

16. Veřejná volba

„Hospodařící člověk sleduje osobní, subjektivní spokojenost. Státník chce objektivní ideál člověka a národa – ideál národa a člověka zdravého, mravného a vzdělaného.“

Karel Engliš

„Politikové nejednají jinak než ostatní lidé, které ekonomie studuje.“

James Buchanan

Poskytování *soukromých statků* je závislé na rozhodování aktérů trhu – spotřebitelů, výrobců, investorů. Poskytování *veřejných statků* je však závislé na zcela jiném rozhodování – na **rozhodování voličů, politiků a státních (či obecních) úředníků**. Toto **politické rozhodování nazýváme veřejnou volbou**.

Teorii veřejné volby, která představuje nový průkopnický příspěvek k vývoji ekonomie, rozvinuli Američané James Buchanan a Gordon Tullock. Zatímco dříve se ekonomové vesměs dívali na politiky tak, jak to vyjádřil Karel Engliš, škola veřejné volby nabídla jiný pohled: politikové primárně sledují své vlastní individuální zájmy. Protože jejich nejsilnějším zájmem je, aby byli zvoleni, chtějí vyhovět přáním svých voličů, získat voliče.

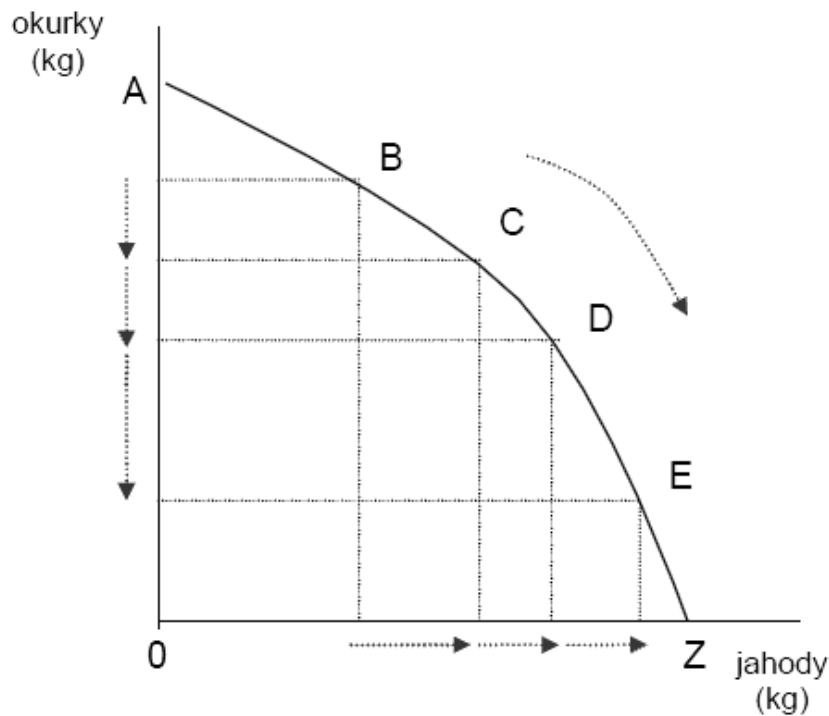
16.1 Volba mezi veřejnými a soukromými statky

Stát nám poskytuje veřejné statky – armádu, policii, soudy, silnice, ochranu přírody, služby státních úřadů atd. **Ale uvědomujeme si, že všechny tyto veřejné statky jdou na úkor soukromých statků?**

Jahody nebo okurky?

Paní Hromádková má malou zahrádku, na které pěstuje okurky a jahody. Veškerou půdu na zahrádce má osázenou okurkami a jahodami. Je na jahody i okurky odbornicí a používá nejlepší možné metody jejich pěstování i ochrany před škůdci. Její úroda je tedy omezena jen plochou půdy na její zahrádce. Jak by mohla paní Hromádková zvětšit úrodu jahod? Jedině na úkor okurek – když zvětší plochu osázenou jahodami a současně zmenší plochu osázenou okurkami. Není schopna vypěstovat více jahod bez zmenšení sklizně okurek. Obdobně může získat více okurek jediné na úkor jahod. (Kdyby chtěla zvětšit sklizeň jak okurek, tak jahod, musela by přikoupit další zahrádku a věnovat zahradničení více práce.) Jak má paní Hromádková rozdělit produktivní kapacitu své zahrádky a své zahradnické práce mezi okurky a jahody? Má jít k expertovi na výživu a dát si od něj poradit, jestli jsou lepší okurky nebo jahody a jaká je optimální proporce mezi nimi? Ani jí to nenapadne. Řídí se svou vlastní chutí a chutí svého manžela. Oba mají velmi rádi okurky. Když se jim narodí děti, berou ohled na jejich chuť a na zahrádce paní Hromádkové se začnou více pěstovat jahody.

Obrázek 1 ukazuje, jak může paní Hromádková volit mezi okurkami a jahodami. Křivka AZ se nazývá **hranice produkčních možností** a ukazuje všechny kombinace okurek a jahod, které může na své zahrádce sklídit. Hranice je dána velikostí zahrádky a počtem hodin práce, které paní Hromádková chce trávit zahradničením. Vypouklý tvar křivky není náhodný. Když bude chtít paní Hromádková rozšiřovat pěstování jahod na úkor okurek (tj. postupovat z bodu B do C, D atd.), bude muset postupně vysazovat jahody na půdě málo vhodné pro jahody a více vhodné pro okurky (půda ve stínu). To znamená, že každý další kilogram jahod bude „vykoupen“ ztrátou většího a většího množství okurek. Jinými slovy, **prosazuje se zde zákon klesajících výnosů**.



Obrázek 1: Křivka AZ je hranice produkčních možností, která ukazuje všechny možné kombinace jahod a okurek, které lze vypěstovat na daném pozemku s daným množstvím práce. Vypouklý tvar křivky je dán působením zákona klesajících výnosů.

Co má zahrádka paní Hromádkové společného s veřejnými a soukromými statky? Velmi mnoho. Volba obyvatel země mezi veřejnými a soukromými statky je totiž v principu stejná jako volba paní Hromádkové mezi jahodami a okurkami.

Veřejné statky nebo soukromé statky?

Lidé by si přáli mít lepší silnice, lepší policii, lépe fungující soudy, čistší řeky, hezčí národní parky a zachovalejší národní památky. To všechno se financuje ze státní pokladny. Je možné to mít a nic za to neobětovat? Zdravý rozum nám říká, že ne. A přesto někdy naletíme některým politikům, kteří nám to všechno slibují a tváří se přitom, že nám to zajistí „zadarmo“. Představme si, že se vláda rozhodne postavit novou dálnici. Dá stavebním firmám zakázku na několik miliard korun a ty se pustí do stavby. Své dělníky a stavební stroje, které dříve firmy zaměstnávaly na stavbách rodinných domů, přemístí na stavbu dálnice. Stavba dálnice tedy znamená, že se postaví méně domů.

Vláda se také rozhodne nakoupit nová auta pro policii a pro státní úředníky.

Automobilka dodá auta, která byla původně určena pro trh, vláde. Vládní nákup aut tedy znamená, že zůstane méně aut pro soukromé osoby.

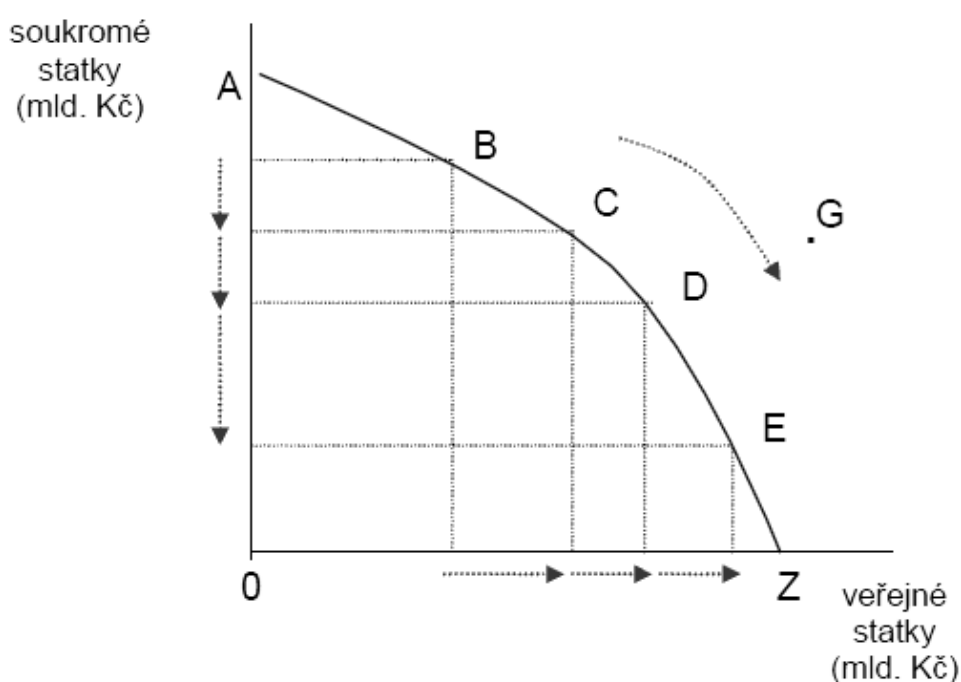
Vláda také zvýší počty úředníků ve státních úřadech. Na tato místa nastoupí lidé, kteří dříve pracovali u soukromých firem. Tyto firmy budou mít pak méně zaměstnanců a budou moci vyrobit méně zboží a poskytnout méně služeb.

Obrázek 2 ukazuje hranici produkčních možností ekonomiky. Ukazuje, že **zvýšené množství veřejných statků může být dosaženo jen při současném snížení soukromých statků**, tedy pohybem po hranici vpravo dolů. Země se nemůže dostat do bodu G, protože ten je za hranicí produkčních možností.

I v tomto případě (tak jako v případě okurek a jahod) se bude prosazovat zákon klesajících výnosů. Další a další auta a vysílačky pro policii již nebudou tolik zlepšovat práci policie, další a další soudci již

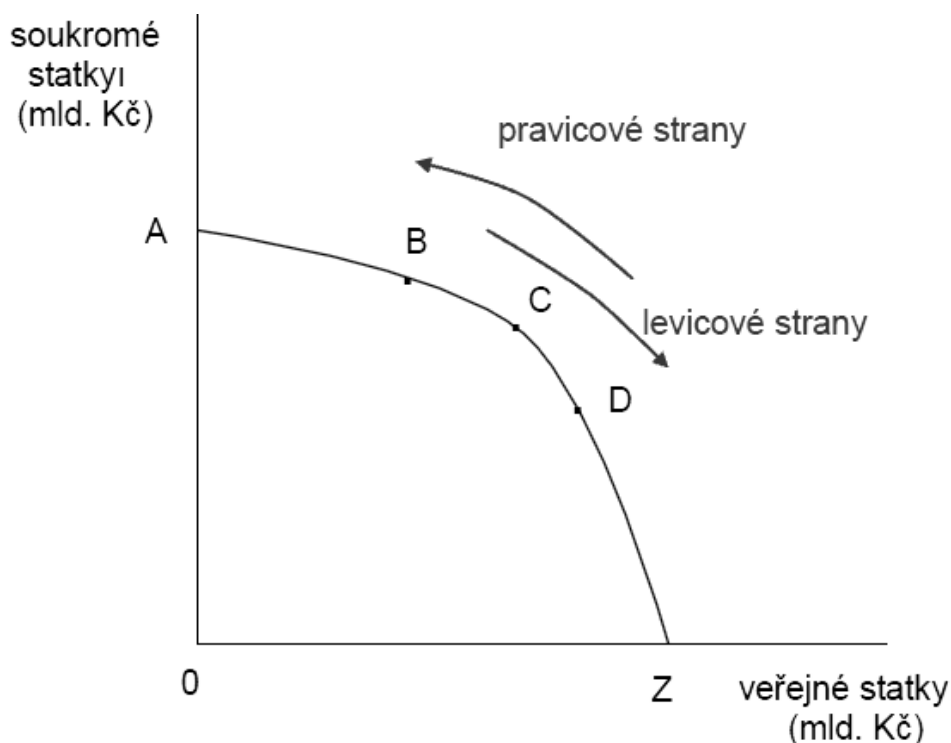
nebudou tolik zlepšovat fungování soudů a další a další úředníci již nebudou tolik zkvalitňovat fungování státní správy. Když se bude zvyšovat množství veřejných statků na úkor soukromých statků (postup z bodu B do C, D, E atd.), dodatečná množství veřejných statků budou muset být vykoupena zvětšující se ztrátou soukromých statků.

Vraťme se ale k *volbě* mezi veřejnými a soukromými statky. Kde je optimální bod na hranici výrobních možností? Je to bod B, C, D nebo nějaký jiný? Ekonomie může odpovědět na otázku, kde je optimální (efektivní) bod na hranici produkčních možností okurek a jahod. Je tam, kde se mezní užitek jahod pro rodinu Hromádkovu rovná meznímu užítku okurek. Ale **ekonomie neumí dát odpověď na otázku, jaký je optimální poměr mezi veřejnými a soukromými statky. Neexistuje totiž nic takového jako mezní užitek veřejného statku. Většina veřejných statků, jako je například policie, pouliční osvětlení nebo Krkonošský národní park, není „spotřebovávána“ individuálně, takže nemůžeme u nich mluvit o mezním užítku (ten se vztahuje jen k individuální spotřebě).**



Obrázek 2: Křivka AZ je hranice produkčních možností veřejných a soukromých statků. Body jako G nejsou dosažitelné. I zde se projevuje zákon klesajících výnosů.

Ekonomové stále vedou spory o tom, jaká by *měla být* proporce mezi soukromými a veřejnými statky. Ale kdo může říci, kolik máme mít silnic, železničních tratí, policistů, soudců, státních úředníků, národních parků, veřejných knihoven nebo škol? Tak jako tak, proporce mezi veřejnými a soukromými statky se nevytváří v debatách ekonomů, nýbrž v politickém procesu. **O „mixu“ veřejných a soukromých statků rozhodují lidé jako voliči – je to veřejná volba.** Levicové strany obvykle prosazují více veřejných statků na úkor soukromých statků. Proto zvyšují státní výdaje na daně. Pravicové strany zase naopak. Tím, že volíme strany levicovější, dáváme obvykle přednost veřejným statkům na úkor statků soukromých. A když volíme strany pravicovější, obvykle upřednostňujeme soukromé statky na úkor statků veřejných. Zachycuje to obrázek 3.



Obrázek 3: O kombinaci veřejných a soukromých statků rozhodujeme veřejnou volbou – tím, že volíme mezi programy politických stran.

16.2 Racionální neznalost

Lidé někdy dávají přednost neznalosti před znalostí. Proč? Cožpak není znalost lepší než neznalost? Jak kdy. Neznalost může být racionální. Co je to *racionální neznalost*? Na první pohled je to zvláštní slovní spojení (pro studenty má možná zvláštní půvab) – co je na neznalosti racionálního? Ale přečtěte si nejprve příklad.

Náklady znalosti

Pan Růžička bydlí v družstevním bytě. Byty mají měřiče spotřeby vody, ale nemají měřiče spotřeby tepla na radiátorech. Způsob rozúčtování spotřeby tepla v domě mezi byty se proto řídí poněkud složitějším klíčem, který vedení družstva již dříve vypracovalo. Pan Růžička právě dostal od družstva vyúčtování nákladů na teplo. Podiví se, že má doplatit o osm set korun více, než doplácel vloni. Že by rodina měla vyšší spotřebu teplé vody? Nebo se družstvo spletlo a naučovalo mu víc, než mělo? Nebo jej chce družstvo dokonce záměrně „vzít na hůl“? Pan Růžička se nejprve rozhodne, že půjde na družstvo a vše si ověří a prověří. Jenže pak začne uvažovat, co by to pro něho znamenalo. Musí zajít nejprve za předsedou družstva. Ten jej odkáže na člověka, který má v družstvu na starosti vyúčtování nákladů na teplo. Ten mu dá k nahlédnutí klíč, podle kterého družstvo rozúčtovává teplo mezi jednotlivé byty. Pan Růžička si bude muset tento klíč prostudovat. Až jej pochopí, bude muset podle něho přepočítat, zda družstvo provedlo vyúčtování správně. To všechno jej bude stát hodiny času – vzácného času, který by pan Růžička mohl raději trávit s rodinou, věnovat se svým zálibám nebo pracovat. Má vůbec tento čas vynakládat? Možná že družstvo provedlo vyúčtování správně. Možná že se panu Růžičkovi nebude líbit onen klíč, podle kterého družstvo rozúčtovává náklady mezi nájemníky. Ale co s tím nadělá, když je v družstvu sto padesát družstevníků a hlas pana Růžičky je jen jednou stopadesátinou? Nemá velké šance, že by prosadil změnu klíče.

Pan Růžička odhadne pravděpodobnost, že se mu podaří během návštěvy na družstvo ušetřit oněch 800 Kč, na jednu desetinu. To znamená, že výnos z vynaložených hodin času je (s přihlédnutím k pravděpodobnosti úspěchu) jen 80 Kč. Když to porovná s náklady – několika hodinami ztraceného času – dojde k závěru, že se mu to nevyplatí. Raději dá přednost racionální neznalosti – předpokládá, že mu družstvo vyúčtovalo náklady správně a zaplatí osm set korun.

Příklad ukazuje, proč někdy dáváte přednost neznalosti před znalostí. **Znalost vyžaduje náklady.** Získávání informací a jejich zpracování vyžaduje přinejmenším časové náklady a „čas jsou peníze“. Máte-li vynaložit náklady, ptáte se – jaké budou výnosy? Porovnáte náklady s výnosy a jsou-li náklady vyšší než výnosy, dáte přednost neznalosti. Je to racionální. **Racionální neznalost vzniká tehdy, když jsou mezní náklady na získání znalosti vyšší než mezní výnos z této znalosti.**

A právě **veřejná volba je poznamenána racionální neznalostí.** Přečtěte si ještě jeden příklad.

Racionální neznalost voliče

Volby jsou za dveřmi a pan Růžička porovnává předvolební sliby a volební programy různých politiků a politických stran. Socialistická strana slibuje zvýšení dotací na železniční dopravu a zvýšení státních podpor pro rodiny s dětmi. Konzervativní strana zas slibuje snížení daní a zvýšení počtu policistů. Obě strany slibují samé dobré věci. Jak se má pan Růžička rozhodnout? Je levná dráha a vysoké přídatky na děti lepší než nízké daně a větší bezpečnost v ulicích? Pak jej napadne – kde socialistická strana vezme na dotace? A kde konzervativní strana vezme peníze na policisty, když chce navíc snížit daně? Z volebních plakátů a stranických informačních bulletinů se to nedozví – jsou příliš obecné a obsahují jen heslovité sliby. Kdyby chtěl být pan Růžička opravdu racionálním voličem, musel by si zajít na stranické sekretariáty a dát si podrobně vysvětlit, jak chtějí strany splnění svých slibů dosáhnout. Na předvolebních mítincích by musel klást politikům podrobné dotazy chtít podrobná vysvětlení (pravděpodobně by se jich nedočkal). Musel by nahlédnout do ekonomických učebnic, aby pochopil, zda může zlevnění železnice vyvolat hospodářské oživení, které by zaplatilo vyšší přídatky na děti. Musel by si ověřit, jestli jeho město skutečně trpí nedostatkem policistů nebo ne.

Kolik hodin času by pan Růžička musel strávit tím, než by všechny tyto věci zjistil a pochopil? A proč by to vlastně dělal? Vždyť jeho hlas ve volbách je jen jednou pětimilióntinou – takovým nepatrným zrnkem písku, které sotva může něco ovlivnit.

Ani jej nenapadne, aby si ověřoval splnitelnost předvolebních slibů. Dá přednost racionální neznalosti. K volbám pan Růžička půjde, ale bude se řídit intuicí (tenhle politik je formát – tuhle to v televizi svým rivalům pěkně nandal), tradicí (jeho předkové vždycky volili konzervativní stranu) a životní filosofií (trh je lepší než byrokracie).

Je pan Růžička racionální volič? Je. **To, že ve volbách volí politiky, aniž by si ověřil splnitelnost jejich předvolebních programů a slibů, je racionální neznalost.** Bylo to pro něho příliš nákladné. A výnos z takové znalosti je velmi malý – hlas jednoho voliče má ve volbách velmi malou váhu, a pan Růžička proto nemůže doufat, že by on sám dokázal výsledek voleb ovlivnit.

Veřejná volba – ono rozhodování o veřejných statcích a vůbec o věcech veřejných – je poznamenána racionální neznalostí voličů. Díky této racionální neznalosti je kontrola politiků ze strany voličů slabá a politikové tak mají široké prostor pro uplatňování vlastních preferencí a vlastních zájmů. Veřejná volby je proto ovlivněna nejen preferencemi a zájmy voličů, ale do velké míry též preferencemi a zájmy samotných politiků.

16.3 Zájmové skupiny

Rozhodování politiků bývá zatíženo nezanedbatelným prokletím – **tlakem zájmových skupin. Zájmové skupiny jsou skupiny, které prosazují své dílčí (skupinové) zájmy prostřednictvím státu – ovlivňováním státních úředníků politiků.** Snaží se prosadit takovou politiku vlády a takové zákony, které jsou pro ně výhodné.

Zájmy různých skupin jsou přirozeně protichůdné. Například zemědělci mají zájem na ochraně domácího trhu před zahraniční konkurencí, zatímco spotřebitelé mají zájem právě opačný. Představitelé armády chtějí vyšší výdaje státu na obranu, kdežto daňoví poplatníci by chtěli pravý opak. Ochránci životního prostředí požadují

zatížit výrobu elektřiny vysokou daní, majitelé elektráren i výrobci energeticky náročných výrobků se tomu brání. Které skupiny jsou ve svém úsilí úspěšnější? Může na to ekonomie dát vůbec nějakou odpověď? Do jisté míry ano. Ilustrujeme si problém na dvou příkladech.

Dovozní cla na pšenici

Představme si vládu, která stojí před rozhodnutím, zda zvýšit cla na dovoz pšenice.

Kterých skupin se takové rozhodnutí dotkne? Dotkne se zemědělců a spotřebitelů. Zemědělci budou vysoká cla chtít, protože je ochrání před zahraniční konkurencí a povede ke zvýšení domácí produkce i ceny pšenice. Spotřebitelé budou proti clům, protože si nepřejí zvýšení cen moučných výrobků.

Představme si, že pěstitelé pšenice představují skupinu 100 tisíc lidí a spotřebitelé představují skupinu 10 milionů lidí. Která z těchto dvou skupin dokáže vyvinout na vládu větší tlak a prosadit svůj zájem? Pokud se chystáte odpovědět, že spotřebitelé, neukvapujte se a uvažujte dále.

Předpokládejme, že zvýšení cel by zvýšilo celkové výdaje spotřebitelů na pečivo o 2 mld. Kč ročně a příjmy domácích pěstitelů pšenice by zvýšilo o 1,8 mld. Kč ročně. Jelikož je spotřebitelů 10 milionů, každý z nich by zaplatil v průměru o 200 Kč ročně navíc. Jelikož je pěstitelů pšenice 100 tisíc, každý z nich by vydělal v průměru 18 000 Kč ročně navíc. Podívejme se na motivace a aktivitu spotřebitelů a zemědělců. Představte si, že jste spotřebitelem a dozvíte se, že po zvýšení dovozních cel vydáte za pečivo ročně o 200 Kč více.

Nepotěší vás to, ale 200 Kč ročně je přece jen poměrně malá suma. Nemotivuje vás k žádné zvláštní aktivitě.

Nepůjdete kvůli tomu demonstrovat na náměstí. Nebudete se pokoušet proniknout do sdělovacích prostředků a pronášet projevy k národu. Nepokusíte se dostat do parlamentu a na jeho chodbách přesvědčovat poslance o škodlivosti dovozních cel. Nebude vám stát za to ani zvednout telefon a pokoušet se zavolat ministru zemědělství. Takto se velmi pravděpodobně zachovají všichni spotřebitelé. Výsledkem bude, že tato velmi početná zájmová skupina bude zcela pasivní a nečinná. Žádnému spotřebiteli totiž nestojí za to, aby kvůli částce 200 Kč ročně ztrácel čas nebo vynakládal jakékoli náklady na aktivní boj proti clům na dovoz pšenice.

Jinak se budou chovat zemědělci 18 000 Kč ročně je už pro každého z nich slušná suma, aby se pro ni vyplatilo něco podniknout. Zemědělci již mají pro to vytvořeny organizace, jejichž představitelé jsou profesionály v podnikání přesvědčovacích kampaní. Funkcionáři zemědělských svazů a komor budou ve sdělovacích prostředcích přesvědčovat o nutnosti dovozních cel na pšenici. Budou lobbovat v parlamentu a na Ministerstvu zemědělství. Nepomůže-li to, zorganizují demonstrace a vyzvou zemědělce, aby přijeli zavalit vchod ministerstva neprodanou pšenicí.

Politikové jsou jenom lidé. Vědí, že nezvýší svou politickou popularitu hájením zájmu spotřebitelů – oné „mlčící většiny“, která si možná sotva uvědomuje dopad cel na cenu pečiva. Naopak vědí, že pustit se do boje s vlivnou (i když méně početnou) zájmovou skupinou a jejími reprezentanty znamená riskovat politickou kariéru.

Přezbrojení armády

Vláda jedné nejmenované země stojí před rozhodnutím, zda zahájit proces přezbrojení armády a vybavit armádu novými letadly a tanky. Domácí zbrojní výrobci jsou zájmovou skupinou, která by si to velmi přála, protože na tom vydělá. Naopak daňoví poplatníci jsou zájmovou skupinou, která to zaplatí.

Předpokládejme, že si přezbrojení armády vyžádá 10 mld. Kč a že vládní zakázky v této hodnotě dostanou domácí firmy, jejichž vlastníci a zaměstnanci představují skupinu 100 tisíc lidí. Daňoví poplatníci představují skupinu 10 milionů lidí. Rozhodne-li vláda a parlament ve prospěch zbrojního programu, prospěch jednoho člena zájmové skupiny zbrojních výrobců (který se promítne do zisků vlastníků a do platů zaměstnanců) lze v průměru měřit částkou 100 000 Kč. To už stojí za to, aby Svaz podnikatelů ve zbrojní výrobě a Odborový svaz zaměstnanců zbrojní výroby ruku v ruce vyvíjely tlak na politiky. K nim se jistě přidá vlivná skupina velení armády. Pokud vláda a parlament schválí tento zbrojní program, každý daňový poplatník na něj zaplatí v průměru 1000 Kč. To je však částka příliš malá, aby jednotlivé daňové poplatníky motivovala k nějakým protestním akcím, aby je přiměla k přesvědčování veřejnosti či vlády. Žádný z daňových poplatníků nic neudělá. Málokterý z nich si vůbec uvědomí, nakolik a zda vůbec přezbrojení armády zatíží jeho vlastní peněženku. Která z obou zájmových skupin asi vyhraje tento boj?

Tyto příklady nám ukazují zajímavou a na první pohled paradoxní věc. V **boji zájmových skupin, prosazujících své zájmy prostřednictvím státu, obvykle prohrávají skupiny, které jsou velmi početné**

(jako spotřebitelé a daňoví poplatníci), a vyhrávají ty zájmové skupiny, které nejsou příliš početné (obvykle skupiny spjaté s určitým výrobním odvětvím nebo profesí).

Lze to však snadno vysvětlit. Je to proto, že **když se ekonomický prospěch nějakého politického opatření rozpočítává mezi mnoho lidí, připadá na jednotlivce malá částka, která jej nemotivuje k vynakládání úsilí a nákladů. Když se však ekonomický prospěch rozpočítá na menší počet lidí, takže na každého člena připadne větší částka, je motivace členů zájmové skupiny mnohem silnější a skupina dokáže vyvíjet často neuvěřitelně silný tlak na politiky.**

Častou metodou zájmových skupin je *lobbování* u politiků ve vládě a v parlamentu (tento pojem pochází z anglického slova *lobby*, které znamená *kuloár*). Další metodou je vystupování ve sdělovacích prostředcích, kde představitelé zájmových skupin působí na veřejné mínění a tím potažmo na politiky. Pokud neuspějí těmito metodami, prosazují své zájmy někdy i demonstracemi nebo stávkami. Originální bývají zemědělci, kteří svého času například zavalili vchod Ministerstva zemědělství neprodanou cibulí nebo zablokovali silniční dopravu vyhnáním prasat na silnici (na protest proti dovozům subvencovaného vepřového z Evropské unie).

Vliv zájmových skupin může mít na politické rozhodování často velmi nežádoucí důsledky. Může vést k ochranářské politice v mezinárodním obchodě, která omezuje mezinárodní dělbu práce, a snižuje tím ekonomickou efektivnost. Může vést k tomu, že si zájmové skupiny budou „rozebírat“ státní rozpočet tak, že vzniknou velké rozpočtové schodky nebo nutnost zvyšování daní.

Dovozní kvóty na jablka

V roce 1998 vláda vyhověla návrhu ministra zemědělství a zavedla kvóty na dovoz jablek ze zemí Evropské unie. Důvodem byla ochrana našich pěstitelů jablek, kteří se cítili zahraniční konkurencí ohroženi. Na zájem spotřebitelů se nikdo neptal, ačkoli bylo evidentní, že toto opatření povede ke zdražení jablek na našem trhu. Evropská unie si to však nedala líbit a brzy nato přijala odvetná opatření. Zvýšila pětinasobně cla na dovoz českého masa a ovocných šťáv, čímž se tyto naše výrobky staly na trzích Evropské unie prakticky neprodejnými. Čeští spotřebitelé masa a ovocných šťáv se ale mohli zaradovat, protože omezení jejich vývozu zvýšilo jejich nabídku na domácím trhu a snížilo jejich ceny. Naše vláda tedy ochránila zájmy pěstitelů jablek (a poškodila spotřebitele jablek) a zároveň poškodila zájmy producentů masa a ovocných šťáv (a zvýhodnila naše spotřebitele masa a ovocných šťáv). Je přitom charakteristické, že ve všech diskusích, které se tehdy na toto téma vedly, se přetřásaly zájmy producentů (jablek, masa, ovocných šťáv), aniž by se kdo zmiňoval o spotřebitelích.

Zákon o odpadech

V únoru 1999 naše Ministerstvo životního prostředí vypsalo veřejnou soutěž na vypracování návrhu zákona o odpadech. Ministr životního prostředí řekl, že ministerstvo nedisponuje dostatkem odborníků, kteří by mohli sami tento zákon vypracovat. Uvítalo by proto, kdyby návrh zákona na objednávku ministerstva vypracovala nějaká odborná instituce mimo státní správu. Tato iniciativa ministerstva je vlastně pozvánkou pro soukromé lobbyistické zájmy, aby se pokusily ovlivnit podobu důležitého zákona. Mnoho soukromých firem produkuje odpady a má zájem na tom, aby bylo znění zákona benevolentní. Ministr se takovým obviněním bránil a říkal, že ministerští úředníci na věc „dohlédnou“. Mluvčí vlády tvrdil, že ve světě je takovýto postup normální.

Aktivita zájmových skupin se soustřeďuje na přerozdělování národního produktu, jejím konečným důsledkem však je zpomalení ekonomického růstu. Profesní svazy, odbory, podnikatelská sdružení a další zájmové skupiny se pokoušejí diskriminovat nové konkurenty – omezit jejich vstup do svých profesí a na své trhu. Omezení konkurence však činí trhy strnulějšími a ekonomika ztrácí dynamiku. Zájmové skupiny zapříčiňují „ekonomickou sklerózu“.

Zájmové skupiny a ekonomický růst

Tento jev popsal americký ekonom Mancur Olson (Vzestup a úpadek národů: ekonomický růst, stagflace a společenské strnulosti, 1982). Olson si položil otázku, proč po druhé světové válce poražené země – Japonsko, Německo a Itálie – prožívaly po téměř dvě desetiletí tak rychlý hospodářský růst, zatímco vítězné války – USA, Anglie a Austrálie – naopak rostli pomalu. Pro vysvětlení tohoto pozoruhodného jevu existuje několik hypotéz, avšak Olsonova hypotéza je zajímavá tím, že staví své vysvětlení na aktivitě zájmových skupin. Země, které prohrály válku, měly sice zdevastované ekonomiky, ale zároveň v nich došlo k rozpadu zájmových skupin (velkých kartelů, odborových centrál, zaměstnaneckých svazů atd.). To jim umožnilo nastartovat rychlý hospodářský růst. USA, Anglie a Austrálie sice vyšly z války s téměř neoslabenými ekonomikami, ale zároveň také s neoslabenými zájmovými skupinami, které bez přerušení rutinně pokračovaly ve svých aktivitách.

I když ne všechny zájmové skupiny prosazují politiku, která má ekonomicky nežádoucí důsledky, zkušenosti ukazují, že tlaky mocných zájmových skupin jsou pro ekonomiku nepříznivé. Tím spíš, že jim vlády často ustupují. To neznamená, že by měl stát zájmové skupiny potlačovat. Zájmové skupiny jsou legitimní, mají právo na existenci a je přirozené, že prosazují své zájmy. **Ale vláda by měla provádět takovou politiku, která místo ustupování úzkým zájmovým skupinám hájí zájmy občanů. Ti jsou totiž tou největší „zájmovou skupinou“.**

Shrnutí

- Ekonomie neumí odpovědět, jaký je optimální poměr mezi veřejnými a soukromými statky. O „mixu“ veřejných a soukromých statků rozhodují lidé jako voliči – je to veřejná volba.
- Není možné mít více veřejných statků, aniž bychom se vzdali části soukromých statků. Stejně tak není možné mít více soukromých statků, aniž bychom se vzdali části veřejných statků.
- *Racionální neznalost* vzniká, když jsou *mezní náklady* na získání znalosti vyšší než *mezní výnos* z této znalosti.
- Veřejná volba je poznamenána *racionální neznalost* voličů. Díky racionální neznalosti je kontrola politiků ze strany voličů slabá a politikové mají široký prostor pro uplatňování vlastních preferencí a zájmů.
- Politické rozhodování je zatíženo tlaky zájmových skupin. *Zájmové skupiny* prosazují své dílčí (skupinové) zájmy ovlivňováním státních úředníků a politiků.
- V boji zájmových skupin obvykle prohrávají ty skupiny, které jsou velmi početné, a vyhrávají ty skupiny, které jsou málo početné. Je to proto, že když se ekonomický prospěch z nějakého politického opatření rozpočítává mezi mnoho lidí, připadá na jednotlivce malá částka, která jej nemotivuje k vynakládání úsilí a nákladů. Když se však ekonomický prospěch rozpočítává na menší počet lidí, je motivace členů zájmové skupiny mnohem silnější a skupina dokáže vyvíjet silný tlak.
- Vláda by měla sledovat takovou politiku, která místo ustupování úzkým zájmovým skupinám hájí zájmy občanů – spotřebitelů a daňových poplatníků.

Klíčové pojmy

Veřejná volba (politické rozhodování) · soukromá volba (tržní rozhodování) · racionální neznalost · hranice produkčních možností · zájmová skupina