

Mytologie a lidově tvořivá ekonomie sociologa Jana Kellera

Hynek Rk

Institut Eugena von Böhm-Bawerka

Bawerk.eu
Brno, 2016

Texty z této publikace jsou volně šiřitelné.

Publikace nevznikla s podporou veřejných dotací a grantů. Publikace nebyla podpořena státem, samosprávou ani EU.

Úvod

V této elektronické brožuře se zabýváme dílem populárního sociologa a politika profesora Jana Kellera. Konkrétně zde jde o jeho populární knihu "Abeceda prosperity". Tvrzení v ní obsažené podrobíme kritice z hlediska deduktivní logiky a z hlediska faktů. I přes některá správná pozorování je patrné, že řada Kellerových tvrzení nedává příliš smysl a odporuje i známým faktům. Jeho tvrzení jsou vystavěna většinou na zdůraznění některých negativ, které plynou z nějaké činnosti, ale při současném bagatelizování či neuvedení pozitiv. Takováto tvrzení jsou pak mylně vydávána za objektivní pravdy. Keller se také často a rád vyjadřuje k ekonomickým tématům, ovšem bez toho aniž by aspoň nějakým způsobem ekonomii rozuměl. Jeho kniha je tak sice čtivější a může být v očích řadového čtenáře považována za atraktivní, ale ve skutečnosti se často rozchází s realitou a s tím, co lze vůbec na světě realizovat.

Brno, dne 19. února 2016.

1. Sociolog Jan Keller a "zlo" individualismu automobil

"Zlo" individualismu automobil

Další věcí, která se v knize "Abeceda prosperity" sociologa profesora Jana Kellera neobešla bez kritiky, je automobil. Jakožto na "symbolu" "zlého" individualismu nenechal Jan Keller na automobilu ani šroubek suchý. "Z technického hlediska automobil parazituje na odumřelé organické hmotě, kterou spaluje za vzniku vysoce toxických zplodin. Patří přitom, jak známo, k nejméně účinným strojům vůbec, neboť při práci vypouští svými výfuky bez užitku více než čtyři pětiny dodávané energie. Jak upozorňuje Denis Rougemont, neporovnatelně vyšší účinnost osvědčuje automobil jako nástroj zabíjení a utrpení. Se svými 280 000 oběťmi a 13 miliony zraněnými ročně zasahuje v kolébce automobilismu, ve Spojených státech, dnes účinněji než rakovina." [1]. Je zvláštní parazitovat na něčem, co je mrtvé. Dle wikipedie: "Parazitismus je vztah dvou organismů, z něhož jeden organismus (parazit čili cizopasník) má zisk a druhý na něj doplácí (hostitel). Parazit se může živit buďto tkáněmi samotného hostitele (aniž by se ho snažil zabít), nebo se přiživovat na jeho potravě či jinak profitovat z hostitelova organismu nebo jeho činnosti a snižovat přitom jeho fitness (zdatnost)." [2]. Hostitel je však stále živý. Je-li energetická účinnost automobilu jen asi 20 %, člověk by očekával, že "účinnost" automobilu jako nástroje zabíjení bude vyšší (pokud má ovšem vůbec takovéto porovnání smysl). Opak je však pravdou. Podívejme se na situaci ve zmiňovaných USA. K roku 2013 se uvádí pro USA 32 719 mrtvých při nehodách motorových vozidel (tedy i autobusů a motocyklů). Zároveň se odhaduje počet motorovými vozidly ujetých mil na 2,95 bilionu. Počet mrtvých na 100 milionů motorovými vozidly ujetých mil je tak jen 1.11! Vzhledem k počtu obyvatel USA (ca 316 milionů občanů) připadá 10.3 úmrtí při automobilových nehodách na 100 000 obyvatel. Procenty to nemá smysl ani vyjadřovat, protože jde o mizivé hodnoty. Kde vzal Keller 280 tisíc úmrtí je poněkud záhadou, maximum v počtu úmrtí v USA bylo dosaženo roku 1972 se skoro 55 tisíci mrtvých. Jiný zdroj k zraněným uvádí pro rok 2009 2 2170 000 zraněných a pro 90. léta o něco více jak 3 milion zraněných, tedy o dost menší údaje než Keller [3]. "Účinnost" automobilu jakožto nástroje zabíjení a utrpení je tedy oproti účinnosti jeho motoru a podvozkového ústrojí velice velice slabá. Je ještě menší, protože uvedená data pokrývají i incidenty zaviněné chodci, motorkáři a cyklisty. A i když se to zde neuvádí, tak i nehody zaviněné přílišným množstvím značek, špatným technickým stavem (většinou státních) vozovek nebo jejich špatným technickým řešením atd. Dopočítejme si, že v případě raněných by šlo s využitím Kellerovi informace o 13 milionech zraněných (o čísle lze pochybovat - viz výše), o 441 raněných na 100 milionů motorovými vozidly ujetých mil a vzhledem k počtu obyvatel (ca 316 milionů občanů) by připadalo 4112 raněných při automobilových nehodách na 100 000 obyvatel. I zde je tedy Kellerova "účinnost" automobilu dosti bídná ve srovnání s energetickou účinností automobilu. Jistě jde tu jen o statistiky, i když celkem simplicítní a tudíž pro hrubou představu o rozsahu řádu počtu nehod celkem použitelné.

Jak je také patrné z výše zmíněné statistiky, tak v USA: "Celostátně, 54 procent úmrtí při nehodách motorových vozidel v roce 2013 se stalo ve venkovských oblastech.". 46 % pak v Kellerem neoblíbených městských oblastech [4]. Škoda, že zde není provedeno srovnání počtu nehod s počtem obyvatel žijících v městských a venkovských oblastech. Rozdíl by byl jistě ještě větší.

Selhání automobilů nebo veřejného sektoru?

Vraťme však slovo opět profesoru Kellerovi: "Městský vzduch, jenž v minulosti osvobozoval, se v důsledku rozmachu automobilu stává nedýchatelným. Automobil učinil město protismyslným, neboť paralyzuje jeho hlavní výhody plynoucí z vysoké koncentrace obyvatelstva na malé ploše... Osobní automobil umožňuje privatizovat zisky v podobě zvýšené prostorové mobility i v podobě módního

symbolu sociální prestiže, na veřejnost při tom rozkládá velkou část nákladů, počínaje záborem plochy pro příslušnou infrastrukturu přes rostoucí zátěž hluku a zplodin až po snížené možnosti alternativního pohybu a doprovodná rizika ohrožení životů a zdraví." [5]. Privatizace zisků a rozkládání nákladů na veřejnost není primárně problémem automobilismu, ale je problém oddělení plateb za používání automobilů, od poskytování produktů, které jsou uživatelům automobilů poskytovány. Tento problém nastává tehdy, pokud jsou platby za používání automobilů vybírány veřejným sektorem (stát, obec či kraj) v podobě daní, a tímto sektorem jsou pak za ně poskytovány produkty pro uživatele automobilů. To má různé negativní dopady. Jedním z nich je i někdy mylná představa, že automobilisté rozkládají náklady na provoz automobilů na společnost. Ve skutečnosti toho automobilisté platí veřejnému sektoru mnoho. V případě Českých zemí jde o následující položky (nejde o vyčerpávající seznam): DPH při nákupu automobilů a jejich příslušenství, DPH z benzínu či nafty (a spotřební daně!), spotřební daň z benzínu a nafty, dálniční známka, mýtné na dálnicích a rychlostních silnicích, parkovné v některých městech a podnikatelé navíc platí ještě silniční daň. Není toho tedy zrovna málo. Bohužel zatím se mi nepodařilo nalézt, zda tyto výdaje kryjí zcela náklady na výstavbu silnic, parkovišť a jiné infrastruktury spojené s (nejen) automobilovou dopravou (předběžně se kloním k tomu, že pravdou je v ČR ve skutečnosti spíše opak - motoristé platí více, než dostávají). Pokud už někdy k rozložení nákladů skutečně dojde (a někdy je to pravda), tak jde typicky o situaci, kdy veřejný sektor zdaňuje lidi, kteří automobily neužívají nebo je užívají málo ve prospěch těch, co je užívají nebo je užívají více. To však není primárně problémem (zlem) automobilistů, ale jde zde o selhání (zlo) veřejného sektoru. Druhou otázkou je to, zda by automobilisté sami chtěli odvádět tak vysoké daně, kdyby se o tom mohli dobrovolně rozhodnout. To, že jsou nuceni pod hrozbou násilí tyto daně odvádět, je známkou toho, že by byli ochotni ve skutečnosti platit méně. Pokud by tuto možnost měli, tak by to mohlo přinést menší rozsah automobilismu, ale také nemuselo, protože by menší prostředky byly jistě účelněji vynaloženy. I tento problém však není primárně problémem automobilistů, ale je problémem veřejného sektoru.

Velice podobné je to s exhalacemi a hlukem, které automobily během jízdy vylučují. Závisí zde především na tom, jak stát vymáhá ochranu vlastnického práva. V tomto směru to ve většině vyspělých západních zemí moc nefunguje, protože nedostatečně chrání soukromé vlastnictví občanů. Namísto toho se přistupuje k centralizovaným (a dle mého méně vhodným) plošným regulacím emisí, které automobily produkují. Na druhou stranu v současnosti se v provozu objevují už i elektromobily. Problém zde je, že Keller tu v argumentaci zachází příliš daleko. Píše-li, že osobní automobil umožňuje privatizovat zisky v podobě zvýšené prostorové mobility a na veřejnost při tom rozkládá velkou část nákladů, počínaje záborem plochy pro příslušnou infrastrukturu přes rostoucí zátěž hluku a zplodin až po snížené možnosti alternativního pohybu a doprovodná rizika ohrožení životů a zdraví (viz výše). Tak to platí prakticky pro všechny další druhy dopravy. Pro autobusy, železnici, tramvaje, trolejbusy, motoroky, letadla, lodě či kola. I tyto jsou placeny nebo částečně podporovány z daní. Na rozdíl od automobilů jsou dokonce často častěji podporovány i z daní, které nijak přímo nesouvisí s jejich provozem. Výše uvedené daně jako je DPH z benzínu, auta, spotřební daň z nafty a podobně platí jen ten, kdo auto řídí. A tak člověk, který chodí do práce pěšky anebo jezdí autem, platí někomu jinému vlak nebo tramvaj. Máme tu privatizaci zisků a rozložení nákladů na ostatní par excellence. Toto však profesor Keller vůbec nezmiňuje. Stejně tak jako to, že i ostatní druhy dopravy (vyjma kola) produkují zplodiny a hluk či jmenovitě u vlaku i tramvají otřesy, které ohrožují stavby v jejich okolí. Dokonce i elektrický vlak nebo tramvaj či trolejbus produkují zplodiny, které vylétí komíny tepelných elektráren anebo přispívají k vytvoření odpadu z Kellerem neoblíbených [6] atomových elektráren. A často se tak děje v místech, kde vlaky, tramvaje anebo trolejbusy nejezdí. Konečně ke hluku a znečištění ovzduší ve městech přispívají i jiné zdroje: továrny, elektrárny, spalování v kamnech a tak dále a nelze za ně vinit jen dopravu potažmo automobily.

Totéž lze říci o kritice dálnic, které dle profesora Kellera jsou vysoce agresivní a krajně destruktivní a:

"Rozřezávají krajinu, když chirurgicky sterilním řezem narušují přírodní spojitost, aby umožnily o to vydatnější tok stále masivnějšího proudu osob a zboží." [7]. Jako kdyby totéž nedělaly páteřní železniční tratě, vodní cesty či rozsáhlá letiště nebo i vesnice či města. Nicméně dnes se nad dálnicemi vine řada mostů a vznikají i speciální přechody pro zvěř. Podobné je to také s dopravou ropy na tankerech, kde Keller přičítá automobilům to, že ničí moře v souvislosti s četnými haváriemi tankerů dopravujících odumřelou organickou hmotu určenou k nehospodárnému spálení [8]. Ignoruje tak fakt, že ropa se používá pro výrobu nafty pro autobusy, některé druhy lokomotiv, letadla, pro pohon zemědělských a stavebních strojů, výrobu plastů, hnojiv, pesticidů anebo elektrické energie a podobně [9]. Nelze vše tedy házet na automobily. Navíc není možné říci, že všechny havárie tankerů se dějí řekněme z důvodu vyšší moci (příroda) a nedá se jim tedy vyhnout, ale část jich připadá i na technické problémy či lidské chyby a dá se jim tedy dalším zlepšováním vyhnout. Čili mezi nehodovostí tankerů a množstvím provozovaných automobilů není přímá úměra.

Zmínili jsme se o dálnicích, k nim má Keller mimo jiné ještě jednu výhradu: "Zároveň s tím, jak rozšiřují dosažitelnou vzdálenost a překonávají veškerý odpor krajiny, vytvářejí bariéru mezi uživateli a těmi, kdo žijí třebas v bezprostřední blízkosti, nemají však k dálnici přístupový vjezd. Také v tomto ohledu je dálnice vzorným výrazem organizované modernity. Klade proti sobě situaci kosmopolitní, jež lidem umožňuje snadno překonávat jakékoliv distance, a situaci lokální, jež vyjímá z jejich dosahu už třeba pole za silnicí či protější stráň." [10]. Je pravdou, že takový přístup zjednávatel mosty nebo podchody a nájezdy. A je také pravda, že někdy je to zacházka či zajíždka. Avšak má z toho plynout to, aby se všude na dálnici dělaly nájezdy a sjezdy? K čemu by pak dálnice byla, když by se kvůli tomu muselo jezdit podstatně pomaleji? Není slovo "dál" značkou toho, že jde o dopravu na delší vzdálenosti? A místní dopravě slouží místo dálnic silnice nižších řádů. A nebyl by požadavek na nájezdy a sjezdy v rozporu s Kellerovou představou, že dálnice jsou agresivní a destruktivní. Chce zmnožovat počet vjezdů a sjezdů na dálnice? Chce zmnožovat tuto destrukci?

Ve skutečnosti to vypadá tak, jako by profesor Keller měl něco proti dopravě obecně. Připomeňme proto, že doprava k nám doručuje nejen zboží a služby, ale umožňuje i převoz surovin, polotovarů, strojů, nástrojů, pomůcek z a do továren a obchodů a pohyb pracovní síly a zákazníků a pohyb některých informací. Je nezbytně nutná k udržení dělby práce a k pokrytí potřeb lidí. Bez ní by lidem zbývalo jen zemědělné samozásobitelské živoření na velmi nízké životní úrovni "zpestřené" v případě neúrod hladomory. Bez dopravy a dělby práce by většina lidstva vymřela.

Výhody automobilu

Profesor Keller neuvádí téměř žádné výhody automobilů. Jediné co zmiňuje je to, že automobil je vydáván za prostředek umožňující vzrůst osobní svobody a autonomie. Avšak: "Toto tvrzení, šířené pochopitelně v první řadě těmi, kdo z výroby a provozování automobilismu profitují, má všechny rysy primitivní ideologické propagandy." [11]. Automobil sice nevlastním, ale dovedu si představit řadu výhod, které automobily mají. Předně automobily snižují náklady (zejména časové) na vyjednávání, kdy je potřeba se domluvit s 1 až 4 spolujezdcí a někdy ani to ne. To je rozdíl oproti autobusu s 30 či 50 místy. Trasu si můžete v případě automobilu navolit sami, což často u hromadné dopravy není vůbec možné. Automobily jezdí i tam, kde hromadná doprava nejezdí. To zvláště oceníte v případě přepravy nějakého těžšího nákladu nebo při větší vzdálenosti či při pohybových zdravotních potížích. Ve svém automobilu máte své místo jisté, můžete v něm jíst, pít, poslouchat nahlas hudbu a nastavit si klimatizaci, jak vám vyhovuje, což zase dále snižuje náklady na vyjednávání a znamená to pro vás větší komfort. Někdy a spíše častěji jsou automobily rychlejším způsobem dopravy. S automobilem snadněji objednete nehody a uzavírky, zvláště v porovnání s drážními vozidly (vlak, tramvaj a trolejbus). V automobilu vás nebudou

obtěžovat nepřizpůsobivé osoby a ani kriminálníci, pokud je tam sami nepustíte. Konečně, a tento argument neuvádějí často ani stoupenci automobilismu, vám hrozí menší riziko přenosu infekcí od žloutenky přes chřipku po nachlazení [12]. Je toho tedy dost. A je na každém, aby zvážil výhody plynoucí z provozování automobilu s jeho nevýhodami (veřejným sektorem vyvolaný problém zácp a parkování, riziko krádeže automobilu, nutnost jeho údržby atd., jde tedy o nevýhody, které neplynou přímo z vlastnictví automobilu). Někdo se pak rozhodne automobil provozovat a jiný nikoli.

Závěr

Co nám vlastně profesor Keller sdělil? Že nemá zřejmě rád automobily, a že automobily mají nějaké nevýhody. Některé z nich pak zveličil (nástroj zabíjení a utrpení, tankery) a jinde připsal automobilům (respektive automobilistům) jako nevýhody selhání veřejného sektoru (rozkládání nákladů na druhé). Výhody automobilů pak zamlčel. Je to tedy celkem dost bída na někoho, kdo se honosí titulem profesor. Skutečná bída s rysy primitivní ideologické propagandy.

2. Sociolog Jan Keller a ekonomové jako obhájci otrokářství

Víte, že podle sociologa profesora Jana Kellera jsou ekonomové v podstatě obhájci otroctví? Ne, pak neznáte jeho odborný výklad v jeho knize "Abeceda prosperity" pod heslem "Lidský zdroj". Ekonomové prý přišli s termínem "lidský zdroj" a tento termín používají. K tomu Keller ve své knize píše: "Jestliže jsou lidé obyčejnými zdroji, pak je možné, ba dokonce vyloženě nutné a záslužné je libovolným způsobem využít. Jestliže ovšem platí také naopak, že některé zdroje jsou lidské, pak to znamená, že to nejsou obyčejné věci, a tedy bychom je vlastně neměli využívat tak volně a bez zábran jako cokoli jiného. Ekonomové, kteří vynalezli výraz "lidské zdroje", a také ti jejich kolegové, kteří ho dále bezmyšlenkovitě papouškují ve svých odborných studiích, pravděpodobně vůbec netuší, že se dopouštějí toho nejhoršího [čili zřejmě i něčeho horšího než je vražda, pozn. autora], čeho se jen člověk může dopustit. Smíchávají věci, jež měly zůstat navždy oddělené. Jak ukázal už Emile Durkheim, podstatou kulturnosti člověka je schopnost odlišovat věci světské a věci posvátné. Zatímco ty první lze libovolně využívat, ty druhé musejí zůstat stranou každého jednání orientovaného na pouhý zisk. Musejí zůstat předmětem zcela nepraktické úcty. Zatímco termín "zdroje" patří do oblasti profánního, vše specificky lidské má náležet do oblasti "posvátné". Je to jediný způsob, jakým dokážeme svoji kulturnost uchránit. ... Jediným právem jakéhokoliv zdroje ve skutečnosti je nechat se beze zbytku využít pro zvýšení užítku toho, kdo ho takto využít dokáže." [1]. Stěžejí nelze z těchto citací nenabýt dojmu, že lidské zdroje jsou něco, co je využíváno podobně jako nějaké neživé věci nebo dobytek. Od toho už není daleko k otroctví. Zvláště pokud se mistr Jan nezmínil o tom, že lidé za svoji práci dostávají odměnu v podobě mezd a platů, a že mohou změnit svého zaměstnavatele či začít sami podnikat nebo přestat nabízet své služby na trhu. Ale vypíchnout jen něco a na druhé zapomenout nebo to neuvést, to je standartní mistrova taktika.

Ve stejném heslu Kellerovy knihy je i něco k racionalitě v ekonomii na příkladu lidského vědění a ochotě se celoživotně vzdělávat, kdy lze tyto věci dle ekonomů na trhu zpeněžit: "Z hlediska neekonomika to už takové vyznamenání není. Podle tohoto tvrzení totiž naše vědění, vzdělání a celková kultura mají smysl pouze v případě, že z nich dokážeme vymačkat maximálními penězi vyjádřitelný užitek. Vědění, které nelze ani zprostředkovaně nijak zpeněžit, je nejen zbytečné, ale vlastně i škodlivé. Zabírá nám ty kapacity paměti, jež by jinak bylo možno využít nějak praktičtěji. Jeho osvojení nás připravilo o čas, který jsme z hlediska výnosnosti zcela nezodpovědně promrhali." [2]. Prvně se tedy v této stati podíváme na racionalitu, a pak na tzv. lidské zdroje.

Racionalita

S racionalitou v ekonomii to není zase tak hrozné, jak uvádí mistr Jan. Například, co se týče dnes populární migrace tak ekonomové často počítají s duševními přínosy a náklady, než aby se omezovali jen na finanční příjmy: "Indie je "přelidněná" pouze proto, že se její občané nestěhují do zahraničí nebo že je ostatní státy nechtějí přijímat. Platí-li první varianta, pak se jedná o dobrovolnou volbu obyvatel Indie přijímat nižší mzdy a mít psychický požitek z toho, že mohou zůstat v Indii." [3]. Dokonce i obyčejný mainstreamový "Ekonomický slovník s odborným výkladem česky a anglicky" uvádí pod heslem "Ekonomicky se chovající člověk" následující: "Model racionálně se chovajícího smyšleného člověka. Vždy maximalizuje prospěch porovnáním nákladů a výnosů při své chování." [4]. Není zde napsáno, že jde jen o finanční náklady a výnosy. Typickým příkladem, kterým se ekonomie zabývá, je to, že lidé porovnávají své příjmy z práce s náklady obětované příležitosti ve formě ztráty volného času, přičemž tyto náklady jsou samozřejmě duševního rázu [5].

Ekonomové rakouské ekonomické školy pak racionalitu definují následujícím způsobem: "Každé jednání je pokusem zaměnit uspokojivý stav věcí za stav uspokojivější. Jednající se nachází (nebo si myslí, že se nachází) v nedokonalém stavu a očekává, že se dosažením nejnaléhavěji pocítovaných cílů ocitne ve stavu lepším.". Jinde se píše k potřebám člověka: "...objevuje se trvale před každým člověkem vyhlídka na zlepšení jeho údělu, na dosažení vyšší hodnoty, než jaké se vzdává, tj. na dosažení duševního zisku.". Jde zde o maximalizaci duševního důchodu či duševního příjmu [6]. Čili není zde omezení jen na uspokojivý finanční stav věcí či stav finančně uspokojivější. Jde o obecnější záležitost. Obecně lze shrnout, že racionalita je snaha člověka sledováním nějakých cílů zlepšit svůj stav, duševní nebo finanční či obojí.

Za pravdu lze dát profesorovi Kellerovi v tom, že jsou skutečně takoví ekonomové, kteří provedou cost benefit analýzu nějaké aktivity a určí při ní finanční výnosy a náklady a místo toho, aby tito ekonomové vydali nějaké doporučení lidem tak, aby tito lidé měli informace o finančních výnosech a nákladech dané aktivity a použili je jako doplněk ke svým zvažovaným duševním výnosům a nákladům z dané aktivity a utvořili si z nich nějaké vlastní souhrnné subjektivní výnosy a náklady, tak tito ekonomové přijdou za svojí vládou a doporučí jí jaký zavést zákon či nařízení, které se pak vnutí všem lidem. Ovšem nelze házet všechny ekonomy do stejného pytle, jsou ekonomové, kteří takové metody odmítají, někteří dokonce dost ostře.

Otroctví

Mnohem spornější je Kellerovo obvinění ekonomů až téměř z otroctví. Ekonomie jako věda se konstitovala během 19. století v Evropě. V té době již otrokářství přímo ve vyspělé Evropě prakticky neexistovalo. V koloniích a severní Americe tomu bylo ovšem jinak. Možná z toho důvodu, že se ekonomie konstitovala v Evropě, se fenoménu otroctví tolik ekonomů nevěnovalo. Zalistujeme-li však v "Dějínách ekonomických teorií" od ekonoma profesora Milana Sojky, tak v části věnované předchůdcům klasické politické ekonomie (tato ovládla v podstatě ekonomii v 19. věku) se již něco k problému otroctví můžeme dočíst. Například obchodník 17. století Dudley North tvrdil, že pokud se dá jednotlivcům svoboda, budou tito ekonomicky prosperovat. Mnohem známější filozof a teoretik státu a práva John Locke tvrdil, že člověk má mít přirozené právo na plody své vlastní práce [a své tělo, pozn. autora] [7]. Což je ve zřejmém rozporu s otroctvím. Podobně pro 19. století platilo, že: "Individualismus, přirozená práva a volné trhy logicky spěchaly k agitaci pro rozšíření občanských a politických práv pro ty, jejichž svoboda a taktéž moc byla omezena - například pro otroky, nevolníky a ženy." [8]. Ve 20. století otroctví jako instituce prakticky zcela zmizelo, vyjma období velkých socialistických vlád komunismu a nacionálního socialismu. Obecně se dostalo otroctví odsouzení a zavržení. Za této situace se k otroctví ekonomové přestali vyjadřovat (s ohledem na zmíněné socialistické režimy je to možná škoda). Výjimkou

je třeba ekonom a libertarián M. N. Rothbard, který se však významně zabýval vedle ekonomie i etikou, ten ve svém pojednání o ekonomii píše k otroctví následující: "Jak jsme uvedli, ve svobodné společnosti je každý člověk vlastníkem sama sebe. Žádný člověk není oprávněn vlastnit tělo nebo mysl někoho jiného, neboť to je podstatou otroctví." [9]. Ekonom Ludwig von Mises pak uvedl utilitaristický argument, který může shrnovat pozici ekonomie k otroctví a nevolnictví: "Když se proti těm, kdo se zastávali odstranění nesvobody jen z obecně filantropických úvah, argumentovalo, že zachování systému je také v zájmu nevolníků, nebyli schopni odpovědět nic kloudného. Neboť proti této námitce ve prospěch nesvobody existuje jen jeden argument, který přebíjí všechny ostatní, a také nad ním skutečně zvítězil: totiž že svobodná práce je neskonale produktivnější než práce vykonávaná nesvobodnými [10]. Paradoxně to byli jen ekonomové, jejichž názory jsou blízké názorům profesora Kellera, jako byl J. K. Galbraith (toho Keller zná, protože ho cituje) nebo M. Abramovitz, kteří odsuzovali volný čas, a tím pádem se blížili něčemu na způsob otroctví [11].

Konečně termín lidský zdroj je spíše termínem z oblasti personalistiky a managementu. V ekonomii se používá převážně termín práce (labour). A ta je označována za zdroj nebo častěji výrobní faktor. Možná, ale někdo ekonomii, management a personalistiku nerozlišuje. "Ekonomický slovník s odborným výkladem česky a anglicky" uvádí termíny "Lidský kapitál" tj. kvalifikace, znalosti a dovednosti lidí (dodejme, že tento kapitál přirozeně patří samotnému člověku a je jeho nejsoukromějším vlastnictvím) a nebo termín "Pracovní síly" [12]. Termín lidský zdroj tento slovník vůbec nezná.

Není to ale naopak samotný profesor Keller, který na řadu občanů hledí jako na zřejmě infantilní zdroje, kterým se dá pomocí reklamy podsunout cokoliv? Tvrdí třeba, že: "Reklama je dnes jednou z mála posvátných věcí, jež nám ještě zbyly, a není radno mluvit o ní neuctivě. Každý má ostatně právo na to být manipulován způsobem, který mu osobně nejvíce vyhovuje. U nás zabírají froté ručníky, korálové útesy a splachující panovník. U méně kulturních národů je to jistě mnohem, mnohem horší." [13]. V hesle "Stachanovci konzumu" Kellerovy knihy se pak praví: "Stachanovci konzumu jsou hrdiny dneška, protože bez nich a bez jejich každodenního nasazení by ekonomika těžce stagnovala. A proto zítra nafasují ještě větší vozíky a bude jim aplikována ještě mámiější dávka reklamy, aby mohli do slojí, v nichž se rozhoduje o našem zítřku, vyrazet ještě častěji a neúnavněji." [14]. Chybí ještě jen dodat, že samozřejmě takovéto lidské zdroje musí být řádně vedeny k nápravě blahosklonnými a moudrými sociology k nadějnějším zítřkům, kdy budou jednat zcela v intencích svých sociologických fýrerů, vzdají se svých potřeb ve prospěch těchto fýrerů a stanou se teprve tak zcela opravdově "svobodnými".

3. Sociolog Jan Keller a neviditelná ruka trhu

Náš oblíbený sociolog Jan Keller si ve své knize "Abeceda prosperity" v hesle "Neviditelná ruka" vzal na paškál tzv. neviditelnou ruku trhu: "Neviditelná ruka přejímá v koncepci Adama Smithe roli božské prozřetelnosti, na niž západní civilizace věřila před nástupem osvícenství. Tento svou povahou ryze magický koncept má sociálně garantovat totéž, co až dosud zaručovalo náboženství: fungovat jako spolehlivý tmel celospolečenské soudržnosti a podobně jako koncept boží vůle v představách romantických konzervativců také neviditelnou rukou ekonomů zajišťovat základní soudržnost vnitřně krajně různorodé společnosti. Čistě magickým způsobem převrací neviditelná ruka původní zlo, jež vystupuje v podobě lidské sobeckosti, v nekonečné dobro, jež má zde, podobně jako v jiných náboženstvích, podobu nevýslovného blaha dosažitelného při respektování jistých pravidel všem věřícím. Koncept neviditelné ruky umožnil prezentovat pochybné lidské vlastnosti typu egoismu a bezohlednosti jako nezbytnou součást ekonomicky chápaného konečného spasení od věčné hrozby nedostatkovosti. Zároveň umožnil představit bezprecedentní chaos období industrializace jako proces, jenž je plně pod

kontrolou síly nikoli nepodobné boží vůli." [1]. Dále mistr pokračuje: "Základní transformací, kterou spolehlivě realizuje neviditelná ruka, není zdaleka jen přeměna individuální bezohlednosti v konzumní blaho, jež navštěvuje všechny, nýbrž zároveň také radikální proměna obsahu posvátného. Svatozář posvátnosti se od nynějška klene nad tím, co bylo dříve považováno za prostou hamižnost, chorobnou sebestřednost či obyčejné kupčení." [2].

Adam Smith

Podívejme se na Adama Smithe do knihy "Dějiny ekonomických teorií" od Milana Sojky, kterého nemůžeme moc obviňovat ze sympatií k trhu. Dle něj je teze o neviditelné ruce trhu zmíněna ve Smithově knize "Bohatství národů" jen na dvou stranách [3]. Adam Smith také tvrdil, že člověk cítí přirozený soucit a morální cit. Napsal také mimo jiné i knihu "Teorie mravních citů", která vyšla dříve než "Bohatství národů". Dle Sojky by se pomocí některých citátů ze samotného "Bohatství národů" dalo dobře dokázat, že mezi oběma díly Adama Smithe není rozpor a že i nadále Smith chápal člověka jako společenskou bytost se soucítěním s bližními a s empatií [4].

Neviditelná ruka jako popis skutečnosti

Ať je to s Adamem Smithem jakkoliv, je nutné si uvědomit, že koncept neviditelné ruky trhu popisuje jen to, jak lidé ve své přirozenosti jednají. Prostě lidé se snaží uživit a uspokojit své potřeby. To je také důvod, proč různé socialistické experimenty nakonec neuspějí. Socialisté totiž nechápou právě to, že koncept tzv. neviditelné ruky trhu je jen popis jednání lidí a ne popis toho, jak by lidé měli jednat anebo rozkaz k jednání či ideologie, která by se měla nalit lidem do hlavy, aby začali dle ní jednat. Lidé provádějí decentralizované plánování, jednají, objevují informace a opravují své plány a jednání a tak stále dále. Vzniká tak zdola vytvořená koordinovaná spolupráce, která se jeví vnějšmu pozorovateli jako by vytvořená neviditelnou rukou. Může se nám to nelíbit, ale je to podobné, jako by nějaký přírodovědec popsal, jakým způsobem roste tráva a někdo jiný by na základě toho prohlásil, že je to nepřijatelné a tráva by měla růst jinak. Možná je to zajímavé tvrzení, ale na to jak roste tráva, to nebude mít žádný vliv. Koncept neviditelné ruky tedy nic nepřevrací a ani nerealizuje žádnou transformaci, je jen jejím popisem.

Někteří ze socialistů tvrdí, že jde o jednání vytvořené lidmi, a tudíž je lidé mohou vydáním zákonů změnit. Avšak to je omyl, zákony schvaluje a vydává vždy jen část lidí, zatímco další část lidí je v procesu tvoření zákonů ponechána stranou, ať z důvodu toho, že prohraje volby anebo protože není do rozhodování žádným způsobem zatažena. Ba i ti, co zákony schvalují a vydávají, často jednají při své práci, podnikání a směnách jinak, než říkají jimi vydané zákony. Konečně lidé si na trhu směňují zboží a služby, pracují zde a podnikají zde a plánují zde. Celkový výsledek takových činností vede ke vzniku obrovského množství skutečností. Vzniká ohromný spontánně vytvořený plán, který žádná autorita vědomě neplánovala a není schopná ho obsáhnout a vyložit. Přijaté zákony tedy velice pravděpodobně nebudou kvůli neznalostem a neschopnosti v souladu s tímto gigantickým spontánně vzniklým plánem. Ale nemusíme chodit dokonce ani tak daleko, stačí jen, aby přijatý zákon byl v rozporu se známým jednáním lidí. Například by tvrdil, že je eticky správné, aby máslo stálo 50 korun místo tržních 35 korun, protože si jeho výrobci zaslouží větší zisk. Po zavedení tohoto zákona však lidé přestanou část másla kupovat, protože si ho řada z nich na 50 korun necení, a toto zbyde neprodané ve skladech jeho výrobců, kteří ho mohou vyhodit na smetiště, přičemž prodělají. Co se vlastně stalo? Někteří lidé schválili a vydali zákon, který je v rozporu s jednáním ostatních lidí. Jde tedy sice pořád o jednání vytvořené lidmi, ale jen část lidí je nemůže nějakými zákony změnit. Proto tento zákon selže a maximálně může kazit a ztrpčovat lidem život.

Snaha o vlastní obživu zlem?

Další otázkou je proč by měla být snaha o vlastní obživu zlem? Nebude-li dbát člověk o vlastní obživu, tak

zřejmě dlouho nepřežije. Má toto být pak nazýváno dobrem? Asi ne, že. Dále platí, že svoji hamižnost na trhu nemůže člověk realizovat bez toho, aniž by ji kombinoval s dobrem. K tomu, aby si mohl užívat zboží a služeb, musí zároveň druhým nabídnout jiné zboží a služby. Sebestřednost v oblasti zboží a služeb tak lze paradoxně realizovat jen prací pro druhé a zájmem o druhé. Jen zloději a vládci to mají jinak. Hezky to ilustruje zmíněný Milan Sojka, když cituje A. Smithe: "Člověk je však stále závislý na pomoci svých bližních, a tu ovšem nemůže očekávat jen od jejich dobré vůle. Mnohem spíše dosáhne svého tehdy, dokáže-li využít ve svůj prospěch jejich sebelásky a ukázat jim, že udělat pro něho to, co žádá, je v jejich zájmu. Nabízí-li kdo druhému jakýkoli výměnný obchod, navrhuje toto: dej mi, co potřebuji já, a já ti dám, co potřebuješ ty. To je smysl každé takové nabídky." [5]. V případě omezení dovozu zboží Smith napsal: "Ani mu zpravidla nejde o to, aby prospěl zájmu veřejnému, a nebývá si toho ani vědom, jak mu prospívá. Tím, že podporuje raději výrobu doma než výrobu cizí, sleduje jen své vlastní zabezpečení, a tím, že tuto výrobu řídí tak, aby její produkt měl, co největší hodnotu, sleduje jen svůj vlastní zisk; jako v mnoha jiných případech, vede ho tu jakási neviditelná ruka, aby napomáhal k dosažení cíle, o který mu vůbec nejde. A to, že jemu o nic nejde, nemusí být vždy společnosti nějak na újmu. Tím, že jde za svým vlastním zájmem, prospěje mnohdy zájmu společnosti účinněji, než když mu chce opravdu prospět." [6]. Opět zde tedy dochází ke spojení vlastního zájmu s konáním dobra ve prospěch druhých.

Svět vzácnosti nikoliv ráj

Samozřejmě žijeme ve světě vzácnosti, a proto je nejsilnějším motivem snaha přežít a jednat hospodárně. Ne však každé jednání je nutně založeno na tomto podkladě. To velmi dobře dokládal Eugen Böhm von Bawerk při své snaze o vytvoření objektivní teorie směnné hodnoty. Nejprve se pozastavil nad tím, že ekonomie vybuďovala na hypotéze o výlučné vládě vlastního prospěchu při směně "zákon" nabídky a poptávky, který chce předpovídat výši ceny při daném stavu nabídky a poptávky s jistotou matematického vzorce. Skutečnost je však dle něj jiná. Jednáme velmi často, ba dokonce obvykle pod současným vlivem několika anebo mnoha vzájemně se křížujících motivů a samotná spleť těchto motivů je zase proměnlivá jak co do počtu a druhu, tak co do vzájemné síly střetávajících se pohnutek." [7]. Motiv snahy o dosažení bezprostředního prospěchu ze směny však považuje Böhm von Bawerk za vyčnívající daleko nad všechny [8]. Z toho ovšem vůbec neplyne, že jde o motiv jediný! Směna je pro něj proces, kterým chceme dosáhnout něčeho pro sebe za úplatu [9]. Je pravdou, že tuto skutečnost někteří ekonomové (zejména ti matematictí) z pohodlnosti ignorují a nejinak je tomu, zdá se podle výše uvedených citací i u profesora Kellera a i jiných podobných socialisticky orientovaných učenců, protože tito se prakticky výhradně zaměřují na přerozdělování materiálních statků.

Zde si dovoluji doplnit citaci Eugena Böhm von Bawerk o tom, že motiv snahy o dosažení bezprostředního prospěchu ze směny vyčnívá daleko nad všechny ostatní motivy. Tak se děje proto, že do směny vstupuje naše osoba a naše mysl, která tímto jednáním chce něčeho dosáhnout a chce se uchovat při životě i na budoucí čas. Jde zde tedy o sebezáchovu. A dále proto, že žijeme - jak již bylo řečeno - ve světě vzácnosti, což má vliv na to, že zdaleka ne všechny potřeby člověka mohou být uspokojeny a je tedy nutné se v převážné míře chovat hospodárně a sledovat vlastní prospěch tak, aby alespoň nějaké potřeby uspokojeny byly. Přičemž sebezáchova a vzácnost spolu úzce souvisejí. Dokonce i tehdy, pokud se chceme věnovat filantropii, musíme nejprve jednat hospodárně a sledovat vlastní prospěch tak, abychom vytvořili bohatství, z něhož je možné filantropii provozovat. Dokonce i Jánošiči musí oloupit někoho, kdo pomocí sledování vlastního prospěchu naakumuloval nějaké bohatství. Ten, kdo nejedná hospodárně ohrožuje své potřeby a svoji výživu, ale i svoji případnou filantropii ve prospěch druhých. Zde uvedené pak znamená, že nelze tvrdit, že každý příklad směny bude podložen sledováním vlastního prospěchu a tedy nelze z tohoto předpokladu vyvozovat nějaké nucené hospodářské politiky a přesné matematické počty tak, jak to dělají někteří ekonomové, protože to poškodí anebo ignoruje lidi, kteří se zrovna vlastním prospěchem nechťejí řídit. Zároveň je však možné tvrdit, že hospodárnost je

převládajícím vzorem chování lidí, což umožňuje stanovit kvalitativní dopady lidského jednání, změn tohoto jednání a vliv přírodních změn. Shrnutí: teprve až budeme v ráji, tak můžeme na kupčení a hamižnost hledět z vrchu.

Konečně i projevy laskavostí mezi členy rodiny anebo členy nějakého kmene mohou být ve skutečnosti založené na předpokladu, že budou někdy v budoucnosti oplaceny. A ve fungujících rodinách či kmenech tomu, tak často bývá. Nikdo nikdy neprokázal dostatečně to, zda vůbec existuje altruismus (i když stejné je to s dokázáním jeho neexistence). Bezohledný člověk nemá druhým, co nabídnout a bude za svou bezohlednost potrestán tím, že nic neprodá a ani neutrží. Pokud tedy za bezohlednost nepovažujeme to, že člověk místo kupce A začne navštěvovat kupce B. Paradoxně je to právě volný čas, který profesor Jan Keller tolik propaguje místo honby za konzumem, jehož užívání nemusí být nutně prací pro druhé a zájmem od druhé. Nevěnuje-li čtenář svůj volný čas třeba své rodině, ale místo toho ho věnuje jen sobě, tak je de facto mnohem sobečtější, a protože je volný čas vzácný, tak je čtenář i hamižnější. Proč by se však člověk měl rozdat jen pro druhé? A nemá snad odpočinek blahodárné účinky? Má, proto ho (snad) propaguje i Jan Keller.

Stát a anděloslavismus

Jan Keller je milovníkem silného státu, ale je nutno podotknout, že pokud se lidé na trhu chovají - jak tvrdí - hamižně a jsou sobečtí, tak se tak budou chovat i jako úředníci a politici spravující stát. Na hamižné a sobecké lidi, tak budou dohlížet opět hamižní a sobečtí lidé. Jistě Keller počítá možná s tím, že na lidstvo bude dohlížet on nebo jeho kamarádi, přičemž předpokládá, že on sám a tito nebudou hamižní a sobečtí. Tím však narušuje svoji představu o tom, že lidé jsou jen hamižní a sobečtí. Možná doufá, že je nadčlověk anebo anděl. Ale tak tomu jistě není, a tento andělský původ státních úředníků a politiků je jen nedoloženou náboženskou vírou. Sám profesor Keller to ostatně popírá v relativně povedené kapitole zvané "Korupce" ze své knihy "Abeceda prosperity" [10]. Můžeme také říci spolu s F. A. von Hayekem, že na vrchol byrokratického aparátu se dostanou spíše ti nejhorší.

4. Sociolog Jan Keller a potřeby

Lidské potřeby dle profesora Kellera

Tak jako jiní socialističtí myslitelé i sociolog profesor Jan Keller neuznává příliš potřeby jiných lidí. Potřebu například důležitých vitamínů lze dle něj například uspokojit bramborami a jablky. Ve své populární knize "Abeceda prosperity" k tomu v kapitole "Potřeby" píše: "Potřebu důležitých vitamínů lze například bohatě uspokojit brambory a jablky z vlastní zahrádky. Hrubý domácí produkt země to sice příliš nepozvedne, organismu však spolehlivě postačí. Tutéž potřebu lze ovšem uspokojovat dovozem pomerančů, grepů a pochopitelně zcela nepostradatelného kiwi. Spolu s tím se již rodí obchodní zájmy a rozvíjejí se firmy, které potřebují zvyšovat dovozy tropických plodin bez ohledu na domácí úrodu jablek a zelí. Na stejný objem dosažitelných vitamínů je již nutno spotřebovat mnohem víc ropy a vybudovat nové kilometry dálnic, nová překladiště a větší sklady. Dalším krokem směrem k prosperitě je výroba multivitaminů. Do uspokojování potřeby, kvůli níž dříve stačilo očesat jablko či vykopat brambory, se s velkými energetickými a surovinnými nároky zapojuje mohutný chemický a farmaceutický průmysl. Zatímco pro testování účinků zelí a brambor na lidské zdraví není obvykle zapotřebí provádět náročné pokusy na laboratorních zvířatech, vývoj nových chemikálií, od nynějška nepostradatelných pro naše zdraví, znamená obvykle desítky, stovky či spíše tisíce obětovaných zvířat." [1].

Lidské potřeby dle lidí

První na co se můžeme zeptat je to, jak přišel profesor Keller na to, že lidi na jablkách, bramborách, zelí, pomerančích, grepech a kiwi zajímá jen obsah důležitých vitamínů. Co když je u zeleniny a ovoce zajímavá i chuť, obsah cukrů, obsah prvků, energetická hodnota, využitelnost při přípravě jiných produktů, jako jsou třeba ovocné šťávy anebo přílohy k jiným potravinám. Mohu si vymačkat jablko do čaje anebo ho mohu použít tepelně neopracované do nějakého zákusku, dortu nebo poháru? Asi těžko, vymačkat téměř nelze a rozkrájené zhnědne a nevydrží. A co trávení? Nehraje také roli? Například jablka mohou být pro některé jedince hůře stravitelná, pro někoho jiného to bude pomeranč. Také existují rozdíly v množství vitamínů. Vezmeme-li vitamín C, tak u jablka se uvádí průměrný obsah asi 3 až 20 mg/100 g, u citronu je to kolem 58, u pomeranče asi 44 až 79 a u kiwi asi 59 mg/100 g i více [2]. Jsou tu tedy poměrně velké rozdíly, které jsou notabene obecně známé. Musíte sníst mnohem více jablek na příjem stejného množství vitamínu C než pomerančů (u meruněk je to podobné, lépe jsou na tom broskve, potíže však je, že pro obchod se dají tyto pěstovat jen na jižní Moravě, jinak se musí opět přivést). Zbytečně tak zatěžujete trávicí systém a ledviny. Podstatný rozdíl existuje i v obsahu prvků. Znatelně se zde třeba odlišuje Kellerem neoblíbené kiwi [3]. Některé z těchto rozdílů budou jistě pro socialistu, který má na mysli blaho chovu lidstva, zcela nevýznamné, ale pro někoho jiného může jít o věci podstatné.

Kritika profesora Kellera

Další věc, která je docela nesmyslná, je srovnání velkopěstování citrusů a kiwi s pěstováním jablek a brambor na zahrádce. Ne každý má zahrádku a ne každý má čas na to si tyto plodiny pěstovat. Ale i ti co mají zahrádku, s její pomocí kryjí jen zlomek svých potřeb ohledně rostlinné stravy (vím to z vlastní zkušenosti s poměrně velkou zahradou). Spoléhání jen na zahrádky by znamenalo smrt pro většinu populace naší země. Jednak rozsah produkce zahrádek je velmi malý, dále i výnosy na plochu jsou malé a konečně neúroda je celkem častá. Zmrzne-li vám úroda tak nejíte. Zmrznou-li v jižních Čechách jabloně, tak je lze dovést z jižní Moravy, a pokud zmrznou i tam, tak je lze dovést z jižního Tyrolska nebo odjinud. Čili to, co musíme srovnávat je velkopěstování jablek a brambor versus velkopěstování citrusů a kiwi. Mimochodem některé citrusy a kiwi se nemusí do ČR vozit z nějak extra daleka, ale běžně se pěstují ve Středomoří (u pomerančů, citrónů, limetek a mandarinek je podíl Evropy na celosvětové produkci zhruba od 9 do 13 %), a to včetně kiwi [4].

Tak tedy porovnáme-li toto velkopěstování, tak by mělo být hned zřejmé, že i pěstování brambor a jablek v České republice stojí spoustu energie, stojí spoustu ropy. Ropu a z ní udělanou naftu potřebují stroje, které brambory zaryjí do země a pak je zase vyorají. Potřebují ji i automobily, které brambory odvezou do skladů. I při česání jablek v sadech se uplatňuje mechanizace, byť třeba jen v podobě pojízdné plošiny. Jablka je opět nutné odvézt auty. A občas je nutné jabloně prořezat. A co stříkání a hnojení? Opět je zde potřeba mechanizace a opět tedy nafta. A tak dále. A samozřejmě je zde také potřeba služeb chemického průmyslu. Průmyslu, díky němuž jsou neúrody způsobené škůdci méně časté a úroda je díky výživě rostlin větší, ergo lidé mají větší pravděpodobnost toho, že se nají. Mimochodem například kiwi se prý nemusí celkem moc chemicky ošetřovat. Podíváme-li se na hnojiva dle "Multimediálních textů z výživy rostlin" Mendlovy zemědělské a lesnické univerzity, tak se zde praví, že je k výrobě dusíkatých hnojiv potřeba nafta. U fosforečných hnojiv se nacházejí evropská ložiska jen v Rusku, Belgii, Francii, Španělsku, Polsku a Anglii. Hořčičná hnojiva se k nám dováží z Německa či Polska [5]. Na dovoz hnojiv je potřeba samozřejmě také nafta. I místní chlévská mrva nebo močka se musí pomocí traktorů a příslušných mechanismů rozpráší po polích. I zelené hnojivo je nutné zasít a následně zarýt pomocí traktoru.

Pravidelný dovoz citrusů a kiwi nemusí mít takové nároky na skladovací prostory, protože čím dále na jih tím je sezona delší a delší je také doba, po kterou jsou dostupné čerstvé plody. Naopak v našich

podmínkách je nutné sklídit jablka a brambory v poměrně omezené době. Na další části roku je nutné tyto plodiny uskladnit (nebo je třeba jako jablka zpracovat do kompotu, ale na to zase potřebujeme energii a také sklady). To však znamená, že nemalé množství energie je nutné použít na vybudování a udržování velkých skladů a skladového hospodářství. Citrusy nemusí vůbec tak rozsáhlé kapacity vyžadovat. Dalším problémem je, že u dlouhodobě skladovaných plodin jako jsou jablka a brambory dochází k poklesu jejich kvality, což je pro mnohé lidi zřejmá nevýhoda ve srovnání s dovozem čerstvých citrusů nebo čerstvého kiwi či třeba rýže.

Zemědělská výroba potřebuje přístupové cesty, přístřešky, servisní prostory, zavlažovací kanály, sklady, kanceláře, počítače, nádrže atd. A potřebuje traktory, automobily a různé zemědělské mechanismy. A toto vše je nutné někde vyrobit a použít na to suroviny a energii. Traktory, automobily a různé zemědělské mechanismy se vyrábějí ve strojírnách, hutích, motorárnách, gumárnách, lakovnách, výrobnách elektrického zařízení a podobně. K tomu je potřeba železná ruda, uhlí, vápník, voda, ropa, neželezné kovy, kaučuk, křemík, chemikálie a podobně. Kdepak aby zdejší produkce jablek a brambor byla tak jednoduchá a energeticky nenáročná jak si myslí profesor Keller. Jak jsem již podotkl výše uvedená představa nějakého samozásobitelského zahradničení je vzhledem k rozsahu populace, kterou je nutné uživit, čirou absurditou a znamenala by smrt pro valnou většinu obyvatelstva. Jistě mnoho z toho potřebují i citrusy a kiwi, ale tyto mohou být umístěny blíže místům, kde se tyto suroviny těží a zpracovávají.

To nás přivádí ještě k jednomu problému, o kterém je dobré pojednat, a to sice o problému transportu nafty a ropy. Transport nafty a ropy je poměrně náročnou věcí, potřebujete na to speciální zařízení, jako jsou cisterny, kilometry potrubí, přečerpávací stanice, úpravny, skladovací tanky a nádrže atd. Vše musí splňovat poměrně přísná technicko-bezpečnostní opatření a nově i policejně-bezpečnostní opatření. To znamená, že může být ekonomicky i ekologicky účelnější dopravit ropu například z Arabského poloostrova do Středomoří, aby tam sloužila k vypěstování zemědělské produkce, a tuto produkci pak převést do dalších zemí, protože transport obilí, citrusů, zeleniny, rýže je jednodušší záležitostí. Podobné to může být s transportem ruské ropy někam do Běloruska, Polska anebo Maďarska. Či Venezuelské ropy do Brazílie pro citrusy atd. Transportovat draze ropu třeba až do Německa nebo do České republiky a zde pomocí ní vyrábět velké množství zemědělské produkce, nemusí být ve skutečnosti ekonomičtější a ani ekologičtější.

Výše uvedenou kritiku lze použít i na případ výroby jahodového jogurtu, který uvádí profesor Keller v kapitole "Dělbá práce" ve stejné knize. Kde tvrdí, že by bylo možná po zahrnutí dopadů ustavičného popojíždění (kvůli dělbě práce) na životní prostředí výhodnější produkovat jahody, mléko i kelímky v rámci téže farmy či družstva [6]. Ve skutečnosti by však byly ekonomické a ekologické náklady vyšší.

Lidově tvořivá ekonomie profesora Kellera

Profesor Keller nezapře, že patří mezi současné nejvýznamnější české představitele ekonomické školy lidové tvořivosti, ve stejné kapitole své knihy totiž píše: "Hlávka zelí se stává zoufale nemoderní ve srovnání s novými laboratořemi, z nichž některé se specializují na vývoj vylepšené syntetické náhražky obyčejného zelí. Nová farmakologická produkce spolu s rostoucím dovozem vitamínové bomby kiwi nás činí zdravějšími a naše líčka pravděpodobně o jeden až dva odstíny zčervenají. Co je ještě důležitější, zároveň s tím vzroste hrubý domácí produkt, mimo jiné proto, že je třeba více investovat do čištění řek zamořených novými chemickými odpady, do čištění vzduchu otrávaného provozem většího množství kamionů atd." [7]. Laboratoře však nemusí vyvíjet jen nové vitamíny anebo postřiky na citrusy, nevím jak je tomu u zelí, ale třeba Výzkumný ústav bramborářský u nás existuje a sídlí v Havlíčkově Brodě [8]. Pokud Jan Keller píše o tom, že díky uvedeným investicím vzroste hrubý domácí produkt, tak je to nutně

dáno tím, že lidé se vzdali části své současné spotřeby, příslušné peníze uspořili a následně je investovali do vylepšení svého postavení. Jak uvádí Keller, třeba do vývoje syntetického zelí, do pěstování kiwi, do čištění řek apod. Problémem tu však je, že pokud by do těchto oborů neinvestovali, tak by peníze investovali jinam, třeba do výzkumu brambor, dovozu meruněk z jižní Moravy anebo třeba do hromadné dopravy, knih, výroby oděvů či ledniček atd. K růstu hrubého domácího produktu by došlo tak jako tak, za předpokladu, že by investice byly v souladu s přáními spotřebitelů. To co vede k růstu produktu, jsou vedle dostupných technologií (a těch je dnes prakticky vždy dostatečná zásoba) zejména právě úspory a investice. Hrubý domácí produkt by tedy vzrostl tak jako tak a nikoliv jen díky nové farmakologické produkci, dovozu kiwi a čištění řek. A kdyby tyto úspory a investice provedeny nebyly, tak by hrubý domácí produkt nevzrostl, ale struktura výroby by nejlépe jak možno, odrážela potřeby spotřebitelů. Z pohledu paně Kellera ovšem nikoliv potřeby sociologických mudrců a lidově tvořivých ekonomů.

5. Sociolog Jan Keller a jeho omyly ohledně reklamy

Jan Keller o reklamě

Sociolog Jan Keller ve své knize "Abeceda prosperity" nevidí na reklamě ani jednu pozitivní věc. Naopak na ni vidí spoustu negativ. Některé si nyní uvedeme. Dle Kellera: "Reklama - je velkým pedagogem společnosti prosperity. Vychovává její členy k žádoucí spotřebě a učí je, jak se chovat k vyrobenému zboží. Vede je k pečlivosti, s níž naprosto zodpovědně nakupují i takové věci, jež by mohly jinak zůstat docela bez kupce." [1]. Reklama musí: "...jakékoliv nabízené zboží nejprve zabalit do přepestrého obalu, jenž garantuje, že se s novou žvýkačkou si člověk odnese též zcela nové a neobvyklé zkušenosti, a učiní tak další rozhodný krok ke svému životnímu naplnění. Z téhož důvodu reklama nikdy neslibuje samotnou kávu, ale přibaluje k ní rodinnou pohodu, neslibuje pouhý automobil, ale spolu s ním schopnost překonat všechny překážky, jež se mohou v životě vyskytnout..." [2]. "K prastarým a velmi úspěšným reklamním trikům patří zneužívání dětí za účelem plnění peněženek dospělých. Nevinná dětská tvářička prodá cokoli od dobré kávy až po mycí linku, a pokud bychom spočetli průměrný věk těch, kdo nám na televizní obrazovce nabízejí prací prášky, bonbony, přípravky na nádobí a osušky do koupelny, byli bychom překvapeni. Vkus nás dospělých a svéprávných zákazníků formují v šotech reklam vesměs osoby, jež samy ještě dlouho nedosáhnou na práh dospělosti. Snad proto mnohé z toho, s čím se setkáváme v našich reklamách, působí dojmem více či méně infantilním. Z hlediska obchodních zájmů však vše funguje naprosto racionálně: skrze působivý obraz věčného mládí, elánu a svěžesti sugeruje nám dospělým reklama metu životní úspěšnosti, kterou nám potom pomáhá krok za krokem zcela nezištně naplňovat." A jinde stojí: "Reklama je dnes jednou z mála posvátných věcí, jež nám ještě zbyly, a není radno mluvit o ní neuctivě. Každý má ostatně právo na to být manipulován způsobem, který mu osobně nejvíce vyhovuje. U nás zabírají froté ručníky, korálové útesy a splachující panovník. U méně kulturních národů je to jistě mnohem, mnohem horší." [4].

Jinými slovy, pokud se to dá shrnout, tak lidé jsou zřejmě (infantilní) hlupáci, kterým se dá pomocí reklamy podsunout cokoli. Profesor Keller nám tak v případě reklamy implicitně sdělil i to, co si myslí o nás ostatních. To není žádná novinka, protože již jeden z jeho významných předchůdců Henri de Saint-Simon měl ostatní lidi za něco, s čím lze nakládat, jak s dobyt看kem [5].

Psát vodu a konat víno

Navíc samotný profesor Keller v reklamě vystupoval, a to dokonce v reklamě politické strany. Šlo o reklamu "České strany sociálně demokratické" (ČSSD) ohledně voleb do evropského parlamentu v roce 2014. Jan Keller byl lídrem této strany a usmíval se na nás z oranžových billboardů této strany s málo

řikajícími hesly "Chceme hrát v Evropě 1. ligu" či "Nová pracovní místa!". Moc to nepomohlo a ČSSD ztratila o proti volbám z roku 2009 nějakých 8 procentních bodů hlasů a tři mandáty [6]. Zajímavé také bylo, že samotný Jan Keller doporučoval různé další kandidáty ČSSD do evropského parlamentu, zřejmě je všechny osobně již delší dobu znal (?). Nicméně myslím, že je zvláštní, že někdo, kdo o reklamě smýšlí tak, jak je uvedeno v "Abecedě prosperity", se nakonec sám reklamní kampaně účastní. Je to jako kázat vodu a pít víno. Možná by pan profesor nejspíše tvrdil, že politické kampaně nejsou reklamou, a nebo že působil zrovna v té správné reklamě. Zatímco první věc není zcela jistě pravdou, ve druhém případě by nebyl konzistentní se svým odsouzením reklamy, ale připustil by, že alespoň určitá reklama může mít smysl a pozitiva.

Ex post a ex ante hodnocení reklamou propagovaných produktů spotřebiteli

Lidé mají možnost si po zakoupení nějakého výrobku či služby, a po jejich spotřebování ověřit, zda se jim jejich ex ante naděje vkládané do výrobku a služby, skutečně nakonec splnily. Jedno zda výrobek nebo službu nakoupili vlivem reklamy anebo ne. "Spotřebitelé nejsou sice vševědoucí, mají však přímé způsoby získávání a testování kvality svých znalostí. Představme si, že si koupí jistý druh jídla a ten jim nechutná. Je-li tomu tak, pak si jej už vícekrát nekoupí. Nebo si koupí jistý druh automobilu a s ním jsou spokojeni. A tak si takový automobil koupí příště znovu. V obou případech se podělí se svými přáteli o nově získanou zkušenost. Jiní spotřebitelé zase využívají organizací, které provádějí spotřebitelské testy, prostřednictvím nichž pak dopředu mohou varovat před nákupem nebo jej naopak doporučovat. Ve všech těchto případech ale mají spotřebitelé k dispozici přímý test výsledků, jenž vede jejich rozhodování. Firma, která uspokojí přání zákazníků, tak může růst a prosperovat a získat tak dobré jméno. Zatímco firma, které se to nedaří, své podnikání opouští." [7]. Lidé takto mohou ex post či dokonce (když chtějí a považují to za nutné) ex ante hodnotit reklamou propagované produkty (dodávám, že u propagace politických stran je však tato možnost silně omezena). To z dlouhodobého hlediska „odfiltrovává“ i příliš přehánějící reklamu či reklamu lživou (kterou by však v zásadě mělo být možné napadnout u soudu, pokud to tedy státní soudy dovolí).

Kritika profesora Jana Kellera

To, že je kritika profesora Kellera ohledně reklamy přehnaná, dokládá následující citace: "Je široce rozšířeným omylem, že šikovní reklama může přesvědčit spotřebitele, aby koupili vše, co jim chce inzerent prodat. Podle této legendy je spotřebitel proti "nátlakové" reklamě bezbranný. Kdyby to byla pravda, závisel by úspěch nebo neúspěch pouze na způsobu reklamy. Nikdo však nevěří, že jakýkoliv druh reklamy by byl mohl zajistit, aby si výrobce svíček udržel své postavení proti elektrickým žárovkám, koňská spřežení proti automobilům, husí brk proti ocelovému a později plnicímu peru. Kdokoli toto připustí, říká tím, že kvalita inzerovaného zboží pomáhá dosáhnout úspěchu v reklamní kampani. Pak však není žádný důvod tvrdit, že reklama je metoda, jak šidit důvěřivou veřejnost." [8]. K tomu je důležité si uvědomit, že finanční prostředky výrobců svíček, koňských spřežení a husích brk byly zpočátku mnohem větší než finanční prostředky těch nemnoha průkopníků žárovek, automobilů a ocelových per. Ti první si mohli zaplatit a možná i zaplatili mnohem více reklamy, než ti druzí, ale stejně až na specializované výjimky prohráli. Ostatně zkuste sami prodat pomocí reklamy za draho nepotřebné harampádí, půjde vám to dost ztěžka.

Ekonom M. N. Rothbard napsal, že reklama se jistě snaží přesvědčit spotřebitele, aby si koupil výrobek, ale: "Nemůže však vytvořit potřeby či požadavky, protože každý člověk musí sám přijmout myšlenky a hodnoty, dle kterých jedná. To musí nastat, ať jsou tyto myšlenky a hodnoty dobré, či špatné." [9]. Je také otázkou, proč vlastně podnikatelé utrácejí peníze za marketingové průzkumy trhu, s cílem zjistit, co lidé chtějí, když by stačilo pouze pomocí reklamy vytvořit nové potřeby? [10]. A co neúspěšná reklama?

Je vůbec možné, aby dle teorie profesora Kellera takováto reklama existovala? A není známkou toho, že spotřebitelé své (jedno zda staré či nové) potřeby promysleli a výrobky a zboží doporučené touto reklamou většinou odmítli?

Výhody reklamy

Nyní si povíme něco k výhodám, které má reklama, a které profesor Keller pomíjí, což je většinou jeho dobrým zvykem, u věcí, které se mu nelíbí. Schopnost trhu postupně vyrovnávat potřeby spotřebitelů použitím výrobních faktorů (půda, práce a kapitálové statky), které vyrobí a poskytnou žádané zboží a služby, je určena existencí soukromého vlastnictví výrobních faktorů a možností podnikatelů působit a jednat, a z oběho plynoucích tržních cen, které zobrazují vzácnost, jak nejlépe možno. Jde zde v podstatě o decentralizované plánování, které nakládá s rozptýlenými, subjektivními, ne vždy snadno druhým sdělitelnými a praktickými informacemi, které jsou mimo jiné právě obsaženy zejména v tržních cenách. Zároveň je nutné objevovat nové takovéto informace. Přičemž samotná existence jednání podnikatelů vytváří další a další nové rozptýlené, subjektivní, ne vždy snadno druhým sdělitelné a praktické informace, což zase ovlivňuje tržní ceny. Některé z těchto informací je nutné zpřístupnit i spotřebitelům. Takže: "Reklama je poté používána jako prostředek (a) přenosu informací ke spotřebitelům, že takový výrobek je nyní dostupný, spolu s tím, co výrobek dokáže, a (b) obzvláště představuje pokus přesvědčit spotřebitele, že tento výrobek uspokojí jejich dané potřeby, např. že je to čistič, který snadno odstraní nečistotu." [11]. Všimněme si, že v závěru této citace uvedeném příkladu, nevznikla ani tak potřeba spotřebitelů po nějakém čistícím přípravku, jako je "Jar" nebo "Clean", ale byla zde již předcházející potřeba odstranit snadno nečistotu.

Ekonom I. Kirzner k tomu píše a doplňuje, že: "Je tedy nutné, aby výrobci, kteří chtějí dosáhnout zisku tím, že budou inovativně uspokojovat spotřebitelská přání, upozornili spotřebitele na dostupnost nějakého zboží a jeho kvalitu. Zcela zřejmě zde reklama plní jinou úlohu, než je pouhé "poskytování informací, které si spotřebitelé přejí". Úloha reklamy navíc spočívá v upoutání pozornosti potencionálních spotřebitelů a v nasměrování jejich pozornosti jak na dostupné informace, tak i na zboží, které je k dispozici. Informace mohou být takové, že jakmile se je spotřebitelé dozví, rozhodnou se zboží koupit. Jejich poptávka není ovšem aktivní, dokud o existenci těchto informací nevědí." [12]. Je to jako jít v zimě po ulici a třást se zimou, a pak zahlédnout reklamu na zimníky a uvědomit si na základě této reklamy, že vlastně potřebu tepla v zimě na ulici lze zajistit právě zimníkem. Do té doby, do které člověk tuto reklamu neviděl, se třásl zimou a přemýšlel o jiných alternativách, jak uspokojit svoji potřebu netřást se v zimě na ulici zimou. Čili po zhlédnutí reklamy byla tato potřeba uspokojena zimníkem. Povrchní pozorovatel, jako je Jan Keller, by však prohlásil, že výrobce v tomto případě "vnutil" potřebu zimníku zimnímu chodci a přehlédl by, že jí předcházela potřeba tepla.

Vraťme se ještě ke Kirznerově citaci. Je pravda, že v některých případech může vzniknout poptávka zcela nová tím, že se představí zcela nový výrobek. Příkladem může být například čaj v Evropě. Před jeho dovezením, a před informováním o tom, že byl dovezen a co to je vlastně čaj, potřeba a poptávka po pití čaje neexistovala. Ovšem pravděpodobně existovala potřeba popíjení lahodných nápojů. I v příkladu o zimníku, neexistovala de facto potřeba jen a přímo po zimníku, ale potřeba po teple v zimě na ulici. Takovéto rozdíly jsou v realitě nejasné a je těžké, či rovnou nemožné je rozlišit (viz níže). Avšak nyní předpokládejme pro jednoduchost zcela novou spotřebitelskou potřebu po čaji. Pak i po dovozu čaje a vzniku reklamy na tento, stejně poté musela následovat fáze, kdy spotřebitelé zjistili, že čaj je pro ně dobrý. A až na základě tohoto začali čaj dále poptávat. Sami, jak již bylo výše uvedeno, rozhodli o vzniku nové potřeby a následně poptávky po čaji. Co je však na tom špatně? Takhle nějak probíhá vlastně pokrok.

K tomu, co jsme si teď právě řekli, I. Kirzner uvádí, že: "Pojem "sloužit spotřebiteli" musí být vnímán šířeji, tak, aby neznamenal plnění těch přání spotřebitele, která existovala předtím, než podnikatel začal vykonávat svou činnost, ale takových přání, jaká budou existovat poté, co podnikatel obeznámí spotřebitele se svým výrobkem. Myšlenka "manipulace spotřebitelské poptávky výrobcí" je v tomto pohledu nejasná. Seznamovat spotřebitele s tím, co je jim k dispozici, je součástí funkce, kterou výrobci plní. Je v podstatě nemožné v praxi rozlišovat mezi prodejní činností, která má za úkol přesvědčit spotřebitele, aby koupil něco, co si koupit nepřejí, a "prodejní činností" určenou k tomu, který uspokojuje poptávku, o které dříve nevěděli." [13].

Kirzner ještě dodává, že: "... ve světě plném složitostí, změn a nejistoty je nevyhnutelné, že si spotřebitelé nejsou plně vědomi kvality a možného využití mnohého zboží na trhu. Potřeba upozornit spotřebitele na to, o čem neví, je reálná." [14]. To vysvětluje i to, proč jsou některé reklamy provedeny křiklavě či pestře nebo infantilně či řekněme spíše hravě, stejně jako je do jisté míry křiklavý i obal Kellerovy knihy, z které výše cituji. Je také zřejmé, že případná regulace reklamy vedle toho, že by byla zneužívána některými z výrobců, politiků a jiných členů zájmových skupin, proti ostatním lidem, přičemž by nikdo nebyl schopen kontrolovat kontrolory reklamy, by ještě omezením reklamy poškozovala přenos informací ve společnosti, a tím i přenos rozptýlených, subjektivních, ne vždy snadno druhým sdělitelných a praktických informací, a tím by škodila cenotvorbě a uspokojování potřeb spotřebitelů. A navíc kdybychom si představili společnost, ve které podnikatelé (ale i myslitelé, umělci, vizionáři apod.) smí plnit striktně jen potřeby spotřebitelů, kterých jsou si tito již (zřejmě k nějakému arbitrárně danému datu) vědomi, tak dostaneme společnost, která se nijak nerozvíjí. Neexistovaly by v ní žádné nové výrobky a služby (a ani myšlenky a kulturní podněty). Taková společnost by ani nebyla dlouhodobě udržitelná.

Závěr

Spotřebitelé mají možnosti, jak rozeznat přehánějící či nepravdivé reklamy od těch dobrých (kvůli specifikům a neurčitosti "koncového produktu" se toto netýká politické reklamy, to by však bylo na jiný článek, zde stačí uvést termín "teorie veřejné volby"). Lidé nejsou tak hloupí, jak si zřejmě socialistický profesor Keller myslí. Jsou to nakonec lidé a nikoliv reklama, kteří rozhodnou o tom, zda budou zboží či služby poptávat. Není pravdou, že pomocí reklamy se dá prodat vše. Je naopak pravdou, že mnoho kdysi v reklamě doporučených výrobků se dnes již neprodává (povozy či prací prášek Vizír aj.). Reklama také nezaručuje automatický úspěch a jsou s ní spojeny nějaké finanční náklady. Reklama má významnou informační funkci, která umožňuje šířit stávající a nové informace, a tím přispívá k uspokojování současných i budoucích přání spotřebitelů. Navíc je zřejmé, že pan Keller v tomto případě káže vodu a popíjí s klidem víno, když v (politické) reklamě sám vystupuje.

6. Sociolog Jan Keller a skromnost

Ve své kritice ideologie růstu sociolog profesor Jan Keller píše o skromnosti: "...z hlediska společnosti, která nutně potřebuje prosperovat, patří skromnost bezesporu ke zdaleka nejnebezpečnějším lidským neřestem. Čím je spotřebitel skromnější, tím více okrádá velkou řadu výrobců nejroztodivnějšího zboží, a ještě delší řadu poskytovatelů všemožných služeb. Společnost prosperity se nebuduje pro askety, a už vůbec ne pro lidi s tržně nezajímavou duchovní orientací. Bible, která se kupuje jednou za život, či dokonce vydrží rodině po celé generace, je odstrašujícím příkladem toho, jak spotřeba nemá vypadat. Lidé, kteří jsou skromní a vyjdou spokojeně i s málem, působí na neviditelnou ruku trhu jako tetanus. Jsou mnohem horší než lupiči, neboť se před nimi nelze pojistit, a nelze je ani žalovat. Skromní sabotěři

prosperity jsou vrcholně cyničtí, neboť okrádají své bližní o zisk, a po trestněprávní stránce přitom vůbec ni neriskují." [1].

Příměr s Biblií není příliš šťastný: "S odhadovanými celkovými prodeji přes 5 miliard kopií je Bible široce považována za nejlépe se prodávající knihu všech dob." [2]. Stejně tak uvedená kritika ideologie růstismu není valná, plyne z ní totiž, že jde v zásadě o dobrou politiku, pokud lidé nejsou asketičtí, což Keller v podstatě sám přiznává, pokud tvrdí, že: "Naštěstí skromnost není mezi lidmi příliš rozšířena. Naši spotřebitelé a naši voliči jsou v tomto ohledu chválabohu vysoce nároční." [3]. Projevuje se zde lidově tvořivá ekonomie, které je jinak profesor Keller nadšený stoupenec. Ta tvrdí, na základě (poněkud zdeformovaných) idejí lorda Keynesa, že růst se dosahuje především spotřebou. Logicky pak lidově tvořivý ekonom musí dojít k závěru, že skromný člověk je vlastně škůdce. No, v realitě dochází k hospodářskému růstu tím, že se ekonomika stává lépe kapitálově vybavenější (stroje, nástroje, přístroje, budovy, dopravní prostředky, lidský kapitál atd.), k čemuž se dojde většími investicemi, které jsou dány zase většími úsporami. Tyto větší úspory se uskutečňují díky snížení spotřeby, tedy vlastně tím, že lidé se stávají šetrnějšími a v podstatě i dočasně skromnějšími. Kellerem kritizovaná ideologie je tak chybná a chybná je i Kellerova kritika.

Skromný člověk prostě neutráčí tolik peněz za spotřebu a místo toho je spoří. Pokud si je nenechá ve strožoku, tak je investuje anebo je uloží do banky, která je poměrně často také půjčí na investice. Kdyby si náš pan Skromný peníze nechal ve strožoku, tak by zvýšil kupní sílu peněžních zůstatků svých spoluobčanů, ti by tak mohli více spotřebovávat anebo investovat. Alternativou je to, že skromný člověk nebude tolik chodit do práce anebo nebude tolik podnikat, protože prostě tolik peněz nepotřebuje. Pokud stát neznevýhodní úvazky na kratší pracovní dobu (což se může stát), tak takový skromný člověk bude pracovat třeba jen dva dny v týdnu a zbytek času si bude užívat volna. Jeho výdělek bude tomuto faktu odpovídat. Pak už ale neplatí, že čím je spotřebitel skromnější, tím více "okrádá" velkou řadu výrobců nejroztodivnějšího zboží, a ještě delší řadu poskytovatelů všemožných služeb, a to proto, že onen asketa už prostě žádné další finanční prostředky k útratě nemá. Profesor Keller se tedy ve své kritice mýlí.

7. Sociolog Jan Keller a trh práce

V hesle "Trh práce" v knize "Abeceda prosperity" náš oblíbený sociolog Jan Keller uvádí, že: "Přes to všechno připomíná trh práce stále prastarou arénu. Klání v něm je pro obyčejné smrtelníky povinné, nijak jinak se nemohou domoci obživy, sebevědomí, vážnosti v očích druhých. Aréna, jež navenek budí dojem báječné zábavy a povyražení, při bližším pohledu silně připomíná převýchovný tábor. Ten, kdo vstoupí do jejich bran, musí zapomenout na to, že by slušně a se ctí mohl žít i vně jejich ochozů. Od mládí jsou adepti povinně vedeni k tomu, aby uvěřili, že vše, co se dozví a ze světa pochytl, má cenu jedině tehdy, dokáží-li toho využít v mele a vřavě uvnitř arény. Kdo neprojde arénou, nemůže se zodpovědně zamilovat, protože vše, co potřebuje pro založení domácnosti, může najít jedině v prachu arény. Pod heslem emancipace byly do ní posléze nahnány i ženy, což neučinilo zápolení kupodivu o nic něžnější. Uřícení a zpocení zápasníci bojují mnohdy přesčas jen proto, aby jejich místo nezaujal někdo jiný, šikovnější a bojovnější." [1].

Tato citace nám dovoluje nahlédnout myšlenkový svět mistra Kellera, který se podobá myšlenkovému světu jiných socialistických buditelů. Tento svět se skládá z předpokladu toho, že výrobní faktory a produkty nejsou vzácné, ale jsou dostupné v nekonečném množství. Určitou variantou tohoto předpokladu je tzv. létání pečených holubů do úst. Málokdy je tento předpoklad svými zastánci explicitně

formulován, ale profesor Keller ho tak téměř formuloval. Nejprve si však probereme pár detailů. Stěží vše z toho co se člověk dozví a pochytí, najde uplatnění na trhu práce, přesto se po tom lidé pídí. Jde například o různé formy zábavy a některé hry, filmy či literaturu apod. Existence sociálních dávek, které umožňují lidem setrvale nepracovat, znamená, že někteří z lidí na trh práce nemusí kvůli obživě vstupovat. Jistě sebevědomí a vážnost v očích druhých se tak získat nedá, ale obživa celkem ano. V některých západních státech jde dokonce o obživu dosti slušnou. Lze spekulovat o tom, zda na trh práce byly ženy nahnány. Velmi pravděpodobně byla placená práce pro řadu žen atraktivní a ženy se pro ni rozhodly samy.

A teď se podíváme na předpoklad zmíněný výše. Mělo by být jasné, že pokud lidé chtějí jíst, pít, bydlet, nějak se dopravovat, chtějí léky, vzdělání či zábavu, tak někdo musí řadu věcí vyrobit a poskytnout řadu služeb. Za lidi toto nikdo neudělá, přičemž to je nutné udělat, protože příroda poskytuje svoje produkty v surovém stavu, tak že jsou bez dalších úprav pro lidstvo většinou nezužitkovatelné. Chtěl-li se Robinson na své ostrově najíst, tak si musel vyrobit člun a síť na chytání ryb a vyjždět kvůli lovu na moře. Chtěl-li bydlet, musel si nasekat rovné dříví a palmové listy na stavbu chýše a musel si chýši z těchto materiálů postavit. Chýši, člun i síť pak musel pravidelně udržovat a opravovat. Prostě na zemi nelétají pečení holuby do úst. Většina lidí bude muset vždy pracovat, a ti co nepracují, buď čerpají finance získané z toho, co jim druzí dali na darech a charitě anebo z toho, že druhým již dříve poskytli cenné produkty a služby. Další skupinou jsou lupiči (a vládci), kteří si podle přivlastnili něčí majetek, aniž by někomu za to poskytli nějakou protislužbu. Pokud by se však takto chovala většina lidí, tak by okradení nebyli ochotni vyrábět produkty a poskytovat služby ve větším rozsahu, protože by věděli, že by o toto bohatství záhy přišli. Produkce by značně klesla a lidstvo by upadlo do stavu velké bída a část by ho vymřela. Podobná situace by nastala, kdyby se lidé do arény trhu práce přestali vydávat a v poklidu by trávili svůj čas bez práce anebo zahradničením pro svoji potřebu. Opět by to vedlo k bídě a vymření podstatné části lidstva. Takové texty podobné tomu, co napsal výše profesor Keller, se čtou velmi dobře a někteří lidé je čtou velmi rádi, ale bez práce nejsou nikdy koláče, pečení holubi do pusy nelétají. A představa, že bude pracovat zlomek populace a ostatní budou žít na jeho účet, povede jen k tomu, že koláčů bude velmi málo. Kellerova textu ani textů jiných socialistů se nenajíme. Tolik k povinnosti pro obyčejné smrtelníky.

Práce má také významný vliv na spolupráci mezi lidmi, nejde zde jen o dělbu práce a její dalekosáhlé dopady, ale na jistou disciplinaci lidstva. Lidé, kteří spolu pracují či spolu podnikají nebo obchodují, mají díky tomu jeden důvod na víc, proč vycházet s jinými lidmi dobře. Případné spory totiž mohou znamenat konec pracovního kontraktu (jak ze strany zaměstnavatele tak zaměstnance) či obchodu, což znamená ztráty, které člověk pocítí. Lidé jsou tak nepřímou nuceni se k sobě chovat lépe, což má důležitý vliv na mírové soužití. Neb lidé, kteří spolu nepracují, nepodnikají a neobchodují, mohou snadněji vejít s druhými do sporu a případně i do střetu. Byla to právě často snaha o soběstačnost, které přecházela válkám mezi státy. Práce má také nemalý či spíše klíčový význam v procesu integrace přistěhovalců z velmi odlišných kultur, díky čemuž redukuje budoucí spory a střety. Přistěhovalci z velmi odlišných kultur, kteří nepracují a místo toho pobírají sociální dávky, nemají důvod se nějak integrovat do společnosti, která je hostí, což vede časem k vzrůstajícím problémům.

Ještě se chci zastavit u této myšlenky (kterou ovšem profesor Keller nijak blíže nerozebírá): určení a zpocení zápasníci bojují mnohdy přesčas jen proto, aby jejich místo nezaujal někdo jiný, šikovnější a bojovnější. To je samozřejmě pravdou. Konkurence je však přesně tím důvodem proč mají spotřebitelé k dispozici lepší výrobky a služby. Avšak uvedené neznámá, že méně schopní "zápasníci" nemohou zaujmout jiná místa. Na pracovním trhu je schopen se uživit i druhořadý inženýr (jako je autor) či obchodník, programátor, prodavač apod. Tito lidé však většinou budou podbírat nižší mzdu, která bude odrazem jejich nižší diskontované mezní hodnoty produktivity. Stává se také, že někdo svůj boj sám vzdá a přejde na hůře placenou, ale z nějakého ohledu klidnější pozici, byť by mohl svoji původní pozici nadále

zastávat. To není až tak velký problém. Problémem se to stane až tehdy, pokud stát určí minimální cenu práce pomocí zákonů o minimální mzdě, zákoníku práce, zákonům a nařízením o bezpečnosti práce apod. Pak již někteří lidé, jejichž diskontovaná mezní hodnota produktivity je nižší než povolené mzdy, zůstanou bohužel bez možnosti legálně pracovat. To už však není chybou trhu práce, ale je to výsledkem činnosti státu.

8. Sociolog Jan Keller a turistický průmysl

Další věc, která to od mistra Jana schytala je turistický průmysl. Velký koryfej sociologie ve své knize "Abeceda prosperity" tvrdí v hesle "Turistický průmysl", že turistický průmysl je hospodářské odvětví, jehož základem je rutinní péče o velkochovy masových turistů [1]. Jste-li turista a cestovatel, tak jste vlastně něco jako dobytek. Zřejmě jde o nenápadný odkaz na Kellerova předchůdce socialistického dobroděje Saint-Simona. To ovšem není moc zajímavý argument. Zajímavější je následující názor mistra Jana z Frýdku-Místku: "Zvyšování výnosů turistického průmyslu vyžaduje polovojsenskou organizaci zájezdů a vhodnou přípravu zdroje turistických zážitků. Jinak by nebylo možné přepravit už v roce 1993 za jedinečnými zážitky po celém světě více než půl miliardy platících turistů. V roce 2010 by jich měla být již celá miliarda. Osvědčené postupy organizované turistiky vytvářejí strukturu, jež může být aplikována zcela uniformně kdekoliv ve světě." [2]. Popravdě řečeno jde o polopravdu, protože řada turistů a cestovatelů jezdí neorganizovaně. Vyjedete-li si s autem a stanem z Prahy či Kladna někam do kempu anebo pojedete do pensionu či nějakého hotelu nebo k moři či na lyže do Krkonoš nebo do Alp, tak se nejedná o organizovanou turistiku, přesto jde dnes o masovou záležitost. Pobytový zájezd k moři má organizovanou často jen cestu a je na vás zda využijete nějaké výlety či jiné služby v místě pobytu anebo ne. Skutečně organizovanými zájezdy jsou jen různé poznávací zájezdy, avšak tyto zájezdy jsou zpravidla méně oblíbené než pobytové zájezdy anebo cestování na vlastní pěst. Totéž lze říci o organizované turistice. Ostatně cestovní kanceláře mají sice nějaký podíl na trhu, ale nezabírají ani zdaleka tento trh celý. Keller si zde vybral jen jeden segment turistického a cestovatelského trhu a podrobil na jeho základě kritice turistiku a cestování jako celek. Osvědčené postupy organizované turistiky vytvářejí strukturu, jež může být aplikována zcela uniformně kdekoliv ve světě jenom v určitých případech, například pokud jde o použití autobusu nebo letadla či o nutnost někde a nějak přespát. Stěží lze však tvrdit, že návštěva Paříže vyžaduje z velké části stejnou organizaci jako turistický výlet do Alp, že návštěva Ermitáže v Petrohradě je prakticky totožná se safari v Keni anebo že Sicílie se podobá Sibiři anebo že náboženská turistika je shodná s pivní turistikou.

Tato organizační struktura - jak Keller píše: autobusy pro vyhlídkové a okružní cesty, k nerozeznání si podobné hotely a zařízení rychlého stravování, prodej po celém světě stejných suvenýrů a podobně [3] - tedy opravdu není stejná. Už jste si koupili matřošku na Sicílii anebo pohlednici Etny v Moskvě? Je Hilton v Římě podobný pensionu někde v Adršpachu? Studovali jste už gotické katedrály v Číně anebo hory v Nizozemí? Jezdili jste už vyhlídkovým autobusem po ostrově Elba (žádné zde prakticky nejezdí)? A koupili bystu Napoleona v Kjótu? Sledovali volně žijící opice ve Finsku anebo staré uhelné důlní provozy v Brně? Dali si pirožky v Jihoafrické republice a knedlo vepřo zelo v Arábii? Pražský hrad s katedrálou svatého Víta jistě nenajdete v každé druhé turistické lokalitě. Nemůže tedy platit, že: "Výsledkem je, že návštěvník jakékoliv metropole, pláže či horského kraje konzumuje vždy v podstatě totéž." [4]. Ostatně kdyby tomu tak bylo, tak by stačilo vyjet do nejbližší turistické lokality a nemělo by smysl se plahočit dále. Vždyť tato lokalita by obnášela v podstatě totéž, co je jinde. Evidentně se tak neděje, protože řada lidí tuto údajnou podobnost na rozdíl od Jana Kellera nepovažuje za dostatečnou a nejezdí trvale jen do jedné lokality.

Co jiného nám ještě profesor Keller zvěstuje? Typický názor ekologů, že zajímavá příroda je jen pro

elity a ne pro obyčejnější lidi: "Zvlášť smutnou kapitolu tvoří turistický ruch nasměrovaný do kdysi panenské divočiny přírodních parků a chráněných území exotických zemí." [5]. Kuriózní je i to, že: "Zájem o poptávku ze strany turistů nutí místa a místní lidi, aby se stali atrakcí, nemá-li zdroj zisků opadnout. Jestliže dříve cestoval cirkus za svými diváky, dnes diváci cestují za svými stacionárními vyhlášenými cirkusy, ať již mají podobu papežského hradu v Avignonu, Niagarských vodopádů, obrazárny v Louvru, řeckých klášterů či jiného Disneylandu." [6]. Mělo by být jasné, že tyto lidi nic nenutí, a to zda budou reflektovat nabídku turistů je jejich svobodná volba. Mnoho lidí ji přijme kvůli možnosti vydělat. Někteří ji ale nepřijmou, protože mají jiné možnosti anebo se jim tyto činnosti nelíbí či chtějí mít klid. Ani ve vyhlášených turistických lokalitách nepracuje každý člověk v turistickém průmyslu.

9. Sociolog Jan Keller a velkoměsta

Profesor Jan Keller a kritika velkoměst

Sociolog a politik profesor Jan Keller patří mezi současné nejpoblárnější představitele socialistického diskursu v České republice. Některé jeho názory jsou vlivné i u jinak nepřilíš socialisticky vyhraněných lidí. Z toho důvodu je dobré věnovat alespoň nějaký čas jeho argumentaci a názorům. V této stati se podíváme na kritiku velkoměst, tak jak stojí v Kellerově populární knize "Abeceda prosperity". Profesor Keller nevidí v současných velkoměstech skoro žádný přínos (pro doby minulé nějaké přínosy městům přiznává). Z jeho kritiky velkoměst vybírám - vedle toho, že jsou zdrojem modernizovaného barbarství, jež se vztyčenou pravící pochoduje přepečlivě čistěnými a uklizenými strouhami ztvrdlého asfaltu - následující: "Zbylí chovanci velkoměst jsou udržovány v otupělosti podobné letargii dobře krmených, ošetřovaných a očíslovaných kusů průmyslového chovu. Prostor velkoměst - věděl to již George Simmel - obaluje postupně své obyvatele pohodlným tukem lhostejnosti. Činí tak z důvodů čistě technických. Pokud by měli reagovat na všechny různorodé podněty velkoměstského ruchu, rozptýlila by se jejich pozornost v chaotické tĕkavosti. Svou duševní hygienu udržují obyvatelé velkoměst tím, že jsou lhostejní téměř ke všemu. Zatímco ve veřejném prostoru původních měst se lidé střetávali, přebujelý prostor velkoměst je vybízí již jen k míjení. Více se toho ve velkoměstském ruchu stihnout nedá. Za vše, čím jsme se stali, vděčíme dávným měšťanům. Za vše, v co postupně degenerujeme, vděčíme současným velkoměstům. A bude hůř." [1].

Velkoměsto: "Na to, že je vydáváno za symbol pokroku, má krajně nevábný metabolismus. Město velikosti Londýna spotřebovává každým rokem více než miliardu tun vody, mizí v něm více než milion tun dřeva, přes dva miliony tun papíru a stejné množství plastů i cementu. Své roční energetické nároky pokryje ekvivalentem 40 milionů tun ropy. Na druhé straně za stejnou dobu do prostředí vyloučí přes osm milionů tun pevných odpadů, téměř stejné množství tekutých splašků, bezmála půl milionu tun oxidu siřičitého a více než čtvrt milionu tun oxidu dusíku. Výsledkem je, že městský vzduch, který v minulosti činil své obyvatele svobodnými, činí je dnes astmatickými.... Velkoměsto zničilo uměřenost a zná již jen extrém: každodenní smogový příděl stále delších dopravních špiček se v něm periodicky střídá s nedělní prázdnotou pulzující v rytmu betonových sídlišť." [2].

Jan Keller uvádí, že: "Počátkem sedmdesátých let dvacátého století konstatuje však starosta města New York, že útvar podobné velikosti již přestal být spravovatelný." [3]. Je nutno podotknout, že v některém z předchozích vydání své knihy "Abeceda prosperity" píše profesor Keller jen o městech a nikoliv jen velkoměst. Podotýkám, že za velkoměsto geografové označují města se 100 tisíci a více obyvateli. Keller, v mnou v citovaném vydání "Abecedy prosperity" píše spíše o městech s miliony obyvatel. Obecně mezi laiky se lze setkat s různými názory na to, co je velkoměsto, sídlo s jedním milionem obyvatel a více či

sídlo s půl milionem obyvatel a více, či možná i těch 100 tisíc obyvatel a více. V následujícím textu budeme za velkoměsto považovat sídla se stovkami tisíci obyvatel a více. Nicméně je tomu skutečně tak, že velkoměsta mají spíše jen zápory a skoro žádné přínosy? V následujícím textu se pokusím ukázat, že velkoměsta mají své přínosy čili výhody, a že se lidé za těmito výhodami do velkoměst a jejich okolí stěhují.

Důvody útěku do velkoměst

Jinde jsem napsal o urbanizaci v Českých zemích 19. století a soudobé Číně, že: "S industrializací souvisí i růst urbanizace. V roce 1850 představoval počet obyvatel měst nad 10 000 jen 4,2 % podíl na populaci Českých zemí a v roce 1910 již 18,6 % podíl. U sídel do 2 000 obyvatel klesl tento podíl ze 79,6 % v roce 1850 na 57,9 % v roce 1910. Mimochodem, pro porovnání - v Číně činil podíl městského obyvatelstva v roce 1982 20,9 %, ale v roce 2000 to už bylo 36,2 % [4]. Ekonom Hernando de Soto uvádí, že mezi lety 1950 až 1988 se obyvatelstvo metropolitní oblasti Port-au-Prince (hlavní město Haiti) rozrostlo ze 140 tisíc na 1 555 000 a do roku 1998 se už přibližovalo dvěma milionům [5]. Něco podobného se lze dočíst v této knize o mexických, peruánských, egyptských a jiných městech. Čili lidé se do velkoměst a jejich okolí často stěhují.

Co bylo v Českých zemích během dlouhého 19. století pro obyvatele vesnic a maloměst motivem pro to, aby se stěhovali do měst (včetně třeba Vídně)? Urbanizace úzce souvisela (a souvisí) s tzv. průmyslovou revolucí a vznikem továren a rozvojem větší důlní činnosti a rozvojem či vznikem obchodu, dopravy a služeb. Co tedy lidi táhlo do továren a dolů a tedy často i do měst nebo míst, kde pak města či velkoměsta vznikala? "Jedním z hlavních motivů, proč dávali (a v rozvíjejících se ekonomikách dávají) lidé přednost práci v továrnách a dolech před prací v zemědělství a domácí výrobě, byl vyšší příjem (vedle mzdy mohl zahrnovat někdy i obědy, ubytování, výplaty pojistného, ale i lístky do divadla). Pochopitelně, vyšší příjem znamenal pro člověka a jeho rodinu vyšší uspokojování potřeb." [6]. Dle našich sociálních historiků J. Machačové a J. Matějčka bylo postavení továrního dělníka: „[...] ve druhé polovině 19. století v rámci dolních vrstev nejnvýhodnější a často lepší než postavení chudých řemeslníků nebo rolníků.“ [7]. Vyšší příjmy se navíc týkaly i nově přichozích továrních dělníků, kterým chyběla kvalifikace. Obecně pak materiální pozice továrních dělníků již zaručovala uspokojování biologických potřeb a časem i materiální vzestup [8]. Kdežto pro příslušníky venkovských dolních vrstev, a zřejmě i značnou část domácích výrobců, platilo: „Přibližně do konce třetí čtvrtiny 19. století žili na úrovni pouhého přežívání s neúplným uspokojováním i základních biologických potřeb...“ [9]. A tak podobně to platilo pro zemědělskou čeleď a domácí výrobce. Platí to i pro současné rozvojové země: "Pro srovnání zmíníme situaci v Bangladéši, který je dnes významný svým textilním průmyslem. Nepřekvapuje, že zde pracovní místa v textilním průmyslu s nevalnými pracovními podmínkami znamenají: „...novou možnost volby a vyšší mzdy, a to i dokonce i v tradičních odvětvích, jež se nyní musí snažit, aby k sobě přilákala zaměstnance.“ [10].

Vraťme se však ještě k Českým zemím 19. věku a odhalíme další důvody (motivy) proč se lidé stěhovali často do měst (kde byla zejména v pozdější době velká část továren či významných dolů nebo kde nastal rozvoj obchodu, dopravy a služeb) anebo do míst, kde pak města vznikala: "Machačová a Matějček se ve své knize zabývají i dalšími motivy lidí, kteří se rozhodli přijmout místo v továrně nebo dole, než je jen vyšší příjem, a tím vyšší uspokojování potřeb. Jedním z těchto motivů byla vyšší sociální svoboda [11]. Něco podobného platilo pro středně-viktoriánskou Británii [12]. Lidé se odchodem do měst, ve kterých továrny zpravidla (ne nutně vždy) sídlily, zbavili rozkazování a dozoru svých rodičů, a též nežádoucí pozornosti venkovské nebo maloměstské společnosti. Díky odchodu z původní rodiny si také mohli nechat svůj příjem pro sebe. Se stoupajícími příjmy dělníků a horníků rostla i jejich prestiž. Díky své vyšší mzdě a omezené pracovní době (zkrácené předpisy – které se někdy nedodržovaly, ale zkrácené i vyjednáváním) získával tovární dělník vyšší prestiž než např. nádeník, dokonce i vyšší než domkář [13].

V knize "Ekonomická historie Londýny 1800-1914" se uvádí, že: "Se spousty pracovních příležitostí, vysokými mzdami a relativní imunitou před hospodářským cyklem, Londýn přitahoval imigranty, jako žádné jiné britské město po 40. letech 19. století, jelikož se expanze severních měst do té doby zpomalila." [14].

Zatímco dnes možná nemá prestiž takový význam (vyjma prestiže plynoucí z majetku, přičemž majetek lze spíše získat ve velkých městech), tak je jisté, že se lidé stěhují do měst a zejména velkých měst a velkoměst za vyššími finančními příjmy, přesněji za vyšším finančním rozdílem mezi příjmy a náklady na život v těchto městech. Samozřejmě při tom se lidé snaží zohledňovat i duševní příjmy a náklady, které jim z toho plynou. To je například výše zmíněná sociální svoboda, která je jistě motivem i dnes.

Podívejme se dále znovu do díla Hernanda de Sota a zaměřme se na to, co on mimo jiné vidí, jako důvody pro stěhování se obyvatel rozvojových zemí do velkoměst. Jednak vyšší příjmy, a to až několikanásobné (pro Latinskou Ameriku kdysi platilo, že: "Přistěhovalec z venkova, který byl nezaměstnaný jeden rok, mohl ve městě získat ztracené příjmy zhruba za dva a půl měsíce."). Dále šlo třeba o mnohem lepší příležitost pro vzdělávání ve městech než na venkově. A nebo: "Mocným lákadlem byla také nízká kojenecká úmrtnost ve většině velkých metropolí. Propast mezi vysokou kojeneckou úmrtností ve městech a na venkově se prohloubila s prudkým zlepšením úrovně lékařské péče ve městech po druhé světové válce." [15]. Jde zde tedy o přesný opak toho, co Keller výše prezentuje jako zdravý venkov a nezdravá města. Dodejme, že velká města jsou také zpravidla místy, kde se usazují lepší lékaři a zdravotní ústavy. Lepší dostupnost zdravotní péče a léků ve velkých městech a podobně spalování dřeva a uhlí v pokročilejších kamnech či existence dodávek elektřiny či nafty, které dřevo a uhlí nahrazují, může kompenzovat smog z aut a továren, co se týká zdraví. To stejné lze říci o výživě, kterou si může měšťan dovolit zpravidla ve větším množství a možná i vyšší kvalitě, má na to totiž příjmy navíc.

Striktně ekonomické výhody a nevýhody velkoměst

Striktně ekonomickou výhodou měst potažmo velkoměst je to, že umožňují větší dělbu práce. Více lidí umožňuje větší specializaci na jednu či jen několik málo prací za život. Člověk tak musí rozvíjet svoji zručnost a um v jednom či jen v několika typech profesí, což vede k tomu, že získává v této profesi či profesích speciální dovednosti, které mu umožňují být lepší a lepší. Sám si k tomu vyvíjí během své pracovní kariéry nástroje, přístroje, programy a metody, které co nejlépe vyhovují dané profesi. Přičemž neztrácí čas tím, aby se zabýval poznáváním jiných profesí, o kterých mnohdy nemá ani ponětí. Zásadní ekonomickou výhodou, která se úzce pojí s předchozí, je nakupení kapitálových statků ve velkých městech, které významně navyšují produktivitu výroby. Obyvatelé velkých měst jsou lépe vybaveni kapitálovými statky (budovy, stroje, komunikace, nástroje, přístroje, polotovary apod.) všeho druhu a jejich práce je tedy produktivnější a je vůči množství kapitálových statků i vzácnější, což vede k růstu mezd obyvatel těchto měst, a také k možnosti si vybrat z většího množství pracovních příležitostí.

Je faktem, že o produktivitě práce a blahobytu společnosti rozhoduje především vybavenost dané ekonomiky kapitálovými statky a svoboda tyto statky užívat. Mezi zeměmi: "...rozdíly nejsou dány osobní neznalostí či méněcenností. Rozdíl je v dostupnosti a množství kapitálových statků. Jinými slovy, množství investovaného kapitálu je v přepočtu na jednoho obyvatele ve vyspělých zemích vyšší než v zemích rozvojových." [16]. Sto průměrných Američanů tedy především díky vyšší vybavenosti jejich práce kapitálem vyprodukuje mnohem více než sto stejně průměrných Indů či Afričanů. Netřeba dodávat, že kapitálové statky se získávají především tím, že lidé (a především kapitalisté) spoří [17]. Tento poznatek platí přirozeně i pro velkoměsta.

Kupení lidí a jejich práce a dalších výrobních faktorů (cenné půdy a kapitálových statků) a podnikatelů na

jednom místě snižuje dopravní náklady na suroviny, polotovary, služby, práci a podobně. To znamená i úspory v rozsahu, co se týká inženýrských sítí (voda, elektřina, plyn, optické kabely apod.). Umožňuje snadnější formální i neformální šíření praktických, subjektivně vnímaných, rozptýlených a často ne úplně sdělitelných informací o potřebách spotřebitelů a dostupné zásobě výrobních faktorů. O úsporách z rozsahu se však u profesora Kellera nic nedozvíme.

Výhody (velko)měst dle britského ekonomického historika N. Fergusona jsou následující: města jsou centry kreace bohatství, kreativity, inovací a invencí. Znamenají úsporu v rozsahu nutné infrastruktury (délka silnic, elektrických sítí, plynových sítí, snížení počtu benzínových stanic apod.). Pro příklad: "To jest, čím větší je město, tím méně benzínových stanic je potřeba na hlavu, úspory z rozsahu dosahují dosti konzistentního koeficientu 0.85 (to znamená, že když populace města vzroste o 100 %, tak je nutné zvýšit počet benzínových stanic na hlavu jen o 85 %)". Dále Ferguson uvádí, že čím větší město, tím větší mzdy můžete očekávat, zpravidla více vzdělávacích institucí, více kulturních událostí, více patentů je zde produkováno, více inovací atd. Ferguson zmiňuje opět empiricky zjištěný koeficient, který je přibližně 1.15, a který znamená, že pokud zvětšíte velikost města o 100 % obyvatel, tak produktivita, patenty, počet výzkumných institucí, mzdy na hlavu a podobně vzrostou zhruba o 115 %. Ve velkoměstech je také nepoměrně širší rozsah možných pracovních příležitostí, které může člověk dělat [18]. Přirozeně tento koeficient (stejně jako koeficient 0.85) není potřeba brát moc rigorózně, jistě bude v jiných nezkoumaných městech a různých dobách různý. Spíše tyto koeficienty vhodně ilustrují vliv dělby práce a úspor z rozsahu, které velká města a velkoměsta generují. Samozřejmě Ferguson uvádí i nevýhody velkoměst: větší problémy s kriminalitou, nemocemi a znečištěním či křehkost velkoměst například při masivní výpadku elektrického proudu [19].

Důvody útěku do velkoměst-zkušenost s imigranty

Sám bydlím ve městě Brně s několika sty tisíci obyvatel, do něhož a zejména do jeho okolí se stěhují další a další lidé. V životě jsem měl možnost hovořit se zhruba tak 15 takto přistěhovalými lidmi, o tom, proč se do Brna přestěhovali. Všichni uváděli jako důvody svého rozhodnutí vyšší příjmy (přesněji jde o vyšší rozdíl mezi příjmy a náklady na život v daném městě) a více pracovních příležitostí. Málokdo však uváděl pouze tyto dvě skutečnosti. Většina z nich dodala i další skutečnosti. Vybírám to, co jsem slyšel nejčastěji: více to v Brně žije, významné kulturní akce, více zábavy, žijí zde přátelé či partner/partnerka, lepší dopravní dostupnost a více obchodů a jejich dlouhá otevírací doba. Tito lidé jsou si přitom vědomi nevýhod, které jim přestěhování do velkého města přinese, jako je například větší kriminalita, drogy, méně klidu či menší kontakt s příbuznými a přáteli v původním místě pobytu. Přesto však pro mnohé výhody převažují nad nevýhodami a lidé se do velkého města přestěhují a již zde zůstávají anebo se odstěhují do podobně velkého či ještě většího města.

Naděje na dožití ve velkoměstech a jinde

Naděje dožití při narození (střední délka života, life expectancy) byla dle Českého statistického úřadu v letech 2000 až 2013 prakticky úplně stejná jak pro velkoměsto Prahu, tak pro ostatní kraje České republiky. Pokud bychom byli detailisté, tak můžeme směle tvrdit, že Praha je na tom ve skutečnosti nejlépe, byť rozdíly nejsou moc velké [20]. Zajímavé je, že v USA v tzv. metropolitních oblastech je naděje dožití při narození podle statistiky pro rok 2010 v 16 z 25 největších metropolitních oblastí větší než je průměr USA. A ve všech pěti největších je tato hodnota vyšší než průměr USA [21]. Z citované studie stojí za pozornost i následující věta: "Lidé žijící v 25 celonárodně největších metropolitních oblastech směřují k vyšší úrovni blahobytu a přístupu k příležitostem než průměrný Američan.". Jen ve čtyřech z těchto oblastí se vydělává méně než (maximálně však o zhruba 2 a půl tisíce dolarů ročně) je průměr v USA, přičemž mnohde se vydělává podstatně více (maximálně zhruba o 14.5 tisíce dolarů ročně) [22]. V

citovaném pramenu lze najít i další indexy, v řadě z nich si velkoměsta a jejich okolí vedou dobře. V Anglii jsou rozdíly u naděje dožití při narození opět poměrně malé, Londýn si drží ze zdejších 9 regionů většinou čtvrté místo bráno od nejlepšího [23]. Ani zde to tedy z pohledu naděje na dožití není ve velkoměstě žádná katastrofa. Astma a podobné neduhy jsou vykompenzovány zřejmě jinými výhodami jako je třeba větší dostupnost péče, lékařských špiček, větší možnosti si dovolit lepší jídlo apod.

Velkoměsta a míjení

Znamená velkoměsto automaticky nutnost vzájemného míjení se obyvatel, které uvádí profesor Keller? "Zatímco ve veřejném prostoru původních měst se lidé střetávali, přebujelý prostor velkoměst je vybízí již jen k míjení. Více se toho ve velkoměstském ruchu stihnout nedá." (viz výše). Dnes možná často ano a často asi také ne. Obyvatelé velkoměst se setkávají dodnes s přáteli, příbuznými či zájemci o stejné koníčky. Nicméně je pravda, že v minulosti to bylo lepší. Historie ukazuje, že velkoměsta měla kvetoucí spolkový život ještě hluboko do 20. století. Považte se mnou tzv. Vnitřní Londýn měl již roku 1851 dva miliony obyvatel, roku 1871 to bylo skoro 3.3 miliony obyvatel, roku 1891 přes 4.4 miliony obyvatel a roku 1911 skoro pět milionů obyvatel [24]. New York vykazoval roku 1850 515 tisíc obyvatel, roku 1870 942 tisíc obyvatel, roku 1890 přes 1.5 milionu obyvatel a roku 1910 už (po konsolidaci města s pěti městskými správami) 4.8 milionu obyvatel [25]. V poslední třetině 19. století a začátkem 20. století byly Londýn i New York i na dnešní poměry bezesporu velkoměsty. A přesto v nich pulsoval rozsáhlý spolkový život. Nevěříte? Tedy pár dat z historie. N. Ferguson uvádí například, že sdružení přidružená k protestantským církvím na Manhattanu a v Bronxu na přelomu 20. století byly odpovědné za 48 industriálních škol, 45 knihoven nebo čtenářských místností, 44 škol šití, 40 mateřských škol, 29 spořitelů a úvěrových sdružení, 21 náborových kanceláří pro zaměstnance, 20 tělocvičen a bazénů, osm lékařských dispensářů, sedm celodenních jeslí a čtyři ubytovny. A to jsou vynechány římskokatolická, židovská a sekulární dobrovolnická sdružení [26]. Velký příznivec socialismu Gunar Myrdal odhadl v roce 1944, že ve velkoměstě Chicago přes 4 tisíce spolků zajišťovalo potřeby 275 tisícům městských černochoů [27]. Příklady z Londýna jsou také zajímavé. Přesný rozsah charity je sice stěží možné určit, ale něco se dá v literatuře přesto najít. "V roce 1885 celkové charitativní dary poskytnuté v Londýně byly větší než švédský národní rozpočet. Tak jako věnování peněz, mnoho žen střední vrstvy také provozovalo charitativní práci. Do roku 1857, 'Nebylo město v království, které nemělo svoji porodní společnost, ženskou školu, navštěvující společnost, ošetřovací institut a mnoho jiných charitativních organizací.' A tyto byly většinou provozovány ženami." [28]. Ve střední době vlády královny Viktorie: "Charita a filantropie vzkvétaly a práce mohly zahrnovat starání se o prostitutky, vězně, sirotky, zvířata, staré a nemocné, provozování svépomocných spolků a spořicíh klubů pojišťujících proti nezaměstnanosti nebo návalu nemoci, kampaně na střídmost, nebo spásu duše skrze církev. Středo-viktoriáni založili charity a filantropické podniky pro téměř každý myslitelný sociální problém a případ [...] Ačkoli mnoho spočívalo na definici 'zasloužilý' a 'nezasloužilý' chudý, je důležité si všimnout, že charitativní výdaje daleko překročily finanční zdroje dostupné skrze nové chudinské právo." [29]. Poznámám, že ani zdaleka nešlo je o církevní charitu, a že naopak Angličané byli v době 19. století již poměrně nábožensky vlažní. A to máme jen charitativní spolky, co třeba čtenářské spolky, zábavní spolky, stavební spolky, pohřební, okrasné spolky, industriální a vědecké spolky a mraky jiných spolků a aktivit [30]. A to byl prosím Londýn největším městem světa. Z toho plyne, že velkoměsto samo o sobě není dostatečné k tomu, aby se v něm lidé jen míjeli. Příčiny míjení je nutné hledat jinde (zřejmě jde o vliv televize, i když je otázkou proč se už dříve neprojevovala kina, internetu a v (ne) neposlední řadě stát blahobytu s péčí od kolébky do hrobu, vliv virtuálních sociálních sítí není zdaleka ani tak jasný - viz Ferguson, s. 122 - lidé používají často sociální sítě, jako způsob udržení kontaktu s již existujícími přáteli z nevirtuální reality a tyto sítě vlastně svým způsobem umožňují se nemíjet).

Problém hlavních měst a dodatky

Někdo by mohl namítnout, že velkoměsta vzkvétají proto, že v nich sídlí vládní úřady a agentury a díky tomu se zde přerozděluje a utrácí spousta financí z celého státu, vzniká zde řada úřadů a díky tomu zde mají velké firmy svá ústředí. Zkrátka velkoměsta žijí na účet ostatních. Je pravdou, že tomu tak někdy skutečně je. Avšak obecný závěr v případě všech velkoměst z toho udělat nelze, protože ne každé velkoměsto je hlavním městem nějakého státu anebo významnějšího územního celku (země, provincie či v USA státu). Typickým příkladem je USA a zde například New York, Philadelphie, Los Angeles, Chicago, Huston apod. Tyto velkoměsta nejsou ani hlavními městy států, v kterých leží. Podobně v Číně třeba velkoměsta Shenzhen, Dalian, Fushun nejsou ani hlavními městy provincií, v kterých leží. V Evropě můžeme poukázat třeba na anglický Birmingham a jeho aglomeraci, či aglomerace Marseille nebo Lyonu (Francie je silně centralizovaná země a nemění na tom nic ani departamenty) nebo aglomeraci Frankfurtu nad Mohanem. A dali by se najít i příklady z jiných zemí světa (Filipíny, Japonsko, Taiwan atd.). Zároveň existence aglomerací složených z různých měst, kde město, které je středem aglomerace, ale není vzhledem k počtu obyvatel aglomerace příliš početné, ukazuje na řešení problému se správou příliš velkých měst (viz Kellerem citovaný starosta New Yorku výše). Vezmeme-li například aglomeraci v německém Porúří, tak vidíme, že města zde navazují často stavebně na druhé a přesto žijí mnoho let bez nějaké centrální městské vlády. Podobné je to v případě aglomerace nizozemského Den Haagu či maltské La Valletty.

Kriminalita

Konečně D. Beito uvádí, že ve 40. a 50. letech v newyorském Harlemu a sousedních ghettech černoši neváhali spát v parcích, na požárních schodištích a střeších během horkých letních nocích, zatímco bílí hojně navštěvovali taverny a noční kluby ve vnitřním městě. "Byla zde kriminalita, jistě, ale nedosahovala bodu, kdy by lidé měli strach se procházet po ulicích v noci, přestože v dané oblasti převládala chudoba." [31]. D. Boaz uvádí, že: "V roce 1951 bylo v New Yorku spácháno 244 vražd, při stejném počtu obyvatel dosáhl v devadesátých letech počet vražd průměrné hodnoty 2000 ročně. V roce 1965 zaznamenalo Milwaukee [dnes město se skoro 600 tisíci obyvateli, pozn. autora] 27 vražd a 214 loupeží; v roce 1990 to bylo 165 vražd a 4472 loupeží." Dle kriminologů je hlavním důvodem růstu zločinnosti u mladých mužů (obecně zatím platí, že velkou většinu zločinů mají na svědomí muži) to, že vyrůstali bez otce a v prostředí bez otců vůbec. Tito chlapi jsou hlavními pachateli násilných trestných v amerických městech. "Chlapi bez otců tvoří 72 % všech adolescentních vrahů a 70 % dlouhodobých obyvatelů věznic." [32]. Jak vidno New York byl již v roce 1951 velkoměstem a přesto zde byla kriminalita o poznání nižší než dnes. A mimochodem k té vztyčené pravici: predominance NSDAP byla mezi nižšími středními vrstvami, protestanty, vesnickými a maloměstskými voliči (sic!!), zejména v severním a východním Německu [33].

Závěr

Závěr je celkem jednoduchý, život ve velkoměstě má své výhody a nejen nevýhody, jak se nám snaží Jan Keller namluvit. Stejně tak život na maloměstě anebo na vesnici má své výhody a nevýhody. Lidé se dle těchto výhod a nevýhod rozhodují, kde budou bydlet. Někdo dá přednost velkoměstu a jiný vesnici. Faktem však je, že lidé většinou více míří do velkoměst a jejich okolí, zatímco maloměsta a vesnice se spíše relativně či absolutně vyliďňují.

10. Sociolog Jan Keller a zábavní parky

Další položkou, která to od profesora Kellera schytala, jsou zábavní parky: "...jsou vyhledávaným tržištěm, kde se obchoduje s neobyčejnými zážitky. Uplatňuje se ve společnostech, kde spotřeba běžného zboží je natolik nasycena, že příležitosti zisku v této oblasti rostou již jen zdráhavě." [1]. Člověk by řekl, že výrobci se můžou také pořádně uchýlit k výrobě méně běžného zboží anebo představit nové varianty běžného zboží. Dále považujeme-li poutě a kolotoče za předchůdce dnešních zábavních parků (jak to činí i Jan Keller [2]), tak je zřejmé, že Kellerova věta není platná. Poutě a kolotoče zde byly už v 18. století či 19. století, tedy v době, kdy není dost dobře možné hovořit, že by spotřeba běžného zboží byla natolik nasycena (nasycena není ani dnes). Moderní zábavní parky (jako třeba ten v anglickém Blackpoolu) se datují také hluboko do 19. století [3]. Tento Kellerův poznatek tedy obecně neplatí a patří do oblasti lidově tvořivosti.

Profesor Keller patří k předním kritikům konzumní společnosti. Jak je patrné z hesla "Zábavní parky", patří i mezi kritiky "konzumace" duševních statků: "Zábavní parky představují vyšší fázi, kde úlovek se odpoutává od svého materiálního nositele a člověk se stává lovcem neobvyklých prožitků a zážitků. Vjíždí do zábavního parku s nákupním košíkem svých očekávání a své znučenosti a pořadatelé mu ho postupně naplňují nevidanými atrakcemi." [4]. "Konzumace" materiálních statků je tedy špatná, ale špatná je i konzumace duševních statků. Co však pak člověkovi vlastně zbývá? Hlad a duševní pustina? Nebo duševní "strava" v podobě Kellerova psaní?

Dále Keller tvrdí: "Z důvodu rentability musí být prohlížení pochopitelně organizováno masově, což ovšem jen podtrhuje vulgaritu celého představení: historická památka i přírodní úkaz získávají definitivně punc pouťovosti. Jelikož se solventnímu pohledu nabízí něco, co nebylo vytvořeno na prodej, stávají se atraktivní kousky přírody i historie předmětem v principu stejné prostituce jako v případě klasického atraktivního lidského těla. Je třeba znásilnit jejich podstatu, aby bylo možno okukovat krápník či barokní věž uvnitř organizovaného davu, jako kdyby se jednalo o mořskou pannu. Zážitek, který je v tomto kontextu nabízen na prodej, člověka vnitřně neobohatí, spíše ho jen utvrdí v představě, že vzhledem k tomu, jak vysoké vstupné zaplatil, mohla se bílá paní klidně ukazovat nahoře bez." [5]. K tomu můžeme dodat, že ne vždy je z hlediska rentability vhodná organizovaná masová prohlídka. Poptávka bohatců a vážných zájemců může být natolik vysoká, že majitel jeskyně či hradu nebude již akceptovat poptávku chudších anebo vlažnějších zájemců. Důvodem mohou být třeba jeho vysoké preference klidu anebo snaha neodradit masovostí lukrativnější vysokou poptávku bohatců a vážných zájemců. Zajímavé je přirovnání k prostituci. Keller si všiml, že se zde nabízejí služby nějakého objektu a nikoliv jeho majetková podstata a přirovnal tuto skutečnost k prostituci. Přestože obecně je toto slovo spojeno s prodejem erotických služeb lidmi či v přeneseném významu k prodeji některých služeb lidmi, kteří nejsou považováni za příliš čestné. Aplikace tohoto pojmu v tak širokém smyslu, jak ho používá Keller, se běžně nepoužívá. Za prostituci lze pak totiž označit opravdu velké množství věcí. Služby kina, divadla, maséra, finančního poradce, lékaře, ale například i placené přednášky profesora sociologie a služby europoslance. Konečně jak Keller přišel na to, že zážitek, který je v tomto kontextu nabízen na prodej, člověka vnitřně neobohatí? Co když některé lidi návštěva zábavního parku či hradu naopak obohacuje anebo jim pomůže si odpočinout? Je to jisté v těch případech, kdy lidé navštěvují zábavní parky, hrady, zámky, jeskyně a tak dále opakovaně. Mnohdy váží i dlouhé cesty, a to včetně pěších, jen, aby něco takového viděli. Ale je jasné, že v lidově tvořivé ekonomii jsou spotřebitelé determinováni primitivově, samozřejmě vyjma nadlidí typu profesora Kellera, kteří nejlépe vědí, co druhé obohacuje anebo neobohatí.

11. Sociolog Jan Keller zbraně a lidově tvořivá ekonomie

Málo známým faktem působení sociologa Jana Kellera je jeho hluboké porozumění pro lidově tvořivou ekonomickou školu. Profesor Keller patří k jejím hlavním současným představitelům. Pěkně je to vidět na případu jeho knihy "Abeceda prosperity" v hesle "Zbraně".

V duchu lidově tvořivé ekonomické školy zde profesor Keller píše o zbraních: "Zkušení výrobci dávno pochopili, že bez výroby zbraní by ekonomice chybělo to hlavní - schopnost neustále se rozšiřovat, zcela bez ohledu na momentální potřeby konzumentů. Výroba zbraní zachraňuje ekonomiku hned ve dvojnásobném ohledu. Především představuje velké investice (zpravidla podpořené státem), velké zakázky a velký počet pracovních míst. Zbraně jsou fajnový sortiment s vysokou mírou přidané hodnoty a se zaručeným odbytem. I takové země, ve kterých spotřeba jinak pokulhává, mohou díky spotřebě zbraní dosahovat slušných přírůstků hrubého domácího produktu." [1]. Provedme nejprve malý doplněk a řekněme, že státy jsou i hlavními odběrateli zbraní.

Nyní naše kritika. Mají zbraně zaručený odbyt? Jak kdy a jak které. Zdá se Vám, že bojové/cvičné letadlo Aero L-159 Alca šlo dobře na odbyt? 36 těchto letadel L-159A je uskladněno v Aeru Vodochody [2], protože je nikdo nechce. Kdysi slavná Zbrojovka Brno zkrachovala [3]. Problémy má v současnosti i proslulý výrobce zbraní Colt (Colt's Manufacturing Company). Zavádějící je i představa o tom, že výroba zbraní především představuje velké investice, velké zakázky a velký počet pracovních míst. Kdyby nebyly vynaloženy peníze na investice do výroby zbraní a peníze na zakázky na zbraně, tak by byly tyto peníze vynaloženy na jiné věci. Viděli bychom místo toho investice do výroby dopravních prostředků a nákupy dopravních prostředků, investice a nákupy v odvětví potravin, oděvů, knih, léků, zábavy apod. Dokonce, i kdyby dané peníze nebyly vynaloženy vůbec na nic (což není moc pravděpodobné) a lidé v současnosti kupující zbraně by je jen hromadili, tak by hodnota peněz držená ostatními lidmi vzrostla a tito lidé by si mohli koupit více dopravních prostředků, potravin, oděvů, knih, léků zábavy atd. Keller má zde pouze jen v jednom bodě pravdu, a to když píše, že se nebere ohled na momentální potřeby spotřebitelů. To platí za situace, kdy jsou zbraně kupovány státem namísto samotných spotřebitelů. V takové situaci se velmi často děje, že se na občany nebo alespoň jejich část (poraženou menšinu ve volbách) ohled nebere. Je to tedy právě stát, kdo na potřeby těchto občanů nebere ohled.

Profesor Keller ve svém výkladu pokračuje: "Jsou-li však zbraně použity, vytvářejí se rázem prakticky z ničeho fantastické ekonomické možnosti. Vše, co bylo rozbombardováno, rozmetáno, roztřískáno, napadrté rozbito, může být opět opravováno, nahrazováno, nově pořízováno. Zbraně jsou forma zboží, která svým používáním dokáže automaticky vyvolávat potřebu po velkých kvantech zcela odlišného zboží. A to je přesně to oč ve zdravé ekonomice jde... Tajemství úspěchu zbrojního průmyslu tkví v jeho přímo pohádkovém multiplikačním efektu. Ke každé malé vyrobené kulce je možno v ideálním případě dodat jednu zbrusu novou velkou rakev. Dárkové balení může obsahovat též větší množství obvezů a další propriety vhodné pro mimořádnou příležitost. Vše dohromady představuje dárkový koš naší společné prosperity." [4]. I když to Keller myslí ironicky (kritizuje zde dle především tzv. růstismus), tak je nutné uvést, že tato ironie je mylná. Rozbíjení a ničení nevede k žádným fantastickým ekonomickým možnostem a k žádnému kladnému multiplikačnímu efektu. Rozbijeme-li něco a nahradíme to, tak jsme jednoduše vydali prostředky, které jsme mohli použít na jiné výdaje. Zničíme-li si dům, ve kterém bydlíme a postavíme si ho znovu, tak se musíme vzdát nákupu dovolených, automobilu, elektroniky, šatů, vzdělání, Kellerových knih apod. Zatímco pokud bychom si dům nezničili, tak bychom tento dům pořád měli, ale vedle toho bychom si mohli dovolit dovolené, automobil, elektroniku, šaty, vzdělání, Kellerovy knihy apod. Podobně jako profesor Keller jsem proti takovému růstu, na rozdíl od něj však vím, že tu k žádnému růstu nedochází, ale přesně opak je pravdou.

Velice hezky to již před mnoha lety popsal klasik v příkladu o rozbitém okně: "Sklenář bude mít o 250 dolarů více, které bude moci utratit u ostatních obchodníků, ti budou mít o 250 dolarů více, které budou moci utratit u ještě jiných obchodníků, a tak dále až do nekonečna. Rozbité okno bude poskytovat peníze a vytvářet zaměstnanost dál a dál. Logickým závěrem toho všeho by bylo - kdyby jej přihlížející učinili - že malý nezbeda, který hodil kámen, není veřejnou hrozbou, ale naopak veřejným dobrodincem. Podívejme se na celou věc ještě jednou. Dav má pravdu v prvním závěru. Tento malý vandalský čin bude v prvním kroku znamenat větší obchod pro jednoho sklenáře. Když se o události dozví sklenář, bude spokojen, podobně jako když se hrobník dozví o úmrtí. Majitel obchodu však přišel o 250 dolarů, které zamýšlel utratit za nový oblek. Protože musel vyměnit okno, bude se muset obejít bez obleku (nebo ekvivalentního předmětu či nějakého luxusního zboží). Místo toho, aby měl okno a 250 dolarů, má nyní pouze okno. Jinými slovy řečeno: protože pekař plánoval to odpoledne koupit oblek, místo okna a obleku se musí spokojit pouze s novým oknem a na oblek musí zapomenout. Pokud o pekařovi přemýšlíme jako o části společnosti, společnost ztratila nový oblek, který by býval mohl vzniknout, a je tudíž o něj chudší. Sklenářův získaný obchod je tedy pouze ztraceným obchodem krejčího. Nebyla vytvořena žádná nová „zaměstnanost“. Lidé v davu uvažovali pouze o dvou stranách transakce: pekařovi a sklenářovi. Opomněli však potenciální třetí zúčastněnou stranu: krejčího. Zapomněli na něj přesně proto, že nyní vůbec nevstoupí na scénu. Lidé uvidí nové okno za jeden nebo dva dny. Nikdy ale neuvidí další oblek, právě proto, že nikdy nebude vyroben. Vidí pouze to, co jejich oči bezprostředně vidí." [5].

Profesor Keller taky vidí jen to, co je vidět a opomíná to, co vidět není. Tím dokládá, že je významným představitelem "Lidově tvořivé ekonomické školy". Školy, v které je rozbíjení zdaleka nejlepším zdrojem růstu, umělé zdražování pracovní síly vede k poklesu zaměstnanosti a socialismus je jediný reálný funkční hospodářský systém uspokojování lidských potřeb a podobně.

Je pravda (jak podotknul na Mises.cz Urza [6]), že po válkách často rostou ekonomické ukazatele jako HDP a zaměstnanost, ale za prvé u HDP (a někdy i zaměstnanosti) je to díky nižšímu srovnávacímu základu, který je vyvolán právě ničením za války. Za druhé je to díky tomu, že lidé obětují svůj volný čas, který je ovšem pro naprostou většinu hodnotný, ale který žádná metoda výpočtů (produktová, důchodová a výdajová) HDP ani HNP nezahrnuje. A pokud už se o to nějaký vědec pokusí, tak je v tom velká míra šarlatánství. Tento vědec totiž neví, na kolik si lidé svůj volný čas cení, a i pokud by znal náklady obětované příležitosti všech lidí v dané ekonomice (což je nereálné), tak mu tyto řeknou maximálně jen nějakou spodní limitní hranici ocenění volného času a nikoliv jeho skutečnou hodnotu. Jan Keller klade celkem často důraz na volný čas, a proto se docela divím, že si tohoto problému není sám vědom. Konečně za třetí musíme se zaměřit na celkové bohatství a ne jen nějaký růst ukazatelů, typicky lidé po válce většinou nahrazují to, o co přišli (na účet volného času), opravují a staví nové domy, pořizují nová auta a stroje, kupují nové Kellersovy knihy anebo knihy jeho odpůrců apod. Růst bohatství o hodnotě 10 miliard korun o 10 % ročně po dobu několika let je sice úžasný, ale růst bohatství o hodnotě 30 miliard korun o 4 % ročně po dobu několika let znamená pořád více bohatství. Existuje snad jen jediný případ, který může vést k výraznému poválečnému ekonomickému pokroku, a tím je diskreditace myšlenek hlásajících ekonomickou nesvobodu v očích podstatně skupiny lidí, a pak - jak zjistil ekonom teorie veřejné volby - Mancur Olson (krvává) destrukce zájmových skupin [7]. Ovšem tyto případy nenastávají zdaleka po každé válce.

12. Závěr

O knize "Abeceda prosperity" sociologa Jana Kellera jsem napsal 11 článků. Psát další je celkem zbytečné. Výjimečně se dá s nějakou kapitolou z této knihy souhlasit (příkladem je třeba "Korupce" zmíněná výše).

Jiné pro jejich hlubokomyslnost a brilantnost raději ani nekomentuji. Jen pro příklad, třeba v případě motorestů z hesla "Kargo" se uvádí, že svatyně vztyčované k oslavě božího posla v podobě kamionu mají nejčastěji podobu zářivých motorestů svítících do noci svými hvězdami [1]. Dosud jsem myslel, že motoresty slouží k odpočinku, občerstvení, noclehu apod. Ale není tomu tak, jde vlastně o něco na způsob kostela. Uvedenou knihu slovnatného šamana Jana Kellera, který ví, co je pro vás dobré lépe než vy sami, lze tedy především doporučit milovníkům humoru a pak vážným zájemcům o lidově tvořivou ekonomii.

Někdo se může zeptat, zda mohou být Janem Kellerem hlásané myšlenky nebezpečné. Respektive přesněji zda může být nebezpečná jejich aplikace. Jan Keller je poměrně známý učenec a socialista, který může být populární možná až u 10 % české populace. Ostatním je to, jak je obvyklé, jedno a pár procent ho považuje za šarlatána a šílence, kterého nestojí za to komentovat (což je možná chyba). Ale i jeho obdivovatelé se často spokojují jen s pochvalami a nadále nakupují v supermarketech, jezdí v autech a kupují si každý druhý rok nový mobilní telefon. Zdá se mi, že idea převážně zemědělských samozásobitelských komunit je natolik nesmyslná, že jen pouhá snaha ji aplikovat, povede k její ohromné diskreditaci. Z tohoto pohledu nejde pravděpodobně o moc nebezpečnou věc. Ale pokud by se někdy náhodou měly přece jen ideály páně profesora realizovat, tak bude zle. Nastane zase socialistický ráj na zemi s nedostatky, bídou a koncentračními tábory. Možná je také jen částečná realizace těchto myšlenek, kdy škody budou vznikat také, ale v omezenějším rozsahu tak, aby se vlk nažral a koza zůstala celá.

Poznámky:

1. Sociolog Jan Keller a "zlo" individualismu automobil

- [1] Keller, s. 9-10.
- [2] Česká wikipedie, heslo "Parazitismus", přístup VII/2015.
- [3] General statistics: Crashes took 32,719 lives in the U.S. in 2013 a Anglická wikipedie, heslo "List of motor vehicle deaths in U.S. by year". K počtu zraněných viz Table 1106. Motor Vehicle Occupants and Nonoccupants Killed and Injured: 1980 to 2009.
- [4] General statistics: Crashes took 32,719 lives in the U.S. in 2013 .
- [5] Keller, s. 10.
- [6] Ibid, s. 8-9.
- [7] Ibid, s. 23.
- [8] Ibid, s. 10.
- [9] Česká wikipedie, heslo "Ropa", přístup VII/2015.
- [10] Keller, s. 23.
- [11] Ibid, s. 10.
- [12] Srovnej s Cestujete MHD?

2. Sociolog Jan Keller a ekonomové jako obhájci otrokářství

- [1] Keller, s. 62-63.
- [2] Ibid, s. 62.
- [3] Rothbard-Ekonomie státních zásahů, s. 139.
- [4] Fialová, s. 75.
- [5] Rothbard-Ekonomie státních zásahů, s. 196.
- [6] Rothbard-Zásady ekonomie, s. 12 a 46.
- [7] Sojka, s. 40-41.
- [8] Boaz, s. 37.
- [9] Rothbard-Zásady ekonomie, s. 124.
- [10] Mises, s. 29.
- [11] Rothbard-Zásady ekonomie, s. 734.
- [12] Fialová, s. 147, 181 a 211.
- [13] Keller, s. 126.
- [14] Ibid, s. 140. Zvlášť patrné obvinění lidí (vyjma sebe sama a svých stoupenců) z infantilnosti je patrné na s. 43-44.

3. Sociolog Jan Keller a neviditelná ruka trhu

- [1] Keller, s. 83-84.
- [2] Ibid, s. 84.
- [3] Sojka, s. 60.
- [4] Ibid, s. 61.
- [5] Ibid, s. 60-61.
- [6] Ibid, s. 61.
- [7] Böhm von Bawerk, s. 115.
- [8] Ibid, s. 118.
- [9] Ibid, s. 118.
- [10] Keller, s. 56-57.

4. Sociolog Jan Keller a potřeby

- [1] Keller, s. 107.
- [2] Česká wikipedie, heslo "Jablko", "Citron", "Pomeranč" a "Kiwi".
- [3] Ibid.
- [4] Anglická wikipedie, heslo "Kiwifruit" a http://faostat3.fao.org/browse/Q/*/E (konkrétní plodinu nutno navolit v horní části).
- [5] Multimediální texty z výživy rostlin.
- [6] Keller, s. 25-26.
- [7] Ibid, s. 107.
- [8] Viz zde: <http://www.vubhb.cz/cs>.

5. Sociolog Jan Keller a jeho omyly ohledně reklamy

- [1] Keller, s. 124.
- [2] Ibid, s. 124.
- [3] Ibid, s. 124-125.
- [4] Ibid, s. 126.
- [5] Nikodym, s. 9.
- [6] Česká wikipedie, hesla "Volby do evropského parlamentu v Česku 2009" a "Volby do evropského parlamentu v Česku 2014".
- [7] Rothbard, s. 631.
- [8] Mises, s. 293.
- [9] Rothbard, s. 683-684.
- [10] Ibid, s. 684-685.
- [11] Ibid, s. 684.
- [12] Kirzner, s. 65.
- [13] Ibid, s. 65-66.
- [14] Ibid, s. 66.

6. Sociolog Jan Keller a skromnost

- [1] Keller, s. 135.
- [2] Anglická wikipedie, heslo "Bible".
- [3] Keller, s. 135.

7. Sociolog Jan Keller a trh práce

- [1] Keller, s. 162.

8. Sociolog Jan Keller a turistický průmysl

- [1] Keller, s. 165.
- [2] Ibid, s. 165.
- [3] Ibid, s. 165.
- [4] Ibid, s. 165.
- [5] Ibid, s. 166. Argument devastací přírody moc neobstojí, protože nějaké možnosti uměřené regulace

přístupu má i veřejný vlastník. Pokud je nevyužívá tak jde o typické selhání veřejného vlastnictví.
[6] Ibid, s. 166.

9. Sociolog Jan Keller a velkoměsta

- [1] Keller, s. 123-124.
- [2] Ibid, s. 170.
- [3] Ibid, s. 169.
- [4] Řihák, s. 15.
- [5] De Soto, s. 23.
- [6] Řihák, s. 15.
- [7] Machačová a Matějček, str. 37.
- [8] Ibid, s.160.
- [9] Ibid, s. 37.
- [10] Norberg, s. 143-144.
- [11] Machačová a Matějček, s. 177 a 181.
- [12] Garwood, s. 18.
- [13] Machačová a Matějček, str. 162.
- [14] Ball, s. 49.
- [15] De Soto, s. 72-73.
- [16] Mises, s. 83. Podobně s. 90.
- [17] Srovnej s Ibid, s. 83-84.
- [18] Ferguson, s. 139-140.
- [19] Ibid, s. 141.
- [20] Demografická příručka - 2013.
- [21] Lewis, s. 29 a 53, Anglická wikipedie, heslo "List of metropolitan areas of the United States".
- [22] Lewis, s. 5 a 53.
- [23] Life Expectancy at Birth and at Age 65 by Local Areas in the United Kingdom, 2006-08 to 2010-12: Regional Life Expectancy.
- [24] Anglická wikipedie, heslo "Demographics of London".
- [25] Ibid, heslo "Demographics of New York City".
- [26] Ferguson, s. 116.
- [27] Beito, s. 84.
- [28] Newby, s. 97.
- [29] Garwood, str. 75.
- [30] Blíže viz Řihák, zejména 13. kapitola.
- [31] Beito, s. 83.
- [32] Boaz, s. 265-266.
- [33] Fullbrook, s. 174.

10. Sociolog Jan Keller a zábavní parky

- [1] Keller, s. 175.
- [2] Ibid, s. 176.
- [3] Anglická wikipedie, heslo "Amusement park".
- [4] Keller, s. 176.

[5] Ibid, s. 176.

11. Sociolog Jan Keller zbraně a lidově tvořivá ekonomie

[1] Keller, s. 178.

[2] Česká wikipedie, heslo "Aero L-159 Alca".

[3] Ibid, "Zbrojovka Brno".

[4] Keller, s. 179.

[5] Hazlitt, s. 17-18.

[6] Urza.

[7] Olson.

12. Závěr

[1] Keller, s. 45.

Literatura:

- BALL, M. a SUNDERLAND, D. An Economic History of London 1800-1914. Abingdon on Thames: Routledge 2001, ISBN 0-415-40640-4.
- BEITO, D. Mutual Aid for Social Welfare: The Case of American Fraternal Societies. In PALMER, T. G. After the Welfare State. Arlington: Students for Liberty 2012, ISBN 978-0-89803-171-3.
- BOAZ, D. Liberalismus v teorii a politice. Praha: Liberální institut 2002, ISBN 80-86389-23-5.
- BÖHM-BAWERK, v. E. Základy teorie hospodářské hodnoty statků. Praha: Academia 1991.
- DE SOTO, H. Mysterium kapitálu: proč kapitalismus triumfuje na Západě a selhává všude jinde na světě. Praha: Rybka 2007, ISBN 978-80-87067-20-8.
- FERGUSON, N. The Great Degeneration: How Institutions Decay and Economies Die. London: Allen Lane 2012, ISBN 978-1-846-14743-2.
- FIALOVÁ, H. - FIALA, J. Ekonomický slovník s odborným výkladem česky a anglicky. Praha: Aplus 2009, ISBN 978-80-903804-4-8.
- FULBROOK, M. A Concise History of Germany: Second Edition. Cambridge: Cambridge University Press 2004/2012, ISBN 978-0-521-54071-1.
- GARWOOD, Ch. Mid-Victorian Britain: 1850-1889. Oxford: Shire Publications 2011, ISBN 978-0-74780-830-5.
- HAZLITT, H. Ekonomie v jedné lekci. Praha: Alfa Publishing 2005, ISBN 80-86851-18-4.
- KELLER, J. Abeceda prosperity. 4. rozš. vyd. Brno: Doplněk 2010, ISBN 978-80-7239-249-0.
- KIRZNER, I. Jak fungují trhy. Praha: Liberální institut, Centrum liberálních studií, Megaprint 1998, ISBN 80-902270-5-8.
- LEWIS, K. a BURD-SHARPS, S. American Human Development Report: The Measure of America 2013–2014 [online, 2015(?)]. Dostupný z (přístup IV/2015): <http://ssrc-static.s3.amazonaws.com/moa/MOA-III-June-18-FINAL.pdf>.
- MACHAČOVÁ, J. a MATĚJČEK, J. Nástin sociálního vývoje českých zemí 1781-1914. Praha: Univerzita Karlova – Nakladatelství Karolinum 2010, ISBN 978-80-246-1679-7.
- MISES, L. v. Hospodářská politika: myšlenky pro dnešek a zítřek. Praha: Ludwig von Mises Institut 2014, ISBN 978-80-87733-11-0.
- MISES, v. L. Liberalismus. Praha: Liberální institut - Ekopress 1998, ISBN 80-86119-08-4.
- MISES, v. L. Lidské jednání: Pojednání o ekonomii. Praha: Liberální institut 2006, ISBN 80-86389-45-6.
- NEWBY, J. Women's Lives: Researching Women's Social History 1800-1939. Barnsley: Pen & Sword Family History 2011, ISBN 978-1-84884-368-4.
- NIKODYM, T. Z knihovničky utopického socialismu. Praha: Ludwig von Mises Institut 2014, ISBN 978-80-87733-17-2.
- NORBERG, J. Globalizace. Praha: Alfa Publishing – Liberální institut 2006, ISBN 80-86389-44-8.
- OLSON, M. Vzestup a pád národů: ekonomický růst, stagflace a společenská rigidita. Praha: Liberální institut 2008, ISBN 978-80-86389-51-6.
- ROTHBARD, M. N. Ekonomie státních zásahů. Praha: Liberální institut 2001, ISBN 80-86389-10-3.
- ROTHBARD, M. N. Zásady ekonomie. Praha: Liberální institut 2005, ISBN 80-86389-27-8.
- ŘIHÁK, H. Ne až tak divoký "divoký" kapitalismus. Praha: Ludwig von Mises Institut 2014, ISBN 978-80-87733-14-1.
- SOJKA, M. Dějiny ekonomických teorií. Praha: Havlíček Brain Team 2010, ISBN 978-80-87109-21-2.
- URZA: <http://www.mises.cz/clanky/valky-a-rozbita-okna-1969.aspx>.
- Česká a anglická wikipedie.
- Cestujete MHD? Útočí na vás průjem, chřipka i štěnice, varuje expert [online, 2013]. Dostupný z (přístup VII/2015): <http://www.metro.cz/cestujete-mhd-utoci-na-vas-prujem-chripka-i-stenice-varuje-expert-pyt-/co-se-dej>

[e.aspx?c=A130415_180113_co-se-deje_Bel.](#)

• Demografická příručka - 2013, Tab. 10-4 Naděje dožití při narození (střední délka života) v krajích České republiky v letech 2000–2013 [online, 2014]. Dostupný z (přístup IV/2015):

<https://www.czso.cz/documents/10180/20548153/130055141004.pdf/2efa6df9-68d6-4011-9d8c-e829fd7a72c9?version=1.0>.

• General statistics: Crashes took 32,719 lives in the U.S. in 2013 [online]. Dostupný z (přístup VII/2015): <http://www.iihs.org/iihs/topics/t/general-statistics/fatalityfacts/state-by-state-overview>.

• Multimediální texty z výživy rostlin [online, 2004]. Dostupný z (přístup I/2015):

http://web2.mendelu.cz/af_221_multitext/vyziva_rostlin/html/hnojiva/a_index_hnojiva.htm.

• Life Expectancy at Birth and at Age 65 by Local Areas in the United Kingdom, 2006-08 to 2010-12: Regional Life Expectancy, Table 3: Life expectancy at birth: by sex and region, 2006-08 to 2010-12 [online, 2014]. Dostupný z (přístup IV/2015):

<http://www.ons.gov.uk/ons/rel/subnational-health4/life-expec-at-birth-age-65/2006-08-to-2010-12/stb-life-expectancy-at-birth-2006-08-to-2010-12.html#tab-Regional-Life-Expectancy>.

• Table 1106. Motor Vehicle Occupants and Nonoccupants Killed and Injured [online, 2012]. Dostupný z (přístup VII/2015): <http://www.census.gov/compendia/statab/2012/tables/12s1106.pdf>.

Kniha neprošla jazykovou korekturou.

Obsah

Úvod	(s. 2)
1. Sociolog Jan Keller a "zlo" individualismu automobil	(s. 3)
2. Sociolog Jan Keller a ekonomové jako obhájci otrokářství	(s. 6)
3. Sociolog Jan Keller a neviditelná ruka trhu	(s. 8)
4. Sociolog Jan Keller a potřeby	(s. 11)
5. Sociolog Jan Keller a jeho omyly ohledně reklamy	(s. 14)
6. Sociolog Jan Keller a skromnost	(s. 17)
7. Sociolog Jan Keller a trh práce	(s. 18)
8. Sociolog Jan Keller a turistický průmysl	(s. 20)
9. Sociolog Jan Keller a velkoměsta	(s. 21)
10. Sociolog Jan Keller a zábavní parky	(s. 27)
11. Sociolog Jan Keller zbraně a lidově tvořivá ekonomie	(s. 28)
12. Závěr	(s. 29)
Poznámky	(s. 31)
Literatura	(s. 35)