

## **Ekonomía je najmä o poctivom uvažovaní, nie o peniazoch**

Ekonomía je vnímaná hlavne cez peniaze, no v 14-stranovom indexe ku knihe *The Undercover Economist* (Skúmajúci ekonóm, Oxford University Press, 2006) slovápeniaze či hotovosť niet. Pre autora knihy Tima Harforda, ekonóma Svetovej banky, sú ako pre väčšinu ekonómov, len povrchom. Harford radšej čitateľom ponúka odpovede na otázky, ktoré cibria dôslednosť uvažovania, jeden z kľúčových odkazov ekonomie pre dnešný svet.

Harford sa napríklad pýta: Prečo predávajú staničné reštaurácie nekvalitné jedlo? Čo to má spoločné s nízkymi dávkami v nezamestnanosti? Prečo ponúkajú turistické atrakcie často zľavy pre miestnych obyvateľov? A ako to súvisí so snahou pomôcť chudobným krajinám formou nakupovania takzvaných „fair trade“ produktov? Máme bojovať proti zlým pracovným podmienkam v rozvojovom svete? Je správne uvažovať o tom, koľko stojí ľudský život?

## **Nerovnosť v informáciách**

Kľúčom k prvej sérii otázok je značný nesúlad v znalostiach o kvalite produktu či služby medzi predávajúcim a nakupujúcim. Stravovanie na stanicích býva pre mnohých sporadické. Pre návštevníka staničnej reštaurácie je ďaleko ťažšie odhadnúť kvalitu stravy ako pre návštevníka podniku s pravidelnou klientelou. V tomto prípade stabilná klientela garantuje cenám primeranú kvalitu jedál, inak by podnik skrachoval. Podniky na stanicích sú potom motivované zvoliť nižšiu kvalitu, pretože za ňu nebudú potrestané nadmerným odlivom zákazníkov. Podobná situácia býva na turisticky navštevovaných miestach - turista sa nemá ako odplatiť za nekvalitné služby, zajtra už asi bude niekde inde.

Problém nerovnakých informácií zasahuje aj systém podpory v nezamestnanosti, uvádza Harford. Štát chudobu nechce, no tiež nestojí o podporu ľudí, ktorí nemajú záujem sa zamestnať. Ak by vedel odlíšiť poctivých od lajdákov, mohol by tým prvým vyplácať vyššiu podporu z usporených peňazí. Keďže to urobiť nevie, dávky často bývajú plošne nižšie. Štáty opakovane skúšajú nejakým spôsobom odpozorovať charakter nezamestnaných. Napríklad systém aktivačných prác zavedený u nás okrem iného smeruje aj k odhaleniu odhodlania nezamestnaných pracovať.

## **Cenová diskriminácia**

Odpoveďou na „záhadu“ zliav pre vybrané skupiny zákazníkov či predaja za vyššie ceny pod značkou „fair trade“ (systém ponúkajúci vyššie ceny za dodávky od farmárov z chudobného sveta) je pre ekonómov tzv. cenová diskriminácia. Zákazníci majú rôzne cenové maximá. Predávajúci túžia sa im priblížiť, aby nepredali zbytočne lacno.

Ako píše Harford, predajcovia na to idú napríklad spoznávaním individuálnych zákazníkov či odlišovaním skupín zákazníkov, akými sú práve zľavy v turistických centrách pre miestnych obyvateľov. Lokálni návštevníci znalejší domácich pomerov a flexibilnejší vo svojom výbere, preto prilákať ich je ťažšie ako pritiahnuť turistov z veľkej diaľky, ak už raz pricestovali.

Najzložitejšou stratégiou predajcov je odlišiť časť sortimentu tak, aby „sám od seba“ prilákal zákazníkov, ktorí nie sú na ceny extra citliví. Harford tvrdí, že organické potraviny či značka „fair trade“ plnia aj tento účel. Napríklad fair trade káva, na ktorú narazil, bola ďaleko drahšia, ako by to dokladovali zvýšené náklady na kúpu kávových zrní. Harford vysvetľuje: „Keď kupujete fair trade kávu, sľubujú vám garanciu, že pestovateľ dostane dobrú cenu... ale nikto negarantuje Vám, že tiež dostanete dobrú cenu.“

Búrľivá polemika o sweatshopoch (fabrikách v rozvojových krajinách s namáhavou manuálnou prácou v - pre naše pomery - zlých podmienkach) či nemerateľnosti ceny ľudského života je pre ekonómov nepochopiteľná. Porovnávanie alternatív je základom ich uvažovania. Práca v sweatshope je pre mnohých chudobných cestou k lepšej budúcnosti - inak by v nich dobrovoľne nepracovali, argumentuje Harford. Podobne nevyčísľiteľnosť ceny ľudského života je len hrou - obmedzenosť zdrojov nás vždy prinúti rozhodnúť, ktorých chorých budeme liečiť prvotne. Koniec koncov, skryto určujeme cenu života už aj v regulácii maximálnej rýchlosti na cestách. Čím nižšia povolená rýchlosť, tým menej smrteľných úrazov. No životy si zase neceníme až tak, aby sme rýchlosť znížili napríklad na 20 km/hod.

### **Bohatstvo a motivácie**

Harford, veľký zástanca trhového mechanizmu, poukazuje na dôležitosť inštitúcií pri tvorbe bohatstva. Teda pravidiel a noriem, ktoré ovplyvňujú motiváciu ľudí pracovať, zakladať firmy, obchodovať, ale aj kraďnúť či podplácať.

Autor spomína príklad Kamerunu, jednej z najskorumpovanejších krajín sveta. Je zhruba 20 krát chudobnejší na obyvateľa ako USA, no slabšia infraštruktúra, menej technológií a horšie vzdelanie vysvetľujú necelú desatinu tohto rozdielu. Podstatný je podľa Harforda rozdiel v inštitúciách, ktoré spájajú národy do kompaktného, vzájomne sa obohacujúceho celku, respektíve ich v prípade Kamerunu posúvajú do korupciou nasiaknutého systému. Práve pomoc v budovaní inštitúcií, dôvery a pevných pravidiel hry v chudobných krajinách, či zníženie bariér vo vzájomnom obchode sú pre Harforda ďaleko účinnejšie v boji proti chudobe ako iniciatívy typu fair trade.

### **Učebnica ekonómie**

Harfordova kniha je výbornou základnou učebnicou ekonómie. Ako poznamenal jeden recenzent, kniha ho obsahovo nič nové nenaučila, no naučila ho, ako ekonómiu učiť. Práve s tým majú ekonómovia už dlhú dobu problémy. Úlohou našich ekonómov nemôže byť konkurovať vo výskume krajinám s veľkou akademickou tradíciou. Výzvou je skôr vysvetľovať ekonomické zákonitosti a skúsenosti neekonómom, a aplikovať ich na slovenské problémy.

Článok je jedným zo série recenzií významných ekonomických kníh, ktoré sú súčasťou projektu INEKO podporeného Nadáciou SPP

GABRIEL ŠÍPOŠ

(Autor je analytikom ekonomického inštitútu INEKO.)