

Vydává Ministerstvo financí České republiky ve spolupráci s Českou národní bankou ve vydavatelství *Economia*, a. s., Praha

© Ministerstvo financí ČR

Adresa redakce: Vinohradská 49
120 74 Praha 2

Telefon: 253 018 nebo: 24 21 00 25, l. 361

Fax: 253 728

Vedoucí redaktor: Ing. Ivan Kočárník, CSc.

Publishers: Ministry of Finance of the Czech Republic in Cooperation with Czech National Bank in Publishing House *Economia*, Prague

© Ministry of Finance of the Czech Republic

Editor's Office: Vinohradská 49
120 74 Prague 2

Czech Republic

Editor in Chief: Ivan Kočárník

OBSAH

Jiří FÁREK: Globální tendence a perspektivy zahraniční zadluženosti 49

Martin MANDEL: Cenové elasticity poptávkových křivek v zahraničním obchodě a jejich vliv na saldo obchodní bilance a měnový kurz (na příkladu Československa v l. 1990—92) 60

Mojmír ONDRÁČEK: Realnost kurzu české měny 69

Jiří JONÁŠ: Nobelova cena za rok 1993: ekonomická historie 77

Z historie

Stanislava PŮLPÁNOVÁ—Karel PŮLPÁN: Nástin vývoje peněz a měny na našem území do roku 1945 — 3. část 88

Informace

Odborná knihovna Ministerstva financí 95

Marie TICHÁ: Ochrana hospodářské soutěže 101

Přehled — Survey

CSFR: General Government Expenditure and Revenue (tabulka v angličtině) 103

Uprostřed čísla:

R. A. MUSGRAVE—P. B. MUSGRAVEOVÁ: Veřejné finance v teorii a praxi (17. část): ss. 513—528

Všechny bibliografické údaje včetně údajů o autorských právech jsou uvedeny u prvního pokračování v č. 9/92 tohoto časopisu.

Publikováno po dohodě s vydavatelstvím McGraw-Hill, Inc.

CONTENTS

Jiří FÁREK: Global Trends and Prospects of the Foreign Indebtedness 49

Martin MANDEL: The Price Elasticities of Demand in the Foreign Trade and Their Influence on the Balance of Trade and the Foreign Exchange Rate 60

Mojmír ONDRÁČEK: Reality of the Czech Crown Exchange Rate 69

Jiří JONÁŠ: The Nobel Price for 1993: Economic History 77

History

Stanislava PŮLPÁNOVÁ—Karel PŮLPÁN: The Outline of the Development of Money and Currency on our Territory till 1945 — 3rd Part 88

Information

Library of the Ministry of Finance 95

Marie TICHÁ: Protection of the Economic Competition 101

Survey

CSFR: General Government Expenditure and Revenue (Table in english) 103

In the middle of this issue:

R. A. MUSGRAVE—P. B. MUSGRAVE: Public Finance in Theory and Practice (Part XVII): pp. 513—528

You can find all bibliographical data including particulars on copyright in part I of this series in No 9/92 of this journal.

Published by arrangement with McGraw-Hill, Inc.

Redakční rada: dr. Ivan Angelis, CSc., doc. ing. Aleš Bulíř, MSc., CSc., ing. Petr Dvořák, ing. Miroslav Hrnčíř, DrSc., doc. ing. Kamil Janáček, CSc., ing. Miroslav Kerouš, ing. Ivan Kočárník, CSc., ing. Václav Kupka, CSc., ing. Tomáš Ježek, CSc., ing. Jiří Pospíšil, CSc., Vladimír Rudlovčák, CSc., ing. Pavel Štěpánek, CSc., PhD. Jan Švejnar, doc. dr. František Vencovský, ing. Jan Vít, prof. ing. Karol Vlachynský, CSc.

Nobelova cena za rok 1993: ekonomická historie

Jiří JONÁŠ*

I. Úvod

Ekonomie bývá občas označována za „imperiální vědu“, protože si jako předmět své analýzy přisvojuje oblasti, které bývají obvykle považovány za doménu jiných vědních oborů. Příkladem takového „vstupování na cizí pozemky“ byl i ekonomický výzkum zločinu, manželství a investic do lidského kapitálu, za který byla udělena Nobelova cena pro rok 1992 Gary S. Beckerovi z Chicagské univerzity. Podobně tomu bylo i letos. Nobelova cena za ekonomii pro rok 1993 byla udělena za výzkum v oblasti, která také leží na pomezí ekonomie a navíc v současné době rozhodně nepatří k hlavním předmětům zájmu ekonomů. Jak ale bývá v případech udělení Nobelovy ceny obvyklé, samotný tento akt zájem širší odborné i laické veřejnosti o tuto oblast výrazně zvýší.

Nobelovu cenu za ekonomii pro rok 1993 získali profesor Robert W. Fogel z Chicagské univerzity a profesor Douglass C. North z Washingtonovy univerzity v St. Louis. Nobelova cena za rok 1993 putovala tak již počtvrté za sebou do Spojených států a počtvrté za sebou také získala cenu Chicagská univerzita. Švédské Riksbank citovala při zdůvodnění udělení ceny letošním laureátům jejich zásluhu na „znovuobjevení výzkumu ekonomické historie prostřednictvím aplikování ekonomické teorie a kvantitativních metod za účelem vysvětlení ekonomických a institucionálních změn“.

Mezi hlavní přínosy **Douglaše Northe** v ekonomii patří jeho analýza faktorů ekonomického růstu ve Spojených státech před rokem 1860 a především obecnější analýza úlohy a rozdílného vývoje institucí a vlastnických práv jako faktorů vysvětlujících dlouho přetrvávající výrazné rozdíly ve stupni hospodářského rozvoje, které pozorujeme mezi jednotlivými ekonomikami. **Robert Fogel** se proslavil především analýzou otroctví ve Spojených státech a výzkumem úlohy železnice jako faktoru hospodářského růstu americké ekonomiky v 19. století. Především z důvodu aktuálnosti Northovy analýzy ekonomického významu institucí v našich podmínkách se budeme podrobněji věnovat práci tohoto laureáta. U R. Fogela se zaměříme na jeho práci v oblasti ekonomie otroctví.¹

* Ing. Jiří Jonáš, zástupce ČR v MMF
Příspěvek redakce obdržela 30. 11. 1993.

¹ Pokud jde o jeho práce v ostatních oblastech, viz článek autora o Nobelově ceně za rok 1993 v týdeníku *Ekonom* č. 45/93, s. 22–23.

II. Instituce a ekonomická teorie

North ve své práci vychází z analýz předchozích teoretiků, jež se zabývali úlohou vlastnických práv a institucí v tržní ekonomice — A. Alchiana, O. Williamsona a především laureáta Nobelovy ceny z roku 1991, Ronalda Coaseho. Všichni tyto ekonomové se vyznačovali tím, že považovali za empiricky a analyticky nejspíše neplatné omezovat se při vysvětlování ekonomické reality na tradiční předpoklady neoklasického modelu, tj. na *neexistenci nákladů směny*. North vycházel z předpokladu, že tradiční vysvětlování hospodářského růstu v rámci neoklasického modelu, kde jedinými určujícími faktory jsou růst obyvatelstva a míra úspor, neodpovídá v řadě případů realitě moderních tržních ekonomik a neumožňuje vysvětlit přetrvávající dramatické rozdíly ve stupni hospodářského rozvoje mezi jednotlivými zeměmi. Podobně jako před ním Coase se i North domnívá, že neoklasické předpoklady racionálně se rozhodujících maximalizujících ekonomických subjektů, jež volí mezi dostupnými rozhodovacími alternativami na základě informací o relativních cenách, představují nadále účinný analytický nástroj, avšak neexistence transakčních nákladů, kterou neoklasická analýza předpokládá, je v současném světě přijatelnou aproximací pouze pro určitý omezený počet trhů. Pokud přijmeme existenci nenulových transakčních nákladů a nedokonalých informací o attributech předmětů směny, potom vzniká *nutnost existence institucí*.

Málokterý ekonom bude popírat, že instituce, jako jsou např. parlamenty, soudy, vládní organizace či vlastnická práva, mají na ekonomickou aktivitu nezanedbatelný dopad. Navzdory této snad až příliš zřejmé skutečnosti však současná ekonomická teorie neposkytuje institucím ve svém analytickém rámci místo, které by stupni jejich vlivu na ekonomickou výkonnost odpovídalo. North se v řadě svých publikací² pokusil vypracovat teoretický rámec, který by umožnil existenci institucí do tradiční ekonomické analýzy zahrnout. V žádném případě *neusiloval o odmítnutí neoklasického analytického aparátu*, jako řada jiných ekonomických teoretiků revolucionářů, ale o jeho doplnění a přiblížení realitě.³

Abychom přesněji porozuměli významu institucí v Northově analýze ekonomického vývoje, upřesníme si nejprve, co se přesně pod pojmem instituce rozumí, jak se liší od *organizací* a jakým způsobem ovlivňují ekonomickou aktivitu jednotlivců.

Instituce a organizace mají společné to, že poskytují řád a strukturu lidskému jednání. Instituce představují omezení, která byla člověkem účelově vytvořena, aby usměrňovala jeho chování. Organizace — na rozdíl od institucí — vznikají za konkrétním účelem, aby umožnily v rámci existujících omezení (ať už institucionálních, nebo technologických) dosáhnout konkrétních cílů. Pokud bychom měli použít sportovní analogii, organizace představují jednotlivé hráče, zatímco instituce lze chápat jako pravidla hry. Podobně jako sportovní týmy i organizace — ať už jde o organizace politické (strany), ekonomické (firmy, odbory), společenské (kluby, církev), či vzdělávací (školy) — sledují společný účel, společný cíl.

Ekonomický proces můžeme chápat jako souhrn aktů *transformace a transakcí*. Společně s náklady transformace v rámci výrobního procesu, které jsou ovlivněny existujícími technologiemi výroby, určují existující instituce náklady trans-

² Viz např. *Structure and Change in Economic History* [1981] a *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* [1990].

³ To také může být jeden z důvodů, proč mu byla udělena Nobelova cena. Tato pocta se obvykle dostává ekonomům, kteří stavěli na práci a výsledcích svých předchůdců, a nikoliv těm, kteří výsledky svých předchůdců negují.

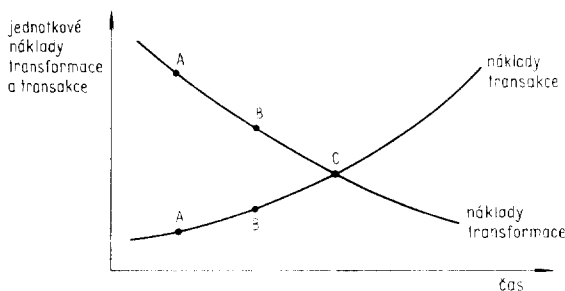
akcí. Množina existujících příležitostí, v jejímž rámci mohou ekonomické subjekty provádět svá ekonomická rozhodnutí, je tudíž spoluurčena vedle tradičního neoklasického technologického omezení i omezením vyplývajícím z množiny existujících institucí. Zahrnutí institucí tak umožňuje ucelený pohled na náklady výroby a směny; doplňuje neoklasický přístup k analýze ekonomických problémů jako aktů volby v rámci množin přípustných řešení.

Hlavní *raison d'être* institucí je snížení nejistoty, která je inherentní součástí vzájemných interakcí lidí a jejíž dopad na výslednou alokaci zdrojů a ekonomickou výkonnost neoklasická teorie ne zcela plně zohledňuje. Neoklasická ekonomická teorie je založena na následujících předpokladech: (1) existence vzácnosti statků a z ní vyplývající předpoklad konkurence; (2) proces směny, který probíhá bez jakýchkoliv frikcí, s dokonale definovanými vlastnickými právy; (3) informace o předmětech směny jsou kompletní a jejich získání je bez nákladů. Analytická síla neoklasické teorie se opírá o předpoklad (1), zatímco předpoklady (2) a (3) se ukázaly být její slabinou. Pokud by totiž byly předpoklady (2) a (3) věrným odrazem reality, potom by bylo velice obtížné vysvětlit existenci tak běžné instituce, jako je např. firma!

Již v roce 1937 poukázal na tento nedostatek neoklasické teorie Ronald Coase se svým slavným článkem *The Nature of the Firm*⁴. Hlavním důsledkem Coaseho analýzy bylo přijetí — byť se zpožděním několika desetiletí — závěru, že pokud nejsou náklady transakcí nezanedbatelné, instituce „hrají roli“ a neoklasický předpoklad světa bez institucí není udržitelný.

Tradiční ekonomická teorie již minimálně od dob Adama Smitha poukazovala na pozitivní důsledky růstu obchodu v důsledku specializace a dělby práce. Zanedbávána však zůstávala druhá strana tohoto vývoje — *náklady specializace a dělby práce*. North ve svých pracích⁵ zdůrazňoval, že růst obchodu a specializace nepřináší jednoznačně pouze zisky z obchodu, ale nese s sebou rovněž náklady — viz *graf č. 1*. Růst obchodu a specializace vedl k růstu nákladů transakce a jejich vynaložení umožňovalo zisky z obchodu realizovat. North v této souvislosti používá pojem *čistý zisk ze směny*, jímž rozumí ekonomickou teorii předpokládaný tradiční zisk (hrubý zisk) minus náklady směny.

GRAF č. 1 Zisky z obchodu jsou doprovázeny růstem nákladů směny



Vývoj nákladů směny v závislosti na růstu specializace a dělby práce lze ukázat na příkladech různých vývojových etap organizace ekonomické a transakční činnosti.

⁴ Viz J. Jonáš: Nobelova cena za ekonomii 1991 — Ronald Coase. *Finance a úvěr*, 2/1992, s. 103–108.

⁵ Viz např. [North 1984, s. 8] a [North 1989a, s. 1319].

V první etapě vývoje lidské společnosti byly jednotlivé místní komunity převážně ekonomicky samostatné a akt směny nehrál důležitou úlohu. Když pak došlo k rozvinutí směny mezi těmito skupinami, jednalo se o směnu opakovanou, založenou na blízkých osobních vztazích mezi účastníky transakce, kde absentovalo vynucování dodržování podmínek uzavřených kontraktů prostřednictvím třetích stran. Účastníci transakcí se většinou vyznačovali relativně vysokým stupněm kulturní homogenity, což snižovalo informační nejistotu, zatímco časté opakování transakcí a nízké náklady odhalení porušení kontraktu byly dostatečným stimulem pro dodržování dojednaných podmínek směny. Tuto fázi vývoje můžeme charakterizovat jako *etapu personifikované směny*, zachycené na grafu č. 1 bodem A. Tento bod charakterizuje situaci, kde náklady transformace jsou v důsledku nízkého stupně specializace a dělby práce vysoké, ale kde náklady transakční jsou naopak v důsledku výše uvedených charakteristik nízké.

S tím, jak se proces směny postupně rozšiřuje, dochází v důsledku zvyšování specializace a dělby práce k poklesu nákladů transformace a zároveň se zvyšují náklady směny. Tato situace je charakterizována na grafu č. 1 bodem B. S rostoucím rozsahem a komplikovaností směny se snižuje užitečnost personálních kontaktů jako institucionálního nástroje zajišťování dodržování podmínek kontraktů. Personální směna je tudíž postupně nahrazována *neosobní směnou*, kde majitelé zboží, které je předmětem směny, nejsou při aktu směny vždy přítomni. To samozřejmě za jinak stejných okolností zvyšovalo pravděpodobnost porušení kontraktu, a proto bylo nutné vytvořit alternativní institucionální rámec, který by tuto pravděpodobnost odstraňoval či alespoň minimalizoval. Proto zboží na cestách často doprovázeli příbuzní majitele nebo se smluvní strany zajišťovaly výměnou rukojmích. Svou roli hrály i postupně vznikající obchodní kódy slušného chování.

Konečně třetí etapou vývoje směny je *neosobní směna s přítomností třetí osoby* vynucující splnění kontraktu, obvykle státu. Na grafu č. 1 je zachycena bodem C⁶. Toto uspořádání charakterizuje většinu současných moderních společností, které se vyznačují vysokým stupněm dělby práce, nízkými náklady transformace a relativně vysokými náklady směny. I když předpokládáme, že se význam ideologických norem a kódů přiměřeného chování jako takový nezměnil, výrazně zvýšená komplikovanost aktů směny v moderní společnosti zvýšila potenciální zisky z podvádění, nedodržování těchto norem a porušování kontraktů. I když s sebou nese existence třetí strany jako záruky dodržování podmínek kontraktu mezi smluvními stranami kvalitativně nové problémy, moderní společnost nemůže — podle Northe — ekonomicky efektivně fungovat v politické anarchii. Zkušenosti řady reformujících se ekonomik, kde došlo k omezení efektivního fungování institucí moderního státu, zřetelně ilustrují negativní dopad tohoto vývoje na ekonomickou výkonnost.

Proč však náklady směny v situaci bodu C převyšují absolutně i relativně — měřeno celkovými náklady ekonomické činnosti zaměřené na získání určitých statků — náklady směny v situaci bodu A? Odpověď na tuto otázku je zřejmá, když si uvědomíme, jak se změnily charakteristiky předmětu směny mezi body A a C.

V primitivních společnostech s nedostatečně rozvinutou směnou je pro každého účastníka směny poměrně snadné získat informace o tom, zda předmět smě-

⁶ Křivky nákladů transformace a transakce se v bodě C protínají; to znamená, že v průměru představují jednotkové náklady transakce (směny) 50 % celkových nákladů. To je zhruba v souladu s realitou současné americké ekonomiky, kde se podíl činnosti zaměřených na směnu produkce na celkovém výstupu odhaduje na 50 %.

ny má skutečně ty vlastnosti, které chce získat. Kvalitativní charakteristiky, např. ostří kamenné sekery, bylo snadno a s nízkými náklady zjistitelné. V moderní společnosti s rozvinutou směnou je získání informace o attributech předmětu směny nepoměrně obtížnější a situace, kdy dvě strany směny mají o těchto charakteristikách informace asymetrické, vede ke vzniku specifických problémů spojených s náklady a výnosy získávání dodatečných informací o směřovaném produktu⁷. V [North 1990] je např. analyzován případ transakce spočívající v koupi nemovitosti za hotovost. Pokud může jedna strana transakce ovlivnit výnosy (peněžní či nepeněžní, v podobě poskytovaného užitku) plynoucí z vlastnictví určitého aktiva a pokud je nemožné tuto eventualitu předem bez nákladů zjistit, ovlivní to negativně cenu tohoto aktiva. Čím obtížnější je měření a zjišťování charakteristik daného předmětu směny, tím obtížnější je zároveň vytváření vlastnických práv.

III. Ekonomický vývoj a vývoj institucí

D. North ve svých pracích ukázal, jakým způsobem přistupovat k analýze institucí jako faktorů ovlivňujících ekonomický vývoj a rozdílnou ekonomickou výkonnost jednotlivých zemí. Jeho výzkum je však charakterizován tím, co je pro řadu průkopnických prací typické: s každou otázkou, na kterou odpovídá, vyvstává ještě více otázek nových, které jsou dosud nezodpovězené. Mezi ně patří např. otázka, proč v některých zemích vznikly instituce, které podporují efektivní ekonomický proces, zatímco jiné země s rozdílnou strukturou institucí prodělávají dlouhá období hospodářské stagnace či úpadku. Mezi další ne plně zodpovězené otázky patří například otázka, proč není možné přenést strukturu institucí, které se ukázaly být jako ekonomicky prospěšné v jedné zemi, do jiné země a jakým způsobem dochází k vzájemné interakci formálních a neformálních omezení. Změny formálních omezení přitom zajišťují vývoj a změnu institucionálního rámce v dané zemi, zatímco relativní neměnnost neformálních omezení působí proti častým a především revolučním změnám institucionálního rámce.

Ve své poslední práci [1990] North odpoví na některé tyto otázky naznačuje. Pokud jde o rozdílný hospodářský vývoj v zemích tzv. třetího světa a ve vyspělých průmyslových zemích, důležitým vysvětlujícím faktorem je rozdílnost aktivit, které jsou daným institucionálním rámcem podporovány a stimulovány. Transakční náklady na jednotku směny jsou v zemích třetího světa nepoměrně vyšší než ve vyspělých tržních ekonomikách. Sofistikovaná struktura vlastnických práv a dalších institucí, které jsou charakteristické pro efektivně fungující moderní trhy a které umožňují uskutečňovat transakce v místě i čase, v nerozvinutých zemích neexistuje, resp. existuje pouze v nedokonalé a rudimentární podobě. Základní kvalitativní rozdíl mezi nerozvinutými a vyspělými zeměmi spočívá v tom, že instituce v nerozvinutých zemích činí nejziskovějšími činnostmi zaměřené na *obchodování a redistribuční aktivity včetně černého trhu*, zatímco instituce v rozvinutých zemích podporují rovněž ziskovost výrobních aktivit. V prvním případě podporují nedokonalá vlastnická práva a další překážky zvyšující náklady směny činnosti orientované na krátkodobý zisk, kde není třeba velkých investic do fixního kapitálu. Naproti tomu dostatečné institucionální záruky vlastnických práv ve vyspělých tržních ekonomikách snižují rizika a náklady

⁷ Na toto téma viz např. slavný článek Akerlofa o trhu ojetých automobilů „The Market for «Lemons»: Qualitative Uncertainty and Market Mechanism”. *Quarterly Journal of Economics*, 1970, s. 488–500.

směnných transakcí s časovou dimenzí a podporují tak dlouhodobě orientované podnikání a investice do fixního kapitálu, které jsou nezbytné pro dlouhodobě udržitelný dynamický hospodářský růst. Jediný způsob, jak v podmínkách neexistence institucí zajišťujících stabilní vlastnická práva dlouhodobě investovat, je získat patřičné garance od státu.

Existující institucionální rámec podporuje získávání určitých druhů zručnosti a znalostí. Pakliže není daná struktura institucí vhodná pro rozvíjení podnikatelské činnosti s dlouhodobými investicemi, jako je tomu ve zmiňovaném případě řady rozvojových zemí, ekonomické subjekty budou stimulovány k získávání zcela odlišného druhu znalostí a zručností, než tomu je v případě existence institucí zajišťujících stabilitu vlastnických práv a podporujících dlouhodobé investice. Jinými slovy, existující institucionální rámec bude ovlivňovat směr, kterým se bude ubírat získávání znalostí a zručností ve společnosti, a struktura těchto znalostí a dovedností bude naopak jedním z hlavních faktorů ekonomické prosperity.

Spojené státy 19. století jsou podle Northe názornou ukázkou pozitivního dopadu institucionálního rámce, jenž podporuje investice do vzdělání, na hospodářskou prosperitu. Jednotlivými ekonomickými subjekty předpokládané výnosy z investic do vzdělání vedly ke značnému rozsahu soukromých i veřejných investic jak do základního vzdělání, tak do získávání kvalifikace v rámci zaměstnání, s následným rychlým růstem produktivity práce. V zemích tzv. třetího světa naopak tento zájem na investování do získávání výrobních znalostí a dovedností po většinu historie absentoval, a pokud k investování do vzdělání v těchto zemích došlo, v příkrém kontrastu se zkušeností Spojených států 19. století se jednalo o investice do vzdělání vysokoškolského. Pokud by efektivně fungovaly soukromé trhy, investování do základního vzdělání by se realizovalo jejich prostřednictvím. V případě selhání soukromých trhů v této oblasti by mohly být investice do základního vzdělání financovány veřejným sektorem. Nic podobného však ve většině rozvojových zemí nepozorujeme; to podle Northe svědčí o tom, že existující institucionální rámec neposkytuje pro získávání tohoto druhu znalostí dostatečný stimul, a také o tom, že lidé, kteří o podobných investicích mají možnost rozhodovat, nemají správnou představu o jejich potenciálních přínosech. Neefektivní institucionální struktura spolu s nepřesnými modely, které si ekonomické subjekty utvářejí o realitě, podporuje stabilitu tohoto neefektivního institucionálního rámce.

Institucionální vývoj, resp. změna institucionálního rámce je podle Northe způsobena především změnami relativních cen. Např. změny relativních cen — nákladů — tržního a politického mechanismu ovlivňování výsledků směny v posledních dvou stoletích měly za následek, že se výrazně zvýšila úloha politických institucí a politického procesu při ovlivňování alokace zdrojů a výsledků ekonomického procesu. Obzvláště patrná je relativně vyšší důležitost politických institucí jako faktorů ovlivňujícího ekonomický proces v nerozvinutých ekonomikách. Ne každá změna relativních cen však povede ke změnám institucí, tedy ke změnám omezení, v jejichž rámci dochází k uzavírání kontraktů mezi jednotlivými ekonomickými subjekty. Pouze tehdy, budou-li se obě smluvní strany domnívat, že změna podmínek utváření kontraktů bude pro ně výhodná, bude možné institucionální změnu realizovat. V opačném případě dojde pouze k přizpůsobení kontraktu v rámci existující institucionální struktury. Zatímco změny relativních cen jsou spolu se změnami preferencí hlavní hybnou silou změn institucionálního rámce, skutečnost, že existuje hierarchická struktura pravidel a že pravidla na vyšším stupni hierarchie je vždy obtížnější změnit než pravidla na nižším stupni, působí jako faktor stability daného institucionálního rámce.

Na základě analýzy institucionálního rámce zkoumal North řadu historických epizod, které se vyznačovaly pozoruhodnými nerovnostmi v tempu hospodářské-

ho rozvoje, např. vývoj v Severní a Jižní Americe či ve Španělsku a Anglii, jakož i historii vývoje institucí především v Evropě. Nejpozoruhodnější jeho práce v oblasti ekonomické historie je [North — Thomas 1973], kde autoři sledují vývoj institucionálního rámce determinujícího prostor pro ekonomickou aktivitu v Evropě od 10. do 18. století.

Z této analýzy vyplývá zajímavý závěr o tom, jak přesně odpovídá skutečný vývoj růstu obyvatelstva, dostupnosti obhospodařované půdy a reálných mezd a rent teoretickým závěrům moderní ekonomické analýzy. Ve 13. století byla postupně veškerá orná půda obhospodařována a stávala se vůči pracovní síle stále relativně vzácnější. Existující institucionální rámec té doby umožnil reagovat na tyto změny pouze v určitém rozsahu, a to snahou o zajištění exkluzivnějšího využití půdy pro výnosnější druhy činností. To mělo za následek, že cena pracovních náročných výrobků klesala, zatímco cena výrobků náročných na půdu, především zemědělských výrobků, rostla. Zároveň klesaly reálné mzdy a rostla renta. Morové epidemie, které stíhaly Evropu ve 14. století, tento poměr v relativní vzácnosti faktorů zvrátily: výrazný pokles obyvatelstva způsobil, že pracovní síla se stala relativně vzácnější než půda a reálné mzdy vzrostly. Zároveň se snížily renty majitelů panství a poklesla jejich negociační síla při změnách institucionálních uspořádání v reakci na tyto změny.

V 15. a 16. století se opět situace změnila a počet obyvatelstva začal růst. Produkce nestačila držet tempo s růstem počtu obyvatelstva a reálné mzdy klesaly. Oproti období růstu počtu obyvatelstva z 13. století však došlo v 16. století ke dvěma zásadním změnám, které podstatným způsobem ovlivnily ekonomické důsledky tohoto růstu: s objevem Ameriky docházelo k odlivu obyvatelstva do nových kolonií a rozvíjející se obchod a nová institucionální struktura způsobily, že tento růst neměl podobně katastrofické důsledky jako před třemi stoletími. Navíc se začaly rozdíly ve vybavenosti výrobními faktory v rámci Evropy prohlubovat: východní Evropa s relativním přebytkem půdy a západní Evropa s relativním přebytkem pracovní síly vytvářely přirozený prostor k rozmachu směny.

Zvýšená obchodní aktivita si vynucovala vytváření nových institucí, které bylo v rámci feudální institucionální struktury nemožné či nákladné poskytnout. Postupně vznikaly státní útvary s přirozenou potřebou vyšších fiskálních příjmů na zajištění veřejných statků, např. obrany. Ovšem konkrétní způsob, jakým se tyto nové instituce státu formovaly a jakým zajišťovaly financování svých fiskálních potřeb, nezůstal bez hlubokého vlivu na pozdější ekonomický vývoj. North a Thomas v této souvislosti porovnávají Španělsko a Francii, kde monarchistické instituce postupně převzaly moc od zastupitelských sborů, s parlamentní mocí v Anglii a vládou obchodní oligarchie v Nizozemí. Vysoké zdanění ve Francii a Španělsku, upřednostňování krátkodobých fiskálních příjmů a podpora lokálních monopolů nevytvářely příhodné prostředí pro rozvoj konkurence, inovací a hospodářského růstu. Naopak, vývoj v Anglii a Holandsku byl charakterizován rozvojem institucí podporujících ochranu vlastnických práv, invencí a mobilitu výrobních faktorů. Výsledkem byla nepoměrně vyšší ekonomická výkonnost, růst produktivity a všeobecný rozvoj.

IV. Ekonomie otroctví

Práci druhého laureáta Nobelovy ceny za ekonomii, Roberta Fogela z Chicagské univerzity, si přiblížíme krátkým pohledem na jeho studie v oblasti ekonomie otroctví. Jeho hlavní práci v této oblasti jsou [Fogel 1974] a [Fogel 1989].

Fogelův výzkum ekonomie otroctví, opírající se především o historicko-empiri-

rickou analýzu fungování Jihu⁸, vyvolal značnou pozornost, protože ukázal, že řada doposud přetrvávajících představ o systému otroctví je velice nepřesná a že rovněž ekonomická výkonnost Jihu, především v období největší prosperity systému otroctví před občanskou válkou, byla mnohem vyšší, než mnozí historici tvrdili.

Jedním z nejzajímavějších závěrů bylo, že v rozporu s tradičními představami nebyli otroci neefektivní pracovníci neschopní vykonávat víc než primitivní manuální a jednoduché práce. Naopak, Fogel ve své knize [1989] uvádí, nakolik závažným antagonizmem bylo pro mnohé zjištění, že otroci jsou velice efektivní pracovníci, se silně vyvinutým smyslem pro rodinný život, schopní osvojovat si širokou škálu zručností a dovedností.

Fogel nesouhlasil s názorem, že práce otroků byla poptávána pouze v zemědělství a že otroci nebyli vhodní pro práci v továrnách ve městech, která byla náročnější na zručnost a průmyslové návyky. Naopak, poptávka po práci otroků v továrnách byla na stejné úrovni jako poptávka po práci otroků v zemědělství. Rozdíl byl pouze v tom, že ve městech představovala levná práce neustále příjízďících přistěhovalců snadný substitut práce otroků, kteří tak byli z tohoto trhu vytlačováni, protože v zemědělství podobné konkurenci nečelili. Systém skupinové práce (gang system) na zemědělských farmách Jihu byl pro svobodné pracovníky natolik nepřitažlivý, že jejich nabídka byla relativně nepružná i při vyšších mzdových premiích, které jim byly nabízeny. Konkurence mezi městem a venkovem při získávání práce otroků vedla ke zvýšení jejich ceny. Protože však ve městech mohli být snáze nahrazeni levnější prací přistěhovalců než na venkově, docházelo k přesunu otroků zpět z měst na venkov. Skutečnost, že práce otroků ve venkovských oblastech byla pouze obtížně nahraditelná, že neexistoval snadný substitut, činila poptávku po otrocích v zemědělských oblastech Jihu značně neelastickou.

Tento závěr považuje Fogel za jeden z hlavních objevů kliometrického⁹ výzkumu systému otroctví. Nepružnost poptávky po práci otroků poskytovala speciální výhody jejich majitelům a především majitelům velkých farem, kde byla efektivnost práce otroků přinejmenším srovnatelná s efektivností práce svobodných pracovníků na farmách v severních státech, poskytovala značnou konkurenční výhodu. Mnozí kliometrické vysvětlují touto nízkou elasticitou poptávky po práci otroků zaostáváním Jihu při industrializaci v porovnání se Severem. Podle tradičních historických závěrů byl Jih v porovnání se Severem při industrializaci značně pozadu především z důvodu neefektivnosti a slabosti své na otroctví založené ekonomiky. Někteří kliometrické nyní tvrdí, že to byla naopak síla zemědělského sektoru Jihu, co zapříčinilo pomalou industrializaci. Zároveň ovšem dospívají k názoru, že ačkoliv mohla mít tato politika pozitivní vliv na krátkodobou maximalizaci důchodu těch, kteří se specializovali na oblast zemědělství, otroctví mohlo působit negativně na dlouhodobý růstový potenciál Jihu. Vytvářelo omezení a překážky pro růst třídy podnikatelů a pracovníků, kteří by byli schopni vytvářet dlouhodobý dynamický růst využíváním existujících podnikatelských příležitostí a inovací v nezemědělském sektoru ekonomiky, které byly zdrojem vysokých temp ekonomického růstu v ostatních částech průmyslově vyspělého světa.

Další zajímavý závěr, ke kterému kliometrické dospěli, se týká vlivu otroctví na rozdělení bohatství. Nerovnosti v bohatství byly na svobodném Severu stejně ve-

⁸ Hranici mezi Jihem a Severem tvořily následující jižní státy: Delaware, Maryland, Západní Virginie, Kentucky, Arkansas a Oklahoma.

⁹ Kliometrie spojuje ekonomickou teorii, kvantitativní metody, testování hypotéz a tradiční techniky ekonomické historie.

	obyvatelstvo celkově		svobodné obyvatelstvo	
	1840	1860	1840	1860
celostátní průměr	96	128	109	144
Sever	109	141	110	142
v tom: severovýchod ^a	129	181	130	183
střední Sever	65	89	66	90
Jih	74	103	105	150
v tom: jižní atlantský	66	84	96	124
středovýchodní	69	89	92	124
středozápadní	151	184	238	274

pramen: [Fogel 1989]

^a jednotlivé oblasti zahrnují následující státy: severovýchod — Maine, Vermont, New Hampshire, New York, Massachusetts, Rhode Island, Connecticut, New Jersey, Pennsylvania; střední Sever — Severní a Jižní Dakota, Nebraska, Kansas, Minnesota, Wisconsin, Iowa, Missouri, Illinois, Indiana, Michigan, Ohio; jižní atlantský Jih — Delaware, District of Columbia, Virginia, Západní Virginia, Severní a Jižní Karolína, Georgia a Florida; středovýchodní Jih — Kentucky, Tennessee, Mississippi a Alabama; středozápadní Jih — Oklahoma, Arkansas, Louisiana a Texas

liké jako na otrokářském Jihu, protože poměrně egalitářské rozdělení bohatství venkova na Severu bylo kompenzováno mnohem výraznějšími rozdíly v jeho rozdělení ve městech. Na Jihu i Severu vlastnilo jedno procento nejbohatšího obyvatelstva zhruba jednu čtvrtinu celkového bohatství.

Zajímavé je srovnání ekonomické výkonnosti Jihu a Severu měřené výší důchodu na obyvatele, resp. tempem růstu tohoto ukazatele. *Tabulky č. 1 a 2* ukazují vývoj těchto ukazatelů v letech 1840 a 1860.

Ve sloupci obyvatelstvo celkem se předpokládá, že otroci jsou také spotřebitelé, a tudíž celková úroveň důchodu oblasti musí brát v úvahu i jejich spotřebu. Ve sloupci svobodné obyvatelstvo se otroci považují za výrobní vstup, který slouží pouze k výrobě zboží konečné spotřeby. V 19. století argumentovali zastánci zrušení otroctví ve Spojených státech samozřejmě údaji z prvního sloupce, ze kterých odvozovali ekonomickou neefektivnost ekonomiky Jihu, založené na otroctví a zmítané chudobou. Pro politiky reprezentující Jih byly ve sporu o ekonomické efektivnosti ekonomiky založené na otroctví zase směrodatné údaje z druhého sloupce, protože ty byly podstatné pro ekonomickou výkonnost z jejich hlediska, které nebylo zatíženo morálními problémy otroctví.

Fogel však ukazuje, že i když uvažujeme důchod na hlavu pro celkové obyvatelstvo, není zřejmé, že „břemeno otroctví odkázalo ekonomiku Jihu do postavení zbídačené kolonie“. Z údajů v tabulce č. 1 je zjevné, že vyšší důchod na obyvatele Severu je dán pouze vysokou úrovní tohoto ukazatele pro severovýchodní oblast. Jeho vysoká hodnota v této oblasti je do určité míry způsobena nižší fertilitou, a tudíž nižším podílem ekonomicky neaktivního obyvatelstva. Ve skutečnosti byl

TABULKA č. 2 Průměrné roční tempo růstu reálného důchodu
na obyvatele v období 1840–1860

v %

celostátní průměr	1,4
Sever	1,3
v tom: severovýchod	1,7
střední Sever	1,6
Jih	1,7 ^a
v tom: jižní atlantský	1,2
středovýchodní	1,3
středozápadní	1,0

pramen: [Fogel 1989]

^a Z důvodů přesunů obyvatelstva nemusí údaj za celou oblast odpovídat součtu hodnot za subregiony.

Jih počátkem 60. let 19. století z ekonomického hlediska více prosperující ekonomikou než jakákoliv evropská země vyjma Anglie. A např. Itálie dosáhla úrovně důchodu na obyvatele, jakou měl Jih v roce 1860, až o 80 let později, před druhou světovou válkou.

Údaje v tabulce č. 2 ukazují, proč kladlo svobodné obyvatelstvo Jihu proti zrušení otroctví takový odpor. Během sledovaných dvou desetiletí se zvýšil reálný důchod svobodného obyvatelstva Jihu téměř o 50 %! Prosperita Jihu se projevila pozitivně i na mzdách svobodných pracovníků v této oblasti a v roce 1860 přesahovala celonárodní průměr, což nadále zvyšovalo podporu tohoto systému.

Občanská válka a zrušení otroctví patřily mezi hlavní faktory, které přispěly k výraznému relativnímu úpadku Jihu ve srovnání s prosperujícím Severem v letech 1869–1880. Zatímco na Severu byl průměrný reálný důchod na obyvatele v roce 1880 o 45 % vyšší než v roce 1860, na Jihu byl v porovnání s rokem 1860 v roce 1880 stále o 15 % nižší. V té době poklesl průměrný reálný důchod na obyvatele na Jihu pod hranici 50 % celonárodního průměru. Občanská válka postihla Jih výrazněji než území Severu, protože většina válečných operací se odehrávala právě na území Jihu a devastace výrobního potenciálu zde dosáhla většího rozsahu. Pravděpodobně důležitější faktor však představovalo zrušení instituce otroctví, neboť trvalo určitou dobu, než byl nalezen nový institucionální rámec pro zapojení bývalých otroků do výrobního procesu. Jihu trvalo zhruba sto let, než snížil důchodovou mezeru vůči Severu na úroveň, na které byl v roce 1860.

Navzdory četným snahám mnoha odpůrců otroctví ve Spojených státech před občanskou válkou prokázat, že ekonomika Jihu se bortila pod vahou ekonomické neefektivnosti tohoto systému, historická ekonomická fakta příliš podpory pro toto tvrzení neposkytují. Ekonomika Jihu patřila v období 1840–1860 k nejvíce prosperujícím ekonomikám tehdejšího světa a pouze Sever a Anglie se mohly pochlubit ekonomickou úrovní vyšší. Ekonomická efektivnost samozřejmě nevylučuje, že z hlediska morálních principů dnešní společnosti bylo otroctví systémem zcela nepřijatelným. Je však chybou tvrdit, že tento systém skončil v důsledku vlastní ekonomické neefektivnosti. Byl to silný politický a morální odpor, který nakonec přivodil zánik ekonomiky založené na otroctví. Zároveň však je nutné zdůraznit, že ekonomická prosperita zemědělsky orientované a na otroctví založené ekonomiky v letech před občanskou válkou neznamená, že by v případě nezdaru pokusu o zrušení otroctví prosperoval tento systém nadále. Jak bylo

zmíněno výše, nedostatek pobídek k podnikatelským inovacím by se dříve či později stal brzdou hospodářského růstu a politické argumenty pro zrušení otroctví by byly stále výrazněji nahrazovány ekonomickými.

LITERATURA

FOGEL, R. W.: Railroads and American Economic Growth. Essays in Economic History. Baltimore, John Hopkins University Press 1964.

FOGEL, R. W.: The New Economic History. *Economic History Review*, 19, 1969.

FOGEL, R. W.—ENGERMAN, S. L.: A Model for the Explanation of Industrial Expansion During the Nineteenth Century: With an Application to the American Iron Industry. *Journal of Political Economy* 1969.

FOGEL, R. W.—ENGERMAN, S. L. (ed.): The Reinterpretation of American Economic History. New York: Harper & Row 1971.

FOGEL, R. W.—ENGERMAN, S. L.: Time on the Cross: The Economics of American Negro Slavery. Boston, Little Brown 1974.

FOGEL, R. W.: Without Consent or Contract: The Rise and Fall of American Slavery. W. W. Norton, New York 1989.

FOGEL, R. W.: Second Thoughts on the European Escape from Hunger: Famines, Chronic Malnutrition and Mortality Rates. In: S. R. Osmand (ed.): Nutrition and Poverty. Clarendon Press, Oxford 1991.

NORTH, D. C.: Economic Growth of the United States 1790—1860. W. W. Norton, New York 1961.

NORTH, D. C.: Sources of Productivity Change in Ocean Shipping 1600—1850. *Journal of Political Economy*, Vol. 76, č. 5, 1968.

NORTH, D. C.—THOMAS, R.: The Rise of the Western World. Cambridge University Press 1973.

NORTH, D. C.: Structure and Performance: The Task of Economic History. *Journal of Economic Literature*, September 1978.

NORTH, D. C.: Structure and Change in Economic History. W. W. Norton, New York 1981.

NORTH, D. C.—WALLIS, J. J.: American Government Expenditures: A Historical Perspective. *American Economic Review*, May 1982.

NORTH, D. C.: Transaction Costs, Institutions and Economic History. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, č. 1, 1984.

NORTH, D. C.: The Growth of Government in the United States: An Economic Historian's Perspective. *Journal of Public Economics* 1985.

NORTH, D. C.: Institutions, Transaction Costs and Economic Growth. *Economic Inquiry*, July 1987.

NORTH, D. C.: A Transaction Cost Approach to the Historical Development of Politics and Economies. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, č. 4, 1989a.

NORTH, D. C.: Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction, *World Development*, č. 9, 1989b.

NORTH, D. C.: Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press 1990.