

Z EKONOMICKÉHO KAPSÁŘE NADI JOHANISOVÉ



Výběr z kapitol seriálu „Z ekonomického kapsáře Nadi Johanisové“, inspirovaného ročním pobytem v Británii. Seriál byl jakýmsi putováním za alternativami k převládající ekonomické realitě, které jsou příznivější lidem i přírodě. Původně vyšel v časopise Hnutí Duha Sedmá generace (lze si předplatit na www.sedmagerace.cz) a v roce 2008 jej pod názvem „Kde peníze jsou služebníkem, nikoliv pánem: výpravy za ekonomikou přátelskou k lidem i přírodě“ vydalo nakladatelství Stehlík (<http://www.knihystehlik.com>, e-mail: ivos.stehlik@tiscali.cz). Na vydání se podílel též Trast pro ekonomiku a společnost (www.thinktank.cz).



Trast pro ekonomiku
a společnost

OBSAH

1. Města duchů v Británii	
2. O bankách, penězích a záludnostech exponenciálního růstu	
3. Půjčování peněz bez úroku: sen, či skutečnost?	
4. Hlasy z minulosti	
5. Z krabice Plunkettovy nadace	
6. Cechy, občiny a spor o slovo socialismus	
7. Ekonomičtí ideologové a ekonomičtí disidenti	3
8. Lokální ekonomika v praxi	
9. Lokalizace ekonomiky: pohádka, nebo nutnost?	
10. Jídlo a vaření - života koření?	9
11. Duše kampeliček aneb Jak přežít vlastní úspěch	
12. Ideály, realita a ztracené iluze	
13. Pohled do ledví britských hypermarketů	13
14. Anatomie globalizace	
15. Život v puklinách	
16. Kde peníze jsou služebníkem, nikoliv pánem	
17. Svépomoc a křížové dotace aneb Na návštěvě u hasičů	
18. Půda a ekonomické alternativy	
19. Paralelní ekonomické světy	
20. Za kulisami ekonomických frází	

7. Ekonomičtí ideologové a ekonomičtí disidenti

Žiju bez auta v malé vesnici, a tak mě lze často spatřit v poklusu na silniče vedoucí mezi poli a lesy k nejbližšímu autobusu. Asi před rokem, když už to vypadalo, že autobus určitě nestihnu, jsem zamávala na auto, které se mi vynořilo za zády. Zastavilo. Řidič, mladý a příjemný člověk, jel až do Českých Budějovic, kam jsem měla namířeno, a tak jsme měli dost času zapříst hovor. Zeptala jsem se, odkud jede.

„Byl jsem ve vaší vesnici, sháněl jsem předsedu zemědělského družstva. Nenašel jsem ho, tak jsem mu tam alespoň nechal leták.“

„Vy něco prodáváte?“

„Ne, jsme konzultační firma. Pomáháme zemědělským podnikům, aby byly rentabilní a ekonomicky efektivní.“

Zbystřila jsem sluch: „Co to znamená?“

„Radíme jim třeba, aby investovali do nových strojů, a tak ušetřili na pracovní síle. Také doporučujeme, aby kupovali již připravené krmivo - dnes jsou k dispozici různé, již hotové kvalitní krmné směsi.“

Chvíli jsem to přezvykovala, pak jsem se odvážila namítnout: „Nemáte ale pocit, že další automatizace jen zvýší problém nezaměstnanosti? A krmné směsi zdaleka - neznamena to nedostatek kontroly nad jejich obsahem? Výsledkem může být nemoc šílených krav... V naší vesnici družstvo využívá půdu k pěstování vlastního krmiva, pole hnojí vlastním hnojem. Mám pocit, že není dobré takovýto uzavřený cyklus půda-kráva rozbíjet.“

Rozpolcený poradce

K mému překvapení začal muž za volantem horlivě přikyvovat. „Máte pravdu. A sám jsem v tomto rozpolcený. Jako konzultant radím farmám, aby se specializovaly a automatizovaly. Ale podílím se zároveň

na výzkumech, které ukazují, že takováto specializace je sociálně a ekologicky neefektivní. Vychází nám, že z hlediska zaměstnanosti jsou nejlepší nepříliš automatizované, menší zemědělské podniky se smíšenou živočišnou i rostlinnou výrobou. Navíc vyvážené zemědělství produkuje nejen potraviny, ale i čistou

vodu, krajina s remízky zadrží lépe povodeň. Máme na to bilanční modely. Přitom tlak na zemědělské podniky, které chtějí ekonomicky přežít, je právě opačný: co největší plochy, co nejméně lidí, co největší specializace.“

Loučíme se, vystupuji z auta u budějovického nádraží a přemýšlím o pomyslné čáře, která dělí tohoto člověka na dvě vzájemně si protiřečící poloviny, sídlící v jednom těle. Připomíná mi to základní tezi Václava Havla v eseji Moc bezmocných: Komunistický režim byl tak efektivní a zdánlivě nevykořenitelný, protože každý z nás byl jeho tichým spojencem. Všichni jsme se podíleli na legitimizaci převládající ideologie. Prakticky každý šel k volbám, na průvod prvního máje, každý vyzdobil okna vlajčkami - československou a rudou - v souladu s právě probíhajícím výročím. Hranice mezi utlačovatelem a utlačovaným procházela každým z nás a nátlak byl velmi skrytý. Nikdo nevěděl, co se stane, když „neuposlechne“. Možná nebude smět vycestovat na služební cestu, možná se jeho dítě nedostane na školu. Možná se nestane vůbec nic.

Ideologická homogenita a život ve lži

Jestliže tlak na konformitu byl v minulém režimu politický, dnes je tento tlak ekonomický. Pán, který mě vzal stopem, radil zemědělským podnikům ke specializaci a automatizaci pro jejich vlastní dobro: pokud totiž budou jednat v souladu s vlastním selským rozumem, který napovídá, že je lepší produkovat vlastní píci, zachovat remízky a zaměstnat lidi v obci, půjdou do ztráty. Je to prostě tak, taková je doba. Preferujeme ekonomickou soutěž, volný obchod. Specializace a automatizace je dobrá věc - vede k prosperitě. Anebo ne?

Podle Havla je post-totalitní režim (jak nazýval reálný socialismus, v němž jsme žili) životně závislý na tom, aby nebyla narušena jeho ideologická homogenita - všichni musí věřit, že systém je za daných okolností jediný možný. Už proto, že je tak všudypřítomný, kolem nás i uvnitř nás. I když přináší některé nepříjemnosti, třeba nedostatek určitého zboží či nutnost sklonit se před člověkem, který je „ve straně“, přestože si ho nevážím. Ideologii komunismu s jeho vizí zářných zítřků někteří věřili, ale mnohem víc lidí předstíralo, že mu věří, aby se nemuseli podívat sami sobě do očí a přiznat si svou rozpolcenost - svůj „život ve lži“.

Těkání, lelkování a zázraky Adama Smitha

Ideologie komunismu je za námi. Jak je to s ideologií kapitalismu? Dejme slovo Adamu Smithovi, skotskému morálnímu filosofovi a uznávanému zakladateli ekonomické vědy, který v roce 1776 výmluvně chválil specializaci na příkladu manufaktury, zaměřené na výrobu špendlíků:

„Jeden člověk chystá drát, druhý jej rovná, třetí jej štípe, čtvrtý brousí špičky, pátý připravuje druhý konec drátu, aby se na něj mohla nasadit hlavička. I příprava hlavičky vyžaduje dvě nebo tři specializované operace ... Viděl jsem manufakturu, kde pracovalo jen deset mužů ... byli schopni vyrobit kolem šesti kilogramů špendlíků denně. Jeden kilogram zahrnuje více než osm tisíc středně velkých špendlíků. Těchto deset lidí tedy společně bylo schopno vyrobit více než čtyřicet osm tisíc špendlíků za den.“

Počítejte se mnou, zve nás Adam Smith: Jeden takto specializovaný dělník de facto vyrobí čtyři tisíce osm set špendlíků denně, kdežto ten, který by se samostatně pokoušel o výrobu celých špendlíků, by jich za den nezvládl ani dvacet. Jak je tento zázrak možný? Má tři příčiny. Za prvé: každý pracovník se bezvadně vycvičí ve svém „oboru“, například umí bleskurychle nasadit hlavičku špendlíku na nožičku. Za druhé: odpadá ztráta času při přechodu od jednoho úkonu ke druhému, která navíc vede k lenosti. „Zlozvyk těkání a lelkování, které se přirozeně, ba nutně vyvine u každého venkovského strejce, který střídá svou práci a nástroje každou půlhodinu a každý den svého života vystřídá dvacet různých činností, z něj téměř zákonitě učiní lenocha neschopného intenzivní a rychlé činnosti, i kdyby na tom závisel jeho život.“

A za třetí, říká Adam Smith, když se někdo zabývá stále touž činností, má přirozeně snahu vymýšlet, jak na to, aby ho tato činnost stála co nejméně úsilí. Stroje se tak stále zdokonalují. Například k prvním parním strojům se najímali chlapci, kteří v určitých časových intervalech zvedali záklopku, aby mohla proudit pára.

Jeden z nich vymyslel důmyslný zlepšovák: přivázal držadlo záklopky k jiné části stroje a tato se pak zvedala sama, bez jeho asistence. Dítě si pak mohlo namísto obsluhy špérklapky hrát s kamarády.

Ekonomie: precizní a slepá?

Již v této první učebnici ekonomie narážíme na rys, který bude ekonomickou vědu provázet její další existencí: bezchybný matematický aparát - špendlíky jsou precizně sečteny, znásobeny a vyděleny - a zarážející slepota vůči všemu ostatnímu, skutečně důležitému.

Jak je třeba možné, že si malý kluk nesmí hrát s kamarády, protože musí celý den zvedat záklopku parního stroje? A je kvalita života člověka, který celý život rovnal dráty na výrobu špendlíků, srovnatelná s kvalitou života zmíněného venkovského strejce, který pracuje vlastním tempem s cíli, které si sám stanovil?

Publikace časopisu The Ecologist, Whose Common Future, která čerpá z díla Ivana Illicha, aplikuje metaforu občiny, obecního prostoru, který je oplocovaný pro účel privátního zisku, na lidský život a práci. Staví do kontrastu „neoplocenou“ práci bhútánských tkalců, kteří nejsou pod silným tlakem času a trhu a jejichž práce není ostře oddělená od zábavy či duchovní sféry, s pohledem na dělnici v indonéské textilce: „Ve vysoce oploceném (enclosed) prostředí továrny je prostor definován rovnými liniemi, čas hodinami, pohyb rytmem stroje a pracovní program managementem. Dělnice je pod tlakem, aby se zdržela činností, jako je péče o dítě, konverzace či modlitba.“

Ke kritikům úzce ekonomického pojetí práce patří i E. F. Schumacher, autor knížky Malé je milé. Upozorňuje, že kdyby ekonomie vycházela z buddhistických hodnot, uvědomila by si, že práce nemá jedinou, ale mnoho dimenzí,

včetně rozvíjení vlastních tvůrčích schopností a překonávání vlastního ega. Jejím cílem by pak namísto maximální specializace a automatizace byla smysluplná práce, jejím největším selháním by byla nezaměstnanost.

Patnáct milionů špendlíků! Ale co s nimi?

Vraťme se však ke špendlíkům Adama Smitha. Pokud muži v jeho manufaktuře vyrobili čtyřicet osm tisíc špendlíků za den a pracovali denně mimo neděli, pak za rok v jejich manufaktuře vzniklo zhruba patnáct milionů špendlíků. To je úctyhodná suma. Ale ruku na srdce - co pak se všemi těmi špendlíky, z této a dalších manufaktur?

A nešlo jen o špendlíky. Británie kráčela cestou specializace a automatizace jako první z evropských zemí. Výroba textilu se stěhovala do továren, nezaměstnaní se stěhovali na ulici a namísto vylepšování strojů, jak si to představoval Adam Smith, je začínali ničit. Jediné řešení byl export. A Británie naštěstí měla své kolonie. Britská bavlna, spředená a utkaná ze suroviny z tropů, zaplavila během 19. století svět, zlikvidovala řadu místních tradic - a poskytla anglickým textilkám práci. Zrodila se myšlenka volného trhu a záhy našla i svého teoretika, Davida Ricarda, jehož koncept komparativní výhody z roku 1817 (!) je základním pilířem ideologického monolitu, který je nám dnes předkládán jako jediný možný.

Ricardo navrhl teoretický model světa, skládajícího se ze dvou zemí - Anglie a Portugalska. Obě země produkují víno a sukno. Hypotetické náklady na výrobu jednotky každého z obou produktů v jednotlivých zemích ukazuje tabulka:

Náklady (člověkohodiny) na výrobu jedné jednotky produktu (například sudu vína a balíku sukna):

	Portugalsko	Anglie
Sukno	90	100
Víno	80	120

Portugalsko vyrábí sukno i víno efektivněji než Anglie. Má tedy tzv. absolutní výhodu u obou. Na první pohled lze očekávat, že zahraniční obchod s Anglií pro něj nebude výhodný - vyrobí přece oba své hlavní produkty levněji. Ale co se stane, když obě země začnou obchodovat a smění jednotku anglického sukna za jednotku portugalského vína? Jak bychom čekali, Anglie na tom vydělá: ušetří 20 člověkohodin, protože sukno se v Anglii vyrobí s nákladem 100 člověkohodin, zatímco náklady na anglické víno jsou o 20 člověkohodin vyšší. Ale ekonomicky „vyhrává“ i ve všech směrech efektivnější Portugalsko. Když totiž doveze jednotku anglického sukna výměnou za své víno, získá ekvivalent devadesáti člověkohodin práce, tj. čas, který zabere výroba jednotky sukna v Portugalsku. Ale Portugalcům stačilo 80 člověkohodin na vyprodukování

vína, které použili ke směně - ušetřili tedy 10 člověkohodin. Ačkoliv to působí trochu krkolomně, je hypotéza komparativní výhody důmyslná a v rámci zjednodušujících předpokladů, které sám Ricardo pečlivě vyjmenoval, ji lze těžko vyvrátit. Její závěr, že je v každém případě výhodné specializovat se na to, co umíme relativně nejlépe, protože toho vyrobíme v dané časové jednotce nejvíc, nasákl do podvědomí většiny z nás.

Ekonomičtí disidenti a bioregionální výhoda

Od konce osmdesátých let ale sílí hlasy „ekonomických disidentů“, jako je Američan Herman Daly, kteří upozorňují, že Ricardova teorie dávno neplatí. Kapitál dnes nesedí v jedné zemi, ale pohybuje se rychlostí blesku po celém světě. V Ricardově hypotetickém příkladě by se anglický kapitál prostě přesunul do Portugalska a nejen angličtí vinaři, ale i angličtí textiláci by zůstali bez práce. Kromě toho sám Ricardo

zdůraznil, že jeho teorie platí jen v případě plné zaměstnanosti v obou zemích a jen tehdy, pokud odhlédneme od nákladů na dopravu. Dnes je ale nezaměstnanost v každé zemi a dobře víme, že skryté náklady na dopravu jsou obrovské: mimo jiné jde o nejrychleji rostoucí faktor globálního oteplování.

Britská autorská dvojice Pooran Desai a Sue Riddlestone upozorňují na další nedostatek Ricardovy teorie: ztrátu bioregionální výhody. Pro ilustraci rozvádějí dále Ricardův model: V době před specializací v obou zemích existuje řada lokálních ekonomických vazeb. Odpad z lisování vinných hroznů se kompostuje a kompost se používá jako hnojivo v zelinářstvích, které zásobují místní trhy zeleninou. Ovce, které dodávají vlnu k výrobě sukna, jsou zdrojem čerstvého masa. V obou zemích se vinné lahve plní a používají znovu a znovu. Zkrátka, obě země těží z toho, co autoři nazývají bioregionální výhodou.

S nástupem specializace nastávají komplikace. Anglie vyrábí pouze sukno, Portugalsko pouze víno. Portugalští farmáři nemají komu prodat svou vlnu a hrozí jim kolaps. Najmou si konzultanta, který doporučí vyvážet vlnu do Anglie. Vláša jim ale musí přispívat dotacemi na dopravní náklady, které získá zdaněním vinařů. Vinaři jsou naštvaní na farmáře, kteří jen žadoní o dotace a neumí se „přizpůsobit světovým

trendům“. V Anglii mezitím přišli zelináři o kompost z hroznového odpadu. Namísto toho začali být závislí na nové továrně, produkující umělá hnojiva. Portugalští zelináři mají nadprodukcii a uvažují o vývozu zeleniny do Anglie. Obě země jsou nuceny investovat do silniční infrastruktury, to ale znamená vyšší daně. Roste závislost na ropě a Anglie zakládá vojenskou základnu na Gibraltaru, která by měla ohlídat její ropné zájmy v severní Africe a na Blízkém východě. V Anglii se snaží Přátelé Země prosadit vratné lahve od vína, ale místní úřady tvrdí, že je neekonomické vozit lahve k naplnění až do Portugalska. Přátelé Země se snaží poukázat na to, že v Anglii se staví nová skládka na skleněné střepy z vinných lahví, zatímco přírodně

cenné území Portugalska je ohroženo těžbou křemičitých písků na výrobu lahví pro vývoz do Anglie. Anglický odborník zjistil, že úbytek ryb v místní řece je způsoben odpadem z továrny na umělá hnojiva, a portugalský výzkum upozornil na snížené výnosy hroznů vlivem sucha, které je důsledkem nárůstu atmosférického CO₂, způsobeného leteckou dopravou zeleniny z Portugalska do Anglie...

Desai s Riddlestoneovou se nejen snaží špendlíky propichovat bubliny zastaralé ekonomické teorie, tvořící základ současné ideologie kapitalismu. Myšlenku bioregionální výhody se snaží také v praxi uplatňovat. K jejich úsilí a širším souvislostem ekonomické decentralizace a lokalizace se vrátím v dalším díle.

Poznámka: V textu jsem vycházela vedle Moci bezmocných Václava Havla a první kapitoly Smithova Bohatství národů z časopisu The Ecologist (léto 1992) a knížky Desai P. a S. Riddlestone, 2002: Bioregional solutions, Schumacher Briefing 8, Green Books, Dartington.

10. Jídlo a vaření - života koření?

„A oběd si s sebou brát nemusíte,“ slyším ve sluchátku. „Děti vám ho uvaří. Budete totiž předmětem workshopu!“ Jsme v anglickém Bathu v rámci projektu Evropské komise a chystáme se s kolegy z budějovické ekologické společnosti Rosa na návštěvu městečka Bridport v západním Dorsetu. Hlas v telefonu patří Timovi Crabtreeovi, místnímu aktivistovi, neúnavnému organizátorovi a mysliteli, který tiše a nenápadně splétá pramínky a váže uzlíky v tapisérii něčeho, co tady nazývají local food economy - místní ekonomika jídla.

Jídlo tu mají skutečně neskutečně dobré, olizujeme se druhý den nad slíbeným obědem. Tři druhy chleba, pečeného přímo v Bridportu, místní sýr a čerstvé mrkvičky, lahodné boby a různobarevné saláty z nedaleké zahrádky.

Děti, které je pro nás natrhaly a pomáhaly s přípravou, se tu jen mihly. Jsou to děti problémové, které škola už nebaví, a tak do ní přestaly chodit. Nyní je má v péči obec. „Workshopy“ s náplní vaření a zahrádkaření v Timově Centru pro místní potraviny patří k programu, který jim dospělí nabídli ve snaze o nenásilnou resocializaci.

Modrý sendvič

U oběda si povídáme s pracovníky centra. „Lidé se tu odnaučili vařit,“ říká Jackie, sympatická žena středních let, která se podílí na tříletém projektu Vypěstuj, uvař a sněz, financovaném ministerstvem zdravotnictví. Pracuje s desítkami dobrovolníků, kteří učí v kursech vaření pro děti i dospělé po celém západním Dorsetu. „Hotové pokrmy typu šup do mikrovlnky jsou rychlé a levné a lidé zapomínají, jak uvařit i to nejzákladnější jídlo,“ vysvětluje a dodává, že hodiny vaření byly zrušeny i na školách. „Timova holčička sice přinesla nedávno ze školy modrý sendvič, který sama připravila a obarvila potravinovým barvivem v rámci předmětu design, ale to je asi tak všechno, co se děti o vaření ve škole dozvědí.“ Ztráta kuchařských a pěstitelských dovedností činí britské spotřebitele ekonomicky stále více závislejšími na zemědělskopotravinářských nadnárodních komplexech, ale má i negativní psychologické a zdravotní účinky.

„Vysoká spotřeba cukru a tuku, klesající zájem o zeleninu a ovoce, ztráta výživnosti a chemická rezidua - to je jen část problému, které má na svědomí moderní intenzivní zemědělství a potravinářství. K dalším důsledkům patří znečištění ovzduší, ztráta biodiverzity a půdní eroze, ale také pokles zaměstnanosti a osídlení na venkově, spojený s pokračující likvidací malých farem,“ říká Tim. „Veřejnost i vláda si tyto důsledky, které by ekonom označil za negativní externality, začíná uvědomovat, a nedávná vládní zpráva (známá jako Curry Report) výslovně nabádá k znovupojení zemědělců a spotřebitelů.“

Prvotní impuls, který Tima přivedl k místní potravní ekonomice, ale nebyla vládní zpráva či strach o stav planety, ale snaha ukázat vlastním dětem, jak se

rodí ovečky. „Nejbližší farma leží od Bridportu asi deset kilometrů, což nám připadalo hodně daleko. Rozhodli jsme se proto, že založíme statek v místě, aby se děti mohly setkat se zvířaty a pochopit, odkud se jídlo vlastně bere.“

Kulhavá nabídka

To bylo před osmi lety. Založení komunitní farmy se ukázalo jako příliš velké sousto. Tim a jeho přátelé však začali vymýšlet další projekty na podporu místních potravních cyklů. V rámci neziskové organizace West Dorset Food and Land Trust uskutečnili několik týdenních „slavností jídla“, vydali adresář prodejců místních potravin, úzce spolupracovali se školami a školkami a pomohli na svět několika školním zahradám. Podíleli se i na renesanci místních trhů (farmers' markets), kde dnes řada drobných zemědělců prodává vlastní uzeniny, maso, sýry, smetanu, zeleninu a další produkty.

„Podařilo se nám podpořit poptávku po místních a organických potravinách,“ vykládá Tim, „zjistili jsme ale, že pokulhává nabídka, zejména nabídka místních biopotravin. Zeptali jsme se proto zdejších pěstitelů a chovatelů, co by potřebovali, aby mohli nabídku rozšířit.“ Výsledky tohoto a dalších průzkumů ukázaly na nedostatek dostupné půdy, schopných lidí - potenciálních zaměstnanců -, skladových a zpracovatelských prostor a zařízení, ale také na problémy se získáním úvěru pro nastartování či rozšíření firmy.

„Řečeno ekonomickým žargonem,“ vysvětluje Tim, který má sám ekonomické vzdělání a velký přehled v oblasti alternativních ekonomických přístupů, „chyběly čtyři typy kapitálu - přírodní, sociální, klasický (vyrobený) a finanční. Tady už nestačila osvěta. Bylo třeba začít systémově budovat ekonomickou infrastrukturu, narušenou globalizací.“

O strukturách, kapitálech a uzené rybě

Během odpoledne jsme jezdili po okolí a mohli se přesvědčit, jak zdejší zemědělci odolávají globalizační vichřici. Na jedné farmě si otevřeli obchod a prodávali vlastní, místní i ne-místní produkty, druhá přes den nabízela hostům velký výběr dobrot v malé restauraci. Navštívili jsme i zahrádku, kde Centrum pro místní potraviny pěstuje zeleninu pro své kursy Vypěstuj, uvař a sněz. Hned vedle na vlastní zahrádce vykopal Tim brambory a vydali jsme se ke Crabtreeům na večeři.

Za okny domku s výhledem na moře byla temná plískanice, uvnitř jasno a útulno. „Každá organizace by měla mít vlastní kuchyni a zahrádku,“ říká Tim s úsměvem. „Úplně to změnil úhel pohledu na svět.“ Vaří večeři, zatímco manželka Elisabeth ukládala nejmladší ratolest do postele. Tim se vedle ekonomie a zelinářství zajímá i o angažovaný buddhismus, který vyzývá k aktivní přeměně světa, aniž by člověk ztratil ze zřetele vlastní duši. Snad proto se mu daří udržovat rovnováhu mezi rodinou a zaměstnáním. Jeden

až dva dny v týdnu tráví doma péčí o malého Thomase, zatímco Elisabeth, jejímž oborem je multikulturní výchova, pracuje v místní škole.

Po výborné večeři, v níž figuruje mimo jiné místní ryba z místní udírny, se vracíme ke čtyřem kapitálům. Jak se buduje ekonomická infrastruktura pro ekologické podnikání v západním Dorsetu? Tim

vysvětluje: „Důležitou podmínkou pro nové farmy je finančně dostupná půda, budovy, zařízení. Pracujeme proto na založení pozemkového spolku, který bude mít neziskový charakter a demokratickou vlastnickou strukturu. Členy, resp. vlastníky spolku budou místní neziskové a občanské organizace a obce, každý člen bude mít pouze jeden hlas při rozhodování o činnosti a směřování organizace. Pozemky spolek získá koupí nebo darem a využije je podle potřeb místní komunity. V Bridportu bychom rádi v první fázi získali do trvalého vlastnictví Centrum pro místní potraviny, které jsme přestavěli z opuštěné továrny na volejbalové síť, máme jej ale zatím jen pronajaté. Centrum už dnes zajišťuje cenné zázemí a služby pro producenty místních potravin. Je tu komerční kuchyně, kterou si pravidelně pronajímá několik drobných výrobců

potravin, a pracujeme na vybudování skladu pro distribuci místní zeleniny a ovoce. Pro sedláky a producenty potravin v jedné osobě jsou důležité naše kurzy hygieny potravin či marketingu. Pěstitelské kurzy pro zájemce o práci v zemědělství bychom rádi pořádali na některé farmě, kterou by spolek zakoupil i s pozemky a využil pro celou řadu dalších praktických kursů, například pro výuku stavby domu svépomocí. To souvisí s dalším cílem spolku: chceme získat pozemky pro obytnou výstavbu, aby z tohoto kraje vysokých cen bydlení a nízkých mezd neodcházel mladí lidé. Z pronájmu postavených obytných domů bychom v budoucnu rádi podpořili nájemné zemědělské půdy či statku na pozemcích spolku.“

Pozemkový spolek tak vlastně bude zajišťovat jak přírodní kapitál - půdu -, tak i kapitál vyrobený (komerční prostory a zařízení) a sociální - vzdělávací kurzy pro ty, kteří v produkci místních potravin již pracují či by chtěli začít, a neví jak na to. „Nejde jen o nějaké teoretické kapitály, ale o praktické a systémové budování finančního, organizačního, prostorového zázemí, jakýchsi „sekundárních“ struktur, které budou usnadňovat nejen vznik lokální potravní ekonomiky, ale i dalších „primárních“ struktur: sociálně a ekologicky zaměřených drobných podniků vůbec, a také nejrůznějších neziskových spolků a občanských sdružení. Primární a sekundární struktury se pak budou vzájemně podporovat v jakési posilující zpětné vazbě. Naše centrum třeba již dnes žije zčásti z nájmu, které mu platí podnikatelé za využívání kuchyně,“ vysvětluje svou představu Tim.

Aby bankéř vstal z postele

Již dnes patří k sociálnímu kapitálu Dorsetu a dalších okresů kolem města Bristol v jihozápadní Anglii velké množství spolků, neziskových organizací a sdružení mezi obcemi a vládními i nevládními organizacemi, které se snaží lokální ekonomiku potravin podporovat. Jednou z nich je i environmentální organizace Envolv v lázeňském městě Bath. S jejím ředitelem, Stevem Bendlem, jsem hovořila o další rodící se struktuře, na které pracuje spolu s Timem a řadou dalších lidí. Její těžko přeložitelný název, Wessex Re-Investment Trust, značí neziskovou organizaci, řízenou, podobně jako již zmíněný pozemkový spolek, demokraticky

svými vlastníky - občany, obcemi a dalšími subjekty - na principu jeden člen, jeden hlas. Cílem ale není vlastnit půdu v zájmu komunity, ale směřovat státní i soukromé prostředky na úvěry místním malým a středním sociálně a ekologicky zaměřeným podnikům, případně podnikům, které usilují o větší ekologickou udržitelnost svých budov či provozu. Začínajícím firmám navíc poskytne pomoc s přípravou studií proveditelnosti a podnikatelských záměrů. Podobně úzce jako s malými firmami chce tato alternativní bankéřská instituce spolupracovat s rodícími se pozemkovými spolky v jihozápadní Anglii, jako je ten bridportský. Pomoc může spočívat například v přemostění propasti mezi bankou a novou, neznámou organizací:

„Dejme tomu,“ vysvětluje Steve, „že pozemkový spolek potřebuje půjčku na nákup pozemků ve výši 100 000 liber. Taková půjčka je z hlediska dnešních britských bank malá. Navíc banka asi nepochopí, v čem spočívá pozemkový spolek, a celé jí to může připadat velmi podezřelé. Když ale vstoupí jako prostředník Wessex Re-investment Trust, domluví půjčku pro několik spolků ve výši milion liber a ještě zajistí text smlouvy a vše ostatní, je už bankéř ochotný vylézt kvůli tomu z postele.“

Wessex Re-Investment Trust, který pokrývá celou jihozápadní Anglii, tak vlastně zajišťuje poslední z kapitálů pro lokální podnikatele, o kterých hovořil Tim - kapitál finanční. Pomáhá ale i v oblasti kapitálu sociálního, protože vedle podpory sociálně a ekologicky orientovaných podnikatelů a pozemkových spolků má za cíl i poskytování a zprostředkování půjček a grantů na opravu domů místních obyvatel.

Rodící se britská alternativní ekonomická infrastruktura, jako jsou pozemkové spolky či komunitní banky typu Wessex Re-Investment Trust, nespadla z nebe. Její předlohou a inspirací je práce řady ekonomických vizionářů i praktiků v současnosti a minulosti. Baskická mondragonská družstva úzce propojená s bankou Caja popular, Gándhího hnutí za obecní vlastnictví půdy v Indii i práce jeho následovníka Vinoby Bhave, americká tradice komunitního bankovníctví, dlouholetá práce Institute of Community Economics v USA - to jsou jen některé z pramenů, z nichž tvůrci jihoanglických alternativních ekonomických struktur čerpají inspiraci. Výsledkem je v podmínkách anglického venkova vznikající nadějný nárys nového ekonomického přístupu, který by snad mohl usměrnit kapitalismus tak, aby sloužil veřejnému zájmu. „Musíme se naučit spolupracovat a systematicky podporovat vznik malých, ekologicky a sociálně smysluplných podniků,“ shrnuje to Tim Crabtree, „jen tak dokážeme dlouhodobě vzdorovat moci velkých korporací.“

Pozn.: Blíže o pozemkových spolcích a dalších myšlenkách americké školy komunitní ekonomie viz webové stránky Institute of Community Economics nebo knihu Morehouse, W (ed.), 1997: Building Sustainable Communities, Bootstrap Press, New York. Blíže o projektech v Bridportu viz http://www.countryside.gov.uk/Images/Bridport%20web_tcm2-18814.pdf.

13. Pohled do ledví britských hypermarketů

„Na začátku sezony s vámi dohodnou výkupní cenu, o týden později ji sníží, pak ji sníží zas. Když si stěžujete, přestanou od vás odebírat. V praxi to znamená, že většina pěstitelů nemá na vybranou. Už pro tu hromadu obalů s logem supermarketu, které museli odkoupit a zaplatit předem na celou sezonu,“ říká John Dickson, šestapadesátiletý ovocnář, který ve svých sadech v kraji kolem Cambridge pěstuje deset tisíc jabloní, hrušní a švestek. Mezi jeho stromy nacházejí útočiště dravci, sovy a jiná zvířata, jeho samotného však sad uživí jen stěží, navzdory sedmdesátihodinovému pracovnímu týdnu. „Loni mě donutili, abych v ‚akci‘ prodával tři libry jablek za cenu dvou liber, náklady jsem nesl já. A to jsem ještě musel zaplatit dvě a půl pence za každou nálepku, která akci propagovala! Řekli mi, že si uvědomují, že jsem ve ztrátě, ale cenu nezvýšili. Když se mi to nelíbí, mohou prý přejít na zahraniční dodavatele.“

Na rozdíl od Johna, který se drží zuby nehty, řada dalších britských pěstitelů už to vzdala. Mezi nimi Nick Swatland, jehož sady v hrabství Kent, zvaném „Zahrada Anglie“, patřily k těm nejkrásnějším. „Supermarket nám platil 20 až 21 pencí za kilo jablek, prodával je za dvojnásobek. My jsme potřebovali 32 pencí, abychom alespoň pokryli náklady. Ceny se měnily ze dne na den a peníze pak přišly za dva za tři měsíce. Že musíme platit svým dělníkům, to je nezajímalo. Když byl člověk hodný a nestěžoval si, nakonec možná nějaké peníze dostal. Nebylo to dobré pro srdce,“ říká Nick. Ovocnářskou profesi zabalil v roce 2002, ve stejném roce, kdy v Kentu zrušili tradiční jarní autobusovou túru po kvetoucích sadech, protože sadů ubylo tolik, že již prakticky není co ukazovat. Můžou za to hypermarkety? Podle Felicity Lawrence, autorky letos vydané knihy o supermarketech *Not on the Label*, o tom není pochyb. Dvě třetiny z 6000 tradičních britských jablečných odrůd zmizely nadobro z britských sadů v posledních třiceti letech, v době nástupu supermarketů. A z těch, které zbyly, tvoří velkou většinu necelá desítka odrůd - ty, o které stojí supermarkety. Řetězce však přesto raději nakupují jablka v cizině. Jak zjistili Přátelé Země, i na vrcholu loňské sezony tvořila britská jablka v řetězcích Tesco a Asda pouhých 38 %.

Externalizace nevědomá a vědomá

Rychlý úbytek tradičních ovocných odrůd a sadů i osud britských ovocnářů, s nimiž odcházejí nenahraditelné tradice a dovednosti, jsou příkladem tzv. „negativních externalit“, jak je definují ekonomové. Jsou to nezamýšlené důsledky ekonomické činnosti, které přitom nejsou vyjádřené finančně - ten, kdo je poškozen, nedostane za svou škodu náhradu, což škodí nejen dotyčnému, ale i neviditelné ruce trhu. Ta totiž pak nedostává ty správné tržní signály a nemůže řídit ekonomiku směrem k optimální alokaci zdrojů, a tudíž ke stále většímu blahobytu nás všech. Jinak řečeno, podnikatel, který působí externality a nemusí za ně platit, vlastně dostává falešné signály o efektivnosti své činnosti: protože škodu, kterou působí, nemusí nahradit penězi, pokračuje ve

své škodlivé aktivitě (nadále se mu totiž vyplácí), a omezuje tak ostatní hráče na ekonomickém hřišti - nás všechny, kteří již nikdy neochutnáme jiné jablko než *delicious* a nikdy se již nepokocháme kentskými jablečnými sady v plném květu. Abychom byli přesní a zachovali zvláštní ekonomickou optiku: vadí především to, že nikdy již nebudeme moci tyto navždy zmizelé hodnoty ekonomicky využít.

Jak z této situace ven? Podle zastánců neoklasické ekonomické teorie je řešení snadné: spíše než svazující předpisy, jako je omezení dovozů či tržního podílu supermarketů, je třeba „internalizovat externality“ - zařídit, aby ten, kdo je působí, platil náklady těm, kdo jsou poškozeni. Pak bude vše v pořádku. Hypermarket, který svou nákupní politikou prokazatelně přispěl ke ztrátě biodiverzity místního ovoce, by měl tedy zaplatit... Ale kolik? A komu? Budoucím generacím?

Někteří autoři jako Američan David Korten neoliberální ekonomickou ortodoxii nesdílejí, ani její důvěru v internalizaci externalit. Hovoří naopak o tom, že velké nadnárodní firmy - hypermarkety patří mezi jejich dobře vyvinuté exempláře - jsou konkurenčně úspěšné právě proto, že se jim daří externalizovat své náklady. Jinými slovy, kritériem jejich úspěšnosti je právě schopnost nikoliv nezamýšleně, ale zcela promyšleně hodit své externality - ať již ve formě likvidace přírodních zdrojů, pracovních příležitostí či zdraví svých zaměstnanců - na někoho jiného: na budoucí generace, stát nebo třeba zdravotní zařízení příslušné země. Důležitý faktor, který jim to umožňuje, je jejich ekonomická moc - velký podíl na trhu, mezinárodní dimenze obchodních a finančních operací, spolupráce poboček a v neposlední řadě bohatství a styky, které jim umožňují ovlivňovat správní rozhodnutí, zákony a prostřednictvím PR agentur a reklamy i veřejné mínění. V Británii fungují hypermarkety o dvacet let déle než u nás a letos tam o nich vyšly dvě knížky, z nichž přináší časopis *The Ecologist* podrobný výtah. Podívejme se tedy na to, jak tato externalizace nákladů v případě supermarketů funguje.

Vláda jednoho hypermarketu

Ačkoliv se ekonomie zahaluje závojem čísel a abstraktními jednotkami peněz, práce, zboží či kapitálu, ve skutečnosti se realita, kterou popisuje, skládá ze dvou hlavních jednotek: lidí a přírody. Jsou to lidé a příroda, které zajišťují úspěch hypermarketů.

Kteří lidé figurují ve hře, jejímž cílem je zisk a další expanze hypermarketu? Především jsou to dodavatelé. Bez nich by hypermarkety neměly co prodávat. Zároveň jsou - vedle zákazníků - hlavním zdrojem zisků hypermarketů. Je třeba je co nejvíce zmáčkout tak, aby za své zboží požadovali co nejmíň. Jak jsme viděli, často financují vnucené slevy vlastního zboží, také veškerou reklamu. Dohody nebývají písemné, nicméně pro dodavatele jsou zavazující - pokud se neurodí, musejí chybějící saláty pro supermarket získat stůj co stůj, třeba letecky z USA za cenu vlastní ztráty. Opačně to ovšem neplatí: „Zasadili jsme po dohodě s hypermarketem 20 akrů červené řepy. Když jsme sklídili polovinu,

zavolali nám, že už další nechtějí. Nákupčí, pětadvacetiletý kluk, se najednou rozhodl, že už řepu nebudou prodávat. Neměli jsme nic písemně, nemohli jsme nic dělat. Co jsme si měli počít s dvaceti akry řepy?“ říká pěstitel, který nechce být jmenován. „Na veřejném setkání se zástupci hypermarketu jsem vstal a promluvil o svých negativních zkušenostech z jednání s jejich zástupci. Několik dalších dodavatelů se ke mně přidalo. Krátce nato mi oznámili, že už nemají zájem o můj dobytek. Protože jsem veřejně řekl svůj názor, odmítli brát ode mě maso,“ uvedl chovatel Richard Haddock z Devonu.

Podobných příběhů je mnoho. V naší zemi se distancujeme od minulosti, charakterizované vládou jedné strany, která lámala páteř. Je opravdu tak velký rozdíl mezi vládou jedné strany a vládou jednoho hypermarketu?

Stačí otočit kohoutkem

Hypermarkety platí méně, než by měly, a úspěšně tak externalizují své náklady. Házejí je na své dodavatele. Někteří to nepřežijí - přeneseně jako Dick Swatland, nebo i doslova. Hypermarkety mají nejspíš podíl i na tom, že každých šest dní spáchá sebevraždu jeden britský farmář. Jiní pěstitelé, chovatelé či zpracovatelé potravin, pracující pro supermarket, používají stejnou taktiku jako hypermarkety. Svě náklady externalizují na zahraniční námezdní dělníky, kteří jsou ještě bezmocnější než oni. V městečku Thetford v Norfolku hovořila Felicity Lawrence s Portugalkou Fatimou, která tu pracovala v továrně, jež tiskla nálepky na supermarketová hotová jídla. Byla zaměstnána dvanáct hodin denně, šest dní v týdnu, na noční směny, bez příplatků za přesčasy. Když si stěžovala, že je v továrně zima, vyhrožovali jí, že ji zbijí. V nedalekém Wattonu žili portugalské manželé Joao a Teresa, ona v sedmém měsíci těhotenství. Pracovali v řadě provozů v okolí: lepili štítky na konzervy, balili hotová jídla a brambory, vše pro hypermarkety. V jednom období, kdy neměli práci, musel Joao prodat snubní prsten, aby měli co jíst.

Řada těchto lidí pracuje ilegálně prostřednictvím mafií, které za ně neodvádějí sociální a zdravotní dávky ani daně. Je zdokumentováno mnoho případů, kdy nedostávají ani minimální mzdu, jsou špatně ubytováni a platí neúměrně vysoký nájem, je jim vyhrožováno či jsou vyhazováni z práce z triviálních nebo osobních důvodů. Kolik je v britských zemědělských a potravinových provozech takovýchto ilegálních gastarbeitřů, nikdo neví, odhady se pohybují mezi statisícem a dvěma miliony. Britská vládní komise, která tuto záležitost studovala, došla k závěru, že „dominantní pozice supermarketů ve vztahu k jejich dodavatelům je důležitým činitelem, který přispívá ke vzniku prostředí, v němž se daří mafiím, zaměstnávajícím ilegální pracovníky. Intenzivní cenová konkurence a krátké časové prodlevy mezi zakázkami od supermarketů a očekávanými dodávkami znamená velký nátlak na dodavatele, kteří pak zavírají oči před ilegálním statusem svých dělníků“. Jinými slovy: Když supermarket zavolá, že potřebuje další zásilku, a to do zítřka do dvou hodin, dodavatel produktu „otočí kohoutkem“: začne „téci“ levná pracovní síla. Vzápětí ji zase „vypne“. Je flexibilní, jak si to hypermarket přeje, přitom ušetří

náklady na trvalé zaměstnance, kteří by třeba chvílemi neměli práci, a přesto by je musel platit.

Adresát: příroda a společnost

O tom, že část externích nákladů supermarketů přebírá příroda, jsem se již zmínila. Vedle intenzifikace zemědělství a likvidace tradičních odrůd ovoce (i plemen skotu) je tu známý a chronický problém nadměrných obalů a dopravy, a to jak cest zákazníků do obchodních center, tak letecké dopravy potravin z celého světa a distribuce zásob ze skladů. Náklady externality zvané globální oteplování se velmi těžko kalkulují, takovéto velkorysé spalování pohonných hmot je však určitě zvyšuje.

Další příjemce supermarketových externalit je společnost. Zavírání obchodů, o němž jsem psala v prvním dílu tohoto seriálu (SG 10/2003), pokračuje. Sedm z deseti anglických vesnic dnes nemá žádný obchod. Problém jsou také pracovní místa. Podle výzkumu Retail Planning Centre, částečně financovaného samotnými supermarkety, vedlo otevření devadesáti tří nových supermarketů k čisté ztrátě 25 685 míst. Tedy v průměru 276 lidí přišlo o místo po otevření „superobchodů“ v jejich oblasti. Na objem zboží, které hypermarkety produkují, potřebují relativně málo zaměstnanců. Je to jeden z faktorů jejich úspěchu. Je to projev efektivnosti? Podle ekonomické teorie ano. Ta „nezamýšlený důsledek“ ztráty pracovních míst za externalitu nepovažuje, neboť předpokládá, že vyhození si najdou místo jinde. Za touto tezí je ovšem skrytý předpoklad stálého ekonomického růstu, se všemi problematickými důsledky pro člověka a přírodu. Společnost také nese náklady na externality spojené se zahraničními dělníky. Jeden lékař to komentuje takto: „Jedná se s nimi mizerně, jsou přepracovaní. Často utrpí pracovní úraz. Obrací se pak na lékaře a na obec, aby jim zajistila bydlení. Je mi jich líto, ale také je mi líto zdravotníků, kteří mají vše zvládnout bez jakýchkoliv zdrojů navíc... Tlak na infrastrukturu, policii, vzdělávací systém, sanitární zařízení... je neúnosný. Místní lidé to začínají velmi těžko snášet.“

Stíny ekonomického zázraku

Ale co spotřebitelé? Pro ně se to údajně všechno děje. Cílem Asdy, jak se dozvěla Joanna Blythman na iniciačním setkání nových zaměstnanců, je „zajistit pro každého levnější zboží a služby“. Není to tak docela pravda. Supermarkety mají vybrané levné zboží, jehož cenu zákazníci sledují. Bývá to třeba mléko, cukr, chléb. Tesco má takovýchto položek údajně 160. Ostatní zboží je pak o to dražší, aby se rozdíl vyrovnal.

Dalším kladně vnímaným rysem je kvantita zboží. Třeba zeleniny a ovoce. To bývá napohled dokonalé, velké, pravidelné a bez poskvrny. Často také bohužel bez chuti. Jak je to možné? Dejme slovo ještě jednou Johnu Dicksonovi, ovocnáři z Cambridgeshire: „Nákupčí se nad mými jablky olizoval, ale zároveň vytáhl ten svůj přístroj, penetrometr, a řekl mi, že nejsou dost tvrdá - nevydržela by v prodejně dostatečně dlouho. Zralé ovoce vyřadil a povídal, že příště budu

muset sklídit jablka dřív. Nedivím se, že si lidi stěžují, že je ovoce bez chuti.“ Když jablka projdou testem penetrometru, musejí ještě splnit velikostní kritérium. „Supermarkety dnes chtějí minimálně sedmdesátimilimetrová jablka. Ale pokud chci docílit tak velkých plodů, musím stromy silně prořezávat a více hnojit. Přehnojená jablka ztrácejí chuť. Kromě toho jsou náchylnější ke skvrnitosti, takže je musím stále stříkat vápníkem - až šestnáctkrát za sezonu.“

Ačkoliv ekonomické modely mívají lineární charakter (zdroj - výroba - produkt) a jediné, co v nich koluje, jsou peníze, realita je méně úhledná. Externality ve svém kotli bublají a šplouchají, a často vystříknou. Na nás. Hypermarkety tlačí dodavatele ke stále větší industrializaci, ke stále většímu měřítku produkce, ke stálému snižování nákladů. Vlastně ne ke snižování, ale k externalizaci. Náklady nesou vykořisťování zahraniční dělníci - ale i spotřebitelé, kterým tito lidé, jež si nemají kde umýt ruce, občas hygienicky znečistí salát. Náklady nesou ubohá kuřata-brojeři ve velkochovech, zabíjená, škubaná, porcovaná a balená bez doteku lidské ruky ve velkých továrnách. Ale také my všichni, protože v těchto podmínkách se dobře šíří salmonelóza a rutinně podávaná antibiotika ve velkochovech rychle ztrácejí účinnost. Nelze je pak použít pro lidské pacienty. Extrémně „efektivní“ metody supermarketů se tak odrážejí na zdraví jejich zákazníků i těch, kdo do supermarketu nikdy nevstoupili.

Shrme-li dopady supermarketů na dodavatele, dělníky, zaměstnance, přírodu, společnost, ba i spotřebitele, nevychází nám příliš povzbudivý obrázek. Je nějaká skupina, která by mohla vnímat efekt supermarketů vyloženě kladně? Možná šéf Asdy Tony De Nunzio a ostatní ředitelé a akcionáři hypermarketů. Ti asi mohou být opravdu spokojeni. Tedy - pokud na ně zrovna nevyšpláchne nějaká externalita. Nebo se neozve svědomí.

Supermarkety jsou plodem ekonomické ideologie, která abstrahovala od složitých přírodních a lidských vazeb a na jejich úkor zdůrazňuje tzv. cenovou konkurenci jako jediné kritérium úspěšnosti a blahobytu. Nechceme vidět stín této zářivé bubliny: externality, které nesou lidé a příroda, a ekonomickou moc, která skutečnou konkurenci znemožňuje. Pokud si svůj stín, svou odvrácenou stranu nepřipustíme, říká psycholog Carl Gustav Jung, může nás zničit. Obávám se, že to platí nejen pro jednotlivce, ale i pro náš svět.

Poznámka: Zpracováno podle The shocking power of supermarkets. The Ecologist, září 2004. O supermarketech u nás viz stránky organizace Nesehnutí: <http://www.hyper.cz>