k závěru, že typ racionality, který nacházíme na mikroúrovni je "omezená racionalita".

V tomto směru je možné argumentovat několika způsoby a zatím nebylo dosaženo jednoty: a) lze se opřít o práce Herberta Simona (Nobelova cena 1978), které zahrnují vnitřní gnozeologickou omezenost člověka, nebo b) o práce opírající se o strukturovanost prostředí a nejistotu, která nás vede k tomu, že i kdybychom byli schopni maximalizovat užitek, pak nejsme schopni tváří v tvář nejistému prostředí jasně určit všechny možnosti a přiřadit jim pravděpodobnosti. Tzn. je tu principiální nejistota, kde reziduální složka je natolik významná, že k ní nelze přiřadit zanedbatelnou pravděpodobnost a takto se s ní vypořádat. Nejsme schopni určit všechny důsledky, které jsou významné pro reálný hospodářský vývoj. Subjekt potom reaguje tak, že volí přibližná pravidla, napodobuje, hledá cesty, jak nejisté prostředí zvládat pomocí různých mechanismů typu uzavírání kontraktů. Z toho pak vycházejí mechanismy, které nakonec logicky vyústí do nepružných mezd a cen, které jsou vlastně nástrojem, jak reagovat na nejisté prostředí.

V tomto smyslu se zdá, že se podařilo zdůvodnit zásadu, která je obsažena již v Keynesovi, že mzdové, ale i cenové, nepružnosti jsou spíše důsledkem nejistoty, že jsou výsledkem chování systému a že jsou dokonce důležité z hlediska schopnosti podniků tváří v tvář nejistotě oceňovat výnosnost budoucích investic (v rámci konceptu mezní efektivity kapitálu). Dokonce se objevuje názor - vyslovený již Keynesem, že neoklasické fungování cenového systému by zejména u mezd vedlo k větší nestabilitě, což je opakem krásné neoklasické walrasovské rovnováhy, která je výsledkem pružné cenové tvorby. Tzn. je to názor stavějící neoklasickou koncepci na hlavu - čím pružnější ceny, tím méně stabilní systém.

Jednou ze základních koncepcí je pojem kvaziracionality Akerlofa - Yellenové, který říká asi toto: na mikroúrovni se firmy nebudou snažit prosazovat "zlaté pravidlo maximalizace", protože se jim to nevyplatí - tedy, ne že by to firmy nemohly udělat, ale nemá to pro ně smysl. Pro firmu z něj vyplývají zanedbatelné výnosy. Dokonce je otázka, zdali toto chování neplodí další náklady. Tzn., že firma, která by se chovala neoklasicky, dosahuje malých výnosů ve srovnání s firmou, která bude sledovat jakási hrubá (palcová) pravidla, nebude měnit ceny a nebude je přizpůsobovat, protože nevidí důvod proč by tak činila.

Z neoklasické mikroekonomie vyplývá, že firma, která sleduje palcová pravidla a nepřizpůsobuje cenovou tvorbu, by měla zkrachovat. Empiricky se ale ukazuje, že takové firmy, které se neoklasicky nechovají a volí palcová pravidla, přežívají. V realitě najdeme v USA i v západní Evropě situace, kde na trhu práce je v řadě oblastí převis nabídky, ale mzdy se dlouhodobě nepřizpůsobují. A minimálně ve střednědobém období je tendence, aby se mzdy příliš neměnily, přestože kdybychom předpokládali neoklasické chování systému, tak by měli podnikatelé nahradit pracovníky, které mají, nezaměstnanými, přizpůsobit mzdy a ty by měly časem vyčistit trh. Ale neděje se to - firmy z toho nemají žádné (nebo mají pouze zanedbatelné) výhody.

Na úrovni firem chování podle palcových pravidel znamená zanedbatelnou ztrátu (pokud vůbec nějakou), ale na úrovni celé ekonomiky toto chování, díky důsledkům nepružné cenové tvorby a díky tomu, že ekonomika se musí přizpůsobovat kvantitativními procesy - přizpůsobováním vstupů a výstupů, znamená podstatné ztráty (ztráty 1. řádu). To, co je pro jednotlivce zanedbatelné, to se projeví na makroúrovni jako významné. Keynesův problém diskutovaný na úrovni Akerlof - Yellenová je tedy výsledkem rozdílu mezi tím, jak se projevují ztráty na úrovni jednotlivých firem a na úrovni celého hospodářství. Problémem je, že toto chování je firmám přirozené, nelze je změnit a donutit je, aby se staly neoklasickými.

Jiný obdobný argument pochází z pera Gregory Minquea, který je známým představitelem tohoto směru a který přišel s konceptem tzv. "nákladů jídelničku" (manual costs). Podle něj je problém složitější o rovinu vznikajících dodatečných nákladů, tzn. na úrovni firmy se nevyplatí přizpůsobovat mzdy a ceny vzhledem k nákladům, které si to vyžaduje. Není to racionální, protože firma by musela vynaložit dodatečné náklady, které povedou k tomu, že firma na tom bude hůře, než kdyby využívala palcová pravidla. Při propočítávání a měnění cen musí totiž firma vydávat tzv. "náklady jídelničku" (podle představy, že se firma chová jako restaurace, která by neustále musela měnit jídelníčky, propočítávat nové ceny jídel a tisknout nové jídelníčky = mít dodatečné náklady).

Americká a evropská varianta nové keynesovské ekonomie

Argumentace se dále odvíjí od dvou základních modelů. Nová keynesovská literatura je velmi nejednotná a nacházíme v ní varianty americké a evropské.

1. V Evropě převažují koncepty, které bývají označovány jako "negociovaná ekonomika". Je tomu tak proto, že se pracuje s představou o tripartitních systémech, o jednání mezi vládou, zaměstnavateli a odbory a o významné úloze odborů v systému, která vede k tomu, že chování podniků se musí s odbory konzultovat. Koncepte negociované ekonomiky mají jeden vážný problém, na který je nutné upozornit: struktura moderních ekonomik se postupem času mění, směrem, ve kterém objektivně úloha odborů klesá a bude klesat. To je problém struktury zaměstnanosti, otázky úlohy sektoru služeb a problémy vyplývající z globalizace ekonomiky. Tam, kde významně působí světová konkurence, nemohou zaměstnavatelé ustupovat tlaku odborů. Objektivně řada faktorů vede k tomu, že odbory, které byly silné v tradiční industriální společnosti, musí postupem času slábnout. Koncept negociované ekonomiky je spíše přechodnou záležitostí, respektive platí pro ty země, které se dosud nacházejí ve fázi industriální společnosti a odbory v nich hrají významnou úlohu.

2. V USA převažují modely motivační a důležitou roli hraje (zejména dnes) koncepce efektivnostních mezd. To je koncept, který vysvětluje, proč se firmy chovají tak, že mají tendenci platit relativně vysoké mzdové sazby i na trzích, které by umožnily nabízet výrazně nižší ocenění práce. Zvl. tam, kde existuje výrazný převis nabídky pracovních sil by se firmy měly chovat neoklasicky. Ale firmy se tak nechovají a to je třeba vysvětlit.

V neoklasické literatuře se pracuje s koncepcemi, které vidí firmu jako "černou schránku". Firmy však není možné takto pojímat a vyplývají z toho zásadní důsledky pro teorii mezní produktivity, protože platí-li koncept efektivnostních mezd, tak neplatí teorie mezní produktivity minimálně na úrovni jednotlivých mzdových sazeb. Je otázka, zda má nějaký smysl z hlediska firmy jako celku, ta se ale neklade.

Pojem efektivnostní mzdy je založen na těchto předpokladech:

1. Produktivita práce je skupinová záležitost, tzn. že jde o sehrání pracovníků firmy.
2. Pracovníci získávají kvalifikaci v průběhu činnosti (tzv. procesem "learning by doing") a také získávají profesionální schopnosti, které lze využít jen v práci v určité firmě (kvalifikace relevantní pro určitou firmu nebo určité typy firem). Obě strany vědí, že jsou vzájemně v určité vazbě a že si navzájem poskytují určité služby a výhody. Firma nemá zájem takové zaměstnance propouštět. Kdyby to udělala, musí zaprvé brát v úvahu existující právní řád a propouštění ji bude něco stát. Zadruhé, pokud by se chtěla chovat neoklasicky a místo

drahých kvalifikovaných pracovníků by najímala nezaměstnané "před branami", tak existuje riziko, že poté, co do nich vloží kapitál a znovu je rekvifikuje (přizpůsobí vnitřním podmínkám, naučí je specifické procesy uvnitř firmy...), tak pracovníci nezapadnou do kolektivu, nebudou spolehliví apod. Firma má určité zkušenosti s pracovníky, které měla, ale při najímání nových zaměstnanců musí firma čelit nejistotě. Existují dodatečné náklady najímání, náklady spojené s personalistickou prací, náklady náborů, zkoumání, pohovorů, které nejsou zanedbatelné a je nutné je brát v úvahu. Firma se proto nemůže změnit v neoklasický mechanismus, který automaticky najímá levnější pracovníky kdykoli může. Navíc musíme brát v úvahu i charakter výroby. V tradičním pojetí, kdy převažovala nekvalifikovaná nebo málo kvalifikovaná, nízce honorovaná práce, nebyl problém pracovníka nahradit, protože se rychle zapracuje - tzn. fordistický přístup (ačkoliv Ford ve své době platil mzdy vysoké). V tomto pojetí je však nutná zvláštní dělba práce ve firmě. Ve firmě je množství málo kvalifikovaných liniových pracovníků, kteří nejsou motivováni a dostávají hladové mzdy. Ale vedení firmy musí mít jistotu, že je někdo bude kontrolovat a musí existovat systém středních řídicích kádrů (dozorců, superviserů), kteří budou dobře placeni a budou dobře vykonávat svoji práci. Ve firmě musí probíhat kontrola kvality. Firma je v situaci, kdy platí relativně nízké mzdy, ale části pracovníků musí platit mzdy vysoké. Pokud se vyskytuje převážně málo kvalifikovaná práce, je toto fungování možné - tak fungoval konec konců kapitalismus 19. století a i dnes bychom našli příklady chování tohoto typu. Problém je, že se vyskytuje ve vyspělé ekonomice současnosti převaha činností zejména v oblasti moderních technologií, kde to takto jednoduché není, protože firma pracuje s lidmi velmi kvalifikovanými, které není snadné nahradit ani kontrolovat a firma si jich musí vážit. Existuje řada činností, u kterých je lepší, když je pracovník sám motivován, aby pracoval kvalitně a nemusel být kontrolován, protože je to mimojiné velmi obtížné.

Koncepce efektivnostní mzdy pracuje se dvěma základními argumenty:

1. Je třeba se vyhnout morálnímu hazardu. Budou-li pracovníci dobře motivováni a placeni, tak můžeme předpokládat, že budou dobře využívat pracovní dobu a budou pracovat kvalitně. Provádí se pouze namátkové kontroly. Zjistí-li se nekvalitní výkon, je třeba pracovníka propustit, ale to budou pouze výjimky. Většina je ochotna vytvořit prostředí vzájemné důvěry mezi vedením a pracovníky a bude se snažit podle toho pracovat.

2. Argument negativního úvěru. Pokud by totiž některá z firem volila model neoklasický, tzn. že by se snažila využít situaci na trhu práce, tlaku nezaměstnaných a zvolila nízké mzdy, tak její schopní zaměstnanci začnou odcházet jinam (do jiných firem, které se chovají jinak) a ve firmě zůstanou jen ti, kteří nemají možnost se jinde uplatnit. Rovněž na trhu práce budou v této situaci ochotni jít do firmy pracovat pouze lidé, kteří mají nízké sebehodnocení, protože mají dojem, že v lepších podmínkách by se neprosadili. Výsledkem bude, že firma bude zaměstnávat stále horší a horší pracovníky, bude méně produktivní a výsledkem bude zánik firmy.

Další argumenty, které se používají, souvisí s teorií kontraktů. Počátek těchto úvah můžeme vysledovat v r. 1972 u Kostase Azariadise. Nejrozpracovanější formu této teorie získala u A. Okuna, který začal mluvit o tzv. "invisible shakehand". Východiskem je představa, že vedle psaných kontraktů existují i nepsané (implicitní), které znamenají dodržování určitých pravidel. Pro obě strany je jejich dodržování výhodné. Je pozitivní, když existuje vzájemná důvěra mezi firmou a jejími zaměstnanci. Pracovníci porovnávají, zda relace mezi jejich mzdou a výdělkem kolegů je rozumná, zda odpovídá vykonané práci a nárokům, zda je toto hodnocení spravedlivé - i když to nejde ideálně. V tomto kontextu nelze používat teorii mezní

produktivity. Jakmile se pracuje s pevnými sazbami, firma si musí hlídat intervaly rozumnosti - což je opět palcové pravidlo (hrubý mechanismus). Měla by se vyhnout situaci, kdy by určitá významná složka pracovníků začala mít dojem nespravedlnosti. Začaly by vznikat konflikty, což by značně poškozovalo produktivitu práce ve firmě. Snahou je mít pokud možno rozumnou strukturu mzdových sazeb, která by byla uhájitelná z hlediska spravedlnosti. Opět zde není možné neoklasické přizpůsobování.

Firma nemůže reagovat tak, že bude najímat nezaměstnané za nižší mzdové sazby, protože na trhu práce je v určitém oboru mnoho nezaměstnaných. V tomto okamžiku by stanovila sazby mimo relace a vznikla by nespravedlnost. Tento problém je třeba chápat širěji - nejen jako otázku ušetření na určité profesí (propustíme zaměstnance nebo pohrozíme propuštěním a přinutíme je přijmout nižší mzdové sazby). Je to signál, že firma je nedůvěryhodná a může to udělat kterékoli jiné skupině zaměstnanců. Důvěra mezi vedením a zaměstnanci se ztrácí a to je cesta k tradičnímu třídnímu pojetí kapitalismu, kde proti sobě stojí dvě strany, které si nedůvěřují. Jejich konflikty mohou narušovat plynulost výroby a mohou mít až katastrofální následky včetně zániku firmy.

Argumentace je v rámci nové keynesovské ekonomie velice heterogenní, není to dosud jednotná teorie. Řada argumentů je jistě propojitelná a dříve nebo později ucelená teorie vznikne. Existují již první pokusy a první učebnice - např. G. Minque: "Makroekonomie", která pracuje s výše zmíněnými koncepty, nebo "Makroekonomie a mzdová vyjednávání" od Wendy Carlinové a Davida Soskise - ta existuje již dva roky v českém překladu, na kterém jsem se podílel, ale zatím nevyšla. A to je škoda, protože se jedná o jeden z mála pokusů vytvořit skutečně systematický výklad nové keynesovské ekonomie a ten podat na určitém uzavřeném modelu - má to samozřejmě větší přesvědčivost.

Hypotéza hystereze

Koncepce nové keynesovské makroekonomie jsou nejzajímavější v rovině aplikace tzv. hypotézy hystereze, což je koncepce, která je pokusem o návrat k historické dimenzi v ekonomii. Závislosti na minulém vývoji - "past dependence". Hypotéza hystereze je zajímavá proto, že v západní Evropě vznikla v 80. letech velmi složitá situace na trhu práce. Většina západoevropských zemí se potýká narozdíl od USA a Japonska s vysokou mírou nezaměstnanosti. Tato nezaměstnanost přetrvává již od 70. let.

Když v 70. letech vyskočila vysoko nezaměstnanost, bylo to vysvětlováno v keynesovské makroekonomii dvěma (případně více - jako v USA) faktory.

1. Ropná krize, která byla způsobena prudkým vzednutím cen ropy a následky tohoto mnohonásobného vzestupu.
2. Chování odborů, které sledovaly logiku minulého vývoje a požadovaly růst reálných mezd tváří v tvář poklesu produktivity práce.

Lze skutečně doložit, že tempo růstu produktivity práce se ve vyspělých tržních ekonomikách zpomaluje a v polovině 70. let produktivita práce ve většině tržních ekonomik klesala. Velmi realistickou prací o tomto období je např. dvoudílná práce Jamese Meada "Stagflace", která tyto argumenty používá. Zdálo se, že je toto vysvětlení velmi realistické. V USA k tomu navíc přistupoval argument změněné demografické struktury a změn na trhu práce. Problémem však je, že v 80. letech přestaly oba faktory působit. Na ropných trzích došlo k výraznému poklesu

cen a slábne i síla odborů - ve Velké Británii také pod tlakem neokonzervativní hospodářské politiky Margaret Thatcherové. Pokud byla situace 70. let popsána správně, měla by v 80. letech i v Evropě nezaměstnanost poklesnout. Ani k významným demografickým změnám nedochází a navíc v Evropě tento argument neplatil ani pro 70. léta. V Evropě se ani v 80. A 90. letech nezaměstnanost nesnižuje, zůstává na vysoké úrovni a dokonce v některých zemích roste. Zde se objevují pokusy vysvětlit minulým vývojem to, co se dělo v 80. letech a pokračuje i v průběhu 90. let.

Hypotéza hystereze tvrdí, že současnou nezaměstnanost musíme zčásti - ne bezesbytku a ve všech aspektech - vysvětlit minulostí a že v minulosti bychom měli hledat významný zdroj toho, co se děje dnes na trzích práce a v celé ekonomice. Je vložena do velmi hezkého keynesovského rámce, protože souvisí se změnami v agregátní poptávce. Fluktuace agregátní poptávky vyvolávají nejen určité krátkodobé efekty, ale i dlouhodobé, a proto se dostáváme do zvláštního stavu, ve kterém jsou patrné trvalé důsledky některých hospodářsko - politických opatření. Evropská nezaměstnanost je pak vysvětlována tím, jak vlády reagovaly na to, co se dělo v 70. letech. V tomto ohledu se tato hypotéza dá aplikovat velmi dobře na Velkou Británii, na opatření M. Thatcherové a jejich důsledky. Něco podobného lze říci i o USA, i když tam se dopad nezdá být tak výrazný. Prostě Evropa je z hlediska hypotézy hystereze lepší laboratoří. Hypotézu hystereze bychom našli ve třech základních variantách.

První verze se odvíjí od analýz trhu práce. Je spojena se jmény dnes velmi známých anglických ekonomů R. Layarda a S. Nickella. Oni byli původně ekonomy práce - zabývali se trhem práce, jeho strukturou a vývojem. Jejich přístup je postaven na velmi solidních empirických základech. Jejich vysvětlení spočívá ve struktuře nezaměstnanosti.

V Evropě se stala velmi významnou složkou nezaměstnanosti dlouhodobá nezaměstnanost. Je tedy otázkou, jak budeme nezaměstnanost měřit, protože kdybychom použili tradiční definici, kterou najdete např. v "Samuelsonovi", pak vám dlouhodobá nezaměstnanost vypadne, protože to nejsou lidé, kteří by hledali práci. Problém je v tom, že oni se považují za nezaměstnané, nemají práci, žijí ze sociálních podpor a část žije v "podzemní" ekonomice - záleží na zemi. Jakmile jednou připustíte vznik této situace, pak si ji ekonomika s sebou dlouhou dobu nese - minimálně po středně dlouhém období - a není ji jednoduché řešit. Dlouhodobá nezaměstnanost se nedá řešit tradičními prostředky poptávkového makroekonomického managementu založeného na neokeynesovských koncepcích 60. let nebo na původní Keynesově teorii. Protože i kdybyste zvýšili vládní výdaje s cílem snížit nezaměstnanost, bude pozitivně reagovat pouze složka krátkodobá, nikoli však dlouhodobá, protože to nejsou lidé, kteří na trh práce půjdou. To je důležité i proto, kdybychom chtěli uvažovat vztah inflace a nezaměstnanosti - samozřejmě ne na úrovni koncepce Philipsovy křivky, která nebyla nikdy příliš podařená. Přece jenom však určitá vazba inflace a nezaměstnanosti existuje. Je skutečností, že při snižování nezaměstnanosti je tlak na inflaci významný a obráceně, ale přijmeme-li koncepci Layarda a Nickella, není to tak jednoduché, protože je třeba pracovat jenom s částí nezaměstnaných. Dlouhodobě nezaměstnané bychom měli z těchto úvah vyloučit - protože není důvod, proč bychom je měli zahrnovat, když na trhu práce aktivně nevystupují.

Druhá koncepce je založena na důsledcích snížení agregátní poptávky pro investice a capacity. Pěkně je to ukázáno na údajích pro Velkou Británii za poslední 25 let. Na nich se ukazuje, že pokud vláda začne aplikovat důraznou monetaristickou antiinflační politiku, tak zakládá významný politický cyklus v systému a to minimálně se střednědobými důsledky, které jsou velmi nepříjemné. Mechanika systému je najednou velmi zvláštní až "perverzní".

Snížení agregátní poptávky v důsledku boje proti inflaci vede v tomto modelu k tomu, že firmy omezí investice, musí omezit i využívání kapacit a propouštějí. Vzniká nezaměstnanost a ve firmách se objevuje manko v investicích i kapacitách, protože firmy určitou dobu neinvestovaly. I když se po dosažení cíle - pokles inflace v 80. letech - začne agregátní poptávka opět zvyšovat, tak se objevuje u firem zvláštní reakce - pro firmy svým způsobem výhodná, protože se začne se zvyšováním využití kapacit aniž by se něco příliš dělo s nezaměstnaností. Kapacity jsou omezené, takže je tu možný jistý pokles nezaměstnanosti, ale neinvestovalo se, takže vysoká nezaměstnanost bude přetrvávat a pro firmy je dokonce zajímavá situace, kdy se blíží plnému využití kapacit. V tomto okamžiku mohou díky tlaku převisu poptávky zvyšovat ceny a zisky. Tato dynamika je pro firmy příznivá a teprve až je situace přesvědčí o tom, že nastala doba, kdy je dostatečná poptávka zaručující využití investic, začnou skutečně investovat. Tento model se někdy nazývá model "nečistá hystereze", protože v sobě má určitou možnost návratu k nějaké dlouhodobé "přirozené míře nezaměstnanosti", ale odchylka od ní je poměrně dlouhá - může trvat pět nebo deset let. Tzn., že dnešní situace v Evropě může být důsledkem kombinace následujících faktorů: antiinflační politika vlád v 70. letech a především užití monetaristických receptů poškodilo dlouhodobě vývoj a vytvořila nezaměstnanost přetrvávající v 80. a 90. letech. Navíc je možné argumentovat sáním zdrojů ze strany USA v důsledku reaganomiky v 80. letech.

Třetí model hystereze je někdy označován jako "čistá hystereze". Jedná se o model "insiderů" a "outsiderů" formulovaný v několika člancích Assarem Lindbeckem, Lawrenceem Summersem a Olivierem Blanchardem. Je nejméně přesvědčivý a v jistém smyslu historický. Je to sice "čistá hystereze" v tom smyslu, že neexistuje ani dlouhodobá rovnovážná míra nezaměstnanosti a ekonomika si vytváří své střednědobé rovnovážné míry - rovnovážná míra tak kopíruje vývoj skutečné míry nezaměstnanosti. Model je založen na existenci silných profesních odborů. Insideri jsou ti, kteří jsou zaměstnáni. Jejich struktura není homogenní - je naopak velice heterogenní. Outsideri jsou ti, kteří nejsou zaměstnáni. Insideri se vyznačují specifickou kvalifikací, která byla vytvořena v průběhu zaměstnání ve firmách - tzn. jsou důležití pro firmy a mají v tomto smyslu jistý monopol. Firmy se s nimi lehce neloučí a oni toho využívají. Navíc jsou odborově dobře organizováni. Jejich základní cíle podle tohoto modelu jsou dva: usilují o co nejvyšší reálné mzdy a druhým cílem je udržet pracovní místa insiderů. V okamžiku, kdy do takto fungujícího systému vstupují fluktuace agregátní poptávky, tak se objevuje určité zvláštní chování systému. Při poklesu agregátní poptávky, např. v důsledku antiinflační politiky, bude muset alespoň část firem snížit využití kapacit a propustit původní insidery. Insiderů ubyde, ačkoli to firmy dělají nerady, ale pod tlakem v delším období jim jiná možnost nezůstane. Insiderů je najednou méně, ale ti, kteří zůstali a přečkali i toto krizové období, jsou ve velmi výhodné pozici. Sledují jenom svoje vlastní cíle a na těch, kteří nejsou zaměstnáni, jim vůbec nezáleží. Firmy vědí, že dále propouštět nemohou, pokud chtějí pokračovat v činnosti, protože si ponechaly nejschopnější a nejpotřebnější zaměstnance a insideri se stávají velmi militantní a prosazují růst reálných mezd. Čím je jich méně, tím jsou ve výhodnější pozici. Výsledkem tohoto systému je na jedné straně vysoká nezaměstnanost a na druhé straně poměrně vysoká míra inflace, což jakoby vysvětlovalo stagflační situaci ze 70. let, ale jiným mechanismem.

V situaci, kdy agregátní poptávka roste a insiderů přibývá, jejich pozice slábne a mají obavu o svá pracovní místa, protože jsou mezi nimi i ti, jejichž pozice mezi insidery není tak pevná. Proto jsou méně militantní a výsledkem situace, kdy je vysoká zaměstnanost, více insiderů, ale není takový tlak na zvyšování reálných mezd. Závěr vyplývající z tohoto modelu je tedy tak trochu "postavený na hlavu", rozhodně bychom ho z hlediska tradic makroekonomie neočekávali. Skutečností ale je, že tento model je příliš "vymělkovaný". Předcházející dva

modely však mohou, protože mluví o různých aspektech téhož problému, splynout do jednoho teoretického rámce, který je dokáže sloučit. Nová keynesovská ekonomie a teoretický odkaz Johna Maynarda Keynesa

Literatura nové keynesovské ekonomie má někdy ke Keynesovi velmi zprostředkovaný vztah, takže bychom mohli uvažovat, zda všechny koncepce, které se za novou keynesovskou ekonomii označují, vůbec nesou toto označení oprávněně. Tím začíná opět diskuse o tom, co Keynes znamená z hlediska moderní makroekonomie a co jsou ony charakteristické rysy, podle kterých můžeme říci, že je teorie keynesovská nebo není.

Za součást nové keynesovské ekonomie se pokládají modely s hypotézou racionálních očekávání, modely, které pracují s různými typy nepružnosti zejména na trhu práce, protože tam jsou empiricky zjištěné. Je to literatura, která je jakýmsi výsledkem vývoje lucasovských konceptů nové klasické makroekonomie. Asi nejznámější je model S. Fishera z r. 1977. Jsou to modely s hypotézou racionálních očekávání a nějakým typem mzdové nepružnosti - zpravidla se předpokládají rozfázované mzdové dohody, které se vzájemně překrývají a které mají pro ekonomiku určité důsledky. Výsledkem je závěr, že systém se najednou nemůže přizpůsobovat i když subjekty hodnotí budoucnost podle racionálních očekávání. Ale nemohou se chovat racionálně a neplatí teze o neúčinnosti hospodářské politiky. Tzn., že subjekty vědí, pokud mají dostatek času na zpracování informací, že rovnováha se nalézá jinde, ale protože podepsaly dlouhodobé kontrakty, tak k ní nemohou směřovat. To je koncepce, která nemá s Keynesem téměř nic společného. Snad jedině to, že je v nich možná aktivistická politika vlády, ale je otázka, jak by měla vypadat.

Vychází se zde z představy, že to, co dělá Keynesem Keynesem jsou nepružnosti - Keynes je v tomto pojetí teoretikem modelu, který je založen na nepružném cenovém systému, tedy modelu kvantitativních přizpůsobovacích procesů. Jestliže toto je Keynes, pak jsou to legitimně keynesovské teorie. Pokud ovšem je Keynesova teorie teorií efektivní poptávky založené na nejistotě, kde nepružnosti jsou spíše důsledkem nejistoty a určitou formou obrany proti nejistotě v ekonomice a společnosti, pak s tímto Keynesem výše zmíněné modely nemají nic společného.

Z mého hlediska je dokonce teorie, kde je hypotéza racionálních očekávání, podivným hybridem, protože hypotéza racionálních očekávání je důsledné dovršení neoklasického systému - ona umožňuje dynamizaci Walrasovské teorie, ale vypovídá o světě, kde nejistota není. I když je to model, který pracuje s nedostatkem informací a obsahuje nejistotu, tak řešení, které je přijímáno - ekonomické subjekty, pokud mají dostatek času na zpracování informací a pokud se chovají racionálně v tom smyslu, že informace racionálně zpracovávají a nechybují dvakrát, tak jsou schopny dokonce předjímat budoucnost a to tak, že jsou totožné subjektivní i objektivní pravděpodobnosti výsledků vývoje určitých veličin - vypovídá o světě, kde nejistota principiálně neexistuje. To je takový svět, kde můžeme ocenit ty výsledky, které nejsme schopni předvídat, reziduálním faktorem, který je zanedbatelný a kterému můžeme přiřadit zanedbatelnou pravděpodobnost. To ale v historii moc dobře nefungovalo - vezměme si např. osud modelu Lawrence Kleina, který byl základem prognostických úvah zakládajících neokeynesovskou hospodářskou politiku v USA. Jeho prognostická schopnost se zdála v 60. letech velmi dobrá. Byl postaven se na velkém počtu rovnic a odhadů. Tento model byl rovněž velmi nákladný, avšak přinesl naprosto nesmyslné výsledky tváří v tvář ropné krizi v r. 1973, kterou nedokázal předvídat. Jestliže nejsme schopni takovou změnu odhadnout, v kontextu hypotézy bychom přiřadili v r. 1972 možnosti, že nastane ropný šok v r. 1973, zanedbatelnou pravděpodobnost reziduálního faktoru, pak je zřejmé, že takto

formulovaná hypotéza s nejistotou nepracuje, s Keynesem nemá nic společného a do keynesovských modelů ji skutečně zařadit nelze. Kdybychom ovšem přijali hypotézu za správnou - mluvíme o světě jistot, tedy o zcela nereálném či pouze modelovém světě - pak je paradoxní, proč by měli ekonomické subjekty dlouhodobé kontrakty podepisovat, když nemají opakovat stejnou chybu dvakrát. Musí si dříve nebo později uvědomit, že podepsali něco, co jim brání dosáhnout rovnováhy, o kterou usilují, když maximalizují užitek. Je to tedy velmi podivný svět.

Jedná se o složku nové keynesovské literatury, která nemá s Keynesem nic společného, která v sobě obsahuje jistou míru fundamentální racionality, předpokládá maximalizaci užtku apod. To není rozhodně hlavní linie nové keynesovské ekonomie. Základní linie keynesovské literatury se musí nutně odvíjet od nejistoty i když některé koncepce v jejím rámci rovněž nejistotě mnoho důležitosti nepřikládají. V nové keynesovské literatuře se objevuje rovněž mnoho diskusí o tom, o jakých typech nepružností a nejistot vlastně mluvíme - jestli více o nominálních, které měl na mysli Keynes nebo o reálných či dokonce o obojích. Je v tom dosud značný zmatek a jednotnost literatury je v tomto ohledu malá. První pokusy o nové učebnice vysvětlující novou keynesovskou ekonomii jsou v tomto směru velmi cenné, protože každý autor se snaží volit nějaký uzavřený model, do kterého by tyto názory zabudoval - tato teorie je koneckonců živá v odborných časopisech. Jednotliví autoři pracují na určitých tématech, na určitých nápadech. Časem musí přijít někdo, kdo vytvoří systém a ten "někdo" dosud nepřišel. Zatím nová keynesovská literatura není tak robustní, aby bylo jednoduše možné ji použít pro zcela logicky provázaný učebnicový výklad a nahradit tak neoklasické koncepce dostatečně přesvědčivě. Bude zřejmě ještě nějaký čas trvat než takový systém vznikne.

Vyústění nové keynesovské ekonomie do hospodářské politiky

Síla koncepcí nové keynesovské ekonomie je v kritice nedostatků neoklasické koncepce. Vůči Walrasovským teoriím jsou mnohem přesvědčivější a jsou velmi solidně empiricky fundovány. Na druhou stranu, pokud jde o hospodářskou politiku, je skutečně pryč ona optimistická vize úlohy státu v soudobé tržní ekonomice, která byla spojena s neoklasickou syntézou. Představa, že sice tady existují nepružnosti, ale stát má před sebou víceméně konkurenční ekonomiku, která se bude poptávkové stimulaci přizpůsobovat nabídkově a úniky do inflace budou omezené a zanedbatelné, nebo dokonce idea řízení inflace, která by navozovala stav konjunktury, vytvářela podmínky pro plné využívání zdrojů a plnou zaměstnanost, to vše patří nenávratně minulosti.

Pokud připustíme, že před sebou máme mikroekonomické struktury založené na nedokonalé konkurenci, nemůže již takováto jednoduchá poptávková stimulace úspěšně fungovat. Tzn., je nutné provést velmi fundovanou ekonomickou analýzu, která ukáže, kam až je možné stimulovat oligopolní struktury. Protože ty se chovají jinak než dokonale konkurenční struktury, zvláště pokud přijmeme základní argumenty, které souvisí s hypotézou hystereze. Je sice zřejmé, že regulace poptávkové strany je důležitá a že se nemohou používat jednoduché recepty typu monetarismu, protože ty systém poškodí, avšak nelze používat tradiční neokeynesovské recepty známé ze 40. až 60. let.

Nová keynesovská ekonomie ne jedné straně vyústuje do obnovy víry v efektivnost hospodářské politiky vlády včetně poptávkové stimulace. Na straně druhé však zdůrazňuje meze a možné nepříznivé důsledky, které může poptávková stimulace vyvolávat vzhledem k existenci oligopolních struktur. Na rozdíl od neokeynesovské makroekonomie se zde klade

dostatečný důraz na nabídkovou stranu a je zde vědomí, že by hospodářská politika měla mít povahu vyvážených opatření působících na zvyšování efektivity strany nabídky, zvyšování výkonnosti národního hospodářství i vytváření dostatečného prostoru v agregátní poptávce v zájmu udržení ekonomiky na co nejvyšším udržitelném stupni využívání ekonomických zdrojů (včetně udržení takové minimální míry nezaměstnanosti která nevede k akceleraci inflace).

Odkazy na literaturu:

1. Akerlof G., Yellen J.: A Near-Rational Model of the Business Cycle, with Wage and Price Inertia. *Quarterly Journal of Economics*, Supplement, 1985, 100 (5)
 2. Carlin W., Soskice D.: *Macroeconomics and Wage Bargain*, Oxford, OUP 1990
 3. Layard R., Nickell S.: Unemployment in the United Kingdom, *Economica* 1986, 53
 4. Lindbeck A., Snower D.J.: Wage Setting, Unemployment, and Insider-Outsider Relations, *American Economic Review* 1986, 76 (Papers and Proceedings)
 5. Mankiw G.: Symposium on Keynesian Economics Today, *The Journal of Economic Perspectives*, 1993 (1)
 6. Meade J.E., Vines D., Maciejowski J.: *Stagflation*, London, Allen and Unwin 1982
 7. Romer D.: The New Keynesian Synthesis, *The Journal of Economic Perspectives*, 1993, 7 (1)
 8. Carlin W., Soskice D.: Medium-Run Keynesianism: Hysteresis and Capital Scrapping, In: Davidson P., Kregel J. (Eds.): *Macroeconomic Problems and Policies of Income Distribution*, Aldershot, Edward Elgar 1989
 9. Yellen J.: Efficiency Wage Models of Unemployment, *American Economic Review* 1984, 74 (Papers and Proceedings)
-