

Prínos Josepha E. Stiglitzza nositeľa Nobelovej ceny za ekonómiu k rozvoju ekonomickej vedy

Marta MARTINCOVÁ*

Contribution of Joseph E. Stiglitz, Nobel Prize Laureate in Economics, to Development of Economic Science

Abstract

Joseph Stiglitz stressed the fact that in classical or neoclassical market models the key component is the assumption that the market is perfect. Buyer and seller have the same power and chance to get satisfactory price. The real market, though, is not perfect. On the one side there are subjects with privileges whereas on the other there are participants which are aggrieved. According to Stiglitz this unequal access to information as well as different positions of market participants are characteristic for the real market. His important contribution is the explanation of the fact why prices and wages can remain on non-steady levels in the long run – they are rigid. He layed out some alternative theoretical explanations of this phenomenon. He suggests to define a macroeconomic theory based on theories of imperfect competition and imperfect information.

Keywords: *imperfect information, information asymmetry, wage rigidity, asymmetric reactions, price rigidity*

JEL Classification: B22, B31

1. Úvod – Životná cesta Josepha E. Stiglitzza

Joseph E. Stiglitz sa narodil 9. februára 1943 v Gary, štát Indiana v USA. Vyrastal v rodine, v ktorej sa často diskutovalo o politických otázkach. Jeho otec, považovaný za sympatizanta Demokratickej strany, bol dôsledným zástancom ľudských práv a postavil sa aj za myšlienku zavedenia povinných platieb do dôchodkového systému.

* doc. Ing. Marta MARTINCOVÁ, PhD., Ekonomická univerzita v Bratislave, Národohospodárska fakulta, Katedra ekonomickej teórie, Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava 5; e-mail: martamartincova@pobox.sk

Joseph E. Stiglitz navštevoval štátne školy. Počas rokov 1960 – 1963 študoval na Amherst College, malej vysokej škole v Novom Anglicku, ktorá mala všeobecné zameranie a učitelia mali užší kontakt so študentmi. Amherst College opustil v poslednom ročníku štúdia, pretože dostal štipendium na MIT (Massachusettský technologický inštitút). Štúdiom na Amherst College bolo kľúčovým bodom v jeho širokom intelektuálnom rozvoji. Tam získal presvedčenie, že keď sa niekto dostane na vedúcu pozíciu, v ktorej má moc, mal by to vnímať ako príležitosť na sociálne zmeny. Štúdiom na MIT bolo významné pre rozvíjanie jeho profesie ekonóma. Na MIT strávil dva roky ako študent a potom tam pokračoval v doktorandskom štúdiu. Vyučovali ho vynikajúci učitelia, z ktorých štyria boli laureáti Nobelovej ceny – P. A. Samuelson (1970); J. K. Arrow (1972); F Modigliani (1985); R. Solow (1987).

Osobitý štýl výučby ekonómie na MIT mu veľmi vyhovoval. Jeho učitelia boli prevažne presvedčení liberáli v porovnaní s konzervatívne orientovanými vyučujúcimi na univerzite v Chicagu. Ale napriek tomu, ako komentuje vo svojej prednáške pri udelení Nobelovej ceny, bol tu istý nesúlad medzi teoretickými modelmi, ktoré ich učili, a názormi učiteľov [4]. Tieto modely sa zhodovali s podmienkami čistej trhovej ekonomiky, aj keď boli prezentované skôr ako čiastkové než celkové charakteristiky ekonomiky.

V rokoch 1965 – 1966 Stiglitz získal štipendium na univerzite v Cambridge, ktorá bola na výsní vďaka sláve J. M. Keynesa. Navštevoval prednášky Joan Robinsonovej, neskôr prednášky Franka Hahna. Podľa Stiglitzu bol Hahn skvelý a poukázal na problém dynamickej nestability ekonomiky.

Z univerzity v Cambridge sa vrátil na MIT a po roku odišiel vyučovať na univerzitu Yale, okrem iného aj preto, lebo mu to zabezpečovalo odklad narukovania na vojnu vo Vietname. Začal sa zaoberať problémom neistoty v ekonomike, čo ho privedlo k práci o úlohe informácií v ekonomike.

Stiglitzové názory na neadekvátnosť štandardného modelu sa naplno prejavili pri diskusii o procese transformácie bývalých socialistických ekonomík na trhové ekonomiky. V tomto procese zdôrazňoval dôležitosť konkurencie, centrálnej vlády, financií a v širšom meradle aj inštitucionálnej (vrátane právnej) infraštruktúry. Nezdôrazňoval však veľmi privatizáciu. Bol súčasťou skupiny odborníkov, ktorým sa niekedy hovorí „gradualisti“, ako protikladu k teórii šokovej terapie, ktorá sa sústredila na rýchle zmeny s rýchlou privatizáciou. Stratégia transformácie, ktorej bol Stiglitz zástancom, bola zreteľne odlišná od tej, ktorú presadzoval Medzinárodný menový fond (MMF) a jeho stúpenci. Zlyhanie mnohých krajín pri pokuse o úspešný prechod k trhovej ekonomike poskytovali nový pohľad na to, čo ovplyvňuje fungovanie trhových ekonomík. Jeden z týchto pohľadov mal Stiglitz možnosť skúmať v období, keď pôsobil ako hlavný ekonóm

Svetovej banky. Postupne sa však vytvorila široká zhoda v názore na dôležitosť inštitucionálnej infraštruktúry a nebezpečenstva rýchlej privatizácie v procese transformácie na trhovú ekonomiku. Stiglitz bol hlboko presvedčený, že v ekonomike má vláda zohrávať dôležitú úlohu. Vo svojej práci o ekonomike verejného sektora sa snažil objasniť, ako môže vláda túto svoju úlohu zastávať čo najefektívnejšie. Jednou z dôležitých otázok, ktorými sa v tejto súvislosti zaoberal, bol problém, ako dosiahnuť prerozdelenie príjmov tak, aby sa minimalizovali straty efektívnosti, ktorým sa nedá zabrániť a súvisia s daňovými poruchami [3, s. 511 – 527].

Hoci J. Stiglitz väčšinu svojho profesionálneho úsilia venoval výučbe ekonómie a ekonomickému výskumu, krátko sa zaoberal aj poradenskou činnosťou. Za veľmi dôležité považoval problémy verejnej politiky. Jeho prvý veľký konzultačný projekt bol priamym následkom jeho práce o nedokonalých informáciách, bol orientovaný na informačné externality, ktoré nastali v čase ropného rozmachu.

Ďalšie konzultácie spojené prevažne s porušením antitrustových pravidiel, alebo s otázkami úlohy centrálnej vlády, dali Stiglitzovi podnety k objasneniu, ako v skutočnosti fungujú trhy a ako sa správajú firmy na týchto trhoch.

2. Prínos Josepha Stiglitzu k rozvoju ekonomickej vedy

Stiglitzova výskumná práca o neistote v ekonomike ho priviedla k výskumu informačných asymetrií a ďalej všeobecne k práci o nedokonalej informovanosti subjektov na trhu. Stiglitz poukázal na dôsledky ekonomického správania subjektov na trhu. Jednotlivci a firmy mŕňajú obrovské množstvo zdrojov na získavanie informácií, ktoré ovplyvňujú ich postoje a hodnotenie situácie na trhu.

Pri práci týkajúcej sa informácií v ekonomike Stiglitzovi veľmi pomohli poznatky zo štúdia na Amherst College a MIT. Nové nazeranie na fungovanie trhov vyplývajúce z jeho výskumu v oblasti informačných asymetrií a nedokonalých informácií na trhu zhrnul v práci *Towards a New Paradigm in Monetary Economics (K novej paradigme v monetárnej ekonomickej teórii)*.

Ďalšou kľúčovou oblasťou, ktorej sa Stiglitz venoval, boli verejné financie. Vo svojej knihe *Ekonomía verejného sektora* objasňuje zásady fungovania správne riadeného a úsporného štátu.

Vo svojej prednáške pri príležitosti udeľovania Nobelovej ceny sa vyjadril, že informácia je z rôznych hľadísk ako verejný statok, a preto je nepravdepodobné, že privátny trh zabezpečí efektívne alokovanie zdrojov, keď informácia je endogénnou veličinou. Aj jeho ďalšie práce boli zamerané na presnejšie zadefinovanie pôvodu zlyhania trhu.

Pre vývoj myslenia J. Stiglitzu týkajúceho sa ekonomiky informácií bol významný jeho pobyt v Keni. Pomohlo mu to pochopiť od základu problémy, s ktorými musí zápasit' chudobná krajina. Takto mal možnosť poznať problémy ekonomiky, ktorá sa veľmi odlišovala od fungujúcej trhovej ekonomiky.

V súčasnosti Stiglitz vyučuje ekonómiu a financie na Columbia University. V roku 2001 mu (spolu s G. A. Akerlofom a A. M. Spencerom) bola udelená Nobelova cena za prínos k rozpracovaniu problematiky informačnej asymetrie a nedokonalých informácií na trhu.

Toto prestížne ocenenie dostal za analýzy „morálneho hazardu“ v ekonomike a výskum informačnej asymetrie na trhu. Analyzoval transakcie, pri ktorých jednotliví účastníci nemali dostatočné informácie, ale pozornosť venoval hlavne prípadom, keď sa jednak banky, ale najmä investori, ktorí získavali úvery, spoliehali, že existuje inštitúcia, ktorá v prípade neúspechu zachráni obe strany.

V roku 1993 sa stal členom a od roka 1995 predsedom Rady ekonomických poradcov prezidenta USA Billa Clintona, pričom mal pomerne veľký vplyv na ekonomické rezorty jeho vlády. Presadil zníženie verejného dlhu a rozpočtového deficitu.

V roku 1997 ho vymenovali do funkcie hlavného ekonóma a viceprezidenta Svetovej banky, čo mu umožnilo priamy prístup k informáciám o rozvojovej pomoci. V roku 2001 sa svojej funkcii vzdal, po hlbokých rozporoch so šéfmi Medzinárodného menového fondu. Odvtedy postupy Fondu tvrdo kritizuje. Svetovú banku hodnotí zhovievavejšie.

Stiglitz sa zamýšľal aj nad novými výzvami a problémami globalizácie. Je autorom knihy *Globalizácia a ňou rozladení (Globalization and its Discontents)*, kde kladie architektom globalizácie zásadnú otázku: Prečo USA, keď im hrozí recesia, reagujú primeraným uvoľnením monetárnej a fiškálnej politiky, a zároveň MMF radí, ba priam vnucuje rozvojovým krajinám úplný opak? Tieto Stiglitzove argumenty vyvolali veľkú diskusiu v radoch zástancov i odporcov globalizácie [8, s. 21].

J. Stiglitz argumentuje: Súkromný vlastník spravuje majetok lepšie ako štát, pričom odstránenie reštrikcie v hospodárstve podporuje rozvoj. Ale zároveň je potrebné mať na zreteli: v krajinách, kde sa trhový systém iba konštituuje a začína sa rozbiehať, má táto zásada mnohé výnimky. A Joseph Stiglitz o týchto výnimkách vie veľmi veľa.

V roku 1979 mu americká ekonomická asociácia udelila medailu J. B. Clarka. V roku 2001 dostal čestný doktorát Karlovej univerzity v Prahe. Je členom redakčných rád a redaktorom mnohých odborných časopisov (*American Economic Review*, *Journal of Economic Policy*, *Journal of Economic Theory*, *Journal of Economic Perspectives*).

2.1. Informačná asymetria na trhu

Stiglitzova vedecká práca o neistote v ekonomike ho privedla k poznatkom o informačných asymetriách a vo všeobecnosti k nedokonalkej informovanosti na trhu, čo bol už len krôčik k zovšeobecneniu, že trh nie je ideálny. Stiglitz a jeho kolegovia Akerlof a Spencer sú presvedčení, že dokonca už malé odchýlky od racionality vo vzťahoch medzi jednotlivými subjektmi v hospodárstve vyvolávajú makroekonomické poruchy. V klasických, resp. neoklasických ekonomických modeloch je kľúčovým prvkom predpoklad, že trh je dokonalý. Kupujúci i predávajúci majú rovnakú silu aj šancu dosiahnuť uspokojivú cenu. Majú dokonalé informácie, vedia, kto predáva najlacnejšie, aj kto kupuje najdrahšie. Skutočný trh však nie je dokonalý. Sú firmy, ktoré môžu s predajom počkať, pretože majú rezervy, iné musia predávať za každú cenu. Jedni sú dobre informovaní o tovaroch a podmienkach na trhu, iní nemajú žiadne informácie. Podľa Stiglitzu (a vôbec nových keynesovcov) je nerovnaký prístup k informáciám a nerovnaká pozícia subjektov pre reálny trh príznačná.

Ak teda zohľadníme tento predpoklad, je vcelku zrejmé, že trh neprispieva k optimálnemu prerozdeleniu zdrojov, ktorými spoločnosť disponuje. Inak povedané, ekonomická teória potrebuje doplnenie. Rovnováha dopytu a ponuky ako základná téza každej zo štandardných učebníc ekonómie je iba teoretickou hypotézou. Na trhu by jednoznačne mali profitovať dobre riadené podniky, firmy zamestnávajúce vysokokvalifikovaných pracovníkov. V skutočnosti je to oveľa komplikovanejšie. Víťazí ten, kto porušuje zákony a ničí etiku obchodovania, pretože tým eliminuje konkurenciu.

Stiglitz si uvedomoval, že klasický, resp. neoklasický model trhu nezohľadňuje predpoklad prístupu k informáciám, ale taktiež úplne ignoroval technický pokrok. Stal sa stúpencom Josepha Schumpetera zdôrazňujúceho význam inovácií, poukázal však aj na to, že monopol môže pretrvať, nemusí to byť krátkotrávajúca záležitosť. Začiatkom 70. rokov Stiglitzu zaujali alternatívne prístupy k fungovaniu trhu založené na evolučnej báze F. A. von Hayeka. Zaujímalo sa o hodnotenie evolučného procesu. Za kľúčovú považoval otázku, či sa môžu slobodne fungujúce trhy dostať bez vonkajšieho pričinenia do efektívnej želanej evolúcie, či sú možné intervencie na týchto trhoch, ktoré by spôsobili, že evolúcia sa vyformuje tak, že dôjde k lepšiemu výsledku. Táto otázka podľa Stiglitzu ešte nie je dostatočne prebádaná. Vo svojej prednáške pri udelení Nobelovej ceny sa vyjadril, že existujú limity evolúcie voľného trhu. Iba časť tohto problému spočíva v nedokonalostiach kapitálového trhu.

Ďalším dôležitým bodom v Stiglitzovej vedeckej práci v oblasti nedokonalých informácií je organizácia trhov. Trhy, v ktorých sú nedokonalé informácie, sa zvyknú označovať aj ako monopolistická konkurencia.¹

Nová etapa v profesionálnom živote J. Stiglitz sa začala začiatkom 90. rokov. V roku 1992 sa stal členom administratívy vtedajšieho amerického prezidenta Clintona, neskôr predsedom Rady ekonomických poradcov. Rozsah právomocí súvisiaci s touto funkciou nezahŕňal len makroekonomické opatrenia, ale aj čiastkové politiky takmer každej sféry ekonomiky. Tu nadviazal na svoje predošlé skúsenosti z výskumnej práce. Podrobne sa zaoberal aj environmentálnymi problémami. Veľmi sa tešil, že myšlienky, na formulovaní ktorých sa podieľal (napr. negatívny výber alebo morálny hazard), sa stali súčasťou jazyka ekonómie.

Jedným z významných prínosov tejto etapy profesionálnej cesty J. Stiglitz je podľa jeho vlastných slov zadefinovanie novej ekonomickej filozofie tzv. tretej cesty, ktorá zdôrazňovala dôležitú, ale limitovanú úlohu vlády [3, s. 25 – 42], a ďalej, že nenasýtené trhy často nefungovali dobre, ale ani vláda nebola vždy schopná napraviť obmedzenie na trhu (limitáciu trhu). Výskum, na ktorom sa Stiglitz zúčastňoval počas 25-tich rokov, poskytol intelektuálne zázemie pre túto „tretiu cestu“. Aj jeho práca o informačných asymetriách zdôrazňovala dôležitosť podnetov a rozporov medzi vládnymi úradníkmi, a obzvlášť profesionálnymi politikmi, a tými, ktorým majú slúžiť, teda občanmi.

Keď po druhýkrát zvolili do úradu prezidenta Billa Clintona, požiadal Stiglitz, aby zostal na poste predsedu Rady ekonomických poradcov na ďalšie obdobie. On však už prijal ponuku Svetovej banky na post *senior vice president* pre rozvojovú politiku, ako aj na post hlavného ekonóma. Keď sa bližšie zoznámil s problémami rozvoja vo svetovej ekonomike, vyplávali na povrch rôzne problémy. Najdôležitejším z nich bol intelektuálny rámec, ktorým sa mal presadzovať rozvoj. Podľa Stiglitz MMF presadzoval také politiky, ktorým sa všeobecne hovorí *washingtonský konsenzus*, *neoliberálne doktríny* alebo *trhový fundamentalizmus*. Podľa neho sa zakladali na nekorektnom chápaní ekonomickej teórie a na neadekvátnej interpretácii historických údajov. Medzinárodný menový fond používal modely, ktoré zlyhávali pri zohľadnení pokroku v ekonomickej teórii za posledných 25 rokov, vrátane prác o nedokonalých informáciách a nekompletných trhoch (ku ktorým prispel aj Stiglitz). Tieto modely vlastne podporovali reštriktívne fiškálne politiky pre krajiny čeliace zlyhaniu ekonomiky, a zároveň využívali politiky ako liberalizácia kapitálového trhu, ktoré mali malú nádej na úspech, pretože vytvárali skôr nestabilitu.

Stiglitz úradníkom MMF vyčíta, že ich chybné postupy vyvolali mnohé finančné krízy, pričom ich snahy o riešenie problémov ich vlastne len prehľadli. Zazlieva Fondu, že mechanicky presadzuje liberalizáciu kapitálových tokov, zároveň svoje názory presadzuje akoby boli Pareto dominantné (t. j. že sú to

¹ Pozri bližšie časť článku *Nepružné mzdy a asymetrické informácie na nedokonale konkurenčnom trhu*.

politiky, ktoré by každému umožnili vyšší životný štandard tak, aby neboli žiadne potrebné kompromisy).

Škodlivý je najmä krátkodobý kapitál, preferovaný v krajinách, kde sú záruky vyšších ziskov. Dôsledkom toho je, že domáca mena nezdravo apreciuje, ale kapitál vzápätí krajinu opúšťa, pretože investori nechcú doplatiť na finančnú krízu.

Stiglitz upozorňuje, že zahraničný kapitál najradšej priteká tam, kde ho najmenej potrebujú. Investorov láka najmä hospodársky boom. Keď sa začne recesia, kapitál odchádza, kríza sa prehĺbi a kapitál konjunktúrne cykly posilňuje.

Medzinárodný menový fond analyzuje predovšetkým makroekonomické ukazovatele: infláciu, rozpočtový deficit a deficit platobnej bilancie. Ak krajine hrozí kríza, Fond odporúča zaviesť reštriktívnu antiinflačnú politiku znižovania výdavkov a reformovať finančný systém. Stiglitz tento recept považuje za škodlivý. Najškodlivejšie sú podľa neho záchranné aktivity Fondu. Pomoc ohrozeným krajinám umožní udržať vysoký kurz meny dovtedy, kým bohatí investori svoje peniaze nevyzdvihnú a neuložia na bezpečnejšom mieste.

Krízou vo východoázijských ekonomikách sa Stiglitzov nesúhlas s takouto politikou MMF ešte viac vyostřil [5, s. 261 – 275]. Postup MMF pri riešení tejto krízy nebol v súlade s jeho poznatkami z oblasti informačných asymetrií a bankrotov, centrálnej vlády a financií.

Stiglitz analyzoval príčiny vzniku argentínskej finančnej krízy a aj v tomto prípade kritizoval odporúčania MMF, konkrétne zavedenie systému *currency board* (menového výboru) nasledovnými argumentmi:

- fixácia k mene, napríklad k doláru, je veľmi riskantná záležitosť; Argentína mala tento spôsob menovej fixácie opustiť už pred rokmi;
- jednostranný pohľad na infláciu – bez záujmu o vývoj nezamestnanosti alebo ekonomického rastu – je riskantný;
- Argentína bola chválená za to, že umožnila zahraničným subjektom vlastniť banky; na krátky čas síce vznikol stabilnejší bankový systém, lenže nepožičiaval malým a stredným firmám; hospodársky rast sa nezaobíde bez finančných inštitúcií, ktoré požičiavajú domácim firmám;
- MMF nesie veľkú časť viny za argentínsku krízu zotrvaním na reštriktívnej politike.

Ďalšou myšlienkou, ktorú Stiglitz vniesol do diskusie o hľadaní nových inovačných prístupov k financovaniu ekonomického rozvoja, je *nová podoba globálneho platidla – Zvláštne práva čerpania (SDR – Special Drawing Rights)*; SDR sú globálnymi peniazmi, ktoré vydáva MMF a členské štáty ich prijímajú a vymieňajú za doláre a iné tvrdé meny. Podstata systému by podľa Stiglitzu bola jednoduchá: Krajiny sveta si každý rok odkladajú finančné rezervy na nepredvídateľné prípady. Tieto prostriedky nemožno využiť na financovanie investícií,

ktoré chudobné krajiny potrebujú. Keby bola zavedená nová „globálna mena“, mohli by krajiny svoje rezervy držať v tejto mene namiesto v dolároch. Tieto peniaze by sa podľa Stiglitzu mohli presunúť do rozvojových krajín na financovanie rozvojových programov. Tieto „globálne peniaze“ by mohol vydávať MMF (ktorý vydáva aj SDR), alebo nejaká nová inštitúcia. Zároveň s ňou by sa vytvoril aj súbor správcovských fondov pre oblasť školstva, zdravotníctva. O projekty by krajiny súťažili. Táto schéma by nebola inflačná. Globálne peniaze by kompenzovali inflačné predsudky, ktoré sú dôsledkom toho, že tá časť štátnych príjmov, ktorá je uložená ako rezerva, sa nikdy neodrazí v celkovom globálnom dopyte.

Možno zhrnúť, že vedecký výskum J. Stiglitzu bol do veľkej miery ovplyvnený jeho životnými skúsenosťami. Dominantnou témou jeho vedeckých prác sú implikácie ekonomiky informácií pre makroekonómiu, a osobitne pre monetárnu teóriu.

Ďalšia hlavná oblasť jeho výskumu zahŕňa aj v súčasnosti pokračujúce analýzy primeranej úlohy štátu v ekonomike, najmä kombinácia opatrení vlády v oblasti ekonomickej efektívnosti, sociálnej spravodlivosti, individuálnej zodpovednosti a iných liberálnych hodnôt [5, s. 285 – 292]. Stiglitz patrí medzi významných predstaviteľov teoretického prúdu *novokeynesovstvo*. V súčasnosti pravidelne publikuje svoje názory na dianie vo svetovej ekonomike. Známe sú jeho názory na proces transformácie ekonomík bývalých socialistických krajín. Radí sa ku kritikom kupónovej privatizácie bez vytvorenia kontrolných mechanizmov, čo podľa neho viedlo k „tunelovaniu“ takouto formou sprivatizovaných firiem. Naopak, proces malej privatizácie hodnotí pozitívne. Stiglitz má bohatú publikačnú činnosť.²

3. Asymetrické informácie a nedokonalé trhy

Významným prínosom J. E. Stiglitzu je objasnenie javu, prečo ceny a mzdy môžu zotrvať dlhodobo na nerovnovážnych úrovniach, teda sú rigidné (nepružné). Stiglitz načrtnol niekoľko alternatívnych teoretických vysvetlení tohto javu. Každý z týchto prístupov je v súlade s pozorovaním, že reálne mzdy nestúpajú (ba môžu v podstate aj klesať), ak ekonomika smeruje do stavu recesie. Ponúkol niekoľko jednoduchých vysvetlení cenovej nepružnosti.

² K jeho významným prácam v súčasnosti možno (okrem už citovaných) zaradiť: STIGLITZ, J. E.: *Globalization and Its' Discontents*. New York: W.W. Norton & Company 2002. STIGLITZ, J. E. – WALSH, C. E.: *Economics*. Third Edition. New York: W. W. Norton & Company 2002. STIGLITZ, J. E. – WALSH, C. E.: *Principles of Macroeconomics*. Third Edition. New York: W. W. Norton & Company 2002.

3.1. Existencia dlhodobých kontraktov

Firmy majú dlhodobé kontrakty so zákazníkmi, ktoré priamo či nepriamo vytvárajú ich istotu pri rozhodovaní na trhu. Na základe toho firmy účtujú menej svojim zákazníkom, ako sú hraničné náklady ich produkcie v čase expanzie, a viac v čase recesie. Kupujúci je považovaný za menej ochotného podstupovať riziko než predávajúci. Stiglitz namietá, že „... hoci je nepopierateľne dôležité zohľadniť dlhodobé kontrakty v analýze krátkodobých pohybov cien, pochybujem, že môžu naplno zohľadňovať fenomén rigidných cien, ktorý sa pokúšam vysvetliť...“ Zároveň sa pýta: „Prečo by mali predávajúci ako celok byť ochotní poskytovať túto istotu stabilných cien kupujúcim?“ Jeho odpoveď znie: „Pretože zamestnanci sú tiež viazaní väčšinou dlhodobými pracovnými zmluvami, pričom mzdy dohodnuté na dlhý a krátky čas sú rozdielne.“ [6, s. 377]

3.2. Klesajúce krivky hraničných nákladov

Stiglitz ďalej vysvetľuje, že nemusí vždy platiť hypotéza znižujúcich sa hraničných výnosov. Identifikoval niekoľko dôležitých príkladov, keď hraničné náklady klesajú, a súčasne rastie úroveň produkcie. Stiglitz tento fenomén vysvetľuje na základe zvyšovania elasticity dopytu. Vo svojej práci [6, s. 378] dôvodí: „Ak existuje zákon klesajúcich hraničných výnosov a ekonomika je konkurenčná, reálne mzdy by mali rásť v prípade, že ekonomika smeruje do recesie. To isté platí, ak v ekonomike dominujú monopoly (alebo monopolistická konkurencia) a tie určujú hraničné príjmy rovnajúce sa hraničným nákladom. Toto platí tak dlho, pokiaľ elasticita dopytu ostane nezmenená; ceny zotrávajú na úrovni zohľadňujúcej ziskovú prirážku nad úrovňou hraničných nákladov. Ak by však elasticita dopytu mala klesnúť, potom zisková prirážka môže stúpnuť, a preto aj keď hraničné náklady klesnú, ceny neklesnú proporcionálne, a dokonca môžu aj rásť.“ Zostáva však otázkou, či v recesii klesá elasticita dopytu. Podľa Stiglitzu to neplatí v dvoch prípadoch.

Prvým prípadom je monopolistická konkurencia, keď na trhu funguje n firiem. Predpokladajme, že dopyt je dostatočne vysoký voči ponuke a rovnovážna cena je ovplyvnená vnútornou obchodnou maržou (odozva terajších zákazníkov na zmenu cien), ako aj vonkajšou obchodnou maržou (dodatocní zákazníci, ktorí kupujú v danom obchode v dôsledku zníženia ceny). Ak sa dopytová krivka každého jednotlivca dostatočne posunie, rovnováha môže byť ovplyvnená tým priestorom na trhu, ktorý nie je uspokojený (napr. ceny vrátane dopravných nákladov sú príliš vysoké, a tým dopyt po takýchto tovaroch po zohľadnení nových dopytových kriviek je nulový). Keďže potom zostane len vnútorná obchodná prirážka, rovnovážna zisková prirážka nad úrovňou hraničných nákladov bude vyššia.

Stiglitz uvažuje, že takéto hľadanie rovnováhy je nákladné. Ďalej zohľadňuje skutočnosť, že model monopolistickej konkurencie predpokladá diferenciáciu produktu. Jednotlivci tak preferujú určitý konkrétny bod, úžitok, ktorý získavajú z produktu, sa znižuje tým viac, čím väčšia je vzdialenosť produktu od preferovaného bodu. Ďalej môžeme predpokladať, že jednotlivci si náhodne vyberú svoj preferovaný bod, a že existujú fixné náklady na každé dodatočné hľadanie. Pri svojom výbere sa riadia pravidlom kvality a ceny. To znamená, že kvalita a cena tvoria určitú funkciu, a ak táto funkcia klesne pod určitú kritickú hodnotu, zákazník sa rozhodne nenakúpiť. Táto kritická hodnota závisí podľa Stiglitzu od mnohých faktorov vrátane trhovej úrokovej miery a nákladov hľadania. Ak v recesii stúpa reálna úroková miera, funkcia kvality a ceny bude klesať, každý zákazník nájde širší rozsah prijateľných produktov. V dôsledku toho dôjde k zníženiu elasticity dopytu, keďže tu bude potom menej zákazníkov, ktorí sa práve rozhodujú, či si tovar kúpia, alebo budú pokračovať v hľadaní. To ale spôsobí zvýšenie ceny (relatívne k hraničným nákladom). Uvádzané tri vysvetlenia nepružnosti miezd podľa Stiglitzu naznačujú, že modifikácia štandardnej teórie môže poskytnúť určité pohľady na tento problém, ale neposkytujú presvedčivé všeobecné vysvetlenie tohto problému. V ďalšej časti uvedieme niektoré alternatívne vysvetlenia nepružnosti miezd sformulované Stiglitzom, založené na fundamentálnej odchýlke od štandardnej paradigmy. Prvé dve sú založené na nedokonalých informáciách v konkurečnom prostredí. Druhé dve na strategickom správaní v nedokonale konkurečnom prostredí.

4. Nedokonalé informácie a nepružné ceny

4.1. Posudzovanie kvality cenou

Prvá z teórií nedokonalých informácií J. Stiglitzu je založená na predpoklade, že spotrebiteľia sú nedokonale informovaní o vlastnostiach produktov, ktoré kúpajú v určitom čase. Vo všeobecnosti panuje rozšírená domnienka, že vyššie ceny tovarov sú zárukou vyššej kvality. Takéto uvažovanie môže byť dôsledkom buď efektu selekcie (napríklad potenciálni predajcovia ojazdených áut v dobrom stave ich nepredajú pri nedostatočne vysokej cene), alebo motivačného efektu (ak cena dostatočne prevyší hraničné náklady, platí, že udržanie dobrého mena dosiahneme vysokou úrovňou kvality produkcie). Zníženie ceny možno interpretovať ako zníženie kvality, a preto dopyt môže vlastne skôr klesnúť než stúpnuť. V takomto prípade firmy nemusia reagovať na situáciu, keď hraničný produkt práce prevyšuje mzdu, ako by predpokladala tradičná teória; pričom sa to javí tak, ako keby firma bola mimo svojej ponukovej krivky.

Jednoduchý príklad takéhoto modelu správania môže pomôcť ilustrovať tento bod ponukovej krivky. Firmy predávajú produkty za cenu p ; hraničné náklady produkcie vysokej kvality sú c_H a nízkej kvality c_L . Zákazníci nemôžu posudzovať kvalitu produktu, kým si produkt nekúpia; v nakupovaní od tej istej firmy pokračujú, pokiaľ ich neklame a nepredáva nízkokvalitné produkty. Ak sú však oklamaní, odmietnu znovu nakupovať od tej istej firmy. Súčasná znížená hodnota zisku, ak firma zostane čestná, je $p - c_H/r$, pričom r je úroková miera. Súčasná znížená hodnota zisku firmy, ak podvádza, je $p - c_L/r$. Súčasná znížená hodnota zisku firmy, ak podvádza, je $p - c_L$; firma však ešte predáva len v tejto perióde, v ďalšej však už nie. Pre firmu, ktorá nepodvádza, platí, že:

$$p - c_H/r \geq p - c_L \text{ alebo } p \geq (c_H - rc_L)/(1 - r) \quad (1)$$

V dôsledku toho, dokonca aj v konkurenčnej ekonomike, ceny budú prevyšovať hraničné náklady produkcie. Ak reálna úroková miera rastie v prípade, že ekonomika smeruje do recesie, potom sa zisková prirážka nad úrovňou hraničných nákladov zvýši. Stiglitz dôvodí, že dve už uvádzané vysvetlenia umožňujú predpokladať, že ceny nemusia klesať (relatívne k mzdám) počas recesie. V argumentácii možno ďalej pokračovať:

1. predpokladajme, že firmy zanikajú exponenciálne k miere μ ;
2. predpokladajme, že firma pristupuje ku všetkým zákazníkom rovnako (ak klame jedného, tak klame všetkých; takýto predpoklad je optimálny, ak sa reputácia rýchlo šíri medzi zákazníkmi).

Nech platí, že $Q = F(L)$, čo je output firmy. Potom podmienkou pre vysokokvalitnú produkciu bude, že:

$$p \geq (LW/Q)/(1 - (\mu + r)) \quad (2)$$

kde W je mzda.

Kedže platí, že miera zanikania firiem je vyššia v recesii, je logické, že zákazníci vnímajú μ ako vyššie, a preto cena musí stúpnuť na zabezpečenie vysokokvalitnej produkcie firmy. Nerovnica (2) objasňuje, že to, čo je relevantné, je zisková prirážka nad úroveň priemerných variabilných nákladov. Ak má firma fixné náklady, je možné, že platí zákon klesajúceho produktu a zvyšujúceho sa priemerného produktu (toto je v súlade napr. s Okunovým zákonom). V takomto prípade, keďže priemerná produktivita poklesla, rovnovážna cena (relatívne ku mzde) sa bude musieť zvýšiť, aby sa realizovali zámery firiem vyrábať produkty vysokej kvality. Stiglitz argumentuje, že tento vysvetľovaný jav je oveľa všeobecnejší ako špecifický model založený na akceptovaní dobrého mena. Podobný výsledok dostaneme, ak uvažujeme, že bežné ceny ovplyvňujú nielen súčasný, ale aj budúci dopyt. Firmy sa rozhodujú o stanovení nižších cien dnes v záujme vyšších objemov predaja v budúcnosti.

4.2. Asymetrické reakcie pri nákladnom hľadaní

Vo všeobecnosti platí, že ak dopytová krivka firmy je zalomená, potom firma nemusí reagovať na zmeny cien výrobných faktorov. Potom je podľa Stiglitzza možné vysloviť hypotézu, že dopytová krivka sa posúva doľava o z % pri rovnakej cene, output sa potom zníži o z %, ale cena zostane nezmenená.

Môžeme teda pozorovať zdanlivo paradoxný dôsledok zvyšovania cien a klesajúceho outputu. Teória hier poskytuje vysvetlenie zalomenia dopytovej krivky, ktoré sa vyskytuje na konkurenčných trhoch kvôli nákladnému hľadaniu. Ak uvažujeme trhovú rovnováhu, pri ktorej všetky firmy účtujú tú istú cenu, tak v prípade, že firma zvýši svoju cenu, všetci jej zákazníci vedia, že ju zvýšila, a tí, z nich, ktorí majú nízke náklady hľadania, môžu začať hľadať firmy s nižšími cenami. Ak firma zníži cenu, môže predat' viac jednak svojim terajším zákazníkom, jednak aj zákazníkom, ktorí sa náhodne zastavia v tejto firme nakupovať. Avšak, aj keby sa všeobecne rozšírilo, že nejaká firma znížila svoje ceny, nemusí byť presne zverejnené, ktorá to bola. Ak by bolo veľa firiem na trhu, zákazníci týchto firiem, ktorí majú nízke náklady hľadania, nemusia byť stimulovaní hľadať tú firmu, ktorá práve znížila ceny. Preto táto firma môže získať menej zákazníkov, keď zníži svoje ceny, ako ich môže stratiť, keď svoje ceny zvýši, čo spôsobuje zalomenie dopytovej krivky. Zalomenie sa môže zmeniť, keď sa zmení ekonomické prostredie. Ak ekonomika smeruje do recesie, všetci zákazníci veria, že ostatné firmy znížili svoje ceny o v %, potom zalomenie nastane pri cene, ktorá je nižšia, a pri množstve, ktoré zodpovedá situácii, keď by firma svoje ceny neznížila. Podobne, keď zákazníci veria, že všetky ďalšie firmy zvýšili svoje ceny o z %, zalomenie nastane pri cene, ktorá je vyššia o z %. Len v prípade, že firma zvýši svoje ceny o viac ako z %, budú zákazníci stimulovaní k hľadaniu.

4.3. Oligopolné teórie

Stiglitz vo svojich vysvetleniach rigidity cien využíva aj teórie vysvetľujúce oligopolné správanie. Namieta, že niektorí ekonómovia nie sú ochotní využiť oligopolnú teóriu na vysvetlenie makroekonomického správania. Navrhuje dve možnosti rozvíjania oligopolnej teórie, ktoré môžu poskytnúť objasnenie rigidity cien.

- *Limity stanovovania cien a odrádzanie vstupu na trh*

Vo všeobecnosti možno predpokladať, že monopolisti udržiavajú ceny na nižšej úrovni, aby odradili potenciálnych záujemcov od vstupu do odvetvia. Potenciálna konkurencia môže byť takmer vždy taká efektívna ako súčasná konkurencia pri udržiavaní nízkych cien. Keď ekonomika smeruje do recesie, zvyšuje sa rozsah nadbytku kapacít. Práve nadbytok kapacít pôsobí ako efektívny spôsob

odradenia od vstupu do odvetvia, teda firmy sa nepotrebujú až tak spoliehať na nižšie ceny ako na faktor odradenia od vstupu.

Stiglitz namieťa, že tento argument, aj keď je zreteľný, má dve kritické miesta: ani ceny, ani nadbytočné kapacity nemusia byť faktorom odradzujúcim od vstupu do odvetvia. Nízke ceny pôsobiace ako faktor odradenia od vstupu, alebo vysoké ceny podporujúce vstup do odvetvia, naznačujú, že potenciálni záujemcovia o vstup do odvetvia veria, že firmy v odvetví ponechajú ceny nezmenené ako odozvu na vstup nových firiem (alebo aspoň cena, ktorú budú účtovať po vstupe nových firiem do odvetvia, bude korelovať s predošlou cenou). Štandardná teória neposkytuje vysvetlenie, prečo by to tak malo byť. Možno argumentovať, že prebytočné kapacity budú pôsobiť ako faktor odradenia od vstupu v tom prípade, ak by potenciálni záujemcovia o vstup do odvetvia predpokladali, že tieto kapacity sa využijú po vstupe. Možno ďalej uvažovať, že v recesii je obava zo vstupu ďalších firiem menej dôležitá a že to umožňuje firmám účtovať vyššie ceny (relatívne k hraničným nákladom). V nasledujúcom modeli Stiglitz vysvetľuje, že takáto úvaha môže byť pravdivá.

Predpokladajme, že potenciálni záujemcovia o vstup do odvetvia nevedia, aká je funkcia hraničných nákladov firiem v odvetví; pričom vedia, že to môže byť buď c_1 , alebo $c_2 > c_1$. Potenciálni záujemcovia o vstup do odvetvia veria, že budú profitovať zo vstupu, ak náklady ich konkurentov budú na úrovni c_2 , ale inak nie. Firmy v odvetví si uvedomujú túto súvislosť a pokúšajú sa potenciálnych záujemcov o vstup presvedčiť, že ich náklady sú nízke. Potenciálni záujemcovia to však vedia a rovnováha sa potom určuje ľahko. Ak firma v odvetví má vysoké náklady, účtuje cenu p_2^* tak, aby sa hraničný príjem rovnal hraničným nákladom. Ak má táto firma nízke náklady, účtuje oveľa nižšiu cenu – dostatočne nízku na to, aby sa ju firmy s vysokými nákladmi nesnažili nasledovať. Nech $\pi(p, c)$ vyjadruje zisky ako funkciu cien a hraničných nákladov produkcie. Analýzu môžeme zjednodušiť tým, že predpokladáme len dve obdobia $\delta = 1 / (1 + r)$, pričom δ je diskontný faktor. Predpokladajme, že pravdepodobnosť vstupu do odvetvia v druhom období (ak potenciálni záujemcovia o vstup vedia, že náklady firiem v odvetví sú c_2) je λ , a že zisky firiem v odvetví sú pri vstupe nulové. Potom rovnovážne ceny účtované firmou s nízkymi nákladmi možno vyjadriť nasledovne:

$$\pi(p_2^*, c_2)(1 + \delta(1 - \lambda)) = \pi(p_1, c_2)(1 + \delta) \quad (3)$$

Znižovanie prílevu nových firiem λ alebo zvýšenie úrokovej miery bude mať za následok zvýšenie p_1 (zvýšenie obavy zo vstupu prinúti firmu s vysokými nákladmi imitovať firmy s nízkymi nákladmi v snahe dosiahnuť zisk). Stiglitz na základe uvedených argumentov uvádza, že v ekonomike môže byť recesia, a súčasne sa môže zvyšovať zisková prirážka nad úroveň marginálnych nákladov [5, s. 111].

• *Koordinácia kolúzneho správania*

Poznatky z teórie hier naznačujú, ako sa môže koluzívne správanie firiem udržať (ako dokonalá rovnováha) v nekooperatívnych hrách. Individuálne firmy, pri ktorých sa zistí, že sa odchyľujú od kooperatívneho modelu správania, sú potrestané. Často je však ťažké zistiť odchyľky od kooperatívneho správania, hlavne vtedy, keď dopytové krivky sú náhodné a odlišujú sa od firmy k firme. Ďalej uvažujme, že v karteli, v ktorom sú ceny účtované každou firmou, sú tieto ceny zároveň aj predvídateľné. Sústava cenových stratégií spôsobuje, že každá firma účtuje kooperatívne ceny p^* tak dlho, kým aj konkurencia účtuje p^* . Ak sa nejaká firma od tohto modelu odchyľí, potom sa všetky firmy vrátia k cenám na úrovni ekvilibria p^N (Nashovo ekvilibrium). Kooperatívna cena p^* je taká úroveň ceny, ktorá umožňuje maximalizáciu očakávaného (súčasná diskontovaná hodnota) zisku pri danej variabilite dopytu, pričom platí, že cena nemôže byť zmenená ako odpoveď pri zmene dopytu. Pri takejto rovnováhe firmy nereagujú na zmeny prostredia. Každá firma nemôže zistiť zmeny v dopytových krivkách ostatných firiem. Nemôžu využívať cenovú diskrimináciu v prípadoch, keď konkurenti znížia svoje ceny, aby sa vyhli kolúziám, alebo keď konkurenti znížia svoje ceny ako odpoveď na zníženie dopytu. Zisky firiem plynúce zo schopnosti presadzovať kolúzie vyvažujú straty z neschopnosti prispôbiť cenu zmenám dopytovej krivky.

Záver

Môžeme zhrnúť, že Stiglitz má pochybnosti o všeobecnej platnosti nasledujúcich výrokov:

1. Firmy sú konkurenčné a nachádzajú sa na svojej krivke ponuky.
2. Reálne mzdy sa nezvyšujú, keď sa nezamestnanosť zníži.
3. Existuje zákon klesajúcich príjmov z výrobného faktora práca.

Tieto svoje pochybnosti zdôvodnil nasledovným vysvetlením, pričom tým prispel k zásadnejšej zmene v tradičnej teórii:

- Ak sú ceny nositeľmi informácií, firmy môžu byť náchylné znížiť ceny a zákazníci si môžu myslieť, že nastáva znižovanie kvality produkcie. Za týchto okolností Stiglitz ukázal, že ziskové prírážky nad úrovňou hraničných nákladov sa môžu zvyšovať aj v recesii.

- Keď je hľadanie nákladné, dopytové krivky môžu mať zalomenie.

- Na oligopolných trhoch zníženie obavy zo vstupu nových firiem do odvetvia v čase recesie môže viesť k zvýšeniu ceny.

- Udržiavanie kolúzie v prípade nekooperatívnej rovnováhy môže spôsobiť rigiditu cien.

Stiglitz si však pritom uvedomuje, že nie je žiadny dôvod veriť, že jediná teória môže poskytnúť vysvetlenie rigidity cien na všetkých trhoch. Väčšina teórií uvádzaných Stiglitzom má spoločné to, že sú nezlučiteľné s konkurenčnou teóriou ponuky, ktorá zdôrazňuje význam dvoch prameňov myslenia, ktoré dominovali v makroekonómii v poslednom období – ide o model racionálnych očakávaní a model fixných cien. Podľa Stiglitzu je potrebné sformulovať makroekonomickú teóriu založenú na teóriách nedokonalkej konkurencie a nedokonalých informáciách. Jeho cieľom tak bolo prispieť k vytvoreniu alternatívnej paradigmy v modernej ekonomickej teórii.

Sám sa nepovažuje za nepriateľa slobodného trhu. Bráni pred týmto obvinením aj svojho duchovného otca Johna Maynarda Keynesa. Píše: Keynes bol predovšetkým radikálny konzervatívec. Trhu veril fundamentálne, pravda, s pripomienkou, že trh bude efektívny iba vtedy, keď vláda dokáže opravovať jeho chyby.

Literatúra

- [1] IŠA, J. – LISÝ, J. a kol.: Peniaze v ekonomickej teórii. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM 2004.
- [2] MARTINCOVÁ, M.: The Implications of Information Economics with Regard to Monetary Theory of Joseph Stiglitz. In: Future of Banking. [Zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie.] Karviná: Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné 2004.
- [3] STIGLITZ, J. E.: Ekonomie veřejného sektora. Praha: GRADA Publishing 1997.
- [4] STIGLITZ, J. E.: Information and the Change in the Paradigm in Economics. [Prednáška pri príležitosti udelenia Nobelovej ceny 2001.] <http://www.nobel.se/economics/laureates/2001/stiglitz-lecture.pdf>
- [5] STIGLITZ, J. E. – GREENWALD, B.: Towards a New Paradigm in Monetary Economics. Cambridge: Cambridge University Press 2003.
- [6] STIGLITZ, J. E. et al: New Keynesian Economics. Cambridge: MIT Press 1995.
- [7] MARTINCOVÁ, M.: Joseph Stiglitz. In: Profily svetových ekonómov. BIATEC, 11, 2003, č. 10, s. 21 – 23.
- [8] Globalizácia s ľudskou tvárou. [Prevzatá z Gazeta Wyborcza.] SME, 16. 10. 2002, s. 21.