

# EKONOMIKA KULTURY

František Svoboda a Simona Škarabelová



MASARYKOVA  
UNIVERZITA



# EKONOMIKA KULTURY

František Svoboda a Simona Škarabelová

**M U N I**  
**E C O N**



# EKONOMIKA KULTURY

František Svoboda a Simona Škarabelová

MASARYKOVA UNIVERZITA  
2024

Autoři kapitol:

doc. Ing. František Svoboda, Ph.D. – kap. 1–12

Mgr. Simona Škarabelová, Ph.D. – kap. 13–14

Knihu recenzovali:

Ing. Marek Prokůpek, Ph.D.

doc. Ing. Vladimír Hyánek, Ph.D.

© Masarykova univerzita, 2020

© František Svoboda, Simona Škarabelová, 2020

ISBN 978-80-280-0530-6

ISBN 978-80-210-9633-2 (brož.)

## OBSAH

---

ÚVOD . . . . .	7
1 FINANCOVÁNÍ KULTURY . . . . .	11
2 SIC ET NON: DISKUSE O FINANCOVÁNÍ KULTURY Z VEŘEJNÝCH ROZPOČTŮ . . . . .	15
3 VEŘEJNÁ PODPORA KULTURY . . . . .	49
4 OCHRANA AUTORSKÝCH PRÁV . . . . .	61
5 MUZEA A GALERIE . . . . .	69
6 KINEMATOGRAFIE . . . . .	85
7 MÉDIA . . . . .	99
8 TISK, KNIHOVNY, ARCHIVY . . . . .	113
9 PAMÁTKOVÁ PÉČE . . . . .	137
10 CÍRKVE A NÁBOŽENSKÉ SPOLEČNOSTI . . . . .	153
11 PROFESIONÁLNÍ UMĚNÍ . . . . .	173
12 HUDEBNÍ FESTIVALY . . . . .	179
13 MARKETING V KULTUŘE . . . . .	191
14 STRATEGICKÉ ŘÍZENÍ A PLÁNOVÁNÍ KULTURNÍCH INSTITUCÍ . . . . .	241
LITERATURA . . . . .	275

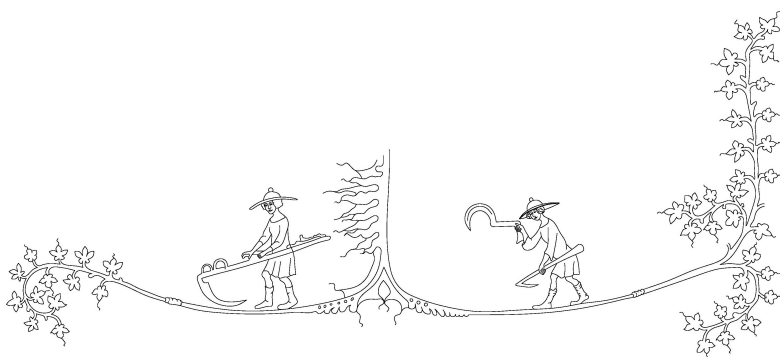


## ÚVOD

---

V současné době se stalo rozšířeným zvykem spojovat slovo kultura spíše se světem nehmotným, se světem idejí. Patrně tomu napomohl fakt, že samo umění, které je snad nejpodstatnější součástí kultury, ztratilo ve velké míře vazbu na řemeslo a závisí stále více na myšlence umělce, která ale, byť zachycena v uměleckém díle, ztrácí zase svoji vypovídací schopnost, svou samozřejmost.

Pojem *kultura* však byl od prvopočátku pevně spojen se sférou pozemskou, s lidskou námahou a dřinou, která pomalu, avšak vytrvale, činila svět lepším. Cato starší ve svém spise *De Agricultura* píše o polním hospodářství jako o činnosti, která krom hojné úrody dává vyrůst rovněž dobrým občanům (a statečným vojákům). „*Avšak z rolníků se rodí ti nejsilnější mužové a nejzdatnější vojáci; dosahuje se tam nejspravedlivějšího a nejstálejšího výtěžku, který je nejméně vystaven závistí druhých; a ti, kdo se zabývají touto činností, mají více než kdo jiný daleko ke špatným myšlenkám.*“ Odtud byl pak již jen krok k přenesení slova *cultura*, vyčleněného původně pro polní práce, na člověka. Pokud zušlechťování polí vede k zušlechťování člověka, jak naznačuje Cato starší, pak je snadné aplikovat slovo *cultura* na sféru ducha, jak to učinil Cicero. Duše člověka je úhor, je kultivována podobně jako



pole, aby dala vyrůst dobrým vlastnostem, a stejně jako v zemědělství si tato kultivace vyžaduje disciplínu a jasnou představu o postupech, které umožní dosáhnout hojné sklizně. Tělesné a duševní úsilí se skrze kulturu stávají spojenými nádobami.

Jednání člověka bylo od antiky chápáno jako jednání ve shodě s řádem bytí. Jednat správně znamenalo jednat v souladu s řádem věcí, jehož byl člověk součástí. Jednání bylo „určováno imaginárním světem nábožensko-filosofických či mytologických představ a obrazů, hodnot a symbolů, ve který člověk věřil a který uznával a respektoval“ (Mucha, 2000). Toto jednání pak mohlo být zdokonalováno, kultivováno, a tato kultivace měla podobu jak fyzickou, tak i duchovní. Evropská kultura tak byla vždy formována symboly dobra, pravdy a krásy, byla vyjádřením stále přítomného smyslu, identity světa a lidského života.

V praktické rovině pak každá kultura a její symboly formují instituce (pravidla, kterými se řídí život společnosti), které konstituují lidské jednání. Všechny instituce tak mají i svou symbolickou dimenzi, a tudíž představují určité, nevykalkulované hodnoty nebo soubor postojů, které lidé přebírají. Když jednáme podle principů určité skladby institucí, osvojujeme si hodnoty vtělené do těchto institucí a v důsledku toho se začínáme měnit.

Normy, zvyky a mravy, zachycené často v mýtech, tradici a náboženství, hrají významnou, ne-li zcela zásadní roli. Tato úroveň reflektuje zkušenost všech velkých civilizací, tj. otázka jednání člověka je otázkou ve své podstatě etickou. Eticky správné jednání podle norem je vždy podmíněno přesvědčením o platnosti hodnot, ve které lidé věří a které toto jednání legitimují. K nejdůležitějším prvkům utvářejícím kulturu proto můžeme zařadit **mýty, náboženství a morálku**.

Správné porozumění **mýtům** jednotlivých civilizací znamená pochopit jejich přístup ke světu a jejich odpověď na základní existenční otázky. Mýtus, jak píše Bochenski (2000), „je líčení, o němž víme, že je nepravdivé a jehož se přesto přidržujeme, jako by pravdivé bylo. Symbolický mýtus je ne-

pravdivý, pokud je chápán doslovně, ale může být pravdivý právě svým symbolickým smyslem“.

Co se týče **náboženství**, jedná se nepochybně o složitý komplex jevů. „V každém náboženství se v první řadě vyskytují určité způsoby konání (například obřady), za druhé se objevuje určitý jazyk (náboženský, posvátný jazyk), za třetí určité citové postoje (náboženské city) a konečně tu máme také souhrn určitých názorů (krédo, vyznání víry). Poslední uvedená součást tvoří patrně základ a střed celého jevu jakožto celku“. Při promýšlení náboženství a jeho dopadů do oblasti kultury je třeba se vyhnout určitým častým omylům. Některé z dnešních přístupů k náboženství spočívají v redukování komplexního jevu na jednu z jeho součástí. U dědiců osvícenství či marxismu je rozšířená pověra, že náboženství je pouze souborem názorů a pouček. Náboženství však obsahuje řadu dalších prvků. K tomu se přidružuje jiná pověra: představa, že základní tvrzení náboženství by měla být ověřitelná stejně jako poučky vědy a že náboženství z tohoto důvodu vědě konkuruje. Ve skutečnosti však není možné žádné tvrzení autentického náboženství vědecky ověřit – jednoduše proto, že jde bez výjimky o existenciální, morální nebo mimosvětské věci. Jiným druhem redukce náboženství na jednu z jeho součástí je i náboženský emocionalismus, který tvrdí, že náboženství je výhradně komplex citů a pocitů. Žádné náboženství se však neobejde bez kréda, tj. určitého souhrnu základních tezí: už proto není možné omezovat ho pouze na citovost. Náboženství tedy poskytuje klíč k výkladu světa těm, kdo o něj stojí. Od ideologií či politických náboženství jako komunismus či nacismus se liší tím, že nenabízí uskutečnění ráje na zemi.

**Morálku** lze definovat jako souhrn základních pravidel jednání. Tato pravidla můžeme nahlížet různou optikou, například z pohledu teorie her jsou tato pravidla dána evolučně jako dlouhodobě výhodná. Morálka je pak takový způsob chování, který by byl výhodný, i kdyby se jím řídili všichni. Touto definicí je jiným způsobem vyjádřena Kantova myšlenka, že idea povinnosti je ideou dobra a že není

povinností konat mravní dobro, nýbrž je mravním dobrem konat povinnost.

**Kulturu**, vystavěnou na výše zmíněných základech, pak můžeme již definovat v širším slova smyslu jako „soubor distinktivních duchovních a hmotných, intelektuálních i citových rysů, které charakterizují společnost nebo společenskou skupinu, kultura zahrnuje vedle umění a písemnictví také způsoby života, způsoby soužití, hodnotové systémy, tradice a přesvědčení“ (UNESCO, 2013). V užším slova smyslu rozumíme kulturou instituce, které tyto soubory dále rozvíjejí a předávají.

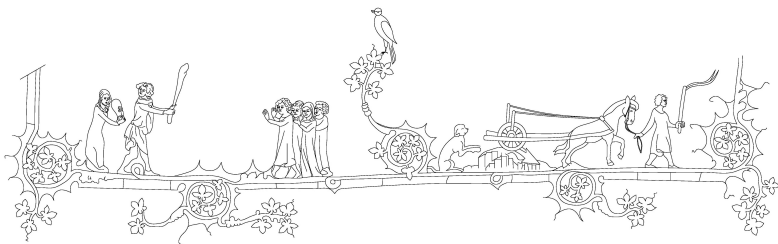
Následující text je věnován kultuře v jejím užším vymezení, tedy jednotlivým kulturním odvětvím a jejich fungování. V úvodu je nejprve shrnuta diskuse o zbytnosti či nezbytnosti financování kultury z veřejných zdrojů, v další části pak následuje popis jednotlivých okruhů kultury a jejich organizací, se zvláštním přihlédnutím ke specifikům jejich hospodářského fungování a k právnímu rámci. S ohledem na velkou odlišnost různých okruhů kultury mají jednotlivé kapitoly odlišnou strukturu, která umožňuje lépe zachytit základní principy jejich vývoje a fungování. Zahrnuty byly oblasti tradičních umění a úžeji vymezených kulturních průmyslů.

## FINANCOVÁNÍ KULTURY

Kulturní instituce nejsou homogenním celkem, jsou velmi diferencované, od sochařské dílny či architektonického ateliéru přes divadlo či operu po muzeum nebo galerii. Stejně diferencované jsou jejich možnosti samofinancování a uplatnění vytvářeného zboží a služeb na trhu za tržní cenu.

Z ekonomického hlediska leží kulturní instituce kdesi na rozmezí sektorů obchodního, vládního a nezávislého, a záleží vždy na politickém uspořádání společnosti a charakteru daného kulturního odvětví, ve kterém z těchto tří sektorů se bude většina kulturních institucí nalézat.

Historicky se kulturní instituce vždy pokoušely o samofinancování. S jistou mírou zjednodušení můžeme říci, že **individuální profese** (malíři, sochaři, architekti, hudební skladatelé atd.), fungovaly po staletí v soukromém ziskovém sektoru, nabízely svou tvorbu za tržní ceny a uživily se samy, nebo s velkorysou podporou soukromého mecenáše. **Kolektivní profese**, resp. komplexnější kulturní instituce (divadlo, opera, hudební tělesa atd.) sice také usilovaly o hospodářskou samostatnost, někdy úspěšně, nicméně častěji než individuální profese se stávaly závislými na mecenáši či podpoře ze strany držitele moci (panovníka, později vlády). Podobně závislými na vnějším zdroji financí byly **velké**



**soubory sbírkových předmětů či uměleckých děl, muzea či galerie.**

Příkladem **individuální profese**, která na trhu obstála, byli třeba výtvarní umělci v době, kdy pracovat podle poptávky na trhu nepředstavovalo stigma. Albrecht Dürer byl nepochybně muž podnikavého ducha a nepochybně byl velmi zámožný. Byl možná prvním umělcem, který vedl soudní spor o nelegální kopie svých rytin a který soustavně pracoval na tom, co dnes nazýváme brandingem, čili budováním značky, ať už významnou signaturou, ochranou autorských práv či propagací své osoby.

Co se týče **kolektivních profesí**, příkladem může být divadelní podnikání, které v průběhu staletí procházelo obdobími prosperity i nedostatku. Například divadlo v Anglii ve druhé polovině 16. století mělo podobu zábavního průmyslu s rychlou obměnou hraných kusů a poskytovalo slušnou míru výnosnosti. V té době se sešlo několik šťastných okolností, které umožnily prudký růst divadelního podnikání. Londýn během krátké doby zdvojnásobil počet svých obyvatel a ekonomika rostla. Centralizace státu přitáhla do města bohatší vrstvy, obchod vzkvétal, prosperovaly i střední vrstvy a rozvíjející se univerzity poskytly dostatek vzdělaných autorů schopných v krátkém času uspokojit poptávku po nových divadelních hrách. Obchodní model divadel stál na úsporách z rozsahu, které umožnily snížit náklady, a tedy i ceny lístku, takže nejlevnější lístek do divadla stál jednu penny, tedy tolik, kolik džbánek piva (tuto zásadu cenové diversifikace si mimochodem udržuje i v roce 1996 obnovené shakespearovské divadlo Globe, které nejenže trvale funguje bez veřejných subvencí, ale během své existence dokázalo generovat každoroční zisk kolem 1,5 milionu liber, a zisková je i jeho divadelní činnost sama o sobě. Stále platí, že 40 % lístků se stále prodává za 5 liber, tedy jen o málo víc, než stojí pinta piva v dnešní době). Oblibu a vzestup divadla v Londýně můžeme ilustrovat srovnáním s Paříží. V roce 1629, kdy Paříž postavila své druhé veřejné divadlo, měl už Londýn veřejných divadel sedmnáct.

Prosperitu zažívalo divadlo i v jiných zemích. Ve Španělsku byly komedie úspěšné natolik, že Filip II. zavedl roku 1568 v Madridu na tato představení daň, kterou divadla odváděla ve prospěch špitálů a dalších dobročinných zařízení. V roce 1583 zavedl totéž pravidlo i v Neapoli, kde příjemcem této daně (ve výši poloviny zisku z představení) byl Ospedale degli Incurabili. Protože výnosy byly stálé a vysoké, byla z iniciativy tohoto špitálu roku 1621 postavena budova divadla Teatro di San Bartolomeo. Podobné zdanění divadel ve prospěch dobročinných institucí nalézáme od 16. století i jinde v Evropě (např. v Bologni, Amsterdamu, Braunschweigu, viz Bianconi & Walker, 1984). Tato konjunktura divadelního provozu však postupně uvažá a divadla se dříve či později stanou ve většině zemí závislá na podpoře donátorů či veřejných rozpočtů.

Co se týče ekonomického fungování **větších souborů uměleckých děl**, nejhodnotnějších děl malířství, sochařství či architektury, přístup k nim byl veřejnosti vždy umožněn na místě kultu. Příkladem veřejné osvěty, která směřuje jednotlivce k dobru, pravdě a kráse, jsou dodnes interiéry zejména katolických chrámů.

Později dochází ke vzniku vědomě budovaných sbírkotvorných institucí, které jsou v novodobých dějinách v Evropě obvykle spojeny s podporou panovníka. S přechodem k demokracii se jaksí samozřejmě stalo, že patronát – a s ním spojený závazek financovat tyto instituce přešel na stát. Do rukou státu přecházely muzea či galerie, z královských oper se stávaly opery státní. Kupříkladu v Kunsthistorische Hofmuseum ve Vídni byli zaměstnanci do roku 1919 součástí císařského dvora a až po vyvlastnění sbírek a budov panovnického domu Habsbursko-Lotrinského a po zavedení příslušné legislativy se personál muzea stal státními zaměstnanci. Přejít k demokracii tedy byl spojen s převodem dvorských reprezentativních kulturních institucí na stát.

Nejen královské dvory, ale i dvory šlechtické podporovaly různé druhy umění, vytvářely a v 19. století stále častěji i zpřístupňovaly soukromé sbírky umění, které často

tvorily základ pozdějších veřejných galerií. Jakkoliv má většina evropských galerií svůj základ v královských sbírkách, které byly později vyvlastněny (Louvre, Prado, Kunsthistorische Museum, Zwinger), existují ovšem i výjimky. Pod správu státu byly převáděny i galerie, které měly základ i ve sbírkách šlechtických. Sem patří např. zámek Frýdlant, zpřístupněný roku 1801, nebo česká Národní galerie, která se vyvinula ze soukromé aktivity šlechty, která v roce 1796 vytvořila Společnost vlasteneckých přátel umění (obrazárna této Společnosti byla zpřístupněna veřejnosti a byla tvořena zejména uměleckými díly, zapůjčenými mecenáši z řad šlechty na dobu nejméně deseti let. Později začíná tato obrazárna provádět i vlastní akviziční činnost). Jiným příkladem galerie vzešlé z darů velkorysých donátorů může být National Gallery v Londýně, která vznikala v 19. století díky darům šlechticů a jiných sběratelů umění a z akvizic pořízených díky subvencím vlády (základem se nemohla stát královská sbírka, neboť rozsáhlá kolekce královské rodiny byla rozprodána v období republiky kolem roku 1650, a po obnovení monarchie si královská rodina své sbírky budovala nově). Není bez zajímavosti, že motivací vzniku obou těchto obrazáren, české i britské, bylo omezit možnost prodeje významných uměleckých děl do zahraničí. Obě tyto galerie však postupně opustily étos velkomyslnosti (*magnanimitas*) a staly více či méně závislými na veřejném financování.

Zde můžeme vidět kořen soudobé kulturní politiky, která v Evropě, vzešlé z monarchistické tradice, zajišťuje nejdůležitější kulturní instituce prostřednictvím veřejné správy. V tom se evropské systémy financování kultury liší od americké republikánské tradice, ve které zřizování a financování kulturních institucí vychází ze života občanské společnosti a doposud spočívá převážně na bedrech bohatých mecenášů a spotřebitelů.

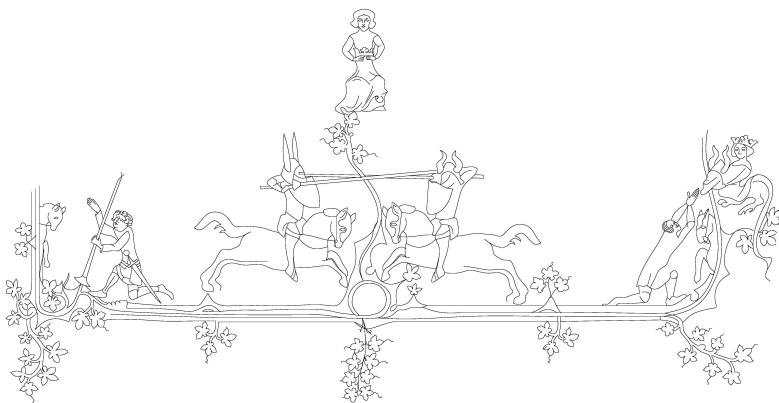
## SIC ET NON: DISKUSE O FINANCOVÁNÍ KULTURY Z VEŘEJNÝCH ROZPOČTŮ

---

Jakkoliv tedy existuje možnost nechat působit na trhu kulturních statků a služeb pouze trh a soukromé aktivity, řada států přejala z různých důvodů mecenášskou roli a tyto statky v různé míře subvencuje. Diskuse, zda je toto subvencování přínosné, je košatá a lze ji shrnout výčtem těchto stále se opakujících argumentů, které budou v textu dále rozvedeny:

Argumenty pro veřejné subvencování kulturních statků a služeb:

- 2.1 Rovnost šancí
- 2.2 Pozitivní externalita
- 2.3 Kultura jako veřejný statek
- 2.4 Podpora nových forem umění
- 2.5 Kultura jako symbol prestiže a investice do budoucna
- 2.6 Statky pod ochranou



2.7 Multiplikační efekty

2.8 Nízká produktivita umění

Argumenty proti veřejnému subvencování kulturních statků a služeb:

2.9 Přerozdělení od chudých k bohatým

2.10 Deformace trhu

2.11 Financování skrze trh a soukromé aktivity

Nyní si jednotlivé argumenty blíže rozebereme a prodiskutujeme jejich relevanci a platnost:

## ARGUMENTY PRO SUBVENCOVÁNÍ KULTURNÍCH STATKŮ A SLUŽEB

### 2.1 ROVNOST ŠANCÍ

Tento argument vychází z přesvědčení, že každý jednotlivec by měl mít stejnou příležitost ke svému rozvoji, a z tvrzení, že nerovnost v příjmech, kterou můžeme v ekonomice pozorovat, ovlivňuje negativně dostupnost kulturních statků a služeb, činí je cenově nedostupným pro chudší vrstvy obyvatel. Pokud bychom si položili otázku, jak existující distribuce příjmů v ekonomice ovlivňuje přístup jednotlivých vrstev spotřebitelů ke kulturním statkům a službám, pak můžeme předpokládat, že spotřeba těchto statků a služeb nižšími vrstvami klesá s rostoucí cenou. Obvyklou odpovědí a řešením tedy je zdůraznění potřebnosti subvencí, neboť subvence snižují cenu kulturních statků a služeb a zároveň zvyšují nabízené množství. Cílem subvencí je skrze nižší cenu a větší nabízené množství zpřístupnit kulturu co největšímu počtu spotřebitelů. Pokud je problematika nahlížena touto optikou, platí zde jednoduchá úměra – čím více bude cena subvencována, tím větší skupině obyvatel budou kulturní statky a služby dostupné.

Zásadní námitkou a protiargumentem je však opačně položená otázka – jak je spotřeba kulturních statků a služeb

ovlivněna subvencemi? Pomáhají subvence chudým na účet bohatších? Odpověď není ani zdaleka jednoznačná. Některé výzkumy totiž naznačují, že nejchudší vrstvy obyvatel kulturní zařízení navštěvují jen minimálně i navzdory subvencovaným a tedy nízkým cenám (např. Heilbrunn, 2001). Zde se dostáváme ke zvláštnímu paradoxu, že kulturní statky jsou financovány z daní vybíraných ode všech, jejich přínosy však v podobě spotřeby kulturních statků a služeb spotřebovávají zejména střední a vyšší vrstvy, které také sklídí nejvíce užiteků plynoucích z veřejných subvencí. Jedná se tedy o jakési reverzní přerozdělení daní od chudších k bohatším, které existující nerovnost zvyšuje. Otázka, které vrstvy ze systému subvencí pro kulturu těží více, než do něj přispívají, byla zkoumána různými výzkumníky s nejednoznačným závěrem, z čehož lze odvodit závěr jednoznačný: nemůžeme říci, zda veřejné subvence skutečně vedou k většímu využívání kulturních statků chudšími, zda se příjmová nerovnost tímto způsobem snižuje či naopak zvyšuje, a zda úsilí o rovnost šancí nepůsobí ve svém důsledku kontraproduktivně.

## 2.2 POZITIVNÍ EXTERNALITY

Dalším argumentem ve prospěch veřejných subvencí jsou tzv. pozitivní externality, tj. konstatování, že spotřeba kulturních statků s sebou nese výhody nejen pro jednotlivce, ale pro celou společnost. Z mnoha ekonomických činností vznikají náklady či výnosy vztahující se i na lidi, kteří se těchto činností přímo neúčastní. Tyto náklady nebo zisky jsou obvykle nezamýšlené a nazývají se externí náklady a výnosy daných činností, krátce jen externalitami. Příkladem pozitivní externality činnosti včelaře, který pěstuje včely a prodává med, je opylování ovocných stromů v okolí, která je ziskem pro sadaře, který za to nemusí platit. Negativní externalitou mohou být náklady na léky pro lidi z okolí, kteří jsou alergičtí na včelí bodnutí. Když se tedy hovoří o pozitivních externalitách ve spojitosti s kulturou, jsou tím míněny různé pozitivní externí efekty pro celou společnost. Kultura, jak bylo řečeno v úvodu, člověka kultivuje, činí ho lepším. Pokud je

tedy přístupná široká škála kulturních statků a služeb, těží z toho jak spotřebitel kulturních statků a služeb, tak i celá společnost, jejímž je lepším členem.

Na externality, tedy na nezamýšlené pozitivní i negativní dopady určité činnosti, a na důležitou roli kultury v životě člověka, upozornil ostatně už Adam Smith, který je považován za zakladatele ekonomické vědy. Ve svém díle *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů* na prvních stránkách nejprve popisuje výhody dělby práce: *„Největší zvýšení produktivní síly práce a větší díl dovednosti, zručnosti a důvtipu, s nimiž je všude práce řízena a vykonávána, jsou zřejmě důsledky dělby práce.“* (viz Adam Smith, 2001, str. 7–14) Pokud může být dělba práce zavedena, způsobuje podle Smithe úměrné zvýšení produktivní síly práce; zručnost dělníka se zvyšuje díky tomu, že se soustředí na jeden úkon.

Avšak Adam Smith viděl nejen výhody, ale i nebezpečí, plynoucí z dělby práce, negativní externality dělby práce popisuje o bezmála 700 stránek dále: *„Jak postupuje dělba práce, omezuje se zaměstnání . . . valné většiny národa, postupně na několik velmi jednoduchých úkonů [. . . ]. Člověk, který po celý svůj život nedělá nic jiného, než že provádí několik velmi jednoduchých pracovních úkonů, . . . , nepotřebuje si namáhat rozum nebo cvičit vynalézavost vymyšlením způsobů, jak odstraňovat překážky, které se mu [díky dělbě práce] nikdy nevyskytnou. Proto docela přirozeně takovému cvičení umu odvyká a stává se z něho zpravidla takový hlupák a nevědomec, jak je to jen u lidského tvora možné. Jeho duševní otupělost mu nedovoluje nejen nacházet potěšení v umném rozhovoru, ale ani pojmout jakýkoliv ušlechtilý, vznešený či jemný cit, a proto ani utvořit si správný úsudek o mnohých, a to i obvyklých povinnostech v soukromém životě. Vyšší a širší zájmy své země nedovede pochopit vůbec. . . . Do tohoto stavu však musí pracující chudina [. . . ] nutně upadnout, **nestará-li se ovšem vláda, aby tomu zabránila.**“* (Adam Smith, 2001, str. 692–693)

Adam Smith doporučuje státu pomoci téměř všemu obyvatelstvu, aby si osvojilo alespoň nejzákladnější vzdělání. Kromě toho, jako prevenci proti malé družnosti a příliš přísným zásadám malých náboženských sekt (Smith pocházel z kalvinismem zasaženého Skotska), doporučuje podporu kul-

tury. *„Kdyby stát napomáhal všem, kteří by se pro svůj vlastní zájem, aniž by budili pohoršení a uráželi mravnost, snažili bavit a rozptylovat lidi malbami, básněmi, hudbou a tancem, všemi možnými divadelními představeními a výstavami, tj. kdyby jim v tom ponechával úplnou volnost, snadno by u většiny lidí rozehnal onu zádumčivost a zachmuřenost, která téměř vždy živí v lidu pověru a fanatismus.“* (Adam Smith, Pojednání o podstatě a původu bohatství národů, str. 706). Tvrdí, že v určitých poměrech *„jistá péče ze strany vlády je nutná, nemá-li valná část národa propadnout téměř úplnému rozvoratu a úpadku“*.

Pozitivních dopadů vzdělání a kultury si tedy byl vědom i Adam Smith a na něj navazuje řada dalších autorů, kteří pozitivní vliv kultury na jednotlivce i společnost zdůrazňují a odůvodňují jimi vhodnost subvencí do kultury. Protiargumentem však může být námitka, že na rozdíl od Smithe jsou jiní autoři velmi nekonkrétní v tom, co přesně považují za pozitivní externalitu např. návštěvy opery či baletu. Navíc lze argumentovat tím, že i lidé pravidelně konzumující kulturní statky a služby mohou navzdory tomu jednat a rozhodovat s negativními dopady na společnost (např. část vedení Třetí Říše patřilo mezi příznivce umění výtvarných i múzických).

Další námitkou proti argumentu veřejných subvencí pro statky s pozitivními externalitami je jeho potenciální neohraničenost. Kdyby měly veřejné rozpočty dotovat všechno, co má pozitivní externalitu, rozšiřuje se okruh potenciálně subvencovaných statků a služeb do nekonečna. Stát by tak mohl například subvencovat celou řadu soukromých statků s pozitivními externalitami spojenými (úspornější auto, zdravější stravu, úspornější spotřebiče atd.). Situací, kdy činnost jednoho ekonomického subjektu způsobuje nezamýšlené přínosy jiným subjektům, je příliš mnoho a není jasné, na základě jakého klíče budeme jedny statky subvencovat, a tedy upřednostňovat před druhými.

### 2.3 KULTURA JAKO VEŘEJNÝ STATEK

V úvodu této subkapitoly je dobré zopakovat si zásadní rozdíl mezi veřejně poskytovaným statkem a veřejným statkem.

**Veřejně poskytovaný statek** je ten, na jehož výrobu a distribuci přispívají veřejné rozpočty na základě politického rozhodnutí. Veřejně poskytovaným statkem může být v demokracii prakticky cokoliv.

**Veřejný statek** je oproti tomu odborný pojem z oblasti ekonomické teorie. Jedná se o statek, který splňuje dvě charakteristiky: je **nerivalitní** a **nevylučitelný ze spotřeby**.

Nerivalita znamená, že dostupnost statku pro druhé se nezmenšuje, když ho někdo spotřebovává. Zatímco tedy spotřeba šálku kávy je rivalitní, spotřeba nekódovaného televizního vysílání je nerivalitní.

Nevylučitelnost ze spotřeby znamená, že ze spotřeby daného statku je velmi obtížné, ne-li nemožné, vyloučit jednotlivce, který za něj nezaplatil. Nevylučitelnost lze opět ilustrovat na příkladu nekódovaného televizního či rádiového vysílání.

Paul Samuelson využil pojmu veřejný statek k vytvoření modelu, ve kterém chtěl odvodit podmínky pro optimální alokaci zdrojů v ekonomice, v níž jsou dva typy statků, soukromé a veřejné, přičemž soukromé mohou být rozděleny mezi jednotlivce, zatímco veřejné „mohou užívat všichni v tom smyslu, že spotřeba tohoto statku jednotlivcem nevede ke snížení spotřeby u kohokoliv jiného“ (Samuelson, 1954). U soukromých statků je celkové spotřebovávané množství statku rovno součtu množství statku spotřebovávaného jednotlivci. U veřejných statků platí, že množství spotřebovávané jednotlivcem a celkové množství statku jsou si rovny.

Tato definice samozřejmě vedla k diskusi, zda skutečně existuje takový statek a pokud ano, zda nás opravňuje k závěrům, ke kterým Samuelson dochází, tj. že veřejné statky jsou ekonomické aktivity, které není možné efektivně ponechat soukromému podnikání.

Pokud definujeme veřejný statek jako „komoditu, jejíž užítky mohou být poskytovány všem lidem, aniž by to přinášelo vyšší náklady, než jsou spojeny s jejím poskytováním jedné osobě“ a zároveň komoditu, z jejíž spotřeby „je velmi obtížné až nemožné vyloučit jednotlivce“, pak nutně musíme narazit na několik úskalí.

V reálném světě, jak upozorňuje Randall G. Holcombe (1997), i trh produkuje několik veřejných statků. Kromě obvyklého příkladu televizního a rozhlasového vysílání můžeme nově přidat jako příklad i počítačový software (Holcombe poznamenává, že Bill Gates se stal nejbohatším mužem světa díky prodeji veřejného statku, tj. softwaru Windows. Prudký rozvoj informatiky v 90. letech 20. století skutečně proběhl za pozoruhodných okolností. Jakmile byl v těch letech program jednou napsán, mohl být kopírován neomezeně. Protože bylo nákladné tomuto kopírování zamezit, zůstal tento statek svou povahou nevylučitelný a nerivalitní. Málokdo by se však odvážil tvrdit, že software byl poskytován v nedostatečném množství a že by byl efektivněji poskytován vládou). I příklady veřejných statků přímo zmiňované Samuelsonem – základní lékařský výzkum, maják a národní obrana – jsou zpochybněny. Velkou část základního výzkumu v oblasti lékařství a medicíny financují soukromé farmaceutické firmy či nemocnice, majáky byly v minulosti stavěny ze soukromých zdrojů námořních pojišťoven. U národní obrany je problémem již definice nevylučitelnosti, neboť často kvůli taktickým hlediskům jsou z užitků národní obrany někdy vyloučeni i ti, kteří na ni přispívali. (Niccolò Machiavelli ve svém *Vladaři* radí stáhnout se do opevněného města a okolní vesnice nechat nepříteli napospas. Mojmír Hampl upozorňuje na vyklizení Sudet v roce 1938 jako na typický příklad vylučitelnosti ze systému národní obrany.) Televizní vysílání je poskytováno soukromými firmami a se ziskem. To vše znamená, že statky charakterizované jako veřejné mohou být poskytovány i soukromým sektorem v dostatečném množství.

Rakouská škola ekonomického myšlení pak dodává zajímavou myšlenku, že jakýkoliv zdánlivý případ veřejného statku představuje příležitost pro někoho, aby tuto příležitost objevil a eliminoval skrze podnikatelskou kreativitu v právní a/nebo technologické oblasti. „Proto z rakouského pohledu má množina veřejných statků tendenci se zmenšovat, a tak jedno z nejotřepanějších alibi používaných k ospravedlnění

státní intervence do ekonomiky v mnoha společenských oblastech zaniká.“ (de Soto, 2012).

Přes všechny tyto relevantní námitky však pojem veřejný statek dosud zůstává v odborných textech a i v diskusi o subvencování kultury můžeme ještě stále zaslechnout argument, že kultura veřejným statkem je. S tímto nesprávným tvrzením se lze ve stručnosti vypořádat následujícím shrnutím.

**Kulturní statky a služby** obvykle z definice veřejným statkem být nemohou. Pro sedadla v divadlech či kinech, pro návštěvu hradu či galerie, pro knihy i koncerty, platí rivalita i vylučitelnost. Kulturní služby a statky mají tedy v drtivé většině (kromě televizního a rádiového vysílání a elektronického šíření audiovizuálních děl) charakter statků soukromých. Nemůžeme tedy o nich hovořit jako o veřejných statcích.

Trochu jiná situace nastává v okamžiku, kdy chceme hovořit o **kultuře v širším slova smyslu**. Je pravdou, že na světě jsou různé civilizace, různé kultury, jejichž společenské uspořádání a systém pravidel, podle kterých se řídí, se může lišit. A nejenže se liší tyto různé soubory pravidel, ale liší se také důsledky, k nimž tyto soubory pravidel vedou. V určitém ohledu tedy můžeme říci, že kultura stimuluje dlouhodobý růst produktivity v ekonomice, ekonomické velmoci jsou i velmocemi kulturními. Evropská civilizace a kultura se celosvětově prosadila díky principům křesťanství, díky konkurenci mezi státy i konkurenci mezi zájmy jednotlivých skupin uvnitř jednoho státu, díky respektu k soukromému vlastnictví a otevřenosti vůči novým poznatkům. (Jak podotýká Eric Jones (1987), když byli muslimové vyhnáni ze Sicílie či Španělska, jejich knihovny zůstaly otevřeny a byly užívány badateli k rozvoji vědění. Prostřednictvím křížových výprav byly do Evropy přeneseny znalosti kompasu, astrolábu, samostřelů, střelného prachu, výroby papíru atd. Ochota učit se, přejímat vynálezy a dále je rozvíjet byla v Evropě enormní. I když základní tři vynálezy, které Evropě umožnily celosvětovou dominanci – kompas, knihtisk, střelný prach – byly vynalezeny v Číně, jen v evropském prostoru mohly být využity tvůrčím způsobem.)

Takto obecně pojímaná kultura by mohla být chápána jako veřejný statek, protože rivalita tu neexistuje a – pomineme-li krajní možnosti – nikdo nemůže být vyloučen ze svého civilizačního okruhu. Nicméně v tomto pojetí se kultura jako veřejný statek nemůže stát předmětem subvencí, neboť není instituce, která by poskytovala civilizaci či by za ni byla odpovědná. Obvyklá argumentační pozice zastánců tohoto názoru pak tvoří paradoxní závěr: Kulturu jako celek můžeme chápat jako veřejný statek, proto bychom měli subvencovat kulturní statky a služby z principu rivalitní a vylučitelné.

#### 2.4 PODPORA NOVÝCH FOREM UMĚNÍ

Finanční obtíže nových uměleckých forem či nových uměleckých organizací jsou známé. Domněnka, že nové druhy umění si zaslouží veřejnou podporu a společnost bude mít z této podpory dlouhodobý prospěch, je, jak píše William Baumol v knize *Handbook of Cultural Economy* (2003), „hodnocena ekonomy velmi skepticky“. Ekonomové, a nejen oni, se jednoduše domnívají, že **nové neznamená automaticky kvalitní**. Pokud budeme subvencovat nové formy umění bez vazby k poptávce, nebude nikdo, kdo by nová díla oceňoval.

Protiargumentem by mohlo být, že existuje několik málo až dnes oceňovaných umělců, kteří za svého života neznamenali úspěch na trhu, přesto jejich dílo později vstoupilo do hlavního proudu dějin umění a začalo být trhem doceňováno (např. Vincent van Gogh). Odpovědí na tuto námitku je, že těchto výjimek je velmi málo na to, aby opodstatnily systém subvencí, a pak logická námitka, že i v běžném tržním prostředí se objevují podobné příběhy vynálezců, jejichž objevy změnily svět, oni sami však zemřeli chudí, aniž by viděli výsledky své činnosti – jako např. vynálezce pleťacího stroje William Lee. A tak jako nejsou subvence dávány těm, kteří se prohlásí za vynálezce, nejsou dávány ani těm, kteří se prohlašují za umělce.

## 2.5 KULTURA JAKO SYMBOL PRESTIŽE A INVESTICE DO BUDOUCNOSTI

Častým argumentem ve prospěch financování kultury je zachování a posílení prestiže státu, města či obce. Tento argument nelze v běžném životě společnosti zlehčovat; pokud jde o prestiž, běžná kalkulace užitků jde stranou. Soutěžení v prezentaci a prestiži mezi státy, národy či bohatými jednotlivci je konstantou lidského chování. Pokud kulturu můžeme definovat jako luxusní statek, tedy podle ekonomické teorie jako statek, u něhož poptávka jednotlivce roste rychleji než jeho příjmy, pak podpora kulturních statků a služeb nepřímo poukazuje i na ekonomickou sílu obce, národa či státu. Především má ale ukazovat na vysokou úroveň a kulturní vyspělost daného společenství.

Tuto motivaci můžeme velmi dobře popsat na příkladu vzniku londýnské National Gallery. Už v roce 1777 se v Dolní sněmovně zasazoval John Wilkes ve své řeči za to, aby parlament vyčlenil prostředky na zakoupení Walpoleovy sbírky obrazů, která zahrnovala např. díla Van Dycka, Poussina, Rubense či Rembrandta, a touto sbírkou rozšířil expozici Britského muzea, sídlícího v té době v Montagu House. Ve svém přesvědčování nebyl úspěšný (sbírku později koupila Kateřina Veliká a odvezla do Ruska), nicméně objevuje se zde myšlenka národní instituce, která bude vykupovat soukromé sbírky, zachovávat je na území impéria a prezentovat veřejnosti. Od počátku 19. století pak řada britských výtečníků opakovaně upozorňovala na to, že všude na kontinentě se otvírají veřejné galerie (Vídeň 1781, Paříž 1793, Amsterdam 1808, Madrid 1809), a dokonce i Berlín má v plánu otevřít veřejnou galerii v roce 1821 (Herrman, 1999). V roce 1824 jsou položeny základy veřejné galerie poté, co Dolní sněmovna schválila 60 000 liber na odkup Angersteinovy sbírky a jeho domu na Pall Mall, což je považováno za oficiální vznik National Gallery. Na rozdíl od dobových ekonomů, kteří tento krok kritizovali, myšlenka odkupu této sbírky se v Dolní Sněmovně setkala s podporou politiků, umocněnou nečekaným příjmem splátky půjčky od

rakouské monarchie. Institucionálně byla ve svých počátcích NG podřízena státní pokladně (HM Treasury). Poslanci se shodli, že žádná jiná sbírka by nemohla sloužit jako lepší základ národní galerie, a vyjádřili naději, že bude dobře spravována a rozšiřována jen o ta nejkvalitnější umělecká díla.

Snahu prezentovat význam státu či národa skrze umělecké zakázky a podporu kulturních institucí je součástí evropské kultury nejpozději od antiky. Velkorysou podporu umění nacházíme v centrech moci (politické či obchodní) dlouhodobě. Samozřejmě nelze říci, že by vládcí podporující umění byli ve stejné míře kultivovaní. Chápali však význam této podpory a brali ji jako součást obvyklých výdajů na reprezentaci, i když preferovali třeba jiné alternativy odpočinku a zábavy. Dobře to ilustruje William J. Baumol (2003), který zmiňuje výrok neapolského krále, který byl ochoten finančně podporovat operu, pokud nebude žádán, aby do ní chodil.

## 2.6 STATKY POD OCHRANOU (MERIT GOODS)

V ekonomických učebnicích se bohužel ještě stále vyskytuje pojem *statek pod ochranou*, který do ekonomie poněkud nadbytečně vnesl Richard Musgrave. Tyto statky mají podle definice charakter statků soukromých, avšak mají být poskytovány veřejným sektorem, protože existuje obecně sdílené přesvědčení o jejich obecné prospěšnosti (např. povinná školní docházka nebo očkování). Jinými slovy se tu hovoří o statcích s pozitivní externalitou, což nám umožňuje problém spojený s tímto typem statků převést na diskusi o veřejně poskytovaných statcích a veřejné podpoře statků s pozitivní externalitou (viz výše), čímž bychom mohli pojem *statky pod ochranou* pomocí Ockhamovy britvy odstranit z ekonomie jednou provždy.

## 2.7 MULTIPLIKAČNÍ EFEKTY

Většina ekonomických činností s sebou přináší externalitu, pozitivní i negativní. Zkoumání multiplikačních efektů se obvykle soustřeďuje na pozitivní externalitu. Multiplikátory

vyjadřují provázanost jednoho odvětví ekonomiky s dalšími jeho částmi, resp. vliv změny v jednom odvětví na odvětví ostatní. Předpokládejme např. podnik na výrobu pneumatik, jemuž stoupla poptávka po jeho výrobcích. Rozhodne se rozšířit svou továrnu v regionu s vysokou nezaměstnaností. Díky tomu klesne nezaměstnanost a vzrostou příjmy obyvatelstva. V tu chvíli se může objevit rostoucí počet živnostníků, kteří nabízejí nově poptávané služby. Díky růstu poptávky po opravách a dopravě se může zvýšit stavební ruch a zlepšit dopravní obslužnost, zvýší se výnos daní pro obecní pokladnu atd. Díky počáteční investici do rozšíření průmyslového provozu se do regionu dostane více peněz, které povzbudí místní ekonomiku.

Vyčíslení těchto druhotných dopadů se pak věnují různě konstruované modely multiplikátorů, které se snaží vypočítat, jaký dopad bude mít na ostatní odvětví růst poptávky v jiném odvětví, například v kultuře či v konkrétní kulturní instituci. Pokud vzroste poptávka po divadle, ovlivní to jak dodavatele divadla (dodavatele energií, kancelářských potřeb, lístků, reklamních předmětů apod.), tak i odvětví odběratelská či na chod divadla jinak navázaná (taxislužba či autobusová doprava, přílehlá restaurační a ubytovací zařízení, apod.). Změna poptávky po výstupech jednoho odvětví vede k četným změnám v řadě dalších odvětví. Výpočet těchto multiplikačních efektů nám pak má říci, jak vzroste celková produkce ve všech odvětvích, když se změní poptávka po produkci daného odvětví o jednotku.

Někdy od 70. let začal být tzv. multiplikační efekt užíván k obhajobě zvyšování dotací pro oblast kultury, což je velice rozporuplný argument (Raabová, 2010). Jeho rozporuplnost spočívá především v tvrzení, že čím více budeme dotovat ztrátovou hospodářskou činnost, tím více vyděláme. To je samo o sobě podezřelé a připomíná to vyprávění barona Prášila o tom, jak sám sebe vytáhl za límec z jámy.

Kromě toho je celá řada studií tohoto typu dělána neprůhlednou metodikou. Hlavním problémem výzkumů multiplikačních efektů obvykle bývá časté zveličování významu kulturních událostí a jejich dopadů na ekonomiku.

Způsobů, jakým dosáhnout tohoto zkreslení, je několik, dobře jsou popsány v článku Dicka Stanleyho z roku 2000 o hodnocení dopadů Renoirovy výstavy v Ottawě.

Prvním způsobem, který je advokáty subvencí do oblasti kultury často využíván, je zahrnutí všech návštěvníků a všech jejich výdajů. Obvyklým výstupem bývá tvrzení, že celkový počet návštěvníků výstavy byl, řekněme, 500 000, a ti utratili celkem 67 milionů dolarů. Příspěvek pro místní ekonomiku je tedy 67 milionů dolarů, takže subvence ve výši např. 4 miliony dolarů se mnohokrát vrátí. Tento typ studií vědomě opomíjí skutečnost, že řada návštěvníků výstavy je z daného regionu, své peníze by tedy v místní ekonomice utratili tak jako tak, místo výstavy by šli třeba do opery, do kina či do místního výčepu. Tyto útraty místních tedy musíme odečíst. Pokud použijeme čísla z výše zmíněného článku, tržby od návštěvníků výstavy, kteří nejsou z daného regionu, činily pouze 31,5 milionu dolarů, tedy jen 47 % původního čísla.

Dále musíme odečíst i ty výdaje návštěvníků, kteří jsou sice odjinud, ale zavítali by do města, i kdyby se tam daná výstava nekonala. Pokud by výstava neproběhla, své peníze by utratili v místní ekonomice jinak. Musíme tedy odečíst i peníze návštěvníků, kteří by do regionu zavítali třeba na dovolenou, za prací nebo na návštěvu k příbuzným. Velkorysejší metodologie připisují k dobru výstavy alespoň ty výdaje, které návštěvník výstavy učinil přímo v muzeu v den výstavy.

Při hodnocení ekonomického přínosu výstavy nás tedy nakonec musí zajímat jen peníze, které by do místní ekonomiky nepřitekly, kdyby se výstava nekonala. Hledáme tedy takové návštěvníky Renoirovy výstavy, kteří do města zavítali z jiných regionů zejména kvůli této výstavě. Ve zmíněném případě těchto **peněz odjinud** bylo jen 8 milionů dolarů, tedy jen 12 % původní sumy, která byla vydávaná za ekonomický přínos výstavy. Pokud by DPH činila 20 %, přinesla by veřejným rozpočtům jen 1,6 milionu dolarů a ani po započtení výnosů z dalších daní by nebylo jasné, zda pro veřejné rozpočty není subvencování dané výstavy z ekonomického hlediska čistou ztrátou.

Při celkovém hodnocení ekonomických přínosů výstavy pak ještě musíme **zvážit alternativy**, tj. zda by veřejná subvence do jiné oblasti neměla vyšší ekonomický efekt. Zmiňovaná studie Dicka Stanleyho porovnávala tři akce, které se odehrály v Kanadě – dvě výstavy a jedny dostihy. Text dochází k jednoduchému závěru – více peněz (vzhledem k délce akcí i vzhledem k celkovému rozpočtu) do lokální ekonomiky přinesly koňské dostihy. Proto se při obhajobě podpory kultury nenechme svést na scestí tvrzením, že kulturu máme subvencovat, protože se to místní ekonomice vyplatí. Snadno bychom mohli zjistit, že nejvíce nových peněz do místní ekonomiky dostaneme subvencováním nikoliv výstav či divadelních festivalů, ale pořádáním koňských dostihů.

## 2.8 STAGNUJÍCÍ PRODUKTIVITA UMĚNÍ

Na počátku rozsáhlé ekonomické diskuse stála nenápadná studie o ekonomice živého umění *Performing Arts: The Economic Dilemma* (1966), v níž W. J. Baumol společně s W. G. Bowenem nastínili široké spektrum problémů, které více či méně souvisejí s produkcí v oblasti živého umění, resp. s produkcí v těch odvětvích ekonomiky, která vykazují konstantní produktivitu práce.

Pod pojmem **produktivita práce** rozumíme nejčastěji hodnotu výstupu na jednotku času. Dělníkovi v továrně může být produktivita práce zvýšena např. dělbou práce, zavedením pásové výroby, lepším tréninkem, zavedením nových technologií umožňujících zkrácení celkové doby výroby či nahrazením živé pracovní síly strojem. V některých odvětvích včetně kultury jsou však tyto možnosti růstu produktivity neuskutečnitelné. Hudebníci ve smyčcovém kvartetu hrají čtyři, a to po dobu, která je v notách pevně dána. Snížení počtu hudebníků ani zkrácení doby, po kterou hrají danou skladbu, nepřichází v úvahu. Některé hospodářské činnosti tedy ze své podstaty dlouhodobě vykazují konstantní produktivitu práce z toho důvodu, že práce jako taková je prodáváným výstupem, nikoli nástrojem pro výrobu výstupu.

Na tyto skutečnosti upozornila Baumolova studie, která vycházela právě z předpokladu (který byl později detailněji rozpracován v dalších studiích) možnosti rozdělení ekonomiky podle dlouhodobých změn produktivity. Ekonomika byla pro jednoduchost rozdělena na dva sektory – **technologicky progresivní** sektor a **technologicky neprogresivní** sektor. V technologicky progresivním sektoru může růst produktivita z různých důvodů, např. zvýšení kapitálu na pracovníka (např. pořízení nových strojů), zlepšení technologie, zvýšení kvalifikace zaměstnance, lepší organizace práce či úspory z rozsahu, které jsou získané růstem objemu celkového výstupu. Z definice je zřejmé, že růst produktivity můžeme spíše očekávat v průmyslových odvětvích či v některých odvětvích služeb, kde množství lidské práce potřebné k produkci jedné jednotky výstupu dlouhodobě klesá. Oproti tomu některé činnosti ze své podstaty vykazují dlouhodobě produktivitu práce konstantní, neboť práce jako taková je prodáváním výstupem, nikoli nástrojem pro výrobu výstupu. Strojní vybavení či zlepšení technologií hraje v těchto odvětvích s konstantní produktivitou (umělecké profese, ale i řada řemesel) jen malou či žádnou roli, neboť – jak bylo řečeno – lidská práce herce v divadle či hráče na hudební nástroj je cílem sama o sobě, nikoliv prostředkem k výrobě nějakého statku.

Těm odvětvím, které dlouhodobě vykazují konstantní produktivitu práce, rostou v dlouhém období náklady rychleji, než roste všeobecná cenová hladina. William J. Baumol a William G. Bowen analyzovali růst nákladů na živé umění v účetních knihách *Drury Lane* a *Covent Garden*, kde v sezónách 1771–1776 stálo představení v průměru 157 liber. O 190 let později, v sezóně 1963–4, byly průměrné náklady na představení v Royal Shakespeare Theatre 2 139 liber, čili 13,6x více, zatímco cenová hladina v Anglii vzrostla jen 6,2x. Dále nahlédli do účetních knih *New York Philharmonic Orchestra* mezi lety 1843–1964 a zjistili, že náklady na koncert rostly ročně o 2,5 %, zatímco index velkoobchodních cen rostl v průměru jen o jedno procento.

Oba spoluautoři tedy na základě svých úvah dospěli ke dvěma závěrům. Prvním důsledkem jejich modelu bylo, že zatímco náklady na jednotku výstupu technologicky progresivního sektoru jsou konstantní, náklady na jednotku výstupu v rámci neprogresivního sektoru v průběhu času rostou bez omezení. Z toho jim vyplynul druhý důsledek, že rostou-li relativní náklady neprogresivního sektoru bez omezení, vzniká zřejmá síla, která má tendenci produkci tohoto sektoru vytlačit z trhu.

Baumolova práce rezonovala mezi ekonomy jako podnětná, v praxi se však ono vytlačování z trhu nepotvrzovalo. Carolyn Shaw Bellová (1968) na to upozornila na příkladu holičství. Zatímco W. J. Baumol svou obecnou koncepci staví na principech produkční technologie, ona upozorňuje – zejména v kontextu poskytování služeb – na nutnost zohlednění aktuální technologie spotřeby. Jako příklad uvedla vývoj spotřebitelské poptávky v oblasti holičství, tedy oboru, kde by produktivita měla stagnovat. Poté, co se na přelomu 30. let 20. století začaly na trhu objevovat elektrické holicí strojky, běžné střihání vlasů si mnoho dřívějších návštěvníků holičství nově mohlo obstarat s prakticky nulovými provozními náklady doma. Navzdory očekávání se však ekonomický pokles v oblasti holičství nedostavil, neboť na základě spotřebitelské poptávky holičství diversifikovala svoje služby a začala poskytovat odbornější služby kadeřnické (např. tvorbu složitých účesů apod.). Mezi roky 1933–1966 vzrostly tržby na holičskou, resp. kadeřnickou provozovnu o přibližně 382 %, zatímco počet zařízení poklesl pouze o 10 % a počet zaměstnanců vzrostl o pouhých 3 %.

Důležitým kritickým příspěvkem do diskuse byl další, rozsahově však velice stručný komentář *Macroeconomics of Unbalanced Growth: Comment* od autorské dvojice L. K. Lynch a E. L. Redman (Lynch & Redman, 1968). Autoři v něm upozorňují na faktický nedostatek východisek modelu jako takového. W. J. Baumol totiž předpokládal, že rostoucí náklady produkce neprogresivního sektoru danou činností (za předpokladu její vysoké cenové elasticity) vytlačují z trhu. Podle autorů komentáře však nešlo o správnou konstrukci,

neboť společně s náklady (resp. výstupními cenami) finálních produktů neprogresivního sektoru roste i reálný příjem spotřebitelů, proto cenová elasticita sama o sobě nemůže být dostatečným argumentem pro předpoklad vytlačení produkce. Tendenci vymizet (v duchu Baumolova modelu) má podle autorů komentáře pouze taková produkce, která má hodnotu cenové elasticity poptávky nižší než hodnotu důchodové elasticity.

Někteří autoři mají tendenci využívat závěrů této studie k obhajobě nutnosti veřejných subvencí do oblasti kultury, které mají řešit trvalý příjmový deficit. Tento závěr však nemůžeme považovat za platný, neboť existuje celá řada odvětví se stagnující produktivitou, která se bez problémů uživí na trhu bez veřejných subvencí. Baumolovy závěry o tom, že tato odvětví budou vytlačena z trhu, se tedy nepotvrzují. Navíc, nové technologie mohou zvyšovat i produktivitu uměleckých profesí. Například díky streamování ve vysoké kvalitě mohou získat umělci z Metropolitní opery v New Yorku nové platící diváky po celém světě, včetně Brna.

Pokud bychom chtěli dát alespoň nějak smysl celé této diskusi, můžeme ho najít v nenápadném a stručném komentáři z roku 1969 *Macroeconomics of Unbalanced Growth: A Belated Comment* od Joan Robinsonové, která v kontextu Baumolova původního modelu nastínila prakticky opačný pohled na pojem produktivity. Již Adam Smith upozorňoval, že s rostoucí produktivitou v daném odvětví klesají ceny výrobků. Joan Robinsonová to propojila a konstatovala, že s rostoucím množstvím výstupů na osobu v rámci progresivního sektoru relativní ceny produkováných komodit klesají, zatímco relativní ceny výstupů neprogresivního sektoru v čase zůstávají konstantní. Náklady na produkci neprogresivního sektoru tedy podle modelu relativně rostou jen proto, že náklady progresivního sektoru relativně klesají. Jinak řečeno, **když na stejné množství běžných statků z našeho spotřebního koše vydáváme stále menší část příjmu, můžeme si dovolit vydávat stále větší část příjmu na statky kulturní.** Kdybychom chtěli hledat ekonomické vyjádření často opakovaného tvrzení, že **kultura představuje**

Vážení čtenáři, právě jste dočetli ukázkou z knihy ***Ekonomika kultury***.  
Pokud se Vám ukáзка líbila, na našem webu si můžete zakoupit celou knihu.