Trhy jsou problém

Kapitalismus je iluze a rozptýlení

Peter Joseph, 21.11.2026

Úvod: Definice našeho objektivu

Jednadvacáté století zdědilo řadu závažných sociálních problémů, z nichž hlavní patří prohlubující se *nerovnost příjmů a bohatství*, nedemokratická *koncentrace moci* a *destabilizace životního prostředí* způsobená ekonomickou aktivitou.

V aktivistických kruzích jsou tyto problémy často připisovány „kapitalismu“ za předpokladu, že odstranění nebo reforma *kapitalismu* by odstranila i je. To samozřejmě nejprve vyžaduje znát význam tohoto slova. Tento článek částečně tvrdí, že debata o definici, jakkoli je akademicky zajímavá, je jen rozptýlením. Zakrývá skutečný problém – endogenní povahu samotných *trhů*, která zůstává v akademickém i veřejném životě hluboce nepochopena.

Karl Polanyi ve svém slavném díle z roku 1944 *Velká transformace* (*The Great Transformation*) tvrdil, že po většinu zaznamenané historie (zhruba posledních pět tisíc let) *trhy* existovaly, ale nevládly. Ekonomický život byl protkán příbuzenskými vazbami, náboženstvím, zvyky a politickými závazky a většina zásobování probíhala třemi vzorci:

Hospodaření znamenalo výrobu pro vlastní potřebu, jako když si rolnická rodina pěstovala vlastní obilí nebo středověké panství živilo své vlastní lidi.

Redistribuce znamenala proudění zboží do centra a zpět, jako když chrámové sklady v Mezopotámii a Egyptě shromažďovaly úrodu a rozdávaly příděly.

Reciprocita (vzájemnost) znamenala dary a pomoc vyměňované s tím, že budou oplaceny, jako když se ukázalo, že vesnice přinese úrodu jedné rodiny, nebo při slavnostních výměnách darů obyvatel Trobriandských ostrovů, které zmiňoval sám Polanyi.

Obchod probíhal na okrajích, podle pravidel stanovených komunitou.

Pak (jak argumentoval) se tento vztah počínaje osmnáctým stoletím v Británii obrátil. *Půda*, *práce* a *peníze* se již dlouho kupovaly, prodávaly a půjčovaly, ale v mezích stanovených zvyky a zákony: Mzdy stanovovali magistráti, půda byla vázána závazky držby, půjčování bylo omezováno zákony proti lichvě.

Tato omezení byla odstraněna a ceny všech tří položek (*mzdy* za práci, *nájemného* za půdu a *úroku* za peníze) začaly být určovány samotným *trhem*. Polanyi je nazval

„fiktivním zbožím“, protože žádné z nich se nevyrábí k prodeji: *Půda* je příroda, *práce* je lidský život a *peníze* jsou symboly vytvořené bankami a státy.

Podle jeho slov, spíše než aby *ekonomika* byla zakotvena v *sociálních vztazích*, „sociální vztahy jsou zakotveny v ekonomickém systému“. Tam, kde *zvyky* dříve ovládaly *trhy*, začaly *trhy* ovládat *zvyky*.

A to se nestalo přirozeně, trval na svém Polanyi.

Nyní dominantní *trh* musel být vybudován *státem*, který definoval *vlastnická práva*, stanovil podmínky, za nichž lidé prodávali svou *práci*, a stanovil pravidla *obchodu* a financí: Ohrazení obecní půdy, reforma práva chudých, která tlačila venkovskou chudinu do *námezdní práce*, a disciplína *zlatého standardu*.

Podle jeho slavné fráze „laissez-faire“ „byl plánovaný“. A pak se společnost bránila – věcmi, jako jsou odbory, tovární zákony a nakonec sociální stát, což nazval „dvojitým hnutím“. Jeho lékem byl takříkajíc „socialismus“ – což pro něj znamenalo úmyslné uvedení *trhu* pod demokratickou kontrolu.

A teď záleží, o jaký druh analýzy se jedná, protože intelektuální čočka formuje to, co najde.

Ontologicky Polanyi zachází s ekonomikou jako s „institucionalizovaným procesem“ – nikoli s přirozeným řádem, ale se souborem institucí, norem a politických voleb, což z „tržní společnosti“ činí historický konstrukt.

Epistemologicky je jeho metoda historická a institucionální a vysvětluje změnu prostřednictvím jednotlivých událostí a aktérů, kteří za nimi stáli – zákon, monetární režim, vzestup myšlenky atd. Jakmile se *trh* stal dominantním, jasně komentoval jeho destruktivní dynamiku. Jeho popis však implicitně popírá, že tato dynamika fungovala již předtím a produkovala právě ta rozhodnutí, která ji uvolnila.

Dokonce i jeho strukturální kauza, když ve svém díle rozebírá požadavky strojové výroby v komerční společnosti, bere komerční společnost jako danou. Právě tuto danost si tento článek klade za cíl vysvětlit.

A výsledkem je pěkný příběh o rozchodu s identifikovatelnými autory, který je dnes běžnou šablonou pro většinu řečí o „kapitalismu“ jako o samostatném systému – éře s počátkem, vytvořeným konkrétními lidmi a myšlenkami, které pak jiní lidé a myšlenky mohou zničit nebo zkrotit, zatímco samotná *směna* zůstává na nedotčena.

Systémoví myslitelé by to nazvali pohledem na historii orientovaným na události. Vysvětluje výsledky rozhodnutími, která jim předcházela, nikoli strukturami, které tato rozhodnutí v daném sledu učinily pravděpodobnými.

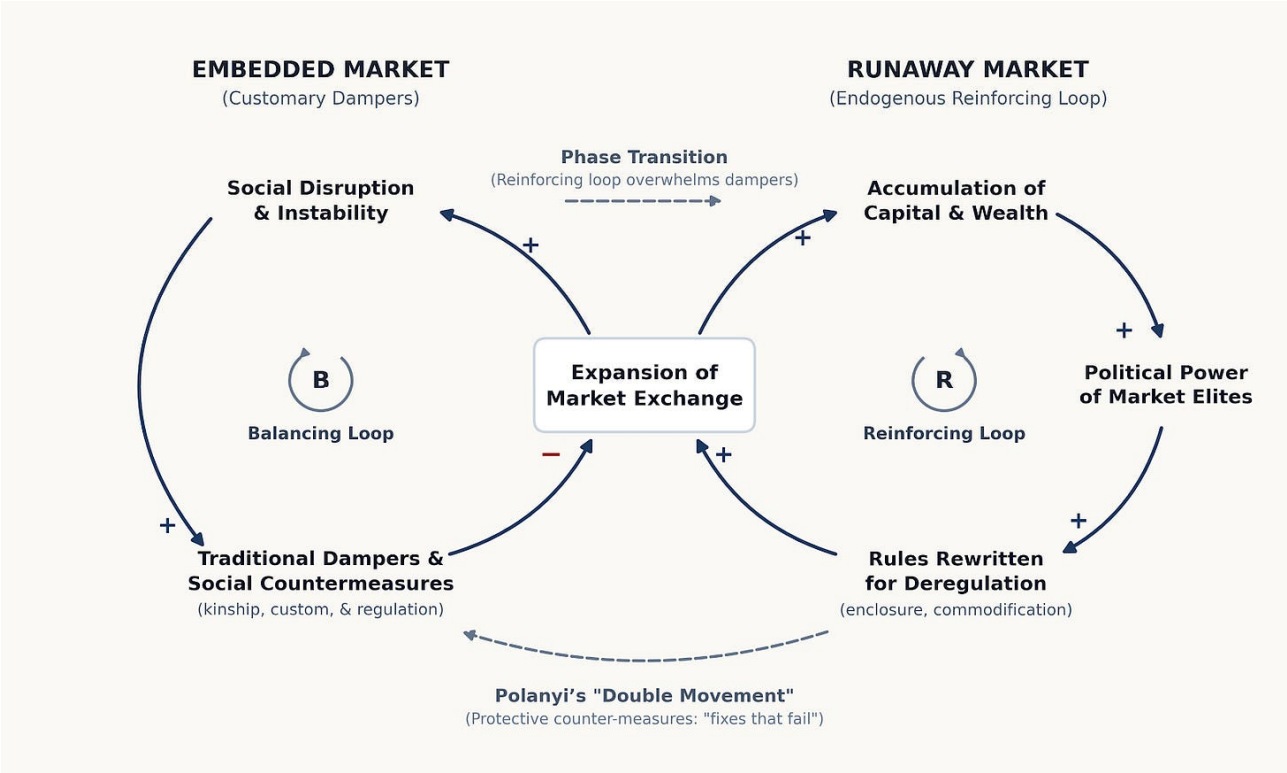
Zaměření tohoto článku je jiné. *Systémová věda* vysvětluje výsledky hlavně prostřednictvím *struktury* – *pravidel* a *pobídek*, kterými se řídí *aktéři* (lidé a instituce), *zpětnovazebních smyček*, které je propojují, a toho, co se v průběhu času hromadí. Hlavní otázka se přesouvá z „kdo rozhodl?“ na „jaká struktura učinila toto rozhodnutí pravděpodobným, s dostatečným předstihem, bez ohledu na to, kdo držel pero v ruce?“.

V souvislosti s Polanyiho vlastními důkazy je tento posun rozhodující. „Plánovači laissez-faire“ nepřišli zvenčí systému. Byli to *vlastníci půdy*, *obchodníci* a *finančníci*, jejichž bohatství již záviselo na zacházení s půdou a prací jako s komoditami, a staletí *tržní směny* jim dala moc přepsat pravidla ve svůj prospěch.

Plánování bylo skutečné, ale jak bude dále ukázáno, bylo také výstupem systému.

V tomto pojetí Polanyiho vlastní koncepty popisují struktury *zpětné vazby*. Zvyklosti, které kdysi pevně zasazovaly *trhy* do společenských vztahů, představovaly vyrovnávací *zpětnou vazbu* – působily jako protiváha posilujícím se dynamikám *směny*, *vlastnictví* a *akumulace*.

Vyčlenění nebylo zlomem iniciovaným hrstkou osob stojící stranou, ale *fázovým přechodem* – bodem, ve kterém tyto posilující *zpětnovazební smyčky* zesílily natolik, že překonaly kontrolní mechanismy, podobně jako moc peněz dnes poráží reformy sociálního zabezpečení a regulaci životního prostředí. „Dvojité hnutí“ znovu aplikuje kontroly na symptomy, zatímco hnací síla stále běží. Systémoví myslitelé nazývají tento vzorec „opravy, které selhávají“ a předpovídá spíše oscilaci než řešení – což zhruba odpovídá historii minulého století, od Nového údělu až po deregulaci, která velkou část zrušila.



Obrázek 1: Soupeřící zpětnovazební smyčky v evoluci trhu. Historicky fungoval vložený trh jako vyrovnávací smyčka (B): expanze trhu (+) způsobila sociální narušení, aktivovala (+) obvyklé a regulační tlumiče, které udržovaly směnu na uzdě (–). Současně *tržní směna* živila endogenní posilovací smyčku (R) – přeměňovala *akumulaci bohatství* (+) na *politickou moc* (+) a *deregulaci* (+) pro urychlení expanze (+). Jakmile tato posilovací smyčka zesílila natolik, aby spustila *fázový přechod*, překonala tradiční omezení. Polanyiho „dvojité hnutí" představuje opakující se pokus společnosti znovu aplikovat ochranné tlumiče zvenčí – vzorec „oprav, které selžou", který léčí symptomy, aniž by měnil základní hnací sílu *trhu*.

To je mimořádně důležité. Pokud totiž to, co lidé označují jako *kapitalismus*, je výsledkem vědomých politických rozhodnutí, která lze zvrátit jinými politickými rozhodnutími, pak je třeba hledat řešení problémů právě tam, kam ukazuje Polanyiho teoretický rámec – v institucích a politických rozhodnutích. Lidé budou lobbovat, prosazovat legislativní reformy, volit vůdce, u kterého kterých doufají, že se jim bude dařit lépe, a organizovat hnutí a protesty, to vše pod hlavičkou „ukončení kapitalismu".

Což je samozřejmě přesně to, čeho jsme dnes svědky po celém světě, pokud jde o aktivistické snahy lidí ovlivňovat systém a dosahovat zlepšení v oblasti životního prostředí a sociálních podmínek – tedy oblastí spojovaných s takzvaným „kapitalismem". Aby bylo jasno, tento článek takové snahy neodmítá, ale spíše se snaží sdělit, že skutečné jádro problémů, kterým čelíme, nelze tímto přístupem vyřešit. Lze je pouze udržovat, nebo alespoň částečně zatlačit zpět – ovšem jen s omezeným účinkem.

Takové snahy totiž řeší pouze *příznaky problémů,* přičemž vycházejí z nesystémového chápání toho, co se ve skutečnosti odehrává.

Polanyi měl pravdu, pokud jde o historický vývoj, ale mýlil se v příčinách. Unikla mu endogenní kauzalita zakořeněná v samotné nejzákladnější podstatě *trhů* – *trh* je *komplexní adaptivní systém*, jehož *zpětnovazební působení* přesahuje rámec *nákupu* a *prodeje* a zasahuje až do samotného politického řízení společnosti.

Část 1: Samoorganizace trhu

Tato část sleduje, jak *trhy* vznikaly a postupně se rozvíjely od zemědělské revoluce až po současnost. Nejde však o chronologický přehled dat a událostí, nýbrž o rekonstrukci vnitřní logiky tohoto vývoje.

Každá fáze je endogenní inferencí – dalším krokem, k němuž za daných podmínek dospívají rozumně uvažující lidé v důsledku okolností vytvořených předchozí etapou. Tento krok tedy vychází ze samotného systému, nikoli z vnějšího vynucení. Nikdo celý tento sled kroků předem nenavrhuje. Každý krok jednoduše vytváří podmínky, které vybízejí k tomu následujícímu.

Znamená endogenní, že je něco nevyhnutelné? Nikoliv. Každý krok vytváří tlaky, které činí následující krok pravděpodobným, nikoli jistým. Lidé kladou odpor a výsledek v každém okamžiku závisí na tom, kdo z něj může těžit, jakou má moc, kdo se mu staví na odpor a co nakonec převáží misky vah. Systém sám udává určitý směr – vytváří trvalý tlak, který má při dostatečně dlouhém působení tendenci nakonec zvítězit.

A během tisíců let může tento proces změnit vnější podobu *trhu* k nepoznání. Athénský rolník, který před pětadvaceti stoletími prodával obilí za stříbrné mince, a dnešní zákazník, jemuž ceny potravin při online nákupu určuje algoritmus, zdánlivě nemají mnoho společného. Přesto v obou případech dochází k témuž – zboží v *soukromém vlastnictví* mění *majitele*, každá ze stran se snaží dosáhnout výhodnějších podmínek na úkor té druhé, *hodnota* se převádí na společnou *měrnou jednotku* a něčí *příjem* závisí na tom, zda *prodej* pokračuje. Je to podobné jako u dubu, který vyrostl ze žaludu – nic nebylo přidáno zvenčí. To, co je od sebe odlišuje, je rozsah, rychlost a složitost, nikoli změna samotné podstaty.

To nám poskytuje jednoduchý test pro posouzení jakékoli instituce, jakkoli neznámé či neobvyklé. Sdílí určující vlastnosti *trhu*, závisí na jeho požadavcích (co *trh* potřebuje, aby mohl dál fungovat) a přináší stejné výsledky? Pokud ano, jde o *tržní systém* v jeho pozdější podobě, nikoli o *nový systém*. Jak uvidíme, „kapitalismus“ tomuto testu vyhovuje.

A nic z toho není pouhou abstrakcí. Tentýž inferenční tlak a (často) jeho tiché donucování se projevuje v každodenním uvažování, se kterým se všichni můžeme ztotožnit:

Student, který miluje historii, se místo toho rozhodne studovat účetnictví, protože právě v tomto oboru najde práci.

Majitelka kavárny by ráda svým zaměstnancům platila více, ale neudělá to, protože kavárna o ulici dál platí méně a také si účtuje nižší ceny.

Majitelka domu doufá, že ceny nemovitostí budou dál růst, přestože to znamená, že její vlastní děti si možná nikdy nebudou moci dovolit pořídit vlastní bydlení.

Zaměstnanec pochybuje o smyslu výrobku svého zaměstnavatele, přesto si přeje, aby se mu nadále dobře prodával, protože na jeho prodeji závisí jeho výplata.

Městské zastupitelstvo schválí výstavbu znečišťujícího průmyslového závodu, protože přinese pracovní místa a daňové příjmy, a tak dále.

Nikdo z těchto lidí není chamtivý ani hloupý. Každý z nich se rozhoduje rozumně vzhledem k bezprostředním podmínkám, v nichž se nachází. Vynásobte taková rozhodnutí miliony lidí a mnoha generacemi a získáte systém, který tento článek popisuje.

Ještě jedna poznámka, než začneme. Jednotlivé kroky jsou pro přehlednost předkládány postupně, příčinné vztahy však probíhají ve smyčkách – Pozdější etapy zpětně působí na ty předchozí, posilují je a urychlují jejich další rozvoj. Výklad je lineární, dynamika nikoli.

Krok 1: Specializace

Po většinu lidské existence žili lidé v malých skupinách lovců a sběračů a každý dělal téměř všechno. Zboží, jako mušle a obsidián, příležitostně přecházelo mezi skupinami, ale každodenní život byl založen na sdílení, přičemž toho bylo málo, co se dalo skladovat, a málo, co se dalo vlastnit.

To změnilo zemědělství, jehož počátky sahají přibližně 10 000 až 12 000 let do minulosti. Zemědělství připoutalo lidi k půdě a v dobrých letech vytvářelo přebytek – více potravin, než zemědělci potřebovali. Tento přebytek umožnil některým lidem přestat produkovat potraviny a zaměřit se na jinou práci, například na výrobu hrnců, tkaní látek, výrobu nástrojů nebo stavbu sýpek.

Nastal vzestup *specializace*. A tato logika je snadno pochopitelná. Člověk, který tráví roky u hrnčířského kruhu, vyrábí lepší hrnce a rychleji. Pokud se jedna domácnost soustředí na výrobu hrnců a druhá na obilí, obě nakonec mají více obojího. Nikdo to nemusí plánovat. Dnes téměř nikdo nepěstuje vlastní potraviny, nevyrábí si vlastní oblečení ani by nedokázal postavit telefon, který má v kapse.

Specializace však s sebou nese skrytou, implicitní podmínku: Hrnčíř nemůže jíst hrnce, a čím zručnější a více zaměření lidé jsou, tím více budou závislí na ostatních ve všem, co sami nevyrábějí.

Z toho tedy plyne *závislost*: Nyní vznikají specialisté, kteří potřebují způsob, jak získat to, co sami neprodukují.

Krok 2: Od vzájemného poskytování k síti výměny

Zpočátku byla tato potřeba uspokojována tak, jako tomu bylo vždy – prostřednictvím rodinných vazeb, společných zásob a zvykových povinností. Hrnčířku její sousedé živili, protože k nim patřila. Zajištění obživy bylo do značné míry otázkou sounáležitosti.

Ale s růstem osad se lidé stávají závislými na lidech mimo svůj vnitřní kruh – na obchodníkovi se solí z pobřeží, na kováři z vedlejšího údolí. S cizími lidmi, jejich potřebami a specializovanými dovednostmi musel být vybudován jiný vztah, a tak vznikla *strategická výměna*: Já ti dám tohle, ty mi dáš tamto a každý půjde domů spokojený.

A opakované *závislosti*, *potřeby* a tudíž i *výměny* začínají tvořit sítě, kde každý účastník závisí na desítkách nebo stovkách dalších, které možná nikdy nepotká nebo nezná. Moderní verzi můžete vidět na svém snídaňovém stole – káva vypěstovaná v jedné zemi, pražená v jiné a doručená třetí, v hrnku vyrobeném opět někde jinde. Tuto síť nikdo nevymyslel. Rostla jedna výměna po druhé.

Toto přirozené, inferenční uvažování o *specializované práci* a tedy i o sítích *směny* mezi nimi však spočívá na implicitním předpokladu – že to, co předávám, je moje a že jakmile je to vaše, zůstane to vaše.

Vlastnictví *majetku* je součástí *směny* od samého začátku (a někdo nakonec musí jeho dodržování vynucovat – k tomuto tématu se vrátíme v Kroku 17).

Opět platí, že nikdo kreativně nepřišel s myšlenkou, co znamená něco *vlastnit*, ani s konceptem *vlastnictví* v tomto smyslu. Jde o implicitní, neoddělitelně propojené vlastnosti, které se zrodily s rozvojem *specializované práce* a vytvářením sítí vzájemné *závislosti* a *tržní směny*.

Krok 3: Dluh, neboli překlenutí časové propasti

Potřeby se málokdy časově shodují. Zemědělec má obilí v době sklizně, zatímco hrnčíř potřebuje jíst po celý rok. Zemědělec potřebuje skladovací nádobu na jaře, tedy měsíce předtím, než bude mít obilí, které by za ni mohl dát. Schopnost lidí něco produkovat a jejich neodkladné životní potřeby představují v průběhu času asymetrické požadavky.

Jak se tedy vypořádat s tímto problémem asymetrie v síti obchodní vztahů?

Primitivní řešení z doby před tisíci lety je jednoduché: Dáte důvěryhodný slib spojený s budoucím závazkem – vezmi si džbán hned a po sklizni mi přineseš obilí.

Tomuto příslibu se říká *dluh – směna* rozložená v čase, která dává jedné straně čas na oplátku a vyrovnání účtu. Samozřejmě se i dnes řídíme touto obecnou zvyklostí – účet v baru, nákup na úvěr, přítel, který řekne: „V pátek ti to vrátím," a podobně.

Vzhledem k tomu, že se tato síť rozvíjejících se *trhů* rozrůstá za hranice toho, co dokáže osobní paměť zachytit, musely být *dluhy* zapsány. Jedny z nejstarších písemností na světě, hliněné tabulky z Mezopotámie datované kolem roku 3100 př. n. l., jsou přesně tímto druhem záznamů – součty dodaného obilí, rozdělených dávek a dlužných částek (mimochodem, rané sumerské tabulky také dokumentují korupci, daňové podvody, „klientelismus" a spoustu věcí, u nichž by lidi překvapilo, jak moc připomínají dnešní ekonomickou realitu 21. století).

Jakmile byl *dluh* jednou písemně zaznamenán, mohl věřitel, jemuž někdo dlužil, svůj nárok kdykoli důrazně vymáhat. To vysvětluje, proč *dluhy* mohly v historii přežívat i obchodní transakce, z nichž původně vznikly – mohly být předávány dál, vymáhány třetí stranou nebo narůstat prostřednictvím *úroků*. Někteří lidé se dokonce kvůli svým dluhům mohli dostat do otroctví a podobně. Situace byla natolik komplikovaná, že bylo běžné, že králové v pravidelných intervalech dluhy rušili, a zabránili tak rozpadu společnosti.

Krok 4: Společná měrná jednotka aneb jak porovnávat nesouměřitelné věci

V tomto procesu *obchodu* a *dluhů* bylo přirozeným problémem zjistit, jak porovnávat heterogenní věci co do *hodnoty*. Kolik košů obilí se rovná páru sandálů? Kolik sandálů se rovná koze? Drsnost reality jistě ztěžovala lidem hádání a hledání způsobů, jak meditovat o *hodnotě*.

Vraťme se do starověkého Sumeru, přibližně před 4 000 lety. Jedna účetní tabulka zaznamenává, že muž obdržel asi 600 litrů ječmene a podle této smlouvy dlužil věřiteli zpět stejné množství ječmene plus deset pracovních dnů při sklizni jako *úrok*. Hliněná tabulka zaznamenávala, kdo komu dluží a za jakých podmínek. Samotný závazek byl konkrétní – obilí a práce.

To byl jeden ze způsobů, jak to udělat v osobní smlouvě, tedy dluhovém závazku.

Je také zaznamenáno, že Mezopotámci často používali stříbro podle váhy (dlouho předtím, než razili mince). V jedné dochované smlouvě poskytl věřitel dlužníkovi zálohu 15 šekelů stříbra. Po sklizni měl dlužník vrátit věřiteli 30 gur ječmene. V tomto případě putovalo stříbro na začátku jedním směrem a obilí mělo být dodáno opačným směrem po sklizni.

Lidé se tedy ustálili na *referenčních jednotkách*. V Mezopotámii se standardními měrnými jednotkami staly ječmen a stříbro a *ceny* i *dluhy* se zaznamenávaly v těchto jednotkách, i když žádné stříbro ve skutečnosti nezměnilo majitele.

Poznamenejme, že toto není starý učebnicový příběh, ve kterém byly *peníze* vynalezeny, aby se vyřešila nepříjemnost *barteru*; antropologové nikdy nenašli společnost, jejíž každodenní život se odvíjel od *barteru*. Zdá se, že společná *měrná jednotka* vznikla převážně z potřeby evidovat *dluhy*. Ať tak či onak, logika platí: Jakmile je síť dostatečně velká, společná *měrná jednotka* se stává rozumným, ne-li nezbytným řešením.

Krok 5: Peníze – společná měrná jednotka, kterou lze držet v ruce

Pokud vaše tržní síť nyní přijala tradici používání surového stříbra a ječmene jako společných *měrných jednotek* při *směně* zboží a služeb, není těžké pochopit důvod pro upevnění těchto společných měr do formálního prostředku *směny*. Ječmen v tomto ohledu pravděpodobně není favoritem, protože se může rozkládat, což znamená, že chcete něco trvanlivého.

V tomto nově vznikajícím vývoji sloužily po staletí vážené stříbrné kusy a poté, kolem roku 630 př. n. l. v království Lydie, v dnešním západním Turecku, někdo orazítkoval kusy takového drahého kovu oficiální značkou – a zrodily se mince. Dalo by se říct peníze.

Nejstarší mince mohly sloužit králům, platit vojáky a vybírat daně, stejně jako obchodníkům (k tomuto odkazu se ještě vrátíme).

Peníze samozřejmě obchod mnohem více urychlují. Už nemusíte hledat někoho, kdo má to, co chcete vy, a zároveň kdo chce to, co máte vy. Představte si, že byste platili nájem ve vejcích, a pochopíte, proč se peníze rozšířily.

Peníze však mění i něco hlubšího.

Peníze se totiž nekazí, zabírají málo místa a neexistuje bod, kdy by jejich hromadění přestávalo dávat smysl. Aristoteles si toho všiml před více než dvěma tisíci lety, když rozlišoval mezi správou domácnosti, jejímž cílem je mít dostatek, a vydělávání *peněz* pro ně samé, které nemá žádný přirozený konec.

Poprvé lze *bohatství* jako takové ukládat, hromadit a předávat dalším generacím bez jakéhokoli horního limitu. A každý v této síti nyní potřebuje *peníze*, aby získal to, co potřebuje – jako vznikající tradici, hluboce posilovanou rozvíjející se obchodní sítí.

Krok 6: Motivace: Antagonismus zabudovaný do každého obchodu

S přítomností *směny* a společné *měrné jednotky / peněz*, se do popředí dostává *ústřední dynamika systému*. A tím, o čem mluvíme, je logika, podle níž nyní vytvořený *tržní systém* odměňuje (nebo trestá, pokud se jí někdo nepodřizuje).

Obchodování je povrchně řečeno otázkou „svobodné volby“. Ale v každém obchodu chtějí obě strany opačné věci: Prodávající chce získat co nejvíce a kupující chce zaplatit co nejméně.

Přesněji řečeno, obě strany na tom mohou být lépe, než kdyby spolu neobchodovaly, a právě proto obchod uzavírají. O tom, jak se tyto *zisky* rozdělí, však rozhoduje náklad neboli „cena“ a toto rozdělení je bez výjimky, na té či oné úrovni, *konkurenčním střetem*.

Každý dolar navíc pro prodávajícího znamená o dolar méně pro kupujícího. Abychom to uvedli do kontextu zaměstnání, na rozdíl od kontextu komodity, vy i váš zaměstnavatel z vaší práce těžíte, jistě – ale každý dolar ve vaší mzdě je dolarem jeho nákladů atd.

Každý účastník na této úrovni proto musí myslet strategicky. Mám si koupit benzín na této čerpací stanici, nebo pojedu o 3 kilometry dál, kde vím, že je o něco levnější? Na žádné úrovni tržní angažovanosti neexistuje transakce, kde by si někdo myslel: „Víte co, zaplatím za koupi této nemovitosti víc, než kolik za ni požadují.“

Každý účastník tedy musí uvažovat strategicky a o výsledku hry rozhodují malé výhody. Prodejce automobilů může znát historii vozu a vy ne. Velkoobchodník diktuje ceny malému dodavateli. Strana, která si může dovolit odejít od jednání, dostane lepší podmínky, zatímco ten, kdo daný obchod potřebuje nejvíce, obvykle akceptuje to nejhorší. A *struktura pobídek* je imunní vůči již existujícím výhodám těch, kteří v širší hře vyhrávají. Jeff Bezos nesnižuje ceny jen proto, že on nebo jeho společnost už mají miliardy dolarů. Nemůže, protože si stále musí udržovat celkovou dominanci na *trhu* a nemůže riskovat oslabení své pozice atd.

A nic z toho nevyžaduje, aby lidé byli špatní. I štědrý obchodník musí stanovovat ceny svého zboží konkurenceschopně a podnik, který nikdy neusiluje o výhodné podmínky, ztrácí půdu pod nohama ve prospěch toho, který o ně usiluje.

A v průběhu mnoha obchodů se drobné výhody kumulují. K tomu se za chvíli dostaneme podrobněji, protože jde o jednu ze systémových hnacích sil růstu *ekonomické nerovnosti*.

Krok 7: Od prodeje zboží k nákupu pracovní síly

Vrátíme-li se k předchozímu bodu, abychom jej zdůraznili, strategická logika se neomezuje pouze na obchodování se zbožím. Hrnčíř, který prodává své vlastní hrnce, je omezen svýma vlastníma rukama. S lepším nářadím a trochou pomoci by mohl jako podnik s více lidmi vydělat mnohem více. Proto postaví větší pec a najme dva pomocníky.

Jejich *mzda* je *cena* jako každá jiná: On chce platit co nejméně, oni chtějí co nejvíce. Rozdíl mezi tím, co jejich práce vynese, a tím, kolik dostanou zaplaceno, si ponechává on. Majitel restaurace a kuchař u sporáku, dodavatel a pracovní skupina na stavbě – ti všichni dnes fungují podle stejné početní logiky.

Toto je tichý bod zlomu v logice a motivační struktuře *tržní ekonomiky*, v jehož souvislosti mnoho lidí začíná používat slovo „kapitalismus“, a přitom je to celé poháněno samotnou strukturou *trhu*.

Vlastnictví nástrojů, dílny nebo půdy, tedy toho, co ekonomové nazývají *výrobními prostředky*, umožňuje člověku vydělávat na práci jiných lidí.

Příjem nyní může pocházet z vlastnictví výroby, nikoli z vlastní práce.

K dosažení tohoto výsledku není nutný žádný zásah. Jde jednoduše o rozšíření snahy tržního výrobce usilovat o *příjem* nebo *zisk*, rozšiřování jeho schopností rozšířením *vlastnictví* do oblasti *práce* a tzv. „kapitálových statků“, které mají potenciál produkovat větší výstupy na průmyslové úrovni.

Krok 8: Firma jako trh uvnitř trhu

Na základě toho si nyní představte pět lidí, kteří vyrábějí židle v dílně. V principu by ji mohli vlastnit společně a rovnoměrně se dělit o příjem jako družstvo. Jenže v době, kdy se objevují dílny, už tlak působí jedním směrem. Každý se naučil jednat jako individuální strana a tuto konzistenci si udržuje ze zvyku.

Jinými slovy, uvnitř se odehrává stejná dynamika. Jeden člověk vlastní dílnu, stejně jako by mohl vlastnit dům nebo vůz, a ostatní mu prodávají svou *práci*. Každý pracovník zůstává samostatným aktérem (agentem) transakce s institucí, vyjednává o platu a soutěží s kolegy o lepší pozice.

Výsledkem je známá pyramida *vlastníka*, *manažerů* a *zaměstnanců*. Nikdo ji nevynalezl. Nevyžadovala žádný právní subjekt známý jako „korporace“. Takto vypadá obchodní vztah, když se opakuje uvnitř organizace – protikladné zájmy mezi *firmou* a jejími *zákazníky* navenek a mezi *vlastníkem* a *pracovníky* uvnitř.

Systémoví myslitelé nazývají toto opakování jednoho vzoru v každém měřítku *rekurzí*.

Družstva existují a některá jsou úspěšná, například federace Mondragon ve Španělsku. Družstvo však stále prodává na stejném trhu, proti firmám, které svým zaměstnancům platí méně a rozdíl reinvestují.

Výzkumníci již dlouho pozorují v průběhu času tendenci přiklánět se ke konvenčním formám. A když družstva rostou, *konkurence* se brání: Když americká farmářská družstva získala podíl na trhu, konkurenti v agrobyznysu reagovali antimonopolními žalobami a lobbováním za daňová opatření, která pro družstva byla nevýhodná. Spolupráce není nemožná. Systém ji však znevýhodňuje.

Krok 9: Vykořisťování lidí a Země

S tím, jak se *tržní sítě* rozrůstají, a *konkurence* zostřuje, slovo vykořisťování se stává nevyhnutelným, a to ve dvou významech, které mají blíže k technickému popisu než k morálnímu obvinění.

První se týká lidí, jak již bylo zmíněno. V každém obchodu strana, která dohodu potřebuje více, akceptuje horší podmínky. Pracovník, který má úspory nebo vzácné dovednosti, si může počkat na lepší mzdu; pracovník, kterému se blíží splatnost nájmu, přijme to, co mu nabídnou. Představte si pracovníka čekající před železářstvím za úsvitu, zda mu někdo nabídne práci. Není k tomu třeba žádné krutosti: Zaměstnavatel, který platí vyšší mzdu, než je nutné, je v konkurenční nevýhodě oproti zaměstnavateli, který platí méně.

Zranitelnost se stává cenovou výhodou a systém ji najde.

To zároveň odhaluje usvědčující výhradu k představě „dobrovolného obchodu“ z Kroku 6. Mnoho lidí vstupuje do vyjednávání bez skutečné alternativy, a to z důvodů, které leží mimo samotný *obchod*: Nemají úspory, půdu, musí splácet dluhy a nemají jiný způsob obživy. Takový člověk nemůže odejít ze zaměstnání, ať je plat jakkoli nízký. Jeho volba je formálně dobrovolná, ale ve skutečnosti *vynucená*. A čím méně možností má, tím méně dostane zaplaceno.

Druhý se týká Země. Každý fyzický statek začíná jako něco, co je odebráno z přírody – dřevo, ruda, půda, voda, energie. Příroda nikdy nesedí u jednacího stolu. Nestanovuje si žádnou cenu za své lesy a neposílá žádné účty za absorpci odpadu. Nejlevnější materiál je proto obvykle ten, který se získává s nejmenším ohledem na to, co po něm zůstane, a obchodník se dřevem, který pečlivě znovu vysazuje stromy, soutěží s tím, kdo to nedělá. Ekonomové tyto neuhrazené náklady nazývají *externalitami*. Kdo nemůže vyjednávat, dostane nejhorší podmínky a příroda nemůže vyjednávat vůbec. K tomuto tématu se vrátíme v Kroku 24.

Krok 10: Nedostatek, palivo systému

Pod vším, co jsme dosud probrali, se skrývá požadavek tak základní, že je snadné ho přehlédnout: Nic se nevyrábí ani neprodává, pokud někdo nepotřebuje nebo nechce něco, co nemá. Žádné neuspokojené potřeby, žádný prodej. Žádný prodej, žádný příjem. Žádný příjem, žádná práce.

Obvyklý příběh je, že *trhy* existují proto, aby řešily *nedostatek*, a to je pravda. Ale stejně tak platí i opak: *Trhy* mohou fungovat pouze do té doby, dokud přetrvává *nedostatek*. Toto je klasický opak v systémovém myšlení: Systém vytvořený k řešení problému se stává závislým na tom, že tento problém přetrvává, má-li sám přetrvat nebo má-li být zachována jeho existence.

V roce 1804 skotský ekonom James Maitland, hrabě z Lauderdale, rozlišil *veřejné bohatství*, kterým se rozumí vše, co je lidem užitečné nebo příjemné, od *soukromého bohatství*, kterým se rozumí pouze ty užitečné věci, které jsou dostatečně vzácné na to, aby si vyžádaly *cenu*. Zajistěte, aby byla čistá voda hojná a bezplatná, a veřejné bohatství vzroste, ale nikdo ji nebude moci prodávat. Učiňte ji vzácnou a soukromé bohatství vzroste, přestože na tom budou všichni hůře. Tomu se dodnes říká Lauderdaleův paradox.

Představte si ostrov, jehož přírodní bohatství poskytuje jeho obyvatelům vše, co potřebují. Nikdo nemusí obchodovat. Nyní si představte, že ostrované chtějí víc, než ostrov zdarma nabízí, řekněme zvláštní střechu, k jejíž výrobě jsou zapotřebí dovednosti, které nemá žádný jednotlivec sám. Najednou je jeden člověk závislý na práci druhého. Začne *obchod* a *práce*, která nikdy nebyla potřeba, se musí vykonávat a vykonávat i nadále.

Zda *potřeba* pramení z nutnosti nebo marnivosti pro systém nehraje roli – v obou případech vytváří *závislost* a poptávku po *práci*, která je v tomto nyní rozvinutém systému nezbytná k tomu, aby lidé získali *peníze* na vlastní obživu.

Krok 11: Když živobytí závisí na potřebách

Jakmile si někdo vydělá na živobytí uspokojováním nějaké potřeby, má zájem na tom, aby tato potřeba přetrvávala. Pokrývač je závislý na opotřebení střech a stavbě nových domů. To není zlomyslnost. Rodina pokrývače se musí najíst.

Rozšiřme tento princip na celou společnost a zjistíme, že miliony příjmů jsou vázány na přetrvávání konkrétních potřeb. Tyto potřeby se zakotvují ve struktuře života: Jsou očekávané, obhajované a zabudované do institucí. Město, jehož *pracovní místa* závisí na automobilce, má všechny důvody chtít, aby si lidé i nadále kupovali auta, i když méně aut by bylo lepší pro všechny ostatní.

Proto nelze *konzumerismus* redukovat na pouhou osobní volbu. Lidé v daném městě si mohou upřímně přát čistší vzduch a klidnější ulice a přesto vědět, že pokles prodeje aut ohrožuje jejich *výplaty*. Jejich hodnoty ukazují jedním směrem a jejich živobytí jiným. Rozšiřme tento rozpor na celou ekonomiku a poptávka po stále větším množství se stane něčím, co lidé obhajují, i když by v soukromí preferovali méně.

Z hlediska systémů se jedná o *posilující smyčku zpětné vazby*. *Potřeby* vytvářejí *zdroje obživy*, *zdroje obživy* vytvářejí *zájem* na přetrvávání těchto potřeb a tento *zájem* udržuje *potřeby* při životě tak či onak.

Krok 12: Uměle vytvářená potřeba

V moderní době má tento tlak často dvě známé podoby – rychlejší opotřebení věcí a nutnost výroby nových věcí.

První podobou je *plánované zastarávání*. V prosinci 1924 založili přední světoví výrobci žárovek, včetně společností Osram, Philips a General Electric prostřednictvím svých zámořských dceřiných společností, v Ženevě kartel Phoebus. Začátkem roku 1925 stanovili životnost standardní domácí žárovky na 1 000 hodin, oproti dříve běžným 1 500 až 2 000 hodinám, a pokutovali továrny, jejichž žárovky vydržely příliš dlouho. Někteří inženýři poznamenávají, že žárovky s kratší životností svítí při stejném příkonu jasněji, ale jeden člen, společnost Tokyo Electric, v roce 1927 uvedl, že jeho tržby po zkrácení životnosti žárovek vzrostly pětinásobně. Dnes se stejná logika projevuje u telefonů, které po několika letech přestanou dostávat aktualizace, a u spotřebičů navržených tak, aby je nebylo možné opravit.

Druhou podobou je *vytváření nových potřeb*. Věci, u nichž si dříve nikdo nedokázal představit, že by je potřeboval, se stávají běžnou součástí života a poté, jak se kolem nich reorganizuje společenský život a infrastruktura, vznikají i požadavky na zapojení do společnosti. Před dvaceti lety téměř nikdo nevlastnil chytrý telefon. Dnes je v mnoha městech bez něj těžké jezdit veřejnou dopravou, platit za parkování, přihlásit se do banky nebo si dokonce přečíst jídelní lístek v restauraci.

Krok 13: Požadavek růstu

Tyto dva tlaky lze zde snadno propojit. Prvním je *obrat*. Pekárna potřebuje, aby se zákazníci vraceli každý týden, ale může prodávat stejný počet bochníků donekonečna. Samotný *obrat* vyžaduje kontinuitu, nikoli růst. Druhý tlak, *expanze*, vstupuje skrze produktivitu.

Nyní připočtěte *konkurenci* v Kroku 6, která nutí každou firmu snižovat *náklady* velmi často tím, že vyrábí více s menším počtem pracovníků. Pro jakoukoli jednotlivou firmu je to dobrý obchod. V rámci celé ekonomiky to vytváří problém. Pokud celková produkce zůstane stejná, zatímco každý pracovník vyrábí více, je potřeba méně pracovníků a nezaměstnanost roste. Vzhledem k tomu, že většina lidí žije ze *mzdy*, méně pracovních míst znamená menší útraty, méně prodejů a více propouštění. Obvyklým východiskem je *růst* – vyrábět a prodávat více, aby pracovníci uvolněni díky vyšší efektivitě našli práci jinde. Ekonomové Tim Jackson a Peter Victor to nazývají pastí produktivity.

Existuje i jiné východisko, alespoň na papíře: Každý by mohl pracovat méně hodin pro stejný výstup, nebo by se ekonomika mohla přesunout k práci, kterou stroje odvádějí špatně, jako je péče, výuka a opravy. Jackson a Victor zkoumají přesně tyto možnosti. V roce 1930 John Maynard Keynes předpověděl, že rostoucí produktivita způsobí, že jeho vnoučata budou pracovat možná patnáct hodin týdně. Produktivita práce měřená objemem produkce za hodinu se od té doby mnohonásobně zvýšila, patnáctihodinový pracovní týden však nikdy nenastal. Proč je tak často snazší prodávat více než rozdělit si ušetřený čas? Odpověď dávají jednotlivé kroky. Firma, která upřednostní kratší

pracovní dobu před *maximalizací produkce*, přenechává svým konkurentům prostor k získání výhody (Krok 6). Kratší pracovní doba znamená nižší *mzdu*, pokud *mzdy* nevzrostou, a přínosy vyšší produktivity nejprve plynou vlastníkům v podobě výnosů (Krok 14). Vlády závisejí na *růstu* kvůli pracovním místům a daňovým příjmům (Krok 18 a 21). Rozdělení ušetřeného času je v rozporu s téměř všemi *pobídkami*, které systém vytvořil.

Růst tedy není jen politickou volbou nebo chybou. Je to cesta nejmenšího odporu a v praxi i požadavek pro jakýkoli systém, v němž *příjem* závisí na *obratu* a *konkurence* neustále zvyšuje *produktivitu*. *Tržní společnost*, která nikdy nepotřebuje *růst*, bez technologických změn a s neměnným počtem obyvatel, je myšlenkovým experimentem, nikoli společností, která kdy existovala – a ve skutečnosti ani existovat nemůže.

Trhy posilovaly svou potřebu růstu samotnou svou konstrukcí, a pokud by byl učiněn pokus o „nerůst“ (řízené snižování ekonomického růstu), *trhy* by se zhroutily a upadly by do oslabujícího chaosu napříč spektrem kauzálních vlivů a důsledků.

Část 2: Instituce, které trhy vytvářejí

Část 1 sledovala samotný motor. Část 2 sleduje, co tento motor během tisíců let vytváří – *akumulaci*, *koncentraci moci*, *stát*, *impérium* a nakonec planetu, která překračuje meze své únosnosti a čelí úpadku životního prostředí. Číslování pokračuje, protože jde o jediný souvislý řetězec.

Krok 14: Akumulace neboli bohatství, které vydělává

Krok 5 ukázal, že *peníze* nemají žádný přirozený strop. Krok 7 ukázal, že *vlastnictví* nástrojů a dílen umožňuje člověku vydělávat na *práci* jiných lidí. Společně umožňují *bohatství*, které různými způsoby přináší další *bohatství*.

Existují tři klasické způsoby, jak to udělat – půjčit svůj přebytek a vybírat *úroky*, pronajmout pozemky nebo budovy a vybírat *nájemné* nebo vložit peníze do podniku a vybírat *zisk*.

Každý z nich promění zásobu *bohatství* v tok *příjmů*, které plynou bez ohledu na to, zda majitel pracuje, nebo ne. Moderní podoby jsou známé – *úroky* z úspor, měsíční *nájemné*, *dividendy* z akcií.

Pro každého, kdo má přebytek, je jeho využití jednoduše racionální; nechat ho ladem znamená zaostávat. Není k tomu potřeba žádná zvláštní chamtivost.

Důležitým důsledkem je, že se příjmové vzorce rozdělují na dvě části. Někteří lidé žijí z *prodeje* své *práce*. Jiní stále častěji žijí z *vlastnictví*. A tyto dva druhy příjmů nerostou stejným tempem.

Krok 15: Složené úročení a matematika koncentrace

Bohatství, které vydělává, dokáže něco, co *mzda* nedokáže – hromadí se. Pokud investujete 10 000 dolarů do práce s 5 % ročním *úrokem*, za zhruba 14 let se zdvojnásobí, poté se znovu zdvojnásobí a za 28 let dosáhne zhruba 40 000 dolarů, aniž by jeho majitel hnul prstem. *Mzda* pracovníka se sama od sebe nezdvojnásobí. Každodenní rozdíl je jednoduchý: Domácnost, která může své *výnosy* znovu investovat, hromadí *bohatství* způsobem, jakým to domácnost, která utratí veškeré své *příjmy* jen za živobytí, nikdy nedokáže.

Ekonom Thomas Piketty na základě staletí dat odhadl, že návratnost *kapitálu* se obvykle pohybuje kolem 4 až 5 procent ročně, zatímco ekonomiky rostly o 1 až 1,5 procenta ročně i během průmyslového boomu v devatenáctém století. Když návratnost *vlastnictví* překonává ekonomiku a vlastníci reinvestují velkou část toho, co vydělají, jejich podíl na všem má tendenci růst.

Piketty to nazývá tendencí – výdaje, daně, války a hospodářské poklesy ji mohou brzdit. Dodává však myšlenku, která přímo souvisí s tezí tohoto článku: Tato mezera není nedokonalostí *trhu*. Jeho slovy: „Čím dokonalejší je *kapitálový trh*, tím větší je rozdíl mezi výnosností kapitálu (r) a tempem růstu ekonomiky (g).“ (Vztah $r > g$ znamená, že výnosy z kapitálu rostou rychleji než ekonomika jako celek)

Na hlubší úrovni nabízejí matematici ještě jednodušší demonstraci, model Yard-Sale.

Představte si dav lidí, kteří spolu náhodně obchodují. Každý obchod je jako hod mincí a částka, o kterou se hraje, je zlomkem majetku chudšího účastníka, proto nikdo nemůže ztratit více, než má. Nic není zmanipulované. Postupem času se však bohatství hromadí u stále menšího počtu lidí, a pokud tomu nic nebrání, pak model směřuje k úplné *koncentraci*, kdy jedna strana drží téměř vše.

To může znít velmi abstraktně, ale matematicky to přesně odráží to, co se děje v samotném jádru *tržního obchodu* – ať už si někdo kupuje ojeté auto nebo jde na jídlo. K nerovnováze dochází neustále a projevuje se v průběhu mnoha transakcí napříč společností, čímž se přesouvá stále více peněz ke stále menšímu počtu lidí – a to se děje bez ohledu na *složené úročení kapitálu* nebo *dobývání renty* (*rent-seeking*).

Skutečné ekonomiky se tomu samozřejmě brání prostřednictvím daní, transferů a dalších forem přerozdělování, proto matematik Bruce Boghosian a jeho kolegové model rozšířili. Samotné přerozdělování vede ke stabilnímu rozložení *bohatství*, které se podobá údajům z reálného světa. Pokud však bohatí získají mírně výhodnější podmínky, například vyšší výnosy, levnější úvěry a lepší poradenství, zatímco chudí platí více za základní potřeby, model se stane přetahovanou.

Dokud přerozdělování převáží nad výhodou plynoucí z *bohatství*, zůstává distribuce stabilní. Jakmile však tato výhoda převáží, model překročí určitý práh – podobně jako

když se voda mění v led – a nepatrný zlomek účastníků získá velký podíl veškerého bohatství, nastává *oligarchie*.

Boghosianův závěr byl jednoznačný: *Trhy* nejsou stabilní bez určitého mechanismu přerozdělování. Model je zjednodušením a jeho shodu se skutečnými údaji uvádějí sami jeho autoři. Ukazuje však, že ke *koncentraci* není zapotřebí žádný padouch. Stačí pouze *směna* a čas.

Z hlediska *systémového myšlení* je *koncentrace* výchozím směrem, kterým se *trh* ubírá.

Přerozdělování, ať už prostřednictvím daní, transferů nebo oddlužení, jako byly mezopotámské všeobecné odpisy dluhů zmíněné v kroku 3, představuje brzdu, kterou je třeba opakovaně používat. Oslabte ji, nebo nechte výhodu *bohatství* přerůst a systém sklouzne zpět ke *koncentraci*.

Krok 16: Bohatství se stává mocí

Bohatství není jen další věcí. Je to schopnost stanovovat podmínky, které musí ostatní akceptovat. Připomeňme si z Kroku 6, že strana, která může odejít, získá lepší dohodu. *Bohatství* je především schopnost odejít – čekat, vydržet déle než ostatní, odmítnout.

Zaměstnavatel s hotovostními rezervami může stávku přečkat, zatímco pracovník s dlužným nájemným nikoli. Pronajímatel rozhoduje o tom, kolik nájemník zaplatí; věřitel rozhoduje o tom, kdo dostane úvěr. Obrovský maloobchodní řetězec říká svým dodavatelům, kolik jim zaplatí. Firma s dostatečnými finančními prostředky si může jednoduše koupit svého konkurenta. V každém případě bohatší strana utváří možnosti dostupné všem ostatním. To je to, co zde znamená *moc*, a to je to, co činí tolik voleb formálně dobrovolnými, ale ve skutečnosti *vynucenými*.

V extrémním případě se *ekonomická moc* začíná podobat vládě.

V americké uhelné oblasti na počátku dvacátého století žilo mnoho horníků v hornických osadách vlastněných těžebními společnostmi, pronajímali si podnikové domy a často dostávali mzdu v penězích, které bylo možné utratit pouze v podnikovém obchodě. *Zaměstnavatel* byl zároveň *pronajímatelem*, *obchodníkem* a v praxi i *zástupcem zákona*.

Bohatství také umožňuje získat prostředky, které pomáhají vítězit v konkurenčních střetech – právníky, lobbisty, poradce, reklamu a média. Každý z těchto prostředků zlepšuje podmínky dalšího jednání, což přináší další *bohatství*, které umožňuje získat ještě větší *moc* – další posilující *zpětnovazební smyčka*, která působí jedním směrem, pokud proti ní něco nezačne působit.

Krok 17: Stát jako strážce majetku

V Kroku 2 jsme uvedli, že *směna* spočívá na *vlastnictví* a že někdo musí dříve či později zajistit jeho vymáhání. Nyní přichází chvíle, kdy se tento závazek naplňuje.

V malé vesnici zvyk a pověst chrání to, co je vaše. Dva vývojové trendy toto uspořádání překračují.
Prvním je rozsah: Jakmile *obchod* probíhá mezi cizími lidmi a na vzdálenosti, pověst ho nemůže následovat.
Druhým je *nerovnost* jako důsledek Kroku 15 a 16: Čím více někteří lidé vlastní a jiní postrádají, tím více se musí majetní bránit a tím více důvodů mají nemajetní, aby to zpochybňovali.

V tomto bodě se ochrana *majetku* stává prací na plný úvazek, která vyžaduje stráže, soudce, archiváře, věznice a vojáky – specializovanou instituci s pravomocí použít sílu. Vymáhání *vlastnických práv* není jediným důvodem vzniku *států*, ale je jedním z nejdůležitějších a formovalo podobu, kterou státy získaly. Adam Smith, zakladatel tržní ekonomie, to v roce 1776 jasně řekl: „Civilní vláda, pokud je zřízena k zabezpečení *majetku*, je ve skutečnosti zřízena k obraně bohatých proti chudým nebo těch, kteří mají nějaký *majetek*, proti těm, kteří žádný nemají."

Nikdo o tom nemusel rozhodovat. Společenství, která dokázala vymáhat *vlastnická práva*, udržovala rozsáhlejší obchodní sítě, a tak přerostla a pohltila ta, která toho schopna nebyla. Jiné výklady vzniku prvních států zdůrazňují války o vzácnou zemědělskou půdu nebo vládce vybírající daně ze skladovaného obilí, ale všechny se opírají o stejné prvky – *přebytek*, který lze *vlastnit*, *nedostatek* a konflikty o to, kdo jej bude držet. A tato *zpětnovazební smyčka* se stále více utahuje. Čím větší nerovnost *trh* vytváří, tím více vymáhání vyžaduje, a čím bezpečnější je *vlastnictví*, tím rychleji pokračuje *akumulace*.

Krok 18: Stát jako zesilovač

Jakmile stát existuje, nejenže chrání *trhy*. Rozšiřuje je.

Stát potřebuje vojáky, úředníky, silnice a hradby a peníze jsou nejjednodušším způsobem, jak je zajistit. Tento vzorec naznačený už nejstaršími *mincemi* se opakoval po staletí: Vládce platil vojákům v *mincích*, vojáci je utráceli na místních *trzích* a vládce požadoval *daně* zpět ve stejných *mincích*, takže každý pod touto autoritou musel prodat *zboží* nebo *práci*, aby je získal. *Trhy* se rozšířily všude, kam dosáhlo *zdanění*. Proto někteří historici, mezi nimi i David Graeber, tvrdí, že státy *trhy* vytvářely. Z pohledu *systémového myšlení* platí obojí, jen v různých okamžicích *zpětnovazební smyčky*: *Trhy* nejprve způsobí, že se stát stává nezbytným, a stát se poté stává *zesilovačem trhu*.

Koloniální historie ukazuje fungující mechanismus. Na konci devatenáctého a začátku dvacátého století britské úřady v Africe uvalily na každou domácnost „daň z chatrčí". Rodiny, které se dříve živily zemědělstvím a pastevectvím, nyní potřebovaly hotovost, a tak posílaly své členy pracovat do měst, dolů, na farmy osadníků a stavební projekty. V

Keni byly v letech 1901 až 1910 zavedeny daně z chatrčí a z hlavy (hut and poll taxes), jejichž cílem bylo přimět muže k námezdní práci. *Daň* vytvořila potřebu *peněz* a potřeba *peněz* vytvořila *trh práce*.

Státy také budují infrastrukturu *trhu* – standardní váhy a míry, smluvní právo, soudy, silnice a přístavy. Každý z těchto prvků usnadňuje *směnu* a zároveň zvyšuje závislost *státních příjmů* a *moci* na fungování *trhů*.

Krok 19: Ohrazování půdy aneb proměna půdy a práce ve zboží určené k prodeji

Po staletí se velká část anglické zemědělské půdy obdělávala na otevřených polích a obecních pastvinách. Rodina z vesnice mohla obdělávat několik rozptýlených políček, pást krávu na společné pastvině a sbírat dřevo a drny na topení. To vše se odehrávalo bez použití *peněz*, pouze na základě zvykového práva využívat společnou půdu.

Ohrazování tato práva ukončilo, když byly společné pozemky oploceny a přeměněny na *soukromý majetek*. Začalo se s tím postupně už ve středověku, ale od 50. let 18. století se to uskutečňovalo převážně na základě zákonů přijatých parlamentem. V letech 1604 až 1914 přijal parlament více než 5 200 zákonů o *ohrazování*, které se vztahovaly na přibližně 6,8 milionu akrů, tedy o něco více než pětinu rozlohy Anglie. Z toho 3 828 zákonů bylo přijato v letech 1750 až 1819. Parlament, který je schválil, byl ovládán *vlastníky půdy*, kteří z toho měli prospěch.

Lidé se bránili. V roce 1607, během povstání v Midlandu, vesničané v Northamptonshire a Warwickshire strhli živé ploty, aby získali zpět obecní půdu. Ploty však byly znovu postaveny. Uživatelům společné půdy byly někdy jako náhrada přiděleny malé pozemky, často však šlo o nekvalitní půdu a její rozloha byla příliš malá. Mnozí proto neměli jinou možnost než odejít do měst a hledat si *práci* za *mzdu*.

Polanyi vnímal ohrazování jako plánované vytvoření *tržní společnosti*, což vyžadovalo úmyslné právní akty. Jak však bylo uvedeno v úvodu, plánovači byli produkty systému – *vlastníci půdy*, jejichž nahromaděné *bohatství* (Krok 14 a 15) jim dávalo *moc* nad státem (Krok 16 a 17), a měli všechny důvody chtít půdu pro prosperující *trh* s vlnou a obilím.

Ohrazování udělalo dvě věci najednou. Proměnilo půdu v komoditu, kterou lze *vlastnit* a *prodávat*. A z lidí udělalo prodejce *práce*, protože neměli jak jinak se uživit. V celostátním měřítku vytvořilo stav popsaný v Kroku 9 – lidi, jejichž volba pracovat za *mzdu* byla formálně dobrovolná, ale ve skutečnosti *vynucená*. Stejný vzorec se opakoval v celém koloniálním světě, všude, kde byla půda zabrána a její obyvatelé potřebovali *peníze*.

Krok 20: Pravidla se kupují za peníze

Krok 4 zařadil vše na jednotnou *stupnici hodnot*, takže lze stanovit *cenu* téměř čehokoli. Kroky 17 až 19 ukázaly, že stát stanoví a vynucuje pravidla, která rozhodují o tom, kdo

co vlastní, kdo co platí a kdo co dostane. Dohromady činí z *vlivu na stát* něco, co si lze koupit, a často to je nejlepší dostupná investice.

Čísla to potvrzují. Podle organizace OpenSecrets, která sleduje činnost lobbistů, vynaložily organizace ve Spojených státech v roce 2024 na lobbování u federální vlády rekordních 4,4 miliardy dolarů. Vyplatí se to. V roce 2004 povolil Kongres nadnárodním korporacím převést *zisky* ze zahraničí domů s daňovou sazbou maximálně 5,25 procenta namísto 35 procent. Výzkumníci z Kansaské univerzity zjistili, že společnosti, které za tuto daňovou úlevu lobbovaly, získaly více než 220 dolarů za každý vynaložený dolar, což představuje výnosnost 22 000 %.

Toto je Krok 6 přenesený do politiky: Firma, která lobbuje, získává lepší podmínky než ta, která nelobbuje, a jen málokdo si může dovolit setrvat v pozadí. Dokonce i George Stigler, nositel Nobelovy ceny za chicagskou školu volného trhu, v roce 1971 dospěl k závěru, že regulace je obecně „získávána průmyslem“ a prováděna hlavně ve svůj prospěch, což je myšlenka, která se dnes nazývá *regulatorní zachycení*, ačkoli pozdější vědci zjišťují, že regulace spíše formuje způsob, jakým jsou pravidla uplatňována, než to, zda vzniknou. Široce citovaná studie Martina Gilense a Benjamina Page z roku 2014 zjistila, že ekonomické elity a obchodní skupiny mají značný nezávislý vliv na politiku USA, zatímco průměrní občané mají jen malý; kritici odpovídají, že bohatí a průměrní často chtějí stejnou politiku, což ztěžuje určení, kdo řídí. Struktura *pobídek* nezávisí na tom, kdo tuto debatu vyhraje.

Mnozí, kteří vnímají *kapitalismus* jako samostatný systém, nacházejí problém právě zde. Levice tvrdí, že kapitalisté dobyli stát; libertariánská pravice to nazývá „kapitalismem kumpánů“ (crony capitalism), tedy zvrácení toho, co by jinak představovalo *volný trh*. Obě strany chápou propojení *bohatství* a *vlády* jako něco, co se na *trhy* přidává zvenčí. Systémový pohled však říká opak. Tam, kde má všechno svou *cenu*, by bylo zvláštní, kdyby politický vliv žádnou neměl. Kupování pravidel *penězi* není zkažením *tržní logiky*, ale jejím nejkonzistentnějším projevem. Ani omezení *státu* neuniká *smyčce*, protože jediná funkce, bez které se *trhy* neobejdou, tedy vynucování *vlastnictví*, je právě funkcí, kterou nejvíce stojí za to ovládnout.

Reformy působí proti tomuto vývoji prostřednictvím antimonopolních zákonů, limitů financování kampaní a etických pravidel a dosáhly i skutečných úspěchů. Jsou však brzdou proti posilující smyčce, která na ně neustále působí. V roce 2010 rozhodnutí Nejvyššího soudu USA ve věci Citizens United zrušilo limity nezávislých politických výdajů korporací a odborů. *Bohatství* kupuje *vliv*, *vliv* formuje *pravidla* ve prospěch *bohatství* a *výnosy* kupují další *vliv*. To je právě onen vzorec „řešení, která selhávají“, představený v úvodu.

Krok 21: Konkurence mezi státy

Krok 8 ukázal opakující se antagonismus *trhu* uvnitř firmy. Opakuje se i na nejvyšší úrovni. Státy jsou také *agenty* a soutěží o *půdu*, *zdroje*, *obchodní cesty* a *trhy*.

Moc státu, jeho armáda, jeho námořnictvo a jeho schopnost platit úředníky závisí na *bohatství*, které může *zdanit*. Každý stát má tedy zájem na *akumulaci bohatství* doma a na rozšiřování *trhů* v zahraničí. A tam, kde nelze získat výhodu obchodem, lze použít sílu. Merkantilismus, kolonizace a válka jsou konkurenční akvizice prováděné státy.

Hranice mezi společností a státem občas mizí. Anglická Východoindická společnost vznikla v roce 1600 jako skupina londýnských obchodníků, kteří získali královskou listinu opravňující je k obchodu v Asii. Financována obchodem a vybíranými pozemkovými daněmi budovala soukromé armády, dobývala území a ovládla velké části indického subkontinentu. Do roku 1803 velela přibližně 260 000 vojáků, což bylo zhruba dvakrát tolik, kolik měla britská armáda. Byla to společnost, která se stala vládou, dokud v roce 1858 britský stát nepřevzal její území.

Tento vzorec přetrvává dodnes v obchodních válkách, sankcích, závodech o kritické minerály a technologické rivalitě, protože moc každého státu závisí na jeho ekonomice.

Krok 22: Průmyslová akcelerace

Koncem osmnáctého století byly všechny ingredience na svém místě – nahromaděné *bohatství* hledající návratnost, populace, která musela prodávat svou *práci*, a státy, které chránily *majetek* a rozšiřovaly *trhy*. Pak přišly stroje a palivo pro jejich pohon.

Polanyi viděl, že drahé stroje se vyplatí pouze tehdy, když běží nepřetržitě, takže jejich majitel musí být schopen kdykoli koupit veškeré vstupy, včetně *práce* a *pozemků*. Obchodní společnost, která to umožnila, však již existovala. Stroje systém nevytvořily; daly mu mnohem výkonnější motor.

Tento motor běžel na fosilní paliva. Uhlí, poté ropa a plyn, uvolnily energii uloženou po miliony let a produkce se znásobila jako nikdy předtím. Požadavek na *růst* uvedený v Kroku 13 nyní měl prostředky k tomu, aby mohl být nadále naplňován. I dnes, po desetiletích růstu v oblasti obnovitelných zdrojů energie, fosilní paliva stále dodávají přibližně 86 procent světové energie.

S příchodem strojů se objevil i nový druh vlastníka – moderní korporace. Zákony umožňující omezené ručení a snadné zakládání společností, které se šířily po celé devatenácté století, umožnily investorům sdružovat *kapitál* a riskovat pouze to, co vložili. Korporace může přežít své zakladatele, takže *akumulace* již není omezena lidským životem. *Konkurence* pak udělala to, co předpovídá Krok 15: Vítězové pohltili poražené a celá průmyslová odvětví se dostala pod kontrolu několika obřích firem. Ve Spojených státech získala společnost Standard Oil Johna D. Rockefellera kontrolu nad většinou tamního rafinérského průmyslu, než ji v roce 1911 antimonopolní zákon rozdělil.

Krok 23: Globální trh

S parníky, telegrafy, kontejnerovými loděmi a internetem se síť z Kroku 2 stala jedinou globální sítí. Výroba nyní v planetárním měřítku sleduje logiku Kroku 9: Dodavatelské řetězce se přesouvají tam, kde je nejlevnější *pracovní síla* a pravidla nejslabší.

Státy mezitím soupeří o investice, na kterých jsou jejich ekonomiky závislé, často tím, že nabízejí nižší daně a méně přísná pravidla. Podle Tax Foundation klesla celosvětová průměrná zákonná sazba daně z příjmů právnických osob z přibližně 40 procent v roce 1980 na zhruba 23,5 procenta v roce 2024. Tax Foundation tento pokles připisuje tomu, že si země uvědomily vliv daní z příjmů právnických osob na investice. V obou případech je vzorec stejný: Státy navzájem soupeří o *mobilní kapitál*.

I zde existují protiváhy. V roce 2021 se více než 130 zemí dohodlo na globální minimální dani z příjmu právnických osob ve výši 15 procent, což byl pokus o stanovení spodní hranice. Podobně jako reformy z Kroku 20 to ukazuje jak na skutečnost, že tento tlak existuje, tak na to, že systému je nutné neustále klást odpor, má-li být jeho působení omezeno.

Krok 24: Překročení mezí

Krok 9 sliboval návrat k přírodě a Krok 13 vysvětloval, proč ekonomika usiluje o *expanzi*. Nyní se podívejme, co *expanze* způsobuje ve fyzickém světě. Sledujme jeden výrobek během jeho životnosti. Domácnost potřebuje čisté oblečení po dobu čtyřiceti let. Pračka vyrobená tak, aby vydržela dvacet let, znamená, že jsou potřeba dvě pračky. Pokud je navržena tak, aby vydržela deset let, jak ukázal krok 12, jsou potřeba čtyři: dvakrát tolik těžby oceli a mědi, dvakrát tolik energie ve výrobě, dvakrát tolik přepravy a dvakrát tolik odpadu, a to při naprosto stejném rozsahu služby. Pro prodávajícího kratší životnost urychluje další prodej. Pro planetu to znamená další celý cyklus těžby, výroby, přepravy a likvidace. *Obchodní obrat* a *úspora zdrojů* působí proti sobě.

Vynásobte to miliardami produktů a rozsah se stane viditelným. Jen v roce 2022 svět vyprodukoval rekordních 62 milionů tun elektronického odpadu a pouze asi 22 procent z něj bylo zdokumentováno jako řádně recyklované. Podle Mezinárodního panelu pro zdroje Programu OSN pro životní prostředí se ve světě v roce 1970 vytěžilo přibližně 30,9 miliardy tun materiálů a v roce 2020 95,1 miliardy tun, což je více než trojnásobek a do roku 2024 toto množství vzrostlo na zhruba 106 miliard tun. Při současných trendech se těžba do roku 2060 zvýší přibližně o 60 procent oproti úrovni z roku 2020. Země s vysokými příjmy spotřebují na osobu přibližně šestkrát více materiálů než země s nízkými příjmy.

Ekosystémy, které udržují život na planetě, vykazují známky přetížení. Organizace Global Footprint Network odhaduje, že lidstvo využívá přírodu přibližně o 73 procent rychleji, než se ekosystémy dokážou obnovovat. Jako bychom měli k dispozici 1,73 planety Země. Tento stav překračování ekologických mezí začal na počátku 70. let a

nikdy neskončil. Zpráva Planetary Health Check 2025, kterou vydal Postupimský institut pro výzkum dopadů změny klimatu, uvedla, že již bylo překročeno sedm z devíti takzvaných planetárních mezí – změna klimatu, integrita biosféry, změny ve využívání půdy, využívání sladké vody, toky živin, nové chemické znečišťující látky a poprvé také okyselování oceánů. Všech sedm oblastí se dále zhoršuje.

Nic z toho by nepřekvapilo autory knihy *Meze růstu*. V roce 1972 použil tým Massachusettského technologického institutu (MIT) vedený Donellou Meadowsovou, který pracoval na zakázku Římského klubu, počítačový model World3 k simulaci dlouhodobého růstu populace, průmyslu a spotřeby zdrojů v konečném světě. Model World3 byl vytvořen pomocí *systémové dynamiky*, metody, kterou na MIT rozvinul Jay Forrester a která patří do stejné myšlenkové tradice, z níž vychází i tento článek. Ve dvou ze tří hlavních scénářů světový systém překročil své meze a během 21. století zkolaboval; tomuto výsledku se dalo zabránit pouze cílenou stabilizací. Autoři tyto náznaky nazývali tendencemi, nikoli prognózami, a kritici argumentovali, že výsledky závisely na několika klíčových předpokladech. Základní poučení však zůstává: V konečném systému se trvalá fyzická expanze na hranici možností jednoduše nezpomalí. Překročí ji.

O tom, zda lze *hospodářský růst* oddělit od *spotřeby zdrojů*, což ekonomové označují jako *decoupling*, se vedou ostré debaty. Některé země snížily *spotřebu zdrojů* na jednotku produkce. Celosvětově však celková spotřeba nadále roste. V roce 2025 rostla výroba energie z obnovitelných zdrojů rychleji než kdykoli předtím, přesto však rekordních hodnot dosáhla také spotřeba uhlí, ropy i zemního plynu. Nová čistá energie převážně pokrývala novou poptávku, místo aby nahrazovala dosavadní zdroje. Přesně to předpovídá Krok 13 u systému, který musí růst.

Závěr

Právě jsem popsal *tržní ekonomiku* – komplexní adaptivní systém, který byl uveden do pohybu před tisíci lety a postupně se rozvíjel prostřednictvím *endogenních procesů*, které se samy organizují a posilují.

Každý, kdo tam venku chce stále označovat veškerou tuto dynamiku nálepkou „kapitalismus“, jako by šlo o nějaký „vnější“ výtvor prosazovaný politickými silami elit, jen těžko může takový názor obhájit, když to všechno dáme dohromady – ledaže je ochoten tvrdit, že *kapitalismus* je na systémové úrovni synonymem pro *trhy*.

Ještě jednou, stručně: Jakmile zemědělství začalo vytvářet přebytek, specializace dávala ještě větší smysl (1) a specialisté se prostřednictvím *směny* stali na sobě vzájemně závislými v síti, která svou podstatou spočívala na *vlastnictví/majetku* (2). *Směna* rozložená v čase se proměnila v *dluh* (3). Porovnávání odlišných statků si vyžádalo společnou *měrnou jednotku* (4) a z této jednotky se staly *peníze* – uchovatel *hodnoty* bez přirozeného horního limitu (5). V každé *směně* byla od počátku přítomna antagonická psychologie, v níž se každá strana snaží získat lepší podmínky na úkor druhé (6). Tato

logika se rozšířila od obchodování se *zbožím* k nakupování *pracovní síly* (7) a následně i dovnitř samotných firem, kde vytvořila *podnikovou hierarchii* (8). Ti, kteří měli nejslabší vyjednávací pozici, získávali horší podmínky, a příroda, která nemůže vyjednávat vůbec, na tom byla ze všech nejhůře (9). Celý systém funguje na existenci *nedostatku* (10). Jakmile se obživa lidí začala odvíjet od uspokojování potřeb, získala společnost zájem na tom, aby tyto potřeby přetrvávaly (11), a následně i na vytváření nových potřeb (12). Samotný *růst* se přitom stal požadavkem – latentní skutečností, která měla udržovat systém v chodu a zajišťovat jeho vlastní stabilitu (13). *Bohatství*, které mohlo vytvářet další *bohatství* (14), se hromadilo a koncentrovalo (15) a koncentrované bohatství se přirozeně stalo *mocí* nad ostatními (16). *Vlastnictví/majetek* v takovém rozsahu potřebovalo také svého ochránce, a tak se rozvinul „stát“, aby jej vymáhal (17), a následně posiloval *trhy* prostřednictvím ražby *mincí* a *daní* (18). S podporou státu nahromaděné *bohatství* ohradilo společnou *půdu* a připravilo lidi o vše, co mohli prodávat, kromě vlastní *pracovní síly* (19). Vliv na *tvorbu pravidel* se stal nejlepší investicí ze všech (20) a samotné státy začaly soupeřit o *zdroje* a *trhy* (21). Stroje a *extrémní energetické zdroje*, jako jsou fosilní paliva, celý proces urychlily a přirozeně vedly ke *koncentraci* v obřích korporacích (22). *Globalizace* tento proces rozšířila po celé planetě (23) a výsledkem je tlak na Zemi, který Země vůbec nedokáže unést. V důsledku *tržní ekonomiky* jsou dnes všechny systémy podporující život na planetě v úpadku (24).

Tyto kroky také ukazují, co činí *trh* trhem. Jeho určujícími vlastnostmi jsou oddělené *vlastnictví* (krok 2), společná *měrná jednotka* hodnoty (kroky 4 a 5) a *protikladné zájmy* stran ohledně podmínek každé *směny* (krok 6). Jeho požadavky, tedy to, co musí průběžně dostávat, aby mohl fungovat, jsou *neuspokojené potřeby* (krok 10), vymáhání *vlastnických práv* (krok 17) a nepřetržitý obrat *prodejů* (krok 13).

Jeho výsledky jsou *problémy*, jimiž tento článek začal a které si lidé nadále pletou s jakousi abstraktní představou „kapitalismu“, jako by se nějak lišily od toho, co *trhy* jako systémy skutečně dělají.

Vraťte se zpět a aplikujte test z první části na rysy, o nichž se obvykle říká, že definují *kapitalismus*. *Soukromé vlastnictví výrobních prostředků* se objevilo v Kroku 7. *Námezdní práce* se objevila v Kroku 7 a v Kroku 19 se stala téměř univerzální. *Akumulace kapitálu* a motiv *zisku* jsou obsaženy v Kroku 14 a 15. Trhy s *půdou*, *pracovní silou* a *penězi* – Polanyiho fiktivní komodity – se rozvíjejí od Kroku 4 a 5 až po Krok 19. Propojení *podnikání* a *vlády* se objevuje v Kroku 17 až 20. *Požadavek růstu* je obsažen v Kroku 13 a *globalizace* v Kroku 23. Každý určující znak *kapitalismu* (který si v současné době dokážu představit) se objevuje jako výsledek předchozích kroků. Sdílí vlastnosti *trhu*, závisí na jeho požadavcích a vytváří jeho výsledky.

To, co Polanyi nazval velkou transformací, bylo skutečné. Z hlediska *systémové dynamiky* však šlo o *fázový přechod*, nikoli o zrod nového systému – o okamžik, kdy posilující *zpětnovazební smyčky trhu* (akumulace, složené úročení, ovládnutí státu, tlak na růst) zesílily natolik, že překonaly zvykové protiváhy, které je do té doby brzdily.

Pokud je tedy „kapitalismus“ samostatným systémem, jak dnes tvrdí tolik lidí, lze jej ukončit nebo zkrotit, zatímco *trhy* zůstanou zachovány. Ale pokud je pouze jednou z fází rozvoje *trhu*, pak „ukončení kapitalismu“ při zachování *trhů* znamená znovu spustit či dále udržovat tytéž smyčky, jen od jejich dřívější fáze. A to za předpokladu, že samotná představa ukončení *kapitalismu* v tomto smyslu je vůbec uskutečnitelná – což si rozhodně nemyslím. Je to opět naprosté nepochopení *emergentní systémové dynamiky trhů*.

Chcete se dočkat konce nelidského a neudržitelného ekonomického systému, ať už mu říkáte jakkoli? Je načase nahradit *trhy* něčím novým.

Doporučuji, abyste se podívali na http//www.integralcollective.io.