

Dan Šťastný

**PROTEKCIONISMUS:
„PTOLEMAIOVSKÝ“
SYSTÉM POPULÁRNÍ
EKONOMIE**

Obsah

ÚVODEM	4
1. VYMEZENÍ POJMŮ.....	6
1.1 MEZINÁRODNÍ OBCHOD: OBCHOD JAKO KAŽDÝ JINÝ	6
1.2 SVOBODNÝ OBCHOD: JAKÁKOLIV DOBROVOLNÁ SMĚNA	8
1.3 PROTEKCIONISMUS	9
2. K ČEMU SMĚNA?	10
2.1 KOMPARATIVNÍ VÝHODY	10
2.2 SVOBODNÝ OBCHOD A EKONOMIE BLAHOBYTU	16
2.3 SVOBODNÁ DĚLBA PRÁCE A SMĚNA	17
3. ARGUMENTY VE PROSPĚCH PROTEKCIONISMU	19
3.1 OCHRANA PRACOVNÍCH MÍST.....	19
3.2 VNĚJŠÍ (NE)ROVNOVÁHA A ZADLUŽENOST.....	21
3.3 PRINCIP RECIPROCITY	25
3.4 (ANTI)DUMPING	27
3.5 OPTIMÁLNÍ TARIF.....	32
3.6 NEDOSPĚLÁ A JINÁ POMOC VYŽADUJÍCÍ ODVĚTVÍ	34
3.7 OSTATNÍ ARGUMENTY	38
4. PROTEKCIONISMUS A ROZVOJOVÉ ZEMĚ	39
4.1 ZHORŠOVÁNÍ SMĚNNÝCH RELACÍ.....	40
4.2 ZBÍDAČUJÍCÍ RŮST.....	41
4.3 SKRYTÁ NEZAMĚSTNANOST	42
4.4 RŮST JAKO HRA S NULOVÝM SOUČTEM.....	43
5. NÁKLADY SPOJENÉ S PROTEKCIONISMEM	44
6. PROTEKCIONISMUS V PRAXI A JEHO BUDOUCNOST.....	46
7. SHRNUTÍ A HOSPODÁŘSKO-POLITICKÁ DOPORUČENÍ.....	51
ZÁVĚREM	53
LITERATURA.....	54
APPENDIX A – DUMPING „V ROVNICÍCH“	57
APPENDIX B – STÁT JAKO MONOPOL.....	60
B1. LOGIKA CHOVÁNÍ STÁTU JAKO MONOPOLU	60
B2. OPTIMÁLNÍ TARIF A SMĚNNÉ RELACE	61
APPENDIX C – NÁKLADY PROTEKCIONISMU POHLEDEM STANDARDNÍ EKONOMIE	64
C1. EKONOMICKÝ MODEL.....	64
C2. NÁKLADY „OCHRANY“ ČESKÝCH SPOTŘEBITELŮ PŘED DOVOZEM CUKRU	68

Motto:

Ochrana předpokládá snahu něčemu zabránit. Co je tím, čemu má ochrana prostřednictvím cla bránit? Je to obchod... Ale obchod, před nímž se nás „protekcjonismus“ pokouší ochraňovat a bránit, není jako záplava, zemětřesení či tornádo, jako něco, co přichází bez lidského přičinění. Obchod předpokládá rozhodnutí lidí. Nemůže existovat potřeba obrany před obchodem, pokud nejsou lidé, kteří obchodovat chtějí a pokoušejí se o to. Kdo jsou potom ti lidé, před jejichž úsilím obchodovat nás „protekcjonismus“ chrání? ... přání jedné strany, jakkoliv může být silné, nemůže nikdy samo o sobě vést k obchodu. Ke každému obchodu je třeba dvou stran, které si skutečně obchodovat přejí a jejichž rozhodnutí jsou ve vzájemné shodě. Nikdo nemůže nic koupit, pokud nenajde někoho, kdo chce prodat. Stejně tak nemůže nikdo nic prodat, pokud nenajde někoho, kdo chce koupit. Kdyby Američané nechtěli kupovat zahraniční zboží, nemohlo by zde být toto zboží prodáváno, i kdyby žádná cla neexistovala. Skutečnou příčinou obchodu, jejíž existenci se clo snaží potlačit, je přání Američanů kupovat zahraniční zboží, nikoliv přání cizích výrobců toto zboží prodávat... „Protekcjonismus“ nás tedy neochraňuje a nebrání před cizinci. Chrání nás před sebou samými.

Henry George, *Protection or Free Trade*, 1946

Úvodem

Každý student ekonomie se dříve či později setká na stránkách učebnic se závěry, jejichž přijetí ho postaví do role „akademika“ s názory, které údajně postrádají širší souvislosti. Takový student si potom nutně klade otázku, co je to jen za souvislosti, které způsobují, že je v reálném životě daný problém řešen diametrálně odlišně. Jistě, život není učebnice. Nicméně ti, kteří o „řešení“ těchto problémů rozhodují, používají často argumenty, které tyto učebnice v úvahu berou a mnohdy je i zcela vyvrací. Tento prapodivný rozpor mezi teorií a její aplikací lze v obzvláště jasných konturách demonstrovat na příkladě přístupu k mezinárodnímu obchodu ve světě stále převládajícího protekcjonismu. Přestože se i takové učebnice, kterým nečiní velké potíže ospravedlnit zásahy státu do tržní ekonomiky, vypořádávají s touto záležitostí relativně rychle,¹ nepřestávají v politických diskusích dominovat názory, jejichž nesmyslnost by mohla nejdnou být zřejmá snad i těm, kteří zmíněnými učebnicemi nikdy nelistovali a o ekonomii ani nezavdali. David Friedman v jedné své knize napsal:

„Po více jak tisíc let vycházel ortodoxní pohled na astronomii z Ptolemaiovy soustavy ze druhého století našeho letopočtu. Země uprostřed vesmíru byla obklopena skupinou do sebe vnořených křišťálových koulí. Jak se tyto koule otáčely, nesly s sebou Měsíc, Slunce, planety a hvězdy. Dílo Kopernika a Newtona v 16. a 17. století nahradilo ptolemaiovský systém naší současnou představou: Slunce uprostřed a planety obíhající kolem něj podle zákonů newtonovské fyziky.

Většina veřejných diskusí o obchodu je založena na systému myšlenek, které vymizely z ekonomie asi 100 let poté, co kopernikovská revoluce vymazala Ptolemaiovův systém z astronomie. Je to tak trochu jako kdyby v New York Times vycházely články plné obav o to, jak se jenom expedice Apollo vyhne srážce s první křišťálovou koulí, tou, která nese Měsíc.“²

Dodnes tedy žijeme v jakémisi „ptolemaiovském“ systému ekonomie. Proto není divu, že se v očích široké veřejnosti stává z mezinárodního obchodu zbídačující globalizace a z protekcjonismu prostředek k udržení blahobytu.

Cílem této práce je pokusit se celkově shrnout problematiku vztahu mezinárodního obchodu a protekcjonismu. Snahou bude co nejprecizněji odůvodnit vhodnost politiky volného obchodu na jedné straně a zhodnotit a vyvrátit co nejvíce z argumentů ve prospěch protekcjonismu na straně druhé. Zmíníme se o různých pohledech na roli protekcjonismu ve vývoji rozvojových zemí. Ukážeme si, co vše představuje náklady, které s sebou protekcjonismus nese. Ke konci se zamyslíme nad tím, do jaké míry je praktikovaný protekcjonismus inspirován argumenty na jeho podporu. Nahlédneme proto do celního sazebníku a zmíníme se o některých do očí nejvíce bijících protekcjonistických opatřeních. Na závěr budou poznatky, ke kterým v této práci dojdeme, shrnuty a na jejich základě budou vyřčena zásadní hospodářsko-politická doporučení.

Autor této práce vychází z metodologického individualismu rakouské ekonomické školy,³ postavené dnes mimo hlavní proud ekonomického myšlení. Může se tak zdát, že pohled této

¹ Např. Paul A. Samuelson: *Ekonomie*, Svoboda, Praha, 1991.

² David Friedman: *Hidden Order*, HarperCollins Publishers, Inc., New York, 1997, str. 65-66.

³ Metodologický individualismus spočívá v důsledném setrvávání na mikroúrovni, neboť jedině tam lze smysluplně zkoumat předmět ekonomie: rozhodování jednotlivců za účelem dosažení jejich cílů. Jedině jednotlivci mohou mít cíle a jedině jednotlivci se mohou rozhodovat. Metodologie rakouské ekonomické školy (tzv. *praxeologie*) vychází ze všeobecně platných, nevyvratitelných axiomů lidského chování, ze kterých potom logicky vyvozuje veškeré své závěry. Použití této abstraktně-deduktivní metody vede tak ke konstrukci ekonomie jako *apriorní* vědecké disciplíny bez jakéhokoliv prostoru pro empirické testování či využívání jakýchkoli podobných nástrojů tolik populárních v přírodních vědách. O apriorním charakteru ekonomie v pojetí rakouské školy lze více nalézt např. v Ludwig

školy na danou problematiku je v mnohém nestandardní a často velmi radikální. Již nyní je ale nutno zdůraznit, že k obdobným, tedy podobně „nestandardním“ a radikálním závěrům, by vedl i přístup standardní ekonomie hlavního proudu.⁴ Terminologie, kterou standardní ekonomie používá, je mnohdy z pohledu metodologického individualismu nepoužitelná. Nicméně, za účelem důkladného prozkoumání mnohých argumentů používaných standardní ekonomii bude nutné tuto terminologii navzdory její nesmyslnosti zachovat. Čtenář by proto měl být pozorný a sledovat, zda se na konkrétním místě jedná o popis jevů z pohledu rakouské školy (jedná se zejména o první dva oddíly), či demonstraci pohledu standardní ekonomie.

von Mises: *Human Action: A Treatise on Economics*, Fox & Wilkes, San Francisco, 1963; Murray N. Rothbard: *Man, Economy and State*, Ludwig von Mises Institute, Auburn (AL), 1993; Hans-Hermann Hoppe: *Economic Science and the Austrian Method*, Ludwig von Mises Institute, Auburn (AL), 1995; nebo v českém jazyce Ján Pavlík: „Filosofie, ekonomie a konec postmodernismu“ v *Acta Oeconomica Pragensia* 3/98, VŠE, Praha, 1998.

⁴ Standardní ekonomii hlavního proudu se má v této práci na mysli ta ekonomie, kterou nelze ignorovat s poukázáním na neznámost a „malý“ počet jejích příznivců, jako se to děje v případě rakouské školy. Jedná se o ekonomii vyučovanou na drtivě většině univerzit ve světě a prezentovanou ve světově „uznávaných“ publikacích (*Journal of Law and Economics*, *Econometrica*, *Journal of Political Economy*, *American Economic Review* apod.) či jejich českých protějšků (*Finance a úvěr*, *Acta Oeconomica Pragensia*, *CERGE-EI Working Paper Series* apod.)

1. Vymezení pojmů

Bývá dobrým zvykem si úvodem nejprve ujasnit a vymežit pojmy, kterých je v práci používáno. Omezíme se na tři z nich, které by mohly být, navzdory své zdánlivé jasnosti, zdrojem nedorozumění. Kromě jejich obsahového vymezení budou tyto pojmy zasazeny do poněkud širších souvislostí, ve kterých bude naznačen jejich principiální význam.

1.1 Mezinárodní obchod: obchod jako každý jiný

Jedním z ústředních pojmů této práce je *mezinárodní obchod*.⁵ Navzdory jeho doslovné interpretaci, která jakoby naznačovala „obchod mezi národy,“ používá se tento termín výhradně pro směnu probíhající mezi subjekty, které jsou pro tyto účely považovány různými právními normami za subjekty z rozdílných států (nikoliv národů!). V tomto smyslu bude též tento termín nadále v této práci používán.

Při zamyšlení se nad tímto vymezením by mělo být zřejmé, že o tom, co je a co není mezinárodním obchodem, mohou rozhodovat velmi jemné detaily. U fyzických osob tak kupříkladu záleží na zákonem stanoveném počtu dní v roce strávených v dané zemi, dle kterých se lidé dělí na rezidenty a nerezidenty. Obchod se sousedem z domu, jež zákon kvalifikuje jako nerezidenta, se tak stává obchodem mezinárodním. I tato skutečnost naznačuje, že v principu se obchod mezinárodní od jakéhokoliv jiného lišit prostě nemůže.

Jednou z nejasností, která s tím, co bylo řečeno, souvisí, a která často problematiku mezinárodního obchodu poněkud nešťastně zamlžuje, jsou strany, mezi nimiž ke směně v mezinárodním obchodě dochází. Jakýsi „makropohled,“ který byl zvolen při formulaci tzv. teorií mezinárodního obchodu, způsobil, že se dnes zcela běžně mluví např. o obchodu mezi Evropskou unií a Spojenými státy nebo mezi Českou republikou a Spolkovou republikou Německo. Jakkoliv lze tyto výroky interpretovat jako zjednodušující abstrakci, přesto vyvolávají u některých lidí mylný dojem, že mezi sebou obchodují státy, že ČR něco prodává SRN apod. Nemělo by se proto zapomínat na to, že za ekonomickými agregáty⁶ stojí firmy a lidé, tj. že např. pivovar (shodou okolností se sídlem na území ČR) prodává pivo velkoobchodu (náhodou se sídlem na území SRN). Jeden z významných představitelů soudobé ekonomie píše:

„... *Země není korporace*. Korporace v podstatě soutěží se svými rivaly o omezené množství potenciálních zisků. Musí být v některých odvětvích alespoň tak dobrá jako její protivníci, jinak by nakonec zkrachovala. Země však na rozdíl od korporací nekrachují a mezinárodní obchod je mnohem více o (většinou) vzájemně výhodné směně, než o konkurenci a rivalitě.“⁷

„...obchod mezi zeměmi je opravdu natolik vzdálený konkurenci mezi firmami, že mnozí ekonomové považují termín „konkurenceschopnost,“ vztahuje-li se k zemím, za tak zavádějící, že je ve své podstatě bezvýznamný.“⁸

Jak se potom ve světle toho, co bylo řečeno, jeví již zmíněné teorie mezinárodního obchodu? Učebnicové pojetí této teorie⁹ shrnuje její úkoly asi ve třech bodech.

⁵ To, co bude o mezinárodním obchodě v této kapitole řečeno, lze obdobným způsobem aplikovat též na pojem *mezinárodní dělba práce*.

⁶ O agregaci objemu mezinárodního obchodu vzhledem k jednotlivým státům a jejím pochybnému významu bude pojednáno v kapitole 3.2.

⁷ Paul Krugman: *Pop Internationalism*, The MIT Press, Cambridge (MA), 1996, str. 106 (kurzíva Krugmanova).

⁸ *ibid*, str. 88.

⁹ Viz např. skripta Josef Pipek a kol.: *Mezinárodní obchod*, VŠE, Praha, 1994, str. 9 (otázky doslovně citovány).

Prvním z nich je odpověď na otázku, *co je smyslem zapojení země do mezinárodního obchodu, jaký je užitek z tohoto zapojení z hlediska podmínek výroby a spotřeby v jednotlivých zemích?* Již z takovéto formulace samotné je patrné, že změnou několika málo slov se celý problém generalizuje na méně sofistikovaně znějící (ale daleko smysluplnější) otázku, *co je smyslem zapojení člověka do směny a jaký je užitek z tohoto zapojení z hlediska produkčních schopností a preferencí jednotlivých lidí?*

Druhým z bodů je odpověď na otázku, *čím je dána struktura mezinárodní obchodní směny, tj. jaké výrobky jsou vhodné pro export a které pro import?* I takto položená otázka je jen pouhým speciálním případem obecnějšího problému, který se týká prosté směny dvou stran. Reformulovaná otázka by potom zněla: *čím je dána struktura směny jednotlivce, tj. jaké výrobky má vyrábět a prodávat a jaké kupovat?*

Posledním z údajných úkolů teorie je odpověď na otázku, *při jakých směnných poměrech (cenových relacích) jsou výrobky směňovány na světovém trhu?* To je (při vynechání posledních tří slov) skutečně jedna z nejstarších ekonomických otázek, která neměla naprosto nic společného s mezinárodním obchodem. Šlo o to vysvětlit, kolik ředkviček musí dát jeden sedlák druhému za pytel zrní. To, že mezi nimi zrovna vede jakási hranice, nemělo na tento teoretický problém pochopitelně vůbec žádný vliv.

Již při pohledu na instrumentarium¹⁰ užívané při hledání odpovědi na tyto konkrétní otázky je evidentní, že se jedná o stejné nástroje, které standardní neoklasická teorie používá pro modelování obecně.¹¹ Z čistě technického hlediska je k nalezení těchto odpovědí naprosto jedno, zda jsou k indifferenčním křivkám či hranicím produkčních možností určitých subjektů (tj. účastníků směny) přiřazeny indexy *Země A* a *Země B*, či *Adam* a *Eva*. Vzhledem k ekonomické realitě však na tom, kdo preference a rozpočtová omezení skutečně má, záleží. Zatímco je relativně smysluplné aplikovat tento koncept na Adama s Evou, jeho aplikace na celé státy vyžaduje notnou dávku abstrakce a ignorance jedinečnosti každého individua a jeho procesu rozhodování. Zmíněná abstrakce od skutečných účastníků směny a přechod ke státům jako základním entitám předpokládá, že rozhodnutí o výrobě, spotřebě, exportu a importu nečiní jednotlivci, ale nějakým kolektivním způsobem celé státy. Ze všech tří otázek je tedy zřejmé, že makroekonomický charakter těchto teorií způsobuje, že tyto teorie v podstatě pouze něco agregují a tím, co takto „zagregují,“ se potom snaží vysvětlit charakteristiky zase jiných agregátů (např. kolik čeho ta která země vyrobí, spotřebuje, exportuje či importuje). A tak teorie mezinárodního obchodu řeší na úrovni makroekonomických agregátů to, co standardní mikroekonomie na úrovni jednotlivce.

To vše, co bylo na adresu teorií mezinárodního obchodu řečeno, ještě přirozeně neznamená, že šlo v případě jejich vzniku jen o plýtvání papírem. Tyto teorie byly prostě produktem své doby. Začaly vznikat ještě předtím, než se ekonomie stala alespoň trochu systematizovanou vědou, a to prostě proto, že člověka odjakživa zajímaly jisté prvky ekonomické reality. A některé z nich začaly lidé zkoumat v nějaké konkrétní podobě, aniž by si byli vědomi, že tím možná řeší problém obecně.¹²

Mezinárodní obchod je tedy především obchod jako každý jiný. V zásadě totiž není toto sousloví o nic smysluplnější než třeba absurdně znějící „mezisídlištní obchod“ (směna mezi

¹⁰ *ibid.* str. 15, 16, 17.

¹¹ Není úkolem této práce se zabývat vhodností či nevhodností používání neoklasických metod v ekonomii. Nepozastavuje-li se však čtenář nad myšlenkou indifferenčních křivek jednotlivce, měl by tak činit alespoň v případě „indifferenčních křivek společnosti,“ které představují velmi zábavné roubování původně mikroekonomického konceptu rozhodování jednotlivce na makroúroveň nazvanou „obyvatelstvo.“ Stručná kritika indifferenční analýzy jako takové z pozic rakouské školy bude součástí kapitoly 5.

¹² Ukázkovým příkladem je vznik teorie komparativních výhod, který bude nastíněn v dalším textu.

obyvateli různých sídlišť), „mezigenerační obchod“ (směna mezi příslušníky rozdílných generací), či „obchod mezipohlavní“ (směna mezi zástupci rozdílných pohlaví). Přidání adjektiva „mezinárodní“ je tedy čistě popisné a v principu na konceptu směny jako důsledku dělby práce naprosto nic nemění.

1.2 Svobodný obchod: jakákoliv dobrovolná směna

Ačkoliv je termín *svobodný obchod* téměř výhradně používán ve spojení s mezinárodním obchodem, a to zkrátka proto, že se v tomto smyslu používat začal, je jeho principiální význam poněkud širší. Obecně řečeno, jakoukoliv oboustranně dobrovolnou směnu, které není v jejím průběhu a uskutečnění bráněno, lze označit za svobodný obchod.^{13, 14}

Na poli obchodu mezinárodního by tedy sice bylo přesnější mluvit o *svobodném mezinárodním obchodě*, nicméně, vzhledem ke zvyklostem, bude i tato práce nadále používat zmíněnou kratší verzi, kterou bude mít na mysli absenci vměšování států, respektive státních institucí,¹⁵ do svobodné směny subjektů na mezinárodní úrovni.

Z této definice je tedy zřejmé, že je hrubou chybou, kterou činí naprosto rutinně mnozí nejen z populárních a politických, ale i profesionálních kruhů, automaticky ztotožňovat se svobodným obchodem jak různé formy regionální integrace, tak činnost mezinárodních organizací typu WTO. Svobodný obchod by, jak bylo výše naznačeno, označoval situaci, kdy daný stát žádným způsobem neomezuje svobodnou směnu mezi svými občany na jedné straně a cizinci na straně druhé (popř. do těchto směn alespoň nezasahuje více než do směn uskutečňovaných výhradně mezi jeho občany). K tomu by však bylo v praxi třeba v legislativě naopak škrtnat, tzn. mnohé zákony úplně zrušit.¹⁶ Ve srovnání s tím je třeba několikatisícistránkové dokumenty NAFTA a mnohaletá jednání GATT navzdory všem jejich proklamacím o svobodném obchodě označit za obchod státem *řízený*,¹⁷ který se dokonce někdy k ideálu svobodného obchodu ani neblíží! Často totiž dochází spíše k nahrazení tradičních, z dnešního pohledu „primitivních“ forem protekcjonismu (cel, kvót), změtí regulací týkajících se cen dováženého zboží, složitě definujících tzv. zemi původu či zabezpečujících byrokraticky stanovené standardy kvality.

K volnému obchodu není třeba žádného politického vyjednávání se zahraničím o minimálním odběru či maximálních dodávkách toho či onoho zboží, ani žádné koordinace ze strany nadnárodních politických organizací definujících, za jakých podmínek mohou (!) státy své hranice uzavírat. Přistoupení k politice svobodného obchodu je jednostranná záležitost.¹⁸

¹³ Svobodný obchod v takovémto pojetí se často nazývá *svobodným trhem*. V kapitole 6 bude tato myšlenka rozvedena. Bude ukázáno, že cílem je skutečně svobodný obchod (tedy svobodný trh), a nejen jeho mezinárodní odrůda (označovaná jako svobodný obchod dnes).

¹⁴ To však zatím blíže nespecifikuje, je-li každý takto „svobodný“ obchod legitimní. To není předmětem zkoumání ekonomie a proto nelze legitimitu toho kterého obchodu (směny) vyvodit bez použití normativních soudů. Jedním z možných etických standardů, blízkých mnohým zastáncům rakouské ekonomické školy, je princip, že směna je legitimní, nedochází-li při ní k fyzickému narušení majetku třetích osob, které stojí mimo ní. Viz např. Murray N. Rothbard: *The Ethics of Liberty*, New York University Press, New York, 1998, nebo Hans-Hermann Hoppe: *The Economics and Ethics of Private Property*, Kluwer Academic Publishers, Norwell (MA), 1993.

¹⁵ Ostatní subjekty se do dobrovolné směny jiných stran vměšují rovněž. V takovém případě jsou však tyto subjekty (na rozdíl od států!) považovány za zločince, jejich činnost za nelegitimní a jsou po zásluze potrestáni.

¹⁶ Příkladem toho je zákon antidumpingový, zákon devizový, ministerské vyhlášky a vládní nařízení, na jejichž základě je vybíráno clo a omezováno dovážené množství, zákony na „ochranu“ spotřebitele a další...

¹⁷ K této problematice viz např. Murray N. Rothbard: „Free Trade“ in Perspective“, „The Nafta Myth“ a „Is There Life After Nafta?“ v *Making Economic Sense*, Ludwig von Mises Institute, Auburn (AL), 1995, str. 303-312, nebo Lewellyn H. Rockwell, Jr.: „Who Killed Free Trade“ v *The Free Market* 4/96.

¹⁸ Na toto téma bude pojednáno v kapitole 3.3.

v žádném případě tak nemůže být mezi tuto politiku a třeba NAFTA dáváno rovnítko, a to i navzdory faktu, že je *free-trade* v jejím názvu dokonce obsažen. *Řízený obchod* tohoto typu možná snižuje (popř. úplně ruší) celní sazby, které tak pečlivě sledují jeho propagátoři, nicméně je vzápětí nahrazuje opatřeními, která jsou svobodnému obchodu snad ještě vzdálenější. Nazývat toto „liberalizací mezinárodního obchodu“ či dokonce rovnou „svobodným obchodem“ by bylo stejně absurdní, jako nazývat nevinným člověkem zloděje, který přestal krást peněženky a začal vykrádat bankovní účty.¹⁹

1.3 Protekcjonismus

Ve svém původním významu označuje termín *protekcjonismus* používání takových nástrojů státní intervence, jejichž účelem je tzv. ochrana domácího trhu (z anglického *protect*, odtud někdy používaný český ekvivalent *ochranářství*). K nim lze zařadit veškerá importní cla bez ohledu na jejich „krycí“ označení (retorzní, antidumpingová atd.), množstevní omezení a dnes stále rostoucí skupinu tzv. technických překážek, podmiňujících uskutečnění směny splněním určitých podmínek vztahujících se k výrobku, popřípadě i k výrobcovi.²⁰ V neposlední řadě sem patří i obchodně-diplomatické aktivity státu, jejichž výsledkem mohou být třeba orwellovsky znějící tzv. *dobrovolná omezení exportu*.

Je ovšem důležité zahrnout do tohoto seznamu nejen opatření namířená *proti* uskutečnění směny (zmíněná cla, kvóty atp., používáno téměř výhradně při importu), ale také ta, která jsou namířena *ve prospěch* uskutečnění určité směny (používáno naopak téměř výhradně při exportu). I tyto zásahy totiž, jak sami zastánci tohoto přístupu prohlašují, jsou způsobilé „chránit“ a mnohdy doslova zachránit vybrané domácí subjekty před zahraniční konkurencí, a proto do agendy protekcjonismu logicky spadat musí. Do této skupiny je nutno zařadit veškerou státní výpomoc exportérům, ať již ve formě „levných“ úvěrů (ČEB), dotovaného pojištění (EGAP), dotovaných obchodních informací (CzechTrade), daňových zvýhodnění či u nás (zatím!) relativně vzácných přímých dotací výroby. Při snaze o důslednost je však nutno sem zahrnout i veškerá obchodní oddělení při zastupitelských úřadech, nemluvě o přímých nátlakových akcích (přirozeně označených jako „státní návštěva,“ nebo alespoň „mise“) těch sebevědomějších vlád, jejichž výsledkem může být třeba závazek druhé země odebrat určité minimální množství toho či onoho zboží od „oblíbených“ domácích producentů.²¹

Z výše uvedeného vyplývá, že politika protekcjonismu je ze své definice v rozporu se svobodným obchodem. Vzhledem k tomu, že se protekcjonistické nástroje z obou výše zmíněných skupin stávají stále sofistikovanějšími, je jejich vazba na původní myšlenku „ochrany trhu“ stále méně zřetelná. Bylo by proto možné odklonit se od původního vymezení protekcjonismu a definovat ho poněkud širěji: jako *veškerá opatření která jsou v rozporu se svobodným obchodem*.²² Přidržíme-li se však „mezinárodního“ pojetí svobodného obchodu, pak

¹⁹ Vysvětlení, proč jsou moderní formy protekcjonismu možná ještě škodlivější, bude předmětem kapitoly 6.

²⁰ Výrobky musí splňovat nejrůznější normy, jejich importéři musí opatřovat celou škálu povolení a certifikátů týkajících se třeba i firmy, která zboží vyrobila. Na tomto místě se potom zkoumá, zda ona firma splňuje jiné normy a disponuje jinými certifikáty, zda je její produkt opravdu „domácí“ apod.

²¹ Obzvláště administrativa USA si oblíbila tento způsob „obchodní diplomacie.“ Počátkem 90. let se někdy George Bush osobně, jindy jeho specializovaný obchodní diplomat, odborník na „jednání“ s Japonci, Lee Iacocca, snažili na svých výletech Asii své „partnery“ donutit, aby se zavázali více amerických aut kupovat a méně jich do Ameriky prodávat (požadovali dobrovolná omezení exportu, hrozili uvalením zvláštních cel apod.). O obchodní diplomacii a „moderních“ formách protekcjonismu se zmíníme též v kapitole 6.

²² O tom, jak nástroje moderního protekcjonismu postupně splývají s nástroji moderního státu blahobytu, což rozšiřuje význam termínu *protekcjonismus* na veškeré zásahy do svobodné směny, bude pojednáno též v kapitole 6.

tento termín označuje *veškeré zásahy státu do dobrovolné směny subjektů v mezinárodním měřítku*.

2. K čemu směna?

Zkusme si čistě teoreticky představit svět bez jakékoliv směny: spotřeba každého člověka se skládá výhradně ze zboží, na jehož výrobě se nikdo jiný nikterak nepodílel. Každý člověk tedy využívá a používá pouze produkty své vlastní práce a svých vlastních výrobních faktorů. Z toho je zřejmé, že ve světě, ve kterém neexistuje směna, není místo ani pro dělbu práce.²³

Jak dobrovolná směna, tak dobrovolná dělba práce jsou projevy záměrného lidského chování, díky němuž se lidem daří lépe a snadněji uspokojovat své potřeby. Děje se tak zejména v důsledku přirozené nerovnosti lidí ve schopnostech provádět různé činnosti a v důsledku nerovnoměrného rozložení přírodních produkčních podmínek. Lidé by v případě, že by toto neplatilo, nikdy k dělbě práce ani směně nepřistoupili a svět by potom nutně vypadal tak, jak jsme si ho výše pokoušeli představit.

Vzhledem k tomu, že způsoby, kterými dochází k uspokojování neomezených lidských potřeb pomocí omezených (vzácných) zdrojů, byly tradičně jedním z předmětů zájmu ekonomické vědy, byla otázka dělby práce a směny často jejím ústředním tématem.²⁴ K jejich objasnění používá dnešní ekonomie teorii komparativních výhod, teorii, jejíž pomocí lze vyvrátit mnohé z argumentů proti svobodnému obchodu, i když se tak bohužel jen málokdy v populárních diskusích děje.

2.1 Komparativní výhody

Standardní verze historie ekonomického myšlení přisuzuje objev komparativních výhod Davidu Ricardovi. Přesněji řečeno, Ricardovi jsou přisuzovány zásluhy rozpracování tohoto konceptu a jeho prosazování. Za jeho otce je nicméně považován důstojník Královského námořnictva Robert Torrens (1780-1864), který tak údajně jako první učinil ve svém díle *The Economists Refuted* z roku 1808.²⁵ Ať již tomu bylo jakkoliv, je teorie komparativních výhod známa již téměř dvě stovky let. Ani po tak dlouhé době však není naprostou většinou lidí pochopena, nebo alespoň přijímána, čehož důkazem je vlastně samotné přežívání protekcjonismu. Stále se vedou nikdy nekončící diskuse plné mýtů z minulých století, které tuto teorii ve snaze ospravedlnit výjimečnost mezinárodního obchodu (a odtud zásahy států do něj) prostě zcela ignorují.

²³ Směna a dělba práce jsou, řekněme, „dvěma stranami téže mince.“ Jedno bez druhého postrádá smysl a logicky ani existovat nemůže. Peče-li pekař housky, které s nikým za nic jiného nesměňuje (to znamená, že je všechny spotřebovává), nejedná se ze strany pekaře o žádnou dělbu práce. Teprve ve chvíli, kdy se jeho housky stanou předmětem směny a to, co za ně získá, se stane součástí jeho spotřeby, je možné jeho činnost nazvat dělbou práce.

²⁴ O tom, jak byla ekonomie pojímána viz např. Israel Kirzner: *The Economic Point of View: An Essay in the History of Economic Thought*, Sheed and Ward, Inc., Kansas City, 1976.

²⁵ Např. Joseph A. Schumpeter: *History of Economic Analysis*, Oxford University Press, New York, 1954. Existují však jisté skutečnosti, které takovýto pohled vyvrací. V daleko preciznější formě, a především ještě dříve než Torrens, prezentoval ideu komparativních výhod ekonom, kterým nebyl nikdo jiný než Ricardův mentor James Mill, a to ve své knize *Commerce Defended* z roku 1808. V rozporu se všeobecným přesvědčením nebyl David Ricardo tím, kdo teorii komparativních výhod zdokonalil. Jedinou zmínkou o této teorii, kterou kdy Ricardo zanechal, jsou totiž pouhé tři odstavce v jeho *Principles of Political Economy and Taxation* z roku 1817. Teorie komparativních výhod nehrála v ricardovské ekonomii absolutně žádnou roli, Ricardo dokonce sám pojímá zbytek kapitoly o mezinárodním obchodě spíše ve smyslu smithovských absolutních výhod. Vůbec se nezapojil do diskuse o ní ani před tím (1808), ani potom. Byl to naopak James Mill, který na rozdíl od Ricarda v dalším rozpracování

Ač často mimo akademické kruhy nepochopená a nepřijatá, představuje i tak teorie komparativních výhod jeden z pilířů soudobé ekonomie. Studenti se s touto teorií seznamují již v základních kursech ekonomie (většinou, jak jinak, v kursech *makroekonomie!*), a to vždy a bez výjimky v souvislosti s mezinárodním obchodem. Odtud potom pramení poněkud nešťastná asociace „komparativní výhody ↔ mezinárodní obchod.“ Ačkoliv je totiž tato asociace z hlediska historie ekonomického myšlení správná,²⁶ vyvolává naopak zcela nesprávný dojem, že princip komparativních výhod vysvětluje pouze jakýsi specifický druh obchodu, a to obchod mezinárodní. Není potom divu, že i samotný mezinárodní obchod získal postupem času punc specifického a samostatného odvětví ekonomie.

Při výkladu komparativních výhod se tedy často opomíjí zmínit, že se jedná o obecný princip dělby práce bez ohledu na to, zda jejími účastníky jsou tatínek a maminka, nebo (makroekonomicky řečeno!) dva různé kontinenty. Je to princip, který vysvětluje, proč k dělbě práce dochází nejen tam, kde každý z jejích účastníků je z hlediska produktivity práce v některé z činností lepší (tj. produktivnější) než všichni ostatní, ale (a to je velmi důležité a o tom to celé je) i tam, kde tomu tak není. Zkusme tedy tento princip odvodit a ilustrovat na jiném než mezinárodně-obchodním případě, a sice na příkladě tatínka a maminky, a vyhnout se tak (jak je vidět) trochu zavádějícímu, notoricky předkládanému případu vína a sukna v Anglii a Portugalsku.²⁷

Představme si, že zmíněný tatínek zvládne vyprat 1 kg špinavého prádla za půl hodiny, kdežto umýt 1 kg nádobí mu zabere 1 hodinu. Jeho manželka (tedy zmíněná maminka) je pravým opakem: vyprat stejné množství prádla jí potrvá celou hodinu, avšak poradit si se stejným množstvím nádobí umí za půl. V případě, že každý pere a myje sám, zpracuje každý z nich 1 kg prádla a 1 kg nádobí za 90 minut. Dohromady tedy zvládnou pomocí 180 „člověko-minut“ práce 2 kg prádla a 2 kg nádobí. Za těchto 180 minut má tedy jejich „produkční“ koš hodnotu {2;2}.²⁸ Tatínek ale přišel s návrhem:²⁹ on se bude věnovat pouze prádlu a maminka

„svých“ komparativních výhod pokračoval a který byl s největší pravděpodobností patrně tím, kdo Ricarda přesvědčil, aby jeho (Millovu!) teorii do svých *Principles* vůbec vložil. David Ricardo ale nebyl dokonce ani tím, kdo za praktické implikace teorie komparativních výhod bojoval. Nikdy nevyjadřoval žádný obecný zájem o ideu svobodného obchodu a jeho rétorika směřovala čistě ke zrušení obilných zákonů, které představovaly dle ricardovské ekonomie překážku možného oddálení nevyhnutelného příchodu ekonomické stagnace. Zkrátka, David Ricardo nejenže není tvůrcem této teorie, ale pořádně jí ani nerozuměl a pravděpodobně ho vůbec nezajímala. Paradoxně to byl možná právě syn jejího pravého autora John Stuart Mill, díky němuž se začalo vůbec jméno Ricardo s ideou komparativních výhod spojovat.

Podrobný rozbor tohoto historického omylu lze nalézt v Murray N. Rothbard: *Classical Economics*, Edward Elgar Publishing Company, Brookfield (VT), 1995, str. 94-98, nebo v práci Williama O. Thweatta „James Mill and the Early Development of Comparative Advantage“ v *History of Political Economy* 8 (léto 1976), str. 207-234, na kterou Rothbard odkazuje.

²⁶ Je nutno si uvědomit, že vznik ideje komparativních výhod byl reakcí na otázku mezinárodního obchodu, která vyvstala v souvislosti s Napoleonovou blokádou britských ostrovů v roce 1806. Zmíněné práce Milla a Torrense byly příspěvky do diskuse vyvolané mladým anglickým fyziokratem Williamem Spencem (1783-1860), který v podstatě tvrdil, že blokáda země „nevadí“. Viz Murray N. Rothbard: *Classical Economics*, str. 96.

A tak vzhledem k tomu, že princip komparativních výhod byl vyložen na příkladu mezinárodního obchodu, je možno zmíněnou asociaci brát v tomto smyslu jako opodstatněnou. Vyhrázovat ovšem jeho působnost pouze na mezinárodní obchod, což úmyslně či neúmyslně činí i mnohé učebnice, by bylo stejně zvláštní, jako tvrdit, že problém ekonomické vzácnosti je omezen pouze na děla a máslo, protože je to tímto způsobem v učebnicích ilustrováno.

²⁷ Právě tento příklad použil David Ricardo ve svých *Principles*.

Je otázkou, proč pro svůj výklad použil tak nereálný předpoklad, jako že Portugalsko mělo ve vztahu k Anglii absolutní výhodu ve výrobě sukna! Pro mnohé je tato skutečnost jen další v řadě indicií, která nahrává ve prospěch zmíněné hypotézy o tom, že Ricardo nebral komparativní výhody příliš vážně.

²⁸ V této formě bude nadále uváděna skutečnost, že byl určitý počet kilogramů nádobí (resp. prádla) umyt (resp. vyprán) – {[kg umytého nádobí];[kg vypraného prádla]}.

pouze nádobí. Při této spolupráci, tedy *dělbě práce*, se jejich celková produktivita zvýší. Každý z nich obětuje stejných 90 minut jako předtím, přičemž tatínek vypere tentokrát 3 kg prádla a maminka umyje 3 kg nádobí. Nyní tedy zvládnou pomocí stejných 180 „člověko-minut“ práce celkem vyprodukovat koš {3;3}. Mechanismus absolutních výhod je tak vcelku intuitivní.

Tatínek však odjede na služební cestu a k mamince se dočasně nastěhuje její přítel, ze kterého se vyklube prototyp ideálního manžela: 1 kg prádla vypere za 5 minut a 1 kg nádobí umyje za 10 minut (viz tabulka 1). Přítel je tedy v obou těchto činnostech produktivnější. Pracují-li oba odděleně, vyprodukuje maminka koš {1;1} za 90 minut, zatímco její přítel zvládne totéž za pouhých 15 minut. Má i nyní smysl se uchýlit k dělbě práce? Zkusme aplikovat právě princip komparativních výhod. Maminčin přítel je při praní 12x rychlejší než maminka, ale při mytí nádobí jen 3x, a tak se rozhodne prát, zatímco na maminku zbude nádobí. Věnuje-li nyní maminčin přítel stejných 15 minut praní, stihne během nich vyprat 3 kg prádla. Zrovna tak pracuje-li maminka i nadále 90 minut, postačí jí tento čas k umytí 3 kg nádobí. Jejich souhrnná produktivita by tedy vzrostla díky dělbě práce z koše {2;2} na koš {3;3}, a to navzdory skutečnosti, že hypotetická maminka je v obou činnostech podstatně méně schopná.

tabulka 1

	Maminka	Přítel
Vyprání 1 kg prádla [min]	60	5
Umytí 1 kg nádobí [min]	30	10
Celkem [min]	90	15

Na stejnou situaci se lze podívat ještě z jiného, též velmi ilustrativního, pohledu. Představme si, že maminka s přítelem ušpiní každý den 1 kg prádla a 1 kg nádobí, které je třeba vyprat a umýt. Původní dohoda spočívala v tom, že se budou obden střídat: v liché dny pere i myje maminka, v sudé její přítel. Jednou za dva dny, během nichž si dohromady poradí celkem se 2 kg prádla a 2 kg nádobí, stráví maminka prací 90 minut, zatímco její přítel pouhých 15 minut. Maminku však napadne využít princip komparativních výhod a navrhne, že každý den se ona postará o nádobí a její přítel o prádlo. V důsledku takové dělby práce zvládnou stejné množství prádla a nádobí pomocí pouhých 10 minut práce přítele (dvakrát 5 minut praní) a pouhých 60 minut práce maminky (dvakrát 30 minut mytí). Oba ušetřili třetinu svého času, aniž by neměli druhý den co na sebe.

S takovým vysvětlením jsou však určité problémy. Zdánlivě jasný a neotřesitelný důkaz nárůstu produkčních možností (fyzické produktivity) či úspory práce se změní ve chvíli, kdy upravíme přítelovy schopnosti tak, aby (podobně jako maminka) bylo pro něj praní časově náročnější disciplinou než mytí nádobí a přitom zůstal v obou činnostech ve srovnání s maminkou absolutně rychlejší (viz tabulka 2).

tabulka 2

	Maminka	Přítel
Vyprání 1 kg prádla [min]	60	15
Umytí 1 kg nádobí [min]	30	10
Celkem [min]	90	25

²⁹ S takovým návrhem mohla přirozeně přijít i maminka!

Navážeme-li na předchozí případ střídání této povinnosti obden, bude jednou za dva dny maminka na prádle pracovat 90 minut a její přítel 25 minut. Dojde-li však k dělbě práce tak, jak to předpokládá teorie komparativních výhod, dohodne se maminka s přítelem, že on bude každý den prát (neboť je 4x rychlejší než maminka) a ona každý den mýt nádobí (neboť je v tom jen 3x pomalejší než její přítel). Nyní tedy maminka sice stráví u nádobí celkem 60 minut ve dvou dnech a ušetří tak třetinu svého času, nicméně její přítel propere během dvou dní celkem 30 minut a stráví tak práci naopak o 5 minut více. Z příteleva pohledu se tedy nejedná zrovna o lákavou alternativu a tak lze z tohoto příkladu jen těžko uvěřit, jak může být tato dělba práce prospěšná pro oba její účastníky.

Pro pochopení, proč teorie komparativních výhod i v tomto případě trvá na svém, je vhodné se vrátit k popisu situace z tabulky 2 pomocí produkčních možností. Při absenci dělby práce zvládne maminkin přítel koš {1;1} za 25 minut a maminka stihne to samé za 90 minut. Bez dělby práce vyprodukuje tedy jejich dohromady 115 „člověko-minut“ koš {2;2}. Při aplikaci dělby práce dle teorie komparativních výhod věnuje přítel svých 25 minut práce praní a vypere tak 1,66 kg prádla. Maminka půjde ke dřezu a během svých 90 minut umyje 3 kg nádobí. Z jakého důvodu však považujeme koš {1,66;3} za preferovanější než koš {2;2}, abychom mohli prohlásit, že dělba práce dle principu komparativních výhod je výhodná?

Argumentace probíhá takto. Nejprve z pohledu maminky: 1,66 kg vypraného prádla má pro ni hodnotu 3,33 kg umytého nádobí,³⁰ proto celková hodnota koše {1,66;3} odpovídá 6,33 kg umytého nádobí. To je více než hodnota koše {2;2}, která činí pouze 6 kg umytého nádobí. Z pohledu maminkina přítele je situace obdobná: 1,66 kg vypraného prádla představuje pro něj hodnotu 2,5 kg umytého nádobí,³¹ a tak hodnota koše {1,66;3} činí pro přítele celkem 5,5 kg umytého nádobí. A to opět převyšuje hodnotu koše {2;2}, která odpovídá pouhým 5 kg umytého nádobí.

Vzhledem k tomu, že teorie komparativních výhod je ve své původní verzi postavena na předpokladu existence pouze jednoho výrobního faktoru (práce), který je navíc zcela uniformní, je srovnávání různých výrobních košů vlastně založeno na pracovní teorii hodnoty.³² Ve skutečnosti tak dochází pouze ke srovnávání jakési časové hodnoty různých košů, přičemž je preferován („je hodnotnější“) ten, k jehož výrobě je třeba více času.³³ Ve světě, ve kterém užitek z jednotlivých statků je pro každého jedince subjektivní kategorií³⁴ (tj. není jednoduše dán „obsahem“ jednotlivých výrobních faktorů, natož potom pouze práce, jak pracovní teorie hodnoty předpokládá), však takový přístup neříká vůbec nic o tom, proč by mělo k vlastní směně (tedy k tomu, co se snažíme vysvětlit) docházet.

Zdá se tedy, že k popsání výhodnosti směny je třeba při ilustraci principu komparativních výhod nahradit množství práce potřebné k výrobě určitého zboží celkovými náklady (explicitními i implicitními). Ty jsou představovány užitek z jinak nejpreferovanějšího použití

³⁰ 1 kg vypraného prádla pro ni představuje hodnotu 2 kg umytého nádobí ($60 / 30 = 2$). Potom $1,66 \times 2 = 3,33$.

³¹ 1 kg vypraného prádla pro něj představuje hodnotu 1,5 kg umytého nádobí ($15 / 10 = 1,5$). Potom $1,66 \times 1,5 = 2,5$.

³² Pracovní teorie hodnoty vysvětlovala v klasické ekonomii relativní ceny. Dle této teorie byla cena statku A dvakrát vyšší než statku B proto, že k výrobě statku A bylo třeba dvakrát tolik práce, co k výrobě statku B.

³³ Pro maminku odpovídá časová hodnota koše {2;2} 180 minutám ($2 \times 60 + 2 \times 30$), zatímco koše {1,66;3} 190 minutám ($1,66 \times 60 + 3 \times 30$). Pro jejího přítele představuje tato časová hodnota koše {2;2} 50 minut ($2 \times 15 + 2 \times 10$), zatímco koše {1,66;3} celých 55 minut ($1,66 \times 15 + 3 \times 10$). Oba tak preferují koš {1,66;3}.

³⁴ Subjektivní teorie hodnoty je fundamentální součástí rakouského ekonomického učení! Odtud je tato škola nazývána též *subjektivně psychologickou*.

statků, kterých je třeba se vzdát, aby byla jednotka určitého zboží získána.^{35, 36} Z toho tedy vyplývá, že náklady jsou stejně subjektivní kategorií jako užitek.³⁷ Relativní ceny (tj. směnný poměr) tedy nelze vyvodit ani z poměru nákladů. (Jsou-li užitek i náklady subjektivními a ordinálními veličinami, takový poměr prostě neexistuje!) Ze zmíněného pojetí užitku tak vyplývá, že relativní ceny ani objektivně odvodit nelze. Nejsou tedy předmětem analýzy komparativních výhod a musí tak do ní vstupovat zvnějšku.³⁸

Zkusme tedy k datům z tabulky 2 přidat údaje o směnném poměru (relativních cenách) těchto činností pro oba subjekty této modelové ekonomiky (viz tabulka 3). Navzdory tomu, že mamince trvá vyprat dvakrát tak dlouho, co umýt nádobí, je ochotna tyto služby směnít v poměru 1 : 1, tedy 1 vyprání za 1 umytí. Obdobně je její přítel ochoten bez ohledu na časovou náročnost směnít 4 prání za 1 mytí (pro něj zjevně velmi neoblíbenou činnost!).³⁹

tabulka 3

	Maminka	Přítel
Vyprání 1 kg prádla [min]	60	15
Umytí 1 kg nádobí [min]	30	10
Směnný poměr Vyprání : Umytí	1 : 1	4 : 1

Při daném směnném poměru je zřejmé, že maminka, aby mohla jednou vyprat, se musí vzdát jednoho mytí a naopak. Obdobně platí toto i pro jejího přítele, který jednomu mytí musí

³⁵ Od poslední čtvrtiny 19. století operuje ekonomie s užitky mezními a jen a pouze v tomto smyslu je tento pojem v této práci nadále používán.

³⁶ Mám-li 10 Kč a kupuji-li si zmrzlinu, jsou náklady této koupě představovány užitkem z dortu, který bych si za těchto 10 Kč koupil v případě, že by zmrzlina došla. Fakt, že si za 10 Kč kupuji zmrzlinu a ne dort, znamená, že při nákupu zmrzliny převyšují výnosy (užitek ze zmrzliny) náklady (užitek z dortu). V případě, že by užitek z dortu byl vyšší než užitek ze zmrzliny, vedla by tato koupě k poklesu blahobytu, a proto by se nikdy neuskutečnila. Tato zdánlivě triviální skutečnost vyplývá z axiomu demonstrováných preferencí, jež je základem ospravedlnění svobodné směny z pohledu ekonomie blahobytu, které je předmětem následující kapitoly (2.2).

³⁷ Z rakouského pojetí užitku jako subjektivní, marginální a přísně ordinální veličiny vyplývá, že užitky stejně jako náklady jednotlivce (nemluvě o užitku společnosti) nemohou být nikdy předmětem matematických operací (sčítání, porovnávání apod.)

³⁸ To přirozeně ještě neznamená, že určení relativních cen *není* předmětem ekonomické vědy. Naopak, ekonomie umí vysvětlit proces jejich formování z individuálních preferencí. Velmi stručně to lze naznačit na tomto příkladě: mé mezní užitky jednotlivých množství dvou zboží jsou ordinálně seřazeny následujícím způsobem:

=
 = 41 ředkviček
 = 1 pytel zrní
 = 40 ředkviček
 = 39 ředkviček
 =

Mám-li pytel zrní a někdo mi za něj nabídne 40 ředkviček, ke směně nepřistoupím. Nabídne-li jich 41 (popř. více), obchod přijmu. V tom případě bude pro mne jejich směnný poměr 1 : 41. Chci-li naopak zakoupit pytel zrní, učiním tak pouze v případě, že jeho (ředkvičková) cena nepřevyší 40 ředkviček (poměr 1 : 40).

Tyto preferenční škály, ze kterých lze tak jednoduše odvodit relativní ceny, jsou však pro třetí osoby neidentifikovatelné až do doby, kdy k vlastní směně dojde (viz *princip demonstrováných preferencí*, který je předmětem následující kapitoly), a proto nemohou být *apriori* objektivně stanoveny.

Vzhledem k časové proměnlivosti preferenčních škál nemohou být ani relativní ceny vždy v čase stálé.

³⁹ Mluvíme-li zde o směnném poměru, v zájmu jednoduchosti abstrahujeme od skutečnosti, že takový poměr nemůže být shodný pro prodej *i* nákup daného předmětu směny. Stejně jako se tento poměr v předcházející poznámce lišil při *prodeji* zrní za ředkvičky a *nákupu* zrní za ředkvičky, lišil by se i při reálné směně vyprání za umytí a umytí za vyprání.

nutně obětovat čtyři praní. To, co jsou účastníci směny nuceni obětovat, tak pro ně představuje náklady takové směny.⁴⁰ Potom *náklady* jednoho vyprání činí pro maminku jedno umytí a pro jejího přítele pouhou 1/4 umytí. Analogicky lze pro oba odvodit náklady jednoho umytí (viz tabulka 4).

tabulka 4

	Maminka	Přítel
Směnný poměr Vyprání : Umytí	1 : 1	4 : 1
Vyprání 1 kg prádla [kg umytého nádobí]	1	1/4
Umytí 1 kg nádobí [kg vypraného prádla]	1	4

Takto vyjádřené náklady musí vést vždy k úloze, která nápadně připomíná ilustraci absolutních výhod.⁴¹ Ve srovnání s maminkou má její přítel s praním pouze čtvrtinové náklady. Co se týče nákladů na mytí, činí pro něj naopak čtyřnásobek maminčiných nákladů. Maminka má absolutní výhodu při mytí nádobí, její přítel zase při praní. Z toho plyne jednoznačný závěr: maminka bude mýt a její přítel prát.⁴²

Skutečnost, že se oběma vyplatí zapojit se do dělby práce a následné směny, lze ilustrovat ještě jiným způsobem na následujícím příkladě. Maminka si může vybrat: může 1 kg prádla vyprat *přímo*, tj. půjde a vypere ho, nebo *nepřímo*, tj. umyje 1 kg nádobí a to potom za vyprání 1 kg prádla vymění. Zvolí-li nepřímou metodu praní, bude moci umytí 1 kg nádobí směnít se svým přítelem za vyprání až 4 kg prádla, a to je bezpochyby více, než by byla mohla získat metodou přímou.⁴³ To samé lze přirozeně prohlásit o maminčině příteli. Nepřímou metodu bude on preferovat v případě mytí nádobí, neboť mu tak k umytí 1 kg špinavého nádobí postačí vyprat méně než 4 kg prádla.

To, co zde bylo řečeno na adresu našich hypotetických účastníků dělby práce a směny, lze zobecnit následujícím způsobem: *Kdykoliv mají dva subjekty rozdílné směnné poměry dvou statků, existuje zde prostor pro oboustranně výhodnou směnu.*

Teorie komparativních výhod tak vysvětluje, proč probíhá v reálném světě dělba práce a směna v tak obrovském rozsahu. Naznačuje, proč kávu vaří sekretářky, přestože jejich nadřazení mohou být v této činnosti minimálně stejně produktivní, či třeba proč v nemocnici o pacienty pečují spíše sestry a ne sami lékaři. Ukazuje zkrátka, proč z dělby práce nejsou vyřazeni ti, kteří nejsou „mistry světa“ v alespoň jedné z lidských činností.

Mnozí ji však mohou i tak považovat ze nedostačující, zjednodušený či příliš technicistní prostředek k obhajobě myšlenky svobodného obchodu či vyvrácení prospěšnosti

⁴⁰ Zvažování alternativních nákladů, spíše než času, nutného k produkci jednotky určitého zboží (služby), je důvodem, proč je někdy teorie komparativních výhod nazývána *teorií komparativních nákladů*.

⁴¹ Ne náhodou tomu tak vždy je a být musí. Je-li $(a_1 : b_1)$ směnný poměr statků A a B pro jeden subjekt a $(a_2 : b_2)$ směnný poměr stejných statků pro druhý subjekt a platí-li například, že $(a_1/b_1) > (a_2/b_2)$, potom musí nutně platit, že $(b_1/a_1) < (b_2/a_2)$.

⁴² Je vhodné v tuto chvíli připomenout, že to platí bez jakéhokoliv ohledu na jejich produktivitu práce, neboť, jak víme z tabulky 3, maminčin přítel byl pro potřeby této práce produktivnější v obou uvažovaných činnostech!

⁴³ To, v jakém poměru nakonec směna mezi nimi proběhne, záleží na jejich vyjednávací pozici. Obecně bude pro maminku výhodné, dostane-li za umytí 1 kg nádobí více než 1 kg vypraného prádla, zatímco pro jejího přítele bude směna atraktivní, bude-li moci za umytí 1 kg nádobí zaplatit vypráním méně než 4 kg prádla. Ačkoliv tedy přesný směnný poměr při směně *mezi* nimi neznáme, víme předem, v jakých mezích se tento poměr bude pohybovat.

protekcjonismu.⁴⁴ Proto se zdá užitečné poskytnout ještě prostor pro argumentaci, vycházející z faktu, že ke směně zkrátka dochází, pro argumentaci založenou na ekonomii blahobytu.

2.2 Svobodný obchod a ekonomie blahobytu

Zkusme v kontrastu s tradičními formami ekonomie blahobytu⁴⁵ vystavět verzi odvozenou metodologií rakouské ekonomické školy⁴⁶ a pokusme se na jejím základě ospravedlnit myšlenku, že je-li etickou normou blahobyt společnosti, potom svobodný obchod je jeho nutným předpokladem.

Podstatou lidské činnosti je vždy volba mezi různými alternativami, přičemž člověk vždy volí takovou z nich, o které předpokládá, že povede k nejvíce preferovanému cíli (tj. uspokojí jeho nejvíce pocítované preference). Odtud potom plyne, že jediným způsobem, jak zjistit preference jednotlivce, je sledovat jeho rozhodování. Koncept *demonstrováných preferencí*^{47, 48} (jak byla tato myšlenka nazvána) tedy tvrdí, že preference jednotlivce se projevují a jsou třetími osobami identifikovatelné pouze vlastní činností člověka.

Každá dobrovolná směna na trhu se právě díky skutečnosti, že je *dobrovolná*, vyznačuje jedním zásadním rysem: veškeré zúčastněné strany očekávají,⁴⁹ že jejich blahobyt⁵⁰ bude vyšší

⁴⁴ Jan Víttek, zpravodaj časopisu *Ekonom*, ve svých článkách zřídka kdy opomene vyjádřit pohrdání nad jakýmsi dogmatickým lpěním příznivců svobodného obchodu na teorii komparativních výhod.

⁴⁵ Středem zájmu ekonomie blahobytu byl, jak sám název napovídá, blahobyt, zvláště pak blahobyt společnosti. Původní (pigouovská) ekonomie blahobytu byla založena sice na správném předpokladu klesajícího mezního užítku peněz, který ovšem doplnila předpokladem možnosti meziosobního porovnání užiteků. Na otázku, jak maximalizovat společenský užitek, se tak stalo jednoduchou odpovědí progresivní zdanění a následné přerozdělování, díky němuž získávali chudí „velký užitek“ na úkor „menší ztráty užítka“ bohatých.

Ve chvíli, kdy se postupně vytrácela víra v kardinální užitek a kdy se ukázalo, že srovnávat užítky dvou osob není bez přijetí nějaké etické normy možné, bylo oprášeno Paretovo pravidlo jednomyslnosti a zrodila se tím tzv. nová ekonomie blahobytu. Toto pravidlo, které zaručovalo, že je-li každé rozhodnutí ve společnosti přijato jednomyslně, musí vyústit pouze v paretové zlepšení, se nakonec ukázalo být málem příčinou úplného zániku celé ekonomie blahobytu. Neboť jak mohou ekonomové na základě ekonomie blahobytu dávat hospodářsko-politická doporučení, která jsou jakožto součást demokratického politického procesu už ze své podstaty přijímána jinak než jednomyslně, a přesto se pravidla jednomyslnosti držet!

⁴⁶ Takovému odvození lze nalézt např. v Murray N. Rothbard: „Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics“ v *Logic of Action One*, Edward Elgar Publishing Company, Brookfield (VT), 1997, str. 211 až 254. Tato práce byla poprvé publikována již v roce 1956.

⁴⁷ Princip demonstrováných preferencí se v té či jiné formě objevoval nejen u zakladatelů rakouské školy, ale též u Williama S. Jevonse, Irvinga Fishera či Franka A. Fettera. Viz též Ludwig von Mises: *Human Action*, str. 94-96.

⁴⁸ Tento princip (angl. *demonstrated*, nebo též *manifested preference*) je třeba odlišit od Samuelsonova konceptu *projevených preferencí* (angl. *revealed preference*), který na rozdíl od prve jmenovaného zahrnuje pod hlavičkou konsistentního (racionálního) chování i neměnnost preferencí v čase. To mu potom ulehčuje „vědecké“ zkoumání a mapování individuálních preferencí. Sledováním *minulých* rozhodnutí potom Samuelson jakoby zná preference *dopředu* bez ohledu na vlastní rozhodnutí jedince! Neměnnost preferencí v čase je však takovým zjednodušením, které tento koncept staví mimo jakoukoliv realitu.

⁴⁹ Vzhledem k tomu, že žijeme ve světě nejistoty (v pojetí F. Knighta, či L. von Mises *radical uncertainty*), účastníci směny si nemohou být nikdy naprosto jisti, jakým způsobem se jim podaří zvoleným způsobem (demonstrováním přistoupením ke směně) své potřeby uspokojit. To vždy pouze očekávají.

Zakoupí-li si někdo například housle za 10 000 korun, očekává, že hraní na ně (nebo jakékoliv jejich jiné použití) mu přinese nejvyšší užitek ze všech ostatních alternativ, které jsou pro něj za tuto částku dostupné. V případě, že týden nato zjistí, že hru na housle (popř. to jejich použití, kvůli kterému housle kupoval) nenávidí, tak je zřejmé, že se ve svém očekávání mýlil. To ovšem nic nemění na tom, že očekávaný užitek z houslí byl v době rozhodování nejvyšší, a proto k takovému rozhodnutí také došlo.

⁵⁰ Pojem „blahobyt“ je v této práci používán ve svém jediném smysluplném významu, a sice jako výraz subjektivního stavu uspokojení individuálních potřeb, resp. preferencí. O subjektivním pojetí blahobytu viz např. Dan Šťastný: „O blahobytu, násilí a paternalismu politiků“ v *Laissez-Faire*, leden 1999.

v porovnání se situací, kdyby směna neproběhla. Jak bylo v úvodu naznačeno, lze systém všech dobrovolných směn označit za svobodný obchod, resp. svobodný trh. Vzhledem k předpokladu dobrovolnosti je každá taková směna projevem jednomyslnosti obou stran a musí jim tak nutně a nevyvratitelně zvyšovat jejich očekávaný blahobyť.⁵¹ Je-li směna oboustraně dobrovolná, musí tím být nutně splněno i pravidlo jednomyslnosti. Dobrovolná směna tak musí naprosto nevyvratitelně zvyšovat blahobyť všech těch, kteří se jí účastní. Z toho lze vyvodit zcela nově definovanou ekonomii blahobytu: *svobodný obchod, resp. svobodný trh vždy zvyšuje „společenský“ blahobyť.*^{52, 53}

Společností, jejíž blahobyť je svobodným trhem zvyšován, se zde rozumí všichni, kteří tím, že se těchto směn účastní, demonstrují své preference. V této souvislosti vyvstává otázka, co se děje s blahobytem těch, kteří se jich neúčastní. Co třeba ti, kteří nechtějí, aby mezi ostatními tato směna probíhala? Z aplikace principu demonstrováných preferencí lze usoudit, že ti, kteří se dobrovolných směn neúčastní tak své preference neprojevují, a proto není možno o jejich preferencích, potažmo blahobytu cokoliv říci. Tato verze ekonomie blahobytu sama o sobě není a ani nemůže být doporučením pro vlastní hospodářskou politiku. Říká pouze, že je-li normativním cílem co největší blahobyť lidí (a to budiž předmětem etiky), pak nástrojem k tomu je politika svobodného trhu, politika *laissez-faire*. Tato ekonomie blahobytu tak není založena na jakýchkoliv normativních soudech. Jedná se naopak o čistě pozitivní, hodnotově neutrální (*value-free*) závěr.⁵⁴

2.3 Svobodná dělba práce a směna

Dvěma na sobě nezávislými způsoby jsme se pokusili ukázat, že svobodná dělba práce a svobodná směna musí vést obecně k lepšímu uspokojení individuálních preferencí lidí, tj. k jejich vyššímu blahobytu. Dělba práce a z ní vyplývající následná směna jsou produktem

⁵¹ Označení pro vnímání směny jako procesu, kdy jedna strana získává *na úkor* druhé, vešlo do ekonomie díky Ludwigu von Misesovi jako tzv. *Montaignův omyl* (angl. *Montaigne fallacy*). Michel de Montaigne (1533-1592) byl prvním z novodobých autorů, který přeformuloval starou mylnou doktrínu o směně jako prostředku zisku jednoho na úkor druhých. Ve svém eseji č. 22 ilustruje obecnou vlastnost směny na situaci hrobníka, který bude tím více získávat, čím více lidí zemře. (Stejnou logikou bychom odvodili, že lékaři se mají tím lépe, čím více lidí je nemocných, či že stavbaři tím lépe, čím více domů padá.) To je samozřejmě mnohdy pravda. Problém však spočívá v tom, že mezi hrobníkem a zemřelým nedochází ke směně! Ke směně dochází mezi hrobníkem a třeba pozůstalými. A těm přinášejí služby hrobníka vyšší blahobyť, neboť jinak by jeho služeb nevyužívali a o zemřelého by se postarali sami! Viz též Murray N. Rothbard: *Economic Thought Before Adam Smith*, Edward Elgar Publishing Company, Brookfield (VT), 1995, str. 201-203.

⁵² Ve světle předcházející poznámky se vyšším společenským blahobytem má na mysli situace, která je účastníky více preferována.

⁵³ Takové pojetí by přirozeně vyvolalo (a také vyvolává) značnou nechuť u zastánců upadávající ekonomie blahobytu v pojetí hlavního proudu ekonomického myšlení. Obzvláště zmíněná *nová ekonomie blahobytu* se totiž do značné míry soustředila na to, aby poukazovala na nevhodnost *laissez-faire*!

⁵⁴ Co se však týče odvození takové ekonomie blahobytu, otázkou samozřejmě zůstává, zda postavení těch, kteří se směny neúčastní (a nedemonstrují tak své preference), mimo předmět zkoumání, není samo o sobě normativním krokem.

Je pravdou, že preference jednotlivce lze identifikovat pouze z jeho rozhodování. To však ještě neznamená, že nelze-li změnu blahobytu pozorovat, tak k ní ani nemůže dojít. Vzhledem k subjektivnímu pojetí užítku může představovat jakákoliv myslitelná událost pro jakéhokoliv jednotlivce nějaký mezní užitek či ztrátu. Nemožnost identifikace těchto změn blahobytu poukazuje obecně na apriorní nesmyslnost jakýchkoliv snah o maximalizaci společenského blahobytu bez použití normativních soudů. V tomto světle se tedy může zvažování blahobytu jen těch, kteří své preference demonstrují, jevit spíše jako normativní soud.

To ale nic nemění na významu a vážnosti a významu takové ekonomie blahobytu. Ani její vyvrácení totiž nelze provést bez užití etických norem!

racionálního chování člověka,⁵⁵ který správně rozpoznal, že pracovní specializace (vzhledem k různým produkčním schopnostem jednotlivých lidí) a směna (vzhledem k různým hodnotovým preferencím jednotlivých lidí) hrají ve zmíněném procesu uspokojování lidských potřeb nezastupitelnou roli.

Dobrovolná dělba práce a dobrovolná směna tak spolu zajišťují maximálně možný blahobyt z pohledu jednotlivce. Cokoliv, co klade jakékoliv překážky těmto formám lidské spolupráce, musí potom obecně působit *proti* zvyšování blahobytu zúčastněných stran.

Předcházející teze byla vyvozena bez ohledu na geografickou polohu subjektů dělby práce a směny. Při dělbě práce či směně subjektů uvnitř jednoho státního území bychom jak mezi odborníky, tak mezi veřejností relativně neúspěšně hledali zastánce omezování takovéto spolupráce. Lidé nepotřebují znát ani princip komparativních výhod, ani žádná jiná teoretická vysvětlení k tomu, aby věděli, že je lepší, když housky peče pekař a šaty šije švadlena, než kdyby si každý měl péct housky a šít šaty sám.

Situace se ovšem významně změní, má-li dojít ke směně mezi subjekty z různých států. v ten moment přispěchají na pomoc mnozí „odborníci“ (často se nazývají ekonomy) s různými grafy, rovnicemi, regresemi a dalšími vymoženostmi „moderní ekonomické vědy“,⁵⁶ aby vysvětlili, za jakých podmínek tento princip dobrovolné spolupráce platí. A tak kromě tradičních a primitivních mýtů, se kterými se vypořádali již klasikové, ale které jsou používány dodnes, se arsenál zastánců protekcjonismu rozrostl o fundované koncepty nedospělého odvětví či optimálního celního tarifu.⁵⁷ Dozvídáme se tak, že *za určitých okolností* může být pro pekaře výhodnější si šaty ušít sám (popř. si nechat kooperaci se švadlenou zakázat!). Kupříkladu to údajně platí:

- má-li soused pocit, že je pekařovou povinností kupovat šaty od něho – argument nezaměstnanosti,
- prodal-li pekař v určitém období málo housek – argument vyrovnané obchodní bilance,
- odmítá-li tvrdohlavě švadlena housky od pekaře kupovat – princip reciprocity
- nabízela-li by švadlena šaty pekaři pod výrobní cenou nebo dokonce zadarmo! – obavy z dumpingu,
- když to ještě neumí a chce se to naučit (popř. jeho soused se to chce naučit) – argument nedospělého odvětví, a konečně třeba
- jsou-li šaty považovány za strategické zboží – požadavek soběstačnosti.

Je-li teze o svobodné dělbě práce a svobodné směně prezentovaná v této kapitole správná, musí platit bez výhrad. Jen těžko si lze totiž představit, že přítomnost hraničních patníků a celníků mezi kooperujícími subjekty by mohla tento koncept měnit. Jak napsal Murray N. Rothbard:

⁵⁵ F. A. Hayek, ač jedním z vůdčích představitelů rakouské školy, by tento názor nesdílel. Jeho idea *spontánního řádu*, který se údajně vyvinul nezáměrně zakořeněním určitých praktik a jejich udržováním a předáváním z generace na generaci, předpokládá, že lidé zkrátka dělbu práce nějak provozovat začali a od té doby to dělají pouze z jakéhosi zvyku. Podobné názory lze nalézt již u Adama Smitha v jeho konceptu „sklonu k obchodování“ (angl. *propensity to trade*). Oba tyto přístupy jsou v zásadním rozporu s racionalistickým přístupem Misesovým (tedy praxeologií). Kritiku Hayekova přístupu lze nalézt např. v Hans-Hermann Hoppe: „F. A. Hayek on Government and Social Evolution: A Critique“ v *Review of Austrian Economics*, sv. 7, č. 1 (1994), str. 67-93. Kritickou analýzu Smithovy myšlenky lze nalézt např. v Murray N. Rothbard: *Economic Thought before Adam Smith*, str. 442.

⁵⁶ To přirozeně neznamená, že před invazí metodologie přírodních věd do ekonomie jako vědy *společenské* (viz např. F. A. Hayek: *Kontrarevoluce vědy*, Liberální institut, Praha, 1995) koncem 19. století žádné tendence k rozlišování prospěšnosti obchodu vnitřního a vnějšího nedocházelo. Naopak. Je nicméně o to smutnější, že takové názory přetrvávají dodnes. Navíc, vysoká sofistikovanost *dnešních* argumentů jim dává zdánlivou neotřesitelnost.

⁵⁷ Popis některých těchto konceptů a jejich kritika jsou předmětem následující kapitoly (3).

„Národy‘ mohou mít svůj politický či kulturní význam, ale z hlediska ekonomie se jeví pouze jako následky státní intervencí, a to buď ve formě cel či jiných bariér mezinárodního obchodu, nebo v určité formě intervence monetární.“⁵⁸

I na mezinárodní úrovni tak musí platit, že zásahy do svobodné směny (tedy zde do mezinárodního obchodu) musí nutně a vždy působit v neprospěch blahobytu těch, kteří se jí účastní.

Na tomto místě je třeba zdůraznit, že případná nesprávnost teze o dobrovolné směně by měla šokující konsekvence. Jednak by potom bylo logické (a nutné!) mnohonásobně rozmnožit dnešní armádu „ekonomů“ bádajících nad správnou obchodní politikou státu a uložit jim, aby se zamysleli, kde by šla ještě „vylepšit“ vnitrostátní obchodní politika, zda-li by se náhodou nevyplatilo zavést cla na dovoz zboží do regionů s nadprůměrnou nezaměstnaností či alespoň podpořit z těchto regionů vývoz...⁵⁹ Nicméně ani tam by se následky odmítnutí bezvýhradné prospěšnosti svobodné směny zdaleka nezastavily, neboť právě na ní spočívá celý koncept trhu. Jeho zpochybněním by se každá jednotlivá dělba práce a směna musela stát předmětem důkladného vědeckého prověření,⁶⁰ zda skutečně oba její účastníky obohacuje.

3. Argumenty ve prospěch protekcjonismu

Existuje přirozeně celá řada různě důmyslných snah o obhajobu té či oné formy protekcjonismu. Jednotlivé argumenty jsou uvedeny v pořadí dle míry pochopení a shovívavosti, které k nim chová standardní ekonomická teorie. Začneme od těch nejméně smysluplných, které se vyskytují převážně v politických kruzích a budeme se postupně dostávat k argumentům čím dál tím rafinovanějším.

3.1 Ochrana pracovních míst

Snad nejfrekventovanějším argumentem ve prospěch protekcjonistických opatření se stalo volání po udržení pracovních míst. Myšlenka, že prostřednictvím protekcjonismu lze dosáhnout vyšší životní úrovně tím, že *bude mít každý dostatek práce*, je velmi starou pověrou, která byla bohužel ve 30. letech oprášena, a to nejprve v praxi⁶¹ a poté i v teorii prostřednictvím díla ekonoma významného jména.⁶²

⁵⁸ Murray N. Rothbard: *Power and Market*, Sheed Andrews and McMeel, Inc., Kansas City, 1977, str. 47.

⁵⁹ Je smutnou skutečností, že ačkoliv jsou tyto příklady ze strany autora snahou o nadsázku, mnohá opatření moderního státu blahobytu k nim pomalu sahají. Např. tzv. podpora vzniku pracovních míst v určitých oblastech či boj proti tzv. predátorské cenové tvorbě připomíná až příliš důvěrně proexportní či antidumpingovou politiku.

⁶⁰ Prověření by muselo brát v úvahu nejen konkrétní dělbu práce či směnu, ale i jejich konkrétní místo a konkrétní čas, neboť právě místo a čas mohou hrát rozhodující roli, a tak by bylo třeba je do těchto „modelů“ zařadit! Není patrně nutno zdůrazňovat, že takový svět by těšil snad jen ekonomie....

⁶¹ Je dnes málo zpochybnovanou skutečností, že nárůst protekcjonistických tendencí v souvislosti s ekonomickým poklesem v roce 1929 byl jedním z důvodů, proč se tento pokles rozrostl ve Velkou krizi 30. let. Nechvalně známým zákonem, který v pozadí vzniku těchto sentimentů stál, byl Smoot-Hawley Act z roku 1930.

⁶² Nebyl to nikdo jiný než John M. Keynes, který svým dílem ze 30. let takové jednání posvětil. V roce 1933 napsal: „Radím se k těm, kteří by minimalizovali, spíše než maximalizovali ekonomickou provázanost mezi národy. Myšlenky, vzdělanost, věda, pohostinnost a cestování – to jsou věci, které by měly ze své podstaty být mezinárodní. Necht’ je ale zboží produkováno doma, kdykoliv je to rozumné a výhodně možné, a především, necht’ je finanční sféra v prvé řadě národní... Větší míra národní soběstačnosti a ekonomické izolace mezi zeměmi, než existovala v roce 1914, by mohla k míru přispět více než její opak.“ (*Yale Review*, léto 1933, str. 758.) Ve své *Obecné teorii* potom objevuje „prvky vědecké pravdy“ v učení merkantilistů a obviňuje klasickou ekonomii z dogmatismu. I když se ke konci svého života opět přiklonil na stranu odpůrců protekcjonismu (mezi ně totiž patřil až do poloviny 20. let), někteří jeho žáci v jeho předchozí protekcjonistické linii pokračovali (Joan Robinsonová, Nick Kaldor).

Nesmyslnost tohoto argumentu lze ilustrovat v případě, že dovedeme jeho logiku z úrovně států na úroveň jednotlivců.⁶³ Předpokládejme, že se Petr a Pavel dočetli o „záračném“ vlivu obchodních bariér na blahobyt. Rozhodli se proto, že aby podpořili svoji zaměstnanost, budou kupovat zboží jen jeden od druhého. Aby náhodou jeden druhého nepodváděli, rozhodli se uvalit prohibitivní clo na veškeré zboží z dovozu (tedy na zboží vyprodukované mimo jejich usedlost). A skutečně. Rázem podstatně vzroste jejich zaměstnanost⁶⁴ a pokud tímto způsobem přežijí, mohou se dokonce radovat z pocitu soběstačnosti!⁶⁵

Z tohoto příkladu je snad zřejmé, kam tato logika vede. Za ideál blahobytu považuje stav, kdy každý jedinec pracuje co nejvíce a jakákoliv spolupráce s ostatními jedinci, která povede ke zmenšení množství práce pro každého z nich, je považována za jev, kterému je (patrně v jejich vlastním zájmu) třeba zabránit. Jak bylo již naznačeno v první části této práce, je naprostým nesmyslem tvrdit, že dělba práce a směna je dobrá pouze pokud probíhá uvnitř příslušné země, zatímco probíhala-li by i přes hranice, vedla by k nezaměstnanosti.

Uvedme si nyní další příklad. Představme si, že z jakéhokoliv důvodu se domácímú odvětví na výrobu komodity A nedaří konkurovat zahraničním výrobcům této komodity, a tak je nucena svoji výrobu snižovat, popř. ji úplně zastavit. Z pohledu zaměstnanosti v domácím odvětví by to znamenalo částečné, popř. úplné propouštění. Je tedy státem rozhodnuto, že to je přesně ten případ, kdy je nutno zasáhnout, aby byla pracovní místa „zachráněna.“ Je prakticky nezpochybnitelné, že stát zavedením bariér proti vstupu zahraničního zboží domácímú odvětví skutečně pomáhá.⁶⁶ A nejen to. Zastánci těchto opatření by jistě neopomenuli zdůraznit, že se zachráněná pracovní místa se pozitivně projeví i na zbytku ekonomiky. A tak tímto opatřením získají nejen dodavatelé tohoto odvětví (tzv. *upstream industries*), ale i všechna ostatní odvětví, za jejichž produkty bude příjem z udržovaných pracovních míst utracen.⁶⁷

To vše může být samozřejmě pravdou, nicméně to ještě není vše, k čemu v důsledku záchraně pracovních míst došlo. Neměli bychom totiž zapomínat na ty méně zjevné a méně přímé efekty.⁶⁸ Jsou tu totiž ještě všechny ostatní ekonomické subjekty (spotřebitelé, ale i jiní výrobci), kteří jsou tímto státním opatřením nuceni platit vyšší ceny. Reálný důchod spotřebitelů proto klesá, a nemohou tak utrácen tolik za jiné komodity, kolik by jinak utráceli. „Zachráněná“ (a proto nyní dražší) komodita může přitom být používána ostatními výrobci jako vstup. Pro všechna ostatní odvětví tak bude zásah státu představovat negativní faktor, ať už v důsledku snížené poptávky ze strany spotřebitelů, či zvýšených nákladů. Navíc, kdyby k záchraně pracovních míst v daném odvětví nedošlo, nominální cena pracovní síly by poklesla, což by představovalo pro všechny zbývající výrobce zlepšení. Protože však tomu stát svým opatřením zabránil, představuje to pro všechna ostatní odvětví další negativní faktor.⁶⁹

Obecně řečeno, výrobci se tím, že sledují zisk, snaží používat vzácné výrobní faktory k výrobě zboží, kterého si spotřebitelé nejvíce cení. Ocitne-li se některé odvětví v situaci, kdy

⁶³ Tohoto *reductio ad absurdum* bude užíváno v této práci v hojně míře. Použití této metody je v případě protekcjonismu naprosto legitimní, neboť protekcjonismus musí mít kvalitativně stejný efekt bez ohledu na počet lidí „ve státě.“

⁶⁴ Pracují dokonce tak dlouho, že kdyby měli na své usedlosti ministerstvo práce, jistě by byli brzy obviněni z toho, že se navzájem vykořisťují...!

⁶⁵ Kdyby se Petr s Pavlem ještě trochu zamysleli, jistě by přišli na to, že na tom budou ještě lépe (budou mít ještě více práce), kdyby si usedlost rozdělili a i mezi sebou přestali obchodovat...

⁶⁶ Teoretickou výjimku by mohl představovat např. tzv. *Metzlerův paradox*, viz *Appendix B2*.

⁶⁷ Tento výčet pozitivních efektů nápadně připomíná argumentaci o tzv. *vnějších úsporách*, viz kapitola 3.6.

⁶⁸ To je znakem kompletní a seriózní úvahy. Viz např. Frédéric Bastiat: *Co je vidět a co není vidět*, Liberální institut, Praha, 1998, či Henry Hazlitt: *Ekonomie v jedné lekci*, Liberální institut, Praha, 1999.

⁶⁹ To, zda by konkrétní odvětví na záchraně pracovních míst v odvětví výroby komodity A vydělalo nebo ztratilo, závisí na tom, zda by u něj převážily faktory pozitivní, nebo negativní.

zájem spotřebitelů o jeho zboží zmizí, znamená to, že jsou výrobní faktory v tomto odvětví (včetně práce) používány k výrobě komodity, které si spotřebitelé cení méně, než si výrobních faktorů k výrobě zmíněné komodity potřebných cení jejich majitelé. Z pohledu všech v této transakci zúčastněných⁷⁰ je potom žádoucí, aby se taková komodita přestala vyrábět. Stane-li se tak, uvolní se tím výrobní faktory, které bude možno použít v jiných odvětvích na výrobu komodit, jichž si spotřebitelé cení více a jejichž výroba přináší jak spotřebitelům, tak výrobcům (investorům) vyšší blahobyť, a proto k této dělbě práce a směně dobrovolně přistoupí. Zasáhne-li do tohoto procesu stát ve snaze udržet pracovní místa, k uvolnění výrobních faktorů dojít nemůže. Nemohou tak být použity k výrobě statků, které spotřebitelé považují za vzácnější⁷¹ a musí se z pohledu všech zúčastněných jednat o méně preferovaný stav (blahobyť), než kdyby k zásahu státu nedošlo.⁷²

Zdroje jsou zkrátka přitahovány do chráněných odvětvích, což brzdí vývoj odvětví jiných. Snaha státu změnit stav, ke kterému by došlo v situaci svobodného obchodu, tak vždy vyústí pouze v redistribuci zaměstnanosti uvnitř ekonomiky, popř. „exportu“ podobných efektů do zahraničí, ale nová pracovní místa vytvoří (popř. menší nezaměstnanost zaručí) jen těžko. Navíc, i kdyby je vytvořila, jak bylo ilustrováno na příkladu Petra a Pavla, vůbec to neznamená zvýšení blahobytu tak, jak se mnozí (i ekonomové) zaslepení z vulgarizovaným bojem za vyšší zaměstnanost domnívají.

3.2 Vnější (ne)rovnováha a zadluženost

Neméně často používaným trumfem mezi argumenty ve prospěch protekcjonistických opatření, hraným především politiky, se stalo poukazování na tzv. vnější nerovnováhu či úsilí o vnější rovnováhu:

Máme příliš malý export a příliš velký import, a to je špatné. Odečteme-li od hodnoty importů hodnotu exportů a vydělíme-li ji počtem obyvatelstva, získáme peněžní částku, kterou každý občan ČR v důsledku vnější nerovnováhy dluží zahraničním subjektům.^{73, 74}

Termínem *vnější rovnováha* bývá v literatuře označována vyrovnanost platební bilance, tj. vyrovnanost toku peněz směřujícího z okolního světa do určité země a peněžního toku směřujícího z této země do okolního světa. Jakékoliv jiné pojmání vnější nerovnováhy naráží na problém, kde skončit. V naprosto všech vztazích totiž existuje vždy nekonečně mnoho stupňů nerovnováhy (ve smyslu nerovnosti, nestejnosti apod.) a nejinak je tomu ve vztazích mezinárodně-obchodních. Obchod každého státu je „v nerovnováze“ vzhledem k jednotlivým komoditám (ČR má „přebytek“ v obchodě s pivem a „deficit“ v obchodě s citrusovými plody),

⁷⁰ Tedy těch, kteří své preference demonstrovali. Viz princip *demonstrováných preferencí* v kapitole 2.2.

⁷¹ Vzácnost komodity A byla vytvořena uměle protekcjonistickým opatřením, proto by výrobní faktory v tomto odvětví zůstaly.

⁷² Je principiálně úplně jedno, jaké nástroje stát k „ochraně“ pracovních míst používá, zda se jedná o nástroje pasivní (protekcjonismus), či aktivní (tzv. vytváření pracovních míst, či proexportní politika). Tato argumentace je tedy platná proti *veškerým zásahům státu v této oblasti*, nejen proti argumentu o ochraně pracovních míst jako takovému.

⁷³ Památným projevem používání „selského rozumu“ (či jeho absence!) se stal výrok Miloše Zemana dne 1. 9. 1996 v pořadu TV Nova *7 čili sedm dní*:

„[protože] si miliardy nedokážeme představit ..., tak si [to] přepočteme na průměrnou čtyřčlennou rodinu. Samozřejmě, že schodek obchodní bilance je dluh. Je-li to 150 miliard, znamená to, že každá rodina má vlastně roční dluh 60 tisíc korun, a to už je něco, co si každý z nás představit dokáže právě díky této neúspěšné obchodní a ekonomické politice...“

⁷⁴ Důkazem, že takto pokroucené názory ohledně obchodní bilance existovaly již před 150 lety, je excelentní fejton francouzského harmonisty Frédérica Bastiata z roku 1850 *Balance du commerce*. V češtině vyšlo jako *Obchodní bilance* v knize Frédéric Bastiat: *Co je vidět a co není vidět*.

stejně jako je velmi často „v nerovnováze“ vzhledem k jednotlivým zemím (ČR má „přebytek“ třeba v obchodě Chile a „deficit“ třeba v obchodě s Brazílií). Zrovna tak by šlo hledat nerovnováhy ve statistikách ohledně poměru tun, metrů krychlových, hustoty, výšky, či trvanlivosti zboží překračujícího hranice jednotlivých států tím či oním směrem. Snad proto se tedy standardní ekonomie zabývá pouze rovnováhou peněžních toků.⁷⁵ Redukujme tedy problematiku vnější nerovnováhy na otázku platební bilance a snažme se vypátrat, co je zde za zvláštnosti, kvůli kterým údajně neplatí vyvozené závěry o prospěšnosti svobodné směny a škodlivosti protekcjonismu.

Platební bilance je v podstatě statistická evidence finančních transakcí mezi tzv. rezidenty a nerezidenty sestavovaná za určité období, kterým je v naprosté většině případů kalendářní rok.⁷⁶ Jako u každé makroekonomické statistiky naráží i u platební bilance ti, kteří se ji snaží sledovat,⁷⁷ na četné problémy. Co se někde a někdy do statistik dostává, je jinde a jindy opomíjeno (zatajeno, nenahlášeno apod.). Obecně řečeno, mnoho transakcí prováděných soukromými osobami (tj. bez účasti bank, právnických osob či jiných institucí u nichž je pravděpodobnost „opomenutí“ nesrovnatelně menší) se velmi často nikam do údajů alespoň na jedné straně nedostanou. Koupím-li v zahraničí jakékoliv zboží za 1000 jednotek tamější měny získaných tak, že operace nebyla zachycena jako *kredit* (tj. např. jako vývoz služeb, dar nebo půjčka), a oznámím dovoz tohoto zboží do tuzemska ČR (např. tím, že na hranicích zažádám o vrácení DPH), vykáže tato statistika *nerovnováhu*. Kombinací různých možností nahlášení či nenahlášení transakce na jedné či druhé straně vzniká velký prostor pro statistické diskrepance.⁷⁸

Chápání této problematiky mnohým komplikuje skutečnost, že subjekty směny na mezinárodní úrovni používají v běžném životě (tedy ke směnám „na nižší úrovni“) různých měn. Některým potom může připadat zcela přirozené, že musí být někdo (nejlépe stát), kdo bude toky plateb sledovat a „dávat pozor“, aby třeba nedošlo k nedostatku jedné měny a přebytku té druhé.

Podívejme se proto na mechanismus používání různých měn blíže. Aby mohl nějaký tuzemský subjekt koupit něco v zahraničí, musí disponovat zahraniční měnou.⁷⁹ Je principiálně úplně jedno, jakým způsobem tuto zahraniční měnu tuzemský subjekt získá, nicméně v praxi se tak děje v drtivé většině případů prostřednictvím dobrovolné směny.⁸⁰ Do ní totiž spadají všechny rubriky platební bilance (směna zboží, služeb, kapitálu darů apod.) Je zajímavé, že i ekonomicky vzdělaní lidé poukazují na deficit obchodní bilance (tedy obchodu se zbožím)

⁷⁵ To je samo o sobě relativně odvážné tvrzení. Záhy totiž zjistíme, že dělení platební bilance na různé sub-bilance je ve své podstatě zkoumáním těchto „jiných rovnováh“ kromě rovnováhy peněžních toků (například tzv. deficit obchodní bilance...).

⁷⁶ V dnešní době plné napětí okolo vývoje makroekonomických agregátů se stalo zvykem nejen části platební bilance (zvláště tzv. obchodní bilanci) sestavovat i za jednotlivé měsíce, ale též je na konci každého měsíce se vši vážností mediálně prezentovat jako indikátor dobrého či špatného vývoje. Tzv. analytici, kteří se vždy této *show* účastní, fundovaně vysvětlují veřejnosti důvody toho či jiného výsledku bilance a dělají opatrné, byť překvapivě konkrétní (často na jedno až dvě desetinná místa) predikce do budoucnosti.

⁷⁷ Tuto *statistiku* sestavuje více či méně nezávisle na sobě mnoho institucí (Český statistický úřad, Ministerstvo průmyslu a obchodu, Česká národní banka, ale též Mezinárodní měnový fond, Světová banka, Světová obchodní organizace apod.), přičemž ne vždy dospějí ke stejným výsledkům.

⁷⁸ Například v únoru tohoto roku proběhla tiskem zpráva o možných odchylkách „skutečného“ od deklarovaného vývozu v roce 1996 (v tomto roce proběhla změna metodologie ČSÚ). Bylo odhadováno, že upravené hodnoty vývozu se budou lišit od těch původních až o desítky miliard korun. Viz např. „Minulé výsledky zahraničního obchodu budou přepočítány“ v *Právo*, 10. 2. 1999.

⁷⁹ Záleží na tom, jakou měnu zvolíme jako měnu, ve které bude probíhat směna. Zde jsme zvolili zahraniční měnu, a proto předpokládáme, že tuzemský subjekt si musí opatřit zahraniční měnu. Analogicky, kdybychom zvolili tuzemskou měnu, předpokládali bychom, že níže popisovaný problém řeší zahraniční subjekt (tj. že za účelem obchodu si musí opatřit tuzemskou měnu).

⁸⁰ Kdybychom opustili hodnotově neutrální ekonomii, prohlásili bychom, že tento způsob je jediný legitimní a tedy „správný.“

a neberou v úvahu nic jiného, dokonce ani bilanci služeb. Co je špatného na tom, když tuzemci získávají zahraniční měnu vývozem služeb (tj. cestovním ruchem, dopravou apod.). Co by bylo špatného na tom, kdyby tuzemci získávali zahraniční měnu čistě z darů? Co kdyby je získávali prodejem cenných papírů? A co kdyby si je jen půjčovali? A co když by nakupovali zboží v zahraničí po nějakou dobu jen za uspořené prostředky v zahraniční měně (tj. kdyby čerpali devizové rezervy)? Není důvod, proč kterýkoliv z těchto způsobů upřednostňovat před jinými. Je samozřejmě nutno připustit, že např. pomocí darů, půjček, nebo devizových rezerv nelze nákup zahraničního zboží příliš dlouho financovat (o to méně se však k tomuto účelu budou používat). To ovšem ještě neznamená, že je-li jich používáno na financování části dovozu zboží (což vede k deficitu obchodní bilance), je to něčím „špatným“, co musí stát nutně svými moudrými politikami napravovat. Kdyby se například všichni tuzemci rozhodli si v zahraničí půjčit tamější měnu a nakoupit tam za ni zboží, bude to znamenat (*ceteris paribus*) deficit obchodní bilance financovaný přebytkem kapitálového účtu. Ti, kteří tak učiní, se zadluží. To zda své dluhy splatí, bude záležet na tom, zda někdy v budoucnu bude možné si zahraniční měnu jedním z výše zmíněných způsobů opatřit. Skutečnost, že se našel někdo, kdo těmto subjektům zahraniční měnu půjčil, svědčí o tom, že ten někdo v tuto budoucí možnost věřil, a proto na ni vsadil. v každém případě, a to je nesmírně důležité, jde o vztah věřitele a dlužníka, nikoliv o vztah mezi dvěma státy (pokud samozřejmě není dlužníkem či věřitelem jeden nebo oba státy, resp. jejich orgány)! Podobně neškodné důsledky bude mít i situace, když se všichni tuzemci rozhodnou použít na nákup zboží v zahraničí své úspory v zahraniční měně. To by opět znamenalo (*ceteris paribus*) deficit obchodní bilance tentokrát financovaný poklesem devizových rezerv. Samotný pokles devizových rezerv je často oplakávaným jevem, jakoby byl nutně zárodkem nějakých nesmírných potíží, přestože se jedná o rozhodnutí jednotlivých lidí, že utratí část svého majetku. Opět jde o věc těch lidí, kteří tak činí. Ostatním, kteří tak nečiní, jejich úspory zůstávají.

Jakékoliv změny devizových rezerv (tj. jakýkoliv rozdíl mezi jejich výší ve dvou různých časech) indikují, že platební bilance v období mezi těmito daty byla skutečně nevyrovnaná.⁸¹ Tato skutečnost je však, jak bylo naznačeno výše, důsledkem dobrovolných rozhodnutí lidí, kteří se rozhodli v daném období jiné množství svých finančních prostředků vydat do zahraničí než ze zahraničí přijmout. Na jakém základě lze potom tuto skutečnost označit za negativní?

Je třeba si uvědomit, že složitě znějící mechanismus obchodu pomocí dvou různých měn sice může celý problém v porovnání s vnitřním obchodem pomocí měny jedné částečně zamlžovat,⁸² ale žádný „problém“ platební bilance nevytváří. Nabízí se zde několik paralel. Proč nikdo nesleduje platební bilance jednotlivých okresů ČR. Kdyby si dal někdo tu práci, zcela jistě

⁸¹ Čistě technicky, z účetního hlediska, je platební bilance *vždy* vyrovnaná, neboť změny devizových rezerv (tedy to, co jí případně nevyrovnanou činí) jsou její součástí.

⁸² Vzhledem k omezenému rozsahu práce není na tomto místě možné detailně vysvětlit platnost tohoto tvrzení v závislosti na typu směnného média, resp. kursového režimu. Bylo by nicméně možné uvést následující shrnutí: V případě komoditních peněz používaných pro směnu v obou zemích (peněz založených na stejné komoditě) je zřejmé, že rozdílné měny představují pouze různá množství stejné komodity. Proto, odmyslíme-li si od těchto měn jejich jména a představíme-li si místo nich pouze danou komoditu, se v podstatě jedná o měnu jednu. Je-li každá z měn krytá jinou komoditou, popř. nejsou-li kryty vůbec, a je-li relativním cenám (tedy jejich směnnému kursu) těchto měn umožněno se měnit, dojde vždy k tomu, že se poptávka po příslušné měně rovná její nabídce. To znamená, že ať jsou pohnutky na straně poptávky či nabídky jakékoliv, nikdy nebude žádné ze dvou měn nedostatek, a proto lze jen stěží mluvit o „problému“ platební bilance. Jedinou situací, ve které jsou obavy o vnější rovnováhu smysluplné, je naopak případ, kdy se relativní ceny měn měnit nemohou. Stejně jako ve *všech* případech fixování ceny potom dříve či později k přebytkům a nedostatkům naopak dochází (odtud pramení důvod vzniku MMF při existenci režimu fixních kursů). Podhodnocené měny by byl brzy nedostatek a nadhodnocené měny přebytek. Díky černému trhu, který by následkem toho velmi pravděpodobně vzniknul, by však byl i tento problém „automaticky“ řešen.

by našel v jednotlivých letech určité nerovnováhy.⁸³ A přesto jen málokdo spatřuje v takto nevyrovnaných okresních platebních bilancích problém, natož aby ho nějakým způsobem řešil. Snad ještě ilustrativnější paralelou je jednotlivec, popř. rodina. Rodinnou platební bilancí je prostý rozdíl mezi jejími příjmy a výdaji. Sama skutečnost, že rodina vydá v určitém období více než přijme, neindikuje nic víc, než že utratila část toho, co měla ušetřeno z předchozích „bilančních přebytků“. Maximální výše jejího „deficitu platební bilance“ je však dána součtem všech jejích dosavadních sald platebních bilancí. Víc utratit jednoduše nemůže, neboť víc nemá.⁸⁴ To samé, vrátíme-li se k původnímu problému, platí i o bilanci státu. Maximální možná výše jejího schodku (resp. přebytku) je potom dána výší domácích devizových rezerv (resp. rezerv domácí měny v zahraničí). Je zřejmé, že čím je zvolené období delší, tím menší by měla tato vnější nerovnováha být, neboť nemůže docházet k nekonečnému toku peněz z jedné země do druhé.⁸⁵ Naopak, zvolíme-li jako periodu sestavování platební bilance třeba 1 hodinu, je jasné, že o rovnováze nebude možné mluvit.⁸⁶

Označit nevyrovnanost platební bilance za negativní jev rozhodně nelze v oblasti pozitivní ekonomie učinit. V normativní oblasti tak lze argumentovat pouze na základě jakési podivné etické normy, že „dobré“ je, když se „toky peněz tam i zpět sobě neustále rovnají.“ Jakékoliv snahy o tzv. „záchranu“ platební bilance (natož potom jakékoliv z jejích sub-bilancí⁸⁷) se v tomto světle potom jeví jako zcela absurdní. Již samotný termín „nepříznivá bilance“ je zcela nesmyslný a zavádějící z toho důvodu, že je výsledná podoba tohoto agregátu tvořena rozhodnutími jednotlivců ohledně způsobu, jak se svým majetkem naložit. Vzhledem k tomu, že se jedná o důsledek dobrovolných směn, musí být výsledný stav, ať už je jakýkoliv, pro každého jednotlivce tvořícího tento agregát *příznivý*. Jak se ptá Paul Heyne:

„... Cožpak dovozci nechtěli koupit, co koupili? Cožpak banky nechtěly půjčit, co půjčily? Cožpak vlády, společnosti a jednotlivci nechtěli poskytnout dary a subvence, které poslali do zahraničí? Kdo jsou ti, pro něž se výsledky mezinárodního obchodu ukázaly neslučitelné s tím, co zamýšleli?“⁸⁸

Ne více smysluplná je potom i myšlenka zajišťování „vědecky odvozených“ proporcí různých finančních transakcí v různém místě a čase, jak to mají mnozí makroekonomové ve zvyku,⁸⁹ zvláště přihlédneme-li k výše zmíněným problémům při konstrukci statistiky platební bilance. Stejně jako je pro některé smysluplné zkoumat, jaké se v různých regionech prodávají prací prášky a limonády, může být i sledování vývoje různých částí platební bilance pro některé subjekty smysluplné. Může kupříkladu sloužit jako podklad pro odhad možných trendů

⁸³ V případě jednotlivých částí platební bilance (tj. např. bilance obchodní) by zjištěné rozdíly byly ještě markantnější.

⁸⁴ Aby mohla rodina utratit více, musela by si tyto prostředky půjčit. To by se však také objevilo jako finanční tok „do rodiny“ (tj. na kreditní straně), a tak by vliv půjčky na výši salda neměl vůbec žádný vliv.

⁸⁵ Navíc, v současném systému nekrytých („papírových“) peněz přináší držení zahraniční měny tuzemcům užitek pouze ve vztahu k zahraničnímu zboží, službám ze zahraničí, či třeba investicím v zahraničí. Tuzemci tak nebudou donekonečna přijímat zahraniční měnu jen pro její hezké jméno nebo grafickou úpravu! (A budou-li tak činit, bude zahraniční měna jako taková pro zahraničí skvělým vývozním artiklem!!!)

⁸⁶ Skutečnost, že se platební bilance sestavuje zpravidla za kalendářní rok, je (stejně jako třeba v případě státního rozpočtu, či hrubého domácího produktu) pouhý zvyk. Neexistuje jakýkoliv důvod, proč dávat přednost jednoletému období před dvou- nebo třeba čtyřletým. Jedná se, řekněme, o jakési nejkratší období rozumně eliminující sezónnost.

⁸⁷ Snad nejčastěji se mluví o „záchraně“ bilance obchodní, což je, vzhledem ke skutečnosti, že se jedná dokonce o pouhou část platební bilance, přirozeně o to absurdnější.

⁸⁸ Paul Heyne: *Ekonomický styl myšlení*, VŠE, Praha, 1991, str. 478.

Ekonomický styl myšlení se stal první polistopadovou učebnicí ekonomie v této zemi.

⁸⁹ To činili s oblibou i mnozí čeští „představitelé“ rakouské školy, ačkoliv prohlášení tohoto typu nejsou pro ni až tak typická!

v kursových pohybech. Žádný „problém platební bilance“ však neexistuje, veškeré nerovnováhy jsou nejen způsobeny osobními rozhodnutími tisíců jednotlivců, ale jsou stejnými rozhodnutími časem odstraňovány. Celá teze o tom, že zásahy do mezinárodních transakcí (tj. protekcjonismus) jsou nutné z důvodu udržení vnější nerovnováhy, musí být potom právem považována za argument nesmyslný a směšný.

3.3 Princip reciprocity

Dalším častým důvodem používaným politiky k odůvodnění protekcjonismu je představa, že obchodní politiky dvou států musí být vzájemně vyvážené tím, že vykazují stejné *změny* v úrovni protekcjonismu (reciprocita v pojetí GATT) či dokonce stejnou *absolutní* úroveň protekcjonismu (reciprocita v pojetí EU).⁹⁰ Aplikace recipročního principu v jakémkoliv z těchto pojetí⁹¹ potom vyžaduje, aby při tvorbě koncepce obchodní politiky zvažovali její tvůrci i postoj jejich protějšků v jiných státech. To přirozeně vede k volání po „koordinaci“ obchodních politik v podstatě celosvětovém měřítku. Obchodní politiky snad všech zemí světa staví z velké části právě na této „logice.“

Zkusme opět opustit svět abstraktních makroagregátů a představit si smysluplnost principu reciprocity na příkladě směny dvou subjektů. Předpokládejme, že mezi Petrem a Pavlem probíhá dobrovolná směna: Petr nakupuje za peníze od Pavla a Pavel zase od Petra. Nyní k Petrovi přijde Josef a oznámí mu, že x % z hodnoty zboží, které ode dneška koupí, musí, pod hrozbou sankcí, odvést někomu jinému (nejlépe Josefovi!). Bez nejmenších pochyb lze prohlásit, že Petrův blahobyt je dnes nižší než byl před příchodem Josefa.⁹² V tu chvíli Pavla navštíví Miloš a oznámí mu, že ačkoliv si ho jako osoby velice váží, musí po něm od toho dne též pod hrozbou sankcí vyžadovat stejných x % z hodnoty zboží, které v budoucnu nakoupí. A to vše pouze v jeho (Pavlově) zájmu, neboť jinak by Petr nad ním získal „nefér“ výhodu. Tato zjevná nesmyslnost je přesně tím, co z konceptu reciprocity zbude po redukci agregátu všech „Petrů“ a agregátu všech „Pavlů“ na jednoho Petra a jednoho Pavla!

Vraťme se nyní s tím, co víme, zpět k makroagregátům. Dojde-li k tomu, že vláda státu A zasahuje do obchodu svých obyvatel s obyvateli státu B, je možno opět bez nejmenších pochyb prohlásit, že takové opatření poškodí v první řadě obyvatele státu A. Obyvatelé státu B budou poškozeni též, ale pouze zprostředkovaně.⁹³ Použitím „reciproční logiky“ dojde ale vláda státu B k závěru, že v zájmu udržení blahobytu svých obyvatel jim musí začít dělat to samé!

Princip reciprocity tedy nehlásá nic jiného, než jakousi „rovnost v sebepoškození“: škodí-li oni sobě, je nutno učinit „spravedlnost“ zadost a začít si také škodit.⁹⁴ Slovy Milтона Friedmana:

⁹⁰ Podrobnější informace o evropském pojetí reciprocity lze nalézt v Peter Montagnon: „The Trade Policy Connection“ v Peter Montagnon (ed.): *European Competition Policy*, Royal Institute of International Affairs, Londýn, 1990, str. 84-88.

⁹¹ Reciprocita se v pojetí GATT a EU sice formálně liší, ale obě považují za předpoklad liberalizace obchodu dvou- a vícestranná jednání. Nadále bude termín *reciprocita* označovat obě její pojetí a absurdita tohoto principu bude též demonstrována tak, aby se na obě tato pojetí vztahovala.

⁹² V případě, že by tomu tak nebylo, by Petr odváděl oněch x % i bez hrozby sankcí.

⁹³ To platí stejně jako v případě Petra a Pavla: v případě, že Petrova poptávka po Pavlově zboží není úplně neelastická (tj. zvýšení ceny z p na $\{1 + x/100\}p$ bude mít za následek snížení objemu zboží, které Petr poptává), uškodí Josefovo opatření i Pavlovi tím, že toho Pavel méně prodá a bude si toho následně moci méně od Petra koupit.

⁹⁴ O „sebepoškození“ se jedná v případě, že přijmeme předpoklad, že „demokratické“ vlády provádí politiku podporovanou všemi obyvateli. Vzhledem k naivitě takového předpokladu (neboť autor zná alespoň tucet jedinců,

„...jaký by mělo smysl sám sebe poškozovat, protože někdo jiný vám také škodí? Je to jako kdyby vám někdo dal jednu do zubů a vy byste si chtěli dát ještě jednu z druhé strany, abyste si byli jisti, že to bude stát konečně za to. Jestliže země A uvalí tarif, škodí sobě. Možná, že poškodí i vás, ale sobě škodí mnohem víc. Jestliže v této situaci uvalíte tarif také, tuto zemi poškodíte, ale sebe také. Nakonec na tom budete oba hůř. Jaký to má smysl?“^{95, 96}

Je pozoruhodné, že tento mýtus přetrvává v úvahách o svobodném obchodě většinou nejdéle. I lidé přesvědčení o nevhodnosti protekcjonismu jako nástroje k udržení (nemluvě o dosažení) bohatství se většinou vzdávají ve chvíli, kdy narazí na námitku, že „ostatní to dělají také...“ V tu chvíli označí tuto situaci za výjimku a připustí, že je nutno obchodní politiky těch ostatních „bohužel“ následovat.

Příkladem aplikace myšlenky reciprocity může být kromě zmíněné doložky nejvyšších výhod, zakomponované do GATT, třeba populární *Zevšeobecněný systém preferencí* (angl. *Generalized System of Preferences – GSP*), který spočívá v „obětování se“ vyspělých zemí nebránit své trhy. Ačkoliv je tedy tento systém postaven naopak ne reciprocitě, paradoxně tak samotnou svou existencí správnost (spravedlnost) požadavků reciprocity podporuje. Podobné uspořádání existuje v evropském procesu „liberalizace“, kde bývalým CPE je umožněno odbourávat „ochranu“ svých trhů pomaleji, než se zavázala EU. Ve světle toho, co bylo již o reciprocitě řečeno, je naprosto směšné pozorovat vlády vyspělých zemí, jak jsou na sebe pyšné, že pomáhají lidu rozvojových zemí, a vlády rozvojových zemí, jak jsou zemím vyspělým vděčné.

Existují samozřejmě snahy dodat principu reciprocity jakýsi „vědecký punc“, který v politických prohlášeních chybí.⁹⁷ Mluví se o externích důvodech pro reciprocitu (navazujících třeba na již zmíněný „problém“ platební bilance) i o důvodech interních, které spočívají v údajné nutnosti rovnoměrně rozložit náklady a výnosy spojené s liberalizací. To je však pouze sofistikovanější znějící reformulace recipročního přístupu. Neboť ať jsou tyto náklady a výnosy jakékoliv,⁹⁸ zůstávají následkem rozhodnutí příslušné země. Tím, že vláda země B bude kopírovat politiku vlády země A, může maximálně vytvořit nové náklady a výnosy pro sebe, ale nikdy nemůže sdílet část nákladů či výnosů země A.

Zakořenění politiky reciprocity je pro ideu svobodného obchodu snad tou nejničivější ranou. O to smutnější je, že lví podíl na tom nese vznik integračních seskupení typu NAFTA či iniciativy organizací typu WTO, které jsou naopak všeobecně přijímány jako symboly svobodného obchodu. Bez ohledu na jejich pochybný přínos ke snížení míry interference států na poli mezinárodního obchodu je jejich samotná existence minimálně ztělesněním mýtu reciprocity.⁹⁹

kteří žádnou politiku vlády nepodporují) by se princip reciprocity měl přirovnat spíše k „rovnoměrnému poškozování obyvatel obou stran.“

⁹⁵ Z diskuse Miltona a Rose Friedmanových se studenty a pedagogy VŠE Praha, Aula VŠE, 17. 4. 1997. Přepsáno, přeloženo a otištěno v Ján Pavlík (ed.): *Milton Friedman v Praze*, Liberální institut, Praha, 1998, str. 60.

⁹⁶ Další ekonomickou osobností, která se otevřeně staví ve prospěch jednostranné, nericiproční liberalizace obchodu, je například Jagdish Bhagwati. (Viz např. Jagdish Bhagwati: „Free Trade without Treaties“ v *Wall Street Journal* (24. listopadu 1997).) Bhagwati je dokonce v *American Enterprise Institute* vedoucím projektu obhajujícího jednostrannou liberalizaci amerického importu.

⁹⁷ Jejich shrnutí lze nalézt např. v Harry G. Johnson: „Trade Negotiations and the New International Monetary System“ v *Commercial Policy Issues*, Graduate Institute for International Studies, Ženeva, 1976, str. 20-30.

⁹⁸ V dalších kapitolách (především v kapitole 5) si ukážeme v čem spočívají a jak závratné výnosy z liberalizace (tj. náklady současného protekcjonismu) jsou.

⁹⁹ Pro úplnost by se slušelo dodat, že dalším principem, na kterém byl vybudován GATT, je princip nediskriminace (vtělený do konceptu tzv. doložky nejvyšších výhod). Spočívá v povinnosti dané země nečinit ve své obchodní politice rozdíly mezi jednotlivými obchodními partnery (ve smyslu států přirozeně). Logická neotřesitelnost tohoto

Z pohledu teorie veřejné volby je praktikování reciproční politiky velice výhodným nástrojem. Samozřejmě, jako významný faktor při tvorbě obchodních politik to zajišťuje obrovské množství byrokratické práce včetně mnoha služebních cest a pobytů „zástupců“ jednotlivých států po světě. Možná ještě významnější roli však hraje ve vztahu k voličstvu. Podaří-li se politikům přesvědčit jej o správnosti „reciproční liberalizace“, poslouží jim jako ospravedlnění jimi praktikovaného protekcjonismu. Právě ten je pro ně vzhledem k velmi koncentrovaným nákladům a velmi roztržštěným výnosům liberalizace¹⁰⁰ tou vhodnou, počet hlasů maximalizující politikou. Ve chvíli, kdy přece jenom k nějaké liberalizaci dojde, mohou se (opět díky reciprocitě) pyšnit, že svým vyjednáváním vydobyli ústupky i na druhé straně.

K praktikování politiky svobodného obchodu stačí pouze jedna strana. Ostatní se mohou připojit, budou-li chtít.¹⁰¹ Ani princip reciprocity tedy nemůže obstát při ospravedlnění jakéhokoliv protekcjonismu.¹⁰²

3.4 (Anti)dumping

Takzvaný *dumping* je další záminkou, kterou tvůrčí obchodních politik neodolají nevyužit jako důvod pro zavedení protekcjonistických opatření. Ta potom přirozeně nejsou označena takto doslovně, nýbrž jako opatření antidumpingová či zkráceně *antidumping*. Tentokrát snad více než jindy je tato forma protekcjonismu (resp. tento důvod pro protekcjonismus) podporována některými ekonomy, kteří se ocitli v pasti ideálu dokonalé konkurence a v dumpingu spatřují monopolistické praktiky, jimž musí stát v rámci své antimonopolní politiky zabránit.¹⁰³

Do rubriky dumpingu spadají dvě na sobě relativně nezávislé „zákeřné“ praktiky. V první řadě se jedná o prodej zboží v zahraničí za ceny nižší v porovnání s cenami, za které je to samé zboží prodáváno v tuzemsku, popř. na třetím, jiném exportním trhu. Vzhledem k tomu, že k jeho „odhalení“ je třeba pouhého srovnání cen, označíme tuto formu pro potřeby této práce jako *relativní dumping*. Mnohdy se má ale dumpingem na mysli též prodej zboží v zahraničí za ceny, které údajně „nepokrývají“ náklady nutné k jeho výrobě a exportu. K rozhodnutí o tom, zda je tato forma dumpingu prováděna či ne, je bezpodmínečně nutné absolutně stanovit určitou výši ceny. Proto bude této formě, opět čistě pro účely dalšího textu, přiřazen termín *absolutní dumping*.¹⁰⁴ K oběma těmito formám dumpingu tak, jak jsou definovány, v praxi zcela

principu byla stvrzena vyjmutím integračních seskupení a pohraničních pásem z této povinnosti. Tento princip je, narozdíl od principu reciprocity, na první pohled politického původu...

¹⁰⁰ O tom blíže viz kapitola 5.

¹⁰¹ V praxi je to (bohužel) otázkou vůle jejich vlád!

¹⁰² Je možno se setkat i s názorem, že princip reciprocity je samozřejmě logicky nesmyslný, ale „strategičnost“ jeho praktikování spočívá ve skutečnosti, že představuje prostředek „výchovy“ méně uvědomělých vlád, aby uznaly správnost liberalizace a začaly ji též provádět v praxi. Mnohem lepším výchovným prostředkem by se však bezpochyby ukázalo jeho opuštění a nahrazení jednostrannou masivní liberalizací.

¹⁰³ Jde mimo rozsah této práce podrobně osvětlit podstatu neoklasického modelu dokonalé konkurence a z něho vyplývajícího nesmyslného a arbitrárního boje států za „kultivaci a udržení“ konkurenčního prostředí. Kritický pohled rakouské ekonomické školy na antimonopolní akcent neoklasické ekonomie hlavního proudu lze nalézt např. v Israel Kirzner: *Jak fungují trhy*, Liberální institut, Praha, 1998; Murray N. Rothbard: *Power and Market*, či Dominick T. Armentano: *Antitrust and Monopoly*, The Independent Institute, Oakland (CA), 1990.

¹⁰⁴ Takové pojetí dumpingu je někdy nazýváno *predátorským dumpingem*. Jak bylo naznačeno výše, je boj proti dumpingu obecně spjat s „kultivací trhu“ prostřednictvím antimonopolního zákonodárství. Pohlíží-li se na dumping jako na prostředek k omezení konkurence (tedy k vytváření monopolistických struktur), musí být potom každá forma dumpingu sankcionovaná státem (tj. zde i její relativní pojetí) principiálně „predátorská.“

Je legrační pozorovat, jak se používání pejorativních přívlastků stává součástí „seriózní“ vědy a jak takové emocionální výrazy potom pomáhají v očích všech celý problém zatemnit. Je třeba si v tomto případě uvědomit, že „predátorské“ je ze své podstaty veškeré podnikatelské úsilí, neboť je vždy namířeno *proti* konkurenci.

nepochybně dochází. To však ještě neznamená, jak se ukáže v následujících odstavcích, že je na nich cokoli nelegitimního a že je nutno proti nim bojovat.

V úvodní kapitole bylo ilustrováno, že mezinárodní obchod je principiálně úplně stejným obchodem jako každý jiný a že používání tohoto termínu má čistě deskriptivní charakter. Je-li dumping nelegitimní a tedy nezákonnou formou soutěže, musí být dumpingové praktiky stejně nelegitimní a nezákonné, jsou-li používány ve vnitrostátním obchodě. Opusťme proto na chvíli svět mezinárodního obchodu a představme si uplatňování dumpingové strategie na domácím (tedy „obyčejném“) trhu, kde se vyskytují skuteční lidé a nejenom vyvážející či dovážející státy, popř. „národní“ odvětví.

Snaha tento boj proti oběma formám dumpingu podložit ekonomickou teorií se opírá o předpoklad existence nějaké „spravedlivé“ ceny. V případě relativního dumpingu se za tuto spravedlivou cenu považuje cena pro všechny stejná. Dochází-li k prodeji stejného zboží za různé ceny, aniž by to bylo nákladově odůvodněno, je tato činnost ekonomy nazývána *cenovou diskriminací*.¹⁰⁵ A tak ze stejných důvodů, které vedou divadla, aby prodávali vstupenky studentům nebo důchodcům levněji, prodávají někteří výrobci své zboží na různých místech za různé ceny.

Zastánci konceptu spravedlivé ceny však často „znají“ i její absolutní výši! Paradoxně tak do kontrastu se svojí spravedlivou cenou stavějí nejen příliš vysokou cenu (keřasení, lichva), ale také cenu příliš nízkou. A právě tato cena je hranicí, při jejímž překročení dochází k absolutnímu dumpingu. Navzdory skutečnosti, že celý koncept spravedlivé ceny je přežitkem ze středověku,¹⁰⁶ je často argumentováno, že základ pro stanovení hranice mezi cenou spravedlivou

Je snad vhodné na tomto místě též upozornit, že celá teorie dumpingu je pouhou aplikací teorie „predátorského stanovování cen“ na mezinárodní obchod. Ačkoliv byl antidumping poprvé zaveden již v roce 1904 (Kanada), zabydlel se koncept predátorských cen natrvalo v hlavách pseudoekonomů a politiků pravděpodobně až díky knize *History of the Standard Oil Company*, ve které byl proces „predatory pricing“ popsán a údajně ilustrován na příkladu společnosti Standard Oil. (Ida Tarbell: *History of the Standard Oil Company*, Peter Smith, New York, 1950. Bratr autorky byl jakoby náhodou vysoce postaveným zaměstnancem konkurenční Pure Oil Company!). Naproti tomu se tato doktrína jako taková těší v poslední třetině tohoto století prakticky nulovému zájmu a uznání ze strany ekonomů, a to včetně ekonomů hlavního proudu (George Stigler, Harold Demsetz, Yale Brozen a dalších). Prvním dílem, které se jejím vyvrácením zabývalo, bylo John McGee: „Predatory Price Cutting: The Standard Oil Case“ v *Journal of Law and Economics* (duben 1958). Další rigorózní odmítnutí takové doktríny lze nalézt např. v Thomas DiLorenzo: „The Myth of Predatory Pricing“ v *Policy Analysis* č. 169, CATO Institute, 1992, nebo v Dominick T. Armentano: „Antitrust Reform: Predatory Practices and the Competitive Process“ v *The Review of Austrian Economics*, sv. 3, č. 1.

¹⁰⁵ Tento termín se váže ke světu, kde v rozporu s neoklasickým modelem dokonalé konkurence není poptávka po produkci jedné firmy nekonečně elastická (není úplně horizontální) a ve kterém je firma navíc schopna identifikovat a separovat různé skupiny poptávajících. Vzhledem k tomu, že zná poptávkové křivky jednotlivých skupin, je schopna přizpůsobit cenu svého zboží pro každou skupinu zákazníků (aby se poptávané množství při takové ceně rovnalo množství, při kterém se $MC=MR$), a tak ještě zvýšit svůj zisk.

Ve vnitrostátním obchodě se cenová diskriminace zdaleka netěší takovému zájmu úřadů, jako když je praktikována (ve formě dumpingu) v obchodě mezinárodním, což jenom potvrzuje nesmyslnost a nekonzistentnost takové teorie. Je však nutno přiznat, že v posledních letech jde úsilí úřadů o co největší přiblížení se stavu dokonalé konkurence tak daleko, že se cenová diskriminace pomalu stává i ve vnitrostátním obchodě činností čím dále méně tolerovanou...

¹⁰⁶ Středověcí scholastikové se domnívali, že existuje tzv. *spravedlivá cena* (lat. *justum pretium*). Byli toho názoru, že dojde-li ke směně za cenu vyšší než spravedlivou, obohatil se prodávající „nepřiměřeným“ a „nezaslouženým“ způsobem. Za spravedlivou cenu však považovali většinou (alespoň v případě Sv. Tomáše Akvinského a jak jeho učitele Sv. Alberta Velikého, tak všech jeho pokračovatelů) cenu na trhu běžnou! (Viz Murray N. Rothbard: *Economic Thought before Adam Smith*, str. 51-58.)

V jejich pojetí tedy spravedlivou cenou v žádném případě nepředstavovaly náklady výroby, které dnešní bojovníci proti dumpingu (v případě jeho *absolutní* formy) tak pečlivě sledují. A tak zatímco středověcí scholastikové označovali za nespravedlivou pouze tu cenu, která byla neobvykle *vysoká* (šlo jim především o lichvu), je dnes

a dumpingovou představují nějak (většinou velice sofistikovaně, úředně) definované výrobní náklady. I kdybychom pominuli skutečnost, že náklady jsou subjektivní kategorií, musí se i tak ti, kteří o jejich „přesné“ definici takto arbitrárně rozhodují, pohybovat v nekonečně zjednodušených produkčních modelech, aby k nějaké částce vůbec došli. Stanovit takovou hranici jednoznačně a objektivně v praxi (např. u ceny bezešvé trubky) prostě nelze. Přesto je takové pojetí dumpingu součástí mnohých obchodních politik a jen málokdo se nad tím pozastavuje.

Jak bylo již naznačeno, nemělo by velký smysl popírat, že něco, co zákony považují za dumping, v realitě probíhá. K prodeji zboží skutečně někdy dochází za různé ceny na různých místech, popř. za ceny, které peněžní náklady na výrobu zcela jistě nepokrývají.¹⁰⁷ Otázkou ovšem nadále zůstává, proč by měly být takové aktivity postaveny mimo zákon, tj. proč by měly ospravedlňovat zásahy do svobodného obchodu (svobodné směny). Standardní argumentace ve prospěch kriminalizace dumpingu je následující:

Dumping je nelegitimní prostředek konkurenčního boje, jehož pomocí dochází ke zničení veškeré konkurence prostřednictvím neúměrně nízkých cen. Aplikací dumpingu tak lze získat monopolní postavení na trhu, které je při první příležitosti zneužito ke zvýšení cen, které zajistí nejen pokrytí předchozích ztrát, ale i tvorbu zisku daleko vyššího, než jakého by bylo možno dosáhnout použitím poctivých metod soutěže.

Vzhledem k neodbornosti spotřebitelů je jim třeba v tomto případě dobrovolnou směnu zakázat, neboť by na to v budoucnosti doplátili. Počinání státu je tak v jejich zájmu!

Takový argument se skládá hned z několika pochybných tvrzení. Za prvé, i když přežije na trhu jediný prodávající, vždy prodává za ceny, které jsou spotřebiteli akceptovány, ať už výrobce maximalizuje svůj zisk, „společenský blahobyt“ nebo cokoliv jiného. Vždy se jedná o svobodnou směnu, při které oba subjekty získávají.¹⁰⁸ K odsouzení existence a praktik monopolu a k boji proti nim je tak třeba přijmout, popřípadě i obhájit určitý etický systém. Jinými slovy, je k tomu třeba opustit oblast pozitivní vědy a zdůvodnit v tomto případě, proč není k legitimitě existence monopolu postačující fakt dobrovolnosti všech zúčastněných stran, či kde se bere právo spotřebitelů získávat výrobky od jediného výrobce za cenu na úrovni mezních nákladů, jak by to tak ráda neoklasická teorie viděla.¹⁰⁹

Za druhé, a to je jádrem problému, je dumping navzdory této populární představě velice nevhodným prostředkem k ničení konkurence a představuje tak k tomuto účelu pro výrobce (vývozce) jen velmi málo atraktivní strategii. Předmětem pochyb asi nebude ta skutečnost, že výrobce, který dumping provádí, tak obětuje část svého zisku, resp. nese ztráty vyplývající z prodeje zboží za takto nízké ceny. Čím nižší jsou tyto ceny vzhledem k jeho konkurentům a čím větší jsou jeho ztráty na jednotku produkce (a tedy čím „zavrženíhodnější“ jeho jednání

v rámci antidumpingového řízení považována za nespravedlivou nejen cena neobvykle nízká, ale též cena nižší, než nějakým způsobem stanovená absolutní výše nákladů.

¹⁰⁷ Jak bylo již výše uvedeno, jsou i náklady subjektivní kategorií, a proto nelze tvrdit, že někdo něco prodává „pod cenou.“ Prodávání pod náklady je ze své podstaty nesmyslný termín (*contradictio in adjecto*), který by implikoval, že ve směně jedna strana ztrácí! Cena, za kterou dojde k dobrovolné směně, totiž vždy přesahuje mezní náklady obětované příležitosti. Viz Josef Šíma: „Monopoly a svobodná společnost“ v *Laissez-Faire*, prosinec 1998.

¹⁰⁸ V případě prodávajícího, jehož postavení je upevňováno státními orgány, se přirozeně jedná o odlišnou situaci navzdory skutečnosti, že neoklasická ekonomie nazývá monopolem obě dvě. Je sice pravdou, že např. státem stanovený monopolní telefonní operátor také prodává za ceny, které jsou jeho zákazníky akceptovány. O stejné svobodnou směnu jako v prvním případě ale nejde, neboť jakákoliv směna s jiným operátorem je postavena mimo zákon. To v prvním případě prostě neplatí!

¹⁰⁹ V případě, že je za nelegitimní považována pouze ta činnost, při které dochází k fyzickému napadení osob nebo majetku druhých (viz poznámka pod čarou č. 14), není možno označit dumping za jakkoliv nelegitimní, ať ho nazýváme „predátorským“ nebo ne.

v očích bojovníků proti dumpingu je), tím větší je poptávka po jeho produktech a tím více jich musí (chce-li tak nízkou cenu udržet) na trh dodávat. Takový výrobce potom neztrácí „jen“ přímo úměrně se snižováním ceny, ale mnohem rychleji.¹¹⁰ I kdyby byl daný výrobce finančně tak silný, že by byl schopen udržet nízkou cenu dostatečně dlouho k tomu, aby vytlačil veškerou konkurenci z trhu, stejně by jednou musel zvýšit cenu na takovou úroveň, aby své předešlé astronomické ztráty kompenzoval. Nejpozději v momentě, kdy by tak učinil, by se na trh vrátili minimálně všichni původní výrobci, kteří i v případě, že byli předtím z trhu vytlačeni, nesli nejhůře pouze fixní náklady a mohli by si tak dovolit profitovat i při cenách nesrovnatelně nižších.¹¹¹ Formálnější ilustrace této skutečnosti, parodující standardní ekonomickou argumentaci, je uvedena jako *Appendix A*.

Častou námitkou proti této argumentaci je fakt, že nejsou zohledněny náklady vstupu do odvětví. Výrobce prodávající za dumpingové ceny sice prý nese větší ztráty, ale vzhledem ke své kapitálové síle je schopen vydržet déle než jeho konkurence, která je tak nucena toto odvětví opustit. V tuto chvíli má monopolní výrobce údajně neomezený prostor pro zvyšování cen, neboť zde existují tak vysoké náklady vstupu do odvětví, že ani monopolní ceny nepřitáhnou do odvětví žádnou konkurenci.

Hned zpočátku je nutno přiznat, že je samozřejmě možné si zadefinovat *nekonečně* vysoké náklady vstupu do odvětví a prohlásit, že je z odvětví možný jen výstup a tedy že kdo přežije „cenové podbízení“ jako jediný, zůstane v něm navždy sám.¹¹² Otázkou ovšem zůstává, proč by měly být náklady vstupu potenciální konkurence zrovna *vyšší* než ztráta monopolního výrobce, kterou na cestě ke svému postavení utrpěl.

Pro analýzu tohoto se jeví jako vhodné nepovažovat za součást nákladů vstupu do odvětví náklady spojené se státní regulací a byrokracií. Jakkoliv může být jejich výše velmi závažná (různá povolení, koncese, licence, schvalovací řízení, úplatky apod.), nemohou tyto náklady nikdy sloužit jako argument ve prospěch kriminalizace dumpingu. V takovém případě by totiž vládní regulátoři bojovali proti něčemu, co jejich kolegové v sousedním úřadě sami vytváří.¹¹³ Zrovna tak se třeba nejeví jako vhodné brát do úvahy náklady vstupu do odvětví spojené s překonáním tzv. „věrnosti“ značce. Výrobce, který dumping provádí a který se touto strategií údajně chystá vymýtit konkurenci a následně „vydírat“ spotřebitele, je z této definice „nepřítelem“ spotřebitele. Jestliže by však jeho produkty spotřebitelé i přesto preferovali před konkurenčními z důvodu věrnosti značce, *image* a lepší reklamy, zjevně by ho v takovém případě spotřebitelé za svého nepřítele nepovažovali.¹¹⁴

¹¹⁰ Je-li původní cena P_0 a prodávané množství Q_0 , nebude výrobce při snížení ceny na P_1 ztrácet „jen“ $(P_0 - P_1) \times Q_0$. Vzhledem k nárůstu poptávaného množství na Q_1 (neboť $P_0 > P_1 \Rightarrow Q_0 < Q_1$), ztrácí nyní $(P_0 - P_1) \times Q_1$.

Výjimkou by byla jen situace, kdy poptávané množství nějakého zboží není nijak závislé na jeho ceně (vlastní cenová elasticita poptávky je rovna nule), tedy situace vyskytující se velmi zřídka.

¹¹¹ V případě, že výrobce prodává za ceny, které nepokrývají ani průměrné variabilní náklady (z čehož jsou „dumpingující“ firmy často obviňovány!), nemění ani nulově elasticá poptávka nic na skutečnosti, že takový výrobce nese větší ztráty než konkurenční firmy, které by v důsledku možného vyřazení z trhu přestaly vyrábět.

¹¹² Řekneme-li například, že malíř pokojů navždy ztratí svoji dovednost v momentě, kdy odvětví opustí, a že vstoupit do odvětví lze jen vyučením u existujícího malíře pokojů, potom lehce dojdeme k závěru, že na nejvytrvalejšího „predátora“ čeká navždy zaručené monopolní postavení!

¹¹³ Pravdou ovšem je, a to opravdu nemůžeme státním zásahům do ekonomiky upřít, že právě toto je charakteristickým rysem mnoha z nich. Jak nápadně by úsilí antimonopolního úřadu bojovat s důsledky společného díla veškeré státní byrokracie připomínalo třeba boj centrální banky s inflací, kterou svoji politikou sama vytváří!

¹¹⁴ Situaci, kdy údajně neefektivní výrobce vytlačuje ty „lepší“ z trhu pomocí např. reklamy, se dostalo pojmenování „necenové predátorství“!

I při vyloučení nákladů tohoto typu si však stále dokážeme představit, že investiční náklady na zavedení a spuštění nějaké výroby mohou být velmi podstatné,¹¹⁵ a tak se může zdát, že reálné nebezpečí dumpingu zde existuje. Nesmíme však zapomenout na skutečnost, že čím větší investiční náklady na spuštění výroby jsou (jaderná elektrárna, telekomunikace), tím menší je pravděpodobnost, že zařízení výrobců vytlačeným předtím z trhu (reaktory, vedení, vysílače) bude při jejich „výstupu“ z odvětví nenávratně zničeno. Vždyť samotné vytlačení z trhu proběhne tak, že daný výrobce zkrachuje (je finančně vyčerpán) a je nucen svá existující výrobní zařízení rozprodat. Tím ale ze světa nezmeje a jeho samotná existence bude tak zcela jistě představovat pro přeživšího monopolistu hrozbu nové konkurence. Uvažujeme-li dva možné extrémy, bude zařízení buď naprosto specifické, takže ho nebude možné používat k jiným účelům, nebo naopak zcela univerzální, použitelné kdekoli jinde. V prvním případě, nebude-li zařízení fyzicky zničeno,¹¹⁶ bude vždy připraveno k opětovnému použití při výrobě té které komodity. V druhém případě, dojde-li naopak k tomu, že zařízení výrobců vytlačených z trhu plynule přejdou do jiného odvětví, potom z něho sice formálně „zmizí,“ ale může se tam vrátit stejně plynule kdykoliv později.¹¹⁷ Monopolní výrobce by tak musel čelit tvrdé potenciální konkurenci, jejíž rozsah bude tím větší, čím širší bude použití daného zařízení. Je vhodné připomenout, že novým vlastníkem se jen těžko může stát výrobce, který své bývalé konkurenty pomocí dumpingové strategie z trhu vytlačil (jak by jistě zastánci teorie „predátorského stanovení cen“ neopomenuli namítnout), neboť sám má dost velké ztráty na to, aby se navíc zabýval skupováním konkurenčních podniků.

Zastánci kriminalizace dumpingu jsou zkrátka neustále připraveni, vymýšlet na obranu svého konceptu nová *kdyby*. Za všechna lze uvést například údajnou skutečnost, že provádění dumpingu nemusí být pro „predátora“ vůbec ztrátové, neboť prý prodává za „podnákladové“ ceny jenom v určité oblasti a ztráty odtud kryje ze zisků na zbytku trhu.¹¹⁸ Nikdo, kdo toto prohlašuje, se však už neobtěžuje vysvětlit, proč by vytlačovaní výrobci nemohli přejít na trhy, ze kterých monopolista zisk na provádění dumpingu čerpá.¹¹⁹

Je-li možné na trhu pozorovat něco, co je zákony považováno za dumping, jedná se často pouze o prostředek, kterým naopak malí či noví bojují proti velkým a zavedeným. Může se jednat o prostředek minimalizace ztrát (prodej špatně prodejného zboží), nebo prostředek pronikání na trhy, jímž jsou zákazníci přesvědčováni k vyzkoušení pro ně nového výrobku. Jen zřídka však někoho napadne použít tento dumping k monopolizaci trhu.^{120, 121}

¹¹⁵ Ve své podstatě stejná skutečnost údajně způsobuje, že rozvojové země musí praktikovat protekcjonismus, aby dosáhly vyšší životní úrovně. Viz kapitola 3.6.

¹¹⁶ Dá se předpokládat, že by fyzicky zničeno nebylo, neboť by se patrně vyplatilo počkat pár dalších týdnů či měsíců a nést během nich náklady na ostrahu zařízení v naději, že tržní cena brzy poroste a překročí svoji „předdumpingovou“ úroveň.

¹¹⁷ Může být jistě namítnuto, že např. nový majitel jaderné elektrárny ji může prohlásit třeba za termální koupaliště a také ji tak využívat. Podstatné ovšem je, že pokud ji v rámci přestavby na koupaliště nesrovná se zemí, nebude pro něj problém přeměnit toto koupaliště zpět na jadernou elektrárnu ve chvíli, kdy monopolní „predátor“ přestane provádět dumping a začne vysokými cenami svoji předchozí ztrátu hojit!

¹¹⁸ Taková představa je patrně důvodem, proč je to, co jsme v této práci nazvali *relativním dumpingem*, považováno za nezákonné.

¹¹⁹ V oblasti mezinárodního obchodu je taková situace možná a snad i relativně častá. Avšak skutečnost, že není možno vyvážet český cukr do Polska, není žádné selhání trhu, ale důsledek zase jenom protekcjonistických opatření, i když v tomto případě trochu jiné vlády.

¹²⁰ Mimořádně, jedním z oblíbených argumentů ve prospěch postihování dumpingu je, že „predátorský“ výrobce ztrátu unese, protože je monopoem. Bez ohledu na správnost takové myšlenky je nicméně jasné, že taková teorie nevysvětluje vznik monopolu, tedy něco, o čemž jiná část stejné teorie tvrdí, že je naopak důsledkem dumpingu (a ne jeho předpokladem)!

O to mohou paradoxně usilovat snad jen státy v rámci své strategie podpory exportu. Vzhledem k tomu, že státní úředníci v důsledku rozhodování o *cizích* prostředcích neuvažují jako podnikatelé, jimž jde o prostředky *vlastní*, může být v praxi tím bezedným zdrojem financování dumpingu, jehož existence byla výše zpochybňována, paradoxní právě státní rozpočet. Jakkoliv to situaci trochu komplikuje a v podstatě nás nutí připustit, že se může stát, že v určitý časový okamžik bude na trhu jeden jediný výrobce, stále tu zůstávají protiargumenty ostatní. Navíc je otázkou, zda by se v době, kdy státy tuto politiku dotování vývozu provádí již po dekády, aniž by se kdy chystaly přestat,¹²² nevyplatilo v takovém případě na tuto hru přistoupit a nechat zahraniční daňové poplatníky dotovat naši spotřebu.

3.5 Optimální tarif

Zatímco předchozí argumenty ve prospěch protekcjonismu jsou často užívány v populárních a politických diskusích o problému, lze nalézt i takové argumenty, které předmětem takových diskusí prakticky nikdy nejsou. Na rozdíl od těch populárních se jim však dostává většího respektu ze strany teoretické ekonomie. Jednou z oblíbených teoretických výjimek z principu svobodného obchodu je koncept *optimálního celního tarifu*.

Logika tohoto konceptu je založena na neoklasické teorii nedokonalé konkurence. Ta stručně řečeno tvrdí, že nachází-li se subjekt na trhu v dominantním postavení, může být v jeho zájmu snížit poptávané, resp. nabízené množství dané komodity. V případě monopsonu (popř. obecně nedokonalé konkurence na straně nabídky) tak bude dosaženo *nižších nákupních* cen a ty mohou vést k většímu spotřebitelskému přebytku, zatímco v případě monopolu (popř. obecně nedokonalé konkurence na straně nabídky) bude tak dosaženo *vyšších prodejních* cen, které mohou způsobit vyšší přebytek výrobce.

Vzhledem ke skutečnosti, že se při výkladu problematiky optimálního tarifu často užívá termínu „zlepšení směnných relací,“ bylo by patrně vhodné nejprve upozornit na skutečnost, že cílem monopsonu ani monopolu není nějakým způsobem maximalizovat směnné relace. Nemůže to potom být ani cílem zemí, o nichž předpokládáme, že při své vzájemné směně napodobují toto nedokonale konkurenční chování. Cílem dominantních subjektů na trhu totiž je snižovat poptávané, resp. nabízené množství pouze do té míry, dokud to pro ně představuje zvýšení užítka (tedy dokud se nevyrovnají jejich mezní náklady s mezním užtkem).¹²³ O „zlepšení směnných relací“ se tedy mluví z toho důvodu, že k němu při snižování poptávaného, resp. nabízeného množství dochází, ale nikoliv proto, že by bylo samotným cílem. Formální ilustrace této skutečnosti je uvedena v *Appendixu B2*.

¹²¹ Navzdory populární teorii a stovkám antidumpingových opatření, vydaných ročně antimonopolními úřady, nikdo nikdy jednoznačně neidentifikoval monopol, který by své postavení získal díky používání „predátorských“ cen! Viz Thomas DiLorenzo: „The Myth of Predatory Pricing.“

¹²² Lze mít například vážné pochybnosti o tom, že EU chce „dobýt“ náš trh a potom zvýšit ceny a užívat si monopolního postavení. Dá se spíše předpokládat, že hledá trvalou poptávku pro své levné zboží *mimo* své území, což je důsledek její „sofistikované“ hospodářské politiky.

¹²³ V termínech neoklasické teorie by se jednalo o maximalizaci užítka a maximalizaci zisku. To znamená, že monopson v tomto pojetí usiluje o vyrovnání mezních nákladů na zakoupení poslední jednotky komodity s mezním užtkem z této jednotky, zatímco monopol usiluje o vyrovnání mezních nákladů na výrobu poslední jednotky s mezními příjmy z jejího prodeje.

Naproti tomu v případě, že by tyto subjekty usilovaly o „maximalizaci“ směnných relací (tedy o maximální prodejní ceny a minimální nákupní ceny), snižovaly by poptávané, resp. nabízené množství až na úroveň, pod kterou by již směna neproběhla.

Přijmeme-li myšlenku, že mezi sebou obchodují státy,¹²⁴ a aplikujeme-li na tuto situaci předchozí úvahu, musíme samozřejmě dojít ke stejnému závěru. Je-li určitá země v monopsonním postavení, tzn. že křivka *nabídky* komodity z druhé země není zcela vodorovná (tj. je alespoň trochu *rostoucí*), může být pro tuto zemi výhodné snížit své poptávané množství a dosáhnout tak většího podílu na zisku z obchodu. Obdobně, je-li daná země v postavení monopolním, tzn. že křivka *poptávky* druhé země po komoditách exportovaných z dané země není zcela vodorovná (tj. je alespoň trochu *klesající*), může být pro tuto zemi výhodné snížit své nabízené množství a zhostit se tím většího podílu na zisku z obchodu.

Je-li tedy stát subjektem směny stejně jako jednotlivec či firma, pak se samozřejmě jeví předcházející úvaha jako správná a nemá smysl ji zpochybňovat. Existuje zde však jeden zásadní rozdíl: Stát *není* firma! Stát prostě není, jak bylo v úvodu zmíněno, subjektem mezinárodní směny.¹²⁵ Stejně jako neobchodují ulice, čtvrti či okresy, neobchodují ani státy. Obchodují mezi sebou jen lidé a skupiny lidí (firmy), které do těchto ulic, čtvrtí, okresů a států administrativně spadají. Není-li někdo ochoten tento podstatný rozdíl identifikovat, měl by se podívat na mechanismus, jakým k poklesu poptávaného, resp. nabízeného množství dochází. Chce-li stát snížit „své“ poptávané množství (neboť napodobuje chování monopsonu), musí své subjekty, které tuto poptávku ve skutečnosti vytvářejí, nějakým způsobem *donutit*, aby své nákupy (importy) snížily, např. jejich zdaněním, tedy zavedením dovozního cla. Chce-li stát snížit „své“ nabízené množství (neboť napodobuje chování monopolu), musí tyto subjekty nějak donutit, aby méně prodávaly, a to třeba zavedením cla vývozního.¹²⁶ Ke stejnému chování však jednotlivci a firmy žádné donucení nepotřebují, neboť vědí (resp. očekávají), že by to mohlo být v jejich zájmu! Svá poptávaná či nabízená množství tak omezují zcela *dobrovolně*! Jednotlivci a firmy, kteří jsou skutečnými subjekty směny, nemusí za účelem dosažení tohoto cíle ani sebe, ani nikoho dalšího zdaňovat! Tato úvaha je též předmětem *Appendixu B1*.

Pro úplnost ilustrace rozdílů mezi státem a ostatními subjekty si zkusme představit jednotlivce v postavení monopsonu, který ke snížení svého poptávaného množství používá stejný mechanismus jako stát. Dejme tomu, že se dočetl o optimálním tarifu a že nenašel jiný způsob, jak své poptávané množství snížit, než že si své vlastní nákupy od druhého jednotlivce zdaní. Rafinovaně toho dosáhne tak, že sám sobě slíbí, že si k ceně, kterou požaduje prodávající, připočte vždy x korun, které si ovšem do peněženky po takové transakci vrátí. Dodrží-li své předsevzetí,¹²⁷ bude nakupovat menší množství za nižší cenu. Samozřejmě, že jestliže někdo sám sebe zdaňuje, tj. jestliže si někdo sám sobě něco zaplatí, pak na této transakci ani nevydělá, ani neztratí. Podíváme-li se stejným pohledem na stát, museli bychom prohlásit, že lidé si clo platí vlastně sami sobě, přičemž na tom ani nevydělávají, ani neztrácejí. Kdyby toto bylo pravdou, nebylo by třeba platbu cla vůbec vynucovat, neboť by bylo placeno dobrovolně. Kdyby bylo clo všemi placeno *dobrovolně*, potom by stát skutečně snižoval „své“ poptávané, resp. nabízené množství stejným způsobem jako jednotlivci a firmy v dominantním postavení. Ale protože tomu

¹²⁴ Jak bylo výše ilustrováno a jak bude níže ještě rozebráno, je tento předpoklad zásadně mylný.

¹²⁵ Logika protekcjonismu dokonce *nutí* stát (státní orgány), aby se skutečným subjektem mezinárodní směny stával jen výjimečně, aby tím podporoval domácí ekonomiku („problém“ veřejných zakázek).

¹²⁶ Někdy bývá při výkladu problematiky optimálního tarifu zmiňována jenom možná prospěšnost zavedení *dovozního* cla (viz např. z David W. Pearce: *Macmillanův slovník moderní ekonomie*, Victoria Publishing, Praha 1995, str. 281: „... [za určitých podmínek si] daná země obvykle může zlepšit své směnné relace uvalením cla na dovážený statek.“). Bývá tak zvažována pouze možnost postavení země jako monopsonu. Jak jsme však viděli, lze naprosto stejnou úvahou dojít i k možnému ospravedlnění cel *vývozních* jako prostředku využití monopolní síly, a proto i tato možnost do analýzy optimálního tarifu patří.

¹²⁷ Tzn. je-li daný jedinec natolik schizofrenní, že sám sebe přesvědčí, že cena statku není jen to, co po něm prodávající žádá, ale *opravdu* zahrnuje i zmíněných x korun!

tak zjevně není a platba cla je velmi přísným způsobem vynucována, tak zkrátka není možné paralelu mezi státem na jedné straně a jednotlivcem či firmou na straně druhé dělat.¹²⁸

I kdybychom navzdory všem zmíněným námitkám tuto paralelu přijali, je využití konceptu optimálního tarifu v hospodářské praxi nesmírně obtížné. Reálný trh totiž není ekonomický model se dvěma obchodovanými statky, dvěma subjekty a jejich přesně danými a neměnnými charakteristikami.¹²⁹ Výpočet optimálního tarifu se tak stává v praxi neřešitelnou záležitostí. Stejně jako monopsony a monopoly v praxi nejsou schopny vyšetřit přesné charakteristiky nabídkových či poptávkových křivek svých partnerů ve směně, není toho schopen ani stát navzdory armádě svých zaměstnanců, kteří se sběrem reálných ekonomických dat zabývají.

Dalším problémem praktického využití argumentu tohoto typu je skutečnost, že by i o obchodní politice založené na něm rozhodoval politický proces.¹³⁰ Na rozhodujících místech totiž v praxi nesedí výhradně ti, jejichž jediným cílem by (v souladu s tímto argumentem) bylo zvyšovat „blahobyt národa.“ I kdyby tomu tak bylo, musí ke svému rozhodování používat zmíněných dat o reálné ekonomice, která by se skupiny těch, kteří mají na protekcjonismu zájem, neustále snažily prezentovat v takové formě, která by *zvýšení*, popř. *udržení* dané celní ochrany ospravedlňovala.¹³¹

Ačkoliv není argument optimálního tarifu v hospodářsko-politické praxi snad vůbec používán, je naopak jedním z mála argumentů, jehož smysluplnost standardní ekonomie uznává. I navzdory této skutečnosti je ho však třeba označit *i v teorii* za zásadně chybný a tudíž neplatný právě z důvodu používání nesmyslné analogie mezi státem a jednotlivcem.

3.6 Nedospělá a jiná pomoc vyžadující odvětví

Velmi rozšířenou oporou existence protekcjonistických opatření je argument *nedospělého* (též *nerozvinutého*) *odvětví*. Aby mohlo na určitém území vzniknout určité průmyslové odvětví, o němž se předpokládá, že disponuje určitými potenciálními komparativními výhodami, je údajně nutné toto odvětví chránit, aby se mohlo rozvinout a tyto výhody realizovat, neboť bez této ochrany by toto odvětví z důvodu nedostatku prostředků nikdy „nedospělo.“ Důvod pro tuto

¹²⁸ Posledním pokusem jak smysluplnost této paralely zachránit by mohlo být následující tvrzení:

V případě státu jde o koordinační problém. Napodobuje-li stát chování monopsonu či monopolu, prospěje to opravdu všem. Kdyby však k tomu nebylo používáno všeobecně povinné clo, mohl by být každý jednotlivec motivován toto „dobrovolné“ clo neplatit. Za předpokladu, že by ho neplatil, zatímco ostatní by tak činili, by totiž měl možnost nákupu, resp. prodeje za nižší, resp. vyšší ceny, aniž by omezoval své směřované množství. Dosáhl by tak „něčeho za nic“ a stal by se proto vlastně „černým pasažérem.“ To by mohlo vést k tomu, že by clo nakonec neplatil nikdo, k poklesu poptávaných či nabízených množství by nedošlo a všichni by se měli hůře, než kdyby byli všichni donuceni clo zaplatit.

Jde opět mimo rámec této práce zabývat se smysluplností konceptu veřejných statků, černých pasažérů a podobných konstrukcí plynoucích z předpokladu objektivní teorie hodnoty a dokonalých *ex ante* informací všech o preferencích všech ostatních. V této souvislosti by bylo možné odkázat např. na Hans-Hermann Hoppe: „Fallacies of the Public Goods Theory and the Production of Security“ v *The Economics and Ethics of Private Property*, str. 3-26.

Cílem zde je pouze poukázat na zajímavou skutečnost, že donucení snížení směřovaného množství (tedy to, co se prostřednictvím cla děje) představuje ve své podstatě nucenou kartelizaci. Je to totéž, jako by zákon nutil výrobce piva uzavřít kartel, protože je to pro ně *dobré*. Zákon (tedy vlastně stát) nejenže toto nedělá, ale dokonce naopak této kartelizaci (i v případě, že je dobrovolná!) prostřednictvím antimonopolních úřadů brání! Je tedy pozoruhodné, že stát provádí tutéž činnost, kterou jednotlivcům zakazuje. Je zřejmé, že kdyby existoval jakýsi globální antimonopolní úřad, nemohlo by být konceptu optimálního tarifu vůbec využíváno.

¹²⁹ Taková zjednodušení jsou v některých případech k pochopení ekonomie nutná. Problémem však je přechod od těchto modelů k hospodářsko-politickým doporučením, která se vztahují k reálnému světu, charakterizovanému (na rozdíl od modelových situací) komplexností, nestálostí a nejistotou.

¹³⁰ Jak si v dalším textu ukážeme, jedná se o společný rys naprosto všech argumentů ve prospěch protekcjonismu.

¹³¹ Ne náhodu doporučoval Francis Y. Edgeworth „uložit“ tento argument do lékárníčky, ale označit ho jako *jed!*

ochranu tak pomine až ve chvíli, kdy se odvětví „postaví na vlastní nohy.“ K úplnosti ilustrace logiky tohoto argumentu je uveden následující citát z Franka Taussiga:

„[Tento] argument spočívá v tom, že zatímco je cena chráněné komodity clem dočasně zvýšena, bude nakonec nižší. Bude vytvořena konkurence ..., která s sebou nakonec přinese nižší ceny.... K tomuto snížení domácí ceny však dojde až s časem. Na počátku má domácí výrobce potíže a není schopen čelit zahraniční konkurenci. Až ke konci se naučí vyrábět tak dobře, že může na trh přijít s danou komoditou za cenu stejně nízkou jak zahraniční výrobce, možná i nižší.“^{132, 133}

Z výše uvedené Taussigovy citace by nutně muselo vyplývat, že je třeba nějakým způsobem chránit každého nového podnikatele, neboť má „na počátku potíže a není schopen čelit konkurenci,“ a tak by patrně svého cíle (tedy realizace svých potenciálních komparativních výhod) nikdy nemohl dosáhnout.¹³⁴ Znamenalo by to, že každý existující výrobce disponuje takovou dovedností a kapitálem, že mu nově vzniknuvší výrobci nemohou nikdy konkurovat.

Je pravdou, že existence jakéhokoliv zapuštěného (*sunk*) kapitálu na straně stávajících výrobců pro ně skutečně představuje výhodu ve srovnání se subjekty, které se do odvětví teprve chystají vstoupit. Tento zapuštěný kapitál je tvořen existujícími výrobními kapacitami a technologiemi. Přestože od momentu svého „zapuštění“ (či „utopení“) přestávají být v důsledku změn vzácnosti jednotlivých faktorů (tedy jejich cen) a technologického pokroku tím nejlevnějším způsobem výroby dané komodity, neznamena to ještě, že budou tyto kapacity hned druhý den zničeny a nahrazeny novými. I jako zastaralé totiž představují naakumulovaný kapitál, pomocí něhož je dnes možno vyrábět určité komodity levněji. Proč? Zkrátka proto, že tyto kapacity v tuto chvíli již existují a jejich vytvoření nestojí na rozdíl od vytvoření těch nejmodernějších (tedy z hlediska dnešní úrovně poznání nejekonomičtějších) vůbec nic! V určitém způsobem dlouhém období by se cena, kterou potenciální výrobci za vytvoření nejmodernějších kapacit zaplatí, vyrovnala s úsporami v důsledku ekonomičtější výroby. Otázkou pro tyto investory ovšem zůstává, jak dlouhé toto období je. Aby se rozhodli do nového zařízení investovat, musí být jejich časové preference nižší než je výnos této investice (odvozený od doby životnosti). Čím větší bude rozdíl v produktivitě starých a nových kapacit, tím menší výhodou nad potenciálními výrobci ti existující disponují. To vysvětluje, proč ke vzniku nových kapacit (odvětví) dochází bez jejich jakékoliv počáteční ochrany ze strany státu, pouze na základě rozhodnutí podnikatelů,¹³⁵ usilujících o dosažení zisku. Tato rozhodnutí, od nichž se odvíjí, do jakých odvětví a jak často je a není investováno, zaručují to nejlepší možné využití kapitálu a nejvěrněji odráží preference spotřebitelů, neboť tyto preference jsou právě tím, co podnikatelé v zájmu svého zisku sledovat musí.

¹³² F. W. Taussig: *Principles of Economics*, Macmillan Co., New York, 1916, str. 527, citováno v Murray N. Rothbard: *Power and Market*, str. 50.

¹³³ Ve snaze bránit princip svobodného obchodu bývá často jako jediná slabina tohoto argumentu uváděna skutečnost, že by v reálné politice mohla celní ochrana pokračovat i po „dospění“ příslušného odvětví. Takto argumentují mnozí od J. S. Milla, F. Taussiga, G. Haberlera až po P. Krugmana (činí tak dodnes prakticky každá učebnice). Tím je připouštěna teoretická smysluplnost tohoto argumentu, která se přirozeně stala velkou vodou na mlýn jejím zastáncům...

¹³⁴ Doposud takové doporučení našťastí připadalo absurdní dostatečně velkému počtu lidí na to, aby bylo v praxi takto plošně realizováno. Na úrovni mezinárodní se však tato logika ujala, a tak je „povinnost chránit nedospělá odvětví před zahraniční konkurencí“ teoreticky nejméně zpochybnovaným, a proto politiky (těmi ekonomicky vzdělanějšími) velice oblíbeným argumentem ve prospěch protekcjonismu.

¹³⁵ Podnikatel, nikoliv jako majitel živnostenského listu, ale *entrepreneur*, jako osoba, která ve světě nejistoty nese riziko podnikání. Viz například Israel Kirzner: *Jak fungují trhy*.

Je nutné si uvědomit, že jádrem činnosti každého podnikatele je ze své podstaty odhalování a realizace *potenciálních* komparativních výhod, tedy to, o co stát prostřednictvím své obchodní politiky usiluje a k čemu by bez ní údajně nedošlo!

Jakýmkoliv způsobem podporovat vznik některých odvětví (kapacit) znamená poškozovat spotřebitele tím, že je jim bráněno využívat existující kapitál. Dochází přitom k plýtvání všemi výrobními prostředky, a to i tehdy, je-li pomoc malá a/nebo dočasná. Vzhledem ke skutečnosti, že se podnikatelé k určité investici bez pomoci státu nerozhodli, muselo nutně platit, že její očekávaný výnos byl nižší než jejich časové preference (tedy náklady). Není třeba hlubokého ekonomického vzdělání k učinění závěru, že taková investice je nutně ztrátovou.¹³⁶ Je principiálně úplně jedno, jakým způsobem k podpoře vzniku určitého odvětví dochází, zda pomocí výrobních dotací, či prostřednictvím ochrany určitého území před přílivem zboží zvnějšku.^{137, 138}

Z toho, co bylo řečeno, vyplývá pro zastávce této odrůdy intervencionismu velice nepřijemný závěr: *kdykoliv vznikne, resp. přežívá díky podpoře státu (aktivní i pasivní) určité odvětví, které by jinak (tedy dobrovolnou směnou) nevzniklo, resp. nepřežilo, jedná se o investici ztrátovou, která z pohledu investorů¹³⁹ nikdy vzniknout neměla!*

To samozřejmě platí i v případě, že díky státní podpoře vznikne nakonec skutečně konkurenceschopné odvětví. I tak totiž platí, že jejich dnešní konkurenceschopnost je postavena na investici, která byla považována za nedostatečně výnosnou, a proto do ní dobrovolně investováno nebylo.¹⁴⁰

Výše uvedený závěr může být napadán z pozice konceptů typu externalit, resp. jejich populárního hospodářsko-politického vyústění. Tvrdí se tedy, že vznik, resp. existence určitého odvětví produkující komoditu A nepřináší užitek¹⁴¹ jen investorům, ale i spotřebitelům komodity A, odvětvím produkujícím komodity komplementární k A, dodavatelům polotovarů pro výrobu A a samozřejmě také odvětvím, za jejichž komodity majitelé výrobních faktorů odvětví

¹³⁶ V důsledku státní pomoci nakonec ztrátovou pro takového *pseudoinvestora* samozřejmě není. Nesmíme nicméně zapomenout, že stát své peníze nezíská dobrovolnou směnou jako všichni normální investoři. Existují v zásadě pouze dvě možnosti, jak stát peníze získává: 1) zdanění, při kterém se snižuje blahobyt těch, kteří daně platí, a 2) emise peněz, při které se snižuje v důsledku snížení kupní síly peněžní jednotky blahobyt všech, kteří takové peníze drží. V obou případech se ti, jejichž současný blahobyt byl snížen, vlastně stávají *nedobrovolnými* investory a toto snížení jejich blahobytu je tedy třeba započíst do nákladů investice. Ty by pak zjevně přesáhly její výnos, neboť kdyby tomu tak nebylo, pak byla by tato investice provedena *dobrovolně* bez asistence (tedy donucení) ze strany státu!

¹³⁷ Je zřejmé, že problém nezralého odvětví je v jistém smyslu podmožinou problému státní odvětvové (tzv. industriální) politiky, spočívající ve výběru a podpoře „perspektivních“ odvětví. To, co bylo řečeno doposud, a mnohé z toho, co ještě bude řečeno na adresu argumentu o nedospělém odvětví, lze přirozeně použít i proti praktikování industriální politiky.

¹³⁸ Standardní ekonomická teorie dochází k závěru, že ochrana prostřednictvím přímých dotací vede k menší ztrátě blahobytu než prostřednictvím ochranných cel, neboť zahrnuje ztrátu mrtvé váhy jen na straně výrobce, zatímco clo způsobuje tuto ztrátu jak na straně výrobce, tak na straně spotřebitele. Viz např. Mia Mikić: *International Trade*, St. Martin's Press, New York, 1998, str. 373-374.

Z pozice subjektivní teorie hodnoty se tento závěr těžko přijímá, neboť její zastánci nejsou schopni srovnávat mezi sebou blahobyty různých výrobců a spotřebitelů. Rozhodně tedy není tato poznámka myšlena jako podpora myšlenky přímých výrobních dotací. Jejím posláním je pouze demonstrovat, jak těžce se poznatky (byť standardní) ekonomie dostávají do byrokracií ovládané hospodářsko-politické praxe.

¹³⁹ V tomto případě všech daňových poplatníků a všech, kteří jsou nuceni používat znehodnocující se měnu, tedy v praxi z pohledu *úplně každého!*

¹⁴⁰ Z hlediska skutečné hospodářsko-politické praxe je si nutno uvědomit, že samotná státní podpora není ve vztahu k úspěchu jednotlivých odvětví podmínkou, a to ani podmínkou postačující (ochrana určitého odvětví nezaručí sama o sobě jeho pozdější „vyspění“), ani nutnou (odvětví naprosto běžně „dospívají“ úplně sama bez jakékoliv pomoci státu). Např. Pákistán či Indie chránily po dlouhá desetiletí některá svá zpracovatelská odvětví, kterým se dodnes nepodařilo „dospět.“ Na druhou stranu se některá jiná odvětví v těchto zemích stala během té doby exportéry, aniž by předtím chráněna byla.

¹⁴¹ V této souvislosti je však „dobrým“ zvykem poukazovat zejména na specifický druh *pozitivních* externalit, a sice na marshallovské *vnější úspory*. Vyrábím-li např. páčky a někdo se rozhodne postavit si vedle mne továrnu na střívkva, budu z jeho rozhodnutí mít prospěch (v důsledku nižších cen střívek), aniž bych mu na továrnu přispěl...

produkcujícího A (tedy jeho akcionáři, zaměstnanci, obchodní partneři apod.) utratí svůj dodatečný příjem.¹⁴² Proto je údajně nutno do výnosů investice ze „společenského“ hlediska zahrnout i prospěch všech těchto sektorů.

Podobným pokusem tento závěr zdiskreditovat je poukázání na problém nedostatečné koordinace jednotlivců ve společnosti.¹⁴³ Investice je údajně výnosná pro všechny, ale v důsledku snah jednotlivých subjektů stát se černým pasažérem k ní nakonec nedojde. Stát potom tím, že jim investici nařídí, údajně prospívá *všem*.

Nemá smysl popírat, že externí efekty a nedostatek koordinace existují. Naopak, oba jevy existují velmi pravděpodobně doslova všude! Problém tkví nicméně v tom, že žádný z těch subjektů, které sice neinvestovaly, ale jejichž postavení se patrně v důsledku investice zlepšilo, svůj zájem na realizaci investice na rozdíl od samotných investorů *nedemonstroval*.¹⁴⁴ Jak potom můžeme objektivně zjistit, jak moc si vnějších úspor z nové investice jednotlivé sektory cení, či zda si jich vůbec cení? A to je úkol, který není ani teoreticky, natož pak prakticky řešitelný.

Bylo by vhodné krátce zmínit, že podobná logika jako v případě argumentu nedospělého odvětví je používána k ospravedlnění ochrany tzv. *přestárlé* odvětví (angl. *sunset*, popř. *senile industry*).¹⁴⁵ Některá odvětví totiž mají údajně natolik zastaralé kapacity, že jsou konkurenci nucena je obměnit. Toto „omlazení“ pro ně samozřejmě představuje nutnost nových investic, které by se daleko lépe dělaly, kdyby tomuto odvětví stát poskytl dočasnou ochranu.¹⁴⁶ Není třeba patrně zdůrazňovat, že zastaralé odvětví stojící před novými investicemi je v naprosto stejné pozici, jako potenciální odvětví, které se ochrany dovolává na základě argumentu nedospělého odvětví. A tak jsou i důvody odmítnutí obou těchto argumentů shodné.

Systém, kde o tom, co a jak se bude produkovat či spotřebovávat, nerozhoduje dobrovolná kooperace lidí, ale skupina byrokratů pod dohledem politiků, lze nakonec obhajovat pouze z pozic paternalismu. Již skutečnost, že se v názvech těchto argumentů používá výrazů typu „nedospělé“ (z anglického *infant* snad ještě trefněji „dětské“) či „přestárlé“, evokujících zcela zavádějící analogii s biologií, naznačuje, že je stát skutečně pojímán ve vztahu k jednotlivcům jako jakýsi rodič. Ten ví, co je pro jeho „děti“ či „přestárlé“ dobré, a tak, neboť je moudrý a dobrý, je v pořádku, že jim nařizuje, co mají dělat, i když je to v rozporu s jejich vůlí. Je ovšem zjevné, že kdybychom tuto myšlenku přijali, v tu chvíli bychom implicitně přijali argument ve

¹⁴² Viz např. práce Tibor Scitovsky: „Two Concepts of External Economies“ v A. N. Agarwala, P. Singh (eds.): *The Economics of Underdevelopment: A Series of Articles and Papers*, Oxford University Press, London, 1963, str. 305, na kterou odkazuje Haberler v Gottfried Haberler: *International Trade and Economic Development*, International Center for Economic Growth, San Francisco, 1988, str. 127.

Může se zdát pozoruhodné, že zastánci intervencí ospravedlněných na základě externalit zřídka zahrnují do kalkulace výnosnosti investic externality *negativní*, tedy např. ztráty výrobců používajících nyní dražší výrobní faktory. Vzhledem k účelu jejich argumentace, kterým je zdůvodnit nutnost *existence*, spíše než *neexistence* (a odtud nutnost podpory, spíše než zdanění), však není poukazování jen na *pozitivní* externality až tak překvapivé...

¹⁴³ Námítka tohoto druhu byl předmětem pojednání i v kapitole 3.5.

¹⁴⁴ Viz princip *demonstrováných preferencí* v kapitole 2.2.

¹⁴⁵ Zatímco argument nedospělého odvětví se dobře „hodí“ používat ve spojení s rozvojovými zeměmi, používá se argument přestárlého odvětví zejména ve souvislosti se zeměmi průmyslově vyspělými. Např. v Evropě je „stárnutí“ některých odvětví (tedy jejich postupná ztráta konkurenceschopnosti) nazýváno *eurosklerózou*.

¹⁴⁶ Pěkný příklad, navíc ten, který zastánci tohoto argumentu rádi citují, představuje Harley - Davidson Motor Company. Navzdory proklamované liberalizační vlně se představitelům této společnosti podařilo přesvědčit úřady USA o nutnosti dočasné ochrany jejich soukromé firmy před japonskou konkurencí. 1. dubna 1983 prezident Reagan svým podpisem jejich žádosti vyhověl, čímž se clo zvýšilo ze 4,4% na 49,4%. Ochrana této společnosti se měla postupně vrátit na výchozí úroveň až v roce 1988. Společnosti se však její cíl zdařil dříve, a tak „již“ 17. 3. 1987 požádala o zrušení své ochrany sama! Ani úspěch, kterým je obnova této konkrétní společnosti zakončena, nemůže nic změnit na tom, že toho dosáhla *na účet* těch, kteří prostřednictvím státu svoji investici učinili nedobrovolně. (Viz Daniel Gross: *Forbes' Greatest Business Stories of All Time*, John Wiley & Sons, Inc., New York, 1996, str. 298-314.)

prospěch přenechání veškerých myslitelných rozhodnutí centrální autoritě, což si i dnes myslí jen málokdo a rozhodně ne ti, kteří tyto argumenty používají.

Kdyby byl argument nedospělého průmyslu logicky správný, musel by být (jako nakonec téměř každý argument ve prospěch protekcjonismu) aplikován i uvnitř daného státu. Ačkoliv v praxi stát do vnitřní ekonomiky zasahuje ze všech sil,¹⁴⁷ nikdy to nenazývá snahou o řešení problému nedospělých odvětví. Představme si například, jak absurdní by mnohým připadla podpora vzniku společnosti v Ostravě, která *chce* začít vyrábět automobily, ale konkurence mladoboleslavské Škodovky jí v tom brání. A jak šokující by to bylo, kdyby tato podpora měla formu cla na dovoz automobilů na Ostravsko! Zůstává malou záhadou, co činí tento argument tak přitažlivým, je-li aplikován na vztah mezi domácím potenciálním výrobcem a zahraniční konkurencí.¹⁴⁸

3.7 Ostatní argumenty

Existuje přirozeně ještě mnoho dalších důvodů, které jsou na obranu používání protekcjonismu uváděny. Zmíníme se však o nich jen stručně, mimo jiné proto, že většinou ani nepředstírají, že jsou postaveny na ekonomické argumentaci.

Pravděpodobně nejznámější v této oblasti je představa protekcjonismu jako prostředku k zabezpečení *národní bezpečnosti*. Každá země by tak měla být jinými slovy soběstačná v produkci komodit, které jsou k jejímu zaručení nepostradatelné a které jsou tímto označeny za *strategické*. Na tomto základě lze však samozřejmě za strategické označit téměř cokoli od zemědělství či těžby surovin přes jejich zpracování až po špičkové technologie...¹⁴⁹ Národní bezpečnost lze zkrátka zpochybňovat tak dlouho, dokud nebude dosaženo úplné soběstačnosti.^{150, 151} Stejnou logikou můžeme dojít k názoru, že ani bezpečnost jednotlivce není nikdy dostatečně zaručena, dokud není každý jednatel soběstačný. A stejně jako jednatel tím, že se nevěnuje pěstování obilí (ale spoléhá na směnu), riskuje, že by mohl za jistých okolností zemřít hladu, riskují i státy tím, že se na jejich území nevyrábí samopaly, že se nebudou moci bránit, napadne-li je ten, od něhož je dříve získávaly. Bezpečnost je tedy v praxi značně relativní pojem, závisící na okolnostech a očekávání lidí o budoucím vývoji a míru bezpečnosti. Dá se proto předpokládat, že např. schopnost produkce potravin bude různě strategická v závislosti na situaci. V současné době je za strategickou prohlašována zejména ministerstvem zemědělství. Kdyby však hrozilo reálné nebezpečí potravinové blokády ČR, ze zemědělství by se stal obor velmi strategický, ale zároveň velmi perspektivní. Vidina nedostatku

¹⁴⁷ Vždyť stát různým způsobem selektivně podporuje nejen strategické podniky a velké zaměstnavatele, ale i malé a střední podnikání. I tak je však tato podpora, jak neustále prohlašuje, nedostatečná a kdyby tomu nebránilo rozpočtové omezení, určitě by podporoval ještě více.

¹⁴⁸ Jedním z možných vysvětlení je skutečnost, že v hlavách intervencionistů je tento argument vždy „okořeněn“ (tedy jeho nelogičnost zamlžena) některým z dalších argumentů ve prospěch protekcjonismu, většinou představou o vytváření zaměstnanosti či vnější rovnováze, popř. hrůzou z predátorského dumpingu.

¹⁴⁹ Jak neomezený může být rozsah tzv. strategického sektoru lze pozorovat na současné situaci v Jugoslávii. Pomineme-li cíle, které byly zasaženy „omylem“, jsou záměrným cílem útoků NATO i čistě vojensky strategické objekty jako mosty, železnice, teplárny, továrny na tabák, továrny na automobily apod.

¹⁵⁰ Většina zemí se soběstačnými ani stát nemůže, neboť nedisponují nerostnými surovinami, které lze těžko „vytvořit“ zákazem jejich dovozu. K čemu potom může být ocelářský průmysl bez železné rudy, stíhačky bez benzínu, či elektrárny bez uhlí (a průmysl obecně bez elektrické energie...).

¹⁵¹ O tom, že i obrana může být poskytována jako soukromý statek, viz Josef Šíma (ed.): *Právo a bezpečnost jako služba na trhu*, Liberální institut, Praha, 1999.

potravin a tedy jejich vysokých cen by do odvětví přitahovala potenciální producenty a dovozu potravin by tak nebylo třeba bránit jeho zdaněním či zákazem.¹⁵²

Jednou z dalších příčin existence protekcjonistických opatření může však být i pouhý *patriotismus*. V mediálních kampaních vlády často přesvědčují obyvatele o jejich „vlastenecké povinnosti“ kupovat domácí zboží, zatímco nákup zboží z dovozu v nich bývá přirovnáván k „vlastizradě.“ Nebýt skutečnosti, že jsou obyvatele nuceni za tuto kampaň platit ze svých daní (čímž si vlastně platí za „přesvědčení sebe sama“), není na samotném přesvědčování nic nelegitimního. Horší situací je, když vlády považují za symbol něčeho pozitivního (snad ekonomické síly, snad duševní vyspělosti národa) schopnost vyrábět *vlastní* automobily, počítače či letadla.¹⁵³ Tento argument, často splývající s myšlenkou soběstačnosti, totiž v protekcjonistická opatření mnohdy vyústí.

Velmi populární se v poslední době stává antiglobalizační hnutí, které volá po obnovení protekcjonismu jako prostředku zastavení procesu globalizace.¹⁵⁴ Ta spočívá z velké části nejen v odstraňování *přirozených* překážek pohybu zboží, kapitálu či informací (v důsledku rozvoje technologií apod.), ale i překážek *administrativních* (lidem to již není v takové míře zakazováno!). Představitelé těchto názorů rádi tvrdí, že tento proces povede z nějakého důvodu k univerzálnímu poklesu životní úrovně. Stěžují si na přílišnou volnost, absenci pravidel, boření tradičních hodnot, útočí na symboly tohoto procesu – McDonald's, Internet, supermarkety a samozřejmě vyšší objem mezinárodního obchodu.¹⁵⁵ Snad postačí připomenout, že zbavíme-li se respektu ze složitě znějícího výrazu „globalizace,“ zjistíme, že ke všemu, k čemu v rámci tohoto procesu dochází, je opět třeba dvou stran. Nikdo nebude dovážet potraviny z druhého konce světa, pokud je tu nikdo nebude chtít, podobně, jako nebude nikdo otvírat restaurace McDonald's, pokud do nich nikdo nebude chodit.

Mezi explicitně politicky motivované obchodní bariéry patří zejména nucená embarga.¹⁵⁶ Navzdory velkým ekonomickým ztrátám, které jsou s to způsobit, je jejich politický dopad často kontraproduktivní.¹⁵⁷ Není patrně třeba dodávat, že na úrovni jednotlivců ztrácí i tento argument veškerý svůj smysl.

4. Protekcjonismus a rozvojové země

Potom, co jsme zmínili mnohé z argumentů ve prospěch protekcjonismu, se jeví jako vhodné zmínit se o vlivu mezinárodního obchodu na vývoj rozvojových zemí. Právě ve vztahu k rozvojovým zemím je totiž platnost a univerzálnost konceptu svobodného obchodu

¹⁵² V důsledku nejistoty můžeme donekonečna vymýšlet scénáře o „rychlém přepadení“ apod. Jak to, že stejným způsobem nikdo nepočítá s možností potravinové blokády Prahy? Máme zde snad dostatečné kapacity na pěstování potravin...?

Obrana protekcjonismu tímto způsobem opět předpokládá, že ti, co rozhodují o obchodní politice, vědí *lépe*, co vše se může stát, a že těm, kterým dovozy zakazují, tím vlastně prospívají (paternalismus).

¹⁵³ To je srovnatelné s posedlostí mnoha zemí pořádat olympijské hry bez ohledu na náklady s tím spojené.

¹⁵⁴ Knihy hlásající takové postoje se většinou stávají *best-sellery*. Viz např. William Greider: *One World, Ready or Not*, Simon & Schuster, New York, 1996.

¹⁵⁵ Podobné myšlenky zaznívají v ČR mimo jiné od sociologa Jana Kellera či zpravodaje časopisu ekonom Jana Vítka.

¹⁵⁶ Dobrovolná embarga se nazývají daleko vhodněji *bojkoty*. Tyto aktivity nespočívají na zákazu vztahujícím se i na třetí osoby. Jedná se o dobrovolné rozhodnutí každého jednotlivce, a tak nemají s protekcjonismem nic společného.

¹⁵⁷ Embarga sice mohou vést k zamýšleným politickým cílům, ale také *nemusí*. V zemích, na které jsou uvalena embarga, dochází většinou k závažnému poklesu životní úrovně. (To, mimochodem, svědčí o tom, jak významný je mezinárodní obchod pro životní úroveň!) V případě diktátorských zemí tak umožňují režimu nalézt „vnějšího nepřitele“ a mohou tak tento režim, který měl být embargem zničen, naopak upevnit.

zpochybňována nejčastěji. Velmi oblíbeným tvrzením mezi rozvojovými ekonomy je, že rozvojové země představují výjimku, neboť mohou svůj rozvoj urychlit menším zapojením do dělby práce, která se na této úrovni nazývá *mezinárodní* dělbou práce.¹⁵⁸ Vzhledem k tomu, že koncentrace příznivců těchto teorií mezi lidem v rozvojových zemích není příliš vysoká, a tak se sami od sebe do této dělby práce zapojovat nepřestanou, musí je vlády těchto zemí k tomu přinutit. Protekcjonismus je tedy v tomto případě údajně ospravedlněn.

Názor, že politika svobodného obchodu je pro rozvojové země nevhodná, je postaven na velkém množství argumentů, z nichž některé připomínají ty, které byly předmětem předcházející kapitoly. Uvedeme si čtyři nejrozšířenější.

4.1 Zhoršování směnných relací

Prvním a možná nejznámějším z této množiny je představa, že svobodný obchod vede v dlouhém období vždy k tomu, že se směnné relace mění v *neprospěch* rozvojových zemí, která se v teorii zabydlela jako *Prebish-Singerova teze*.¹⁵⁹ Teoreticky se tato teze opírá o dva důvody: 1) monopolistické praktiky vyspělých zemí, kvůli kterým nedochází k poklesu cen jimi produkovaných komodit spolu s růstem jejich produktivity práce, a 2) Engelův zákon, v jehož interpretaci jsou potraviny nahrazeny nerostnými surovinami, a tak s rostoucím důchodem relativně klesá spotřeba nerostných surovin (tedy exportních položek rozvojových zemí). Proti oběma těmito důvodům lze mít vážné teoretické výhrady, jejichž rozvíjení by se pro účely této práce ukázalo zbytečně zdlouhavým.¹⁶⁰ Zmiňme se proto jen krátce o tom, že prominentní ekonomové se stejným způsobem obávali zhoršení směnných relací *vyspělých* zemí na základě zákona klesajících výnosů.¹⁶¹

Co se týče empirického vývoje, nikdy se nepodařilo prokázat, že by k dlouhodobému pohybu směnných relací tím či oním směrem skutečně docházelo!¹⁶² Měření a interpretace směnných relací se totiž v praxi ukázalo jako velmi komplikované. Neexistuje například žádný objektivní způsob jak změny cen očist'ovat o změnu kvality, technický pokrok apod.¹⁶³ Problém

¹⁵⁸ Toto označení je stejně jako termín *mezinárodní* obchod zavádějící, neboť vyvolává představu, že k dělbě práce dochází mezi národy, resp. státy. Ve skutečnosti jsou subjekty dělby práce jenom lidé a jejich dobrovolná sdružení, tedy firmy.

¹⁵⁹ Raúl Prebish a Hans Singer byli otci této teorie. Jejich pokračovatelem se stal mimo jiné i Gunnar Myrdal, velký zastánce státního intervencionismu, který byl v roce 1974 oceněn Nobelovou cenou paradoxně společně s Friedrichem A. von Hayekem, předním představitelem rakouské školy.

¹⁶⁰ Viz např. Gottfried Haberler: *International Trade and Economic Development*, str. 38-40.

¹⁶¹ Takové názory lze vystopovat již od Ricarda a vyjadřovali je s podobnými obavami i Jevons, Marshall, Keynes a nakonec i nejnějnější pokračovatelé posledně jmenovaného, zejména Kaldor, který k zajištění růstu doporučoval ochranu vyspělých odvětví ve vyspělých zemích. Tato odvětví totiž v důsledku zákona klesajících výnosů údajně již nemohou v dynamice růstu konkurovat odvětvím nevyspělým!

¹⁶² Jako empirický důkaz byla pro Prebish-Singerův koncept použita data pro Velkou Británii. Poměr jejich importních cen k cenám exportním (tedy reciproká hodnota toho, jak jsou směnné relace definovány dnes) totiž klesl ze 163 v letech 1876-1880 na 100 v roce 1938. Interpretace těchto dat zmíněným způsobem však byla velmi unáhlená. Jedním z důvodů je např. skutečnost, že importní ceny (přepočítávány jako *CIF*) zahrnují náklady dopravy, zatímco ceny exportní (přepočítávány jako *FOB*) nikoliv, a proto pokles cen přepravních služeb způsobil, že směnné relace Velké Británie vykázaly zlepšení. Další důvody zpochybňující platnost empirického důkazu této teorie je možno nalézt v Gottfried Haberler: *International Trade and Economic Development*, zvláště str. 36 a 37, nebo přímo v práci Charlese Kindlebergera *The Terms of Trade: A European Case Study* z roku 1956, na kterou Haberler odkazuje.

¹⁶³ Hezký příklad uvádí Charles Kindleberger, který je při výpočtu změn směnných relací nucen definovat ceny strojního zařízení v dolarech na *jednotku hmotnosti*. V případě, že je stroj vylepšen a váží polovinu a jeho cena se nezmění, bude při výpočtu nesmyslně vykázán 100 procentní růst jeho ceny namísto daleko smysluplnějšího 50-ti procentního poklesu!

představuje též volba bazického období.¹⁶⁴ Z pohledu blahobytu navíc nejde vůbec o to, jakým směrem se ubírají *komoditní* směnné relace, ale co se děje s relacemi výrobních faktorů.¹⁶⁵ Ty se totiž mohou u obou subjektů dělby práce a směny zvyšovat *zároveň* (tím se mimo jiné dostáváme zpět k podstatě výhodnosti směny!).

Je zjevné, že na směnné relace působí ve skutečnosti několik faktorů, které se doposud vcelku úspěšně vyrovnávaly. Neprokázala se tedy ani teorie o dlouhodobém zhoršování směnných relací rozvojových zemí (Prebisch-Singer), ani teorie hlásající to samé v případě zemí vyspělých (Jevons a spol.). Nicméně protekcjonisté v obou typech zemí (jak v rozvojových, tak ve vyspělých) se s radostí ujali příslušné teorie, která jim vyhovovala, a jednotnými silami na bázi protichůdných argumentů usilují o stejný výsledek: omezení objemu mezinárodního obchodu.

4.2 Zbídačující růst

Dalším fenoménem založeným na zhoršení směnných relací je Bhagwatiho koncept zbídačujícího růstu.¹⁶⁶ Jedná se o situaci, kdy ekonomický růst (růst produktivity) může vyústit v pokles blahobytu.¹⁶⁷ K tomu může dojít pouze za předpokladu, že jsou splněny následující *nutné* (nikoliv postačující) podmínky:¹⁶⁸

- 1) ekonomický růst probíhá výraznějším tempem v exportním odvětví,
- 2) země, která zaznamenává růst, je na světovém trhu komodity, kterou vyváží, v dominantním postavení, a tak je schopna ovlivnit její světovou cenu,
- 3) růst reálného důchodu v dané zemi je příčinou zvýšení poptávky po importu (tedy vysoký mezní sklon k importu),
- 4) cenová elasticita poptávky zbytku světa po produktech dané země je velmi nízká.

Tyto podmínky jsou v praxi splněny pouze výjimečně. Jak píše Paul Krugman, „většina ekonomů dnes považuje koncept zbídačujícího růstu spíše za teoretickou poznámku, než za jev

¹⁶⁴ Je totiž pravdou, že ceny nerostných surovin (tedy exportu rozvojových zemí) zaznamenávají obecně větší výkyvy, než ceny zboží zpracovatelského průmyslu (exportu vyspělých zemí).

¹⁶⁵ Směnné relace výrobního faktoru (angl. *single-factoral terms-of-trade*) zvažují místo ceny komodit náročnost jejich výroby na výrobní faktory. Sleduje se nejčastěji počet hodin práce, který je třeba k získání výrobku z dovozu. Jestliže tedy cena výrobku, který já vyrábím, klesá, ale zároveň (stejným tempem) s ní klesají mé náklady na jeho výrobu (v důsledku vyšší produktivity apod.), neznamená to žádné zhoršení blahobytu!

¹⁶⁶ Poprvé byl tento koncept prezentován v Jagdish Bhagwati: „Immiserizing Growth: A Geometrical Note“ v *Review of Economic Studies* 25 (červen 1958), str. 201-205. Na možnost tohoto jevu poukázal nezávisle na Bhagwati i Harry Johnson. Ten později poukázal i na to, že ke stejnému jevu může docházet v *důsledku existence* protekcjonismu (Harry Johnson: „The Possibility of Income Losses from Increased Efficiency or Factor Accumulation in the Presence of Tariffs“ v *Economic Journal* 77 (březen 1967)). Tuto skutečnost shrnuje Bhagwati ve své na Johnsona navazující práci, kde ukazuje, že růst může být „zbídačující“ kdykoliv k němu dochází za přítomnosti distorzí (Jagdish Bhagwati: „Distorsions and Immiserizing Growth: A Generalization“ v *Review of Economic Studies* 35 (říjen 1968), str. 481-485). Bhagwatiho práce je možno nalézt ve sborníku Jagdish Bhagwati: *Essays in International Economic Theory I: The Theory of Commercial Policy*, The MIT Press, Cambridge (MA), 1987.

A tak lze fenoménem zbídačujícího růstu argumentovat nejen *ve prospěch* protekcjonismu, ale i *proti* němu. Tuto skutečnost však zastánci protekcjonismu ze zřejmých důvodů vždy zapominají zmínit!

¹⁶⁷ Ve standardní ekonomii, kam tento koncept patří, není překvapením, že se zde neoperuje lidmi, ale zeměmi.

Proto se i pojmy „ekonomický růst“ a „blahobyť“ vztahují k nějaké zemi.

¹⁶⁸ Viz např. Mia Mikić: *International Trade*, str. 105.

reálného světa.¹⁶⁹ Přesto se tento koncept stal společně s Prebisch-Singerovou tezí teoretickým základem politiky importní substituce, kterou mnohé rozvojové země od 50. let praktikovaly.

Ačkoliv se obě myšlenky (zbídačující růst a Prebisch-Singerova teze) těší značnému respektu teorie, nemohou být protekcjonistická opatření k odvrácení negativních důsledků těchto jevů ospravedlnitelná. To zjistíme ve chvíli, kdy opustíme nesmyslnou makrouroveň, kde mezi sebou obchodují státy a přejdeme k jednotlivcům a jejich dobrovolným sdružením. Jestliže např. pěstitel určité plodiny zvýší dvojnásobně svoji produktivitu, ale předpokládá, že by dvojnásobná nabídka vedla k takovému snížení cen, v jehož důsledku by byl jeho blahobyt nižší než předtím, dobrovolně se rozhodne větší množství této plodiny nenabízet a raději si užívat ušetřeného volného času. Obdobně, pěstitel určité plodiny, jehož směnné relace se zhoršují (pracuje stále stejně, ale dostává stále méně), je tímto způsobem informován, že to, co produkuje, se stává méně vzácným a že může být výhodné se začít věnovat produkci něčeho jiného.

Lidé nepotřebují nikoho třetího, kdo by jim zvyšoval blahobyt tím, že by jim růst jejich produktivity v některých odvětvích zakazoval, popř. by jim přikazoval vstupovat do odvětví jiných. Přesně takový imperativ však tvůrci rozvojových politik v těchto zdánlivě smysluplných a teorií často nezpochybňovaných argumentů cítí.

4.3 Skrytá nezaměstnanost

Dalším argumentem je údajná existence skryté nezaměstnanosti v rozvojových zemích. Jedná se o situaci, kdy velká část obyvatelstva těchto zemí pracuje v odvětvích, kde vykazuje produktivitu práce, která se z obou stran blíží nule. (Jedná se především o kapitálově „zanedbané“ zemědělství.) Tato část obyvatelstva proto představuje potenciálně využitelné zdroje, jejichž využití nepovede k poklesu celkové produkce.¹⁷⁰ Zastánci tohoto konceptu tvrdí, že bude-li v této situaci pomocí protekcjonistického opatření zabráněno dovozům spotřebního zboží, utratí obyvatelé cizí měnu za dovozy statků investičních, s jejichž pomocí bude nevyužitá pracovní síla využita a reálný důchod se zvýší.

Samozřejmě, že *obzvláště* za předpokladu, že existují výrobní faktory, jejichž současná mezní produktivita je nulová, a tak mohou být využity v jiných odvětvích, aniž by se to na výstupu původního odvětví projevilo (tedy jinými slovy, existuje-li výše definovaná skrytá nezaměstnanost), povedou vyšší investice z dlouhodobého hlediska k vyššímu reálnému důchodu. To však platí pro investice obecně: čím menší spotřeba dnes (tedy čím vyšší sklon k úsporám a čím vyšší investice), tím větší *očekávaná* spotřeba (v důsledku vyššího reálného důchodu) zítra.¹⁷¹ Každá investice sice zvyšuje očekávaný budoucí příjem, ale *ne* každá investice zvyšuje očekávaný blahobyt! To platí pouze o investici, jejíž výnos převyšuje časové preference investora.¹⁷²

¹⁶⁹ Paul Krugman, Maurice Obstfeld: *International Economics: Theory and Policy*, HarperCollins Publishers Inc., 1991, str. 102.

Paul Krugman je věrným keynesovcem (jeho pes nese jméno jimi zbožňovaného cambridgeského ekonoma!) a hrdým příslušníkem hlavního proudu ekonomického myšlení, a proto může být jen těžko obviněn z nedůvěry vůči zásahům státu do ekonomiky.

¹⁷⁰ Autorkou původní myšlenky o skryté nezaměstnanosti se zdá být další z věrných následovníků lorda Keynesa, Joan Robinsonová.

¹⁷¹ Kdyby toto neplatilo (tj. kdyby platilo, že čím menší spotřeba dnes, tím menší očekávaná spotřeba zítra), nejednalo by se z ekonomického hlediska o investici.

¹⁷² Kdyby byly časové preference nulové, potom by každá investice zvyšovala očekávaný blahobyt a jedině tehdy by platilo, že každá investice zvyšuje blahobyt.

Je potom velmi těžké si představit ospravedlnění protekcjonistického opatření na jiných než paternalistických základech, což musí být jasné ve chvíli, kdy se odpoutáme od uvažování na úrovni států. Skutečnost, že obyvatelé těchto zemí mají malý sklon k úsporám, nebo že utrácejí zahraniční měnu spíše za spotřebitelské zboží než za investiční statky, tedy že *neinvestují*, je pouze důkazem jejich vysokých časových preferencí. Stát se svým opatřením snaží své obyvatele donutit tyto časové preference změnit. Podaří-li se mu to, povede to sice v delším horizontu k vyššímu reálnému důchodu jeho obyvatel, ale v žádném případě to neznamená jejich vyšší blahobyt. Kdyby to totiž jejich cílem bylo, nebylo by je třeba do investic nutit!¹⁷³

Pomineme-li obecnou nesmyslnost takové strategie růstu z pohledu jednotlivců, zbývá se jen zmínit o tom, že v rozvojových zemích navíc nic takového jako skrytá nezaměstnanost prostě neexistuje (alespoň ne v takovém rozsahu, aby tento scénář fungoval dle představ jeho zastánců).¹⁷⁴ Při uplatňování protekcjonismu tak došlo k tomu, že chráněná odvětví přetahovala pracovní síly z ostatních odvětví, tedy i odvětví exportních. Pokles výrobních faktorů, které byly k dispozici těmto odvětvím, ve skutečnosti pokles výkonu těchto odvětví způsobil, z čehož je zřejmé, že z definice tyto pracovní síly prostě „skrytě nezaměstnané“ nebyly! Pokles výkonu exportních odvětví způsobil pokles objemu zahraniční měny, kterou bylo možno použít na nákup investic. Podíl investic na celkovém dovozu se sice v důsledku protekcjonistických opatření namířených proti dovozu spotřebního zboží mohl relativně zvýšit, ale absolutně se jejich úroveň často vůbec nezvýšila.

4.4 Růst jako hra s nulovým součtem

Jedním ze zásadních faktorů, které negativně působí na ekonomický vývoj rozvojových zemí, zvláště pak uplatňují-li politiku svobodného obchodu, je údajně samotný růst vyspělých zemí. Tento názor se stal skutečným převratem v ekonomickém myšlení, neboť klasická ekonomie viděla v existenci vyspělých regionů faktor, který rozvoj regionů zaostalejších naopak urychloval.¹⁷⁵ Nový, moderní pohled však tvrdí, že ve skutečnosti je tomu naopak, že růst zemí vyspělých je příčinou stagnace a zaostávání zemí rozvojových a je tedy faktorem negativním.¹⁷⁶

¹⁷³ Stejnou logikou by šlo zdůvodňovat i snahu vyspělých států donutit své obyvatele (v jejich zájmu přirozeně!) k vyšším úsporám a investicím, neboť jim to přinese v budoucnu vyšší reálný důchod... Ačkoliv k tomu dochází v relativně malém rozsahu a není to zabaleno do sofistikovaných konceptů skryté nezaměstnanosti, lze tuto logiku vysledovat např. ve snaze „podpořit“ úspory (tedy donutit lidi spořit) či ve volání po zdanění dovozu luxusního zboží. Jedná se o naprosto stejnou rétoriku, kterou se argumentovalo v případě rozvojových zemí!

¹⁷⁴ Mezi kritiky konceptu existence skryté zaměstnanosti v rozvojových zemích odpočátku patřili kromě jiných i Jacob Viner a Theodore Schultz, pozdější nositel Nobelovy ceny (1979).

Jeden z velkých propagátorů tohoto konceptu, Benjamin Higgins, již v roce 1957 napsal, že:

„... původní optimismus co se týče přemístění skrytě nezaměstnaných ze zemědělství do průmyslu se vypařil. Má se za to, že v mnoha rozvojových zemích je skrytá nezaměstnanost v zemědělství na velmi nízké úrovni... Podstatné množství [pracovních sil] by nebylo možné ze zemědělství uvolnit, aniž by došlo k poklesu zemědělské výroby...“

Viz článek Benjaminu Higginse „Prospects for an International Economy“ v *World Politics* (duben 1957), str. 466, na který odkazuje Haberler v Gottfriedu Haberler: *International Trade and Economic Development*, str. 42.

¹⁷⁵ Snad i proto se stala tato koncepce natolik politicky oblíbenou, že se navzdory své teoretické neprokatelnosti stala základem globálních politických iniciativ typu *Nový mezinárodní ekonomický řád* (1974).

¹⁷⁶ Již zmíněný Gunnar Myrdal sice některé pozitivní vlivy vyspělých zemí na vývoj zemí rozvojových uznává, ale považuje jejich význam za zcela marginální ve srovnání s faktory negativními, kvůli kterým je výsledný celkový efekt jednoznačně nepříznivý. Domnívá se například, že zavádění strojů šetřících práci v rozvojových zemích má pro ně neblahé důsledky, neboť „snižují poptávku po práci.“ (Viz kniha Gunnara Myrdala *The Challenge of World Poverty*, Pantheon Books, New York, 1970, str. 400-401 *a passim*, na kterou odkazuje Hazlitt v Henry Hazlitt: *Ekonomie v jedné lekci*, str. 52.) Laureát Nobelovy ceny za ekonomii je tímto na straně dělníků rozbíjejících stroje: společně tvrdí, že technologický pokrok vede k chudobě!

Podívejme se tedy, čím vším vyspělé země zbytku světa škodí. Vyspělý svět údajně přetahuje výrobní faktory z rozvojových zemí. Jde nejen o kapitál, ale i o (většinou nadprůměrně produktivní) pracovní síly, které svým odchodem z rozvojového světa ještě snižují tamější průměrnou produktivitu práce a podryvají tím ekonomický růst. Stejný efekt má údajně i technologický pokrok vyspělého světa, v jehož důsledku technologie v rozvojových zemích neustále zaostávají. Dále tyto země nedisponují na rozdíl od vyspělého světa vnějšími úsporami,¹⁷⁷ v důsledku čehož nemohou využívat úspor z rozsahu a jsou tak navždy odsouzeny pouze k primární produkci. Jako další rána pod pás rozvojovým zemím je uváděn tzv. *demonstrační efekt*, kterým je označována skutečnost, že obyvatelé rozvojových zemí přebírají životní styl obyvatel vyspělého světa, aniž by tomu odpovídala jejich ekonomická úroveň, a proto si údajně žijí „nad poměry.“ V důsledku toho nespoří a jen spotřebovávají.

Již z tohoto (jistě nekompletního) výčtu negativ je zřejmé, že hospodářsko-politickým doporučením, ke kterému tento pohled vede, není prostý hospodářský protekcjonismus, ale nejlépe zevrubná izolace rozvojového světa od světa vyspělého, neboť údajně jedině tak může ke zlepšení životní úrovně obyvatel rozvojových zemí dojít.¹⁷⁸

Soustředíme se navzdory teoretickým výhradám, které lze proti jednotlivým argumentům mít,¹⁷⁹ pouze na centrální tezi tohoto konceptu. Je totiž nanejvýš podezřelé, proč by se mělo negativní působení všech zmíněných faktorů omezovat pouze na vztah mezi „jihem a severem.“ V případě pravdivosti teze o tom, že růst vyspělého světa způsobuje stagnaci světa rozvojového, by musel stejný mechanismus působit i na úrovni jednotlivých regionů. A tak by každý region s nižší ekonomickou úrovní (třeba Nebraska, jižní Itálie či Lounsko) byl navěky odsouzen ke stagnaci, zatímco regiony vyspělejší (Connecticut, severní Itálie či Praha) by byly navždy nedostižitelnými. Skutečnost, že tomu tak není, naznačuje, že je prostě třeba se ohlédnout po jiných příčinách ekonomické stagnace některých rozvojových zemí.

5. Náklady spojené s protekcjonismem

Jak jsme si již několikrát v průběhu předchozí diskuse o jednotlivých argumentech ukázali, vede každé protekcjonistické opatření k tomu, že vzácné zdroje nemohou být směřovány k výrobě toho, čeho si spotřebitelé nejvíce cení. Jenom k samotnému výkonu těchto opatření je totiž zapotřebí nejen práce všech zaměstnanců celní správy, určitých resortů ministerstev, statistických úřadů a dalších, ale i kapitálu v podobě všech možných zařízení a přístrojů,¹⁸⁰ automobilů či nemovitostí. Nezapomeňme však ani na náklady dovozců na zvládnutí byrokracie s protekcjonismem spojené (poradci, celní deklaranti apod.). Všechny v tomto „průmyslu“ vázané vzácné zdroje (práce, kapitál) nemohou být tím pádem uplatněny při poskytování komodit, které si spotřebitelé skutečně přejí.¹⁸¹ A co je hlavní, podívejme se na spotřebitele.

¹⁷⁷ Tato úvaha vede samozřejmě k argumentu nedospělého odvětví, který byl předmětem jedné z předchozích kapitol (3.6).

¹⁷⁸ V této explicitní podobě sice doporučení zastánců tohoto konceptu pro hospodářskou politiku příliš často nezaznívá, nicméně k němu nevyhnutelně vede. Vždyť nejde jenom o zákaz pohybu zboží a kapitálu („primitivní“ protekcjonismus). Jde i o zákaz emigrace, ale i o omezení cestování a dalších prostředků šíření kultury a zvyků (tedy např. zákaz filmu, literatury apod.), aby se náhodou obyvatelstvo "nenakazilo" vyšší životní úrovní vyspělého světa!

¹⁷⁹ Teoreticky je naprosto neuvěřitelný a neudržitelný argument demonstračního efektu. Již samotný výrok „žít nad poměry“ je sice i u nás frekventovaným jazykovým idiomem, ale přesto nesmyslem, neboť skutečnost, že někdo určitým způsobem žije, nade vši pochybnost indikuje, že tak žít může! Například to, že obyvatelé rozvojových zemí pijí Coca-Colu a hrají kulečnick, aniž by měli pořádné boty nebo tekoucí vodu v kuchyni (tento příklad je smyšlený a nemusí se zakládat na realitě!), neznamená, že si žijí nad poměry, ale že preferují první před druhým!

¹⁸⁰ Od počítačů až třeba po složité a nákladné přístroje na analýzu původu zboží...

¹⁸¹ Jen málokdo by totiž obhajoval názor, že spotřebitelé tyto „služby“ státu za *good* (v ekonomickém slova smyslu) vůbec považují.

V důsledku protekcjonismu se statky, před kterými jsme „chráněni,“ jeví jako vzácnější, než ve skutečnosti jsou. Spotřebitelé jsou potom nuceni vzdát se větší části svého blahobytu, aby je získali, nebo je nahradit méně preferovanými substituty.¹⁸²

Všechny tyto efekty je nemožné z pozic subjektivní teorie hodnoty jakýmkoliv způsobem kvantifikovat a můžeme o nich pouze prohlásit, že způsobují stav všemi, co své preference na trhu demonstrovali, méně žádaný, tedy jejich nižší blahobyt. Navzdory této principiální nemožnosti se o to standardní ekonomie pokouší, a to většinou tak, že sleduje změny spotřebitelských přebytků, přebytků výrobců a ztráty mrtvé váhy na různých trzích. Výsledky aplikace těchto metod však nemohou, ačkoliv jsou tak často prezentovány, změny blahobytu kvantifikovat. Pomineme-li naprosto fundamentální nemožnost zjištění údajů nutných k jejich aplikaci, stále se jedná o pouhé sečítání rozdílů mezi skutečnou cenou a cenou nejvyšší (resp. nejnižší), kterou by byl poptávající (resp. nabízející) ochoten přijmout.¹⁸³

Náklady protekcjonismu, jejichž kvantifikací se v zemích s dostatečně hojným počtem statistických ekonomů zabývají každoročně mnohé studie, tak udávají ve skutečnosti namísto proklamovaných změn blahobytu pouze odhady výše finančních prostředků, o které spotřebitelé (většinou) ročně v důsledku protekcjonismu zaplatí více. Často se od této výše odečítá výše prostředků, které výrobci v důsledku své ochrany získali a celní výnos státu. To, co zbude, je potom považováno za čistou národní ztrátu z protekcjonismu, která je představována ztrátou mrtvé váhy.¹⁸⁴ Studie pracovníků z *Institute for International Economics* vypracovaná pro Spojené státy pro rok 1990¹⁸⁵ tak pomocí modelu dílčí rovnováhy, který je podrobněji popsán v *Appendixu C1*, odhaduje snížení spotřebitelského přebytku vlivem protekcjonismu na 70 miliard dolarů, tedy asi 1,3 procent HDP. Udržení jednoho pracovního místa v některém z 21 nejvíce chráněných sektorů, jejichž ochrana tvoří asi polovinu celkových nákladů, vyjde spotřebitele v průměru na 170 tisíc dolarů ročně.¹⁸⁶ Aplikace tohoto modelu na jeden ze sektorů české ekonomiky je předmětem *Appendixu C2*.

Navzdory zmíněné skutečnosti, že změny blahobytu nelze „změřit,“ poukazují tato čísla na to, že protekcjonismus způsobuje nezanedbatelnou míru přerozdělování a ztrát. Náklady, které to

¹⁸² Zkoumáme-li blahobyt prostřednictvím veličiny „HDP na obyvatele,“ nemusí se skutečná ztráta blahobytu ve statistikách vůbec projevit. Statistika HDP sice zaznamenává výrobu a prodej produkce chráněného odvětví, ale nepostřehne, že existuje komodita, kterou by lidé preferovali. O těchto a dalších vážných nedostatcích v konstrukci HDP viz Josef Šíma: „Rozumně počítaný výstup ekonomiky nemůže být ovlivněn vládními výdaji“ v *Hospodářské noviny*, 30. 9. 1998.

¹⁸³ Představme si např. situaci v baru: pan Volný si kupuje 2 dcl vína za 20 Kč, což je maximum, které je ochoten za toto zboží dát (při ceně 20,10 Kč by si tedy víno již nekoupil). My ovšem víme, že minimální cenou, za kterou je majitel baru víno ochoten nabízet, je 14 Kč. Standardní ekonomie v tuto chvíli prohlásí, že přebytek spotřebitele (pana Volného) je 0 Kč a přebytek výrobce je 6 Kč, z čehož usoudí, že majitel baru získává z obchodu více než pan Volný. Takový závěr je však v příkrém rozporu se subjektivní teorií hodnoty, neboť předpokládá nejen měřitelnost užítku v peněžních jednotkách, ale též možnost jeho meziosobního srovnávání. Jediné, co můžeme o blahobytu obou stran s jistotou říci, totiž je, že se zvýšil, neboť jinak by se směna nikdy neuskutečnila.

Při snaze počítat veličiny typu spotřebitelský přebytek navíc v praxi narazíme brzy na skutečnost, že nikdy (na rozdíl od výše uvedeného příkladu) nemůžeme vědět, jaké nejvyšší, resp. nejnižší přijatelné ceny jsou. Jakkoliv sofistikované dotazníky tento problém neřeší, neboť se při jejich vyplňování nejedná o *demonstrované* preference. Každá strana má navíc zájem vyvolat představu, že skutečná cena je pro poptávajícího (resp. nabízejícího) tou maximální (resp. minimální) přijatelnou.

¹⁸⁴ Je zajímavé, že je-li ztráta mrtvé váhy nulová, závěrem některých z těchto modelů je, že protekcjonismus vlastně neškodí, neboť jde „jen“ o transfer peněz od jedné skupiny ke druhé. O tom, že takováto argumentace má své slabiny, bylo pojednáno výše.

¹⁸⁵ Gary C. Hufbauer, Kimberly A. Elliott: *Measuring the Cost of Protection in the United States*, Institute for International Economics, Washington (DC), 1994.

¹⁸⁶ Jedno „ochráněné“ pracovní místo přišlo spotřebitele při výrobě pomerančového džusu na 460 tisíc, při výrobě cukru na 600 tisíc, v brašnářském průmyslu na 930 tisíc a při výrobě látek benzenoidního charakteru dokonce na více než 1 milion dolarů!

s sebou přináší, mají z pohledu jeho zastánců jednu skvělou vlastnost: jsou neseny všemi, kterým je omezena dobrovolná směna, tedy těmi, kterým je bráno a takových je v praxi velmi mnoho.¹⁸⁷ Naproti tomu jsou zisky z protekcjonismu soustředěné do jednotlivých odvětví, někdy dokonce jednotlivých společností. Těch, kteří v rámci tohoto přerozdělovacího procesu získávají, je naopak velmi málo.

Tato situace, kdy přerozdělování probíhá od velmi početné skupiny k velmi málo početné skupině, se zdá být příčinou vytrvalého úspěchu protekcjonismu v hospodářsko-politické praxi. Z pohledu teorie veřejné volby to není nic překvapivého, neboť demokratický politický proces vždy vede k realizaci toho, po čem voliči nejhlasitěji volají. I kdybychom připustili, že voliči jsou si obecně vědomi skutečnosti, že vůbec nějaké náklady „ochrany“ před zahraničním zbožím existují, že je sami nesou a že chtějí proti tomuto stavu bojovat,¹⁸⁸ zjistíme, že náklady spojené se změnou tohoto stavu jsou pro většinu jedinců ještě vyšší. Zaplatí-li každý člověk v důsledku protekcjonismu na trhu cukru ročně v průměru o 100 Kč více, málokdo půjde na podporu svobodného obchodu demonstrovat či lobovat do parlamentu. Výnos takové investice do lobování je totiž pouhých 100 Kč *krát* pravděpodobnost úspěchu.¹⁸⁹ Naproti tomu mohou být náklady lobování řádově vyšší, a proto je z hlediska každého jednotlivce v podstatě racionální nic proti tomu nedělat.¹⁹⁰ Takto roztržštěné zájmy spotřebitelů lze postavit do kontrastu s vysoce koncentrovanými zájmy těch, kteří na protekcjonismu vydělávají, tedy především majitelů chráněných odvětví. Ti mají totiž v sázce částky mnohanásobně vyšší, a proto potenciální výnos z investice do lobování je schopen pokrýt náklady na přesvědčení politiků, ať už způsobem rafinovaným (podpora zpracování „odborných“ studií a jejich prezentace na velkolepých konferencích), či primitivním (večeře, dovolené a jiné požitky).

6. Protekcjonismus v praxi a jeho budoucnost

Standardní ekonomická teorie nachází porozumění pouze pro dva ze zmíněných argumentů: optimální tarif a nedospělá odvětví.¹⁹¹ Zatímco používání argumentu optimálního tarifu v hospodářské politice je skutečnou raritou, je argument nedospělého odvětví jedním z nejfrekventovanějších (obzvláště v rozvojových zemích). Co mají oba společného je, že jejich využití v praxi je i z pohledu standardní ekonomie velmi komplikované a v podstatě není doporučováno. Ilustrujme tedy pohled ekonomické vědy na otázku protekcjonismu citací prominentního zástupce soudobého hlavního proudu:

¹⁸⁷ Náklady ochrany našeho trhu před dovozem nejen cukru, jablek, vína a brambor, ale i skopového masa, tropického dřeva, pastelek, zápalek, sedátek na WC a podobných „strategických“ předmětů tak nesou přímo všichni, kteří tyto předměty nakupují (a nepřímo všichni, kteří kupují zboží, k jehož výrobě je třeba komodit, před jejichž dovozem „jsme chráněni“). Jinými slovy, náklady protekcjonismu nesou v různé míře všichni spotřebitelé, tedy v praxi úplně všichni obyvatelé.

¹⁸⁸ To není v praxi vždy pravda. Velká část veřejnosti se dodnes domnívá, že tato „služba“ státu jim zaručuje zaměstnání, kvalitu zboží, národní bezpečnost a vlastně celkový blahobyt. Průzkumy veřejného mínění ukazují, že protekcjonismus je lidmi preferovanější než politika svobodného obchodu (i ve Spojených státech je 56 procent pro protekcjonismus a jenom 37 pro svobodný obchod). Viz „Krise plodí ochranáře“ v časopise *Ekonom 10/99*, str. 25.

¹⁸⁹ Vzhledem k tomu, že se pravděpodobnost úspěchu této snahy z pohledu jedince blíží nule, je i potenciální zisk z této snahy prakticky nulový. Jiná by byla situace, kdyby bylo úsilí spotřebitelů nějak koordinováno. V některých zemích s osvěcenými spotřebiteli tak vznikají různé veřejné iniciativy (spotřebitelská sdružení), které vytváří protiváhu průmyslovým *lobby*. Na Novém Zélandě tak například existuje organizace *ACT (Association of Consumers and Taxpayers)*, která má dokonce statut politické strany.

¹⁹⁰ Jedná se o stejný mechanismus, kterým teorie veřejné volby vysvětluje, proč může být pro některé voliče racionální nezúčastňovat se voleb.

¹⁹¹ Jak již bylo zmíněno, existovali ekonomové, kteří představují výjimku z tohoto pravidla (střídavě např. J. M. Keynes, po něm pak N. Kaldor), kteří se tu a tam snažili vrátit diskusi zpět jednou k diskusi o zaměstnanosti, jindy zase o platební bilanci či dumpingu.

„... [tyto] tři argumenty ... reprezentují standardní pohled většiny mezinárodních ekonomů, alespoň ve Spojených státech [na využití protekcjonismu v praxi]:

- 1.) Obvyklým způsobem měřené náklady odchýlení se od svobodného obchodu jsou značné.
- 2.) Existují jiné pozitivní vlivy svobodného obchodu, které náklady protekcjonistických politik ještě zvyšují.
- 3.) Jakýkoliv pokus provádět sofistikované odchylky od svobodného obchodu bude zmařen politickým procesem.^{192, 193}

Je tedy přímo fascinující, že navzdory takovému postoji ekonomické teorie se protekcjonismu v praxi neustále tak dobře daří. Ti, kteří o jeho podobě rozhodují, se často ani nepokouší předstírat, že se na ekonomickou teorii ohlížejí. Podívejme se, jak v kontrastu s teorií vypadá protekcjonismus v praxi.

Žádný celní sazebník na světě se neskládá z optimálních tarifů.¹⁹⁴ Letmý pohled na (v případě ČR) téměř tisícistránkovou publikaci¹⁹⁵ každého čtenáře ujistí, že se jedná o naprosto směšný výsledek nejen snah úředníků předstírat odbornost a „složitost problému“ kombinovaných s jejich ochotou naslouchat různým zájmovým skupinám. Náš trh je „chráněn“ nejen proti komoditám, které zde nikdo neprodukuje – *Sazenice ananasu* (kód 06029020, sazba 19%),¹⁹⁶ či *Tropické ořechy a tropické ovoce konzervované cukrem* (kód 20060035, sazba 70%), ale naopak i komodity obyčejné a hojně rozšířené, jejichž výrobci by nemohli „nedospělost“ svých odvětví snad ani předstírat – *Pivo ze sladu* (kód 220300**, sazba 70%), *Noviny, časopisy a periodika* (kód 4902****, sazba 21%), *Obrázková alba nebo obrázkové knihy, omalovánky pro děti* (kód 49030000, sazba 50%),¹⁹⁷ *Zápalky jiné než pyrotechnické* (kód 36050000, sazba 68%), a další... Snaha úředníků vměstnat do osmimístného kódu všechny možné komodity vede k někdy záhadně znějícím položkám typu *Výrobky nošené obvykle v kapse nebo v kabelce* (kód 42023***, sazba 26 – 40%),¹⁹⁸ jindy k překvapivě konkrétním položkám typu *Žlutky ptačí sušené, nezpůsobivé k lidskému požívání* (kód 04081920, sazba 20%) či *Rychloměry*

¹⁹² Paul Krugman, Maurice Obstfeld: *International Economics: Theory and Policy*, str. 216.

¹⁹³ Tento postoj ekonomické profese k praktikování protekcjonismu potvrzuje průzkum názorů ekonomů na jednotlivá hospodářsko-politická opatření provedené v roce 1984 ve Spojených státech - viz Frey a kol.: „Consensus and dissension among economists: an empirical inquiry“ v *American Economic Review*, sv. 74, č. 5 (prosinec 1984), str. 986-94, a v roce 1988 v Kanadě – viz Block a Walker: „Entropy in the Canadian economics profession: sampling consensus on the major issues“ v *Canadian Public Policy*, sv. XIV., č. 2 (červen 1988), str. 137-50. (Na obě práce odkazuje Block ve Walter Block: „Professor Modigliani on price controls: the baleful influence of the perfectly competitive model“ v *International Journal of Social Economics*, sv. 22, č. 5 (1995), str. 27-30.) V otázce škodlivosti protekcjonismu byla mezi ekonomy zaznamenána úplně nejvyšší shoda v případě Kanady a druhá nejvyšší shoda v případě Spojených států. (Zajímavostí je, že američtí ekonomové se ze všeho nejvíce shodli na škodlivosti regulace nájemného, zjevně další oblasti, ve které je jejich vliv na praktickou hospodářskou politiku vzhledem k rozšířenosti regulace nájemného zanedbatelný!)

V zájmu objektivit je ovšem nutno uznat, že existují výjimky. Viz např. Laura Tyson: *Who's Bashing Whom*, Institute for International Economics, Washington (DC), 1992. Autorka však nemá k „praxi“ daleko, neboť byla předsedkyní Rady ekonomických poradců amerického prezidenta (CEA)...

¹⁹⁴ Jak bylo uvedeno, z optimálních tarifů se z důvodu praktické nemožnosti jejich konstrukce ani skládat nemůže, i kdyby to bylo stokrát přáním tvůrců obchodních politik.

¹⁹⁵ Všechny citované celní sazby jsou sazby *všeobecné* dle publikace *Celní sazebník 1997* (vydané nakladatelstvím ANAG, Olomouc).

¹⁹⁶ V případě, že jde o *Ananasy konzervované s alkoholem s obsahem cukru nad 19%, balení do 1kg* (kód 20082031), činí sazba již jen 8%.

¹⁹⁷ *Hudebniny* (kód 49040000) je však možno dovážet bez cla, podobně jako třeba *Žabí stehýnka* (kód 02082000)!

¹⁹⁸ Pokud mají vnější povrch z usně, vztahuje se na ně všeobecné clo ve výši 40%. Je-li vnějším materiálem plast nebo textil, potom je clo „pouze“ 35% a je-li tímto materiálem cokoliv jiného, potom clo činí hrozivě nízkých 26%!

a tachometry pro použití v civilních letadlech (kód 90292010, sazba 12%).¹⁹⁹ Clům podléhají i komodity, u nichž by se dala ze strany moderního státu blahobytu očekávat spíše podpora – např. *Vibrační a světelné budíky pro neslyšící* (kód 91039000-10, sazba 56%) či *Sorbit pro diabetiky* (kód 29054411-10, sazba 15%). Nakonec je ale nutno přiznat, že stát svou tarifní politikou zdaňuje poctivě i sám sebe – např. *Válečné lodě* (kód 89060010, sazba 16%), *Tanky a jiná obrněná bojová vozidla* (kód 8710000, sazba 5%), či *Bankovky* (kód 49070030, sazba 5,5%). Komodita, které se v ČR dostává nejvyšší celní ochrany, je *Skopové maso vykostěné* (např. kód 02042300) se sazbou 254,2%!^{200, 201}

Kromě zájmových skupin a osobní nálady úředníků však působí na praktickou podobu obchodní politiky i přejímání jednotlivých norem či sazeb v rámci rozličných procesů tzv. harmonizace.²⁰² Celní orgány mají za tímto účelem dokonce svoji světovou organizaci – *World Customs Organization*. Ve jejích stanovách, plných eufemismů a orwellovských obrátů, je doslova uvedeno:

„... [WCO] vytváří, udržuje, podporuje a rozšiřuje mezinárodní nástroje za účelem harmonizace a jednotného používání zjednodušených a efektivních celních systémů a procedur, jimiž se řídí pohyb zboží, lidí a přepravy přes celní hranice, čímž přispívá k rozvoji obchodu a hospodářského a sociálního blahobytu národů...“²⁰³

Jedná se o další organizaci, která pod vlajkou svobodného obchodu provádí jeho naprostou negaci. Tato organizace uvádí, že je připravena „poskytnout vládám, které o to projeví zájem, informace a rady v oblasti celních záležitostí.“ V praxi to však neznamená nic jiného, než že vládám, které si nevědí rady při zdaňování směn svých obyvatel, ukáže, jak na to! Tato organizace svoji roli ve vytváření současného stavu vůbec nepopírá, naopak si stěžuje, že „bohužel, ve většině zemí si ani celní úředníci neuvědomují, jak velký podíl jejich práce je závislý na regulacích, které mají svůj původ v WCO.“²⁰⁴

¹⁹⁹ Je pozoruhodné, že mnohé komodity ve skupině 902***** (ale patrně i jinde) se dělí na *používané* a *nepoužívané* v civilních letadlech. Proč jsou zrovna civilní letadla kritériem rozlišování komodit není samozřejmě z celního sazebníku jasné.

²⁰⁰ Tato sazba platí pro maso vykostěné. Skopové maso se vůbec zdá být velmi strategickou komoditou, které tvůrci celního sazebníku věnovali obzvláštní péči. Pohled na precizně stanovené rozdíly v celních sazbách (na desetinná místa!) pro jednotlivé části skopového masa tuto domněnku jenom potvrdí:

<i>Jehně v celku nebo půlené, čerstvé nebo chlazené</i>	02041000	151,6%
<i>...předky a půlené předky</i>	02042210	146,3%
<i>...hřbety a šrůtky a půlené hřbety se šrůtkou</i>	02042230	168,7%
<i>...spojené kýty a oddělené kýty</i>	02042250	46,3%
<i>...ostatní</i>	02042290	129,2%

V případě, že je vykostěné skopové či kozí maso nasoleno, naloženo ve slaném nálevu, usušeno, či vyuzeno (kód 02109019), lze ho importovat se clem ve výši 251,0%, tedy o 3,2 procentního bodu nižším!

²⁰¹ Výše jmenované *všeobecné* sazby jsou aplikovány na zanedbatelný objem importu, konkrétně na import ze zemí, jimž ČR neposkytuje doložku nejvyšších výhod. Import probíhá v praxi za podstatně nižší sazby smluvní, preferenční a sazby v rámci kvót. Důvodem uvádění sazeb všeobecných není zveličtí míru ochrany české ekonomiky, nýbrž ilustrovat absurditu celé věci. Dává snad smysl, že stát připouští dovoz budíků pro neslyšící ze zemí CEFTA s nulovou sazbou, ale z USA (nad kvótu) se sazbou 5,1 % a z Bhútánu za 56 %? Z hlediska protekcjonismu nedává takové rozlišení žádný smysl: je-li například třeba chránit domácí výrobce světelných budíků, je jedno, odkud se do této země dováží.

²⁰² Je možné se setkat s názorem, že by se neměla konkrétní podoba našeho celního sazebníku zpochybňovat, neboť byla převzata z norem EU. Na tom lze ilustrovat, jak se naprosto arbitrární rozhodnutí nějakého úředníka v Bruselu stává po nějakém čase nezpochybnitelným dogmatem.

²⁰³ Viz General Principles, bod (i) na <http://www.wcoomd.org/Overview.htm>. I další citace jsou z tohoto zdroje.

²⁰⁴ Kromě nekonečna jiných pozitiv, která existence WCO dle jejích představitelů přináší, vděčí civilizace této organizaci za ochranu divoké zvěře (dohlížení nad zákazem obchodu se slonovinou apod.) O tom, jak pochybné

Skutečnost, že aplikace protekcjonistických opatření se v důsledku politické podstaty tohoto procesu nakonec často vymkne původní linii argumentu, na jehož základě bylo toto opatření ospravedlňováno, lze ilustrovat i na příkladu antidumpingových řízení. Vágní definice dumpingu vytváří příslušným státním orgánům velký prostor, aby mohly nějaký subjekt z praktikování dumpingu obvinít.²⁰⁵ Jenom ve Spojených státech bylo od začátku 80. let potrestáno v rámci těchto řízení více než 3000 firem. Úřady nutí subjekty obviněné z dumpingu předkládat obrovské množství podkladů z finanční i technologické oblasti.²⁰⁶ V případech, kdy není možné provést srovnání exportní a domácí ceny, mohou si úřady cenu zcela svévolně zvolit podle toho, zda *chtějí* zahraniční konkurenci postihnout či ne.²⁰⁷ Nakonec třeba i na příkladu českých vývozců bezešvých trubek do EU je možno vidět, co vše lze za „potenciální újmu domácím odvětvím“ považovat.

Podívejme se dále, jak je v praxi používán třeba princip reciprocity. Původní myšlenka stejných celních sazeb, zabudovaná v doktríně tzv. spravedlivého obchodu (angl. *fair-trade*), se postupem času rozrostla na reciprocitu málem ve všech attributech obchodu. Dnes je za „nespravedlivou“ výhodu v politických kruzích považována téměř každá skutečnost, v důsledku které je importované zboží levnější než zboží domácí. Je-li v exportující zemi např. nižší reálná mzda, nižší úroveň daňového zatížení a regulace, lepší distribuční systém, vyšší míra úspor či lepší organizace práce,²⁰⁸ plyne z toho údajně závěr, že vzájemný obchod by nebyl „fér.“ Prohřeší-li se druhé strany proti této „spravedlnosti“ (např. subvencováním, dumpingem, zákeřným zvýšením své „ochrany,“ nebo dokonce pouze tím, že toky jednotlivých komodit jsou nevyrovnané!²⁰⁹), následují odvetná opatření (např. vyrovnávací, antidumpingová či odvetná cla). Údajně aby k tomu nedošlo, je to vše doprovázeno jednáním států na různých úrovních od úředníků ministerstev až po jejich nejvyšší představitele. Světlo světa spatřily koncepty *dobrovolného omezení exportu* (angl. *voluntary export restraints* – VER) či *dobrovolného rozšíření importu* (angl. *voluntary import expansions* – VIE).²¹⁰ Velice ilustrativní je v tomto smyslu případ vlády Spojených států, která dokonce doplnila od roku 1985 svá multilaterální

a kontraproduktivní jsou zákazy tohoto typu viz např. Ike Sugg, Urs Kreuter: *Elephants and Ivory: Lessons from the Trade Ban*, IEA Studies on the Environment č. 2, IEA, London, 1994.

²⁰⁵ Dle článku 2.1 *Dohody WTO o antidumpingu* z roku 1994 je možné zavést antidumpingová cla v případě, že je zboží „vedeno na trh jiné země za menší než normální hodnotu...“ a zároveň že tato skutečnost je „způsobila přivodit hmotnou újmu srovnatelnému odvětví v importující zemi.“

²⁰⁶ Viz Mark Brandy: „The Anti-Free Traders“ v *The Free Market* 5/96.

Jedním z nejskandálnějších nařízení tohoto typu, bylo rozhodnutí amerického ministerstva obchodu, že společnost Matsushita musí nechat přeložit 3000 stran dokumentů z japonštiny do angličtiny, které bylo této společnosti oznámeno v pátek a termín stanoven na pondělí. Matsushita tím, že to nedokázala splnit, přišla o kontrakt v hodnotě 50 milionů dolarů.

²⁰⁷ Známým případem je rozhodnutí amerického ministerstva obchodu v kauze dovozu golfových vozíků z Polska. Vzhledem k tomu, že polský výrobce *žádné* své produkty v Polsku neprodával, rozhodlo se ministerstvo použít pro účely srovnání cenu *kanadských* golfových vozíků prodávaných v Kanadě. Vzhledem k tomu, že cena polských vozíků v USA byla nižší, bylo tím údajně prokázáno, že polský výrobce dumping skutečně prováděl. O několik let později byl tento příklad znovu otevřen. Tentokrát byl polskému výrobcu „prokázán“ dumping na základě použití španělských mzdových sazeb! Viz Russell D. Roberts: *The Choice: A Fable of Free Trade and Protectionism*, Prentice Hall, Englewood Cliffs (NJ), 1994, str. 79, popř. přímo v *57 Federal Register* 10334 (3/25/92).

²⁰⁸ Obzvláště japonské *keiretsu* jsou mnohým americkým hlasatelům *fair-trade* trnem v oku.

²⁰⁹ Již v kapitole 3.2 bylo vysvětleno, že sledování různých mezinárodně-obchodních nerovnováh (tím více to platí o nerovnováhách toků jednotlivých komodit) sice může mít některé zajímavé aplikace, ale nemůže nikdy sloužit jako ospravedlnění protekcjonismu. Mimochodem, bylo by velmi zvláštní a podezřelé, kdyby nerovnováha v tocích jednotlivých zboží neexistovala. Jaký by měl obchod smysl, kdyby každá země musela v zájmu *fair trade* dovézt stejné pomeranče (automobilů, piva či uhlí) jako vyvézt...?

²¹⁰ Není třeba patrně dodávat, že na nich nebylo nic dobrovolného. Mezi další „dohody“ tohoto typu patří *Orderly Marketing Arrangements* (OMA), či konkrétní komoditní dohody typu *Multifibre Arrangement* (MFA).

jednání v rámci GATT o politiku tzv. *agresivní jednostrannosti*²¹¹ (angl. *aggressive unilateralism*), jejíž snahou bylo dosáhnout reciprocity poněkud důraznějšími prostředky.²¹² Je směšné jak jednotlivé vlády zavádí odvetná opatření za něco, co samy dělají. Jak Spojené státy, tak EU hlasitě protestují proti dumpingu, nicméně obratem dotují vývozy přebytků svých přebujelých zemědělských programů. Je směšné jak se vyspělé státy pyšní *Zevšeobecným systémem preferencí* na pomoc rozvojovému světu, ale zároveň praktikují velmi restriktivní režim dovozu citlivých položek z tohoto světa (zemědělství, textil apod.), tedy často těch komodit, které tvoří podstatu vývozu rozvojových zemí.

Ohlédneme-li se za vývojem protektionismu v čase, zjistíme, že jeho konkrétní formy a nástroje, které státy k jeho praktikování používají, se mění. Během 20. století tak například došlo především díky aktivitám GATT k podstatné redukci používání cel. Ta byla zpočátku nahrazována kvantitativními omezeními (kvótami),²¹³ jichž se prvotní úmluvy netýkaly. Tato primitivní kvantitativní omezení dostala později nová, složitěji znějící jména – VER, VIE, apod. Tyto skutečnosti vedly mnohé k závěru, že zde po tuto dobu probíhá masivní proces liberalizace mezinárodního obchodu. Příznivci tohoto názoru²¹⁴ však opomíjejí, že omezení typu VER je totéž jako kvóty. Rovněž zapominají na to, že ve chvíli, kdy se nějakou šťastnou náhodou podařilo přesvědčit určité úzké administrativní kruhy o nutnosti snižování celních sazeb, zájmové skupiny ruku v ruce s politiky nelenily a vymýšlely jiné způsoby, jak přílivu zboží ze zahraničí zabránit. Začali veřejnost přesvědčovat, že jim nejde o vlastní prospěch, ale že jde přeci o ochranu spotřebitelů, ochranu životního prostředí, ochranu kulturního dědictví apod. Namísto cel, která dovozy prodražovala, tak dnes musí dovozy splňovat jisté obecné podmínky, kterým se eufemisticky říká „pravidla hry,“ v jejichž důsledku je však dovoz úplně znemožněn! Dovozy zboží dnes stojí v cestě různé *administrativně-technické překážky* jako např. technické standardy, zdravotní, hygienické, bezpečnostní a ekologické²¹⁵ normy (někdy souhrnně označovány líbivým termínem *systémy jakosti*), požadavky co se týče původu zboží, jeho obalu a marketingu s ním spojeného.²¹⁶ Kdyby snad toto ke zbavení se zahraniční konkurence

²¹¹ Autorem termínu je Jagdish Bhagwati. Její jednostrannost spočívala ve dvou bodech: 1) vláda Spojených států jednostranně rozhodla, zda ten či onen obchod je či není „spravedlivý“ a 2) požadovala od svých partnerů jednostranné ústupky.

²¹² Podrobný popis této politiky, jejích praktik a úspěchů, lze nalézt v Thomas O. Bayard a Kimberly A. Elliott: *Reciprocity and Retaliation in U.S. Trade Policy*, Institute for International Economics, Washington (DC), 1994. Kniha je, kromě popisu smutně groteskních jednání tvůrců obchodních politik (věnovaným např. délce střev amerického hovězího dobytka; str. 34), zajímavá především tím, že se zcela vážně na více jak 500 stranách zabývá tím, zda americká obchodní politika je při vynucování si přístupu domácích producentů na cizí trhy úspěšná. Závěrem, ke kterému autoři došli, je, že spíše nikoliv, a tak doporučují návrat k multilaterálním jednáním. I to je důkazem, jak významným způsobem ovlivnila zvrácená logika reciprocity práci odborníků, kteří jsou nuceni věnovat svůj intelekt otázce, který ze dvou nesmyslů je lepší!

²¹³ Používání kvantitativních restrikcí vede ke stejným důsledkům pro ty, kteří na protektionismu trají (tedy pro spotřebitele), jako používání restrikcí tarifních. Záleží na mechanismu přidělování kvót, ale jedním z rozdílů může být skutečnost, že namísto státu jako celku (který získává celní výnos) vydělávají na této formě protektionismu konkrétní úředníci rozhodující o přidělení objemu dovozu a konkrétní dovozci, kteří toto povolení získávají.

²¹⁴ Mezi největší příznivce tohoto názoru patří paradoxně největší odpůrci tohoto procesu...

²¹⁵ Nejedná se jen o ekologické vlastnosti *výrobků*, ale též o ekologičnost jejich *výroby*. Například v Nizozemí se prosazuje trend ekologických certifikátů na květiny, o kterých rozhodují („nezávisle,“ přirozeně!) domácí pěstitelé. Zahraniční konkurenci je však dovoleno si o udělení certifikátu požádat...

Viz Mia Mikić: *International Trade*, str. 353.

²¹⁶ Požadavky na „standardy kvality“ však nejsou z historického ničím novým. Již třeba francouzští merkantilisté (za Colbertismu) je používali se stejnou rétorikou, ale za stejným účelem, jako jejich dnešní propagátoři. Viz Murray N. Rothbard: *Economic Thought Before Adam Smith*, str. 216-220.

nepostačovalo, jsou státní úřady schopny posloužit domácím *lobby* mimo jiné třeba importními depozity či nařízením nějaké nestandardní celní procedury.²¹⁷

Tato skrytá forma protekcjonismu skrývá obrovské nebezpečí. Navzdory všem potížím s odstraňováním tradičních překážek mezinárodního obchodu se je odstraňovat pomalu daří, především z toho důvodu, že si část veřejnosti možná nakonec uvědomuje, že cla jsou něčím zvláštním a logicky neobhajitelným. Jinak je tomu však v případě administrativních překážek, které veřejnost vidí dnes a denně i v obchodě vnitřním a nepřipadá jí na tom nic divného. Silné zájmové skupiny se těmito prostředky totiž často zbavují nejen zahraniční konkurence, ale i konkurence vnitřní. V dnešním světě je proto čím dál tím složitější oddělit aktivity těchto skupin namířené proti zahraniční konkurenci, tedy to, co nazýváme protekcjonismem, od aktivit zaměřených proti konkurenci obecně. Termín protekcjonismus se tak stává mlhavějším a začíná pomalu splývat se zásahy do svobodné směny obecně, bez ohledu na geografické hranice.

Je zřejmé, že za těchto okolností bude boj s protekcjonismem ještě složitější, než kdy předtím. Jakkoliv je to nepříjemné, je nutno uznat, že jeho budoucnost je daleko růžovější, než budoucnost jeho protikladu – svobodného obchodu.²¹⁸

7. Shrnutí a hospodářsko-politická doporučení

Naši cestu jsme začali teoretickým odůvodněním svobodné směny. Pokusili jsme se trochu nekonvenčním způsobem zevšeobecnit notoricky „omílanou“ teorii komparativních výhod, kterou jsme poté podepřeli poněkud netradiční verzí ekonomie blahobytu vycházející z principu dobrovolné směny. Zjistili jsme, že zabránění uskutečnění svobodné směny nemůže za žádných okolností vést k vyššímu blahobytu smluvních stran. Ani protekcjonismus, který není ničím jiným, než překážkou ve směně, tedy nelze jako prostředek dosažení či udržení blahobytu obhajovat.

Prošli jsme řadou argumentů, které jsou na obranu protekcjonismu předkládány. Od těch nejprimitivnějších pseudoekonomických mýtů, objevujících se nejčastěji v programech politických stran, na stránkách novin, ale někdy i populárních ekonomických periodik, až po standardní ekonomii respektované konstrukce, jejichž výskyt je zase omezen výhradně na stránky učebnic a odborných statí. K některým z těchto argumentů jsme se vrátili při zkoumání vlivu politiky svobodného obchodu na vývoj rozvojových zemí.

Ukázali jsme si, v čem spočívají náklady protekcjonismu, jakým způsobem se je snaží standardní ekonomie odhadovat a k jakým částkám takové odhady vedou.

Zmínili jsme se o tom, že reálná podoba protekcjonismu nejenže neodpovídá ekonomické teorii, ale neodpovídá ani situaci, ke které by vedlo přijetí protekcjonistických opatření na

²¹⁷ To lze vhodně ilustrovat na kauze dovozů videorekordérů do Francie. V říjnu roku 1982 vstoupilo v platnost nařízení, že každý importovaný videorekordér musí projít celníci ve městečku Poitiers, vzdáleném stovky kilometrů od přístavů, ve kterých jsou vyloženy z lodí. Zde musel být každý kontejner otevřen a zkontrolován. U jednotlivých videorekordérů byla kontrolována výrobní čísla a návod ve francouzštině. Některé z nich byly dokonce rozebrány, aby se potvrdilo, že byly sestaveny v deklarované zemi původu. To, co se později začalo nazývat *Poitiers efekt*, způsobilo prodloužení procesu celního odbavení z jednoho dne na dva až tři měsíce, čímž se měsíční import videorekordérů snížil na méně než jednu šestinu předchozí úrovně.

Viz *The World Development Report* (1987), str. 141, na kterou odkazuje Mikić v Mia Mikić: *International Trade*, str. 356.

²¹⁸ Např. P. K. M. Tharakan vyjadřuje ve své studii o budoucnosti antidumpingu obavy, zda je vůbec možné očekávat, že by se prostřednictvím politického procesu podařilo zamezit používání antidumpingových řízení. Viz P. K. M. Tharakan: „Is Anti-Dumping Here to Stay?“ na konferenci *Problematika rozšiřování EU*, Universita Lisabon, 1998.

základě jednotlivých argumentů. Naznačili jsme, jakým způsobem se tvář protekcjonismu postupem času mění a jak se z problému obchodních bariér mezi státy stává problém obecné regulace svobodné směny. V této souvislosti jsme vyjádřili obavy o možnost budoucí liberalizace.

Z toho, co bylo v této práci doposud řečeno, vyplývá několik závěrů. Nenašli jsme ani jeden argument, který by úspěšně vyvrátil princip prospěšnosti (*ex ante*) svobodné směny, resp. svobodného obchodu. Ačkoliv k jevům, se kterými některé ze zmíněných argumentů operují, docházet může, není možné jejich pomocí ospravedlnit použití donucovacích prostředků státu. To by bylo možné jen z pozic paternalismu či kolektivismu. V případě, že by v realitě nastaly předpoklady, za nichž by uskutečnění směny vedlo k nižšímu blahobytu jednoho ze subjektů směny, potom by tento subjekt k takové směně ve vlastním zájmu nikdy nepřistoupil. Skutečnost, že k nějaké směně tento subjekt přistoupit chce, je důkazem, že tento subjekt se nedomnívá, že by zmíněné podmínky nastat mohly. Paternalističtí politikové, kteří protekcjonistickými opatřeními průběhu dané směny brání, se tak staví do pozice moudřejších a lépe informovaných, jejichž „právem a povinností“ je pomáhat druhým proti jejich vůli. Z pozic kolektivismu se zase pohlíží na společnost ne jako na abstraktní entitu označující skupinu jednotlivců, ale jako na samostatný subjekt, u něhož je nějakým způsobem možné definovat blahobyť. A ten se snaží kolektivističtí politikové prostřednictvím protekcjonismu zvýšit.

Odhlédneme-li od skutečnosti, že hospodářsko-politická praxe o žádná doporučení v této oblasti nestojí (a, jak je vidět, tím méně o doporučení vycházející ekonomické teorie), existuje zde i tak jisté pokušení nastínit, k čemu by pohled na tuto problematiku prezentovaný v této práci vedl. Za ideální stav je považována *absolutní svoboda směny*, tedy absence jakýchkoliv násilných zásahů do ní. Co se týče způsobu, jakým lze dnešní stav k tomuto ideálu přiblížit,²¹⁹ muselo by logicky jít o *okamžité a bezpodmínečné zrušení jakýchkoliv státních zásahů nejen na mezinárodní úrovni, ale též na úrovni vnitrostátní*.²²⁰

²¹⁹ Tohoto stavu nelze nikdy dosáhnout, pokud bude ve společnosti existovat násilí. Významné nicméně je, aby toto násilí přestal páchat stát, neboť právě on je v této oblasti suverénně největším „zločincem!“

²²⁰ Diskuse o tom, jaké by měl tento akt následky, by mohla být předmětem samostatné práce v podobném rozsahu. Omezme se proto pouze na konstatování, že ačkoliv „náklady přizpůsobení“ této změně by existovaly, bude se jejich výše v důsledku dalšího odkládání provedení této změny zvyšovat.

Závěrem

V úvodu jsme použili nápadu D. Friedmana přirovnat protekcjonismus k ptolemaiovskému systému astronomie z 15. století. Oba koncepty byly již dávno vyvráceny. Liší se však v tom, že Zemi dnes považuje za střed světa jen velmi málo lidí, zatímco nutnost politiky protekcjonismu by propagoval ne jeden student, absolvent, ale i pedagog VŠE, o široké veřejnosti nemluvě. I když nevíme, jak by byli astronomové úspěšní ve vzdělávání veřejnosti v případě, že by se jejich obor stal předmětem aktivní politiky státu, musíme uznat, že nad ekonomy v tomto závodě zvítězili.

Kdybychom hledali viníky „naší“ prohry (tedy prohry ekonomů), asi bychom se měli dle tradice obrátit do vlastních řad. Od doby, kdy různí „ekonomové“ začali prohlašovat, že klasická ekonomie byla v otázce svobodného obchodu příliš dogmatická a její představitelé příliš fanatičtí, a kdy se ve fundovaných žurnálech začaly vymýšlet různé předpoklady, za kterých tento osvědčený princip neplatí, uběhlo mnoho let. I když jen výjimečně by se mezi těmito ekonomy našel někdo, kdo by z toho vyvozoval nutnost praktikování protekcjonismu, kdo ví, jak moc tato skutečnost zastánce protekcjonismu posílila a zda to nebyl právě tento moment, který pomohl myšlence protekcjonismu přežít a vzkvétat dodnes.

Je naivní očekávat, že by tato práce na tom mohla cokoliv změnit. Na skutečnost, že reálná politika se na teorii v této oblasti příliš neohlíží, jsme již zvyklí. Můžeme nicméně doufat, že tato práce poskytne těm, kteří o to mají zájem, alespoň dostatek argumentů k tomu, aby převládajícímu populárnímu mínění nepodlehli. Možná jednou přijde den, kdy se lidé probudí a zjistí, že Země středem světa není...

Literatura

Knihy (v hranaté závorce uveden rok prvního vydání):

- Dominick T. Armentano: *Antitrust and Monopoly*, The Independent Institute, Oakland (CA), 1990 [1982].
- Frédéric Bastiat: *Co je vidět a co není vidět*, Liberální institut, Praha, 1998.
- Thomas O. Bayard, Kimberly A. Elliott: *Reciprocity and Retaliation in U.S. Trade Policy*, Institute for International Economics, Washington (DC), 1994.
- Jagdish Bhagwati: *Essays in International Economic Theory I: The Theory of Commercial Policy*, The MIT Press, Cambridge (MA), 1987 [1983].
- David Friedman: *Hidden Order: The Economics of Everyday Life*, HarperCollins Publishers, Inc., New York, 1997.
- William Greider: *One World, Ready or Not*, Simon & Schuster, New York, 1996.
- Daniel Gross: *Forbes' Greatest Business Stories of All Time*, John Wiley & Sons, Inc., New York, 1996.
- Gottfried Haberler: *International Trade and Economic Development*, International Center for Economic Growth, San Francisco, 1988.
- F. A. Hayek: *Kontrarevoluce vědy*, Liberální institut, Praha, 1995.
- Henry Hazlitt: *Ekonomie v jedné lekci*, Liberální institut, Praha, 1999.
- Henry Hazlitt: *The Failure of "New Economics": An Analysis of The Keynesian Fallacies*, Foundation for Economic Education, Inc., Irvington-on-Hudson (NY), 1994 [1959].
- Paul Heyne: *Ekonomický styl myšlení*, VŠE, Praha, 1991.
- Hans-Hermann Hoppe: *The Economics and Ethics of Private Property*, Kluwer Academic Publishers, Norwell (MA), 1993.
- Hans-Hermann Hoppe: *Economic Science and the Austrian Method*, Ludwig von Mises Institute, Auburn (AL), 1995.
- Gary C. Hufbauer, Kimberly A. Elliott: *Measuring the Cost of Protection in the United States*, Institute for International Economics, Washington (DC), 1994.
- Israel Kirzner: *The Economic Point of View: An Essay in the History of Economic Thought*, Sheed and Ward, Inc., Kansas City, 1976 [1960].
- Israel Kirzner: *Jak fungují trhy*, Liberální institut, Praha, 1998.
- Paul Krugman: *Pop Internationalism*, The MIT Press, Cambridge (MA), 1996.
- Paul Krugman, Maurice Obstfeld: *International Economics: Theory and Policy*, HarperCollins Publishers Inc., New York, 1991 [neuvedeno].
- Mia Mikić: *International Trade*, St. Martin's Press, New York, 1998.
- Ludwig von Mises: *Human Action: A Treatise on Economics*, Fox & Wilkes, San Francisco, 1966 [1949].

- Ján Pavlík: „Filosofie, ekonomie a konec postmodernismu“ v *Acta Oeconomica Pragensia* 3/98, VŠE, Praha, 1998.
- Ján Pavlík (ed.): *Milton Friedman v Praze*, Liberální institut, Praha, 1998.
- David W. Pearce: *Macmillanův slovník moderní ekonomie*, Victoria Publishing, Praha, 1995.
- Josef Pipek a kol.: *Mezinárodní obchod*, VŠE, Praha, 1994.
- George Riesman: *Capitalism: A Treatise on Economics*, Jameson Books, Ottawa (IL), 1998 [1990].
- Russell D. Roberts: *The Choice: A Fable of Free Trade and Protectionism*, Prentice Hall, Englewood Cliffs (NJ), 1994.
- Murray N. Rothbard: *Man, Economy and State*, Ludwig von Mises Institute, Auburn (AL), 1993 [1962].
- Murray N. Rothbard: *Power and Market*, Sheed Andrews and McMeel, Inc., Kansas City, 1977 [1970].
- Murray N. Rothbard: *The Ethics of Liberty*, New York University Press, New York, 1998 [1982].
- Murray N. Rothbard: *Making Economic Sense*, Ludwig von Mises Institute, Auburn (AL), 1995.
- Murray N. Rothbard: *Economic Thought Before Adam Smith*, Edward Elgar Publishing Company, Brookfield (VT), 1995.
- Murray N. Rothbard: *Classical Economics*, Edward Elgar Publishing Company, Brookfield (VT), 1995.
- Murray N. Rothbard: *Logic of Action One*, Edward Elgar Publishing Company, Brookfield (VT), 1997.
- Paul A. Samuelson: *Ekonomie, Svoboda*, Praha, 1991.
- Joseph A. Schumpeter: *History of Economic Analysis*, Oxford University Press, New York, 1954.
- Ike Sugg, Urs Kreuter: *Elephants and Ivory: Lessons from the Trade Ban*, IEA Studies on the Environment č. 2, IEA, Londýn, 1994.
- Josef Šíma (ed.): *Právo a bezpečnost jako zboží na trhu*, Liberální institut, Praha, 1999.
- Laura Tyson: *Who's Bashing Whom*, Institute for International Economics, Washington (DC), 1992.

Články a práce:

- Dominick T. Armentano: „Antitrust Reform: Predatory Practices and the Competitive Process“ v *The Review of Austrian Economics*, sv. 3, č. 1.
- Jagdish Bhagwati: „Free Trade without Treaties“ v *Wall Street Journal*, 24. listopadu 1997.
- Walter Block: „Professor Modigliani on price controls: the baleful influence of the perfectly competitive model“ v *International Journal of Social Economics*, sv. 22, č. 5 (1995).

- Mark Brandly: „The Anti-Free Traders“ v *The Free Market* 5/96.
- Thomas DiLorenzo: „The Myth of Predatory Pricing“ v *Policy Analysis* č. 169, CATO Institute, 1992.
- Hans-Hermann Hoppe: „Fallacies of the Public Goods Theory and the Production of Security“ v *The Economics and Ethics of Private Property*, Kluwer Academic Publishers, Norwell (MA), 1993, str. 3-26.
- Hans-Hermann Hoppe: „F. A. Hayek on Government and Social Evolution: A Critique“ v *The Review of Austrian Economics*, sv. 7, č. 1 (1994), str. 67-93.
- Harry G. Johnson: „Trade Negotiations and the New International Monetary System“ v *Commercial Policy Issues*, Graduate Institute for International Studies, Ženeva, 1976, str. 20-30.
- Peter Montagnon: „The Trade Policy Connection“ v Peter Montagnon (ed.): *European Competition Policy*, Royal Institute of International Affairs, Londýn, 1990, str. 84-88.
- Ján Pavlík: „Filosofie, ekonomie a konec postmodernismu“ v *Acta Oeconomica Pragensia* 3/98, VŠE, Praha, 1998.
- Llewellyn H. Rockwell, Jr.: „Who Killed Free Trade“ v *The Free Market* 4/96.
- Josef Šíma: „Rozumně počítaný výstup ekonomiky nemůže být ovlivněn vládními výdaji“ v *Hospodářské noviny*, 30. 9. 1998.
- Josef Šíma: „Monopoly a svobodná společnost“ v *Laissez-Faire*, prosinec 1998.
- Dan Šťastný: „O blahobytu, násilí a paternalismu politiků“ v *Laissez-Faire*, leden 1999.
- P. K. M. Tharakan: „Is Anti-Dumping Here to Stay?“ na konferenci *Problematika rozšiřování EU*, Universita Lisabon, 1998.

Appendix A – Dumping „v rovnicích“

Předpokládejme, že v určitém odvětví existují dva výrobci se srovnatelnými náklady a zisky²²¹ a že se pohybujeme v neoklasickém světě, kde umíme objektivně stanovit náklady a výnosy.²²² Necht' písmeno F označuje celkové fixní náklady, V náklady variabilní na jednotku produkce (tedy AVC), Q množství prodaných výrobků, P cenu a konečně písmeno L celkovou ztrátu výrobce (v případě záporných hodnot se jedná o zisk!). Tyto parametry označené indexem D se vztahují k výrobcí, který se jal zničit svého konkurenta pomocí dumpingové strategie. Index B označuje naopak parametry druhého výrobce, který je touto strategií ohrožen.

Celková ztráta výrobce D je tedy rovna součinu celkovým nákladům (tj. součet fixních nákladů a celkových variabilních nákladů) sníženým o tržby:

$$L_D = (F_D + V_D * Q_D) - (P_D * Q_D) ;$$

po zjednodušení tedy:

$$L_D = F_D + (V_D - P_D) * Q_D . \quad [1]$$

Celková ztráta druhého výrobce činí obdobně:

$$L_B = F_B + (V_B - P_B) * Q_B . \quad [2]$$

Výrobce D tedy začne na trh dodávat své zboží za cenu nepokrývající náklady, resp. nepokrývající ani náklady variabilní, zatímco druhý výrobce drží své ceny na původní úrovni:

$P_D < V_D$ a $P_B > V_B$, tedy

$$(V_D - P_D) > 0 \text{ a } (V_B - P_B) < 0 . \quad [3], [4]$$

Doplněním rovnic [1] a [2] o podmínky [3] a [4] a úvodní předpoklad o srovnatelnosti nákladů dospějeme již nyní k závěru, že výrobce D dosahuje vyšší ztráty než výrobce B :

$$F_D = F_B \quad [5]$$

$$L_D = F_D + (V_D - P_D) * Q_D , \text{ kde } (V_D - P_D) > 0 \text{ a}$$

$$L_B = F_B + (V_B - P_B) * Q_B , \text{ kde } (V_B - P_B) < 0 , \text{ a tak}$$

$$L_D > L_B . \quad [6]$$

Je též vhodné upozornit na další skutečnost, která z provedeného srovnání vyplývá, a sice, že ztráty výrobce D jsou vyšší než jeho fixní náklady, zatímco u výrobce B je tomu naopak:

$$L_D > F_D \text{ a } L_B < F_B .$$

U výrobce B záleží na prodaném množství, zda dosahuje zisku či ztráty, zatímco „predátorský“ výrobce D ztráty dosahuje zcela určitě (bez ohledu na prodané množství).

Teprve v momentě, kdy začne výrobce D dumping praktikovat (tj. kdy sníží cenu), však začne klíčový proces, od kterého takový výrobce očekává, že zničí všechny ostatní a zajistí mu

²²¹ Předpokládáme, že tyto zisky jsou nezáporné, abychom nezačínali rovnou s předpokladem, že oba provádějí dumping!

²²² Vzhledem k subjektivnímu pojetí užitku jsou však náklady i výnosy kategorií subjektivní, viz kapitola 2.2.

²²³ Vzhledem k počátečnímu předpokladu, že výrobci určitého zisku dosahovali, musela původní cena (stejně jako současná cena výrobce B) zcela určitě pokrývat variabilní náklady na jednotku. Opačná implikace však neplatí, a tak je možné, jak bude i níže ilustrováno, že v důsledku snížení prodaného množství (Q_B) dojde ke ztrátě i při nesnížení ceny pod variabilní náklady.

monopolní postavení navěky. Je zcela nepochybné,²²⁴ že za daných cenových podmínek bude relativní podíl výrobce *D* na trhu růst a podíl druhého výrobce zákonitě klesat:

$$\Delta Q_D > 0 \text{ a } \Delta Q_B < 0 . \quad [7], [8]$$

Ze vztahů [3], [4], [7] a [8] je možno vyvodit, že ztráty obou výrobců se v důsledku změny relativních tržních podílů zvýší:

$$\Delta L_D > 0 \text{ a } \Delta L_B > 0 .$$

Která ze ztrát se zvýší více, je závislé na vztahu mezi absolutními hodnotami rozdílů mezi cenou a variabilními náklady na jednotku u každého z výrobců:

$$\frac{|V_D - P_D|}{|V_B - P_B|} \quad [9]$$

„Dotuje-li“ tak výrobce *D* cenu svých výrobků (vzhledem k variabilním nákladům na jednotku) více, než na svém výrobku „vydělá“ výrobce *B* (opět vzhledem k variabilním nákladům na jednotku), poroste ztráta výrobce *D* rychleji než ztráta výrobce *B*.

$$\frac{|V_D - P_D|}{|V_B - P_B|} > 1 , \text{ potom}$$

$$|\Delta L_D| > |\Delta L_B| .$$

Z uvedeného vyplývá, že čím větší bude výraz [9], tedy čím „agresivnější“ a „predátorštější“ chování výrobce *D* bude, tím rychleji poroste jeho ztráta ve srovnání se ztrátou výrobce *B*.

Doposud jsme implicitně a naprosto nerealisticky předpokládali, že celkové poptávané (tedy prodané) množství na trhu zůstává navzdory dumpingovým cenám konstantní, a tedy že absolutní přírůstek prodeje jednoho výrobce je roven absolutnímu úbytku prodeje výrobce druhého:

$$Q_D + Q_B = Q ,$$

$$\Delta Q = 0 , \text{ a proto}$$

$$|\Delta Q_D| = |\Delta Q_B| .$$

V drtivé většině případů by však celkové množství poptávaného zboží se snižující se cenou rostlo:

$$\Delta Q > 0 , \text{ a proto}$$

$$\frac{|\Delta Q_D|}{|\Delta Q_B|} > 1 , \text{ potom} \quad [10]$$

Při zpětném pohledu na rovnice [1] a [2] zjistíme, že vztah [10] představuje další z faktorů, který bude zvyšující se ztrátu výrobce *D* ve srovnání se ztrátou výrobce *B* jen urychlovat. O to více je nepravděpodobné, že by výrobce *D* dokázal uspokojit veškerou poptávku při svých dumpingových cenách a vytlačit tak konkurenci zcela z trhu. Výrobce *B* tak sice bude ztrácet

²²⁴ Přirozeně za předpokladu, že se spotřebitelé rozhodují na základě ceny a že preferují nižší ceny před vyššími.

relativní podíl na trhu, ale není vůbec jasné, do jaké míry bude jeho absolutní výroba a zisk klesat.

Čím větší bude [9] a levá strana [10], tím vyšší bude poměr mezi ztrátou výrobce D a ztrátou výrobce B .

Stále a bez ohledu na poměr zvyšování ztrát jednotlivých výrobců však platí závěr [6], že absolutní výše ztrát výrobce D převyšuje ztráty výrobce B . I kdyby se podařilo výrobcí D zcela ovládnout trh (1) nebo donutit výrobce B snížit prodejní cenu jeho výrobků až na úroveň variabilních nákladů na jednotku (2), ztráta výrobce B nikdy nepřevyší jeho fixní náklady:

$$(1) Q_B = 0 ;$$

$$L_B = F_B + (V_B - P_B) * 0 = F_B ;$$

$$(2) P_B = V_B ;$$

$$L_B = F_B + 0 * Q_B = F_B , \text{ a tak (platí-li [5])}$$

$$L_D > L_B .$$

Díky zmíněným faktorům by byla úroveň ztrát výrobce D tak závratná, že by bylo třeba jeho značné kapitálové převahy nad výrobcem B k tomu, aby svého cíle (tedy získání monopolního postavení) dosáhnul. Kdyby se mu to přesto podařilo, kdo zabrání výrobcí B , aby do odvětví, ze kterého byl jednou vytlačen, nově vstoupil.

Může se zdát, že například předpoklad [5] je nereálný a při jeho uvolnění bychom se k závěru [6] nemuseli nutně dostat. Jistěže bychom mohli do rovnic [1] a [2] dosadit rozdílné fixní náklady, tak aby závěr [6] neplatil:

$$L_D < L_B , \text{ dosazením [1] a [2] získáme}$$

$$F_D + (V_D - P_D) * Q_D < F_B + (V_B - P_B) * Q_B , \text{ úpravou potom}$$

$$[(V_D - P_D) * Q_D - (V_B - P_B) * Q_B] < (F_B - F_D) . \quad [11]$$

K negaci závěru [6] by bylo nutné, aby platila nerovnice [11]. Vzhledem k podmínkám [3] a [4] je levá strana nerovnice [11] kladná, a tak nutnou (nikoliv však postačující) podmínkou k platnosti [11] je:

$$(F_B - F_D) > 0 , \text{ a tedy}$$

$$F_B > F_D .$$

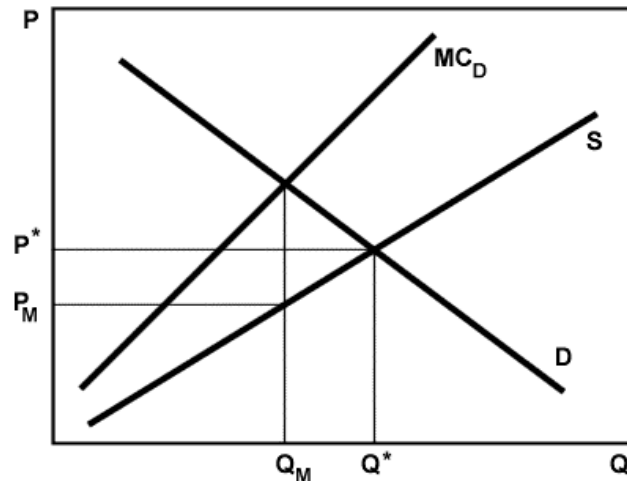
Vzhledem k tomu, že výše fixních nákladů je do značné míry odrazem velikosti firem, platila by nerovnice [11] jen v případě, že by menší výrobce „zákeřně“ útočil na výrobce větší. v takové situaci by snad už i antimonopolním úřadům připadlo absurdní takové praktiky kriminalizovat.

Appendix B – Stát jako monopol

B1. Logika chování státu jako monopolu

Absurditu přirovnání státu k firmě lze ilustrovat pomocí standardních učebnicových schémat chování subjektů v dominantním postavení. Uvedme si to na příkladu monopsonu na obrázku 1, neboť taková situace vede k daleko používanějším klům dovozním.

obrázek 1

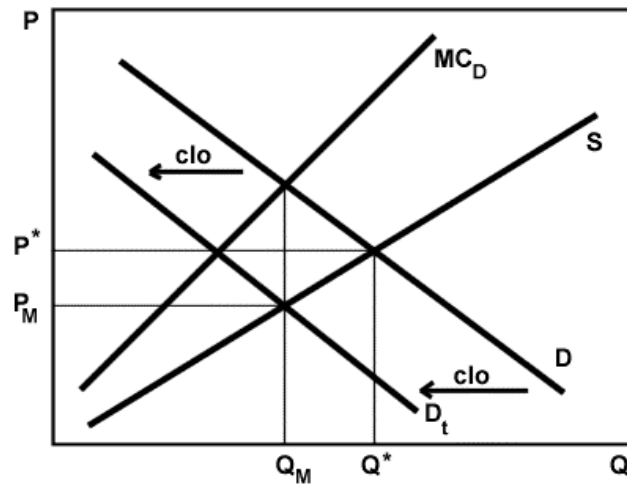


Vzhledem k tomu, že monopson je monopsonem v důsledku skutečnosti, že čelí méně než nekonečně elastické nabídce, je křivka nabídky S rostoucí. Křivka mezních nákladů monopsonu na získání poslední jednotky daného statku, na obrázku označena MC_D , je však rostoucí ještě rychleji.²²⁵ Poptávka monopsonu D je klesající křivka představující mezní užitek z poslední jednotky daného statku. Správný neoklasický, zisk-maximalizující subjekt poptává takové množství, při kterém se mezní užitek vyrovná s mezními náklady. Proto nepoptává množství odpovídající průsečíku D a S , nýbrž množství odpovídající průsečíku D a MC_D . I kdyby se tedy nějakým způsobem stalo, že by subjekt v pozici monopsonu poptával množství Q^* za cenu P^* , *ve vlastním zájmu by se sám od sebe rozhodnul poptávat méně* (tedy Q_M za cenu P_M)!

Představme si nyní v roli monopsonu stát. Aby došlo ke snížení poptávaného množství státu, tedy sumy poptávaných množství jeho obyvatel, musí stát nalézt nějaký mechanismus, jak je k tomuto chování *donutil*. Tímto mechanismem může být třeba clo. Jeho zavedení lze znázornit např. posunutím poptávkové křivky D na D_t (viz obrázek 2).

²²⁵ Je tomu tak proto, že cena za poslední jednotku je vyšší a rozdíl mezi touto cenou a cenou předposlední jednotky je třeba doplatit i u všech předchozích jednotek.

obrázek 2



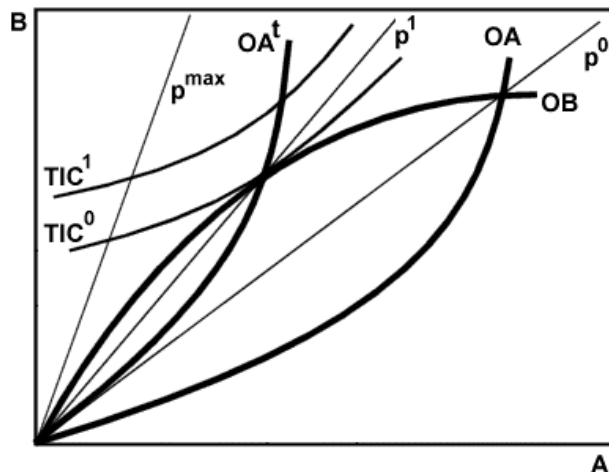
B2. Optimální tarif a směnné relace

Jedním ze způsobů, jakým učebnicová ekonomie znázorňuje vztahy v mezinárodním obchodě je diagram s ofertovými křivkami. Místo jejich průsečíku determinuje směnné relace. Stejného znázornění lze použít i k doložení tvrzení, že účelem optimálního tarifu není maximalizace směnných relací.

Na obrázku 3 jsou ofertové křivky země *Alfa* (OA) a *Beta* (OB) ve světě s pouze dvěma statky: *A* a *B*. Na horizontální ose je množství exportovaného zboží *A* ze země *Alfa* (a zároveň tedy množství importovaného zboží do země *Beta*). Na vertikální ose je množství importovaného zboží *B* do země *Alfa* (a zároveň tedy množství exportovaného zboží ze země *Beta*). Zavedení cla na dovoz zboží do země *Alfa* se projeví posunutím její ofertové křivky doleva. „Optimální tarif“ je v tomto diagramu znázorňován jako celní sazba, která posune křivku OA tak, aby její průsečík s křivkou OB nastal v bodě dotyku OB s nejvyšší *obchodní indifferenční křivkou*²²⁶ země *Alfa* (zde TIC^0), tedy do polohy OA^t . V průběhu toho skutečně dojde ke zlepšení směnných relací v porovnání s výchozí situací, neboť platí, že $p^1 > p^0$. Kdyby však bylo cílem maximalizovat (tedy neustále vylepšovat) směnné relace, musela by být v tomto případě celní sazba stanovena tak, aby se OA posunula *co nejvíce* doleva, jinými slovy tak, aby byl import co nejmenší, neboť v tom bodě bude dosaženo maximálního možného p (p^{max}).

²²⁶ Obchodní indifferenční křivka (angl. *Trade Indifference Curve* – TIC) je relativně vzácným exemplářem z širokého rodu „indifferenčních křivek“, kterými standardní ekonomie operuje. I pro ni platí tradiční „čím vyšší, tím lepší...“

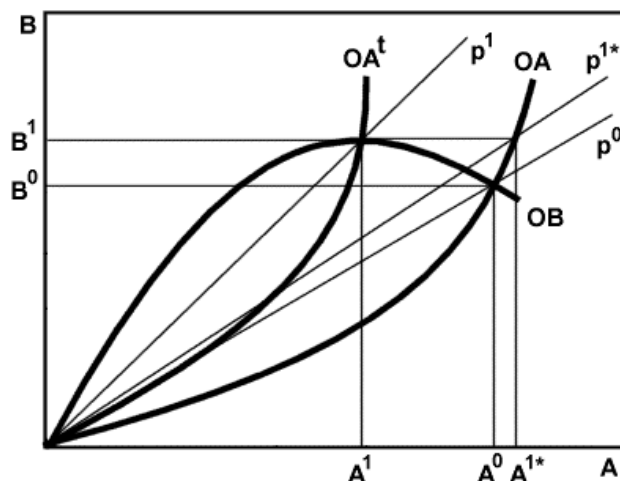
obrázek 3



Ukázali jsme si, že uvalení cla na dovoz povede v případě velké země (monopsonu) ke zlepšení jejích směnných relací. Ne vždy však bude efekt cel na směnné relace takový, jak byl naznačen v předchozím případě. Ekonomické učebnice uvádějí v podstatě dvě výjimky: *Metzlerův* a *Lernerův případ* (paradox).

K prvnímu (Metzlerově) paradoxu dojde v situaci, kdy je poptávka zahraniční země po exportech dané země dostatečně neelastická k tomu, že může dojít uvalením cla k tak velkému zlepšení vnějších směnných relací, že i po započtení cla bude cena dováženého zboží v jednotkách exportovaného zboží nižší než v situaci svobodného obchodu. Jinými slovy dojde zároveň i ke zlepšení vnitřních směnných relací. Na obrázku 4 je tato situace znázorněna opět pomocí ofertových křivek zemí *Alfa* a *Beta*. Zvláštností ovšem je, že OB je od jistého bodu klesající.²²⁷ Průsečík OA a OB determinuje obchodovaná množství (A^0 a B^0) a vnější směnné relace (p^0) ve výchozím období.

obrázek 4



²²⁷ To je důsledek skutečnosti, že elasticita poptávky *Beta* po exportech z *Alfa* je menší než 1.

Alfa se rozhodne zavést dovozní clo. To se projeví ve změně ofertové křivky OA na OA^t a ve vzniku nové rovnovážné situace charakterizované průsečíkem OA^t a OB , od něhož se odvíjí nová obchodovaná množství A^1 a B^1 a nové vnější směnné relace p^1 . Jak je vidět, uvalení cla způsobilo nejen zlepšení vnějších směnných relací, ke kterému dochází v tomto případě standardně, ale způsobilo i *růst* objemu importu (namísto jeho poklesu). Ve výchozím období se země *Alfa* vzdávala A^0 statku *A*, které dávala zemi *Beta*, aby získala B^0 statku *B* ($B^0 / A^0 = p^0$). Po uvalení tarifu získává země *Alfa* B^1 statku *B* výměnou za A^1 statku *A* ($B^1 / A^1 = p^1$). Spotřebitelé v zemi *Alfa* se však za tímto účelem musí vzdát většího množství statku *A* než A^1 , a sice A^{1*} , tedy množství, které by byly subjekty v této zemi ochotny nabízet za B^1 v situaci bez cla.²²⁸ I z jejich hlediska však došlo ke zlepšení směnných relací (p^{1*}) v porovnání se situací bez cla, neboť:

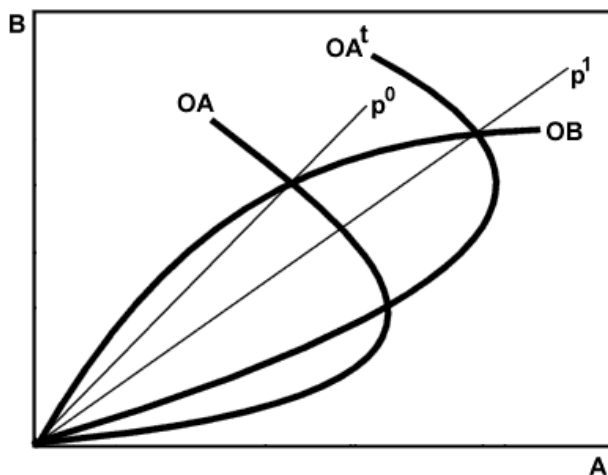
$$p^{1*} = B^1 / A^{1*} \text{ a}$$

$$p^{1*} > p^0 .$$

Je zřejmé, že Metzlerův paradox nebude v praxi příliš často využíván jako argument ve prospěch protekcjonismu, neboť chráněnému domácímu odvětví uvalení dovozního cla paradoxně *škodí!*

Lernerův paradox se naopak vztahuje k situaci, kdy se uvalením cla vnější směnné relace dokonce zhorší. K tomu dojde v případě, že domácí poptávka po importovaném zboží je poměrně neelastická. Tato situace je ilustrována na obrázku 5 rovněž pomocí stejného instrumentaria i popisu. Tentokrát je ovšem předpokladem neelastická poptávky země *Alfa* po importovaném zboží ze země *Beta*, čemuž odpovídá tentokrát netradiční tvar OA .

obrázek 5



Po zavedení cla se ofertová křivka OA změní popsáním způsobem na OA^t . Je potom zjevné, že nový průsečík ofertových křivek bude představovat horší směnné relace pro zemi *Alfa*, neboť $p^1 < p^0$.

²²⁸ Poměr $(A^{1*} - A^1) / A^1$ tak představuje celní sazbu v jednotkách exportovaného zboží.

Appendix C – Náklady protekcjonismu pohledem standardní ekonomie

C1. Ekonomický model

Standardní ekonomie si za účelem kvantifikace různých principiálně nekvantifikovatelných jevů vytváří ekonomické modely. Jen pro odhad nákladů protekcjonismu jich existují jistě desítky. Pro ilustraci těchto matematicko-ekonomických cvičení byl zvolen model parciální rovnováhy, oddělující od sebe trh domácího a importovaného zboží.²²⁹ Relativní jednoduchost takového postupu je přirozeně zaplácena jeho nekompletností, způsobené v zásadě dvěma okolnostmi:

- Model uvažuje pouze bezprostřední efekt liberalizace na liberalizované trhy v domácí ekonomice. V reálném světě by se však efekt rozléval jak do zbytku domácí ekonomiky, tak do ekonomik zahraničních. U některých ze všech těchto ostatních subjektů by převládnul pozitivní vliv, u jiných vliv negativní. Model tedy nikdy nezachytí, že by např. liberalizace importu vína mohla mít pozitivní dopad nejen na jeho spotřebitele, ale též na majitele vináren, a negativní dopad nejen na domácí producenty vína, ale též na domácí výrobce piva. Obdobně nezachytí, jaký vliv by měla zmíněná liberalizace obchodu s vínem např. na blahobyt zahraničních vinařů, či českých hoteliérů, ke kterým by zahraniční vinaři jezdili na dovolenou.
- Model předpokládá pouze *jednostrannou* liberalizaci. V době, kdy obchodním politikám vládne princip reciprocity, by se však dalo předpokládat, že by jednostranný akt liberalizace vyvolal minimálně snížení protekcjonismu v zemích ostatních, což by pozitivní efekt liberalizace ještě umocňovalo. Model však od této skutečnosti abstrahuje.^{230, 231}

Z uvedeného vyplývá, že existuje dobrý důvod se domnívat, že takový model bude vykazovat náklady protekcjonismu nižší, než ve skutečnosti jsou.

Model je založen na čtyřech klíčových předpokladech:

- 1) Domácí zboží a zboží importované jsou nedokonalé substituty (proto zkoumáme efekty liberalizace na dvou od sebe oddělených trzích; kdyby tomu tak nebylo, stačilo by sledovat trh jeden);
- 2) Křivka nabídky importovaného zboží je horizontální, tj. dokonale elastická (předpokládáme tedy, že importující země není schopna prostřednictvím poptávaného množství ovlivnit světovou cenu, nemůže se tedy chovat jako monopson);
- 3) Křivka nabídky domácího zboží je pozitivně skloněná, tj. není dokonale elastická;
- 4) Všechny trhy jsou dokonale konkurenční (tradiční „ingredience“ ekonomických modelů; jde v podstatě o předpoklad, že oba nedokonalé substituty jsou v rámci svého trhu generickým zbožím a že všichni mají o všem (i dopředu) dokonalé informace);

Na obrázku 6 je znázorněn dopad liberalizace na trh importovaného zboží. Křivka nabídky importovaného zboží S_m je dána výší P_m' , která označuje světovou cenu, a je horizontální (viz předpoklad 2). V důsledku existence tarifního či kvantitativního omezení je však S_m posunuta vzhůru na úroveň P_m , která označuje cenu importovaného zboží na domácím trhu a která

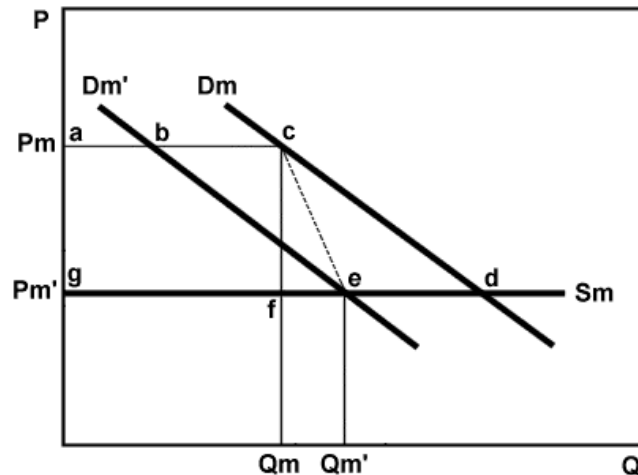
²²⁹ Autorem tohoto modelu je Peter Uimonen z *Institute for International Economics*, který navázal na práce jiných autorů (Morkre, Tarr, 1980, 1984).

²³⁰ Na druhou stranu tak model alespoň demonstruje nesmyslnost principu reciprocity, neboť poukazuje na potenciální peněžní zisk z pouze *jednostranné* liberalizace.

²³¹ Principiálně je možné každý model za účelem přiblížení se k realitě donekonečna zesložitovat. Ze zmíněných „nedostatků“ modelu by však mělo být zřejmé, že v důsledku nejistoty a apriorní neznalosti preferencí milionů jednotlivců, není možné kompletní model sestavit nikdy.

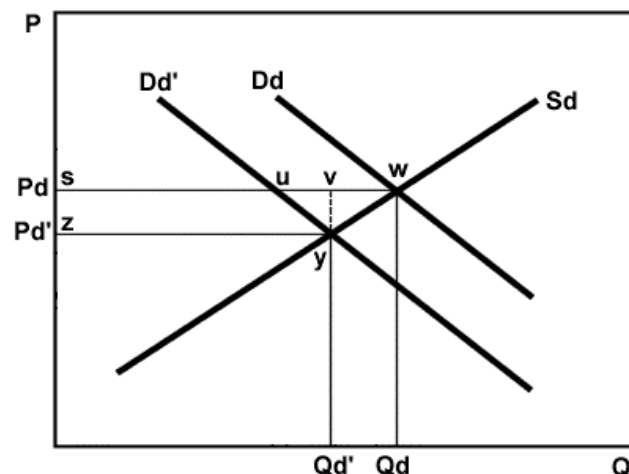
odpovídá výrazu $Pm'(1+t)$, kde t je celní sazba *ad valorem* (popř. její ekvivalent²³²). Předliberalizační křivka poptávky je označena Dm . Její průsečík s horizontálou na úrovni Pm potom stanoví předliberalizační úroveň importu Qm . V důsledku liberalizace poklesne cena nabízeného importovaného zboží na Pm' , tedy na světovou cenu. V důsledku poklesu ceny domácích výrobků (viz obrázek 7) dojde k posunu poptávkové křivky z Dm na Dm' a importované množství se ustálí na Qm' .

obrázek 6



Na obrázku 7 je znázorněna situace na trhu s domácí produkcí a její změna v důsledku odstranění obchodních bariér. Výchozí situaci lze popsat křivkami poptávky Dd , resp. nabídky Sd , které společně určují předliberalizační cenu domácí produkce Pd a předliberalizační směřené množství Qd . Následkem poklesu ceny dováženého zboží (viz obrázek 1) dojde k posunu poptávkové křivky z Dd na Dd' , v důsledku čehož se postliberalizační cena a množství domácí produkce ustálí na Pd' a Qd' .

obrázek 7



²³² V případě kvantitativních (netarifních) restrikcí je pro účely tohoto modelu třeba najít jejich *tarifní ekvivalent* (neboli tzv. *implicitní tarif*). Známe-li změnu ceny vyvolanou zavedením kvóty, je zřejmé, že tento ekvivalent lze získat vydělením této změny původní cenou.

Vrátíme-li se k obrázku 1, zvýšení spotřebitelského přebytku při nezměněné poptávkové křivce D_m by se rovnalo oblasti ohraničené body $acdg$, zatímco při použití nové (postliberalizační) křivky D_m' by se rovnal oblasti $abeg$. Skutečné zvýšení lze přirovnat k oblasti ohraničené body $aceg$, což je průměr předchozích dvou extrémů.

Má-li protekcjonistické opatření formu cla, představuje obdélník $acfg$ transfer od vlády ke spotřebiteli v důsledku ztráty celních příjmů. Jeho množství lze kvantifikovat následovně:

$$(P_m - P_m') \times (Q_m). \quad [1]$$

Trojúhelník cef reprezentuje eliminaci ztráty mrtvé váhy (zisk efektivity), kterou lze aproximovat jako:

$$(1/2) \times [(P_m - P_m') \times (Q_m' - Q_m)]. \quad [2]$$

V případě tarifní restriktce představuje oblast $aceg$ celkové zvýšení spotřebitelského přebytku. Vzhledem k tomu, že k jeho zvýšení došlo zčásti transferem od vlády, je z důvodu „národního“ pohledu nutno od této oblasti odečíst ztrátu celních výnosů. Čistý zisk blahobytu (tedy údajně jakéhosi národního blahobytu) je tedy roven pouze oblasti cef .²³³

Má-li ovšem protekcjonistické opatření formu kvantitativní restriktce (kvóty, VER) a byla-li kvótní renta plně využívána zahraničními exportéry, potom obdélník $acfg$ představuje ztrátu této renty ve prospěch domácího spotřebitele. V tomto případě se potom celá oblast $aceg$ rovná nejen zvýšení spotřebitelského přebytku, ale též čistému zisku blahobytu na trhu importovaného zboží.

V případě trhu domácí produkce na *obr. 2* je možno za zvýšení spotřebitelského užítku označit plochu ohraničenou body $swyz$, skládající se z obdélníku $svyz$ a trojúhelníku vwy , tedy:

$$(P_d - P_d') \times (Q_d') + (1/2) \times [(P_d - P_d') \times (Q_d - Q_d')]. \quad [3]$$

Na tomto trhu je však zvýšení spotřebitelského přebytku přesně vyváženo ztrátou přebytku výrobce, tzn. že čistý zisk blahobytu je zde nulový.

Celkové zvýšení *spotřebitelského* přebytku na obou trzích je tedy součtem [1], [2] a [3]:

$$(P_m - P_m') \times (Q_m) + (1/2) \times [(P_m - P_m') \times (Q_m' - Q_m)] + (P_d - P_d') \times (Q_d') + (1/2) \times [(P_d - P_d') \times (Q_d - Q_d')]. \quad [4]$$

Výraz [4] představuje formální vyjádření problému. Jeho nedostatkem je ta skutečnost, že za normálních okolností neznáme postliberalizační hodnoty cen a množství na obou trzích. Nyní je nutno přejít k samotnému jádru modelu - k odhadu neznámých veličin z tohoto výrazu.

Model předpokládá, že rovnice poptávky ani rovnice nabídky nejsou lineární v absolutním smyslu, ale spíše lineární ve smyslu jejich logaritmu. To umožňuje interpretovat parametry u cenových proměnných jako elasticity.²³⁴

Rovnice poptávky a nabídky na trhu domácího zboží jsou definovány následovně:

$$Q_{dd} = aP_d^{E_{dd}} P_m^{E_{dm}} \quad [5]$$

$$Q_{ds} = bP_d^{E_s} \quad [6]$$

kde E_{dd} je vlastní cenová elasticita poptávky po domácím zbožím,

²³³ O nesmyslnosti konceptu společenského blahobytu bylo pojednáno výše v kapitole 2.2. Viz též Dan Šťastný: „O blahobytu, násilí a paternalismu politiků.“

²³⁴ Pojetí elasticit jako kvantitativní „vlastnosti“ nějakého zboží je dalším produktem standardní matematické ekonomie. O nesmyslnosti tohoto konceptu viz např. Henry Hazlitt: *The Failure of "New Economics": An Analysis of The Keynesian Fallacies*, Foundation for Economic Education, Inc., Irvington-on-Hudson (NY), 1994, str. 308-312.

E_{dm} je křížová cenová elasticita poptávky po domácím zboží s ohledem na cenu importovaného zboží (tj. většinou kladná: klesne cena importu => klesne poptávka po domácích produktech),

E_s je vlastní cenová elasticita nabídky domácího zboží.

Rovnováha na domácím trhu tedy nastane, bude-li se poptávané množství domácího produktu (Q_{dd}) rovnat nabízenému množství domácího produktu (Q_{ds}).

Rovnice poptávky a nabídky na trhu importovaného zboží mají následující tvar:

$$Q_{md} = c P_m^{E_{mm}} P_d^{E_{md}} \quad [7]$$

$$P_m = P_m'(1 + t) \quad [8]$$

kde E_{mm} je vlastní cenová elasticita poptávky po importovaném zboží

E_{md} je křížová cenová elasticita poptávky po importovaném zboží s ohledem na cenu domácích produktů,

P_m' je světová cena importovaného zboží.

Tvar rovnice [8] potvrzuje předpoklad, že nabídka importovaného zboží je dokonale elastická, a proto světová cena P_m' , rovnající se $P_m/(1 + t)$, zůstává na stejné úrovni bez ohledu na objem importu.

Soustava rovnic [5], [6], [7] a [8] může být převedena na lineární soustavu:

$$\ln Q_{dd} = \ln a + E_{dd} \ln P_d + E_{dm} \ln P_m \quad [9]$$

$$\ln Q_{ds} = \ln b + E_s \ln P_d \quad [10]$$

$$\ln Q_{md} = \ln c + E_{mm} \ln P_m + E_{md} \ln P_d \quad [11]$$

$$\ln P_m = \ln [P_m'(1 + t)] \quad [12]$$

Nyní je třeba postupovat ve dvou krocích. Nejprve nutno dosazením známých (současných, aktuálních) hodnot cen, množství a odhadů elasticit vypočítat konstanty $\ln a$, $\ln b$ a $\ln c$, které reprezentují vliv necenových proměnných na křivky nabídky a poptávky. Je třeba dbát na to, aby dosazované údaje pocházely z takového období, v němž lze předpokládat, že nastala rovnováha na trhu.²³⁵ Ve druhém kroku použijeme vypočtené konstanty spolu s odhady elasticit a úrovně světové ceny k postupnému výpočtu postliberalizačních množství na obou trzích a ceny na trhu domácí produkce.

Dejme tomu, kupříkladu, že je zrušeno clo. Nová (postliberalizační) importní cena je na úrovni ceny světové, čili je známá ($P_m' = P_m/(1 + t)$). Předpokládáme-li, že $Q_{dd} = Q_{ds}$, tedy $\ln Q_{dd} = \ln Q_{ds}$, můžeme položit proti sobě pravé strany rovnic [9] a [10] a získat tak postliberalizační cenu domácího produktu P_d' jako funkci P_m' .

$$\ln a + E_{dd} \ln P_d + E_{dm} \ln P_m = \ln b + E_s \ln P_d$$

...

$$\ln P_d' = (\ln a - \ln b)/(E_s - E_{dd}) + [E_{dm}/(E_s - E_{dd})] \times \ln P_m'$$

Podobně lze získat třeba postliberalizační objem dovozu jako funkci postliberalizačních cen:

$$\ln Q_{md} = \ln c + E_{mm} \ln P_m' + E_{md} \ln P_d'$$

Pomocí rovnic [9], [10], [11], [12] popisujících křivky poptávky a nabídky na obou trzích lze již odhadovat všechny neznámé z výrazu [4]. Mezitím se ovšem v těchto rovnicích objevily

²³⁵ To se v praxi (k nelibosti ekonomů, kteří tyto modely rádi používají) často ukazuje jako velmi komplikované.

další neznámé – elasticity E_{dd} , E_{dm} , E_s , E_{mm} a E_{md} . Jejich odhad se v praxi provádí z nějakým způsobem očištěných časových řad cen a množství jednotlivých komodit.²³⁶

C2. Náklady „ochrany“ českých spotřebitelů před dovozem cukru

Zkusme použít shora ilustrovaný model na trh cukru v ČR. Největším problémem jeho aplikace je odhad všech potřebných elasticit. V následující tabulce jsou uvedena data, která jsou očištěna o změny cenových hladin a celkového produktu a na jejichž základě jsou vypočítány meziroční procentní změny cen a objemů na obou trzích cukru: na trhu s importovaným cukrem a trhu s cukrem domácím.

Trh cukru v ČR		1993	1994	1995	1996
MAE data ČR	Cenová hladina [1993=100]	100,00	110,00	120,00	130,48
	Změna cenové hladiny	x	10,00%	9,09%	8,73%
	Reálný HDP [mld. Kč, s.c. 1994]	1112,9	1143	1211	1260,3
	Index reálného HDP [1990=100]	100,00	102,70	108,81	113,24
	Změna reálného HDP	x	2,70%	5,95%	4,07%
Výroba a spotřeba v ČR	Výroba v ČR [t]	504000	465000	537000	576000
	Výroba v ČR [index 1993=100]	100,00	92,26	106,55	114,29
	Očištěný index výroby	100,00	89,83	97,92	100,92
	Upravená změna výroby [%] ²³⁷	x	-10,71%	8,61%	3,02%
	Spotřeba [kg per capita]	38,9	38,6	38,9	39,5
	Celková spotřeba [t]	401875,9	398969,6	401875,9	407442,5
Trh domácí produkce	Cena [Kč/t]	9550	9484	12997	12284
	Cena [index 1993=100]	100,00	99,31	136,09	128,63
	Očištěný cenový index	100,00	90,28	113,41	98,58
	Upravená změna ceny [%]	x	-10,21%	22,71%	-13,99%
	Objem [t]	400159,9	398122,2	368473,1	385815,3
	Objem [index 1993=100]	100,00	99,49	92,08	96,42
	Očištěný objemový index	100,00	96,87	84,62	85,14
Upravená změna objemu [%]	x	-3,18%	-13,50%	0,61%	
Trh zahraniční produkce	Cena bez cla [Kč/t]	6333,93	10295,63	10116,64	8228,21
	Cena [index 1993=100]	100,00	162,55	159,72	129,91
	Upravená změna ceny [%]	x	47,65%	-1,75%	-20,59%
	Objem [t]	1716,00	847,45	33402,80	21627,18
	Objem [index 1993=100]	100,00	49,39	1946,55	1260,33
	Upravená změna objemu [%]	x	-67,76%	190,10%	-42,80%
Roční elasticity	E _{dd}	x	0,31	-0,59	-0,04
	E _{dm}	x	-0,07	7,70	-0,03
	E _{mm}	x	-1,42	-108,40	2,08
	E _{md}	x	6,63	8,37	3,06
	E _s	x	1,05	0,38	-0,22

Zdroj dat: ČSÚ (domácí výroba, MAE data viz *Statistická ročenka ČR*; vývoz, dovoz a ceny pochází z databáze Oddělení statistiky zahraničního obchodu ČSÚ; celková spotřeba pochází z databáze Oddělení rodinných účtů; spotřeba domácí produkce získána vlastním výpočtem jako rozdíl mezi celkovou spotřebou a importem.

²³⁶ Je pozoruhodné (a směšné!) k jak přesným odhadům všech možných elasticit ekonomové-statistici použitím svých nepřesných čísel docházejí. Zmíněná studie (Hufbauer, Elliott) tak například uvádí, že v případě dámských kabelek je $E_{dd} = -4,44$; $E_{dm} = 1,93$; $E_{md} = 1,40$; $E_{mm} = -2,01$ a $E_s = 2,00$.

²³⁷ Upravenou změnou se zde obecně rozumí procentuelní změna vztažená k průměru hodnot v obou obdobích.

Navzdory použití časových řad očištěných o obecné trendy vykazují elasticity takto získané nejen určitý stupeň zvláštnosti,²³⁸ ale i značnou míru nestability. Ani v jednom roce nejsou znaménka elasticit taková, aby vyhovovala předpokladům modelu. Jinak tomu je, pokud koeficienty elasticit za tyto tři roky zprůměrujeme. Potom dostaneme hodnoty, které použijeme při výpočtu jako verze A.²³⁹ Pro druhou verzi, verzi B, použijeme trochu konzervativnější data ve formě jakéhosi „expertního“ odhadu na základě dat (Emd a Es) z verze A. Jako verzi C použijeme stejné koeficienty elasticit, které jsou uvedeny u cukru ve zmíněné studii o Spojených státech,²⁴⁰ a konečně ve verzi D budou použity elasticity jednotkové:

Koeficient	Verze A	Verze B	Verze C	Verze D
Edd	- 0,11	- 0,4	- 1,33	- 1,0
Edm	2,53	0,4	1,30	1,0
Emm	- 35,91	- 6,0	-3,78	-1,0
Emd	6,02	6,0	3,69	1,0
Es	0,40	0,4	0,60	1,0

Výpočet provedeme na základě dat z roku 1996. Pro všechny varianty jsou společná výchozí data, postliberalizační cena a počet pracovních míst v tomto odvětví:

Pm (Cena importovaného zboží před liberalizací) ²⁴¹	13 987,96	Kč/t
Qm (Množství importovaného zboží před liberalizací)	21 627,19	t
Pd (Cena domácího zboží před liberalizací)	12 284,35	Kč/t
Qd (Množství domácího zboží před liberalizací)	385 815,30	t
Pm' (Cena importovaného zboží po liberalizaci)	8 228,21	Kč/t
Stávající počet pracovních míst v odvětví produkce cukru ²⁴²	3000	

Verze	Množství importovaného zboží po liberalizaci	Cena domácího zboží po liberalizaci	Množství domácího zboží po liberalizaci	Zvýšení přebytku spotřebitele ²⁴³	Počet ztracených prac. míst v důsledku liberalizace	Cena ochrany jednoho pracovního místa	Konstanty		
	Qm'	Pd'	Qd'	[tis. Kč]		[Kč]	lna	lnb	lnc
A	534948,89	883,37	134615,94	4569580,98	1953	2339775,21	-10,25	9,10	296,09
B	106254,37	9421,67	346968,19	1417146,44	302	4692537,88	12,81	9,10	10,76
C	42985,10	8592,66	311346,97	1472929,50	579	2543919,69	12,98	7,21	11,32
D	28198,40	9421,67	295906,83	1119268,81	699	1601242,94	12,73	3,45	10,11

²³⁸ V roce 1994 na trhu domácí produkce a v roce 1996 na trhu importované produkce se cukr chová jako *giffenův* statek (pozitivní koeficienty vlastní cenové elasticity poptávky). V roce 1994 a 1996 se doma produkovaný cukr rozhodně nechoval ani jako nedokonalý substitut cukru importovaného (záporné koeficienty křížové elasticity poptávky). Konečně, v roce 1995 vykazuje koeficient elasticity nabídky záporné hodnoty, což by implikovalo klesající nabídkovou křivku. Jediným koeficientem, který vykazoval „slušné“ hodnoty, byla elasticita nabídky (E_s).

²³⁹ Ačkoliv jsme došli ke koeficientům též s přesností na dvě desetinná místa, není si třeba dělat iluze o tom, že by tato čísla nějakým smysluplným způsobem popisovala realitu.

²⁴⁰ Garry C. Hufbauer, Kimberly A. Elliott: *Measuring the Cost of Protection ...*, str. 81.

²⁴¹ Uvažujeme zde cenu importovaného zboží bez cla krát celní sazba 70% (kód 1701****). Post-liberalizační cena potom odpovídá pouze ceně bez cla.

²⁴² Ve Spojených státech vyprodukuje 6319 tisíc tun cukru pomocí 12 150 zaměstnaných ve výrobě (viz Garry C. Hufbauer, Kimberly A. Elliott: *Measuring the Cost of Protection ...*, str. 81.). Jestliže se u nás v roce 1996 vyrobilo 576 tisíc tun, odpovídalo by to při stejné produktivitě práce asi 1108 pracovníkům. Vzhledem k předpokládané nižší produktivitě uvažujeme (mimo jiné aby výsledné náklady byly spíše podceněné než naopak) zaměstnanost ve výši 3000 lidí.

²⁴³ Viz rovnice [4] v *Appendixu C1*.

Verze A vede k velmi „nestandardním“ konstantám (zvláště lna a $ln c$), následkem čehož je např. výše postliberalizační ceny domácího zboží na první pohled „podezřelá“ (pokles z 12284 na 883 Kč za tunu). Za takových podmínek je proto potenciální přínos liberalizace trhu cukru pro spotřebitele (přes 4,5 mld. Kč) vyšší než ve zbylých variantách (1 až 1,5 mld. Kč). Nejmenší náklady protekcjonismu vykazuje verze D. I zde však náklady nesené spotřebiteli ročně přesahují 1 mld. Kč a i zde stojí spotřebitele roční existence každého z 699 pracovních míst, která by v důsledku liberalizace zanikla, přes 1,5 mil. Kč. V důsledku protekcjonismu tak pouze na trhu cukru zaplatí každý obyvatel v průměru o více než 100 Kč více. Kdybychom tímto způsobem počítali všechny ostatní trhy (víno, brambory, jablka, automobily, ...), došli bychom k tisícům korun ročně.