



MAKROEKONÓMIA PRE MODERNÚ EKONOMIKU

Nobel Prize Lecture

8. decembra 2006

Edmund S. Phelps*

Kolumbijská Univerzita, Katedra ekonómie, International Affairs Building, miestnosť 1004, 10. poschodie, 100 27 New York, NY, USA.

Expresionizmus pramení z novej skúsenosti metropolitného života, ktorý zmenil tvár Európy v období rokov 1830 až 1930. Je idealistickým vyjadrením toho, aké to je byť osamotený, šťastný a vystrašený v nepochopiteľnom rýchlym svete.

Jackie Wullschlager, The original sensationalists, Financial Times

Moderná ekonomika začala v niektorých krajinách nahrádzať tradičnú v druhej polovici 19. storočia a v niektorých iných v druhej polovici 20. storočia. Systém so samostatnou zárobkovou činnosťou a samofinancovaním ustúpil novému systému podnikov s ekonomickou voľnosťou a vznikajúcim inštitúciami. O tejto „veľkej transformácii“ písali historici, sociológovia aj ekonómovia. V krajinách, v ktorých bola plne prijatá, bola moderná ekonomika skutočnou transformáciou pre národy¹, nie až tak pre ekonomiu.

V mojich publikáciách cítim istú súvislosť, hlavne v otázkach, o ktorých budem hovoriť v tomto príspevku. Je to preto, lebo som sa snažil, aby mala táto práca na pamäti odlišné črty modernej ekonomiky.² Aká je jej podstata?

1. MODERNÉ EKONOMIKY A MODERNÁ EKONÓMIA

Na mnohé primárne kontrasty medzi dvoma typmi ekonomiky poukazovali sociológovia. O tradičnej ekonomike sa hovorilo (Tönnies, 1887)³ ako o ekonomike založenej na spoločenstve osôb, ktoré sa poznali a vzájomne sa podporovali – na tzv. Gemeinschaft (spoločenstvo), zatiaľ čo moderná ekonomika sa zakladá na podnikaní, súťaživosti medzi osobami – tzv. Gesellschaft (spoločnosť).

Spoločenské postavenie malo význam v tradičnej, nie v modernej ekonomike (Weber, 1921/22). Či už je to pravda, alebo nie, tieto sociologické kontrasty si zjavne nevyžiadali základné prehodnotenie štandardných ekonomických modelov.

*Docent Politickej ekonomiky a riaditeľ Centra pre kapitalizmus a spoločnosť pri Inštitúte Earth Kolumbijskej univerzity. Za niekoľko desaťročí trvajúce diskusie na túto tému ďakujem týmto ľuďom: Philippe Aghion, Max Amarante, Amar Bhidé, Jean-Paul Fitoussi, Roman Frydman, Pentti Kouri, Richard Nelson and Richard Robb. Vďaka patrí aj Raichovi Bojilovi a Luminite Stevens za ich kreatívnu pomoc pri výskumnej činnosti.

¹Niektoré európske národy boli svedkami rastúceho odporu proti modernizmu v 19. storočí, až do medzivojnového obdobia. Moderná ekonómia bola ochromená inštitúciami „korporativizmu“ – systému povolení, konzultácií, vetovania, čo spôsobilo, že podnikanie bolo podriadené spoločnosti a štátu.

²Táto zbierka sa zameriava na nedokonalé informácie a neúplnosť poznatkov, ktorých výskum bol hlavnou náplňou mojej práce. Vynecháva niekoľko prác vrátane tých o riskantnej akumulácii kapitálu a o faktoroch ovplyvňujúcich úsporu výrobných faktorov pri technických zmenách.

³Tönnies píše o „anonymite“ účastníkov transakcií v spoločnosti (Gesellschaft), teda v kapitalizme, čo je typický prvok klasickej dokonalej konkurencie. Ale v mojej práci o modernej ekonómii podnikatelia, finančníci, manažéri, zamestnanci a zákazníci nie sú celkom anonymní. Podniky získavajú zamestnancov, ktorí sú identifikovateľní a nezameniteľní, podniky poznajú vlastných zákazníkov, zákazníci svojich dodávateľov atď.

Na ekonomické kontrasty medzi týmito dvoma systémami poukázali ekonomickí historici. Tradičná ekonomia je ekonomiou rutiny. Vzorovým príkladom je vidiecke obyvateľstvo, ktoré pravidelne vymieňa svoju produkciu za tovar vyrobený v meste. Ak sa v ich výrobe vyskytnú nejaké rušiacе vplyvy, sú to rušiacе vplyvy mimo ich kontroly – množstvo zrážok, teplota a iné exogénne vplyvy. Moderná ekonomika je poznačená prípustnosťou endogénnych zmien. Modernizácia prináša nespočetné možnosti – od rozšírených vlastníckych práv, cez podnikové právo až po finančné inštitúcie. Tým sa otvára priestor jednotlivcom. Môžu sa zapojiť do nových aktivít v oblasti financovania, rozvoja a marketingu nových produktov a metód. Tak vznikajú komerčné inovácie. Výskyt tohto „kapitalizmu“, ako ho označoval Marx, bol v Európe a Amerike predzvesťou dlhej éry inovácií, ktorá trvala približne od roku 1860 do roku 1940. Neskôr nasledovali ďalšie obdobia inovácií. Zavedené inovácie boli často také úspešné, že po nich nasledovala zmena v podobe ekonomického rastu.

Niektorí teoretici – pionieri, prevažne z medzivojnových rokov, videli zavádzanie komerčných inovácií a pokračujúcu ekonomickú zmenu ako systematické vplyvy, ktoré zmenili dovtedajšie skúsenosti ľudí s ekonomikou.

^oInovativnosť zvyšuje neistotu. Budúci výnos inovatívnych činností nie je istý, pretože platí zákon „neočakávaných dôsledkov“ (Merton, 1936). Podľa Keynesa (1936) by podnikatelia mali stavať na vlastné „tušenie“. Podľa Hayeka (1968) treba najprv zaviesť inovácie – výnosy a náklady sa „odhalia“ neskôr. Samotná inovativnosť a zmeny, ktoré spôsobuje, prinášajú budúcnosť plnú Knightovskej neistoty (1921) aj pre neinovátorov. Inovácie a zmeny sa objavujú na rôznych miestach a v rôznych odvetviach, preto vzniká aj neistota týkajúca sa prítomnosti: čo sa deje na iných miestach, z čoho mnohé je nepozorované a mnohé bez prítomnosti jedinca na mieste nepozorovateľné. Aj keby mal každý subjekt modernej ekonomiky rovnakú predstavu o tom, ako funguje ekonomika („model“), jednotlivec by aj tak nepredpokladal, že predstava ostatných je rovnaká ako jeho vlastná. S nástupom modernizácie sa teda vytratil ďalší charakteristický prvok tradičnej ekonomiky – spoločné vedomosti a poznatky.⁵

^oInovativnosť pretvára aj prácu. Ako uvádza Hayek (1948), aj zamestnanci na najnižších pracovných pozíciách majú jedinečné vedomosti, ktoré sa ťažko odovzdávajú iným. Pri výkone práce je preto nevyhnutná spolupráca. Manažéri a zamestnanci sú stimulovaní zmenami a výzvami riešiť problémy. Marshall (1892) vyjadruje presvedčenie, že práca je pre mnohých ľudí hlavným predmetom myšlienok a zdrojom ich duševného rozvoja. Myrdal (1932) hovorí: „Väčšina ľudí s primeraným zabezpečením je oveľa spokojnejšia v pozícii výrobcu ako v pozícii spotrebiteľa.“

Aj napriek tomu sa transformácia ekonomie na modernú udiala až koncom 20. storočia. Formálne ekonomické teórie založené na pastorálnych idylách Ricarda, Wicksteeda, Wicksella, Böhm-Bawerka a Walrasa zostali neoklasickými až do roku 1950. Samuelsonov plán zlepšiť, objasniť a rozšíriť teóriu, poukázal na jej silné stránky⁶, ako aj na jej hranice. Abstrahoval odlišné črty modernej ekonomiky – existujúcu neistotu, nejasnosť, rozdielnosť predstáv, špecializáciu vedomostí a postupov riešenia problémov.

⁴Koncepty nejednoznačnosti a nepresnosti zaviedli vo svojich dielach Ellsberg (1961) a Fellner (1961).

⁵Nesnažím sa naznačiť, že moderná ekonomika priniesla len čistý rast pri celkovom riziku – merateľnom alebo nemerateľnom. Mám pocit, že obrovský posun v produktivite priniesla modernizácia, nie vedecký pokrok. Tento posun zase umožnil stále čoraz väčšiemu počtu jednotlivcov vykonávať prácu s nižším fyzickým ohrozením a nižšími subjektívnymi rizikami. Finančné inovácie pomohli znížiť riziká, ktoré priniesla modernizácia. Veľké výkyvy v podnikaní sú ľahšie prijateľné ako mor a hlad, ktoré postihovali tradičnú ekonomiku.

⁶Niektorí by mohli namietť, že jeho učebnica z roku 1948 a Základy ekonomickej analýzy (1947) naštartovali obnovu záchranu ekonomického dedičstva od radikálnych keyneziancov, inštitucionalistov a vtedajších behavioristov.

Teória však nedokázala zachytiť a zovšeobecniť pozorovateľné javy, ktoré sa vyskytujú v modernej ekonomike ako inovácie, vlny rýchleho ekonomického rastu, výrazné výkyvy v podnikaní, nerovnováhu, intenzívnu zainteresovanosť a duševný rozvoj zamestnancov. Najlepší a najbystrejší neoklasici postrehli tieto nedostatky, ale na ich určenie im chýbala mikroekonomická teória. Pri odpovedi na otázku, aký vplyv majú monetárne sily alebo monetárna politika na zamestnanosť, sa uchýlili k zostaveniu provizórnych interpretácií, ktoré nemali žiadne mikroekonomické pozadie, ako napríklad Phillipsova krivka, pevne stanovené ceny či modely, v ktorých boli fluktuácie iba náhodnými rušivými prvkami okolo stáleho streda.

Po niekoľkých neoklasicistických rokoch som v začiatkoch kariéry začal zostavovať modely, ktoré boli orientované na tieto moderné javy. V 60-tych rokoch urobili rovnako aj ďalší mladí ekonómovia⁷. Na Yale University a počas pôsobenia v korporácii RAND som sa, aj vďaka vyučujúcim Williamovi Fellnerovi a Thomasovi Schellingovi, oboznámil s modernistickými konceptmi Knightovskej neistoty, Keynesiánskej pravdepodobnosti, Hayekovým súkromným vlastníctvom a Polyánovým osobným poznaním. Keď som sa do určitej miery zhodol s týmito modernistickými názormi, umožnilo mi to vidieť ekonomiku z rôznych uhlov pohľadu, ktoré sa odlišovali od neoklasicistickej teórie.⁸ Snažil som sa do mojich modelov včleniť, čo robí zamestnanec, manažér alebo podnikateľ. Zistiť, v čom spočíva ich práca, ako formujú očakávania a rozvíjajú presvedčenia, riešia problémy a prinášajú nové nápady. Plánom bolo zakomponovať všetkých týchto ľudí do ekonomických modelov.

OČAKÁVANIA MODELOVANÍ ČINNOSTÍ

V 60-tych a 70-tych rokoch bolo hlavným predmetom môjho výskumu určenie nezamestnanosti v modernej ekonomike. Neskôr som sa k tejto otázke vrátil v polovici 80-tych a na začiatku 90-tych rokov. Základná otázka prvého výskumu bola: „Prečo náhly nárast „efektívneho dopytu“, teda toku peňazí určených na nákup tovarov, spôsobuje zvýšenie outputu a zamestnanosti, ako to predpokladá známa Keynesova kniha z roku 1936? Prečo to nie je len skok v cenách a nominálnych mzdách?“

Hneď sa núkala aj ďalšia otázka: „Ako môže existovať kladná nedobrovoľná nezamestnanosť v podmienkach rovnováhy, presnejšie v rovnovážnom vývoji?“ Odpoveď, ktorú naznačoval môj model, bola takáto: – ak by neexistovala kladná nezamestnanosť, počet zamestnancov, ktorí by opúšťali prácu, by bol nekontrolovateľný a každý podnik by sa snažil ponúknuť im viac peňazí ako konkurencia, aby sa tak vyhol vysokým výdavkom na zaškoľovanie, ktoré vznikajú pri vysokej fluktuácii.

Podľa mňa tento argument nezostáva na predpoklade asymetrickej informácie, že zamestnanec dokáže utajiť sklon k ukončeniu pracovného pomeru u zamestnávateľa. (Zamestnávateľa by mali poznať percento ukončených pracovných pomerov lepšie ako zamestnanci.) Vychádzal som z toho, že zmluvy nechránia zamestnávateľa pred všetkými možnými výhovorkami zamestnancov, ktoré ospravedlňujú ukončenie pracovného pomeru. Existujú takisto techniky, ktorými môže zamestnávateľ donútiť zamestnanca, aby sa rozhodol ukončiť pracovný pomer. V modernej ekonomike preto existujú nepísané, a teda neformálne, dohody, alebo písané dohody, ktoré sú čiastočne nejasné.

⁷Medzi priaznivcov ekonómie a príbuzných disciplín patrili: Robert Clower, Robert Aumann, Brian Loasby, Armen Alchian, Axel Leijonhufvud, Richard Nelson, Sidney Winter, Arthur Okun a William Brainard. V 70-tych a 80-tych rokoch sa pridali: Roman Frydman, Steven Salop, Brian Arthur, Mordecai Kurz a Martin Shubik. V 90-tych rokoch a po roku 2000 sa pripojili Amar Bhidé a Alan Kirman. Thomas Sargent s Michaelom Woodfordom overovali platnosť mnohých poznatkov.

⁸Nezahrnul som tieto modernistické koncepty do modelov, ale skôr som z nich vylúčil niektoré neoklasicistické charakteristiky, aby sa tak modely viac zhodovali s moderným myslením.

Snaha odhaliť vzťah medzi „(efektívnym) dopytom“ a prácou sa začala pozorovaním, že trh modernej ekonomiky čelí najrôznejším inováciám a zmenám, a nie je „decentralizovaný“, ako s obľubou vyhlasovali neoklasicistickí ekonómovia. Názory a reakcie jednotlivých subjektov v ekonomike nie sú koordinované. Walrasovho deus ex machina, aukcionára celej ekonomiky, nemožno aplikovať v modernej ekonomike, pretože v nej sa väčšina činností spúšťa inováciami a predchádzajúce inovácie v nej zanechali obrovskú diferenciáciu tovarov. To nás vedie k presvedčeniu, že očakávania jednotlivcov, a teda aj ich plány, môžu byť nekonzistentné. Navyše očakávania niektorých, alebo všetkých, jednotlivcov sú nesprávne – túto situáciu nazvali Marshall a Myrdal nerovnováha⁹. Ekonomika, pre zjednodušenie povedzme uzavretá ekonomika, sa môže často ocitnúť v situácii, keď každý podnik (alebo väčšina podnikov) očakáva, že ostatné podniky platia zamestnancom mzdu, ktorá je nižšia, alebo len o malé percento vyššia, ako mzda, ktorú ponúka podnik. V spomínanom prípade je každý podnik presvedčený, že ním ponúkané platy sú vyššie ako v ostatných podnikoch.

V prvom modeli, kde je trh práce v nerovnováhe (Phelps, 1968a), je dôsledkom takéhoto podhodnotenia mzdy stláčanie miezd, ktoré podnik bude potrebovať vyplatiť, aby zadržiaval zamestnancov, ktorí chcú ukončiť pracovný pomer a minimalizovať svoje celkové náklady (pri nemeniacom sa outpute). Podnik musí zaplatiť sumu mzdových nákladov a nákladov fluktuácie.

Pre podmienky ďalšieho výskumu sa „mzdová krivka“ znižuje ako dôsledok podnikového podhodnotenia miezd u konkurentov.¹⁰ Takéto znižovanie mzdovej krivky slúži znižovaniu krivky nákladov podniku, a tým znižovaniu cien. Monetárny systém (v modeli z roku 1968) vedie k zvyšovaniu outputu, ktorý bol najskôr dosiahnutý presunom zamestnancov z procesu zaškoľovania do výroby. Zamestnanosť postupne narastá vďaka znižovaniu ukončení pracovného pomeru. Zamestnanci sú presvedčení, že mzdy v iných firmách sú nižšie ako ich mzda. Neskôr môžu podniky zintenzívniť nábor nových zamestnancov (oproti počiatočne redukovanej úrovni) vďaka zníženým nákladom a vyššej ziskovej marži. Čoskoro sa ukázalo, že model, ktorý sa na začiatku javil ako jednoduchý, bol plný nepatrných detailov, takže si ho osvojilo len málo študentov. Pochopená bola jeho podstata, že očakávania sú dôležité pre mzdy, cenu a prácu. Ekonomiku naštartuje podhodnotenie miezd konkurencie, ako aj podhodnotenie cien konkurencie na zákazníckom trhu (Phelps a Winter, 1970). Naopak, precenenie ničí ekonomiku.

Čo by sa stalo v tej ekonomike, v ktorej existuje potenciál pre nerovnováhu, a povedzme, zvýšená nerovnováha, ak by sa krivka agregátneho dopytu posunula smerom nahor?¹¹ Často som skúmal neidentifikovateľný výkyv výdavkov v súkromnom sektore, ktorý mal vplyv na zvyšovanie rýchlosti peňazí. Ak centrálna banka reaguje pomaly, tento jav vedie k zodpovedajúcemu posunu úrovne cien a nominálnych miezd. Táto zmena nastane buď okamžite, alebo neskôr. Predpokladal som, že tento rýchlostný otras by bol neutrálny pri veľkých množstvách a relatívnych cenách, ak by podniky a zamestnanci správne formulovali očakávania miezd a cien a reakciu na vzostupný posun v požadovanej cene.¹² Podniky a zamestnanci však nemajú šancu uvedomiť si túto neutralitu na začiatku.

⁹Môžeme si predstaviť, že by na záchranu prišli nejaké náhodné sily, ale očakávania by stále ostali ex ante nesprávne. Pri tvorbe modelov som tieto náhodné sily neprípúšťal z dôvodu jasnosti. Tieto sily sú však podstatou neoklasicistického modelu.

¹⁰Pozri Shapiro a Stiglitz (1984). Calvo a Phelps (1983) odviedli mzdovú krivku na základe uzatvárania zmlúv.

¹¹Vždy som si bol vedomý, že v tej verzii modelu, v ktorej sú všetky podniky pripravené pri poklese zvýšiť nominálne mzdy a ceny bez toho, aby s tým boli spojené náklady. V niektorých prípadoch by výkyv na strane dopytu nemusel mať žiaden dopad na množstvá a relatívne ceny. Vezmime si príklad, že centrálna banka zrazu ohlásí, že okamžite zdvojnásobí ponuku peňazí. Keď sa táto informácia rozšíri (nikto ju nenechá bez povšimnutia), a jej dôsledky sú všeobecne známe, má tento fakt neutrálny dopad na bod rovnováhy – výsledkom v modeloch, ktoré som študoval, je okamžité zdvojnásobenie miezd a cien. Output a zamestnanosť ostajú nezmenené. Keynes (1936) takisto postrehol takéto výnimky.

¹²To znamená, že nezáleží na tom, ako sa vyvíja rovnováha zamestnanosti od začiatočného stavu ekonomiky. Výkyv v rýchlosti peňazí je neutrálny vo vzťahu k tomuto rovnovážnemu vývoju a akémukolvek ďalšiemu rovnovážnemu vývoju, či už je alebo nie je dosiahnutý.

Aké to má dôsledky? Môj model naznačuje nasledovné¹³: každý podnik sa často mylne domnieva, že každý, alebo takmer každý, rast dopytu je jedinečný. Pri rozhodovaní o zvyšovaní miezd to vedie k tomu, že podnik podcení nárast mzdovej sadzby v iných podnikoch a podobne tiež každý podnik orientovaný na trh podcení rozsah zvýšenia cien iných podnikov.

Podnik teda zvýši ceny úmerne predpokladu zvýšenia v iných podnikoch, ale len mierne, o menej, ako by bol zvýšil, keby nebol podcenil nárast inde a o menej, ako je nárast v jeho dopytových cenách. Podobne zvyšuje mzdy, ale len mierne. O menej, ako by bol zvýšil, keby nebol podcenil nárast inde. Pridal som aj to, že „neistota“ by mohla zapríčiniť „opatrnú, postupnú reakciu pri rozhodovaní podniku o mzdách.“ (Phelps, 1968a, s. 688).¹⁴

K otázke množstva: nárast dopytu zákazníkov vyvolaný rýchlosťou obehu peňazí spôsobuje, že podnik si to uvedomí pri počiatočných cenách a outpute, a dokáže predávať viac bez toho, aby musel znížiť ceny. Podnik, ktorý bol predtým ľahostajný k nízkemu zvyšovaniu outputu, teraz vníma ziskovosť nárastu, a preto zvyšuje output.¹⁵ Objaví sa aj nárast v celkovom počte zamestnancov, ako aj nárast voľných pracovných miest v podniku. Pokles počtu zamestnancov opúšťajúcich prácu spôsobený dojmom lepšej relatívnej mzdy nie je pre podnik dôvodom na to, aby najímal zamestnancov pomalšie, takže zamestnanosť stúpa. Je tu však háčik pri najímaní nových zamestnancov. Podnik by pri najímaní nových pracovníkov mohol siahnuť po nezamestnaných a najať akýkoľvek počet zamestnancov, ale získavanie týchto pracovníkov si vyžaduje odklonenie súčasných zamestnancov od produkcie do zaškoľovania nových pracovníkov. Podnik však pri zvyšujúcom sa outpute v skutočnosti presúva zamestnancov zo zaškoľovania do produkcie. Intenzívny nábor musí počkať až dovtedy, kým pokles počtu zamestnancov opúšťajúcich prácu umožní podniku obnoviť a rozšíriť personál potrebný na zaškoľovanie.¹⁶

Uvedené je dôsledkom posunu krivky dopytu. Nasleduje proces prispôbovania. V mojich modeloch si podnik v určitom bode uvedomí, že jeho kumulatívne zvýšenie cien ho nestálo stratu žiadnych zákazníkov, ako očakával, a zvýšenie miezd mu neprinieslo nižší počet odchádzajúcich zamestnancov. Dokonca, ak ďalej sledujeme počiatočný dopad rýchlosti obehu peňazí na požadované ceny, akýkoľvek podnik poskytujúci špecializovaný sortiment tovarov by zaznamenal opätovné zvýšenie požadovaných cien (pri počiatočnom outpute), pretože počiatočné zvýšenie cien v prípade všetkých tovarov o približne rovnaké hodnoty nevyvoláva vo všeobecnosti substitučný efekt, ktorého sa podnik obával, keď rozhodoval o svojej prvej reakcii. Ako dôsledok tohto „poznania“ podniky opäť zvýšia ceny a mzdy, čím posunú cenovú a mzdovú úroveň bližšie k rovnovážnemu bodu. Ak aj bude očakávaná miera inflácie nulová, ceny a mzdy budú pokračovať v raste až dovtedy, kým hodnota nerovnováhy – schodok medzi kumulatívnym proporcionálnym rastom cenovej úrovne a proporcionálnym rastom rýchlosti obehu peňazí nedosiahne bod zániku.

¹³Odvolaám sa na vlastnú štúdiu z roku 1968 a na štúdiu Phelps – Winter (1970). Upozorňujem na analýzy a komentáre v Phelps et al. (1970), Phelps (1972a) a Phelps (1979).

¹⁴Bolo by nesprávne myslieť si, že množstvo ovplyvňuje posun efektívneho dopytu preto, že nakoniec je vyhlásený akýsi druh mzdovej „rigidity“. Vplyv množstva tu aj tak bude, ale nižší a možno kratší.

¹⁵Ako sa uvádza v mojej práci z roku 1968, ak by každý podnik zvýšil svoje ceny na maximum, aby vyčistil trh pre svoj počiatočný output, zvýšená zisková marža by mala taký istý dopad.

¹⁶Dohodnúť sa so zamestnancami na nadčasoch je, samozrejme, tiež jeden zo spôsobov, ako ušetriť personál potrebný na zaškoľovanie nových pracovníkov a ako ho dokonca zvýšiť, aby tak podnik mohol prijať viac nových zamestnancov.

Znižovanie podhodnotenia miezd zvráti pokles počtu odchádzajúcich zamestnancov, ktorí podporovali rast zamestnanosti a umožní, aby zanikajúca nezamestnanosť spôsobila čistý nárast miery fluktuácie. Podcenenie cien aj miezd zabráni túžbe podnikov zvyšovať zamestnanosť. Počet nových zamestnancov sa nevyrovná počtu zamestnancov, ktorí odišli. Únik zamestnancov spôsobí zvýšenie počtu zamestnancov, ktorí sú považovaní za nadbytočných. Cenová úroveň, úroveň reálnej mzdy a zamestnanosť smerujú k svojim novým hodnotám, na ktorých sa ustália. Táto obnova predstavuje „vyrovnávanie“ v tom zmysle, že očakávania kumulatívneho rastu úrovne miezd a cien zodpovedajú aktuálnemu zvýšeniu. (Ale počiatočný bod, a teda aj bod, na ktorom sa hodnoty ustálili, nemusí byť práve očakávaným bodom rovnováhy, pretože očakávania cenovej alebo mzdovej úrovne môžu byť v oboch prípadoch úplne iné.)

Moja štúdia z roku 1968 naznačovala, že každá zvýšená úroveň zamestnanosti (takej, aká sa napríklad dosiahne počas expanzie) prináša rovnovážny vývoj, ktorý smeruje k počiatočnému stavu. Vývoj, ktorý odstráni nielen podcenenie rastu úrovne cien a miezd, ale dokonca očakávané zvýšenie mzdovej a cenovej úrovne bude zodpovedať skutočnému zvýšeniu. V každom takomto vývoji aktuálne nízka (ale klesajúca) nezamestnanosť je priebežne vyrovnávaná aktuálne nízkou (ale klesajúcou) ponukou voľných pracovných miest tak, že podniky sa snažia vyhnúť vzájomnému nadhodnoteniu či podhodnoteniu.¹⁷ Lucasov model (1972) sa odlišoval od mojej práce v tom, že obsahoval nemenné tvrdenie, že ekonomika, ktorá zaznamenáva rôzne otrasy v Lucasovom období, okamžite preskočí do bodu rovnováhy v dôsledku ním zavedených „racionálnych očakávaní“.¹⁸ Podľa mňa by účastníci trhu mohli byť kedykoľvek schopní prejsť po visutom lane k rovnováhe. Ak toto lano existuje, privedie ich od stavu, v ktorom sa nachádzajú, naspäť do počiatočného stavu. Vo všeobecnosti sa nemožno domnievať, že účastníci trhu nájdu vývoj týmto spôsobom.

Vzťah k racionálnym očakávaniam

Doteraz uverejnená štruktúra nepredstavuje uzavretý systém. Neprináša pevne stanovený nemenný stav a ani by nemala. Aktuálny stav voľných pracovných miest má exogénnu štrukturálnu súčasť. Jej správnu hodnotu musia odhadnúť manažéri (t. j. tieňová cena), aby mohli prijať nového zamestnanca. Tieňová cena je premenná veličina, ktorá nie je stanovená modelom. Ak jej hodnota prudko vzrastá, pretože niektorí, alebo všetci, podnikatelia vidia svetlú budúcnosť vlastných plánov, počet disponibilných pracovných miest rastie a aj nábor nových zamestnancov sa zrazu zvýši.¹⁹ Táto charakteristika chráni model od toho, aby sa stal mechanickým nástrojom, ktorý nenecháva priestor na inovácie a vyúsťuje do štrukturálnych zmien.²⁰

¹⁷V takomto vývoji je očakávaná úroveň nominálnych miezd dôležitá (ak poznáme očakávanú úroveň cien) pre „rovnováhu trhu práce“. Očakávaná úroveň cien je vždy taká (ak poznáme očakávanú úroveň miezd), aby uspokojila „rovnováhu výrobkov na trhu“. Podrobnej analýze tohto vývoja pre nemonetárny model bez trhu zákazníka sa venovali Hoon a Phelps (1992). Analýzu tohto vývoja založenú na trhu výrobkov, ktorá sa stáva trhom zákazníkov, možno nájsť v dielach Phelpsa, Hoon a Zoega (2005) a Hoon-Phelpsa (pripravuje sa). Treba dodať, že pre dosiahnutie rovnováhy na trhu práce existuje ďalšia podmienka a zodpovedajúca rovnica. Podnik musí správne pochopiť tieňovú cenu, ktorá sa spája s dostupnou voľnou pracovnou silou. Musí správne kalkulovať počet voľných pracovných miest. To znamená, že podnik má správne očakávania o úrovni, na akú sa dostanú mzdy v ďalšom období, čo obrátene znamená správne očakávania o úrovni rastu miezd v iných podnikoch v blízkej budúcnosti, nielen poznanie ich súčasnej úrovne.

¹⁸Tento skok do bodu v Lucasovom modeli je obdobný ako skok na ostrie rovnovážneho vývoja v mojom modeli. Lucasov model ovplyvnila doba jeho vzniku: pred modelovaním neboli dostupné žiadne údaje vydané štátom, na jeho konci boli publikované všetky údaje. V mojich priebežných modeloch je možné, že sa vyskytnú oneskorené údaje týkajúce sa mzdovej inflácie a pod., ale nie mzdovej úrovne, a určite nie týkajúce sa mzdovej úrovne porovnávaných podnikov. (Podniky môžu vytvárať asociácie, ktoré si budú vzájomne vymieňať údaje a pracovníci môžu tvoriť odbory. Ja som mal na mysli „voľný trh“ bez týchto zásahov do ekonomiky.)

¹⁹Keynesova „všeobecná“ teória bola všeobecná v tom, že považovala podnikateľské vízie za premenlivé a arbitrárne. V práci Calva a Phelpsa (1977) je arbitrážnosť vízií dôležitá pre uzatváranie podnikových zmlúv o mzdách.

²⁰V tomto modeli budúci vývoj ekonomiky závisí od nemennosti exogénnej časti funkcie voľných pracovných miest, skutočný vývoj môže byť veľmi ľahko narušený exogénnymi zmenami vo voľných pracovných miestach.

V najlepšej interpretácii modelu musia podniky pri výpočte požadovanej mzdy formovať očakávania priemernej mzdy u konkurentov bez pomoci nedávno publikovaných štúdií (nie to ešte pozorovaní) tejto špeciálnej mzdovej úrovne.²¹ Vo všeobecnosti, trh práce tápa nie smerom k rovnováhe, o ktorej sú presvedčení, že v nej sa ich mzdy rovnajú mzdám konkurentov, ale smerom k náhradnej rovnováhe (surrogate equilibrium), v ktorej by očakávania mohli, povedzme, podceniť aktuálnu úroveň miezd (Phelps, 1972). Bod ustálenia nezamestnanosti, ktorému zodpovedá rovnaký počet voľných pracovných miest, je pod stálou úrovňou, ktorá je konzistentná s (očakávanou) rovnováhou. (Samozrejme, existuje rozdiel medzi predstavami a realitou.)

V neposlednom rade zavádzanie racionálnych očakávaní rovnováhy nie je len nepresný spôsob, ako uzavrieť tento model, ale v tom istom zmysle predpokladať racionálnu voľbu sa tiež považuje za nepresné, a preto nie je vhodné jeho zavedenie do tohto modelu. Vo vysoko inovatívnej ekonomike, a tu sa mení jeden zo subjektov – podniky, dokonca aj podniky z rovnakého odvetvia a na rovnakom mieste uvažujú rozdielne. Takže podnik nemá žiadny dôvod, aby tvrdil (ako sa bezvýhradne tvrdí v teórii racionálnych očakávaní): „... vyrátal som, že musím zvýšiť mzdy o x percent, ale tak urobia aj konkurenti, a preto musím zvýšiť mzdy ešte viac...“ Indukcia správnych očakávaní je nepoužiteľná. Túto tézu som uverejnil v roku 1983 v zbierke Frydman-Phelps. Ešte dôležitejšie je, že verejnosť nedokáže formovať „racionálne očakávania“ budúceho možného rozdelenia, pretože budúcnosť tvoria nové nápady a následné plány podnikateľov, ku ktorým verejnosť nemá žiadny prístup a ktorými sú si neisti aj samotní podnikatelia (Calvo a Phelps, 1977). Ak sa podniky zapájajú do kreatívnych činností, „prebiehajúce regresie“ založené na údajoch z minulých období nedajú podniku použiteľný odhad toho, čo podniky plánujú (pozri Frydman a Goldberg, pripravuje sa).

Ak sa snažíme pochopiť použitie Keynesových a Fellnerových pravdepodobností v podmienkach neistoty, historické pozadie ich vzniku ustupuje, ak vieme, že budú prekvapivé.

Ak sa ma niekto opýta, či moju teóriu nahradil Lucasov model, musel by som odpovedať, že ak má ekonomika dynamizmus, z inovačných aktivít nepretržite prichádzajú nové neistoty a jej štruktúra sa neustále mení. Koncept rovnováhy racionálnych očakávaní neplatí. Model ekonomiky, ktorý zavádza tento koncept, vôbec nedokáže správne znázorniť mechanizmus pohybov v ekonomike.

Vzťah k Friedmanovmu modelu z roku 1968

Uvedená teória o „prirodzenej úrovni“ a odchýlkach, ktoré vznikajú nepochopením posunov a otrasov, sa často považuje v podstate za identickú s tou, ktorú prezentoval Milton Friedman (1968). Tieto dva modely sa potom berú ako simultánne objavy tej istej skutočnosti. V skutočnosti však predstavujú objavenie dvoch odlišných javov. Friedmanov model je model prirodzenej miery ekonomického zapojenia pracovnej sily, zatiaľ čo môj model je model prirodzenej miery nezamestnanosti. Z tohto odlišenia vyplývajú nespočetné rozdiely. Napríklad, v prvom modeli je najmenší nárast v dopyte nežiaducou odchýlkou od konkurenčnej rovnováhy, zatiaľ čo v mojom modeli tento nárast zmiernuje všeobecne nevýhodný objem nedobrovoľnej nezamestnanosti. (Neskôr budem stručne komentovať monetárnu politiku usilujúcu sa o vysokú zamestnanosť.)

Vzťah ku Keynesiánstvu

Niektorí priateľsky poznamenali, že tento model spolu s prácou publikovanou v zbierke Microfoundations (Phelps et al., 1970) boli „revolučné“ (Pissarides, 2006; Samuelson, 2006). K tomuto tvrdeniu mám dve poznámky. Moje mikro-makro modelovanie vynechalo niektoré z Keynesových základných tvrdení: posuny efektívneho dopytu, dokonca aj tie „neutrálne“, ktoré majú väčšinou dopad na podnikanie.

²¹Na niektorých miestach v mojej práci sa priemerná mzdová úroveň považuje za známu, akoby bola zverejnená nedávno, avšak len vo variantom v modeli s fixnými mzdovými prísľubmi v určitom budúcom intervale. (Tento príklad možno nájsť v diele Phelps, 1968a na strane 701.) Mzda nie je známa, ale je odvodená zo sekundárnych údajov.

Navyše úroveň cien a nominálnych miezd nie je vo vyrovnávaní trhov dokonalá.²² Neskoršie výskumy prirodzenej miery nezamestnanosti ma odklonili od niektorých ďalších podstatných súčasti Keynesovej politiky.

Použitie v teórii optima monetárnej politiky

Prvýkrát bola aplikácia tohto nádejného systému publikovaná pri modelovaní optimálnej politiky inflácie (Phelps, 1967).²³ Bola reakciou na Phillipsovu krivku (Phillips, 1958) pri využívaní „optimálnej“ miery inflácie (Okun, 1965). V istých obdobiach sa mi zdalo, že túto prácu z roku 1967 vynechávali, pretože nebrala do úvahy Taylorovo pravidlo založené na racionálnych očakávaniach (Taylor, 1993, 1999). Moja práca priniesla ovocie štúdiám predošlých dezinflácií (Sargent, 1999).

Komisia, ktorá udeľuje ceny za ekonomiku, citovala (2006) môj výskum, ktorý vidí tvorbu politiky z intertemporálnej perspektívy. V ďalšej časti by som rád v krátkosti predstavil túto prácu.

POLITIKA ZMENY NEŽIADUCICH OČAKÁVANÍ

Prvé dielo o politike z intertemporálneho pohľadu bolo o fiškálnej politike v bezpečnej ekonomike. Môj predpoklad (štúdia z roku 1965) bol taký, že verejnosť by vo všeobecnosti mohla očakávať, že súčasná diskontovaná hodnota ich „celoživotných“ daňových záväzkov bude nižšia ako predvídali. (Na obranu som citoval Davida Ricarda pár rokov predtým, ako „ricardovsky“ začal pomenúvať to, čo Ricardo odmietal.) Podľa modelu by bol výsledkom prebytok ponuky spotrebiteľských tovarov nad dopytom a nedostatočná ponuka pracovnej sily v trhovej ekonomike. Politika „rozpočtovej neutrality“ by vyrovnala očakávané daňové záväzky v súčasných hodnotách s nákladmi a prevodmi, ktoré vláda plánuje vykonať. Ak by verejnosť nemala racionálne očakávania, daňové sadzby by boli stanovené vyššie alebo nižšie, ako by inak bolo potrebné pre neutralitu. Tak sa zrodila myšlienka, že trhové očakávania sú podstatné pre stranu ponuky, a môžu byť nežiaduce, a preto by „optimálna“ politika tieto očakávania napravila.

Kľúčový predpoklad v diele z roku 1967 bol ten, že očakávania verejnosti o miere inflácie by mohli byť neželateľne vysoké. Jediný spôsob, ako by vláda mohla prinútiť verejnosť znížiť svoje očakávania, bol taký, že sklame očakávania verejnosti stláčaním súčasnej miery inflácie na nižšiu ako očakávanú mieru, a to až do bodu, kde je očakávaná miera inflácie taká nízka, že sa stáva prijateľnou. Ďalším predpokladom bolo, že neočakávaná inflácia prinesie zamestnanosť nad úroveň prirodzenej miery a neočakávaná dezinflácia prinesie zamestnanosť nižšiu, ako je prirodzená miera. Zamestnanosť vyššia ako prirodzená miera, a teda „dezinflácia“, ako som ju neskôr nazval, by spôsobila náklady na zmenu: ekonomický a sociálny náklad na prudký prechodný vzostup miery nezamestnanosti nad jej prirodzenú úroveň. Tieto náklady by mohli byť vynaložené, keby autority nepotvrdili očakávania súčasnej inflácie stanovením efektívneho dopytu a uvedomili si prirodzenú mieru nezamestnanosti. Tieto myšlienky boli neskôr zhrnuté v zostavení Ramseyho formálneho modelu optimálnej akumulácie kapitálu (1928). Očakávaná miera inflácie, x , prevezme úlohu stanovenej premennej, ktorú mal v Ramseyho modeli akciový kapitál. Odchýlka súčasnej miery inflácie, f , od x je úmerná odchýlke spotreby od príjmu. V tomto výskume premenná zodpovedala fiškálnej politike. Úroveň dopytu spôsobená objemom vyrovnaného rozpočtu ponecháva verejný dlh konštantný. Monetárna politika stabilizovala investičný dopyt tak, aby akciový kapitál zostal konštantný. Analýza z roku 1966 nebola jednoduchá a v mojej neskoršej publikácii (Phelps, 1972a) z rokov 1969/1970 bola problematika zjednodušená. Politiku inflácie vykonávajú monetárne autority a fiškálna politika má neutralizovať dopad na kapitál a verejný dlh. V skratke – problém je nájsť funkciu politiky $f(x)$, ktorá maximalizuje eventúálne zníženie užitočnosti integrálu v diferenciálnej rovnici $dx/dt = \beta(f - x)$, kde β je kladná pseudokonštanta.

²²Po smrti Keynesa objavili v roku 1983 náčrt kapitoly, ktorú nazval „Nekoordinovaná ekonomika“. Tobin, vedúci americký predstaviteľ keynesiánstva, uviedol, že Keynesova teória bola o „očakávanej nerovnováhe“ (Tobin, 1975).

²³Táto práca bola napísaná na London School of Economics začiatkom roku 1966 predtým, ako som sa pustil do spracovávania dynamiky miezd a cien v rokoch 1968 a 1970.

Výsledky: Ak je očakávaná miera inflácie vyššia (nižšia) ako bod ustálenia, do ktorého ju priviedla optimálna politika, vzniká medzera, ktorú treba vyplniť. Optimálna politika si vždy vyžaduje znižovanie miery inflácie pod aktuálne očakávanú mieru – bez prihliadania na krátkodobý zisk. Čím väčší je počiatočný rozdiel medzi očakávanou mierou inflácie a bodom ustálenia, tým väčšia je optimálna odchýlka skutočnej inflácie od očakávanej, a o to väčší je počiatočný rast nezamestnanosti. Čím nižšia je miera zníženia užitočnosti, tým nižší je želaný bod ustálenia očakávanej miery inflácie a tým vyšší je optimálny rozsah počiatočného poklesu. Zároveň platí, že o čo viac je negatívnych opatrení v krátkom období, o to väčší bude zisk z dlhodobého hľadiska. Čím vyššie sú náklady zníženej zamestnanosti, tým nižšia je počiatočná optimálna odchýlka, znižuje sa aj optimálna odchýlka nezamestnanosti od svojej prirodzenej miery a tým pomalšia je rýchlosť dezinflácie.

Pri pohľade späť možno povedať, že moja publikácia z roku 1967 dala základ tomu, čo dostalo názov inflačné cielenie.²⁴ Bol som si však vedomý, že mi v ceste stojí prekážka, a tou prekážkou bolo jednoducho charakterizovanie optimálnej monetárnej politiky. Na posledných stranách štúdie rozsiahlej diskusie, z ktorej boli publikované niektoré časti (Phelps, 1966a), som testoval bohatší model, v ktorom miera nezamestnanosti, u , je stagnujúca (ako v práci z roku 1968) a teda, k očakávanej miere inflácie je pridaná ďalšia stála premenná. Funkcia optimálnej politiky $f(x, u)$ tak obvykle nevedie očakávanú mieru inflácie k bodu jej ustálenia monotónne. Počiatočná miera nezamestnanosti, ktorá je ďaleko nad alebo pod svojou prirodzenou mierou, by mohla viesť optimálnu mieru inflácie nad alebo pod očakávanú mieru inflácie aj vtedy, ak je táto už na svojom bode ustálenia. Táto očakávaná miera si skôr či neskôr nájde cestu naspäť do svojho bodu ustálenia, zatiaľ čo miera nezamestnanosti smeruje do svojho bodu ustálenia – k prirodzenej miere nezamestnanosti. Pravidlo úrokovej miery, ktoré preslávil Taylor (1993), má taký istý charakter, hoci je odvodené od optimalizačnej politiky v inom kontexte – optimálne stabilizovať mieru inflácie a nezamestnanosti pod úrovňou „racionálnych“ očakávaní.

Môžeme však povedať, že moja práca z roku 1967 a ďalšie práce nastolili myšlienku, že funkciou centrálnej banky je riadiť inflačné očakávania – ak bude centrálna banka monitorovať a stabilizovať očakávanú mieru inflácie, skutočná miera inflácie sa jej nevymkne spod kontroly nadhlo. Parametrické posuny môžu viesť cenovú hladinu na inú úroveň, ale permanentne nezmenia trend rastu cenovej hladiny. (Ja osobne som si to myslel.) V ekonomike, ktorá dokonale nepozná budúce vyhliadky, existuje vždy možnosť, že centrálna banka neodhadne prirodzenú skutočnú úrokovú mieru. V tom prípade predpis úrokovej miery centrálnej banky nezačne platiť v správnom konštantnom období. Od takto stanovenej úrokovej miery sa bude odchyľovať skutočná úroková miera určená bankami, čo je dôsledkom nesúladu medzi očakávanou a želanou mierou inflácie.

Ak je prirodzená skutočná miera podcenená, zatiaľ čo všetko ostatné je dokonale odhadnuté, banka nasadí jej skutočnú mieru príliš nízko, aby udržala infláciu na takej úrovni, ako zamýšľala (Phelps, 2006d).

Pripomenul by som ešte jednu skutočnosť založenú na nedokonalosti informácií účastníkov. Niektorí obhajcovia racionálnych očakávaní sa sťažujú na očakávania, ktoré sú prispôsobivé – ako v mojom modeli z roku 1967 (Lucas, 1976). Diskusia o „rutinnej stabilizácii“ v kapitole 8 mojej knihy z roku 1972 pripúšťa, že očakávania nebudú prispôsobivé, ak sa identicky opakuje rovnaká skúsenosť a budú krátky čas bojovať s tým, čo robiť. (Koeficient nemohol byť skutočným parametrom, určeným od dezinflácie k dezinflácii.) Toto zistenie však nepostačuje na to, aby potvrdilo vhodnosť postulátu racionálnych očakávaní.²⁵

²⁴Pravdepodobne najstaršie pravidlo úrokovej miery je uvedené už v diele Dewalda a Johnsona (1963), ale ich pravidlo nevedie žiadnu premennú, ako mieru inflácie, na želanú úroveň. Taktiež sa to neuvádza ani v nimi navrhovaných pravidlách zásoby peňazí.

²⁵Bol som rád, že som spolu s Johnom Taylorom a Guillermom Calvom objavil nekeynesiánske modelovanie mzdy a zamestnanosti založené na racionálnych očakávaniach. Tento model bol zostavený na základe výskumu na Kolumbijskej univerzite v rokoch 1970. (Pozri Phelps a Taylor, 1975 a Phelps, 1978). Avšak, neveril som, že predpoklad racionálnych očakávaní bol uspokojivý alebo dokonca vhodnejší ako niektoré flexibilné aplikácie prispôsobivých očakávaní.

Dynamické ekonomiky nehrajú rovnaké opakované hry („Nevstúpiš dvakrát do tej istej rieky“, ako hovoria Čiňania), na trhu sú vždy rozdielne názory, a tvorca politiky takisto nemusí byť ten, kto sa riadi nemennými pravidlami. (Dokonca aj Paul Volcker si musel dôveryhodnosť zaslúžiť.)

Keynes bol presvedčený, že očakávania účastníkov trhu sa držia najnovšieho modelu, až kým sa nenahromadí dostatok protikladných argumentov na to, aby otriasli týmto modelom a otvorili cestu novému modelu a radikálne odlišným očakávaniam. Rovnica prispôsobivých očakávaní je aproximáciou tohto procesu.

ŠTRUKTURALISTICKÝ MODEL VÝKYVOV A POHYBOV PRIRODZENEJ MIERY

Veľké výkyvy a rozsiahle posuny miery nezamestnanosti bez zvýšenia inflácie alebo dezinflácie, ktoré boli pozorované v posledných desaťročiach v krajinách OECD – a v tejto súvislosti aj obrovské rozdiely medzi krajinami v miere nezamestnanosti – naznačujú, že na prirodzený vývoj nezamestnanosti mali veľký dopad rôzne sily. Mnohí odborníci sa začiatkom 20. storočia pokúšali vysvetliť boomy a krízy v zmysle skutočných trhových, nie monetárnych síl. Akékoľvek adekvátne vysvetlenie neschopnosti miery nezamestnanosti znovu sa dostať na svoju trhom predpokladanú úroveň v polovici 20-tych rokov, si takmer určite vyžaduje teóriu, ktorá by „znúťornila“ prirodzenú mieru.

Nemonetárna teória (vývoja) prirodzenej miery nezamestnanosti sa začala rozvíjať v 80-tych rokoch a bola založená na tom istom modeli zaškoľovania zamestnancov a zákazníckeho trhu, ktorý som použil v 60-tych rokoch. Strohé výskumy v tomto smere (Calvo a Phelps, 1983) sa sústredili na preferenciu času a majetku, ale chýbala im nezamestnanosť. Niektoré modely výmenných relácií medzi dvoma krajinami (Fitoussi a Phelps, 1986, 1988) sa sústredili na zahraničné úrokové miery a výmenné kurzy, ale chýbala v nich prirodzená miera. Modely otvorených a uzavretých ekonomík so želanými charakteristikami sa objavili v sérii výskumov od roku 1988 do roku 1992 a v zbierke (Phelps, 1994) s veľkou pomocou Hiana Tecka Hoon a Gylfiho Zoega.²⁶

Toto prepísalo makroekonómiu radikálnejšie ako môj mikro-makro výskum koncom 60-tych rokov. Teória ukazovala, ako majetok vo vzťahu k zdaneným mzdám a k produktivite vplýva na sklon k odchodu, a teda krivku motivujúcej mzdy. Svetová reálna úroková miera, budúce vyhliadky a niektoré ďalšie sily pôsobia na tieňovú cenu, ktorú firmy kladú na svoje obchodné aktíva – na zamestnanca alebo zákazníka. Tieto vplyvy narušia, alebo permanentne pozmenia, prirodzenú mieru ako takú (Phelps, 1994). Miloval som túto teóriu.

Zvýšené zahraničné úrokové miery vykresľuje ako kontrakčné, na rozdiel od Keynesiánskeho Hicks-Mundell-Flemming modelu (kde je „rýchlosť“ stimulovaná) a na rozdiel od neoklasického Hicks-Lucas-Rapping modelu (kde je zvýšená ponuka práce). Na rozdiel od Keynesiánskeho myslenia by pokles v skutočnom výmennom kurze zapríčinený udalosťami v zahraničí v určitých parametroch viedol k poklesu obchodných aktivít, ktorý by čiastočne stlmilo získanie nových zákazníkov. Táto doplnková teória objasňuje, ako v 30-tych rokoch dokázali tri štrukturálne sily zvýšiť prirodzenú mieru nezamestnanosti.²⁷ Po prvé, v druhej polovici 30-tych rokov visela nad Spojenými štátmi aj nad Európou hrozba vojny, ktorá musela stlačiť investičnú aktivitu vrátane získavania nových zamestnancov (Phelps, 2006a). Po druhé, Zákon o sociálnom zabezpečení redukoval zdanené mzdy, a dokonca striedavo znížil aj súkromný blahobyť, ale vytvoril „sociálny blahobyť“, ktorý má čisté kontrakčné dopady (Hoon a Phelps, 1996; Hoon, 2006).

²⁶Niektoré z početných prác toho obdobia sú súčasťou publikácií Hoon-Phelps (1992), Phelps (1992), Zoega (1993), Hoon-Phelps (1997), Phelps-Zoega (1997) a Phelps-Zoega (1998). Ich predchodcami boli publikácie Phelps (1972b) a Salop (1979).

²⁷Treba spomenúť, že výnimočné technické zmeny počas celého desaťročia museli zvýšiť „frikčnú“ nezamestnanosť, hoci tú v modeloch neberiem do úvahy.

Napokon moje modely, ktoré skúmali „štrukturálne boomy“, ukázali, že náhle objavenie sa nových vyhliadok na inovácie, pri zvyšovaní tieňových cien, by prinútili podniky najímať a školiť vyšší počet zamestnancov v očakávaní budúcej stúpajúcej produktivity. Jej príchod potom zvyšuje možné náklady na investovanie do zamestnancov a zákazníkov (Fitoussi et al., 2000; Phelps a Zoega, 2001). Z tohto pohľadu, prudký rast produktivity v 30-tych rokoch zďaleka nebol expanzívnu silou; bolo to očakávané ovocie predchádzajúceho investičného boomu a bolo široko kontrakčné. Podľa mňa to bola objavná práca, pretože videla dobre fungujúcu kapitalistickú ekonomiu ako ekonomiu poháňanú neviditeľnými vizionárskymi silami, ktorých zdrojom boli kreativita a obchodné príležitosti. Nemožno si ani predstaviť, že sú to sily, ktoré fungujú podľa fixného stochastického vzorca (Phelps, 2006d)²⁸ – už vôbec nie podľa predurčeného stochastického vzorca (Frydman a Goldberg, 2007).

Zhrnutie: Kompletná teória práce, ktorá zapracováva spomínané modelovanie prirodzenej nezamestnanosti do modelu zo 60-tych rokov, hovorí, že zamestnanosť sa zvyšuje jedným alebo obidvoma z týchto spôsobov: Zvýšený efektívny dopyt zvyšuje zamestnanosť nad jej súčasný bod rovnováhy a súčasná nominálna mzda sa šplhá nad svoju očakávanú úroveň. Pohyb prirodzenej zamestnanosti smerom nahor dvíha súčasnú zamestnanosť o menej, ako je prirodzený rast a nominálne mzdy sú tlačené pod svoju očakávanú úroveň. Za posledných 30 rokov sa pozornosť preniesla z posunov efektívneho dopytu a predpokladaných výkyvov prirodzenej miery nezamestnanosti smerom k posunom a výkyvom prirodzenej miery, pričom sa vychádza z predpokladu, že efektívny dopyt nie je problém, aspoň nie vtedy, keď centrálna banka uplatňuje dobrú monetárnu politiku. Neboli by sme sa dostali až na túto úroveň pochopenia, keby to neslúžilo rozvoju obidvoch monetárnych a štrukturalistických prvkov celej teórie.

EKONÓMIA RASTU

V neoklasicistickej ekonomii nebolo predmetom teórie ľudské úsilie, ale výlučne „ceny a množstvá“. História a humanitné vedy stáli bokom. V neoklasicistickej teórii rastu očividne ľudský faktor chýbal. Vysvetľovala akumuláciu a investovanie fyzického kapitálu, avšak hnacia sila v tejto teórii, zvýšená úroveň poznatkov, nazývaných „technológia“, prichádzali zvonku, ako manna z neba. Výber spomedzi nových technológií bol okamžitý, bez nákladov a bez chýb. Úloha človeka v najrôznejších činnostiach vrátane vedenia, rozhodovania, pochopenia, intuície a kreativity, ktoré sú v skutočnosti rozhodujúce pre rast, v tejto teórii chýba.

Neoklasicistická teória sa najviac prejavila v teórii národných úspor. Prvým príkladom bol Ramseyho model (1928) a ďalším bol môj neoklasicistický model riskantnej akumulácie kapitálu (Phelps, 1962). Počas pôsobenia na Pennsylvánskej univerzite som si myslel, že by bolo užitočnejšie, keby som prestal modelovať národ ako nekonečne dlho žijúceho „nezávislého účastníka“ a namiesto toho si predstavil postupnosť generácií, ľudí spojených dedičstvom. Phelpsova a Pollakova práca (1968) vyriešila hádanku, aké by boli úspory každej generácie v „hre na rovnováhu“ a potvrdila, že rozhodovanie o úsporách zahŕňa viac ako len technokratické úvahy: mieru časovej preferencie a mieru návratnosti úspor. Dôležitá je aj sebeckosť každej generácie. (Pozri Phelps, 1973).²⁹

²⁸V mojom predpoklade, že po zmene v štruktúre ekonomiky alebo po určitej budúcej prognóze, ceny a množstvá nasledujú presne vytýčený vývoj, je citlivý dotyk racionálnych očakávaní. Táto prognóza je však podmienená tým, že sa v budúcnosti nevyskytnú žiadne zmeny, zatiaľ čo model nesľubuje, že tieto zmeny sa neobjavia. Subjekty ekonomiky možno dobre vedieť, že v budúcnosti nastanú ďalšie zmeny. Nevedia však, aké zmeny veličín majú očakávať a aký bude ich dopad. Môže to byť len hrubé priblíženie sa k nepoznanej budúcnosti, ale aj to je lepšie ako žiadne priblíženie.

²⁹Neskôr Laibson (1997) aplikoval teóriu na jednotlivca, ktorého budúca osobnosť sa odlišuje od súčasnej.

V inej práci som sa zamerlal na štúdium myšlienky, že technologický proces si vyžaduje alokáciu ľudí do výskumu (Phelps, 1966b). Funkcia technického pokroku opisala vzťah medzi mierou technologického pokroku a rozsahom výskumnej činnosti. Je isté, že čím väčší je rozsah výskumného inputu udržiavaného po celé roky, tým rýchlejší bude vzostup premenných technológie.

Proporcionálna miera pokroku sa však znižuje dokonca aj vtedy, ak celkový zisk na jednotku času rastie. Začal som skúmať, či by zvýšený rozsah výskumných snáh časom mohol zabrániť spomaleniu miery pokroku. Zistil som, že vhodným určením funkcie pokroku by rast výskumného inputu postupne viedol k prudkému nárastu premennej veličiny technológie. Za krátky čas som odhalil dva neobvyklé javy.

Viditeľným objavom bolo, že čím vyššia je úroveň exponenciálneho rastu výskumného inputu, tým vyššia bude miera exponenciálneho rastu, ku ktorej sa bude približovať premenná veličina technológie. Začiatkovci by sa mohli zdať, že čím viac úsilia vynaloží spoločnosť na výskum, tým lepšie. Ale ekonómov zaujíma aj spotreba, vlastne niektorých zaujíma iba to. Zostavil som jednoduchý model, v ktorom spotrebu (s použitím súčasnej technológie) tvorilo všetko obyvateľstvo, ktoré sa nezapájalo do výskumu. Objavil som, že až po určitý bod platí, že čím je väčší podiel výskumného inputu k nevýskumnému inputu, tým vyššia je úroveň, ku ktorej sa približuje spotreba. Po dosiahnutí tohto bodu by každé ďalšie zvýšenie podielu v skutočnosti znižovalo spotrebu, pretože dosiahnutý zisk z použitia technológie by nepokryl náklady vynaložené na zlákanie pracovnej sily od produkcie spotrebiteľských tovarov. Ďalšie Zlaté pravidlo do zbierky (Phelps, 1961, 1966c). Zvláštny bol fakt, že do tohto podielu sa dá dosadiť číslo. A toto číslo sa rovná jednej: jeden výskumník na každého producenta.

Ďalším poznatkom bolo to, že čím väčší počet obyvateľov, tým viac pracovníkov vo výskume a vyššia technologická úroveň (Phelps, 1968b). Príklady z histórie sú jasné. Keby nenastal obrovský rast počtu obyvateľstva začiatkom 18. storočia, pár inteligentných ľudí by dosiahol len malý podiel z kolosálneho technologického pokroku za posledné dve storočia. Musíme vďačiť populačnej explózii alebo Mozartovmu návrhu, ako ju nazývam. Logicky z toho vyplýva, že ekonomický rast v 21. storočí bude rýchlejší ako v dvadsiatom.

Nikto z tých, čo stáli na prahu 18. storočia, nevedel, že nastane populačná explózia, nepoznal ani pravdepodobnosť, s akou sa tak stane. Nikto nevedel, že pokrok bude pokračovať a výskum bude taký produktívny pre technologický pokrok. Toto nám pripomína, že nad čímkoľvek dôležitým visí Knightovská neistota a že vývoj môže byť mimo akéhokoľvek odhadu po celé stáročia.

„Výskum“ a „technológia“ sú v tomto kontexte chápané v užšom zmysle, ako by sa mohlo zdať. Technológia zahŕňa originálne scenáre, ktoré sa nakopia na stole MGM, z ktorých sa v budúcnosti budú dať produkovať filmy, a nápady Wagnera a Stravinského, po ktorých siahnu ďalší skladatelia. Napriek tomu existujú dve obmedzenia zamerania na „výskum“. Jedným z nich, ktoré som si veľmi dobre uvedomoval v 60-tych rokoch, je, že nové technológie nie sú prevzaté do trhovej ekonomiky bez nákladov, takže prepojenie invencia – inovácia nie je okamžité či spoľahlivé. Na vyriešenie problematiky vývoja a uvedenia inovatívneho na trh je potrebný Schumpertov typ podnikateľa.

Nelsonov a Phelps typ manažéra by mal vyriešiť problém ohodnotenia pravdepodobných výnosov z inovácie, ak vôbec nejaké budú. Amara Bhidého typ zákazníka by mal vyriešiť problém ocenenia zisku z toho, že prinesie inováciu domov. A nakoniec sú potrební finančníci podľa Marschaka a Nelsona, ktorí rozhodnú, nie náhodne vyberú, ktorých podnikateľov podporiť. Vývoj, uvedenie a adaptácia inovatívneho si vlastne vyžadujú celý rad osôb.

Dielo Nelsona a Phelps (1966) nebolo písané v terminológii Ellsbergových a Savageových princípov, ale

je o nejednoznačnosti. Správca vinice, ktorý skúša nový prostriedok proti hmyzu, nemusí mať ani predstavu o tom, aká je „očakávaná hodnota“ prínosu a nákladu používania tohto nového prostriedku, alebo aká je pravdepodobnosť úspešného prijatia, ak mu chýba vzdelanie v základnom odbore a humanitných vedách. Malé množstvo poznatkov z techniky, chémie a iných odborov zlepšuje schopnosť manažéra ohodnotiť nový produkt alebo techniku. Poznanie dostatočne posilňuje jeho sebaistotu, a preto zvažuje inovácie, ktoré by inak ignoroval.³⁰

V prácach z rokov 2000 a 2005 som dokazoval, že kontinentálna Európa nie je pripravená na to, aby poskytovala platformu na spúšťanie nových inovácií, akou je napríklad internetová revolúcia, pretože v Európe chýbajú typy manažérov podľa Nelsona a Phelps, typy riskujúcich zákazníkov Bhidea. Je to spôsobené nedostatočným vysokoškolským vzdelaním. (Ako to, že Európa sa chopila amerických poznatkov počas jej obdobia rozkvetu? Pretože boli príliš staré, aby mohli byť považované za novinky.) Bhidé a Phelps (2005) tvrdia, že manažéri a spotrebitelia sa musia ešte veľa učiť, ako preraziť s inováciami, ako sa to darí v Číne. Investičný a spotrebiteľský dopyt by bol väčší, ale skutočný účtovný prebytok by bol nižší a rast rýchlejší.

Ďalšie striktné obmedzenie výskumu je, samozrejme to, že obchodníci sú tí, ktorí prichádzajú s novými nápadmi inovácií v kapitalistickej ekonomike. V kapitalizme bol ako doma Hayek. V takejto ekonomike, ako uvádza Hayek, existuje „rozdelenie poznatkov“ medzi rôznych ľudí – nie sú to len rozptýlené informácie („poznávanie súčasných cien“), ale rozhodujúce, rozptýlené know-how o tom, „ako sa dajú získať a použiť komodity“³¹ (Hayek, 1937).

Hayekovi podnikatelia sa ustavične snažia rozšíriť svoje poznatky do niektorých oblastí, kde je poznanie nedostatočné alebo neexistujúce, aby videli, či by mohli rozvinúť niečo komerčne predajné, na čo nikto iný pred nimi neprišiel. To je podstata kreativity – získavanie nápadov, ktoré nikto iný nemá (alebo ktoré nebude mať bez toho, aby neuskutočnil nevyhnutný výskum). Neskôr načrtnol model toho, ako podnikateľ, ktorý úplne nepozná komerčnú hodnotu investície, musí spustiť inováciu na trhu, aby „objavil“ jej hodnotu, ak vôbec nejakú má³² (Hayek, 1968).

V posledných rokoch som sa pokúsil spracovať a použiť Hayekovu teóriu inovácie. Nedávna práca formalizuje teóriu inovácie s teoretickým nástrojom pravidelného veľtrhu, na ktorom sa stretávajú podnikatelia a finančníci a vstupujú do dohôd aj napriek neúplným informáciám (Phelps, 2006b). Mal som šťastie aj na nejaké empirické zistenia: Prítomnosť alebo absencia dôležitých finančných inštitúcií, ako napríklad burzy cenných papierov, sa javí ako veľmi dôležitá pre pripravenosť ekonomiky chytiť sa inovatívnej príležitosti (Phelps a Zoega, 2001). Rozličné atribúty ekonomickej kultúry krajiny slúžia oživeniu podnikateľov, a v ešte širšom zmysle aj povzbudeniu podnikateľov tým, že im ponúkajú pracovnú silu s chuťou pracovať a trh prijímajúci inovácie. (Phelps, 2006c), (Pozri tabuľku 1, 2a, 2b a 3.) Chcel som dokázať, že v ekonomike rozvinutej na akomkoľvek stupni, inovačný mechanizmus a objavy značne ovplyvňujú skúsenosti a odplatu účastníkov.

³⁰Táto práca bola ignorovaná počas vlády racionálnych očakávaní, ktorá sa začala v polovici 70-tych rokov. Ale „niekoľko dobrých ľudí“ sa usilovalo o to, aby svet toto dielo prijal. (Barro a Sala-i-Martin, 1997; Aghion a Howitt, 1998). Výsledky regresii, ktoré viedli Benhabib a Spiegel (1994) takisto oživil Nelson-Phelpsovu tézu. V hrubej verzii diela Nelsona a Phelps, v ktorej akékoľvek vzdelanie (dokonca aj na úrovni základnej školy) je užitočné pre ohodnotenie a prijatie inovácií, porazila tézu Beckera a Mincera, v ktorej celé vzdelanie (dokonca aj vysokoškolské) patrí do produkčnej funkcie ako sčítanec hrubého pracovného inputu. Sláva netrvala dlho, pretože Krueger a Lindahl (2001) objavili chyby a vyvodili záver, že verzia Nelsona a Phelps nefungovala v Európe povojnového obdobia. Myslím si, že to bolo preto, lebo Európa mala málo skutočných noviniek v súboji s americkou technológiou 60-tych a 70-tych rokov, takže si nevyžadovala žiadnych Nelson-Phelpsových manažérov. A okrem toho, pre toto dobehnutie je rozhodujúce vysokoškolské, a nie celkové, vzdelanie.

³¹Intertemporálna rovnováha, ako dodáva, pravdepodobne zbytočne, znamená, že očakávania nutne formované podnikmi budú konzistentné, ale neznamená, že boli získané všetky cenné poznatky.

³²Na oživenie prinášam postreh Amara Bhidého. Schumpetrov šéfkuchár pracuje podľa presného receptu, ktorý zodpovedá potrebám prípravy jedla. Hayekov šéfkuchár má predstavu, čo asi hosťom chutí a experimentuje so zákazníkmi. Pozri Hayek (1961 a prednáška 1968).

Tabuľka 1: Typické požiadavky a hodnoty v práci
(vyjadrené v % respondentov)

	Možnosti iniciatívy	Zaujímavá práca	Zodpovednosť	Rešpekt príkazov	Súťaživosť s ostatnými
Spojené štáty	52 %	69 %	61 %	1,47	1,11
Kanada	54 %	72 %	65 %	1,34	1,01
Veľká Británia	45 %	71 %	43 %	1,32	0,57
Francúzsko	38 %	59 %	58 %	1,19	0,67
Taliansko	47 %	59 %	54 %	1,04	0,48
Nemecko	59 %	69 %	57 %	1,13	1,21
G7 (bez Japonska)	49 %	67 %	56 %	1,21	0,8

Výsledky výskumu Human Beliefs and Values Survey (Inglehart et al.)

Rešpektovanie príkazov a súťaženie s ostatnými sú merané na škále od 0 po 2,2 (max. hodnota 2,2)

Tabuľka 2a: Hrdosť a spokojnosť z práce (škála od 1 po 10) a percento spokojných respondentov

	Zaangažovanosť v práci (hrdosť na prácu)	Spokojnosť s prácou	Spokojní so životom	Spokojní so životom doma	Spokojní so životom mimo domu
Spojené štáty	9,7	7,8	81 %	87 %	75 %
Kanada	9,0	7,9	84 %	89 %	79 %
Veľká Británia	9,3	7,4	74 %	85 %	63 %
Francúzsko	5,7	6,8	59 %	72 %	46 %
Taliansko	6,7	7,3	71 %	81 %	61 %
Nemecko	6,0	7,0	71 %	76 %	66 %
Japonsko	7,3	Údaj nie je k dispozícii	53 %	62 %	44 %

Výsledky výskumu Human Beliefs and Values Survey (Inglehart et al.)

NADÁCIA

Tabuľka 2b: Nepriame dôkazy a ďalšie indikátory výkonu

	Podiel mužskej prac. sily v závislosti od počtu mužov v produkt. veku v %/2003	Podiel ženskej prac. sily v závislosti od počtu žien v produkt. veku v %/2003	Podiel za- mestnaných na celkovej prac. sile v %/2003	Mzda na jedného zamestnanca (1996)	Trhový output na hodinu (1992)
Spojené štáty	85 %	70 %	94 %	\$ 31, 994	100
Kanada	85 %	69 %	92 %	\$ 23, 751	–
Veľká Británia	85 %	67 %	95 %	\$ 22, 008	73
Francúzsko	76 %	61 %	90 %	\$ 24, 192	92
Taliansko	76 %	45 %	91 %	\$ 21, 822	–
Nemecko	79 %	62 %	91 %	\$ 23, 946	92

Percentuálny podiel pracovnej sily na počte obyvateľstva v produktívnom veku a percentuálny podiel zamestnaných na celkovom množstve pracovnej sily sú vypočítané za rok 2003 (OECD); mzda na jedného zamestnanca je vypočítaná ako podiel celkových miezd a pracovnej sily s použitím údajov za rok 1996 (Extended Penn Word Tables); trhový output na odpracovanú hodinu je za rok 1992 (Solow/Baily).

Tabuľka 3: Stupne dynamizmu ekonomiky

	Sloboda robiť rozhodnutia v práci	Obrat vybraných podnikov	Udelené patenty na osobu v pro- dukt. veku	Intenzita výskumu a vývoja prispôso- bená štruktúre odvetvia
Spojené štáty	7,4	118 %	3,7	2,9
Kanada	7,2	106 %	1,3	1,8
Veľká Británia	7,0	65 %	0,8	1,9
Francúzsko	6,4	79 %	0,9	2,2
Taliansko	6,7	63 %	0,4	1,0
Nemecko	6,1	42 %	1,5	2,2

Sloboda robiť rozhodnutia v práci je meraná na stupnici od 1 do 10 (max. hodnota je 10). Uvádzaný je priemer za roky 1990 – 1993 (Human Beliefs and Values, Inglehart et al.). Obrat vybraných podnikov predstavuje počet vstupov a výstupov do/z indexu MSCI (Národný burzový Index) každej krajiny od roku 2001 do roku 2006 ako percentuálny podiel počtu podnikov v roku 2001. Údaje o patentoch sú spravidla priemerované za roky 1990 – 2003 (Svetová organizácia duševného vlastníctva WIPO). Intenzita výskumu a vývoja prispôsobená štruktúre odvetvia je priemer pridanej hodnoty odvetvia vyjadrený v percentách za roky 1999 až 2002, pričom bola použitá odvetvová štruktúra krajín G7 (OECD).

DOBRÁ EKONOMIKA: INOVATÍVNA A INKLUZÍVNA

Môj záujem o modernú ekonomiku a poznanie existujúcich vedomostí o ľudskom naplnení ma v posledných desaťročiach priviedli k otázke dobrej ekonomiky. Nebola to pre mňa úplne nová oblasť. Poukázaním na „štatistickú diskrimináciu“, ktorá pripravuje jednotlivcov o príležitosti a oslabuje ich motiváciu na prípravu a úspech, všetko prirodzene s existujúcimi nákladmi, som naznačoval, že je ťažké predísť stereotypom a že ideálna ekonomika je nedosiahnuteľná (Phelps, 1972c). V niektorej z prác o morálnosti na trhoch som dokazoval, že trochu altruizmu zabraňuje rôznym antisociálnym činom, ktorým, kvôli asymetrickým informáciám, trhový mechanizmus a legislatíva nedokážu predísť (Phelps, 1973). Rawlesova publikácia z roku 1971 ma podnietila na to, aby som vysvetľoval ekonómom jeho koncepciu „ekonomickej spravodlivosti“ (Phelps, 1973b; Phelps 1985), a aby aplikoval túto koncepciu na modely zdaňovania založené na nedokonalých informáciách (Phelps, 1973a; Ordovery a Phelps, 1975). Ako som poznamenal, tieto myšlienky v každom prípade viseli na nejakom druhu informačnej nedokonalosti. Ale predsa len, všetky tieto modely, a aj Rawlesov ekonomický model, obsahovali striktný pohľad na zdroje spokojnosti človeka. Tento pohľad prevzali z klasickej ekonómie. Tieto a iné klasické modely nám nezanechali žiadne koncepcie dobrej ekonómie použiteľné v moderných podmienkach.

Je jasné, že koncepcia dobrej ekonomiky závisí od koncepcie dobrého života jednotlivca. Podľa Calvina (1536) bol dobrý život založený na tvrdej práci a zhromažďovaní majetku. Hayek (1944) a Friedman (1962) tvrdili, že dobrý život je život v slobode.

Možno povedať, že aj práca aj sloboda sú pre dobrý život nevyhnutné³³. Ale čo je ich jadrom, ich podstatou?

Na konferencii v roku 2003 som uviedol, že podstatou dobrého života sú neustále výzvy a osobný rozvoj (Phelps, 2007). Bolo mi vytknuté, že je to „príliš americký“ pohľad. Keď som odpovedal, začal som si uvedomovať, že tento pohľad je klasickou teóriou toho, čo je dobrý život, teóriou, ktorá vznikla v Európe. Aristoteles vyhlasoval, že všetci ľudia chcú poznať stále niečo nové a „objaviť vlastný talent“. Predstaviteľ renesancie Cellini vo svojej autobiografii opísal radosti kreativity a jej realizácie. V období baroka Cervantes a Shakespeare zdôrazňovali žiadosť jednotlivca – morálny aspekt, ktorý Barzun a Bloom nazývali vitalizmus. Do určitej miery sa tento pohľad odráža aj u Jeffersona, Voltaira a ďalších predstaviteľov osvietenstva a interpretovali ho aj pragmatickí filozofi William James a Henri Bergson.³⁴ Z tohto sa vlastne zrodila podstata Maslowovej „sebaaktualizácie“ a Rawlesovej „sebarealizácie“. Rovnako ako Senove „schopnosti“ a „aktivizácia“ (1995). Tento koncept ľudského naplnenia sa zjavne odlišuje od Benthamovej teórie šťastia alebo „blaženosti“, a nemusí byť vo vzájomnom vzťahu s uvedeným šťastím.³⁵

Ak je toto podstatou dobrého života, zdá sa, že dobrá ekonomika podporuje „vitalistov“. Produkuje podnety, výzvy, angažovanie, majstrovstvo, objavy a rozvoj, ktoré sú podstatou dobrého života.

³³Tieto koncepty dobrej ekonomiky nie sú v žiadnom prípade dostatočne bohaté na to, aby nám poskytli politiku ekonomiky pre dnešnú dobu. Kalvinizmus sa javí ako konzistentný s majetnickým trhovým socializmom. Okrem Friedmanovej zápornej dane z príjmov a niekoľkých výnimiek približne zo stredu Hayekovho pôsobenia, obidvaja boli viac naklonení voľnej trhovej ekonomike s nízkym vplyvom vlády a atomistickou konkurenciou ako špekulatívnym posunom a rozšatenému obchodnému duchu dnešného kapitalizmu (tam, kde sa im darí).

³⁴Francúzsky filozof Bergson sa tesne pred 1. svetovou vojnou preslávil knihou, v ktorej presadzoval proces „stávania sa“, nie „bytia“ a slobodnú vôľu nad determinizmom.

³⁵Vem, že súčasní bádatelia, ktorí skúmali šťastie, zistili, že po určitom stupni, zhromažďovaním ďalšieho kapitálu (z ktorého by mohli získať väčší príjem) by už národy nezískali väčšie šťastie. (To znie trochu ako zlaté pravidlo akumulácie aktív.) Toto zistenie, či už obstoí alebo nie, neznamená, že existuje nejaká úroveň nasýtenia klasických pôžitkov. Toto zistenie iba naznačuje, že po určitom bode vyšší príjem nezvyší uspokojenie základných potrieb.

Objavujú sa aj požiadavky spravodlivosti. Znevýhodnení majú právo inklúzie do ekonomiky a teda aj do spoločnosti. Z Rawlesovho pohľadu (1971) inklúzia do ekonomiky znamená, že málo zvýhodnení pracujú vo formálnej ekonomike v podmienkach, ktoré im dovoľujú seberealizáciu, teda sú dostatočne platení (a ich nezamestnanosť je dostatočne zriedkavá) na to, aby mohli fungovať ako manželia, rodičia, občania a členovia spoločnosti. Rawlesova ekonómia, vo veľkej miere klasická, nenechala žiaden priestor na seberealizáciu v podnikaní. Tvrdím, že mnohí ľudia dosahujú spokojnosť z účasti na tom, na čom je založená ekonomicky rozvinutá spoločnosť, a síce na podnikaní a že pre menšiny je takáto práca kostrou sociálnej integrácie (Phelps, 1997). Navyše v spoločnosti, ktorá má vitalistickú pracovnú kultúru, ktorá si cení duševné výzvy, organizačnú zodpovednosť a individuálnu iniciatívu, je možné, že dokonca aj práca na najnižšom stupni prispieva k seberealizácii. Vysoká miera inklúzie môže byť o to viac cenená v ekonómii, ktorá ponúka vitalistické povolania. (Ďalej uvedené od toho nezávisí.) V skratke, dobrá ekonómia podporuje aj inklúziu.

Krajina môže podporovať aj vitalitu, aj inklúziu, ak vybaví svoju ekonomiku tými správnymi mechanizmami. Naše teoretické chápanie moderných ekonomík, aj napriek ich nie úplne vyvinutému stavu, a množstvo empirických dôkazov silne naznačujú, že životná dráha vitality si vyžaduje ekonomiku, ktorá generuje zmeny a všeobecný pohyb vpred. Takýto dynamizmus ekonomiky je možné dosiahnuť najlepšie systémom inštitúcií a mechanizmov ako kapitalizmus – regulovaný a deregulovaný, ktoré by poskytli veľký počet komerčne úspešných inovácií nekoordinovaných podnikateľov, finančníkov a spotrebiteľov. Naše teoretické chápanie motivačného zámeru a empirického pozorovania silne naznačuje, že inklúzia je najefektívnejšia vďaka fiškálnym podnetom, teda systému verejných dotácií pre tých, ktorí majú nízke mzdy, dotácií na tradičné vzdelávanie, ktoré by pritiahli marginalizovaných pracovníkov do rôznych odvetví a umožnili znížiť mieru ich nezamestnanosti a zvyšovanie odmien.³⁶

Sú vitalita a inklúzia nekompatibilné, zabraňujú zisky v jednej z nich ziskom v druhej? Tu sa cestou konsenzu dostali dva chybné závery. Na Západe sú (bez nejakého opodstatnenia, o ktorom by som vedel) mnohí presvedčení, že fiškálna politika zameraná na širokú ekonomickú inklúziu by podstatne zamedzila rozsiahlemu dynamizmu ekonomiky, a tým vitalistickej spoločnosti. Argumentoval som, že je to naopak. Vhodne navrhnuté dotácie zamestnanosti by obnovili buržoáznú kultúru, oživilí etiku seba podporovania a zvýšili prosperitu v komunitách nízko zarábajúcich pracovníkov. To by neoslabovalo, ale práve naopak, zvyšovalo dynamizmus krajiny a taktiež by to posilnilo občiansku podporu kapitalistických inštitúcií (Phelps, 1997).

Mnohí sú presvedčení, že dynamizmus podnikovej ekonomiky ubližuje znevýhodneným pracovníkom. Ja tvrdím, že ekonomický dynamizmus pracuje na zvýšení inklúzie. Zvýšená podnikateľská aktivita nepriamo dvíha obidve skupiny – tých, ktorí si už užívajú dobrý život a, v určitej miere, aj znevýhodnených pracovníkov. Výsledný dynamizmus, zvýšená miera komerčne úspešných inovácií, vytvárajú prácu v nových aktivitách a tým ťahajú znevýhodnených do lepších zamestnaní a sfér vyšších plátov. Pohľad na skúsenosti za posledné desaťročie naznačuje, že znevýhodnení znášali akútne zlyhanie inklúzie v ekonomikách, ktoré sú rezistentné voči inováciám. Zvýšené podnikanie má aj tendenciu slúžiť znevýhodneným priamo tým, že ich prácu urobí ľahšou a bezpečnejšou, snád' aj s vyšším stupňom angažovanosti. Inovatívna ekonomika nie je nespravodlivá, pretože pomáha znevýhodneným rovnako ako zvýhodneným (Phelps, 2007).

Európe dnes mnohé krajiny hľadajú cestu k väčšiemu všeobecnému blahobytu a väčšej ekonomickej inklúzii znevýhodnených skupín. Existuje stála diskusia medzi neoklasikmi a modernistami. Neoklasici vidia ako spôsob zvyšovania outputu a zamestnanosti tlačenie väčšieho množstva zdrojov do ekonomiky (viac technológií alebo ľudského kapitálu).

³⁶Rawls (1971) argumentuje, že týmto smerom by sa malo postupovať do najvyššej možnej miery. Na tomto mieste by som uviedol, že Rawlesovská spravodlivosť v modernej ekonomike musí brať do úvahy vyhladky na seberealizáciu nielen podnikateľov, ale aj zamestnancov na najnižších pracovných pozíciách. Tento názor však nechcem obhajovať.



Virtual Scientific
LABORATORIES

:ideme za nejlepšími



Modernisti na druhej strane sa prikláňajú k stratégii ťahania existujúcich zdrojov do inovačných aktivít a celkového podnikania prostredníctvom reforiem pracovného práva, podnikového práva a finančného sektora.

Myslím si, že morálne akceptovateľná ekonomika musí mať dostatok dynamizmu, aby v nej bohato fungovalo angažovanie a odmeňovanie. Zároveň musí byť dostatočne spravodlivá, aby, ak to nedokáže dynamizmus sám, zabezpečila postačujúcu inklúziu.

NADÁCIA



POUŽITÁ LITERATÚRA

Aghion, Philippe, Roman Frydman, Joseph E. Stiglitz and Michael Woodford (eds.)

Knowledge, Information and Expectations in Modern Economics. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 2003.

Aghion, Philippe, and Howitt, Peter. Endogenous Growth Theory. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1998.

Barro, Robert J. and Sala-i-Martin, Xavier. „Technological Diffusion, Convergence, and Growth,” Journal of Economic Growth, 1997, 2(1), pp. 1-26.

Barzun, Jacques. „From the Nineteenth Century to the Twentieth,” pages 441-64, Contemporary Civilization Staff of Columbia College (eds), Chapters in Western Civilization, Vol. II, 3rd edition, New York: Columbia Univ. Press, 1962.

Barzun, Jacques. From Dawn to Decadence: 500 Years of Western Cultural Life. New York: HarperCollins, 2000.

Benhabib, Jess and Spiegel, Mark M. „The Role of Human Capital in Economic Development: Evidence from Aggregate Cross-Country Data,” Journal of Monetary Economics, 1994, 34(2), pp. 143-73.

Bergson, Henri. Creative Evolution, NY: Henry Holt & Co., 1911. Trans. Arthur Mitchell from L'Evolution créatrice, Paris, 1907.

Bhidé, Amar and Phelps, Edmund S. „A Dynamic Theory of China-U.S. Trade,” Center on Capitalism and Society, Working Paper No. 4, July, 2005.

Bloom, Harold. The Western Canon: The Books and School of the Ages. New York: Harcourt Brace, 1994.

Bloom, Harold. Genius: A Mosaic of One Hundred Creative Minds. New York, Warner Books, 2002.

Calvin, John. Institutes of the Christian Religion. English trans.by Henry Beveridge. Grand Rapids: W.B. Eerdmans Pub. Co., 1975. (Orig. pub. 1536.)

Calvo, Guillermo and Edmund S. Phelps. „Employment Contingent Wage Contracts,” appendix to Edmund S. Phelps, „Indexation Issues,” Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, 1977, 5, pp. 160-8. Repr. in Edmund S. Phelps, Studies in Macroeconomic Theory, Vol. 1: Employment and Inflation. New York: Academic Press, 1979.

Calvo, Guillermo and Phelps, Edmund S. „A Model of Non-Walrasian General Equilibrium: Its Pareto Inoptimality and Pareto Improvement,” in James Tobin, ed., Macroeconomics, Prices and Quantities: Essays in Memory of Arthur M. Okun. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1983.

Dewald, William G. and Johnson, Harry G. „An Objective Analysis of the Objectives of American Monetary Policy, 1952-61,” in Deane Carson, ed., Banking and Monetary Studies, Homewood, Ill.: Richard Irwin, 1963, 171-189.

Ellsberg, Daniel. „Risk, Ambiguity and the Savage Axioms.” Quarterly Journal of Economics, 1961, 75(4), pp. 643-69.

Fellner, William J. „Distortion of Subjective Probabilities as a Reaction to Uncertainty.” Quarterly Journal of Economics, 1961, 75(4), pp. 670-89.

Fitoussi, Jean-Paul, and Edmund Phelps. „Causes of the 1980s Slump in Europe,” Brookings Papers on Economic Activity, 1986, 1(2), pp. 487-520.

Fitoussi, Jean-Paul, and Edmund Phelps. The Slump in Europe: Open Economy Theory Reconstructed. Oxford: Basil Blackwell, 1988.

Fitoussi, Jean-Paul, David Jestaz, Edmund S. Phelps and Gylfi Zoega. „Roots of the Recent Recoveries: Labor Market Reforms or Private Sector Forces?” Brookings Papers on Economic Activity, 2000, 1, pp. 237-311.

Friedman, Milton. „The Role of Monetary Policy,” American Economic Review, 1968, 58 (1), pp. 1-17.

Friedman, Milton. Capitalism and Freedom. Chicago: University of Chicago Press, 1962.

Frydman, Roman, and Edmund Phelps. „Introduction,” in R. Frydman and E. S. Phelps



(eds), Individual Forecasting and Aggregate Outcomes: 'Rational Expectations' Examined, New York, Cambridge University Press, 1983.

Frydman, Roman and Michael D. Goldberg. Imperfect Knowledge Economics: Exchange Rates and Risk, Princeton, NJ: Princeton University Press, forthcoming.

Hayek, Friedrich. „Economics and Knowledge,“ *Economica*, 1937, 4(13), pp. 43-54. Repr. In Friedrich Hayek, Individualism and Economic Order. Chicago: University of Chicago Press, 1948.

Hayek, Friedrich. The Road to Serfdom. London: Routledge and Sons, 1944.

Hayek, Friedrich. „The Use of Knowledge in Society,“ *American Economic Review*, 1945, 35(4), pp. 519-30. Repr. in Friedrich Hayek, Individualism and Economic Order. Chicago: University of Chicago Press, 1948.

Hayek, Friedrich. „The Non Sequitur of the 'Dependence Effect,“ *Southern Economic Journal*, 1961, 27 (4), April, pp. 346-8. Repr. E. S. Phelps, ed., Private Wants and Public Needs, W.W. Norton & Co., 1962.

Hayek, Friedrich A. „Competition as a Discovery Procedure.“ Repr. in Friedrich Hayek, New Studies in Philosophy, Economics and the History of Ideas. Chicago: University of Chicago Press, 1978. (Orig. pub. 1968.)

Hoon, Hian Teck. „Payroll Taxes, Wealth and Employment in Neoclassical Theory: Neutrality or Non-neutrality,“ CESifo-CCS Conference, San Servolo (Venice), 21-22 July, 2006.

Hoon, Hian Teck and Phelps, Edmund S. „Macroeconomic Shocks in a Dynamized Model of the Natural Rate of Unemployment,“ *American Economic Review*, 1992, 82(4), pp. 889-900.

Hoon, Hian Teck and Phelps, Edmund S. „Payroll Taxes and VAT in a Labor-Turnover Model of the 'Natural Rate,“ *International Tax and Public Finance*, 1996, 3(3), July, pp. 367-81.

Hoon, Hian Teck and Phelps, Edmund S. „Growth, Wealth and the Natural Rate: Is the Jobs Crisis a Growth Crisis?“ *European Economic Review*, 1997 (Papers and Proceedings), 41(3-5), pp. 549-557.

Hoon, Hian Teck and Phelps, Edmund S. „Future Fiscal and Budgetary Shocks,“ *Journal of Economic Theory*, forthcoming.

Inglehart, Roland. World Values Surveys 1981-2004. Ann Arbor: University of Michigan, 2006.

Keynes, John Maynard. A Treatise on Probability. London: Macmillan, 1921.

Keynes, John Maynard. The General Theory of Employment, Interest and Money. London: Macmillan, 1936.

Keynes, John Maynard. „The General Theory of Employment,“ *Quarterly Journal of Economics*, 1937, 51 (2), pp. 209-223.

Keynes, John Maynard. The Collected Works of John Maynard Keynes. London: Macmillan for the Royal Economic Society, 1983.

Knigh, Frank H. Risk, Uncertainty and Profit, Boston: Houghton Mifflin, 1921.

Krueger, Alan B. and Lindahl, Mikael. „Education for Growth: Why and for Whom?“ *Journal of Economic Literature*, 2001, 39 (4), pp. 1101-36.

Laibson, David. „Golden Eggs and Hyperbolic Discounting,“ *Quarterly Journal of Economics*, 62, (2), May 1997, 443-478.

Lucas, Jr., Robert E. „Expectations and the Neutrality of Money,“ *Journal of Economic Theory*, 1972, 4(2), pp. 103-24.

Lucas, Jr., Robert E. „Econometric Policy Evaluation: A Critique,“ in K. Brunner and A. H. Meltzer (eds.), The Phillips Curve and Labor Markets, Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, 1, Amsterdam: North-Holland, 1976, 19-46.

Lucas, Jr., Robert E., and Leonard A. Rapping. „Employment and Real Interest,“ *Journal of Political Economy*, 1969, 77 (5), pp. 721-54.

Marshall, Alfred. Elements of Economics. London: Macmillan and Co., 1892.

Merton, Robert K. „The Unanticipated Consequences of Purposive Social Action.“ *American Sociological Review*, 1936, 1(6), pp. 894-904.



Myrdal, Gunnar. The Political Element in the Development of Economic Theory. Trans. by Paul Streeten from the 1932 German ed., London: Routledge and K. Paul, 1953. (Orig. pub. 1932.)

Nelson, Richard R. and Phelps, Edmund S. „Investment in Humans, Technological Diffusion, and Economic Growth,“ American Economic Review, 1966 (Papers and Proceedings), 56(2), pp. 69-75. Repr. in Ronald A. Wykstra, ed., Human Capital Formation and Manpower Development. New York: Free Press, 1971.

Okun, Arthur M. The Battle Against Unemployment. Ed. with Introduction by A. M. Okun. New York: W. W. Norton, 1965.

Ordover, Janusz A., and Edmund S. Phelps. „Linear Taxation of Wealth and Wages for Intragenerational Lifetime Justice,“ American Economic Review, 1975 65 (4), 660-73.

Phelps, Edmund S. „The Golden Rule of Accumulation: A Fable for Growthmen,“ American Economic Review, 1961, 51 (4), September 1961. pp. 638-43.

Phelps, Edmund S. „The Accumulation of Risky Capital: A Sequential Utility Analysis,“ Econometrica, 1962, 30(4), pp. 729-43.

Phelps, Edmund S. Fiscal Neutrality toward Economic Growth. New York: McGraw-Hill, 1965.

Phelps, Edmund S. „Optimal Employment and Inflation Over Times,“ Cowles Foundation Discussion Paper No. 214, August 1966a.

Phelps, Edmund S. „Models of Technical Progress and the Golden Rule of Research,“ Review of Economic Studies, 1966b, 33(2), pp. 133-45.

Phelps, Edmund S. Golden Rules of Economic Growth. New York: W.W. Norton and Co., 1966c.

Phelps, Edmund S. „Inflation Expectations and Optimal Unemployment over Time,“ Economica, 1967, 34(135), pp. 254-81.

Phelps, Edmund S. „Money Wage Dynamics and Labor Market Equilibrium,“ Journal of Political Economy, 1968a, 76(4), Part 2, pp. 687-711. Repr. in Panayotis G. Korliras and Richard S. Thorn, eds., Modern Macroeconomic: Major Contributions to Contemporary Thought. New York: Harper and Row, 1979.

Phelps, Edmund S. „Population Increase,“ Canadian Journal of Economics, 1968b, 1(3), pp. 497-518.

Phelps, Edmund S. Inflation Policy and Unemployment Theory. New York: W. W. Norton and Co. and London: Macmillan, 1972a.

Phelps, Edmund S. „Money, Wealth, and Labor Supply,“ Journal of Economic Theory, 1972b, 5(1), pp. 69-78.

Phelps, Edmund S. „The Statistical Theory of Racism and Sexism,“ American Economic Review, 1972c, 62 (4), pp. 659-61.

Phelps, Edmund S. „Taxation of Wage Income for Economic Justice,“ Quarterly Journal of Economics, 1973a, 87(3), pp. 331-54.

Phelps, Edmund S. „Introduction,“ in Phelps (ed.) Economic Justice. Harmondsworth: Penguin Books, 1973b.

Phelps, Edmund S. „Disinflation Without Recession: Adaptive Guideposts and Monetary Policy,“ Weltwirtschaftliches Archiv, 1978, 100(2). Repr. in Edmund S. Phelps, Studies in Macroeconomic Theory. Vol. 1: Employment and Inflation. New York: Academic Press, 1979, pp. 239-65.

Phelps, Edmund S. „Introduction: Developments in Non-Walrasian Theory,“ Studies in Macroeconomic Theory. Vol. 1: Employment and Inflation. New York: Academic Press, 1979.

Phelps, Edmund S. „The Trouble with Rational Expectations and the Problem of Inflation tabilization,“ in Roman Frydman and Edmund S. Phelps, eds., Individual Forecasting and Aggregate Outcomes: 'Rational Expectations' Examined. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.

Phelps, Edmund S. Political Economy: An Introductory Text. New York: W. W. Norton and Co., 1985.

Phelps, Edmund S. „Consumer Demand and Equilibrium Unemployment in a Working Model of the Customer-Market Incentive-Wage Economy,“ Quarterly Journal of



Economics, 1992, 107(3), pp. 1003-32.

Phelps, Edmund S. Structural Slumps: The Modern-Equilibrium Theory of Unemployment, Interest and Assets. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1994.

Phelps, Edmund S. Rewarding Work: How to Restore Participation and Self-Support to Free Enterprise. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1997.

Phelps, Edmund S. „Europe's Stony Grounds for the Seeds of Growth,“ Financial Times, August 9, 2000.

Phelps, Edmund S. „Understanding the Great Changes in the World: Gaining Ground and Losing Ground since World War II,“ Lecture, International Economic Association World Congress, Marrakech, August 28-September 2, 2005. Capitalism and Society, 1(2), 2006. Electronic journal of the Center on Capitalism and Society, BE Press.

Phelps, Edmund S. „Prospective Shifts, Speculative Swings: 'Macro' for the Twenty-First Century in the Tradition Championed by Paul Samuelson,“ in Michael Szenberg, Lal Ramrattan and Aron A. Gottesman, eds., Samuelsonian Economics and the Twenty-First Century. Oxford: Oxford University Press, 2006a.

Phelps, Edmund S. „Toward a Model of Innovation and Performance: Along the Lines of Knight, Keynes, Hayek and M. Polanyi,“ Max Planck Institut-Kauffman Foundation Conference, Tegernsee (Munich) 8-9 May, 2006b.

Phelps, Edmund S. „Economic Culture and Economic Performance: What Light is Shed on the Continent's Problem?“ CESifo-CCS Conference, San Servolo (Venice), 21-22 July, 2006c.

Phelps, Edmund S. „Employment, Asset Prices and Monetary Policy,“ Festschrift for Axel Leijonhufvud, UCLA, Los Angeles, Aug. 30-31, 2000d.

Phelps, Edmund S. „The Economic Performance of Nations: Prosperity Depends on Dynamism, Dynamism on Institutions,“ Conference on Entrepreneurship, Innovation and the Growth Mechanism of the Free-Market Economies (Nov. 2003). In Eytan Sheshinski, ed., The Growth Mechanism of Free Enterprise Economies, Princeton: Princeton University Press, 2007.

Phelps, Edmund S., et al. Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory. New York: W. W. Norton and Co., 1970.

Phelps, Edmund S. and Pollak, Robert A. „Second-Best National Saving and Game-Equilibrium Growth.“ Review of Economic Studies, 1968, 35(2), pp. 185-99.

Phelps, Edmund S. and Taylor, John B. „Stabilizing Powers of Monetary Policy Under Rational Expectations,“ Journal of Political Economy, 1977, 85(1), pp. 163-90.

Phelps, Edmund S., and Winter, Jr., Sidney G. „Optimal Price Policy under Atomistic Competition,“ in Edmund S. Phelps et al., Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory. New York: W. W. Norton and Co., 1970.

Phelps, Edmund S. and Zoega, Gylfi. „The Rise and Downward Trend of the Natural Rate,“ American Economic Review, 1997 (Papers and Proceedings), 87(2), pp. 283-9.

Phelps, Edmund S. and Zoega, Gylfi. „Natural Rate Theory and OECD Unemployment,“ Economic Journal, 1998, 108(448), pp. 782-801.

Phelps, Edmund S. and Zoega, Gylfi. „Structural Booms: Productivity Expectations and Asset Valuations,“ Economic Policy, 2001, 16(32), pp. 85-126.

Phelps, Edmund S.; Hian Teck Hoon and Gylfi Zoega. „The Structuralist Perspective on Real Exchange Rate, Share Price Level and Employment Path: What Room is Left for Money?“ in Willi Semmler, ed., Monetary Policy and Unemployment: the U.S., Euro-Area and Japan. London: Routledge, 2005, pp. 107-32.

Phillips, A. W. „The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957,“ Economica, 25(100), pp. 283-99, 1958. Pissarides, Christopher. Quoted, news story, The Independent, London, October 10, 2006. Ramsey, Frank P. „A Mathematical Theory of Saving,“ Economic Journal, 1928, 38(152), pp. 543-59.

Rawls, John. A Theory of Justice. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971.



Salop, Steven C. „A Model of the Natural Rate of Unemployment,“ American Economic Review, 1979, 69(1), pp. 117-25.

Samuelson, Paul A. Foundations of Economic Analysis. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1947.

Samuelson, Paul A. Economics: An Introductory Analysis. New York: McGraw-Hill Book Co., 1948.

Samuelson, Paul A. Quoted, news story, Chicago Sun-Times, Chicago, October 10, 2006.

Sargent, Thomas J. The Conquest of American Inflation. Princeton: Princeton University Press, 1999.

Sen, Amartya. Inequality Reexamined. New York: W. W. Norton and Co. 1995.

Shapiro, Carl and Stiglitz, Joseph E. „Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device.“ American Economic Review, 1984, 74(3), pp. 433-44.

Taylor, John B. „Discretion versus Policy Rules in Practice,“ Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy, 1993, 39, pp. 195-214.

Taylor, John B. Monetary Policy Rules. Ed., Chicago: University of Chicago Press, 1999.

Tobin, James. „Keynesian Models of Recession and Depression,“ American Economic Review, 1975 (Papers and Proceedings), 65(2), pp. 195-202.

Tönnies, Ferdinand. Gemeinschaft und Gessellschaft. Vienna: Pub. 1887.

Weber, Max. Economy and Society, Eng. trans. of Wirtschaft und Gesellschaft. Berkeley: University of California Press, 1978. (Orig. pub. 1921-22.)

Zoega, Gylfi. A Structural Model of Equilibrium Unemployment: Theory, Empirical Testing and Dynamic Simulation, Ph.D. Dissertation, Columbia University, 1993.

NADÁCIA