

3'17 }

Recenzovaný společenskovědní časopis
Peer-reviewed social science journal
2017 * Ročník / Volume XIII * Číslo / Issue 3
www.sets.cz

Scientia ^{et} Societas

23 The Evaluation of Marketing Communication

56 From Arts to Marts: základní determinanty cen
na českém aukčním trhu s výtvarným uměním

68 The Occurrence of the Halloween Effect on the American,
British, German and Japanese Markets

112 Význam kultury v soudobé evropské ekonomice a zhodnocení
kulturní participace občanů členských zemí

Obsah / Contents

Vědecké stati / Scientific articles

- 3 Business Judgment Rule from the Compliance and Risk Management Point of View
- 23 The Evaluation of Marketing Communication
- 35 A Legal Analysis of Greek Crisis of 2015 and Beyond
- 43 Jak vznikal welfare state? Soukromé pojišťovací instituce jako faktický počátek struktur sociálního státu /
What is the Origin of Welfare State? Private Insurance Institutions as a Factual Beginning of the Social State
- 56 From Arts to Marts: základní determinanty cen na českém aukčním trhu s výtvarným uměním /
From Arts to Marts: Main Determinants of Prices on the Czech fine Art Auction Market
- 68 The Occurrence of the Halloween Effect on the American, British, German and Japanese Markets
- 82 Analýza koncepce liberální demokracie podle Francise Fukuyamy /
Analysis of the Fukuyamian Concept of Liberal Democracy
- 112 Význam kultury v soudobé evropské ekonomice a zhodnocení kulturní participace občanů členských zemí
Evropské unie / The Importance of Culture in the Contemporary European Economy and the Cultural Participation
Evaluation of the European Union Citizens
- 131 Úspěchy a problémy Abenomiky / Achievements and Problems of Abenomics

Business Judgment Rule from the Compliance and Risk Management Point of View

► Ing. Lucie Andreisová, Ph.D. » Department of Business and European Law, Faculty of International Relations, University of Economics in Prague; email: lucie.andreisova@gmail.com

* 1. Introduction: risk and entrepreneurial (business) judgment

Process of each (business) decision brings about, naturally, certain risks. The risk can be defined in this regard and in the most general level as a kind of potential damage (harm) associated with the selected option among several possible acts. Thus, when managing a particular business entity (business corporation) the statutory body — or its individual members — must make several more or less risky (business) decisions. Čech (2007, p. 5) states that the duty of care goes hand in hand with a venturesome initiative. The ability to make venturesome and innovative decisions, along with the ability to adapt conduct of the particular business corporation (capital company) to such decisions, brings about a „risk of error“ according to the cited author. Logically, the risk grows up along with how the atypical nature of the (business) decision grows up. It is also logical that willingness to take the above risk decreases depending on how the responsibility increases. In fact, it applies that zero rate of willingness to run the entrepreneurial risks is not expected from members of (not only) statutory bodies of capital companies in the business (corporate) practice; on the contrary, reasonable/sensible rate of willingness is required.

The above ideas are definitely nothing new for the Czech legal doctrine or business (corporate)

practice. For example, already in the year 1990 Hajn (1990, p. 413) stated in one of his expert papers that in the competitive fields of human acting — such as trade — often one party gains something, while the other loses something, thus quite naturally there is a risk of certain losses which (generally) reflects the level of some kind of business ability/capability. The author further states that smaller business ability/capability is certainly not a basis for applying legal liability against a certain individual, *i.e.* a member of (not only) the statutory body of the capital company concerned, since functional liability must be also considered (Hajn 1989, p. 22). According to the cited author, the risk means an expression of a certain probability of damage, loss, injury, or — in general — reference to existence of real deviation from the desired state. Because of concerns of the risk as such, according to Knapp (1987, p. 5), a phenomenon occurs when the executives or members of (not only) the statutory body of a capital company are influenced by high level of fear when discharging their duties. Presence of the fear when making business decisions is evaluated by Knapp as bad, especially if this causes buck-passing mentality and fear of making decisions. Already at the beginning of 1989, while exploring the state of legal consciousness of a selected group of executives Eliáš (1989, p. 11) said that the overall result of that research suggests the conclusion that the knowledge of ex-



→ ecutive officers (or members of not only statutory bodies of capital companies) about legal responsibility are insufficient. At the same time, Hajn (1990, p. 412) published his work on the theme „Risk, its forms and legal implications“ stating: „The economic practice has demanded for a long time that the right to risk is regulated in our legal system.“ He further stated that many administra-

ring to the US law, that the management of a business corporation (capital company) consists, largely, in making decisions, *i.e.* selecting one of several available alternatives. In his opinion, each of the alternatives can be assigned two values: (i) expected yield, *i.e.* a sort of mean value of the yield, (ii) risk, *i.e.* spread of yield. It is obvious that in very general terms it is claimed that high yield is

The new legislation of the Czech corporate law (through the provisions of section 51 subsection 1 of the Business Corporations Act) specifically responds to the fact that adopting business decisions is always associated with certain risks related to uncertain result. However, it should be stressed that such a thought structure, although it appeared in our private-law (corporate) regulations for the first time at 1 January 2014, is not a complete novelty for the Czech legal order.

tive officers and company lawyers require such (detailed) regulation that would – for various branches of law – precisely define the conditions of acceptable risk. The institute of acceptable risk was considered primarily in the context of the forthcoming amendment to the Criminal Code, namely as one of several factors excluding illegality. Hajn (1990, p. 412 onwards) also stated that he considered such legislation not only appropriate but also as the only one possible. He found arguments for his statements mainly in the fact that risky conduct is of creative nature, therefore it is not within human powers to define in details and in advance all its forms in the law. The more detailed conditions of the right to risk were defined by the legislator the more this right would restrict the business (corporate) practice. In the opinion of Hajn (1990, p. 412 onwards), therefore, in the present context different ways of „creating“ the law, especially the case law of higher courts, fulfils the key regulatory role. Such methods can, without any problem, react to often variable and changeable „life“ situations or phases or cycles of business corporations (companies) as such.

Petrov (2007) states in his thesis in 2007, refer-

ring to the US law, that the management of a business corporation (capital company) consists, largely, in making decisions, *i.e.* selecting one of several available alternatives. In his opinion, each of the alternatives can be assigned two values: (i) expected yield, *i.e.* a sort of mean value of the yield, (ii) risk, *i.e.* spread of yield. It is obvious that in very general terms it is claimed that high yield is better than low yield, and that low risk is better than high risk. When deciding on the basis of the above-cited factors it depends on the preferences of the particular member of (not only) the statutory body of the capital company concerned who has the statutory duty to defend exclusively the interests of the entity concerned. For example, in a (specific) situation someone will prefer an alternative with high yields and high risk, others will decide otherwise in the same situation. In this context, the above cited author analyses the so-called risk aversion and consequently also compensation for risk-taking. According to Petrov, there is a constant dispute between members (shareholders) and statutory representatives of a particular business corporation (capital company) about the risk as the members of the statutory body have no systematic incentive to act with risk. Many members (shareholders) want the opposite – they can usually see only the growth of profit and the size of their enterprise. The court may intervene in a dispute concerning the risk rate when the court ascertains a member of (not only) the statutory body of a capital company liable for excessive or, on the contrary, insufficient risk aversion. The court should not

assess the business opportunity or business decision as such, but only the process of making the decision by the member of the statutory body, *i.e.* sufficient knowledge, diligence, information and existence of the mandatory loyalty required by the law.

In connection with the above presented risk and responsibility of a member of (not only) the statutory body of a capital company the legal theory has been referring, for many years, to the institute called reasonable entrepreneurial (business) judgment or consideration. This concept has come to our country from Anglo-American legal sphere, particularly from the American law. It won recognition there in early practice of the courts and progressively in legal theory in conjunction with the business judgment rule. The American legal theory states that nowhere there is such an extensive tension between the approach that provides the statutory managers¹ of business corporations (capital companies) with broad discretion and the effort to regulate their legal liabilities, as it is in the cases concerning the due care and the business judgment rule (Clark, 1992, p. 173 onwards). On one hand, the law and the case law stipulate that a member of (not only) the statutory body of a capital company is bound with due care to „his“ company, *i.e.* in accordance with the American laws he is obliged to exercise such degree of skills, diligence and care, that would be exercised in similar circumstances by a reasonable person, or in some states in the manner in which a reasonable person would act when managing his own affairs. Any breach of the duty of care by a member of (not only) the statutory body of a capital company is considered to be negligent and thus it establishes corresponding legal responsibility. On the other hand, the business judgment rule states that decisions of members of (not only) the statutory bodies of capital companies in the management and administration of a particular business establishment are not challengeable or voidable by courts

or members (shareholders), *i.e.* members of statutory bodies will not be rendered liable for consequences of their decisions (even for the consequences of such decisions which appear to be manifestly wrong) if such decisions are made with due care and loyalty. In other words, this rule is a certain assumption that the members of (not only) the statutory bodies of the American capital companies make business decisions on the basis of good information, that they make them in good and honest faith and that the measure concerned is in the best interest of the company concerned. It must be stressed that the business judgment rule does not protect those decisions when fraud, conflict of interest or any other illegal conflict (dissonance) played decisive role at their adoption. The nature of fraud or conflict of interest as a kind of exemptions from the application of the business judgment rule consists in the fact that it must be properly proved that a member of (not only) the statutory body of a capital company tried, for example, to promote his own interests or influence the conditions of a particular trade for his own benefit. Clark (1992, p. 173 onwards) states that the business judgment rule puts all weight on the necessity of due care. According to the cited author the courts thus agree that members of (not only) the statutory bodies of capital companies are not responsible for the so-called „honest mistakes“ that may naturally occur in their business decisions from time to time. The author therefore concludes that entrepreneurial (business) decisions of members of (not only) the statutory bodies of capital companies are unchallengeable unless they are made carelessly or include fraud, conflict of interest or other illegality. In other words, the American concept of the business judgment rule assumes that behind each entrepreneurial (business) decision of a member of (not only) a statutory body of a capital company there is always a sort of reasonable diligence. Clark, then – for completeness – defines the business judgment rule as follows:



¹ *i.e. members of statutory bodies of such capital companies*

- ➔ • conscious exercise of business decisions;
- each decision is based on sufficient information;
- good faith and absence of self-interest; and
- rational basis (as cited in Vitek, 2011).

Petrov (2007) further states that it is on the edge of the court's possibilities to assess the riskiness of a particular decision made by a member of (not only) the statutory body of a capital company, particularly with regard to highly uncertain prognosis of business development. Therefore in the American law the entrepreneurial (business) judgment rule generally expresses precisely this reticence of the courts when evaluating business decisions of members of (not only) the statutory bodies of business corporations, *i.e.* it recognizes the fact that the *ex post* assessment in the court proceeding is extremely imperfect instrument. Therefore according to the American business judgment rule it applies that the decisions made by the statutory body or its members based on reasonable data and with a certain rationality will not give rise to legal liability, *i.e.* a member or members of this body are responsible only for the procedure not for the outcome. The cited author states in the same work (Petrov, 2007) that the statutory body or its members are not required to prove that the contract which they signed for the commercial corporation (company) is a contract convenient for the entity concerned. However if, when concluding a contract, a member of (not only) the statutory body of a capital company breaches one of the preconditions of due care or entrepreneurial (business) judgment rule, it means „almost automatic“ application of his legal liability. The entrepreneurial (business) judgment rule serves as the so-called safe harbour: if its preconditions are fulfilled, the liability will not arise; however, if the specified preconditions are not fulfilled, the liability may arise, nevertheless, it may not arise if the member of (not only) the statutory body proves entire honesty when adopting the decision. Čech (2007, p. 6 onwards) further states that with the business judgment rule it is clear that the legal doctrine puts key

emphasis on the creation and preparation of the decision. Thus the actual content of a particular business decision obviously loses its importance; this is, however, under the condition that it is not contrary to the applicable laws and other regulations since the unlawful conduct never covers the business judgment rule (see the above-mentioned principle of legality). According to Čech (2007, p. 6 onwards), within the framework of the business judgment rule the procedural aspects predominate over the material aspects and the procedural aspects require that members of (not only) the statutory bodies of capital companies decide independently and without bias on the basis of adequate information and adequate assessment of the facts. In a lawsuit the competent judge will examine only the circumstances under which the decision was adopted; if the specified requirements are fulfilled, the judge will leave the content of the decision entirely aside.

In the context of the above described it is certainly appropriate to mention also the rules of other foreign laws. For example, in German corporate law, the provisions of section 93 subsection 1 sentence two of the Stock Corporation Act stipulates that a breach of duty of care of a conscientious business manager does not occur if a member of the Board of Directors may, when making a business decision, reasonably assume that he was acting on the basis of appropriate information and in the interest of the company. Contrary to the American law the German entrepreneurial (business) judgment rule applies differently. While a shareholder of an American business corporation must prove that a member of its statutory body violated in that particular case any of the assumptions of the business judgment rule, a member of the Board of Directors of a German joint stock company must prove that all assumptions are given for application of the business judgment rule in the particular case and for the particular decision. According to the corporate law of the Federal Republic of Germany the above cited rule is further developed by the provisions of section 93 subsection

2 sentence two of the Stock Corporation Act which stipulates that members of the Board of Directors shall bear the burden of proof in the event of a dispute as to whether or not they have employed the care of a diligent and conscientious manager. German legislation is thus stricter as far as the risky decisions of members of (not only) the statutory bodies of capital companies are concerned. Petrov (2007) concludes his thoughts from the year 2007 stating that the Czech law does not formulate the entrepreneurial (business) judgment rule and more over that our courts are silent. However, it is necessary to point out that at that time the Business Corporations bill contained this rule and that its origins had been regulated by the case law². Moreover, it results from the above presented quotations that also the Czech legal theory, such as Eliáš (1999, p. 298 onwards) or Havel (2007, p. 413 onwards), tended to this rule many years ago.

In light of the foregoing, therefore, I would like to summarize that for our business (corporate) and legal and judicial practice the business judgment rule is not an unexpected intervention (a bolt from the blue) and I do not think that it will take years until the Czech courts and private entrepreneurs learn to apply the analysed rule correctly. All statutory managers³ are obliged to act professionally and with due care and loyalty when making their decisions. If it is ascertained that a member of (not only) the statutory body of a capital company acquired necessary information in the extent that was appropriate for specific entrepreneurial (business) decision, assessed it responsibly and proceeded rationally taking into account the interests of the company concerned and without any ulterior motives (especially without preference of his own interests or interests of close persons or persons otherwise related), then he can be hardly blamed that on the basis of that particular decision (deal) damage (harm) or loss was caused to the company concerned — it is the general nature of

the business judgment rule. However, it is clear that more detailed (more specific) definition of the components of the said rule will be primarily on our courts with regard to the already mentioned openness of the institute of duty of care. This also results from the thoughts of Havel (2007, p. 416) who states in the below cited work that any open texture requires that its content is given *ad hoc*, even predictably. In the opinion of the cited author, the business judgment rule is not a matter of law but a matter of legal doctrine, education and, especially, judges. He returns to the idea of Knapp who presented and defended the aforementioned opinion that the Czech law is in many respects the judicial law. Havel (2007, p. 416) then adds that although the contrary is doctrinally maintained, it will deny the cited openness of law and particularly open textures when the business (corporate) law cannot be applied statically, although it sometimes happens.

In the context of the above mentioned I consider crucial to mention the recent Decision of the Commercial Law Chamber of the Supreme Court of the Czech Republic, ref. 29 Cdo 5036/2015 concerning the issues of the so-called informed (business) decision. The Supreme Court stated in its Decision (among others) that: „(...) *In order to fulfil the requirement of due care, a member of the statutory body is required to act when discharging his duties (among others) with necessary knowledge, and thus in informed manner, i.e. when making the particular decision to use reasonably available (factual and legal) sources of information and on the basis of them to carefully consider all possible advantages and disadvantages (recognizable risks) of existing alternatives of the business decision. Fulfilment of this obligation must be, however, assessed from an ex ante perspective, i.e. through the prism of the facts which were, could have been or should have been known to the particular member of the statutory body (if available in-*

² For example: Judgment of the Supreme Court of the Czech Republic dated 30 March 2011, ref. 29 Cdo 4276/2009.

³ i.e. members of the statutory body of the capital company concerned

→ *formation sources are used) at the time when he made the business decision concerned (...)*⁴ The above quotation thus clearly shows how the Czech courts approach to the business judgment rule in the regime of new corporate law. With regard to the objective of this work it is essential that this particular approach or interpretation, in my opinion, constitutes a direct bridge to the active implementation of internal compliance programs of entrepreneurs (business corporations) since they bring — if they are properly established and continuously maintained — to members of (not only) the statutory bodies of capital companies necessary and well-arranged information about aspects (area of interest) of the business activity concerned. The specific conception of the business judgment rule in the new Czech corporate law and its connection to programs of business and compliance risks management are treated in the next chapter.

2. Thought foundations of the business judgment rule and the system of its legal regulation in the current Czech corporate law

In relation to the general definition of the duties of members of elected bodies of legal entities to act with due care when discharging their duties, as it is laid down in section 159 subsection 1 of the New Civil Code, the provisions of section 51 subsection 1 of the New Civil Code bring some kind of „correction“ of this duty in respect of business corporations (for the conduct of members of elected (statutory) bodies of legal entities), to wit the aforementioned business judgment rule. As an introduction it must be stated that the Czech business judgment rule specifies — in accordance with the above mentioned interpretations — only the scope of judicial review, rather than the standard conduct of members of elected (statutory) bodies of commercial companies and cooperatives (cap-

tal companies). „It is based on the idea that a judge is not Steve Jobs or Warren Buffet, and thus they are not in a position to be able to properly review the business decisions of the statutory bodies. They are lawyers, not businessmen. Therefore the Court should examine, more precisely to verify, only the decision-making process (whether it was conducted *lege artis*)” (Lasák et al., 2014, p. 415). The key idea behind the current concept of the Czech business judgment rule is a certain reticence of judges and courts as such. If the court concludes that a member of (not only) the statutory body of a capital company fulfilled the conditions and formalities required by law, *i.e.* that he acted with loyalty, in good faith, in informed manner and in justifiable interest of the company concerned, the court will not further examine the conduct of this member. Possible liability of a member of (not only) the statutory body of the capital company concerned for harmful consequence incurred to the detriment of the company as a result of such conduct (business decision) is thus excluded. Just for this reason the business judgment rule is often referred to as the above described safe harbour.⁵

With respect to the above described it can be concluded that the Business Corporations Act through the business judgment rule:

- supports the discharge of the duties by members of (not only) the statutory bodies of capital companies by sufficiently qualified persons and protects them against inadequate personal liability related to the mere — and in many cases also completely natural — error in the business judgment;
- supports the members of (not only) the statutory bodies of capital companies in adoption of such business decisions which, on one hand, can bring success to the company concerned or ensure long-term returns but, on the other hand, are associated with some degree of business risk;

⁴ Decision of the Supreme Court of the Czech Republic ref. 29 Cdo 5036/2015.

⁵ The “safe harbour”.

- is based on the idea that judges are mostly people who know the law but they are not entrepreneurs, *i.e.* they should not examine complicated business decisions from the material point of view. On the contrary, right the members of (not only) the statutory bodies of capital companies dispose of necessary knowledge, information and skills required for the discharge of their duties. Moreover, it is clear that due to the adoption of inappropriate or disadvantageous decision the respective members of the statutory body of a capital company may be removed from their office by shareholders at any time, and even without giving any reason therefor. This of course – logically – does not apply to judges who could assess the business decision in question. Lasák (2014, p. 415) adds as follows: „*In addition, concerning a review of the business judgment rule it is true that “everybody is wise after the event. Every practicing lawyer will confirm that it is difficult to re-enact circumstances of adopting a business decision in a courtroom, also when taking into account the fact that the business decisions often require vigorous (and fast) decision which may be based on imperfect information.”*“;
- confirms that these entities are managed and administered by members of (not only) the statutory bodies of capital companies not by the shareholders. The business judgment rule thus inherently completes the legal principle that nobody may interfere in the business management of the capital company concerned.⁶

As analysed above, the business judgment is getting to the concept of the institute of due care through the established requirement of diligence and acting based on necessary knowledge. This corresponds to the concept of the so-called economic risk. Although the business judgment rule,

in terms of its legal definition, appeared for the first time in the Czech legal doctrine when the new legislation of the corporate law came into effect, its foundations can be seen already in earlier practice of our courts. Judgment of the Supreme Court of the Czech Republic dated 30 March 2011, ref. 29 Cdo 4276/2009⁷ can be used as an example. In this case the executive director (the defendant) allegedly breached his duty to act with due care when he did not enforce properly a claim of the company from its debtor. Thereby he allegedly caused damage to the Company. However, the appellate court (and after that also the review appellate court) did not accept such automatism when it stated that if a statutory body or a member thereof decided not to enforce the claim from the third party, it was also necessary to assess and answer the question whether such enforcement would have been feasible and successful. This statement of the court decision is largely based on the basic principle of the above presented business judgment rule since the Supreme Court in its decision acknowledged that it is purely the right of the executive (or generally a member of the statutory body of a capital company) to decide not to enforce the claim in a particular situation, for example, because it is statute-barred or the probability of recovery is generally very low. Moreover, the Supreme Court stated that such decisions must be made “*with regard to all circumstances of the case concerned*.”⁸ On the contrary, the executive director who would decide to enforce a claim that is apparently statute-barred will not certainly act in the best interests of „his“ company since he will expose the company to unnecessary litigation. The above clearly shows that even before the new legislation of the Czech corporate law came into effect, there had been certain intersections between the business judgment rule and the duty of care, regardless of the fact that the

⁶ Exceptions to the above, *i.e.* for example the cases of the so-called statutory/legal authorization, are given in other parts (chapters) of this paper.

⁷ For example: Decision of the Supreme Court of the Czech Republic dated 26 March 2014, ref. 3915/2012.

⁸ For example: Judgment of the Supreme Court of the Czech Republic dated 30 March 2011, ref. 29 Cdo 4276/2009.

→ business judgment rule as such was not explicitly stipulated in the original text of the Commercial Code.

Definition of the business judgment rule is based on its foreign model which includes, for example, according to Lasák et al. (2014, p. 416), decisions of the Delaware courts, in particular, the decision in the case *Aronson v. Lewis*. In this decision adopted in the mid 80s of the last century, the business judgment rule was literally formulated as follows: *'A presumption that in making a business decision the directors of a corporation acted on an informed basis, in good faith and in the honest belief that the action taken was in the best interest of the company.'* The difference between the above-cited rule and the Czech conception, however, is obvious. While the rule of the state of Delaware is a rebuttable presumption that is fundamentally rebutted by the plaintiff, *i.e.* an entity claiming that a competent member of the statutory body of the corporation did not act properly, *i.e.* with due care, the Business Corporations Act states that the burden of proof as to whether the respective member of an elected (statutory) body of a trade corporation (capital company) acted, when discharging his duties, with due care or not, is borne by the member concerned (section 52 subsection 2 of the Business Corporations Act). However, as noted above, the competent court may decide in a particular case that a given member cannot reasonably be required to do so and the burden of proof is not transmitted to the member of (not only) the statutory body of the capital company concerned.

Provisions of section 51 subsection 1 of the Business Corporations Act must be considered, from „technical“ point of view, as a certain specification or more detailed definition of a subpart of the institute of due care, which includes both the duty of care and duty of loyalty. In other words,

section 51 subsection 1 of the Business Corporations Act „only“ specifies the requirement of due care of members of elected (statutory) bodies of business corporations (capital companies) in the light of the above presented theory of the entrepreneurial (business) judgment rule and economic risk.

As mentioned in the previous chapter the business judgment rule applies solely and exclusively to the business decisions. These include usually decisions that interfere with the commercial management of the business corporation (capital company). Business management, as described in the previous sections, falls exclusively within the powers of the statutory bodies of corporations (capital companies)⁹. It is even considered to be their main scope of power directed into the business corporation (capital company). In accordance with the new regulation of the Czech corporate law, nobody, even the general meeting of the business corporation (capital company), is entitled to intervene in the business management carried out by statutory bodies of the companies concerned or their members¹⁰. An exception to this general prohibition, however, is the already mentioned instruction given at request of a member of the statutory body of a capital company in accordance with section 51 subsection 2 of the Business Corporations Act and also instructions given to the body of a managing person within the business group in accordance with the conditions laid down in section 81 of the Business Corporations Act. The content of the „business management“ concept, as stated above, was defined primarily by the Czech Supreme Court in its judgment of 25 August 2004, Ref. 29 Odo 479/2003, when it stated that: *„Business management is management of a company, in particular, organizing and managing its business activities, including decisions about business*

⁹ For more details concerning limited liability companies and joint stock companies please see the aforementioned provisions of section 195 subsection 1 of the Business Corporations Act and section 435 subsection 2 of the Business Corporations Act, *i.e.* the so-called demanded instruction.

¹⁰ For more details concerning limited liability companies and joint stock companies please see section 195 subsection 2 and section 435 subsection 3 of the Business Corporations Act.

plans. “I offer the readers of this paper many other judicial definitions of the business management in footnotes¹¹. In line with the conclusions of the Czech courts the legal theory includes in the concept of the business management, in particular: organization and management of a particular plant of a business corporation (capital company), management of its employees, making decisions about operating matters — such as sales, supplies, advertising, bookkeeping etc.¹² “*Crucial matters (strategic or conceptual), such as sale of the majority of the company’s assets, sale of its plant or a decisive change in the object of the company’s business (for example, manufacture of toys instead of the provision of services in tourism), are not part of business management. A contrary conclusion would mean that shareholders have no right to intervene in even such serious matters of the company*” (Čech and Šuk, 2016, p. 184–185). Concerning further determination or interpretation of what is and what

is not the subject of business management of a capital company, I would like to refer the readers to the below decisions of the Supreme Court of the Czech Republic.¹³

It is also necessary to add that in accordance with the new legislation of the Czech corporate law the business judgment rule applies only to cases of such conduct of members of (not only) statutory bodies of capital companies which have the “decision-making” nature. In principle it will not apply in the situations when a member of the body did not act actively, unless such abstention or non-action was a manifestation of a proper business decision.

The requirement of due care in terms of more detailed specification or partial “correction” or “special modification” laid down in section 51 subsection 1 of the Business Corporations Act primarily includes the assessment of the above-cited factors, i.e. (i) good faith, (ii) information and



¹¹ Business leadership can be thus characterized, in general, as ongoing regular management of issues of a business corporation (capital company) and its plant, i.e. decisions on organizational, technical, business, personal, financial and others issues of a common „life“. In legal decision of our courts, the powers of the statutory body of a business corporation (capital company) is defined as, for example, company management, i.e. organization and management of business operations and decisions on business plans (Judgment of the Supreme Court of the Czech Republic dated 25 August 2004, ref. 29 Odo 479/2003); organization and management of everyday business activities (Decision of the Supreme Court of the Czech Republic dated 5 October 2005, ref. 5 Tdo 1208/2005); ongoing regular administration of the affairs of a company and its business — decisions on organizational, technical, financial, and other issues of everyday life (Judgment of the Supreme Administrative Court of the Czech Republic dated 18 March 2005, ref. 4 Afs 24/2003); implementation of marketing, solution of obligations and governance (Decision of the Supreme Court of the Czech Republic dated 30 July 2008, ref. 29 Odo 1262/2006); decisions on whether to enforce or not to enforce claims and the procedure for recovery (Decision of the Supreme Court of the Czech Republic dated 24 June 2009, ref. No.. 29 Cdo 3139/2007, decision to relocate an establishment (Decision of the Supreme Court of the Czech Republic dated 28 July 2014, ref. 29 Cdo 1104/2014); decision about what assets the company will acquire or transfer to a third party (Decision of the Supreme Court of the Czech Republic dated 11 April 2012, ref. No.. 29 Cdo 3223/2010, decision to acquire a car (Decision of the Supreme Court of the Czech Republic dated 28 May 2015, ref. 29 Cdo 5330/2014); and recruitment, job assignments for employees, employee training and development, the amount and the form of remuneration and sale of apartments to employees for a specified price (Decision of the Supreme Court of the Czech Republic dated 24 March 2016, ref. 20 Cdo 250/2015). It can be stated that the object of business management will always be a certain organization and management of the particular entrepreneur (capital companies or business corporations), management of its employees and making decisions about operating matters such as procurement, sales, promotion etc. It does not include, for example, decision on fundamental and strategic issues such as sale of its property, plant of the entrepreneur, change of object of business etc.

¹² More details in Havel (2010, p. 70 onwards)

¹³ For example: Decision of the Supreme Court of the Czech Republic dated 28 July 2014, ref. 29 Cdo 1104/2014, on relocation of establishment of an entrepreneur (business company); Judgment of the Supreme Court of the Czech Republic dated 11 April 2012, ref. 29 Cdo 3223/2010, on the transfer of assets to a third party; Judgment of the Supreme Court of the Czech Republic dated 27 February 2007, ref. 29 Odo 1108/2005, concerning the payment of a debt of a corporation; Decision of the Supreme Court of the Czech Republic dated May 28, 2015, ref. 29 Cdo 5330/2014, on purchase of a car; Decision of the Supreme Court of the Czech Republic dated 24 June 2009, ref. 29 Cdo 4276/2009, concerning a decision on procedure of a debt collection; for example Judgment of the Supreme Court of the Czech Republic dated 27 October 2015, ref. 29 Cdo 250/2015, concerning a decision on recruitment, creation of working tasks for employees, employee training, development and evaluation, including the decision on the amount and form of remuneration of employees or a sale of an apartment to an employee for a specific purchase price.

- (iii) conduct in justifiable interest of the business corporation (capital company) concerned.

Ad (i) Requirement of good faith of a member of (not only) the statutory body of a Czech business corporation (capital company)

A rebuttable presumption results from section 7 of the New Civil Code according to which it is presumed that *“the person who acted in a certain manner acted fairly and in good faith.”* (section 7 of the New Civil Code). In the context of section 51 subsection 1 of the Business Corporations Act the good faith of a member of the statutory body of a business corporation (capital company) can be then determined in more details as follows: *“reasonable inner conviction of a member of the body that he acts in an informed manner and in justifiable interest of the business corporation”* (Lasák et al., 2014, p. 418). The inner conviction of a member of the elected (statutory) body of a business corporation (capital company) cannot result solely from his subjective (own) evaluation, ideas or impressions, since it should relate to all aspects of the business judgment defined in the above cited section 51 subsection 1 of the Business Corporations Act. When assessing the good faith it should be considered whether a member of the elected (statutory) body of a particular business corporation had any doubts about whether he acted in an informed manner or in the interest of the corporation (company) concerned taking into account the care that would be exerted by another reasonably diligent person in a similar position and in a similar situation. The conviction of a member of the elected (statutory) body of a business corporation (capital company), of course, must be justified, *i.e.* if he deliberately concealed some facts to other members of the respective (collective) body he would not undoubtedly act in accordance with the rules of the good faith requirement. Typical examples of a breach of the duty to act in accordance

with the requirement of good faith are as follows: (a) conduct for a purpose other than pursuing the best interests of the business corporation (capital company) concerned, (b) conduct that deliberately pursues a breach of applicable law, or (c) conduct that constitutes wilful resignation to discharge the obligations of a member of the statutory body of a business corporation (capital company) (Lasák et al., 2014, p. 419).

Ad (ii) Requirement of informed decision taken by a member of (not only) the statutory body of a Czech business corporation (capital company)

The requirement of informed decision taken by a member of the elected (statutory) body of a business corporation (capital company) can be described as the second fundamental element of the definition and determination of the duty of care.¹⁴ The fact whether a member of (not only) the statutory body of a capital company made an informed decision is always, in a court practice, subject to assessment of individual facts of the particular case. In this context it is suitable to remind the aforementioned concept of the reverse burden of proof laid down in section 52 subsection 2 of the Business Corporations Act, *i.e.* it is the duty of the relevant member of (not only) the statutory body of the business corporation concerned to ensure (mark) all documents necessary so that he can prove without any problems in a court proceeding that his conduct complied with the requirement of sufficient information. From the perspective of the entrepreneurial (corporate) practice, this will never be a full awareness since it is normal that members of (not only) statutory bodies of capital companies make decisions based on not entirely complete or perfect information. On the other hand, the law clearly requires from them that the business decisions taken are informed decisions, not only reasonably. Lasák et al. (2014, p. 419) fur-

¹⁴ More details in the above cited decision of the Supreme Court of the Czech Republic, ref. 29 Cdo 5036/2015.

ther states as to this dilemma that: *“The duty to be duly informed can be defined as follows: a member of the corporation has acquainted himself with all the material information that was reasonably available at the given time and place and related to the assessed business decision.”* *“Thus a member of (not only) the statutory body of a capital company need not be acquainted in details with every fact relating to its (business) activity, especially if such fact does not meet the requirement of materiality.* Materiality of the particular information on activity of a particular branch of the business corporation (capital company) concerned must be assessed primarily in terms of its relevance and importance. The decision about what particular documents should be learned when discharging the duties is considered to be a business decision. When assessing compliance of the conduct of a member of an elected (statutory) body of a business corporation (capital company), or of the business decision made by this member, with the requirement to be properly informed, the minutes of meetings of the body of the business corporation concerned play a key role.¹⁵ This is the primary instrument which the members of elected (statutory) bodies of business corporations (capital companies) should lay great emphasis on after the new corporate law came into effect. It can be also stated that this requirement of the informed decision determines, to some extent, the level of concreteness and details of such minutes. In other words, it is clearly true that too brief minutes of meetings of

(not only) the statutory body of a business corporation, or minutes from which it does not result that the members of the competent body took into account all relevant (material) information, significantly (and surely quite unnecessarily) worsen the evidentiary situation of members of these bodies. Finally — and in the context of the above recommendations — it is appropriate to remind the fact that the courts do not review how a member of the elected (statutory) body of the business corporation (capital company) concerned decided in a particular case but only whether he did so in an informed manner.¹⁶ As I stated above, right the internal compliance programs constitute an effective tool for ensuring sufficient information about delegated components of business management, its performance, and therefore also for the subsequent adopting of related business decisions. The standard internal components usually inform in details the particular entrepreneur (business corporation) about designated activities (areas of interest) of the respective business establishment or in general about his/its (business) activity. In this regard I also consider as very expedient the internal risk management programs¹⁷ that stand along with the described compliance programs, since their subject is not only the analysis and treatment of risks of non-compliance with laws and other regulations, but on the contrary identification and treatment of all applicable risks, *i.e.* the so called (collective) business risks. These are, in my opinion, the perfect tool for identification, description →

¹⁵ Provisions of section 440 subsection 2 of the Business Corporations Act stipulates that minutes are taken on the meetings of the board of directors and its decisions signed by the chairman and the minutes clerk and attendance list is attached to the minutes. Similarly, section 450 subsection 1 of the Business Corporations Act stipulates that minutes are taken on the meetings of the board of directors and its decisions signed by the chairman and attendance list is attached to the minutes. With limited liability companies it applies, in accordance with section 194 subsection 1 of the Business Corporations Act in conjunction with section 440 of the Business Corporations Act, that the obligation to take minutes of the meeting of a statutory body and its decisions applies only to collective statutory bodies. Partial obligation to take minutes on the decisions of executive directors (*jednatelé*) concerning the issues falling under the business management, however, arises from the provisions of section 157 subsection 1 of the New Civil Code. In practice, however, we can recommend to take minutes on any decision of the executive directors (*jednatelé*) even those who do not form a collective statutory body, and also about the decisions that fall outside the scope of business management.

¹⁶ This is without prejudice to the duty of this member to act loyally and in good faith, or justifiable interest of relevant business corporation (capital company).

¹⁷ The so called Enterprise Risk Management programs (*i.e.* ERM programs).

- and subsequent evaluation and treatment (management) of existing business risks, thus an effective basis for making an informed business decision by a member of (not only) statutory body of a capital company.¹⁸

Ad (iii) Requirement of acting by a member of (not only) the statutory body of a Czech business corporation (capital company) in justifiable interest of the corporation (company) concerned

The third important aspect of the rules of the conduct of members of the elected (statutory) bodies of business corporations, in other words the duty to discharge the office with due care, is a statutory requirement of acting by members of this body in justifiable interest of the business corporation (capital company) concerned. It should be emphasized that the sign of equitation may not be put between the justifiable interest of a business corporation (capital company) and the justifiable interest of its shareholders. In the context of this statutory duty the justifiable interest of a business corporation (capital company) means a very broad category. On the other hand, the interests of individual shareholders of the business corporation (capital

company) concerned may be very different in the business (corporate) practice. For example, a majority shareholder may have completely different interests (especially in terms of his/its participation in the entity concerned) than a minority shareholder. Moreover, interests of shareholders will most likely vary even from the perspective of the relevant time period — for example, a medium-term versus long-term time horizon in terms of the shareholder's participation in the relevant entity. Each shareholder will certainly tend to different extent of the risk appetite or the extent of tolerance towards threatening or identified risks associated with the (business) activity carried out. Not to mention the fact that a business corporation (capital company) is not formed only by its shareholders but also (and in many cases even primarily) by its employees. The interests of employees and many other stakeholders play certain role in the evaluation of the above requirement of acting by a member of the elected (statutory) body of a business corporation (capital company) in the justifiable interest of the corporation. Moreover, even here in accordance with section 52 subsection 2 of the Business Corporations Act, the burden of proof is transferred by the law to the acting member of

¹⁸ At this point, let me summarize that the relevant management programs of (strategic) business risks as such (i.e. not only applicable compliance risks) usually consist of a series of consecutive and periodic stages — identification, evaluation, prioritization, mitigation and further treatment (control), continuous monitoring, reporting, etc. — containing primarily the following elements: (a) risk-analysis and interviews (identification), (b) key risk-indicators and their measurement, (c) risk-models and critical scenarios, (d) determining the level of tolerated risk (i.e. the risk-appetite of the business corporation concerned), (e) close cooperation in the framework of the 3 line defense model (compliance function, internal and external audit, the sales departments concerned, etc.), (f) mitigation and risk-action plans, (g) monitoring (including internal supervision by the relevant committees and other internal bodies), (h) training and communications, (i) link to the insurance company, and (j) reporting. Results of the ERM programs are regularly presented to representatives from among the statutory management members of the respective entrepreneur (business corporation) who make appropriate (business) decisions on their basis. With foreign business groups, the results of these programs of business risk management are passed on to parent companies that consolidate them and further treat (manage) them on the level of the whole „group”. Such duty results, for example from the above cited UK Corporate Governance Code which also stipulates that such „group reports” of identified business risks under certain conditions, or in the event of certain business companies, become a mandatory part of annual reports of the legal entities concerned. Suitable basis for setting the internal business risks management programs can be, for example: „COSO ERM Integrated Framework (2004)”, or „ISO 31000:2009 Risk Management Framework”. Internal risk management programs also constitute a mandatory part of the management and administration of these (domestic) business corporations with a special legal regime (e.g. banks). As noted above, I think that the cited ERM programs are an excellent tool for making informed business decisions (with regard to the issue of the business judgment rule). Their other benefits can be, for example, transparency and control, consistent (business) decisions, effective internal control environment, management and administration taking into account the applicable business risks, clearly setting individual roles and responsibilities, effective management of (not only) human resources, taking into account the applicable regulatory requirements, positive impact on customer experience.

the elected (statutory) body of the corporation (capital company) concerned. Concerning the court review of the requirement of justifiable interest of a business corporation (capital company) Lasák et al. (2014, p. 422) further states that: “*The review of the conduct in justifiable interest of the business corporation (or the breaking of the business judgment) should be limited in this respect only to obvious excesses, thus to the decisions which in any event could not pursue justifiable interest of a business corporation. In that regard, the assessment of the conduct in justifiable interest of the business corporation will to some extent pervade with the duty of loyalty under section 159 subsection 1 of the New Civil Code.*”

In cases where a member of the elected (statutory) body of a business corporation (capital company) successfully proves that he acted in good faith, in a reasonable assumption that he acted in the informed manner and the justifiable interest of a business corporation (capital company), it is not possible that the court comes to the conclusion that the member concerned is liable for the harm caused to the business corporation (capital company) even if, as a result of such business decision, the harmful consequence was actually made to the detriment of the business corporation concerned. Thus the business judgment rule becomes the “rule of correct decision-making” by members of the elected statutory bodies of business companies and cooperatives. The law and the competent judge examine the decision-making process of the acting member of the elected (statutory) body of a business company (capital company) solely and exclusively on its input not its output (the particular result). Lasák et al. (2014, p. 422) concludes in the cited comments to the Business Corporations Act that: “*This position can be compared with the*

medical practice. If the business decision is made lege artis, members of the (statutory body) cannot be held responsible for the patient’s death”. Of course, if it is ascertained in the court proceeding that the particular member of (not only) the statutory body of the capital company concerned failed to comply with the requirements of the duty of care and the above analysed requirements of the business judgment rule, this rule is broken and the particular member of the statutory body is fully responsible for the damage (harm) incurred by the business corporation as a result of such conduct. In this regard it is appropriate to add that if the business decisions are made by a collective statutory body of a business corporation (capital company) the fulfilment or compliance with the requirements of the duty to act with due care when discharging the office are always assessed individually.¹⁹

The role of a member of (not only) the statutory body of a capital company involves both the decision-making powers and the duty of supervision (adequate monitoring) of lower (delegated) levels of management and also the duty to provide necessary assistance. Since it is not practically possible that members of (not only) statutory bodies of capital companies execute all acts of the companies themselves, it is quite natural that they are delegated on an ongoing basis.²⁰ The decision on delegation of the business management or its parts is a business decision, *i.e.* a decision that is potentially protected by the business judgment rule. When business management or its part is delegated in accordance with the above ideas and statements a member of (not only) the statutory body of the particular business corporation (capital company) is primarily obliged to properly choose the delegated person²¹, then to properly lead and instruct²²

¹⁹ Therefore collective responsibility of members of statutory bodies of business corporations (capital companies) will not apply.

²⁰ *i.e.* the vertical delegation of business management or its part to lower levels. The nature of such a delegation proves, however, that such delegation may not represent a complete resignation of a member of the statutory body of a business corporation (capital of the company) from the management of the corporation (company) concerned.

²¹ The so called “*culpa in eligendo*” duty.

²² The so called “*culpa in instruendo*” duty.

→ this person, and last but not least to properly supervise²³ this person. The obligation of proper supervision and monitoring of the affairs of (not only) the capital company concerned includes, inter alia, the obligation of the member concerned to obtain all necessary information and to establish a certain internal monitoring (control) system. Lasák et al. (2014, p. 423) states as to this aspect as follows: „In other words, due care undoubtedly implies an obligation to establish such a monitoring system that will ensure that when a problem of material nature (red flags) appears in the business corporation, the respective (statutory) body of the company will be informed about this issue. The said obligation reflects the principle that members of the (statutory) body must not ignore the issues (problems) of the company”. The internal compliance program of the particular entrepreneur (business corporation) may constitute, and in my opinion actually does constitute, a perfect tool for meeting the cited obligation of a member of (not only) the statutory body of a capital company. However, this must be properly set and regularly “maintained”, otherwise it could be rather detrimental for the entrepreneur (business corporation) concerned. At this point, therefore, a very strong argument can be seen for interconnection of the explored institutions, i.e. legal basis for mutual connection between the obligation of a member of (not only) the statutory body of a capital company when discharging the office with due care and the implementation of internal compliance program that consistently and effectively controls the aspects of the activity of the business establishment, or partial components of the business management, whereby it brings necessary information to the member of (not only) the statutory body of a capital company and thus prepares him space to

make legal business decisions protected by the business judgment rule.

As to the issue of vertical delegation of powers of a statutory body of a business corporation (capital company) I would like to give the last comment regarding the question to what extent the members of this body, when discharging their duties, can rely on their employees, authorized persons or relevant internal records, reports, management reports, etc. In this regard, from the perspective of legal theory and also business (corporate) practice, it is true that if members of (not only) statutory bodies of capital companies choose the „competent/authorized person“ in accordance with the above partial obligations they may rely on his/her observations, reports, performance of the delegated activities (i.e. relevant parts of the business management) until any (objective) information or doubt appear that the delegation fails to fulfil its purpose, or until a certain undesired (material) fact occurs which requires an appropriate response of the member of the statutory body of the company concerned (e.g., direct or indirect violation of laws or internal regulations of the company concerned). Of course this also applies to reports, records and other information of third parties, i.e. lawyers, consultants and the like. It can be stated that a member of (not only) the statutory body of a capital company, in principle, does not proceed contrary to the rules of duty of care when he relies on reports or other internal statements made by its employees (for example external experts) who were appointed to this office by this member with due care and in respect of whom a regular inspection has not revealed objective defects²⁴. In this regard, internal compliance programs can be especially helpful to members of (not only) statutory bodies of capital companies as they certainly con-

²³ The so called “culpa in inspeciendo” duty.

²⁴ On the contrary, it logically applies that a member of (not only) a statutory body of the capital company concerned is not entitled — if he wants to maintain the legal obligation to act in the discharge of his duties with due care — to rely on the documents produced by the employees or external experts etc., in respect of whom he knows (or reasonably suspects) that they do not perform the entrusted powers properly or that they were not appointed to the position with due care.

tribute (by their nature, typical areas of interest and individual (standard) internal or external elements) to efficient detection or discovery of indicated defects and doubts. On the other hand, it is obvious that if these programs are not sufficiently well adjusted, *i.e.* if they are not fully functional in practice, they will entirely lose the above quoted quality since a member of (not only) the statutory body of the capital company concerned should not rely on them – in the light of the above – in the business (corporate) practice.

3. Nature and concept of the business judgment rule in selected foreign jurisdictions

The explanatory memorandum to the Business Corporations Act suggests that the business judgment rule has its ideological basis in the foreign concept of the business judgement rule, which it is identified with also in the Czech legal conditions, except for the above and below cited exceptions. The explanatory memorandum to the Business Corporations Act (Havel et al., 2012, p. 53) expressly states that: *“Following the international experience the business judgment rule has been introduced, which gives the possibility to the acting body to prove that it acted lege artis when making the decision and therefore does not bear responsibility for potential harm (even if the harm was caused in the economic sense).”* The business judgment rule is a typical institute especially for American jurisdiction. English law explicitly does not know the business judgment rule, or it can be concluded that it reaches it by other means.

As mentioned above, the Czech legislator identifies the domestic regulation of the business judgment rule primarily with its American model. However, in specialized literature there are opinions that, although new legal regulation of the Czech corporation law adopted almost literal wording (translation) of the American business judgement rule, the legal nature of this rule has not been fully transferred, *i.e.* with regard to the

fact that this rule raises somewhat different effects in the domestic legal environment – mainly due to the aforementioned transfer of the burden of proof – these rules are in essence different (e.g. Mancelová, 2015, p. 51, onwards). However, since the subject matter of these lines is not a deep analysis of the above mentioned issue, let me refer to the conclusions of the cited author. I dare to say that they are refuted in previous chapters, from which it is clear that the meaning and purpose of these rules is the same.

The foundation stones of the concept of the business judgment rule as such were undoubtedly laid by the American courts already in the 19th century. Although this is not certainly a new concept, the interpretation and application of this rule are somewhat uncertain (both in our country and abroad). One of the first definitions of the business judgment rule can be found in the decision of the 1829 Louisiana Supreme Court in the case *Percy v. Millaudon*. In this case, members of the board of directors of a bank were accused of a loss caused due to the fact that they allowed fraudulent conduct by other members of the elected (statutory) body concerned. Thus almost more than two hundred years ago a competent court expressed the rule that in order to assess whether certain conduct results in liability it is crucial whether this conduct corresponds to the normal expected abilities and whether the misconduct is of such a nature that it would not be committed by a person with common sense and common attentiveness. The court also stated that the representative concerned is not responsible for the error that resulted in a loss if it is an error which could be also made by other person of common sense. The opposite approach would require perfect predictability of erroneous matters, and nobody would be interested in taking over the representation under such strict conditions (Mancelová, 2015, p. 52).

In another judicial decision (*Hodges v. New England Screw*) the competent American court pronounced its opinion that directors acting in good faith and with due care and responsibility,



- who in spite of the above make a wrong decision, are not fundamentally responsible for the consequences of such an error.

For the purpose of the interpretation of the nature of the business judgment rule the Czech legislator often cites the above mentioned judicial decision in case *Aronson v. Lewis*. The conclusions of this court decision, however, were further developed in an equally „famous“ decision in case *Cede v. Technicolor* in which the competent court expresses its opinion that the business judgment rule should primarily prevent the court to interfere in business matters of a business corporation (capital company) without justification since this area falls exclusively within the competence of the board of directors. The above-specified rule thus creates a rebuttable substantive presumption that the business decisions of the board are made in informed manner, in good faith and in the sincere belief that the conduct is in the best interests of the relevant business corporation (capital company). The burden of proof concerning a breach of any of these components of the required care, however, in terms of the American approach of the business judgment rule, is always borne by the plaintiff. If the plaintiff fails to bear the burden of proof, the respective business conduct or decision will not be subject to judicial review. However, if the plaintiff breaks the rule, the burden of proof is transferred to the defendant (for example to the accused member of the board of directors of a joint stock company) that must then prove that the contested „transaction“ was carried out with due care — literally it is an institute called „*entire fairness*“²⁵. It can be

summarized that the Delaware courts defined the business judgment rule as the assumption that the business decisions of a member of the statutory body of a business corporation was made in accordance with the specified duties. Subsequently the plaintiff shall prove that the individual components of the business judgment rule, *i.e.* sufficient knowledge, good faith and sincere belief that the conduct is in the interest of the company, were not met.²⁶

Thus in accordance with the above cited court decisions the business judgment rule, in the form in which it is known in the American jurisdiction, can be defined as a procedure tool whose primary task is to provide the members of statutory bodies of business corporations (capital companies) protection against factually-law review of their business decisions by a competent court. In this regard it is also important that the business judgment rule was born in the environment which is characterized by a large number of smaller shareholders who, through derivative lawsuits, claim certain amount from the members of statutory bodies of business companies as indemnification or compensation when „their“ companies suffered a loss. Thus, for example, the court in *Cede v. Technicolor* clearly states that the business judgment rule is a rule that prevents the courts from unreasonable assessment of matters relating exclusively to the respective business company and its business (activity). This principle is based, *inter alia*, on the idea that the courts and individual judges are not experts on business decisions, *i.e.* it is not appropriate that they assess the suitability of these busi-

²⁵ Also section 4.01 (c) of *Principles of Corporate Governance* issued by the American Law Institute can be cited: „A director or officer who makes a business judgment in good faith fulfills his duty under this Section if: (1) he is not interested in the subject of his business judgment; (2) he is informed with respect to the subject of his business judgment to the extent he reasonably believes to be appropriate under the circumstances; and (3) he rationally believes that his business judgment is in the best interests of the corporation.“

²⁶ The basic difference between the Czech and the American concept of the business judgment rule is therefore that the American courts presume compliance with the determined conditions until the plaintiff proves the contrary, while the Czech corporate law determines the partial conditions which the prosecuted member of the statutory body of the business corporation (capital company) must fulfil in order to prove that he acted, when making the business decisions, in accordance with the law and requirements of due care or the business judgment rule. In the opposite case, the prosecuted member of a statutory body is liable to the corporation (company) concerned for damage (harm) caused.

ness decisions. In addition, at subsequent evaluation or assessment the courts have available different level of information than was available at the given time — *i.e.* directly when adopting the business decision — to the members of the statutory body of the business corporation (capital company). Thus the court should solely and exclusively assess whether the conduct or decision made by a member of the statutory body of the business corporation (capital company) was carried out in compliance with the determined rules and conditions.

It is quite interesting that the duty of due care had not been pronounced by Delaware courts until 1963 (Mancelová, 2015, p. 54). From the foregoing it is evident that the concept of the business judgment rule preceded the formulation of the duties of members of statutory bodies of business corporations to act with due care when discharging their duties, *i.e.* the development of these key institutions (rules of conduct of members of (not only) the statutory bodies of business corporations) progressed exactly reversely in comparison with the Czech legal conditions.

So as to compare the cited Czech and foreign legislation of the business judgment rule, at the end of this chapter we can give conclusions of the German Federal Court of Justice in the case *ARAG / Garmenbeck* (II ZR 175 of 21 April 1997²⁷). This court in its decision stated as follows: *“When assessing whether the established facts justify the allegation of culpable violation of a legal duty by a member of the Board of Directors, the Supervisory Board shall take into account that when managing the matters relating to the company’s business the Board of Directors should have a wide scope of discretion without which none business activity is conceivable. This scope includes, in addition to conscious entering into business risks, also the danger of erroneous judgments and estimates*

which every business leader is exposed to even though he acted with the maximum possible responsibility. If the Supervisory Board acquires the impression that the Board of Directors lacks feeling for the successful management of the company or that the Board of Directors does not have a lucky hand in the exercise of leadership competence, the Supervisory Board may be pushed to the decision on replacement of such directors. The obligation of directors to pay damages cannot be deduced from the above impression. Liability may be taken into consideration only when the conduct exceeds the limits of scope of the business conduct which is based on the sense of responsibility, pursues exclusively the interest of the company’s welfare and is based on carefully identified background for making decisions. Liability is also given if willingness of the Board of Directors to enter into business risk is irresponsibly exaggerated or if the Board of Directors acts unlawfully for other reasons.” Let me summarize that the cited contemplation of the German court would be in terms of the new Czech corporate law fully applicable.

4. Conclusion (summary)

The business judgment, or the business judgment rule, was adopted in the Czech laws on the basis of foreign experience, *i.e.* the new Czech corporate laws was inspired in this field by many international models, especially the American and partly German jurisdiction. It is not a completely new institute since the Czech law significantly “stepped” towards it in the past — especially through the judicial decisions of the Supreme Court of the Czech Republic²⁸ and interpretation of the Czech legal theory.

The basic definition of the business judgment rule today is provided primarily in section 51 subsection 1 of the Business Corporations Act (in con-

²⁷ Decision of the German Federal Court of Justice dated 21. 4. 1997 ref. II ZR 175/95.

²⁸ For example: Decision of the Supreme Court of the Czech Republic dated 23 November 2005, ref. 5 Tdo 1143/2005, or Decision of the Supreme Court of the Czech Republic dated 22 October 2008, ref. 5 Tdo 1127/2008

→ junction with section 159 subsection 1 of New Civil Code). This rule, however, along with the obligations of members of elected (statutory) bodies of (not only) capital companies is further specified or adjusted by other provisions of the new private law, the Business Corporations Act.

Definition characteristics of the business judgment are specified below. Fulfilment of these characteristics is examined not in time sequence, but always only in respect of the particular moment. In other words, the decisive factor is whether the presented characteristics of the business judgment are fulfilled just at the moment of when the business decision is taken according to section 51 subsection 1 of the Business Corporations Act, *i.e.* at the time of its adoption not at the time of its impact.

- Accuracy (especially in the meaning of section 52 subsection 1 of the Business Corporations Act);
- Necessary knowledge (either your own or mediated);
- Business decision-making process (meeting the required characteristics is therefore principally assessed, as stated above, at the time when the decision is adopted);
- Possibility of reasonable assumption (close links with the concept of risk capacity and tolerable risks);
- Awareness (*i.e.* the scope of information or documents obtained for the purposes of carrying out the process of the business decision adoption);
- Justifiable interest of the respective business corporation (*i.e.* the “best” interest of the corporation or company as a whole).

If the above specified definition features of the business judgment rule and the duty of care are properly fulfilled, subsequent detection of the amount of possibly caused damage (harm) is not relevant. It should be stressed that this shall not

apply in the case when all cited definition characteristics are fulfilled but the respective member of the elected (statutory) body of the business corporation (capital companies) did not act with the necessary loyalty.

Thus it applies that members of statutory bodies of capital companies in general should not undertake such risks and thus should not adopt business decisions that are „disproportionate“ for the company. Broulík (2012, p. 161 onwards) marks such risks as unacceptable risks. Various economic and legal decision-making theories use the concept of „risk capacity“ which, simply said, means the highest (not only) financial loss which the business company is capable to „survive with no more injurious.“ The concept of the so called acceptable risk or risk tolerance stands against it. This means the amount of (not only) the financial loss which the company is, within its risk capacity (appetite), willing to accept, *i.e.* which it decides to accept. The decision about the size and level of acceptable risk, *i.e.* the decision on the risk appetite of the business corporation (capital company) is an important business decision of the corporation (the company) concerned depending on, among other things, the requirements and expectations of its shareholders or other stakeholders. In the context of the above described you can imagine that in the business (corporate) practice there is a very strong link between the problems of managing business risks (*i.e.* the agenda of the already mentioned enterprise risk management program which includes in this regard also management of the non-compliance risk, *i.e.* the risk of non-compliance of (business) activities of the entrepreneur (business corporation) with legal and other regulations) and the institute of the business judgment rule, or the institute of a request of a member of the statutory body of a business corporation (capital company) for instructions concerning the business management.

REFERENCES

- [1] Aronson v. Lewis, ref. 473 A.2d 805 (Del., 1984).
- [2] BROULÍK, J.: Pravidlo podnikatelského úsudku a riziko. *Obchodněprávní revue*, 2012, 4(6), s. 161–167.
- [3] Business Corporations Act (90/2012 Coll.).
- [4] ČECH, P.: Péče řádného hospodáře a povinnost loajality. *Právní rádce*, 2007, 15(3), s. 4–5.
- [5] ČECH, P., ŠUK, P.: *Právo obchodních společností v praxi a pro praxi (nejen soudní)*. Praha: Ivana Hexnerová – Bova Polygon, 2016.
- [6] Cede v. Technicolor, ref. 634 A.2d 345 (Del., 1993).
- [7] CLARK, R.C.: *Firemní právo*. Praha: Victoria Publishing, 1992.
- [8] Decision in the case Aronson v. Lewis, ref. 473 A.2d at 812.
- [9] Decision of the German Federal Court of Justice dated 21. 4. 1997 ref. II ZR 175/95.
- [10] Decision of the Supreme Court of the Czech Republic dated 22 October 2008, ref. 5 Tdo 1127/2008.
- [11] Decision of the Supreme Court of the Czech Republic dated 23 November 2005, ref. 5 Tdo 1143/2005.
- [12] Decision of the Supreme Court of the Czech Republic dated 26 March 2014, ref. 3915/2012.
- [13] Decision of the Supreme Court of the Czech Republic ref. 29 Cdo 5036/2015.
- [14] ELIÁŠ, K.: K některým otázkám odpovědnosti reprezentantů kapitálových společností. *Právník*, 1999, 138(4), s. 298–333.
- [15] ELIÁŠ, K.: Profesionální právní vědomí a jeho význam v ekonomice. *Právník*, 1989, 128(1), s. 1–16.
- [16] HAJN, P.: *Riziko a odpovědnost v hospodářské praxi*. Praha: Svoboda, 1989.
- [17] HAJN, P.: Riziko, jeho podoby a právní důsledky. *Právník*, 1990, 129(5), s. 412–419.
- [18] HAVEL, B. et al.: *Business Corporations Act with Updated Explanatory Report*. Ostrava: Sagit, 2012.
- [19] HAVEL, B.: Quo vadis obchodní vedení. *Obchodněprávní revue*, 2010, 2(3), s. 70–74.
- [20] HAVEL, B.: Synergie péče řádného hospodáře a podnikatelského úsudku. *Právní rozhledy*, 2007, 15(11), s. 413–416.
- [21] Hodges v. New England Screw, ref. Co.3 R.I. 9, 1853 WL 2092.
- [22] Judgment of the Supreme Court of the Czech Republic dated 25 August 2004, ref. 29 Odo 479/2003.
- [23] Judgment of the Supreme Court of the Czech Republic dated 30 March 2011, ref. 29 Cdo 4276/2009.
- [24] KNAPP, V.: Riziko a zavinění. *Hospodářské noviny*, 1987, č. 45, s. 5.
- [25] LASÁK, J. et al.: *Business Corporations Act Comments*. Prague: Wolters Kluwer, 2014.
- [26] MANCELOVÁ, S.: *Loajalita a péče řádného hospodáře v akciové společnosti*. Praha: C. H. Beck, 2015.
- [27] New Civil Code (89/2012 Coll.).
- [28] PETROV, J.: *Obecná odpovědnost členů představenstva akciových společností v česko-americko-německém srovnání*. Degree work. Brno: Masarykova univerzita v Brně, 2007.
- [29] VÍTEK, J.: *Odpovědnost statutárních orgánů obchodních společností*. Ph.D. thesis. Plzeň: Západočeská univerzita v Plzni, 2011.

Business Judgment Rule from the Compliance and Risk Management Point of View

ABSTRACT

In corporate (business) practice it often happens that a business decision of a member of the statutory body of a capital company results in financial or other loss. Thus, in general, the acting member exposes himself to the risk of liability for damage (harm). In the event of a litigation it is then assessed whether, when making the particular business decision, the accused member of the statutory body of a capital company fulfilled all the required legal obligations and formalities, i.e. whether he proceeded with due care. In accordance



- *with the modern concept of discharging the duties of a member of the statutory body of a capital company it applies in many jurisdictions that the member of this body should not be held liable for the result of a business decision that was made in accordance with the statutory requirements and responsibilities, even if the decision ultimately resulted in a loss of the business corporation or if such a decision later turns out to be wrong (or even loss-making). If opposite interpretation or approach is permitted, there would hardly be someone who would discharge the particular office at full stretch and with interest. In other words, the new legislation of the Czech corporate law (through the provisions of section 51 subsection 1 of the Business Corporations Act) specifically responds to the fact that adopting business decisions is always associated with certain risks related to uncertain result. However, it should be stressed that such a thought structure, although it appeared in our private-law (corporate) regulations for the first time at 1 January 2014, is not a complete novelty for the Czech legal order.*

KEYWORDS

Business Judgement Rule; Duty of Care; Compliance; Compliance Program; Enterprise Risk Management

JEL CLASSIFICATION

K20; K22; M14; M20



The Evaluation of Marketing Communication

- ▶ Ing. Markéta Smiřinská » Department of Marketing Communication, Faculty of Economic Studies, University of Finance and Administration
- ▶ PhDr. Ing. Václav Kupec, Ph.D. » Department of Business Management, Faculty of Economic Studies, University of Finance and Administration; email: vkupec@mail.vsfs.cz¹

* Motto

“When you talk, you are only repeating what you already know. But if you listen, you may learn something new.”
Tändzin Gjamccho

1. Introduction

Marketing communication in any of its forms, symbolizes the first point of contact with potential customers. It is an information concept with a clear purpose of winning over the loyalty of a customer for one's own product or service. The ability to address and particularly to attract the target group by a commercial communication is one of the fundamental pillars of business success. Shopping habits of today's consumers, as well as their loyalty has developed continually. Therefore, one must respond to current communication trends and use suitable distribution — means — media and build a strong bond between the brand and customer using an insight into the entire context.

The trend of the development of technologies, changes in consumer's behaviour and increasing competition stir firms to combine management and marketing instruments that have been previ-

ously mutually separated. In particular, it was the developing Internet that significantly influenced patterns of human behaviour, both from social, consumer or media perspective. According to Kašík and Havlíček (2015, p. 32) today's Internet is an element of digital economy and topmost media in multimedia communication between the brand and customer. To analyse consequences of shopping habits in the ever-increasing generation of Prensky's (2001, p. 1) digital natives, who are significantly different from the existing consumers, thus becomes a strategic priority.

To succeed on the market, the firm must monitor both its external and internal environment. Analyses, having a form of audit methods that in contrast to other techniques can comprehensively monitor selected process may serve these purposes. With comprehensive, or “End-to-End” approaches, from theoretical analysis to practical recommendations, being on of them. The aim of this paper is to analyse marketing communication in a selected environment, present new findings and recommendations to improve this marketing communication. As it is important to focus on adequate communication with the customer and not favour own business objectives over his/her wishes and needs.

¹ The paper presents the results of the project developed at University of Finance and Administration called “Marketingové modely v prostředí Průmyslu 4.0” (VŠFS 7429/2017/04).

→ 2. Overview of literature

The problem can be introduced with a thesis by Hammer and Champy (2003, p. 24) regarding predominantly sale-oriented firms in the 21st century. Therefore, the population is overwhelmed by purchase-inducing commercial communications. According to Green (2012, p. 6), such communication, or advertising respectively, is a phenomenon influencing consumer behaviour and according to Kusá, Fašiang and Grešková (2016, p. 250) or Vysekalová et al. (2012, p. 53) it strives to make customers act pro-actively. According to Fifield (2012, p. 72), marketing teams of experts working in the advertising field seek the most effective way to arise an adequate interest in consumers in the available media space provided by their strategies.

According to Ang (2014, p. 8), the above-mentioned objectives can be achieved using marketing communication. In this regard, Fill (2006, p. 9) uses the following definition: “*Marketing communications should be an audience-centred activity.*” The communication as such is a cornerstone of all communication. According to Kotler and Keller (2013, p. 520), the main aim of its creators is to deliver coded information to the recipient using various communication channels so that it will be understood as originally intended. In the local context, this problem is similarly defined by Karlíček and Král (2011, p. 9) who view marketing communication as managed information provided to target groups. With regard to different fields, this is also verified by Tóth (2016, p. 155), Petrů (2015, p. 191) or Petrů, Jakubíková and Vacek (2016, p. 62).

The purpose of marketing communication is to target the adequate business segment. To approach the target group, firms use different tools, with each of them having a certain function and which mutually supplement each other. This work is based on the summary, process and system classification according to Přikrylová and Jahodová (2010, p. 42) who consider advertising communication and others (see Karlíček and Král, 2011) to be the main marketing communication tools. The

said communication tools are spread among customers through means of communication – media that are perceived here in line with the school of thought of Shiller (2010) and Lister (2009). Subsequently, the firms send communication to recipients using a media mix as described by theories of Jurášková and Horňák (2012, p. 132).

However, the tools and means above must be managed effectively. To do this, audit methods described by Basu (2007, p. 3) can be used as analytical techniques. According to Kumar and Sharma (2005, p. 36), audits can put a marketing environment to test. The concept of an audit can further explained, according to theories of Millichamp (2002, p. 5), as an instrument for error detection. The performance of audit in the areas of marketing is then directly defined by Kumar and Sharma (2005, p. 36) as a complex, systematic and independent assessment of the business in relation to marketing activities, environment and strategies. The problem is viewed similarly by Kupec (2015, p. 26) in the context of company communication.

3. Material and methodology

Based on the research of theories in specific fields, it can be said that audit approaches may assess selected business processes. In this paper, the marketing communication is the scrutinized process, or the tested material respectively. The significance of the analysis in this area is confirmed by the current “*Report to the Nations on Occupational Fraud and Abuse*” (ACFE, 2016, p. 55), which identifies theoretical marketing serving as grounds for the marketing as a high risk-involving environment. In this case, the marketing communication analysis is performed experimentally in the cosmetic sector of selected company.

The marketing communication of the selected firm is partially based on concepts of the international parent company management. Due to the fact that the company is active on the direct sale market, its communication is oriented at B2B segments, according to Bouwman, Vose and Haaker

(2008, p. 33), B2C according to theories by Weill and Vitale (2001, p. 95) and B2B2C according to Zhang and Zhang (2011, p. 356). As part of B2B model, the main actors are the analysed company as the producer as the first party and the consultants as a business entity (broker) as the second party. In B2C model, the selected company acts again as the producer and the end user is the last link of the business chain. B2B2C model is a combination of B2B and B2C approaches.

In the above mentioned B2B segment, the assessment objectives are achieved by analytical approaches using Spencer Pickett (2010, p. 585) and Hingarh and Ahmed (2013, p. 85) methodology and through on-line questionnaire according to theories of Chráska (2007, p. 163). The questions used in the questionnaire are based on the general concept of Kotler and Keller (2013, p. 140). The concept of the questionnaire is comprised of 17 questions (filtering, open, half-closed, dichotomous, controlling or Likert scale according to Brace (2008, p. 73) or Herout (2016, p. 32)). By the subsequent data analysis using techniques of Kozel, Mynářová and Svobodová (2011, p. 110) and Kupec (2014, p. 32) the marketing communication of the selected firm is put to scrutiny. In conclusion, recommendations according to techniques by Kumar and Sharma (2015, p. 87) that are aimed to improve the communication effectiveness are formulated and interpreted.

To collect the data, CRM system of the given firm is used as a key source of contacts for selection of respondents (please refer to Pattern 1). To perfect the questionnaire before starting the questioning phase the project was tested on a group of 15 respondents according to the theories of Kozel, Mynářová and Svobodová (2011, p. 92). The analysis as such is performed by on-line questioning of 100% population of the analysed sample defined by the representative technique of Chráska (2007, p. 20). The basic set consisting of 40,663 active consultants of the selected firms was approached by direct e-mail with a link for completing the questionnaire. To analyse and summarize the data,

statistical methods, including verification and correction procedures of Roubal, Petrová and Zich were used (2014, p. 64).

Pattern 1 » Sample size

$$n = \frac{(z^2 \cdot \delta^2)}{\Delta^2}$$

where:

n – is the minimum number of respondents,

δ – is the a calculated standard deviation from the known average,

Δ – is the specified maximum permissible error.

Source: Adjusted according to Kozel, Mynářová & Svobodová (2011, p. 199).

4. Results

Based on the consent given by the management the data collection was performed using an on-line questionnaire (Smířinská, 2016). The questionnaire was created in Google Forms application a distributed in digital environment. To approach contacts from the company CRM, a form of business communication directly to E-mail inboxes of respondents was used. The structured visualisations of the questionnaire results were performed by converting the data using descriptive texts, tables and charts.

From the total of 40,663 respondents-addressees, the E-mail with the questionnaire was opened by 14,185 persons (see Table 1). 2,681 respondents, i.e. 6.6%, of these 96.7% were women, actively participated in the questionnaire and respondents from 46 to 55 years were the most numerous age group. The data obtained were continually kept on file in data matrix of the Google Forms application and when the questioning was completed they were subsequently exported to a Microsoft Excel file. This data set was structured with individual questions in 71 columns and 2,681 lines. For the data processing phase, the Microsoft Excel spreadsheet program and its available functions were used.

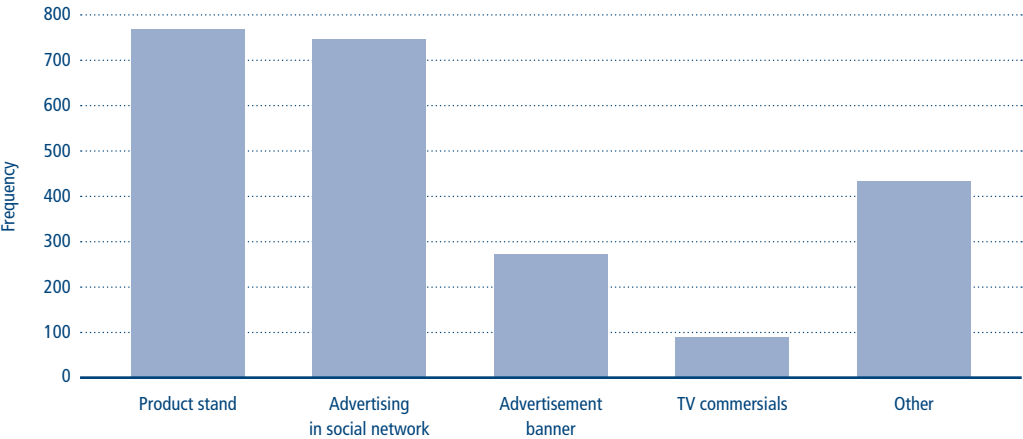


→ Table 1 » Graphic depiction of the size of the studied sample

Metrics in %	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Total sample (100%)	40,663 people									
Studied sample (6.6%)	*	*2,681 people								

Source: Own processing

Figure 1 » Types of the selected company promotion



Source: Own processing based on own research

As part of the marketing activities of the select- ed firm, 1,920 respondents experienced promo- tional activities over the last 3 months. The most common types of promotion given in the answers were product stands (33.2%) and advertisements in social networks (32.2%), as shown in Figure 1. The data regarding the respondents who have not experienced any type of the company promotion over the last 3 months are also interesting². Despite the fact that 57.4% of respondents spent more than hour of their time watching TV, 36.1% listening to radio, 6.2% reading papers and 55.4% surfing the Internet. The sum of the given percentages is not

equal 100% due to the fact that the respondents may have selected more than one of answers provided. Due to the fact that all these media were used in the company communication, it is an im- portant finding.

The promotion that the respondents remem- bered was subsequently rated on the scale 1 to 5. The average score in the better half achieved the score of 2.27. The alternative of option 2, selected 731 times, i.e. from 38.1% of respondents who ex- perience any kind of promotion was the most fre- quent one. The frequency of ratings and average rating are shown in Figure 2.

² Stated by up to 28.4% of the respondents.

The general evaluation of communication tools of the selected company yielded the average score of 2.27. Of 1,216 respondents who evaluated its communication tools, 21% gave the highest score reflecting the maximum satisfaction with the communication content. However, the rating 3 chosen

by 29.3% of respondents, was more frequent. All values, include the mode and median are shown in Figure 3.

From traditional media, that were followed by respondents more than one hour a day, TV won 57.4%, please see Figure 4. The press which is

Figure 2 » Evaluation of selected types of selected company promotion

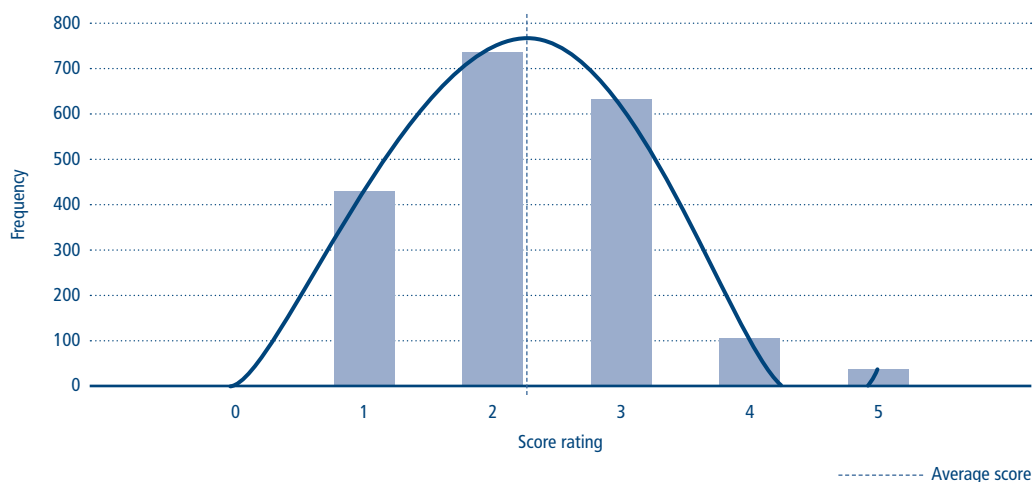
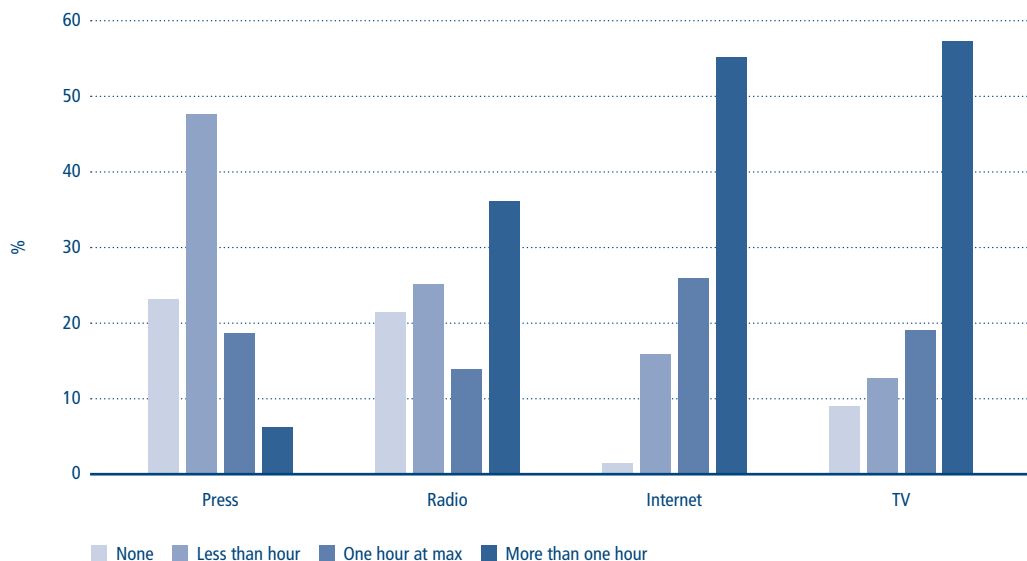


Figure 3 » Evaluation of selected company communication tools

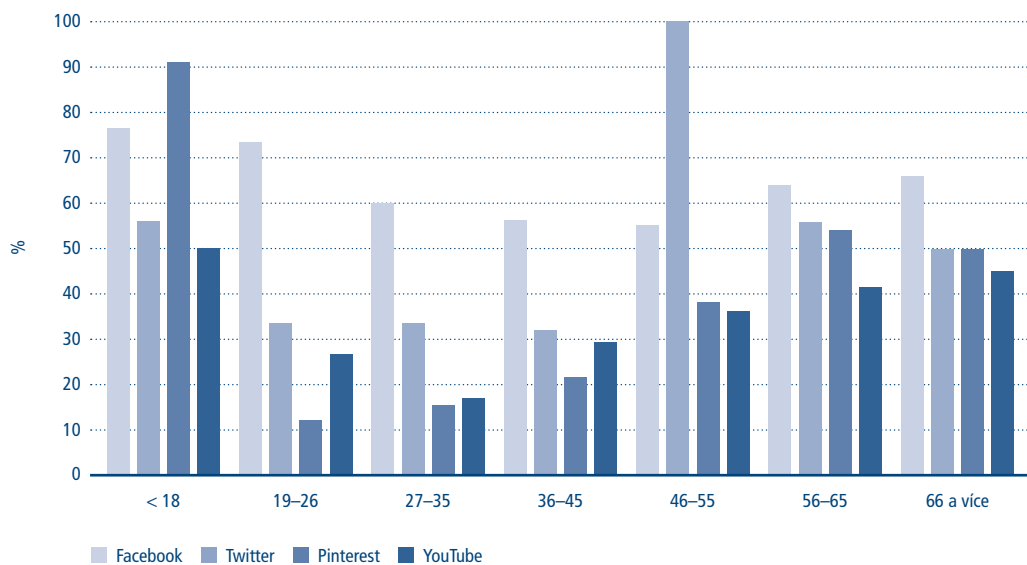


→ **Figure 4 » Frequency and media viewing time**



Source: Own processing based on own research

Figure 5 » Share of social network active users following selected company profiles



Source: Own processing based on own research

mostly ignored by almost a quarter of respondents (23.3%) scored the lowest result in this group. The Internet surpassed TV sets by 7.8% with regard to the time devoted by respondents to this media. Therefore, it took the first place with regard to “viewers share” and has become the most used media by the respondents.

Concerning the time spent in digital environment, up to 55.4% of all respondents from the selected group answered that they spend more than one hour a day following the Internet. The most common activities involved shopping (60.6%) and communication in social networks (48.7%). It was found after the subsequent comparison of social networks in the questionnaire that less than one tenth of respondents use other social networks than Facebook and YouTube.

From all active users of social networks of the questioned respondents, 47.5% stated that they were following communication of selected firms on their profiles. Figure 5 demonstrates the share of these users across age groups. Facebook with 69.3% received the highest score thus becoming the most widely followed social network of the selected firm. The second place was taken by YouTube with 23.1% responses and Twitter with 2.5% received the lowest score.

The view on the data from respondents who said they were active users of social networks, yet they do not follow the analysed communication in these channels much, is also an important one. Only 60% of respondents and active users of Facebook in the age group from 27 to 35 years follow the company profile. Up to 98.8% of respondents in the age interval from 19 to 26 years, use social networks daily and all respondents up to 18 years use social networks actively. The communication on social networks as such scored 3 most frequently (answers from 512 respondents, i.e. 37.4%). In contrast to promotional activities of the selected firm, it is a drop and decline in the average rating

to 2.43, which indicates higher degree of dissatisfaction.

These results, particularly the average score, confirm usefulness of the analysis performed and a necessity to make recommendation to improve the company communication. The primary ideas, generally applicable, may include the focus on an effective utilisation of social networks. These may be seen as miniatures of a real market; however, they work on a principle of interaction and prompt communication opportunities. Therefore, we may recommend to lead a continuous dialogue with customers, to respond to their input and to provide feedback. Not only should the firms send their communication but build a trustworthy and real face of the firm. As customers better receive communications from a concrete human identity than company logo.

It follows from the research findings that the communication scored 3 among respondents who follow company communication on social networks. To remedy the situation, a playful and attractive content that people want to share themselves should be used for the content of company profiles. The aim of communication should be the ability to invite interaction of people resulting in spreading a positive WOM. Another proposal consists in the utilisation of a tool to create Events on Facebook allowing to build community of followers and event participants. Using an organic distribution of Events, one may be able to increase the awareness of the brand and its activities.³ The paid advertising displayed for the user in the right section of the page then allows to approach and precisely target a selected group of users.

More specific recommendations may involve utilisation of Instagram social network. In 2015, the number of Czech users of Instagram reached 600,000.⁴ The most numerous group of users was formed by people up to 34 years (Newsfeed.cz, 2016), not being entirely the primary segment of

³ In this regard, we may recommend to monitor other indicators that may uncover an interest in a particular post, product or offering, or level of engagement, conversion rate, click-through rate to websites and landings on company websites.

→ clients of the scrutinized firm, but to approach and make loyal ambassadors of the brand and customers from the ever-increasing generation of digital natives, this social network us a very suitable marketing platform. Mostly due to the fact that the audience will be approached visually through attractive photos of the product portfolio that will speed up the perception of the message and will bring stimuli to follow the brand.

The developing phenomenon of YouTube can be proposed as another on-line platform of modern marketing. The company profile on YouTube may impact wide audience across all age categories. Audiovisual content may be used as an effective marketing tool to support sale and brand building. Moreover, it follows from the questionnaire that YouTube is the second mostly used social network among the interviewed respondents. Therefore, it can be seen as an adequate medium in marketing communication. With regard to video creation, a production of spots of maximum length of 2 minutes can be recommended. This will increase the probability that it will be viewed until the very end which will improve its position in the YouTube search engine.

Having dealt with the social network utilisation, we should also mention websites. Currently, they are one of the most effective platforms for marketing communication. In order to increase the brand awareness, build loyal and stable base of ambassadors using high quality content of company websites, we may propose to introduce RSS channels⁵. To evaluate the content of these websites, with regard to their attractiveness, content quality and transparency, a similar monitoring of visits can be used⁶. Based on the analysis of this metric, the content of the specific website may be optimised, the

success of on-line campaigns can be assessed or strengths and weakness of company web presentation can be defined.

The establishment of a company blog, is a follow-up proposal to approaching new customers, creating backlinks to websites resulting in a naturally increased SEO⁷ for Internet browsers. The results of the research show a rapid drop of the time spent and interest of respondents for printed media in the digital era. It is the blog, being a digital alternative to printed company promotion, that can be seen as their modern counterpart. The articles in the blog should be supplemented with links to newer and older articles which will minimize the "Bounce rate". At the same time, plug-ins for sharing the article through social networks, which will increase the probability of organic distribution of the content using other channels should be added.

This series of recommendation that have not yet been exhausted may conclude the ideas for on-line transmission of information. Most importantly, the increasing group of digital natives no longer communicates with others using text messages or phone calls, but prefer mobile applications, or on-line communication channels. These services are available to users entirely for free. Their operation is provided through the use of mobile data that are commonplace for the generations above. The effort to save money is evident here. Therefore, to approach this target group, we propose the firms to adapt their communication with customers using new communication channels, such as WhatsApp and Viber.

⁴ Number of active users, at least once monthly.

⁵ Really Simple Syndication.

⁶ As part of the monitoring of visits, we may observe a number of unique visits and visited pages, key words in search engines that brought the users to the website, landing pages that brought the user to the website, exit ages will suggest whether or not the user continues to view other company channels or leave the website entirely (Bounce rate), the most frequently visited pages or average visit time.

⁷ Search Engine Optimization.

The marketing communication is being developed together with the development of society, global economic and technological changes. At the same time, it is influenced by fragmentation of markets and increasing resistance of customers to traditional stimuli. For these reasons, not only must current trends be monitored, but they must have evaluated as well.

5. Discussion

The results and recommendations can be confronted with other scientific papers which will allow to present a balanced picture of the problem. The primary benefit of the performed analysis may be based on theories in the field by Kumar and Sharma (2005, p. 36) who say in relation to marketing communication that the audit approaches identify problematic areas and recommend their corrections. This is generally confirmed by Sawyer, Dittenhofer and Scheiner (2003, p. 3) who feel that verifying internal process using audit methods may assist management. Russell (2007, p. 12), Phillips (2009, p. 32) or Douglas, Smith and Wood (2009, p. 1255) see the problem identically. This application was made in the project above.

The performed analysis evaluated the processes of the selected organisation in line with the methodology of Spencer Pickett (2016, p. 55). The areas of marketing communication were verified, and subsequent analyses and submission of recommendation to adjust activities were made. Here, we may refer to a professional "Report to the Nations on Occupational Fraud and Abuse" (ACFE, 2016, p. 55) pointing out to a risk involving environment with regard to marketing issues. The results from our own research shown, or questioning yield concrete findings that may result in potential losses in economic results if ignored. The proposed procedure may contribute to eliminate risks in this area.

The formulated recommendations are based on the described methods and have no ambition to embrace the entire marketing issue. The aim of

their presentation consists in the submission of analysis with specific recommendations, in contrast to other management approaches. This is particularly confirmed by Ferrell and Hartline (2014, p. 273) who emphasize the importance of submission of clear remedial steps in this process. The presented recommendations deliberately relate to the on-line area of marketing communication and its means – media. As mentioned by Kotěšovcová, Mihola and Wawrosz (2016, p. 85), Koontz and Weihrich (2008, p. 6) or Petrů and Novák (2016, p. 235), successful companies in 21st century must utilise all benefits of information technologies.

Finally, it can be concluded that the performed analysis of marketing communication can be seen as comprehensive consulting services including a wide range of actions. The analyses and audit techniques used are similarly viewed by Phillips (2009, p. 22) who sees them as a modern form of assistance to executives for business process management. Moeller (2011, p. 16) supplements the topic and adds that the current audit is no longer based on "hard" controlling approach but is rather oriented at "soft" consulting approach. This allow to use the applied approach ideally in the field of marketing communication which, according to marketing theories by Wilson (2002, p. 7) have never been exposed to such changes as today.

6. Conclusion

The marketing communication is being developed together with the development of society, global economic and technological changes. At the same time, it is influenced by fragmentation of markets



→ and increasing resistance of customers to traditional stimuli. For these reasons, not only must current trends be monitored, but they must have evaluated as well. Therefore, the aim of this paper was to analyse marketing communication in the specific environment, present new findings and recommendations to improve this marketing communication. The specific audit approaches may be used in this regard. It follows from the results of verification with 2,681 respondents that 29.3% of them rated communication tools of the selected company as mediocre. This gives the firm informa-

tion that the analysed processes must be improved. To do this, the presented recommendations relating to modern communication in on-line environment responding to the findings found may be utilised. Thus, the results show that the verified options of the analysis may actually contribute to improve an effective management of the selected business processes by presenting practical findings and follow-up steps. Therefore, we may recommend company managements to apply the marketing communication techniques described above.

REFERENCES

- [1] ACFE: *Report to the Nations on Occupational Fraud and Abuse*. Austin: Association of Certified Fraud Examiners, 2016.
- [2] ANG, L.: *Principles of Integrated Marketing Communications*. New York: Cambridge University Press, 2014.
- [3] BASU, S.K.: *Auditing: Principles and Techniques*. Delhi: Pearson Education, 2007.
- [4] BOUWMAN, H., VOS, H., HAAKER, T.: *Mobile Service Innovation and Business Models*. Berlin: Springer, 2008.
- [5] BRACE, I.: *Questionnaire Design*. London: Kogan Page, 2008.
- [6] DOUGLAS, F.P., SMITH, J.L., WOOD, D.A.: Internal audit quality and earnings management. *The Accounting Review*, 2009, 84(4), pp. 1255-1280.
- [7] FERRELL, O.C., HARTLINE, M.D.: *Marketing Strategy*. Mason: Centage Learning, 2014.
- [8] FIFIELD, P.: *Marketing Strategy*. Oxford: Routledge, 2012.
- [9] FILL, C.: *Simply Marketing Communications*. Harlow: Pearson Education, 2006.
- [10] GREEN, J.: *Advertising*. New York: The Rosen Publishing Group, 2012.
- [11] HAMMER, M., CHAMPY, J.: *Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution*. New York: Collins, 2003.
- [12] HEROUT, L.: *Elektronické studijní opory v prostředí terciárního vzdělávání*. Praha: Powerprint, 2016.
- [13] HINGARH, V., AHMED, A.: *Understanding and Conducting Information Systems Auditing + Website*. Singapore: John Wiley & Sons, 2013.
- [14] CHRÁSKA, M.: *Metody pedagogického výzkumu*. Praha: Grada, 2007.
- [15] JURÁŠKOVÁ, O., HORNÁK, P.: *Velký slovník marketingových komunikací*. Praha: Grada, 2012.
- [16] KARLÍČEK, M., KRÁL, P.: *Marketingová komunikace*. Praha: Grada, 2011.
- [17] KAŠÍK, M., HAVLÍČEK, K.: *Marketing při utváření podnikové strategie*. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 2015.
- [18] KOONTZ, H., WEHRICH, H.: *Essentials of Management*. New Delhi: Tata McGraw-Hill Publishing, 2008.
- [19] KOTĚŠOVCOVÁ, J., MIHOLA, J., WAWROSZ, P.: Úplná typologie vývojů HDP. *Scientia et Societas*, 2016, 12(3), s. 85-105.
- [20] KOTLER, P., KELLER, K.L.: *Marketing management*. Praha: Grada, 2013.

- [21] KOZEL, R., MYNÁŘOVÁ, L., SVOBODOVÁ, H.: *Moderní metody a techniky marketingového výzkumu*. Praha: Grada, 2011.
- [22] KUMAR, R., SHARMA, V.: *Auditing: Principles and Practice*. New Delhi: Prentice-Hall, 2015.
- [23] KUPEC, V.: *Marketingový výzkum ve vybraných procesech řízení banky*. Trnava: Univerzita sv. Cyrila a Metoda, 2014.
- [24] KUPEC, V.: Marketing audit of corporate communication in banking sector. *Socioekonomické a humanitní studie*, 2015, 5(2), pp. 25–31.
- [25] KUSÁ, A., FAŠIANG, T., GREŠKOVÁ, P.: How is the daily shopping behavior of consumer Goods Influenced by gender. In: CHEN, L. (ed.): *ICASSR 2015: 3rd International Conference on Applied Social Science Research*. Beijing: Atlantis Press, 2016.
- [26] LISTER, M.: *New Media: A Critical Introduction*. New York: Routledge, 2009.
- [27] MILLICHAMP, A.H.: *Auditing*. London: Thomson, 2002.
- [28] MOELLER, R.R.: *COSO Enterprise Risk Management: Establishing Effective Governance, Risk, and Compliance*. Chichester: John Wiley & Sons, 2011.
- [29] NEWSFEED.CZ: Český Instagram v číslech (Czech Republic). Newsfeed.cz, 2016. [online]. [cited 2016-04-13]. Available from: <<http://newsfeed.cz/cesky-instagram-v-datech/>>.
- [30] PETRŮ, N.: New approaches in the banking sector to communicate with customer segments. In: MATUŠ, J., PETRANOVÁ, D. (eds.): *Marketing Identity: Digital Life – Part II*. Trnava: University of SS. Cyril and Methodius in Trnava, 2015.
- [31] PETRŮ, N., JAKUBÍKOVÁ, D., VACEK, J.: Rodinné podnikání v České republice – historie a současnost. *Socioekonomické a humanitní studie*, 2016, 6(2), s. 62–75.
- [32] PETRŮ, N., NOVÁK, J.: Czech family business brands as a tradition bearer. In: PETRANOVÁ, D., MATUŠ, J., MENDELOVÁ, D. (eds.): *Marketing Identity: Brands We Love – Part I*. Trnava: University of SS. Cyril and Methodius in Trnava, 2016.
- [33] PHILLIPS, A.W.: *ISO 9001:2008 Internal Audits Made Easy*. Milwaukee: Quality Press, 2009.
- [34] PRENSKY, M.: Digital natives, digital immigrants. *On the Horizon*, 2001, 9(5), pp. 1–6.
- [35] PŘIKRYLOVÁ, J., JAHODOVÁ, H.: *Moderní marketingová komunikace*. Praha: Grada, 2010.
- [36] ROUBAL, O., PETROVÁ, I., ZICH, F.: *Metodologie marketingových výzkumů*. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 2014.
- [37] RUSSELL, J.P.: *The Internal Auditing Pocket Guide*. Milwaukee: Quality Press, 2007.
- [38] SAWYER, L.B., DITTENHOFER, M.A., SCHEINER, J.H.: *Sawyer's Internal Auditing: The Practice of Modern Internal Auditing*. Altamonte Springs: IIA, 2003.
- [39] SHILLER, J.P.: *Investiční horečka*. Praha: Grada, 2010.
- [40] SMÍŘINSKÁ, M.: *Hodnocení marketingové komunikace vybrané firmy*. MA thesis. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 2016.
- [41] SPENCER PICKETT, K.H.: *The Internal Auditing Handbook*. Chichester: John Wiley & Sons, 2010.
- [42] TÓTH, E.: Organizační řízení firem v nových časech. *Scientia et Societas*, 2016, 12(4), s. 155–173.
- [43] VYSEKALOVÁ, J. et al.: *Psychologie reklamy*. Praha: Grada, 2012.
- [44] WEILL, P., VITALE, M.R.: *Place to Space: Migration to E-Business Models*. Boston: Harvard Business Review Press, 2001.
- [45] WILSON, A.: *Marketing Audit Handbook*. London: Kogan Page, 2002.
- [46] ZHANG, L., ZHANG, C.: *Engineering Education and Management*. Berlin: Springer, 2011.



→ The Evaluation of Marketing Communication

ABSTRACT

Marketing communication is an important element of today's management. Therefore, an efficient transmission of information through adequate media is a key strategy of modern firms. The problem of marketing communication can be responsibly managed by analytical approaches allowing comprehensive evaluation from theoretical analysis to practical recommendations. The aim of this paper is to analyse marketing communication in a selected environment, present new findings and recommendations to improve this marketing communication. The assignment is dealt with methodically using audit analyses of selected instruments – marketing communication media in the cosmetic industry sector with focus on a more generalising interpretation. The main findings of the paper include particular results of the inquiries that quantitatively identify deficiencies in analytical processes. Subsequently, recommendations regulating the utilised communication are made. Therefore, it can be said that marketing communication analysis significantly contributes to its responsible management which may be reflected in economic results of firms.

KEYWORDS

Analytics; communication; inquiries; management; marketing

JEL CLASSIFICATION

M10; M30; M31



A Legal Analysis of Greek Crisis of 2015 and Beyond

► JUDr. Jan Pulda, LL.M.» Department of Corporate and European Law, Faculty of International relations, University of Economics in Prague; email: pulj012@vse.cz

* 1. Introduction

Approximately two years ago the EMU went through quite a perilous journey leaving the uncertainty for financial markets as well as for common individuals regarding several issues.¹ Greece was apparently indebted to the degree that was obviously unable to fulfill its obligations towards its creditors, namely the IMF. Greek government was negotiating with its partners (creditors, international institutions, EU authorities) for several months however that did not fix the essential problem which was its inability to meet prescheduled payments to IMF in particular. The situation further deteriorated since common individuals launched a bank run withdrawing substantial amounts of money from Greek banks for several weeks, the latter forced Governing Council of ECB to halt further funding of Greek banks via Emergency Liquidity Assistance. There were obviously articulated concerns and questions, in several EMU member states and beyond, asking whether Greece is the country that should be still the EMU member country in years to come. Given the way Greek government handled the situation during

summer of 2015, one might observe that these concerns were certainly justified. The Greek bailout referendum that took place on July 5 2015² was hardly necessary and certainly did not ease already tense situation³. Although it's not purpose of this article, it would be interesting to observe aspects of legality of this move (the referendum) since the question that Greek citizens were being asked is strictly fiscal, so the reasons behind this appear be less rational, more populist aiming perhaps to retain pressure on creditors and EU institutions in subsequent negotiations. Greece was due to pay approx. € 1.5bn to the IMF on June 30, 2015, further payment of € 3.5 bn was due on July 20, 2015 to ECB and € 3.2 bn payment due on August 20, 2015. Inability to fulfill its obligations might have resulted in imminent default of Greece having subsequent impact on other contracts to which Greece was a party to. Unfortunately the facility between Greece and IMF are not disclosed to public so one might only guess about its stipulations such as what is predicted to happen (if anything) in case of unpaid dues, whether there were applicable grace periods, perhaps cross default clauses and so on. Nevertheless considering IMF approach →

¹ <<http://www.economist.com/news/europe/21657836-chastened-nation-and-its-leader-face-more-hard-choices-rage-resignation>>.

² <http://www.nytimes.com/2015/07/06/world/europe/greek-referendum-debt-crisis-vote.html?_r=0>.

³ <<http://blogs.lse.ac.uk/euoppblog/2015/07/20/why-greeks-voted-the-way-they-did-in-the-bailout-referendum>>.

→ to Greece in the past and statements such as that even if Greece was unable to make the payments on time it would be considered as “arrears” instead of in default might provide some hints as to how soft IMF (and other international institutions) is towards Greece.

Also according to various sources Greece was considering using the IOU to public sector with fixed term for the payment or alternatively against tax reliefs.⁴ In the past there were other examples of IOUs being used in case of financial emergency. In 1992 and later on in 2009 the State of California issued “registered warrants”⁵ aiming to provide cash (and also level in some instances) wages of state employees. This instrument, essentially a security, was also issued as provider of tax refund. Warrants were always issued for concrete amount with exchange date being postponed to later date, important is to emphasize that none of these were to be publicly traded or used by no means as standard money. Similar warrants were also issued in Argentina in 2001 by local governments again in order to provide salaries to state employees and also pensions to its residents (Kiguel, 2013). However there were certain differences in regulations and consequentially also in common usage of such securities compared to the case of California since Argentinean example (Province of Buenos Aires in particular) issued one year fixed bonds in the volume of USD 90 mil. to state employees however unlike in California these were almost instantly being traded for various goods and services – clearly just like the cash. Furthermore Greece also issued IOUs between 2010 and 2011 as so called “pharmabonds” which essentially served as an instrument of acquisition of the amount of € 5,6 bn from heavily indebted Greek hospitals (Malone, 2012). Subsequently Greek parliament passed into law a measure that allowed the state to issue bonds that would be exchanged for medical supplies, so

hospitals could be fully equipped and suppliers get paid for goods and services rendered. Every bond issued under this structure bore exactly the amount matching the one listed in the approved invoice. Every bond was fixed between one to four years. Since these bonds were considered as a standard debt security, they were transferable and were obviously exchanged for cash, although usually with significant discount. It is not clear whether IOU release would be breach of European law – whichever country is involved. Such practice could be treated to be in breach if the denomination of any amount would be made in other currency than EURO (considering EMU member state) since Council Reg. 974/98 particularly in its Art. 10 says: “*banknotes denominated in euro shall be the only banknotes which have the status of legal tender in all these Member States*”. Obviously it would be a question of further features such as a form in which these securities will be released and whether such measures can fall within the legal definition of tender in member state. Apparently the IOUs issued by Greek government in 2010 and 2011 are likely conforming with here above mentioned regulations, on the other hand if such instrument is being denominated in other currency, the issue of legal validity of such undertaking would be most likely to be decided by European Court of Justice.

2. Greek debt crisis and its legal implications

So-called Greek debt crisis of 2015 was also questionable as to the impact this might have in Greek banking sector in medium as well as in longer perspective. Last summer, the Greek domestic deposits were at the eleven-year low.⁶ There are obviously other issues such as nonperforming loans that represent further issues, access to international markets during 2016 moved from being cut off in

⁴ <<http://www.businessinsider.com/the-greek-government-may-have-to-start-issuing-iou-2015-7>>.

⁵ <<https://www.sec.gov/investor/pubs/californiaiou-alert.htm>>.

⁶ <<http://www.bankofgreece.gr/Pages/en/Statistics/monetary/default.aspx>>.

2015 to be limited in 2016, thus Greek banks are heavily relying on ECB funding (in limited form – ELA: Emergency Liquidity Assistance; Angerer et al., 2017). Greek banks were further forced, in order to receive ELA funding, to post Greek T-Bills as collaterals. In other words as long as Greek banks provide T-Bills issued by the government; Greece is deemed to be solvent. The ECB Governing Council is continually reviewing ELA operations usually on a daily (weekly) basis and is allowed to restrict ELA availability (by insisting on such restrictions being introduced by national central banks of course), by two-thirds majority vote. Capital controls (see the IMF legal basis below) were introduced on June 28 2015 as ECB decided to cap the ELA at €89 bn and by doing so to restrict access of Greek banks to merely this amount of reserves. In case the ECB would come to the conclusion that Greek banks are actually insolvent (and not merely facing liquidity issues) then Greek national bank would be required to cease the ELA as it stands.

In this context, it is important to note wording of the IMF Articles of Agreement that obviously applies to all EMU states, the most substantial are as follows: Art. VI (3) stating: *“Members may exercise such controls as are necessary to regulate international capital movements, but no member may exercise these controls in a manner which will restrict payments for current transactions or which will unduly delay transfer of funds in settlement of commitments”*; and also Art. VIII (2)(a) stating that: *“Subject to the provisions of Art. VII, Section 3(b) and Art. XIV, Section 2, no member shall, without the approval of the Fund, impose restrictions on the making of the payments and transfers for current international transactions”*.

Given the provisions above, it would be easy to state that Greece approach to capital controls was in fact restricting international capital flows as well as current international transactions. Since there can be always a certain tension between contractu-

al obligations in one jurisdiction that is supposed to perform and restrictions put on the other party that is to provide counter performance. In other words, in the situation that any financial institution (typically bank of course) will receive an instruction from its client urging it to perform international wire transfer, bank may find itself in rather complicated situation. Either it will go on and provide the service that was required by the client, however putting itself in risk for criminal, administrative or civil liability or it might refuse the client instruction but then being held liable for damages this non-performance caused to relevant party to the contract based upon the transfer was necessary to make. In the situation like that (meaning Greece between Summer 2015 till Summer 2016⁷) it is always important to realize whether obligations arising out of the contract will still remain enforceable. State administration usually tends to spread instead to find for itself more modest limits that are not only a case of introduction of capital controls of course. In the Greek case, capital controls were sanctioning only banks performing the transactions, which did not constitute any offences for mere individuals or other market participants. What if however we will deal with contract concluded under Greek law that should be enforced outside of Greece? Apparently it would mean that Rome I. Regulation would be applied alternatively Rome Convention which means application of capital controls legislation and performance anticipated by such contract that would be in breach with capital controls legislation would be refused.

3. ECB Resolution measures

As for the resolution procedures, ECB, according to Single Resolution Mechanism (Note: EU Directive 2014/59/EU on Bank Recovery and Resolution the “BRRD” was not implemented by Greece in due date as required) is being applied to EMU member

⁷ <<http://www.wsj.com/articles/greeces-finance-ministry-eases-capital-controls-1469209534>>.



Approximately two years ago the EMU went through quite a perilous journey leaving the uncertainty for financial markets as well as for common individuals regarding several issues. Greece was apparently indebted to the degree that was obviously unable to fulfill its obligations towards its creditors, namely the IMF (...) The Greek bailout referendum that took place on July 5 2015 was hardly necessary and certainly did not ease already tense situation. (...) It would be interesting to observe aspects of legality of this move (the referendum).

states effective January 1 2016 although there were significant concerns over Greek implementation during the summer of 2015. Greece finally implemented these measures on July 22 2015. After the banking crisis in Greece during 2010 and 2012 (Kouretas and Prodromos, 2010), Greece does not apply similar regime to BRRD and transfers to bridge banks that are being accepted in order to make a good/bad bank division in case those should be required (World Bank Group, 2016). It is important to stress that one of the most essential conditions for starting the negotiations during the July 2015 between “the Quartet” (meaning EU Commission, EFSF, IMF and ECB) and Greek government was the implementation of here above mentioned Directive, before the additional ESM program could be undertaken. It was apparent that this particular issue (meaning harmonizing of regulations amongst the EMU members) is of utmost importance to Greek creditors. Greek introduction of BRRD was obviously a substantial step for restructuring its financial sector where 90% of assets are allegedly held by merely four banks (National Bank of Greece, Alpha Bank, Eurobank Ergasias, Piraeus Bank)⁸. Majority share in all four banks is being held by The Hellenic Financial Stability Fund (fund is being funded by EFSF and the IMF) as a consequence of 2012 bank recapitalization.

Regarding the BRRD, the main purpose was to establish a unified system of dealing with under-

capitalized banks within the European Union. As for the EMU itself, Single Resolution Mechanism along with Single Supervisory Mechanism and the Single Deposit Guarantee Mechanism were established in order to provide more structured regulation leading to higher level of bank deposits security in Greek banks. BRRD also aims to further development of systems of resolution objectives that should provide critical oversight and protection of depositors being under the deposit guarantee scheme. Those targets are being carefully observed and protected as it aims to eliminate the risk of bank default or even banking system reconstruction that would primarily rely on public funding. Also doctrine is meant to be that shareholders should be those who will suffer the losses in the first place instead of the depositors and EMU member states in particular are being responsible for implementation of these rules in legal practice, obviously then following the insolvency standards of additional claims being satisfied pursuant to local i.e. member state laws (the exception being covered deposits that are meant to be used for resolution purposes also being refunded according to deposit guarantee scheme). Minimum of 8% of the liabilities of relevant institution are need to be met by shareholders and owners of other securities through write down, conversion, or otherwise before any public involvement in resolution of such situation might be considered and possibly under-

⁸ <http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-6255_en.htm>; <http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-6193_en.htm>.

taken. Obvious purpose here is to eliminate issues involving morally hazardous actions of bank management, that might be thinking that any bail out is actually a relevant option in case things “go south”, in other words a try to prevent taxpayer involvement in such situations. In order to emphasize this approach, BRRD also reads that management is being liable (no matter whether the legal or natural person is being involved) for failures of the institution in question, under both civil as well as criminal law. On the other hand BRRD provides significant powers for supervisors in order to adopt fast paced decisions aiming to prevent any contagion, market uncertainty or even a bank run.

As for the actual Greek bailout, the relevant authority in Greece is obviously Bank of Greece, which serves also as a supervisory authority for banking sector as well as insurance companies operating in Greece. Also there is The Hellenic Capital Markets Committee, which deals with investment firms. Further the Single Resolution Board within European Banking Union is cooperating with Bank of Greece and ECB since the latter is an authority fully responsible for Greek banking sector. ECB stated earlier in 2015⁹ that: “Greece enacted comprehensive legislation that introduced mechanisms to resolve failing institutions since 2011¹⁰, prior to the adoption of the BRRD, on which the ECB has been consulted”, meaning that substantial changes into the supervisory powers of Bank of Greece were not introduced via the BRRD Act. The resolution instruments as provided by BRRD are essentially divided into four features that might be applied separately or in whatever the combination maybe as follows: 1) sale of business, establishment of a temporary bridge bank, 3) asset separation, 4) bail-in

What the BRRD does in fact when it comes to bail-in option is that adopts almost entirely structure and wording of the BRRD related to conversion of equity or the write-off of claims for the

purpose of recapitalization of banks or other organizations conducting their business within financial sector, or to sell part of the business of the organization in question (alternatively also its assets) or to provide bridge capital as well. It is needless to say that that bail-in might be eventually applied to whatever the liability of relevant organization might be under the resolution being not sheltered by some type of collateral. Obviously it will not be applied to any covered deposits, short-term interbank lendings, client assets, clearing houses claims and payments, just as payment and settlement systems (with shorter maturity than a week) and additional liabilities such as incomes of private citizens (salaries, pensions), procurement debts and/or taxes. In some instances, the resolution authorities are allowed to exclude other liabilities on a basis of individual consideration, obviously bearing in mind aspects such as whether a requirement of continuity of essential services, prevention of imminent contagion of the financial system or in a case that bail-in can't be finished in reasonable timeframe. Nevertheless statutory provisions are containing key difference compared to the BRRD that lies within the priority ranking of deposits when a credit organization is put in special liquidation procedure. For instance according to Art. 108 of the BRRD, in the event of insolvency the deposits of natural persons and those of micro. Small and medium sized enterprises in the amount over € 100.000, — will receive preferential treatment and therefore will be paid before the unsecured and non-preferential creditors. The exceptions to the rule described above are only deposits covered under deposit guarantee scheme and the deposit guarantee scheme claims connected with subrogation rights for covered depositors. The BRRD does not transpose Art. 108 literally however it refers to ranking of claims on special liquidation of a credit institution to a newly established Art. 145 A that Art. 120 of the BRRD inserted into

⁹ <https://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/en_con_2015_25_f_sign.pdf>.

¹⁰ <https://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/en_con_2011_72_f_sign.pdf>.

→ Act Nr. 4261/2014 on “*Intervention in the activities of credit institutions and preventive bank supervision*”. This particular stipulation reads that following claims are being ranked prior to the here above mentioned claims of natural persons, and micro, small and medium business organizations exceeding €100.000, —:

- Employment claims (according to Greek Insolvency Code i.e., Act. Nr. 3588/2007, Art. 154 c),
- Claims of the State according to Arts. 57,58 BRRD,
- Covered Deposits and subrogation claims of the HDIGF (i.e. Hellenic Deposit and Investment Guarantee Fund),
- Claims of the State made by any reason along with applicable interests.

This preferential approach towards the State claims has been widely criticized¹¹. Further it is important to emphasize that here above listed ranking of claims has been applied to any creditor special liquidation which commence following the publication of the BRRD Act (i.e.) July 23 2015) not to those that could have been placed in accordance with the bail-in stipulations after January 1, 2016.

4. Grexit and what could possibly follow?

The very question many were asking is whether EMU is strong (institutionally at first place) enough to deal (administratively, politically) with members that in fact did not cope with 5 key convergence criteria and did enter the EMU.¹²

The second question was, and still remains to this date: is there a legal framework that would actually allow voluntary or even forced exit of an

EMU member state? I will do try to analyze current situation in following lines and perhaps comment on future measures to be undertaken.¹³

It has been pointed out several times that there is in fact almost no legal basis for leaving the EMU.¹⁴ Treaty on European Union (hereinafter referred to as „TEU“) merely provides clause on leaving the entire EU in its Art. 50, which came to play during this summer due to Brexit referendum result in UK. However such solution is kind of unrealistic structure, particularly for country such as Greece. Another perspective can be found in Art. 7 TEU, but it is also very unlikely that its stipulations dealing with “European values” would be suitable for this particular task.

Then obviously there is an option in provision of Art.352 of the Treaty of the Functioning of the European Union (further referred to as “TFEU”) which reads: “*If action by the Union should prove necessary, within the framework of the policies defined in the Treaties, to attain one of the objectives set out in the Treaties, and the Treaties have not provided the necessary powers, the Council, acting unanimously on a proposal from the Commission and after obtaining the consent of the European Parliament, shall adopt the appropriate measures. Where the measures in question are adopted by the Council in accordance with a special legislative procedure, it shall also act unanimously on a proposal from the Commission and after obtaining the consent of the European Parliament*”. This seems to be the only feasible legal basis that could realistically open the debate of leaving the EMU for any member state. Nevertheless, there is an obvious, however, that is the voluntary procedure that will be undertaken by the member state itself. This should however need to be subsequently approved (con-

¹¹ <<http://www.keeptalkinggreece.com/2015/07/27/moodys-on-greek-banks-law-big-deposits-of-over-e100k-at-risk-of-bail-in/>>.

¹² <<http://www.bloomberg.com/news/articles/2011-05-26/greece-cheated-to-join-euro-sanctions-since-were-too-soft-issuing-says>>; <<http://www.bbc.com/news/world-europe-16834815>>; <<http://foreignpolicy.com/2017/02/20/dont-look-now-but-theres-another-greek-debt-crisis-brewing/>>.

¹³ <<https://www.forbes.com/sites/dougbandow/2017/01/05/greece-heads-into-another-economic-crisis-time-to-finally-exit-the-european-union/#7da39e93607b>>.

¹⁴ <<http://eulawanalysis.blogspot.cz/2015/06/can-greece-be-forced-out-of-euro-role.html>>.

sidering it would be government of member state of EMU that would made such move) by every member state of the EU. Obviously, this process would be stretched probably to years to come with uncertain result since this step would require further amendments of the EU treaties and parliament consent of every member state. Unilateral exit of member state could also occur (no matter how un-

likely this seems to be a the moment) but such country would have to resolve key issues, such as a) procedural exit from EMU without actual leaving of the EU, b) adopt new/reinstitute old national currency, c) fix exchange rate, d) immediate redenomination of euro deposits, contracts, other obligations into the new/old currency.

REFERENCES

- [1] ANGERER J. et al.: *Greece's Financial Assistance Programme – March 2017. In-Depth Analysis*. Brussels: European Parliament, 2017.
- [2] DEO S., DONOVAN P., HATHAWAY L.: UBS: Euro Break-Up – The Consequences. *Credit Write-Downs, Finance, Economics and Technology*. [online]. [cit. 2011-09-06]. Available from: <<https://www.creditwritedowns.com/2011/09/eurozone-breakup-consequences.html>>.
- [3] KIGUEL, M.: Argentina's debt: the good, the bad and the ugly. In: ATIYAS, I. et al.: *Think Tank 20: The G-20 and Central Banks in the New World of Unconventional Monetary Policy*. Washington: Brookings, 2013, pp. 6–8.
- [4] KOURETAS, G.P., PRODROMOS, V.: The Greek crisis: causes and implications. *Panoeconomicus*, 2010, 57(4), pp. 391–404.
- [5] MALONE, E.: Greek cuts could drive business melt-down and drugs shortages, industry claims. *Scrip Pharma Intelligence*, 2012. [online]. [cit. 2012-03-13]. Available from: <<https://scrip.pharmamed-techbi.com/SC016589/Greek-cuts-could-drive-business-meltdown-and-drugs-shortages-industry-claims>>.
- [6] WORLD BANK GROUP: *Bank Resolution and "Bail-in" in the EU: Selected Case Studies Pre and Post BRRD*. Vienna: World Bank Group, 2016.

Internet source:

- [7] <https://www.ubs.com/global/en/about_ubs/about_us/research.html>.
- [8] <<http://www.bankofgreece.gr/Pages/en/Statistics/monetary/default.aspx>>.
- [9] <<http://www.bbc.com/news/world-europe-16834815>>.
- [10] <<http://blogs.lse.ac.uk/europpblog/2015/07/20/why-greeks-voted-the-way-they-did-in-the-bailout-referendum/>>.
- [11] <<http://www.bloomberg.com/news/articles/2011-05-26/greece-cheated-to-join-euro-sanctions-since-were-too-soft-issing-says>>.
- [12] <<http://www.businessinsider.com/the-greek-government-may-have-to-start-issuing-iouis-2015-7>>.
- [13] <http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-6193_en.htm>.
- [14] <http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-6255_en.htm>.
- [15] <<http://www.economist.com/news/europe/21657836-chastened-nation-and-its-leader-face-more-hard-choices-rage-resignation>>.
- [16] <https://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/en_con_2011_72_f_sign.pdf>.
- [17] <https://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/en_con_2015_25_f_sign.pdf>.
- [18] <<http://eulawanalysis.blogspot.cz/2015/06/can-greece-be-forced-out-of-euro-role.html>>.



- [19] <<http://foreignpolicy.com/2017/02/20/dont-look-now-but-theres-another-greek-debt-crisis-brewing/>>.
- [20] <<https://www.forbes.com/sites/doughbandow/2017/01/05/greece-heads-into-another-economic-crisis-time-to-finally-exit-the-european-union/#7da39e93607b>>.
- [21] <<http://www.keeptalkinggreece.com/2015/07/27/moodys-on-greek-banks-law-big-deposits-of-over-e100k-at-risk-of-bail-in/>>.
- [22] <http://www.nytimes.com/2015/07/06/world/europe/greek-referendum-debt-crisis-vote.html?_r=0>.
- [23] <<https://www.sec.gov/investor/pubs/californiaiou-alert.htm>>.
- [24] <<http://www.wsj.com/articles/greeces-finance-ministry-eases-capital-controls-1469209534>>.

A Legal Analysis of Greek Crisis of 2015 and Beyond

ABSTRACT

Greece that was close to default two years ago and was forced, by EU and international institutions, to address its problems by certain legal measures that are being discussed below, along with certain similarities Greek crisis shared with events in other parts of the world along with solutions being applied. It also provides insights into ECB Resolution procedure with regard to Greek crisis, which might be at the present time more than suitable subject for further discussions on the subject, especially considering EMU future.

KEYWORDS

Greece, Crisis, 2015, ECB, Resolution, BRRD, Grexit

JEL CLASSIFICATION

K20; K22



Jak vznikal *welfare state*? Soukromé pojišťovací instituce jako faktický počátek struktur sociálního státu

- Bc. Jan Holoubek » Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova univerzita v Brně
- doc. Ing. František Svoboda, Ph.D. » Filosofická fakulta, Masarykova univerzita v Brně;
email: fsvoboda@mail.muni.cz

* 1. Úvod

Typologie sociálních států, jak jsou popisovány u různých autorů, vychází vždy z rozdílů mezi jednotlivými druhy sociálních států, ať už spatřují rozdíly primárně ve sféře náboženské (Kahl, 2005), politické (Esping-Andersen, 1991) nebo ekonomické (Titmuss, 1974). Zaměření se na rozdíly, jakkoliv užitečné při klasifikaci sociálních států, zastřešilo však otázku evoluce sociálních států, resp. velmi zajímavou otázku, jak se instituce sociálního zabezpečení, původně především dobrovolného, nestátního a neziskového charakteru, přesunuly pod kuratel státu. Pro evoluci sociálního státu se zdá být zcela charakteristické, že je vystavěn z velké části na již existujících strukturách soukromých pojišťovacích schémat, které nově se rodící sociální státy adaptovaly pro své potřeby. Tímto způsobem se v Německu důlní bratrstva (Knappschaften), nemocenské fondy firemní, obecní i nezávislé a spolky vzájemné pomoci staly výchozí organizační strukturou, na kterou navazovaly Bismarckovy zákonodárné iniciativy v oblasti sociálního pojištění. Ve Francii se zrodil důchodový systém,

tolik obdivovaný Bismarckem jako nástroj stability¹, jednak z právní regulace tzv. Společností vzájemné pomoci (Boumediene, 2003), jednak z tzv. Penzijní pokladny na stáří, která byla roku 1850 postavena na existující struktuře 20 pokladen jak soukromých firem, tak státních zaměstnanců. Zdá se, že ve většině Evropy představují tyto instituce, spojující v sobě prvky občanské pospolitosti a pojišťovacího systému, v evoluci sociálních systémů zásadní mezičlánek mezi charitativními dobročinnými systémy a státními systémy pojišťovacími. Dynamika evoluce soukromých pojišťovacích schémat v 19. století a způsob jejich začlenění do struktur rodícího se sociálního státu nám umožní nahlížet na zrod sociálního státu z nové perspektivy.

Tento článek bude věnován fenoménu tzv. Friendly societies ve Velké Británii, svépomocným sdružením, vznikajícím nejpозději od 18. století, jejichž hustou a všudypřítomnou strukturu využil v roce 1912 zákon o národním pojištění (National Insurance Act), který položil základy státem řízeného povinného systému sociálního pojištění. →

¹ „... oddanost, již většina Francouzů cítí ke své vládě, ... zásadním způsobem souvisí se skutečností, že většina Francouzů pobírá nějaký, třeba jen malý a často zcela nepatrný státní důchod. ... Lidé tam tvrdí: Stane-li se se státem něco špatného, přijdou o svou penzi (Musil, 1996, s. 40).“

→ 2. Počátky *Friendly societies*

Friendly Societies byly instituce, spojující v sobě prvky sousedské pospolitosti a pojištění. Českým ekvivalentem označení Friendly society by mohl být termín „vzájemně pojišťovací spolek“ nebo „svépomocný pojišťovací spolek“. Jednalo se o organizace, sdružující dělníky či rolníky, kteří přispívali určitou částkou do společného fondu, ze kterého jim byly vypláceny dávky v případě jejich neschopnosti pracovat. Hlavními dvěma pilíři, na kterých Friendly Societies spočívaly, byly členský a neziskový princip. Cílem bylo „povzbudit zvyky píle, předvídatosti a svépomoci mezi dělnickou třídou umožněním pojistit se pro případ narození dítěte, nemoci, stáří nebo smrti“ (Pratt a Becher, 1829, s. 16).

Princip vzájemného pojištění nebyl v evropských dějinách 19. století novinkou. Cechy již od středověku provozovaly vlastní pojistná schémata, která měla zajistit rodinu člena cechu v případě jeho nadměrné chudoby, nemoci či smrti (Ogilvie, 2014). Friendly societies tak představovaly aplikaci staršího pojistného systému cechů v nových podmínkách počínající průmyslové revoluce.

Historicky dokázané jsou například společnosti londýnských rukavičkářů, kovářů, krejčích či nosičů vody. Mezi lety 1354 a 1496 využily tyto společnosti konkurenční struktury jurisdikcí a zapsaly své regule dle tehdy platného kanonického práva u biskupského soudu v Londýně (Brabrook, 1875, s. 186). Další zaznamenanou zprávu o existenci Friendly societies nalezneme v díle osvícenského spisovatele Daniela Defoea *An Essay upon projects* (Gosden, 1973, s. 4). Defoe v tomto eseji věnuje svou pozornost námořníkům jako zvláště ohrožené skupině obyvatel. Zatímco námořníci, kteří pracovali ve službách krále, a jimž bylo během plavby způsobeno zranění, dostali doživotní penzi, tehdy nazývanou *smart-money*, námořníci ve službách

kupců a soukromých společností nárok na takovou podporu neměli. Proto pro ně navrhuje Defoe zřídit Friendly Society, s registračními kanceláři v přístavech, a navrhuje, patrně na základě obvyklých částek, konkrétní pojišťovací schéma. Námořník, který by se chtěl nechat takto pojistit, by v kanceláři nahlásil své jméno, bydliště, předpokládanou trasu a délku cesty, zaplatil registrační poplatek 1 šilink za čtvrtletí (Defoe, 1697, s. 128). Poté by obdržel certifikát o členství a v případě nehody by jemu nebo jeho pozůstalým byla vyplacena jednorázová částka nebo doživotní renta jednou ročně. Nárok na čerpání by vznikl po půl roce členství.

V případě utonutí nebo zabití námořníka by jeho vdova a sirotci dostali 50 liber. Stejná částka mohla být použita i jako výkupné, kdyby námořník padl do tureckého zajetí. V případě ztráty jednoho oka mohl námořník získat 25 liber jednorázově nebo 2 libry každý rok do konce života. Nejvyššího plnění by se dočkal námořník, který by přišel o obě paže. V tomto případě navrhuje Defoe vyplatit 200 liber jednorázově nebo roční rentu 16 liber. V jeho návrhu je počítáno i se starobní penzí 6 liber ročně (Defoe, 1697, s. 129).

Valná většina Friendly societies se ve většině případů neformovala pod vlivem žádných náboženských² nebo politických ideologií. Hlavní důraz byl vždy kladen na dobrovolnost, vzájemnost, přátelství a bratrství. Právě tímto přístupem Friendly societies navazovaly ve starším období na struktury náboženských dobročinných organizací, v pozdějším období se pak odlišovaly od odborových a jiných dělnických organizací, které přijímaly myšlenky třídního boje a jiné levicové ideologie.

Jakkoliv byly Friendly societies standardně organizovány na dobrovolných základech, experimenty s povinným členstvím, vynucované zákonem, na kterém později postaví své pojistné systémy sociální státy 20. století, jsou do-

² Existovalo však několik výjimek. V roce 1703 byla založena *The Norman Society*, která sdružovala francouzské imigranty (hugenoty), kteří přišli do Británie po vydání ediktu nantského. Členství v této společnosti bylo až do počátku 20. století omezeno na potomky hugenotů (Gosden, 1973, s. 7).

loženy již v průběhu 18. století. Dvě takto založené společnosti se týkaly lodníků, kteří vozili uhlí po řekách. Starší společnost založená roku 1757 na Temži měla stanovený příspěvek 2 šilinky na každou libru, kterou si lodník vydělal. Za toto deseti-procentní zdanění mohl dotyčný čerpat například v době nemoci 7 šilinků týdně, v případě úmrtí byly pokryty náklady ve výši 20 šilinků a vdově bylo jednorázově vyplaceno 5 liber. Zákon se ovšem v praxi neosvědčil a roku 1770 byl odvolán (Gosden, 1973). Podobná společnost byla založena i na řece Wear v roce 1792, nicméně nesetkala se velkého ohlasu od pracujících. Odpor vůči povinným příspěvkům a povinnému členství popsal roku 1797 sir Frederick Eden ve svém spise *State of Poor* (1797), kde konstatuje, že povinné členství ve Friendly Society je jinou formou přímého zdanění (Gosden, 1973).

Na rozdíl od povinných Friendly Societies se těm dobrovolným v 18. století daří. Anglie druhé poloviny 18. století zažívala turbulentní období, účastnila se řady válek a konfliktů, ale žádný vážnější neprobíhal přímo na domácí půdě. Větší dopad na společenské změny tak měla průmyslová revoluce, která přitahovala stále více osob za prací do vznikajících továren a manufaktur. Práce v nich nevyžadovala takovou odbornost, jako kdyby se dotyčný dělník živil jako řemeslník, který musí zvládnout vyrobit celý produkt od začátku do konce, ale stačila pouze znalost dotyčného úkonu v rámci pracovního postupu³. Zároveň byla práce v továrnách rizikovější než práce v domácích dílnách, protože mechanizace pracovního postupu přinesla řadu nebezpečí a zvýšila riziko úrazů. V této době bylo ale běžné, že dělník dostával svou

mzdu, pouze pokud přišel do práce. V případě nemoci nebo úrazu živitele tak často rodina přišla o zdroj obživy. Z toho důvodu se soukromá pojistná schémata stávala stále častějšími a rozšířenějšími.

3. Friendly societies v 19. století

Zákon z roku 1793, nazývaný podle jeho předkladatele *George Rose Act*, formalizoval již relativně četné Societies of good fellowship, kterým poskytl podporu jednak osvobozením od daní, na svou dobu velmi velkorysým (Brabrook, 1875), jednak vynětím z působnosti chudinského zákona (Poor law)⁴. Členové Friendly societies tak byli chráněni před nuceným vystěhováním z farnosti, kde neměli přihlášený trvalý pobyt, jak vyžadoval v té době platný chudinský zákon. Zákon dal dále Friendly societies právo, nikoli však povinnost, registrovat své stanovy u místně příslušného smírčího soudce a získat tak určité výhody. Podobně jako u dřívějších případů registrace u církevních soudů šlo především o uznání Friendly society jako právnické osoby, která tak mohla vystupovat před soudem, žalovat a být žalována. Zákonodárci zároveň doufali, že podporou Friendly societies omezí veřejné příspěvky podle chudinského zákona. Lidé, kteří přijdou o práci v důsledku dočasné zdravotní neschopnosti, mohou být podpořeni z fondu Friendly society a tím i více motivováni k rychlému návratu do zaměstnání a k obnovení vlastních příjmů (Brabrook, 1875).

Všechny nově zapisované společnosti apelovaly ve svých stanovách na přátelství a dobrou mysl mezi svými členy. Nejednalo se o nijak veliké spol-

³ Proto může Adam Smith již ve svém *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů* z roku 1776 přesně zachytit výhody dělby práce, stejně jako její nevýhody. Na straně jedné píše, že „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 (Smith, 2001, s. 8).“ Na straně druhé si však uvědomuje, že „...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 vymýšlením způsobů, jak odstraňovat překážky, které se mu [díky dělbě práce] nikdy nevyskytnou. Proto docela přirozeně takovému cvičení umu odyká a stává se z něho zpravidla takový hlupák a nevědomec, jak je to jen u lidského tvora možné (Smith, 2001, s. 692).“

⁴ Členové friendly societies tak byli chráněni před nuceným vystěhováním z farnosti, kde neměli přihlášený trvalý pobyt, jak vyžadoval v té době platný chudinský zákon (viz Gosden, 1961, s. 188).

ky, řada z nich měla omezený počet členů (obvykle byl maximální počet členů stanoven na 61, 81 nebo 101), obvykle na lichý počet, aby při významných rozhodnutích nedocházelo k patovým situacím. Většina společností byla lokální, sdružující občany jedné farnosti, případně několika blízkých vesnic.

Jednou ze společností, která registrovala své stanovy krátce po přijetí Friendly Societies Act z roku 1793 byla *Castle Eden Friendly Society*, pojmenovaná podle stejnojmenné vesnice v hrabství Durham v severovýchodní Anglii. Její stanovy s komentáři a vysvětlivkami byly publikovány v roce 1798 v Londýně *Společností pro zlepšení podmínek a utěšení stavu chudých*, aby inspirovaly ostatní podobné již existující nebo zamýšlené společnosti.

V předmluvě, kterou dedikoval její autor R. Burdon „veřejnosti“, zmiňuje, že hlavní důvod publikace těchto stanov je série krachů těchto společností, které těžce zasáhly jak chudé, tak jejich farnosti, zatímco dlouhodobá existence společností by přinesla chudým i farnosti řadu pozitivních výhod (Scarth, 1798). Dále Burdon v předmluvě zmiňuje důležitost zahrnutí všech povolání do Friendly societies. V této době bylo běžné, že se členy společností nesměli stát dělníci z manufaktur, vojáků nebo námořníci, neboť jejich povolání byla považována za příliš riziková. Zejména omezování členství pro dělníky z manufaktur podle Burdona

bránilo kýženým pozitivním efektům, nicméně je pochopitelné, že v hrabstvích orientovaných převážně na zemědělskou činnost nechtěli zemědělští dělníci přispívat na léčení zaměstnanců továren a manufaktur, kteří byli vystaveni jinému, většímu riziku. Pokud by platby pro různá povolání nebyly stanoveny různě, vyšší četnost úrazů by z dělníků činila částečně černé pasažéry systému. Princip solidarity a princip ekvivalence byly v rozporu.

Autorem stanov *Castle Eden Friendly Society* i jejich komentované verze byl právník a pozdější správce této společnosti Michael Scarth. Společnost sice vznikla už koncem roku 1790, ale po roce 1793, kdy byl přijat nový zákon, se rozhodla svá pravidla pozměnit a registrovat se podle nového zákona. Scarth doporučuje všem ostatním společnostem, aby tak učinily také, jelikož tak mohou požívat výhod zaručených zákonem (Scarth, 1798, s. 10).

Členem *Castle Eden Friendly Society* se mohl stát každý muž ve věku 22 až 45 let. Stanovy určují měsíční příspěvek, který je odstupňován podle věku člena od jednoho do dvou šilinků a je splatný na členské schůzi, která se konala každou čtvrtou sobotu v měsíci. Druhou možností bylo uhradit jednorázový vstupní poplatek, který činil 5 šilinků pro dvaadvacetileté a 8 liber, 10 šilinků pro pětadvacetileté a následně platit jeden šilink měsíčně nehlédě na věk (Scarth, 1798, s. 19). Tuto možnost členství mohl dotyčný učinit vícekrát a mít tak více

Velký rozmach vzájemně prospěšných institucí v průběhu 19. století vytvořil institucionální, kapitálovou i legislativní strukturu, kterou pro potřeby státu později využilo zákonodárství většiny evropských států, Francií a Německém počínaje, Velkou Británií konče. (...) Pokud chápeme historii jako dialog dílčích struktur, které se vyvíjí v závislosti na vnitřních změnách fungování a vnějších tlacích, pak můžeme lépe pochopit posílení původních dobrovolných systémů pojištění prostřednictvím státních zásahů, stejně jako můžeme lépe pochopit současný reverzní proces oslabování sociálních států a stále častější rozvíjení soukromých pojistných systémů jako nutného doplňku posilujícího současné systémy sociálních států v Evropě.

členských podílů, za které mu pak náležely patřičné výhody. Pro členy tedy bylo výhodné vstoupit do společnosti již v nízkém věku. Společnost pak vyplácela „šest šilinků týdně členovi, jenž je upoután na lůžko nemocí, zchromlostí nebo tělesnou vadou, pro které nemůže opustit dům nebo vykonávat jakoukoliv práci“ (Scarath, 1798, s. 20). Průměrná týdenní mzda v té době činila asi 7 šilinků (Clark, 2011). V případě částečné pracovní neschopnosti byla vyplácena poloviční částka. V případě úmrtí pak společnost vyplatila pět liber vdově, sirotkům nebo jiné osobě určené písemným zápisem uloženým u správce společnosti. Pokud nikdo takový nebyl stanoven, pět liber bylo vyplaceno vykonavateli poslední vůle zemřelého člena. V případě úmrtí člena, který byl členem déle jak patnáct let, byla jeho vdově (pokud s ní byl dotyčný ženat alespoň jeden rok) vyplácena do konce jejího života částka čtyř liber ročně ve čtvrtletních splátkách. Členové, kteří se dožili šedesáti let, měli nárok na šest liber ročně, které jim mohly být vyplaceny jednou nebo v týdenních platbách.

Dožil-li se člen věku nad sedmdesát, osmdesát nebo devadesát let, byla anuita zvýšena na osm, deset nebo dvanáct liber. Dále mohli členové navýšit svůj příspěvek o dvě až čtyři pence měsíčně za každé své dítě do 10 let, za které by v případě úmrtí otce byla vyplácena pojištěnému dítěti částka jednoho šilinku do věku 12 let (Scarath, 1798).

Prvních pět let fungování Castle Eden Friendly Society máme zdokumentováno v úryvcích přepisů zápisů z pravidelných jednání společnosti, které jsou taktéž publikovány společně se stanovami. Dozvídáme se tak, že 5. září 1793 se poprvé tato společnost sešla po rekodifikaci stanov a že všichni členové přešli do nově vzniklé společnosti, do které bylo zároveň vloženo 200 liber z předchozí společnosti. Na následující schůzi dne 5. října 1793 byli na členy navrženi pánové W. C.⁵, truhlář, W. B., obuvník a J. S., dělník. Jelikož nikdo neměl námítky, stali se na následující schůzi řádnými čle-

ny číslo 91, 92 a 93. Dalším zajímavým útržkem je zápis ze dne 21. února 1795, který uvádí, že byl podán důkaz o úmrtí G. W., držitele členských podílů 25, 81 a 82, 8. června minulého roku v Port Royal, v Západní Indii. Tento po sobě nezanechal žádnou vdovu, ani děti, proto bylo pět liber za jeho podíl číslo 25 vyplaceno vykonavateli poslední vůle. Podíly 81 a 82 nebyly v době úmrtí řádně splaceny, proto bylo schváleno vyplacení pouze dvou liber a deseti šilinků za každý. Z tohoto případu vidíme, že se členy mohli stát i námořníci, kteří si pravděpodobně mohli dovolit vyšší příspěvky nebo více podílů, ale z důvodu nepřítomnosti v místě nemohli přispívat pravidelně každý měsíc. Zápis z 28. října 1797 praví, že 21. října 1797 zemřel člen společnosti číslo 7, pan J. D., jeho vdově bylo vyplaceno 5 liber z úmrtí manžela a 18 šilinků za třítýdenní nemoc, která úmrtí pana J. D. předcházela. Sedmiletému synovi a čtyřleté dceři zemřelého byl přiřčen sirotčí důchod ve výši jednoho šilinku týdně, až do věku 12 let.

Díky publikovaným záznamům *Castle Eden Friendly Society* si tedy můžeme udělat představu o tom, jak na přelomu 18. a 19. století fungovaly podobné venkovské společnosti. Předpokladem jejich fungování byly tehdy zejména správně propočtené tabulky příspěvků, které zabráňovaly vyčerpání prostředků společnosti. Důležitým znakem byla vysoká míra participace členů na chodu společnosti, byly vytvářeny zápisy o činnosti a i nárokovatelné výdaje byly schvalovány pravidelnou členskou schůzí.

Z přelomu 18. a 19. století pocházejí také první ucelenější statistiky. Hrubý odhad o počtu všech členů ve Friendly societies pochází z roku 1801, kdy sir Eden odhadoval, že tyto společnosti mají 648 tisíc členů (Gosden, 1961). Další, přesnější údaje, pochází z let 1803 a 1813–15, kdy bylo provedeno několik šetření v rámci tehdy platných chudinských zákonů. V roce 1803 byl celkový počet členů Friendly societies, zjištěný při tomto šet-

⁵ Data jsou v publikovaném zápise anonymizována prostřednictvím iniciál.

→ **Tabulka č. 1 » Hrabství s nejvyšším počtem členů Friendly societies na počátku 19. století a celkový průměr v Anglii**

Hrabství	Podíl členů v roce 1803 na celkové populaci v roce 1801 (%)			Podíl členů v roce 1815 na celkové populaci v roce 1815 (%)		
	Populace	Rodiny	Muži 15+	Populace	Rodiny	Muži 15+
Lancashire	16	79	52	16	81	53
Derbyshire	14	67	46	12	58	38
Stafford	14	68	44	13	64	43
Shropshire	11	55	37	12	61	41
Nottingham	11	51	35	11	54	37
Yorks West Riding	11	51	34	11	55	37
Rutland	10	48	34	8	37	26
Devon	9	44	32	13	62	45
Anglie celkem	8	38	27	8	40	29

Pramen: Gorsky (1998)

ření vyčíslen na 704 tisíc. Zpřesnění těchto dat z šetření k chudinským zákonům přinesl Martin Gorsky ve své práci z roku 1998 (Gorsky, 1998). Zkoumal data získaná dotazníkovým šetřením a srovnával je především s výsledky sčítání lidu v letech 1801, 1811 a 1821. V tabulce č. 1 přinášíme přehled hrabství s nejvyšším podílem členství ve Friendly societies.

Z dostupných informací tak víme, že na počátku 19. století byly Friendly societies proporcionálně nejvíce zastoupeny v hrabství Lancashire, v severozápadní Anglii, kde se na počátku 19. století zpracovávala podstatná část světové bavlny. V tomto hrabství byl členem Friendly society každý druhý muž nad 15 let a díky tomu mohly výhody Friendly societies čerpat v případě potřeby přibližně čtyři rodiny z pěti. Druhá největší míra zapojení do Friendly societies byla v roce 1803 v hrabství Derbyshire, kde většina zaměstnanců pracovala v průmyslu zpracování kovů a nerostných surovin. Fri-

endly societies zde podporovaly 67 % rodin v roce 1803, ale jen 58 % v roce 1815.

Nejmenší počet Friendly societies byl v převážně zemědělských regionech, jako byly jihoanglická hrabství Dorset, Sussex, Berkshire a Hampshire, společně se středoanglickým hrabstvím Hereford. Všech pět hrabství bylo oblastmi, kde většina obyvatel pracovala v zemědělství, kterých se průmyslová revoluce a potřeba vzájemné ho pojištění tolik nedotýkala. Členem Friendly society tu byl každý asi desátý dospělý muž, čerpat benefity Friendly societies mohlo v těchto hrabstvích v roce 1803 asi 15 % rodin. Zároveň se v těchto hrabstvích široce uplatňoval Speenhamlandský systém⁶, který snižoval motivaci vstoupit do systému Friendly societies.

Průměr za celou Anglii nám naznačuje, že členem nějaké společnosti byl zhruba každý třetí dospělý muž a v roce 1815 mohlo na podporu z Friendly societies dosáhnout 40 % rodin. Další odhad

⁶ Systém, který zavedl příplatky ke mzdám, poskytované z veřejných peněz, aby v době inflace na konci 18. století bylo zajištěno životní minimum pracujících. Systém byl ukončen roku 1834 zavedením nového chudinského zákonodárství (srov. Von Mises, 2006, s. 539).

počtu členů můžeme získat z šetření k chudinským zákonům v roce 1818, kdy podle zprávy výboru pro chudinské zákony bylo v roce 1818 členy Friendly societies 925 429 osob (Report of the Select Comitee on the Poor Laws, 1818, in Gosden, 1961, s. 16).

Existující finanční neúspěchy některých Friendly societies vedly k novelizaci *Friendly Societies Act* v roce 1819, s požadavkem, aby stanovy byly doplněny o tabulky výplat schválené odborníky. Tyto tabulky však nemohly vycházet z úmrtnostních a nemocnostních tabulek, které v té době ještě nebyly k dispozici a tudíž i nově vyžadované tabulky byly spíše jen odhadem než seriózním základem udržitelnosti.

Další novela, Friendly Societies Act z roku 1829 zavedla povinnost nechat schválit stanovy Friendly society advokátem, který schvaloval rovněž stanovy spořitelny (Gosden, 1961, s. 191). Tímto advokátem byl John Tidd Pratt z Londýna. Zákon tak ukládal všem Friendly societies, které se chtěly nechat registrovat, aby své stanovy zaslaly Prattovi, jehož schválení bylo od roku 1834 jediným nutným souhlasem se zahájením činnosti. Státní správa na tomto úseku tak byla přesunuta od čestného úředníka jmenovaného Korunou, do rukou soukromé osobě, která za jednotlivé úkony vybírala poplatek jedné guineje⁷. Od roku 1834 byly Friendly societies ze zákona povinny zasílat Tidd Prattovi jednou za pět let výkazy o úmrtích a nemocnosti svých členů. Aby byl sběr těchto dat ulehčen, byly dopisy Prattovi osvobozeny od poštovního (Brabrook, 1898).

Období určité privatizace státní správy však trvalo pouze patnáct let, roku 1846 byla zřízena

funkce *Registrar of Friendly Societies* s platem tisíc liber ročně, do níž byl Pratt jmenován a v níž zůstal až do své smrti v roce 1870. Tidd Pratt se však neomezoval pouze na kontrolu a registraci Friendly societies a spořitelny. Byl s myšlenkou těchto spolků natolik ztotožněn, že vydal několik příruček jak zakládat Friendly societies, a snažil se o osvětu stávajících společností, aby se staly finančně stabilními a spolehlivými poskytovateli pojištění. „Umožněme jim (pracujícím členům společnosti) v jejich dnech zdraví, mládí a síly připravit si pohodlné útočiště před dobou nemoci, nemohoucnosti a stáří (Pratt a Becher, 1829, s. 3).“⁸

John Tidd Pratt se za dvacet čtyři let ve svém úřadě stal takovým ztělesněním svého úřadu, že Gladstonova liberální vláda po jeho smrti navrhla celý úřad zrušit. Návrh ovšem v parlamentu vzbudil vlnu nevole a byla tak stanovena královská Komise, jejímž předsedou se stal J. M. Ludlow, který pak na přelomu let 1873 a 1874 prakticky sám sestavil závěrečnou zprávu této Komise, navrhuující, aby centrální orgán pro registraci Friendly societies byl zachován, s možností dekoncentrovat jeho působnost do regionů. Na základě Ludlowova návrhu pak byla, již za konzervativní Disraeliho vlády v prosinci roku 1875, ustavena *Registry Office of Friendly Societies* (Gosden, 1961), v jejímž čele stanul sám Ludlow.⁹ V témže roce byla schválena další novela Friendly Societies Act, po níž nastal růst počtu členů i počtu nově zakládaných Friendly Societies, prudce akceleroval a pokračoval až do roku 1911. Pokud v roce 1873 bylo členy Friendly societies 7 % populace, v roce 1880 bylo členy již 18 % populace, a to navzdory tomu, že různé podoby spojení začaly nabízet i další instituce, jako třeba

⁷ Tradiční britský poplatek právníkům, 21 šilinků nebo 1 libra a 1 šilink.

⁸ Celá příručka je postavena na příkladu Southwell Friendly Society založené v roce 1823 v Southwellu v hrabství Nottingham, jejímž dlouholetým předsedou reverend Becher byl. Tuto příručku můžeme brát jako historický dokument popisující dobře fungující Friendly society a praktickou ukázkou běžného chodu lokální Friendly society. Tabulky, na jejichž základě se v této příručce vypočítávaly benefity, již byly navrženy pojistnými matematiky. Další příručkou byl manuál Charlese Hardwicka *History, Present Position, & Social Importance of Friendly Societies* z roku 1869. Jednu z částí je věnována pojednání o oboru, který nazývá statistikou života. Hardwick jako jeden z prvních srovnává data o průměrné naději na dožití v určitém věku s daty získanými jeho současníky, a také se věnuje výpočtům, které mají předejít insolvenční společnosti (více viz Hardwick, 1869).

⁹ Ludlow byl Chief Registrar, podléhali mu jednotliví Assistant Registrars s regionální působností pro Anglii a Wales, Skotsko a Irsko. Celou administrativu Registry Office tvořilo 18 stálých zaměstnanců, kteří spravovali záležitosti 22 tisíc v té době registrovaných Friendly Societies.

→ odborové organizace, vzájemné záložny či stavební družstva.

Navzdory rostoucí popularitě u obyvatel však systém soukromého pojištění začal být oslabován měnícími se okolnostmi. Díky zlepšení životních podmínek v průběhu 19. století se začala prodlužovat průměrná délka života. Rostl tak počet členů, kterým byly vypláceny penze po 65 roce věku, kromě toho narůstal počet členů ve věku 50–65 let, kteří většinou již do společných fondů nepřispívali, avšak jejichž nemocnost byla vyšší. Řada členů byla navíc po 60. roku věku již trvale práce neschopná a tudíž až do nároku na starobní penzi pobírala nemocenské benefity, které tak v podstatě nahrazovaly penzi. Tento systém se zdál dlouhodobě neudržitelný, a proto byly Friendly societies nabádány, aby změnilly své příspěvkové plány a počítaly s vyšším věkem, kterého se mohou členové dožít (Gosden, 1973). Kromě snah přiblížit pojistné plány měnící se realitě se začaly objevovat

také návrhy na zavedení státního penzijního systému, který již delší dobu fungoval jak ve Francii, tak v německých zemích.

Deficit hospodaření vykazovala v roce 1890 téměř polovina Friendly societies, ze všech registrovaných (Wilkinson, 1892, s. 722). Hodnota deficitu tvoří u velkých Friendly societies téměř polovinu uložených prostředků. Počet členů narostl asi o polovinu oproti roku 1880, průměrný zůstatek ve stejném období narostl na 3,28 libry, tedy asi o pětinu. Podíl členů v populaci Anglie a Walesu narostl na necelou jednu čtvrtinu.

Zejména nejchudší členové Friendly Societies zasílali své stížnosti *Registry Office*, že vedení jejich společností nemyslí na své členy a nevyplácí dostatečné částky. Zároveň žádají, aby *Registry Office* převzal funkci „ochránce spotřebitelů“ proti jejich vlastním společnostem (Brodie, 2014, s. 1089). Dobře zavedený, nikoliv však dobře fungující systém Friendly societies stál na rozcestí: mohl se vy-

Tabulka č. 2 » Společnosti zahrnované do statistik Friendly societies

Společnosti zahrnované do statistik Friendly societies	Počet společností	Počet členů	Objem fondů (£)
Nezávislé společnosti	10 426	2 188 710	9 289 861
Collecting societies	39	3 318 942	2 289 858
Společnosti s pobočkami	16 400	1 727 809	12 121 202
Celkem	26 865	7 235 461	23 700 921

Pramen: Wilkinson (1892)

Tabulka č. 3 » Společnosti zahrnované do statistik Friendly societies (pokračování)

Společnosti zahrnované do statistik Friendly societies	Počet společností vykazujících přebytek	Počet společností vykazujících deficit	Celkový přebytek (£)	Celkový deficit (£)
Nezávislé společnosti	827	2 890	658 252	3 901 435
Collecting societies	15	15	248 083	116 242
Společnosti s pobočkami	2 281	8 961	874 679	6 716 838
Celkem	3 123	11 861	1 781 014	10 734 515

Pramen: Wilkinson (1892)

dat cestou finanční racionalizace nebo cestou státní podpory, tak jak se to již dříve odehrálo ve Francii a Německu.

4. *Friendly societies jako základní struktura britského welfare state*

Konec 19. století přinesl na jedné straně ohromný rozmach společností vzájemné podpory, na straně druhé však sílí hlas odborů a vznikající Labouristická strana volající po všeobecné státní podpoře pracujících předznamenává konec viktoriánské éry, jehož jsou Friendly societies plodem. Po volbách roku 1906 se do Dolní Sněmovny poprvé dostali poslanci za Labouristickou stranu, která vznikla o šest let dříve na základě podpory odborových organizací. Vláda vzešlá z těchto voleb byla liberální a začala prosazovat některé sociální reformy, jednak zákon o školním stravování, jednak zákon o odškodnění dělníků, který zajišťoval odškodnění při pracovních úrazech, a zákon o starobních důchodech (Musil, 1996, s. 137). Zákon o starobních důchodech stanovil dávku 5 šilinků týdně pro všechny muže a ženy od 70 let věku, kteří byli morálně způsobilí k tomu důchod přijímat a jejich příjem byl nižší než 21 liber ročně (Musil, 1996, s. 139). Tyto starobní důchody byly nepříspevkové a jejich výplatu měly na starosti pošty. Od roku 1906 tak vedle sebe existovaly dva paralelní systémy sociálního zajištění, z nichž ani jeden však nebyl univerzální.

Dualismus v sociálním pojištění však neměl trvat dlouho. Ministr financí Asquithovy vlády David Lloyd George se v srpnu 1908 vydal do Německa, aby se seznámil s tamním systémem sociálního zabezpečení — zejména se systémem povinného zdravotního a sociálního pojištění. Lloyd George byl německým systémem nadšen a byl rozhodnut implementovat podobný systém i v Británii. Po německém vzoru bylo rozhodnuto o příspěvkovém systému, do kterého budou přispívat jak zaměst-

nanci, tak zaměstnavatelé a stát, protože nepříspevkový systém by byl pro státní kasu velmi nákladný. Systém byl solidární v tom smyslu, že pro všechny zaměstnance byla stanovena jednotná výše příspěvku. Tyto základní principy byly vtěleny do zákona o národním pojištění z roku 1912.

National Insurance Act (NIA) nabyl účinnosti 15. července 1912 a skládal se ze tří částí: první o národním zdravotním pojištění, druhé o pojištění proti nezaměstnanosti a třetí obecné. Národní pojištění se vztahovalo na všechny manuálně pracující a ty nemanuálně pracující, jejichž roční příjem nepřesáhl 160 liber. Nevztahovalo se na zaměstnance státu, kteří byli zajištěni státními výsluhovými penzemi. Pojištění tak bylo sice označeno jako národní, ale nebylo univerzální, aplikovatelné na všechny pracující. Vláda tedy předpokládala, že pokud dotyčný nesplňuje podmínky pro zařazení pod pojištění podle NIA, je schopen si zajistit pojištění sám nebo má vlastní dostatečné prostředky na zajištění obživy a zdravotní péče v době nemoci.

Výše příspěvku na zdravotní pojištění byla stanovena na čtyři pence týdně pro muže, tři pence pro ženy. Zaměstnavatel přispíval tři pence a stát dvě devítiny, u žen jednu čtvrtinu (Lovat-Fraser, 1912). Příspěvek zaměstnanců jim byl strháván přímo z platu a tato skutečnost byla zaznamenána vylepením známky do karty pojištěnce. Zaměstnavatel následně odvedl svůj a zaměstnancův příspěvek správci fondu pojištění. V nemoci byl pak mužům vyplácen příspěvek 10 šilinků týdně, ženám 7 šilinků a 6 pencí po dobu maximálně 26 týdnů.

Rychlý rozvoj fondů podle požadavků NIA byl umožněn díky existující struktuře Friendly societies. Již existující hustá síť těchto společností se stala základní strukturou, která umožnila realizaci nové státní sociální politiky. Výplata těchto dávek a správa fondů byla svěřena tzv. schváleným společnostem, které měly být podle paragrafu 23 samosprávné a neziskové (Brabrook, 1915)¹⁰. Pokud

¹⁰ Schválenou společností se mohly stát i jiné organizace než Friendly Society, například organizace odborové.

→ se zaměstnanec, na kterého se vztahuje pojištění, nemohl stát členem žádné společnosti, spravoval jeho pojištění poštovní úřad¹¹. Friendly societies zařazené do tohoto systému ztratily sice svou smluvní svobodu a byly naopak podrobeny vnějšímu dohledu, avšak došlo k mírnému nárůstu počtu členů. Pokud v roce 1908 existovalo 29 543 Friendly societies¹² s 13,4 miliony členů a kapitálem ve výši 47,6 mil. liber (Brabrook, 1915, s. 325), pak v roce 1912 mělo 29 317 společností 15,98 milionů členů, což bylo přibližně 35 procent obyvatel Spojeného království (Census of England, s. 263, příloha C), a jmění v hodnotě 67 110 668 liber¹³, tedy přes čtyři libry na osobu, což odpovídalo částce, kterou by dělník získal za 8 týdnů pracovní neschopnosti. Nárůst počtu členů ve srovnání s rokem 1908 činil 18,6%, což naznačuje, že starší, dobrovolné pojišťovací schéma pokrylo valnou většinu manuálních pracovníků a zaměstnanců s nízkými příjmy. Během první světové války se hospodaření Friendly societies zlepšilo, později však bylo vystaveno turbulencím 20. a 30. let, během kterých byl systém ve svých parametrech modifikován (navyšování státního příspěvku, prodlužování doby pobírání dávek, atd.) Jednotný systém povinného pojištění, zavedený po druhé světové válce podle Beveridgeova návrhu, již s organizacemi typu Friendly societies počítal jen jako s doplňkovým spořením.

Poválečné reformy a zavedení jednotného státního systému odebraly Friendly Societies jejich privilegium, které získaly v roce 1911. Friendly societies začaly postupně zanikat, jelikož pomalu pominul hlavní důvod toho, proč byly v 19. století zakládány – tedy zajištění příjmu člena komunity v době nemoci nebo stáří. Nyní příjem garantoval stát. Ve srovnání s ostatními státy západní Evropy

však byly starobní důchody (Musil, 1996, s. 157) a sociální dávky nízké, což umožnilo některým Friendly Societies přetrvat až do dnešních dnů. Dalším z důvodů, proč se s nimi setkáváme dodnes, je osvobození příspěvků do 25 liber měsíčně od daní, které z příspěvku činí státem podporovanou formu soukromého sociálního připojištění.

V registru *Mutuals Public Register 116* je v současné době (leden 2017) 1 243 společností registrovaných podle zákona z roku 1974. Nalezneme zde jak společnosti registrované v 19. století (*Hair and Beauty Benevolent*, profesní organizace britských kadeřníků založená roku 1836) nebo společnosti vzniklé teprve v 80. letech 20. století. Podle zákona Friendly Societies Act z roku 1992 je registrováno 27 společností¹⁴, mezi kterými najdeme obě dvě největší společnosti z 19. století – tedy *The Independent Order of Odd Fellows Manchester Unity Friendly Society (Oddfellows)*, založenou v roce 1851 a *The Ancient Order of Foresters* založený roku 1850. Mezi moderní společnosti fungující na základě tohoto zákona můžeme zařadit i *Metropolitan Police Friendly Society (Metfriendly)*, založenou v roce 1948, tedy již po přijetí sociální reformy, jejímiž členy se mohou stát pouze členové londýnského policejního sboru a jejich rodinní příslušníci¹⁵. Kromě tradičních produktů životního pojištění nebo možnosti investičního spoření přináší Friendly societies v dnešní době svým členům další benefity, které známe již z devatenáctého století nebo v našem prostředí z nabídky zdravotních pojišťoven. Jako příklad uveďme *Oddfellows*, kteří svým 280 000 členům nabízí vyplacení příspěvku 1000 liber v případě úmrtí, proplacení nákladů na pohřeb do výše 150 liber, ale například příspěvek na péči zubního lékaře 25 liber ročně nebo na pořízení brýlí a kontaktních čoček ve výši 25 liber

¹¹ Jednalo se o tělesně postižené, životní ztroskotance či lidi, kteří byli z jiných společností vyloučeni (Foerster, 1912, s. 294).

¹² Do tohoto počtu jsou však zahrnuty i jiné pojišťovací instituce (*collectin societies*), které však byly běžně mezi Friendly societies zahrnovány (viz Beveridge, 1948, s. 294).

¹³ Celkový součet bohužel neumožňuje rozeznat, jakou část již v roce 1912 přinesly příspěvky zaměstnavatelů a státu.

¹⁴ Podle zákona z roku 1974 již není společnosti možné registrovat a spadají sem spolky, které nenabízí svým členům pojistné smlouvy.

¹⁵ Am I Eligible To Join Metfriendly? Metfriendly, online <http://www.mpfs.org.uk/about-metfriendly/eligibility>

jednou za dva roky¹⁶. *Metfriendly* nabízí například spoření pro děti, vnoučata nebo synovce a neteře policistů. Cílová částka je vyplacena po osmnáctých narozeninách dítěte¹⁷.

5. Závěr

Jakkoliv v dnešní době fungují Friendly societies jako doplňkové organizace pojištění a svého druhu společenské struktury, jejich role v zajištění základního životního standardu v době průmyslové revoluce byla zcela zásadní. Společnosti vzájemné pomoci, jak je můžeme najít prakticky ve všech zemích západní a střední Evropy či v USA a Austrálii, se vyvinuly ze starších institucí vzájemné pomoci (náboženská bratrstva, pohřební bratrstva, cechy, atd.) a transformovaly se v soukromé pojistné společnosti neziskového charakteru. Velký rozmach vzájemně prospěšných institucí v průběhu 19. století vytvořil institucionální, kapitálovou i legislativní strukturu, kterou pro potřeby státu později využilo zákonodárství většiny evropských států, Francií a Německém počínaje, Velkou Británií konče. V Anglii v době před zavedením státem dotovaného povinného pojištění pro manuálně pracující a nízkopříjmové zaměstnance pokrývaly dobrovol-

né systémy 4/5 nejohroženější části práceschopné populace, která systém dobrovolného pojištění pomáhala rozvíjet a vnímala ho jako důležitou pojistku pro nenadálé životní události. Pokud ve Velké Británii v roce 1908 bylo podle statistických zjištění členy vzájemných pojišťovacích společností 13,4 milionů členů, a v roce 1912 to bylo 15,98 milionů členů¹⁸, pak státní zásah tak rozšířil počet pojištěných (pokud připočteme i státní pojištění spadající pod služby poštovního úřadu) maximálně o 21 % zaměstnanců dosud nepojištěných a skrze státní příspěvek zlepšil postavení pojišťovaných. Základní struktura sociálního státu byla z větší části hotova díky dobročinným organizacím soukromého charakteru.

Pokud chápeme historii jako dialog dílčích struktur, které se vyvíjí v závislosti na vnitřních změnách fungování a vnějších tlacích, pak můžeme lépe pochopit posílení původních dobrovolných systémů pojištění prostřednictvím státních zásahů, stejně jako můžeme lépe pochopit současný reverzní proces oslabování sociálních států a stále častější rozvíjení soukromých pojistných systémů jako nutného doplňku posilujícího současné systémy sociálních států v Evropě.

LITERATURA A PRAMENY

- [1] BEVERIDGE, W.H.: *Voluntary Action: A Report on Methods of Social Advance*. London: G. Allen & Unwin, 1948.
- [2] BOUMEDIENE, M.: *La place de la loi et du contrat dans la garantie du droit à la protection sociale de 1945 à nos jours*. Paris: Publibook, 2003.
- [3] BRABROOK, E.W.: Friendly societies and similar institutions. *Journal of the Statistical Society of London*, 1875, 38(2), pp. 185–214
- [4] BRABROOK, E.W.: *Provident Societies and Industrial Welfare*. London: Forgotten Books, 1898.
- [5] BRABROOK, E.W.: On the progress of friendly societies and other provident institutions during the ten years 1904–1914. *Journal of the Royal Statistical Society*, 1915, 78(3), pp. 414–445.

¹⁶ National Member Benefits — Terms and Conditions.

<https://www.oddfellows.co.uk/content/files/Member%20Benefits%20Terms%20and%20Conditions.pdf>

¹⁷ Children's Saving. *Metfriendly* <http://www.mpfs.org.uk/standalone/childrens-saving>

¹⁸ Pro ty, kteří nebyli či se nemohli stát členy některé ze společností, byl státem zřízen tzv. Deposit contributors fund. Počet těchto lidí však nebyl nijak vysoký, odhady z roku 1911 hovořily 882 000 (Clarke, 1912, s. lxix), avšak v roce 1916 to bylo jen 270 000, tedy podstatně méně, než se čekalo (Harris, 1920, s. 57). Tato skutečnost může naznačovat, že jevem chudoby byl v očích odborníků nadhodnocen.

- [6] BRODIE, M.: “You could not get any person to be trusted except the state”: poorer workers’ loss of faith in voluntarism in late 19th century Britain. *Journal of Social History*, 2014, 47(4), pp. 1071–1095.
- [7] *Census of England and Wales 1911*. London: His Majesty’s Stationery Office, 1917.
- [8] CLARK, G.: *Average Earnings and Retail Prices, UK, 1209–2010*. Measuring Worth, 2011. Dostupné z: <<https://www.measuringworth.com/datasets/ukearnncpi/earnstudynew.pdf>>.
- [9] CLARKE, O.: *The National Insurance Act*. London: Butterworth & Co, 1912.
- [10] DEFOE, D.: *An Essay upon Projects*. London: R.R, 1697.
- [11] ESPING-ANDERSEN, G.: Tři politické ekonomie sociálního státu. *Sociologický časopis*, 1991, 27(5), pp. 545–567.
- [12] FOERSTER, R.F.: British National Insurance Act. *Quarterly Journal of Economics*, 1912, 26(2), pp. 275–312
- [13] GORSKY, M.: The growth and distribution of English friendly societies in the early nineteenth century. *The Economic History Review*. 1998, 51(3), pp. 489–511
- [14] GOSDEN, P.H.J.H.: *The Friendly Societies in England*. Manchester: Manchester University Press, 1961.
- [15] GOSDEN, P.H.J.H.: *Self-Help. Voluntary Associations in the 19th Century*. London: Batsford, 1973.
- [16] HARDWICK, C.: *History, Present Position, & Social Importance of Friendly Societies*. Manchester: John Haywood, 1869.
- [17] HARRIS, H.J.: The British National Health Insurance System. *Monthly Labor Review*, 1920, 10(1), pp. 45–59.
- [18] KAHL, S.: Religious roots of modern poverty policy: Catholic, Lutheran, and Reformed Protestant traditions compared. *European Journal of Sociology*, 2005, 46(1), pp. 91–126.
- [19] LOVAT-FRASER, J.A.: *The National Insurance Act 1911 with Introduction and Notes*. London: Waterlow & Sons Limited, 1912.
- [20] METFRIENDLY: *Am I Eligible To Join Metfriendly?* Metfriendly [online]. [cit. 2016-09-12]. Dostupné z: <<http://www.mpfs.org.uk/about-metfriendly/eligibility>>.
- [21] METFRIENDLY: *Children’s Saving*. Metfriendly [online]. [cit. 2016-09-12]. Dostupné z: <<http://www.mpfs.org.uk/standalone/childrens-saving>>.
- [22] *The Independent Order of Oddfellows Manchester Unity Friendly Society Limited. National Member Benefits – Terms and Conditions* [online]. [cit. 2016-09-12]. Dostupné z: <<https://www.oddfellows.co.uk/content/files/Member%20Benefits%20Terms%20and%20Conditions.pdf>>.
- [21] MISES VON, L.: *Lidské jednání*. Praha: Liberální institut, 2006.
- [24] MUSIL, L.: *Vývoj sociálního státu v Evropě: čtanka z historie moderní evropské sociální politiky*. Brno: Doplněk, 1996.
- [25] OGILVIE, S.: The economics of guilds. *The Journal of Economic Perspectives*, 2014, 28(4), pp. 169–192
- [26] PRATT, T.J., BECHER, J.T.: *The Constitution of Friendly Societies: Exemplified by the Rules and Tables of the Southwell Friendly Institution*. Ann Arbor: University of Michigan Library, 1829.
- [27] SCARTH, M.: *The Rules and Regulations of the Castle Eden Friendly Society*. London: W. Clarke, 1798.
- [28] SMITH, A.: *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*. Praha: Liberální institut, 2001.
- [29] TITMUS, R.M.: *Social Policy: An Introduction*. London: Allen and Unwin, 1974.
- [30] WILKINSON, J.F.: Friendly society finance. *The Economic Journal*, 1892, 2(8), pp. 721–727

ABSTRAKT

Pro evoluci sociálního státu je symptomatické, že jeho struktury vznikly převážně převzetím již existujících struktur soukromých pojišťovacích schémat, která si rodící se sociální stát zabral pro svoje potřeby. Ve většině Evropy představují tyto instituce, kombinující elementy občanské pospolitosti a pojistného systému, klíčový mezičlánek mezi charitativními systémy a povinnými systémy sociálního státu. Tento článek se zaměřuje na fenomén tzv. Friendly Societies, vzájemně prospěšných společností fungujících ve Spojeném království. Tyto společnosti se rozvíjely od počátku novověku a jejich rozsáhlá síť byla využita v roce 1912 pro zavedení zákona o národním pojištění, který položil základy státem kontrolovaného povinného systému sociálního pojištění.

KLÍČOVÁ SLOVA

Sociální stát, vzájemně prospěšné společnosti, sociální pojištění

What is the Origin of Welfare State? Private Insurance Institutions as a Factual Beginning of the Social State

ABSTRACT

For the evolution of the welfare state it seems to be significant that its structures are built largely on existing structures of private insurance schemes, which the nascent welfare state have adapted to its needs. It appears that in most of Europe these institutions, combining the elements of the civil community and the insurance system, represent the key interlink between charitable and welfare systems. This article will be focused to the phenomenon of so called Friendly Societies in the UK, self-help associations. Friendly societies were emerging in pre-modern era and their dense and pervasive structures were used in the 1912 for implementation of National Insurance Act, which laid the foundations of a state-controlled system of compulsory social insurance.

KEYWORDS

Social state; mutual; social insurance

JEL CLASSIFICATION

B52, D02, H55



From Arts to Marts: základní determinanty cen na českém aukčním trhu s výtvarným uměním

- ▶ Mgr. Tereza Wimmerová » Filosofická fakulta, Masarykova univerzita v Brně; email: 443287@mail.muni.cz
- ▶ doc. Ing. František Svoboda, Ph.D. » Filosofická fakulta, Masarykova univerzita v Brně; email: fsvoboda@mail.muni.cz

* 1. Úvod

Aukční trh s uměním a starožitnostmi je v České republice dlouhodobě na vzestupu, obrat českých aukčních domů překonal v roce 2016 poprvé 1 miliardu Kč, narůstá i cena nejdražších vydražených děl. Pokud bychom poměřovali obraty na aukcích s uměním k HDP, pak Česká republika předčila velikostí trhu Francii a jen mírně zaostává za USA, kam se za aukcemi umění sjíždí sběratelé z celého světa. Trh s uměním v ČR se za poslední čtvrtstoletí natolik rozrostl a stabilizoval, že si zaslouží větší pozornosti. Umění kromě své estetické funkce může být oceňováno i jako tzv. alternativní investice, jejíž cenu a výnosnost ovlivňují specifické vlastnosti¹. Tento článek bude zaměřen právě na analýzu faktorů, ovlivňujících cenu výtvarného umění. Pozornost pak bude věnována výhradně obrazům jako relativně soudržné subkategorii tohoto trhu.

Základním zdrojem informací o vývoji na trzích s uměním a starožitnostmi budou výsledkové listiny aukcí, které dávají badatelům velmi přesné a podrobné informace, navíc často v dlouhých ča-

sových řadách. Citelnou nevýhodou českého prostředí (která snad bude v blízké budoucnosti překonána) je neexistence těchto dat v elektronické podobě, takže všechna data pro potřeby tohoto výzkumu musela být z výsledkových listin aukčních domů přepsána ručně. Patrně tato vysoká pracnost je důvodem, že se základními charakteristikami českého aukčního trhu doposud nikdo systematictěji nezabýval a tato studie je jednou z prvních. Tento článek si tedy klade za cíl zaplnit toto bílé místo, popsat základní charakteristiky části domácího trhu s uměním a starožitnostmi a porovnat je se světem.

Souvislá statistická data, provázející aukce umění, jsou hojně využívaným zdrojem informací o proměnách sekundárních trhů s uměleckými díly. Pokud bychom měli vyjít z minulosti, pak můžeme konstatovat, že cena obrazů se v různých obdobích určovala podle odlišných kritérií. V italském quattrocentu se cena odvíjela od životních nákladů umělce a v případě jeho úspěchu rovněž od jeho životní úrovně. Cena byla obvykle smluvna před započetím díla a byla vázána primárně na náklady se vznikem díla spojené. Ve Francii v éře

¹ Umělecká díla jsou do značné míry specifickými ekonomickými statky, jsou heterogenní, nedělitelné, jedinečné, nesouměřitelné, investiční, luxusní (s vysokou elasticitou poptávky), jsou často chápány jako součást kulturního kapitálu a kulturního dědictví a nakládání s nimi může být omezeno (Bialynicka-Birula, 2013).

akademismu od poloviny 17. století do poloviny století 18. závisela cena malby zejména na volbě námětu — historické malby, které předpokládaly znalost a invenci malíře, byly dražší než portréty, a ty byly zase dražší než krajinky. Dnes je zase významně ceněna garance originality, potvrzená signaturou a jinými doklady (Sagot-Duvauroux, 2003, s. 57). Dalšími faktory, které podle dosavadních studií mohou ovlivňovat cenu díla, jsou zejména rozměry a materiál. Větší díla jsou dražší než díla menší, trvanlivější materiály jsou dražší než méně trvanlivé, takže tempera na dřevě či olej na plátně jsou dražší než akvarely či pastely.²

Při zkoumání českého trhu s uměním jsme si položili dvě nejčastěji kladené otázky (Campos, 2008):

- Jaké faktory ovlivňují ceny obrazů v aukcích?
- Existuje obvyklý vývoj cen v průběhu aukce výtvarného umění?

Co se týče první otázky, zahrnuli jsme nejčastěji užívané determinanty, zohledňující základní charakteristiky díla, místo a čas prodeje, atd. (viz dále). Zpracováním údajů z výsledkových listin aukcí můžeme vyčíst odpověď na základní otázku, jaké vlastnosti uměleckého díla a okolnosti jeho prodeje ovlivňují významným způsobem cenu uměleckého díla.

Co se týče druhé otázky, zda existuje obvyklý průběh vývoje cen u aukcí výtvarného umění, to je otázka složitější a k jejímu zodpovězení existuje ve světě dvojitý přístup. První si klade otázku, zda existuje nějaký charakteristický průběh cen v průběhu aukce, tj. jestli je univerzálním pravidlem, že se vy-

dražené ceny chovají předvídatelným způsobem, např. zda zpočátku rostou, aby po dosažení vrcholu dále systematicky klesaly. Tento průběh aukčních cen svědčí o určité strategii řazení dražených položek, která má zajistit aukci potřebnou dynamiku. Tuto strategii naznačují např. Beggs a Graddy (1997), když uvádí poznámku jednoho ze zaměstnanců aukčního domu, že „někteří klienti si nepřejí, aby jejich položky byly nabízeny na konci aukce či na jejím úplném začátku“ (Beggs a Graddy, 1997, s. 547). Nejdůležitější položky jsou často uprostřed, protože aukční dům potřebuje „čas, aby mohl vytvořit atmosféru rostoucího vzrušení“ (Beggs a Graddy, 1997, s. 547). Druhý přístup si klade otázku, zda se v aukcích uměleckých děl, zejména výtvarného umění můžeme setkat s tzv. afternoon efektem. Tento jev je spojován se jménem O. Ashenfeltera³, který si při sledování aukcí archivních vín všiml zvláštního fenoménu, kdy ceny jednotlivých lotů vín v dražbě (při konstantní kvalitě a stáří) klesaly, což bylo de facto popřením zákona jedné ceny. Tento jev, který (nutno podotknout) předpokládá zcela homogenní produkt, nazval afternoon efektem. Existují studie, které se tento efekt pokouší nalézt i v oblasti umění, předpokládajíc, že ekvivalentem u aukcí umění je postupně klesající rozdíl mezi vyvolávací cenou a dosaženou cenou⁴. Na rozdíl od těchto studií se však domníváme, že v oblasti umění nelze hovořit o plnohodnotném afternoon efektu, protože aukce umění nesplňují základní podmínku zcela homogenního produktu, navíc ani nakupující uměleckých děl nejsou homogenní ve svých preferencích →

² Z toho důvodu bývá akvarel od stejného autora zařazen do aukce hned po aukci oleje od téhož autora, aby se využilo zvýšeného zájmu a akvarel byl prodán za vyšší cenu (viz Beggs a Graddy, 1997).

³ Afternoon efekt byl poprvé identifikován Ashenfelterem v roce 1989 a značí vysledování efektu klesajících cen za položky v průběhu aukce — tedy, že vyšších cen je v aukci dosahováno ze začátku a s dalším průběhem jsou ceny za vydražené položky nižší. Ashenfelter (1989) prokázal na studii dražby exkluzivních a vzácných vín tento efekt klesajících cen. Jednalo se o dražby vín v Sotheby's (Auction of Finest and Rarest Wines) z 11. 12. 1985. Každý lot po dvanácti lahvích byl identický, přesto první dražitel zaplatil za Chateau Palmer 1961 o 31% více než třetí dražitel. První lot Chateau Palmer byl vydražen za 920 liber, druhý lot za 800 liber a třetí lot za 700 liber. V dražbě došlo k porušení zákona jedině ceny bez povšimnutí, enormní rozdíly v cenách za identické položky nastaly ve stejný čas na stejném místě. Stejný pokles Ashenfelter zaznamenal u dražby vín Croft.

⁴ V případě umění prokazují pozitivní afternoon efekt Beggs a Graddy (1997) a to jak u současného umění, tak u impresionistického umění. Protože je umění nehomogenním produktem (oproti identickým lotům vín), sledují afternoon efekt pomocí poměru konečné ceny a vyvolávací ceny umění. Prokázali, že v jejich zkoumaném vzorku heterogenních dat tento poměr v průběhu aukcí klesá. Jiné studie však tento výsledek nepotvrdily (např. Picci a Scorcu, 1999).

→ (viz Picci a Scorcu, 1999; Ashenfelter a Graddy, 2003).

Proto se přikláníme ke zkoumání fenoménu průběhu dosažených cen v průběhu aukce, jež jsou, jak se domníváme, jevem psychologickým a strategickým. Zdá se, že univerzální strategií aukčního domu je takové řazení nabízených děl podle jejich předpokládané hodnoty tak, aby aukce měla vlastní dynamiku⁵ a vrchol aukce aby nastal přibližně někde před polovinou seznamu nabízených položek. Co se tedy týče odpovědi na druhou otázku, zda existuje obvyklý vývoj cen v průběhu aukce výtvarného umění, předpokládáme, že v českých aukcích změny cen v průběhu aukce vytváří stejný trend postupně rostoucích a následně klesajících cen, což by potvrdilo předpoklad, že se jedná spíše o důsledek strategie aukční síně a jejího řazení položek, o důmyslné využití aukční psychologie, než o afternoon effect v pravém slova smyslu. Zároveň ale prozkoumáme i hypotézu klesajících rozdílů mezi vyvolávací cenou a cenou dosaženou.

2. Možnosti modelu hedonické regrese a jeho aplikace v oblasti aukcí umění

Pro analýzu faktorů, ovlivňujících výslednou cenu, byla zvolena obvyklá metoda hedonické regrese, tedy regrese cen na základě různorodých charakteristik objektů (autor, rozměry, atd.) vzhledem k reziduálním nezahrnutým charakteristikám k výpočtu cenového indexu. Rosen (1974) používá model hedonické ceny k vytvoření mechanismu, který pomůže vysvětlit význam a interpretaci cen. Skupina statků je popsána vektorem objektivně měřitelných charakteristik z . Cena je potom definována jako $p(z) = p(z_1, z_2, \dots, z_n)$. Zjištěné ceny statků a specifické charakteristiky s těmito statky spojené určují tzv. „hedonické ceny“, které pomáhají nasměrovat alokační rozhodování spotřebitelů i prodávajících.

Nevýhodou hedonické regrese je, že je v podstatě nemožné zachytit kompletní set proměnných, které mají na vysvětlovanou proměnnou vliv, aby vysvětlily její variabilitu. Kromě problematiky výběru nezávislých proměnných je nutné se vypořádat s problémem výskytu heteroskedasticity, multikolinearity a výběrem funkční formy.

V případě hedonické regrese jsou determinanty jednotlivé charakteristiky uměleckých děl dražených v aukci, metoda je náročná na co nejpresnější popis zkoumaného produktu, což je v případě aukcí s uměním poměrně náročné. Na cenu uměleckého díla v aukci má totiž vliv mnoho aspektů, které lze jen obtížně komplexně postihnout a kvantifikovat. Jakkoliv je tato metoda mnohými autory obecně užívaná, je nutné brát zřetel na její limity. Většina studií vychází z výsledků aukcí umění, tudíž se nabízí definovat proměnné dle dostupných údajů z aukčních katalogů a databází výsledků těchto aukcí. Sagot-Duvauroux (2003) používá jako determinanty signaturu (případně jméno autora), původ díla (předchozí majitelé, počet výstav díla, počet zmínek v odborné literatuře), techniku (olej, kombinovaná technika atd.), téma (krajina, portrét atd.), médium (plátno, papír), rozměr a místo prodeje (Ginsburgh, Mei a Moses, 2005).

Witkowska (2014) použila hedonickou regresi na datech polských aukcí umění v letech 2007 až 2010. Vzorek dat reprezentující největší segment polského trhu s uměním čítá 750 obrazů jedenácti umělců. Testováno bylo několik modelů, signifikantně pozitivní vliv v nich prokázal status již nežijícího umělce a plošný rozměr obrazu. Proměnné *jméno umělce* a *aukční dům* byly většinou signifikantní, ale v každém modelu se chovaly s různými směry působení. Signatura nebyla ani jednou signifikantní.

Determinanty cen umění na čínském trhu zkoumala studie čínských autorů Yea, Wang a

⁵ Je překvapivé, že když Beggs a Graddy sestavovali svůj teoretický model, v němž analyzovali cca 5000 položek v 38 aukcích, zvažovali pouze tři možnosti: položky řazené podle ceny vzestupně, sestupně a náhodně. Strategické pořadí položek s předpokládaným vrcholem neuvažovali (Beggs a Graddy, 1997, s. 544).

Tabulka č. 1 » Definice použitých proměnných

RPRICE	= cena za vydražené dílo očištěná o inflaci se základem k roku 2015
YEAR	= dummy proměnné pro jednotlivé roky konání aukcí (2014, 2015, 2016)
MONTH	= dummy proměnné pro jednotlivé měsíce, kdy se aukce konaly
HOUSE	= dummy proměnné pro jednotlivé aukční domy H_SYPK = Aukční dům Sýpka H_ZEZU = Aukční dům Zezula H_GART = Galerie Art Praha H_KODL = Galerie Kodl
PRAGUE	= dummy proměnná označující místo konání aukce (= 1 Praha, = 0 Brno)
TECHNIQUE	= dummy proměnné označující techniku tvorby díla a použité médium T_OILCAN = olej na plátně T_OILCARD = olej na lepence T_WTCOL = akvarel T_PASTEL = pastel T_DRAW = kresba T_LITH = litografie T_COLL = koláž T_OTHER = ostatní techniky
GENRE	= dummy proměnné označující žánr obrazu G_LAND = Krajina G_PORT = Portrét G_ABST = Abstrakce G_NUDE = Akt G_OTHER = Ostatní žánry
SIZE	= dummy proměnné označující rozměr díla (malý, střední, velký)
FORMAT	= dummy proměnné označující formát díla = 1 čtverec = 0 ne-čtverec (vertikální či horizontální orientace díla)
COLOR	= dummy proměnná rovna 1, pokud se jedná o barevný obraz
SIGNATURE	= dummy proměnná rovna 1, pokud je dílo autorem signováno
A_LIVING	= dummy proměnná rovna 1, pokud se v době dražby jednalo o dílo žijícího autora
KLESAJÍCÍ CENY V PRŮBĚHU AUKCE: CQ/AQ	= dummy proměnné označující pořadí díla v dané aukci (1. čtvrtina, 2. čtvrtina, 3. čtvrtina, 4. čtvrtina) sledující výskyt klesajících cen („declining price anomaly“) dle celkového pořadí v katalogu a dle pořadí pouze výtvarného umění v aukci
AFTERNOON EFEKT: AFTERNOON	= poměr konečné a vyvolávací ceny díla k určení výskytu afternoon efektu dle pořadí děl v aukci (AQ/CQ)
MASTERPIECE EFEKT: JT	= dummy proměnná rovna 1, pokud se daný současný autor umístil v daném roce v žebříčku J&T Banka Index (pouze pro soubor dat současných autorů narozených po roce 1950 včetně)



→ a Huanga z roku 2016. Měla specifickou strukturu, protože používala data z prodejů obrazů umělce Xu Beihonga z let 1995 do 2014. Na tohoto umělce se autoři zaměřili proto, že je považován za jednoho z nejvlivnějších čínských umělců první poloviny 20. století, který propojuje tradiční čínské umění a techniky západního světa. Signifikantně pozitivní vliv na cenu děl tohoto autora měly proměnné: počet transakcí (pokud byl obraz prodáván podruhé, dosáhl v průměru o 32,5% vyšší ceny), rok konání aukce (ceny rostou každým rokem průměrně o 16,7% díky bohatnutí čínských investorů), plošný rozměr díla, výskyt signatury, barevnost (díla provedená v barvě dosahovala v průměru o 15% vyšších cen než díla černobílá). Figurativní motiv dosahoval vyšších cen než motiv zvířecí či rostlinný, což plyne ze skutečnosti, že figurativní motivy jsou u Beihonga poměrně vzácné (je známý zejména díky obrazům koní). Olejové malby dosahovaly vyšších cen než skici (skica má signifikantně negativní vliv na cenu). Obrazy v západním stylu rovněž dosahovaly vyšších cen (Ye, Wang a Huang, 2016).

Podle studie Ursprung a Wiermann (2008) jsou prestiž umělce a původ díla signifikantní a významnější, než běžně sledované determinanty jako je rozměr, žánr a medium díla. Bialynicka-Birula (2013) ve své studii rozlišuje 42 determinant, charakterizující prodejce, aukční instituce, kupce i umělecká díla samotná.

3. Ekonomický model

Hédonický model cen obrazů vydražených v českých aukcích, kde jsou jednotlivá prodaná díla charakterizována specifickými determinanty, představuje rovnice uvedená níže. Jedná se o charakteristiky děl, které jsou k dispozici v elektronické databázi výsledků aukcí s uměním Art+. Stručný popis jednotlivých proměnných shrnuje tabulka č. 1. Do modelu nejsou zahrnuty obrazy, které

nebyly v aukci prodány, tj. nedosáhly rezervní ceny a nejsou vedeny v databázi Art+ jako „úspěšné aukce“. Pro takové obrazy neexistuje v databázi konečná cena. Součástí rovnice jsou též proměnné sledující výskyt obecně klesajících cen v průběhu aukce a výskyt afternoon efektu.

$RPRICE = f(YEAR, MONTH, HOUSE, PRAGUE, TECHNIQUE, GENRE, SIZE, FORMAT, COLOR, SIGNATURE, A_LIVING, CQ/AQ, AFTERNOON EFEKT, MASTERPIECE EFEKT)$

Celkový dataset obsahuje údaje o 2 376 úspěšně vydražených obrazech ve čtyřech aukčních domech (Galerie Art Praha, Galerie Kodl, Aukční dům Sýpka a Aukční dům Zezula) v letech 2014–2016.⁶ Použit byl logaritmicko-lineární model vícefaktorové ekonometrické funkce, tedy logaritmovaná proměnná se nachází pouze na jedné straně rovnice. Logaritmovaná podoba proměnné R_PRICE značně pomohla snížit počet odlehklých pozorování, přesto bylo nutné nejodlehlejší z nich odstranit. V zájmu zachování co největšího počtu pozorování byly nejprve odstraněny nejodlehlejší pozorování směrem nahoru i dolů, tedy nejlevnější obrazy (s cenou do 1 000 Kč) a nejdražší obrazy (s cenou nad 4 miliony Kč včetně). Po očištění zbylo v modelu 2 324 pozorování. Multikolinearita se dle korelační matice v modelu nevyskytuje, jelikož žádná z proměnných nevykazuje míru korelace vyšší než 0,9 v absolutní hodnotě, kromě proměnné PRAGUE, která byla v modelu vynechána z důvodu přesné kolinearity (s proměnnými aukčních domů). Při použití metody nejmenších čtverců (OLS) se u průřezových dat očekávaně objevil problém heteroskedasticity (p-hodnota = 0,723540), proto byl použit odhad OLS s opravenou heteroskedasticitou.

Koeficient determinace vysvětluje 49,9% modelu, variabilitu závislé proměnné se tedy podařilo vysvětlit z poloviny. Model je jako celek vý-

⁶ Starozitnosti, keramika, sklo, sochy, fotografie a další předměty dražené v aukcích společně s obrazy do datasetu zahrnuty nejsou.

Tabulka č. 2 » Model 1 — opravená heteroskedasticita, pozorování 1–2 324; závisle proměnná: $\ln RPRICE$

	Koeficient	Směr. Chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	8,79708	0,235385	37,3732	<0,0001	***
A_LIVING	-0,35915	0,082221	-4,3681	<0,0001	***
SIGN	0,26068	0,072860	-3,5778	0,0004	***
COLOR	0,70153	0,083773	8,3743	<0,0001	***
AQ1	0,86875	0,067093	12,9485	<0,0001	***
AQ2	1,13019	0,061738	18,3062	<0,0001	***
AQ3	0,62464	0,061919	10,0880	<0,0001	***
H_ZEZU	0,14671	0,154436	0,9500	0,3422	
H_KODL	1,56657	0,092741	16,8919	<0,0001	***
H_GART	0,49209	0,106906	4,6030	<0,0001	***
Y16	0,32786	0,062048	5,2839	<0,0001	***
Y15	0,11800	0,054436	2,1677	0,0303	**
M11	0,24333	0,181569	1,3401	0,1803	
M10	0,42379	0,211209	2,0065	0,0449	**
M06	-0,87714	0,159852	-5,4872	<0,0001	***
M05	0,30643	0,187932	1,6305	0,1031	
M04	0,19212	0,162731	1,1806	0,2379	
M02	0,81944	0,221037	3,7072	0,0002	***
G_LAND	-0,05634	0,057816	-0,9744	0,3300	
G_ABST	0,09240	0,064863	1,4245	0,1544	
G_STILL	0,14186	0,118500	1,1971	0,2314	
G_PORT	0,17047	0,172890	0,9860	0,3242	
G_NUDE	-0,15900	0,095370	-1,6672	0,0956	*
T_COMB	-0,28166	0,090840	-3,1006	0,0020	***
T_OILCAN	0,32721	0,064191	5,0975	<0,0001	***
T_OILCARD	0,08633	0,090675	0,9521	0,3412	
T_PASTEL	-0,46411	0,129057	-3,5961	0,0003	***
T_DRAW	0,24853	0,197391	1,2591	0,2081	
T_LITH	-0,83079	0,134347	-6,1839	<0,0001	***
T_WTCOL	-0,28314	0,162421	-1,7432	0,0814	*
T_COLL	-0,50468	0,207332	-2,4342	0,0150	**
S_LARGE	0,43763	0,083819	5,2211	<0,0001	***
S_SMALL	-0,49776	0,062416	-7,9749	<0,0001	***
F_SQ	-0,06397	0,180900	-0,3536	0,7237	
Koeficient determinace $R^2 = 0,499304$					
p-hodnota (F) = 0,000000 Vysvětlivky: * proměnná je statisticky významná na 10% hladině ** proměnná je statisticky významná na 5% hladině *** proměnná je statisticky významná na 1% hladině					



→ znamný na 1% hladině významnosti (p hodnota = 0,000000). Celkem 24 proměnných je statisticky významných, z toho osmnáct proměnných je statisticky významných na 1% hladině významnosti.

Dle očekávání jsou díla žijících autorů v průměru o 35,9% levnější než díla autorů již nežijících. To dokazuje, že kupci dávají přednost investici do již zavedených uměleckých jmen a jsou ochotni za taková díla zaplatit více, než za současné umělce, u kterých není jisté, jak se bude vyvíjet jejich kariéra. Za díla s výskytem signatury autora jsou kupci ochotni zaplatit o 26% více než za díla nesignovaná. Vliv této proměnné na cenu děl je dle očekávání pozitivní. Za díla provedená v barvě zaplatí kupci v průměru o 70% více než za díla monochromatická, černobílá.

Nejvyšších cen za díla v dražbách dosahuje ze sledovaných aukčních domů Galerie Kodl, která se každoročně umísťuje na prvním místě v žebříčku aukčních síní dle obrátu. Ceny za díla jsou zde v průměru o 156,7% vyšší než v Aukčním domě Sýpka, který ze všech čtyř sledovaných aukčních domů dosahuje nejnižších cen. V průměru jsou v Galerii Art Praha ceny o 49,2% a v Aukčním domě Zezula o 14,7% vyšší než v Aukčním domě Sýpka. Obecně se tedy dosahuje vyšších cen za díla dražená v Praze než v Brně. Proměnné H_KODL a H_GART jsou statisticky signifikantní na 1% hladině významnosti.

Ceny za díla jsou v roce 2015 v průměru o 11,8% a v roce 2016 dokonce o 32,8% vyšší než v roce 2014. Proměnná Y16 je statisticky významná na 1% hladině významnosti, proměnná Y15 je statisticky významná na 5% hladině významnosti. Výsledkům odpovídá i vývoj čistého finančního bohatství na obyvatele ČR, které zpracovává každoročně studie Allianz. V roce 2014 činilo finanční bohatství 305 000 Kč na obyvatele, zatímco v roce 2015 stoupla na 341 000 Kč na obyvatele (Brandmeir et al., 2016). Hodnota finančního bohatství za rok 2016 není prozatím dostupná a bude publikována přibližně v říjnu tohoto roku.

Statisticky významné na 1% hladině významnosti jsou proměnné M02 (únor) a M06 (červen),

na 5% hladině významnosti M10 (říjen). Navzdory očekávání bylo dosaženo nejvyšších cen v únoru, kdy jsou ceny za díla v průměru o 81,9% vyšší než v prosinci. Únorové aukce jsou v datasetu zahrnuty pouze z Aukční síně Sýpka, proto nelze jednoznačně říci, proč jsou zrovna únorové výsledky tak významné. Mezi nejdražšími vydraženými obrazy v únoru se nachází žádaná jména jako Emil Filla, Václav Špála, František Muzika a další.

Nejnižších cen bylo dosaženo naopak v červnu, kdy jsou ceny v průměru o 87,7% nižší než v prosinci. V říjnu jsou ceny v průměru vyšší o 42,4% než v prosinci.

Pokud jde o žánr, statisticky významná je pouze proměnná G_NUDE (akt) na 10% hladině významnosti. Akty jsou v průměru o 15,9% levnější než ostatní žánry. Byť jsou zbylé proměnné žánru statisticky nevýznamné, směry působení parametrů vyšly dle očekávání. Nejvyšších cen je dosaženo za zátiší, kde jsou ceny o 14,2% vyšší.

Co se týče použité techniky výtvarného díla, na 1% hladině významnosti jsou statisticky signifikantní proměnné T_COMB (kombinovaná technika), T_OILCAN (olej na plátně), T_PASTEL (pastel) a T_LITH (litografie). Na 5% hladině významnosti je signifikantní proměnná T_COLL (koláž) a na 10% hladině T_WTCOL (akvarel).

Nejvyšších cen dosahuje olej na plátně, kdy jsou obrazy v průměru dražší o 32,7% než ostatní techniky. Vyšších cen dosahují též kresby (v průměru vyšší o 24,9%) a oleje na lepence (v průměru vyšší o 8,6%) než za ostatní techniky. Obrazy provedené v kombinované technice dosahují cen vyšších v průměru o 28,16%. Všechny zbylé sledované proměnné vykazují nižší ceny než ostatní techniky. Za pastel je dosaženo v průměru o 46,4% méně, za litografie dokonce o 83% méně, za akvarel o 28,3% méně a za koláže o 50,4% méně než za ostatní techniky. V tomto ohledu se výsledky českých aukcí od světových nijak významně neliší.

Jako všude ve světě, i v ČR hrají důležitou roli rozměry výtvarného díla. Obě proměnné S_LARGE i S_SMALL jsou statisticky významné na 1% hladině významnosti. Za velké rozměry obrazů s delší

stranou větší než 100 cm je dosahováno v průměru o 43,7% vyšších cen než za střední rozměr se stranou 50–100 cm. Za malé obrazy s delší stranou do 50 cm je dosahováno v průměru o 49,8% nižších cen než za střední rozměr.

Co se týče vývoje cen v průběhu aukce, v první čtvrtině jsou díla o 86,9% dražší než díla v poslední čtvrtině dražby obrazů. Ve druhé čtvrtině dražby jsou díla dokonce o 113% dražší než díla dražená v poslední čtvrtině. Ve třetí třetině již ceny za vydražená díla začínají klesat, jsou však vyšší v průměru o 62,5% než v poslední čtvrtině dražby. Výsledek potvrzuje domněnku specifického řazení položek v aukci. Nejvýznamnější položky se vyskytují zhruba uprostřed, neboť, jak bylo řečeno, aukční dům potřebuje nejprve vytvořit vzrušující atmosféru a naopak uprostřed ještě nejsou dražitelé unaveni. Požadavek některých klientů, kteří si nepřejí, aby jimi prodávané položky byly umístěny na úplném začátku a zejména na úplném konci dražby (Beggs a Graddy, 1997), má tedy své opodstatnění.

Pokud bychom chtěli zkoumat afternoon efekt metodou, která by eliminovala specifické řazení atraktivnějších položek vprostřed aukce, můžeme

zvolit postup, kdy je sledován rozdíl mezi vyvolávací cenou a cenou dosaženou. Pokud by tento rozdíl v průběhu aukce klesal, mohli bychom to považovat za doklad existence afternoon efektu (Picci a Scorcu, 1999).

Pro odhad modelu je použita logaritmovaná podoba poměru reálné konečné ceny a reálné vyvolávací ceny za dílo v aukci. Pro určení Afternoon efektu je použito dělení pořadí obrazů v aukci na čtvrtiny AQ1-4. Afternoon efekt je zkoumán pro jednotlivé aukční domy, jelikož se může v každém z nich projevovat jinak, a za celkové zkoumané období v letech 2014–2016.

Ve všech případech se bohužel jedná o statisticky nevýznamné modely (na základě p-hodnot nelze zamítnout hypotézu, že koeficient determinace R^2 je statisticky nevýznamný). Výskyt Afternoon efektu nelze tedy signifikantně potvrdit. Výsledné koeficienty alespoň naznačují, že v Galerii Kodl a Aukčním domě Sýpka by se v poslední čtvrtině mohl vyskytovat Afternoon efekt (poměr dosažené a vyvolávací ceny je v této čtvrtině nejnižší). V Aukčním domě Zezula je poměr nejnižší ve třetí třetině aukce, kdy je poměr nižší o 13% než v poslední čtvrtině, tudíž se nejedná o čistý Afternoon

Tabulka č. 3 » Model 2 — opravená heteroskedasticita, pozorování 1–2 324; závisle proměnná: $I_AFTERNOON$

	Galerie Kodl	Galerie Art Praha	Aukční dům Sýpka	Aukční dům Zezula	Všechny aukční domy 2014–2016
	Koeficient	Koeficient	Koeficient	Koeficient	Koeficient
const	0,381268***	0,332675***	0,248705***	0,244386***	0,319775***
AQ1	0,123036***	-0,053521	0,052378	0,051879	0,046688*
AQ2	0,025019	-0,015314	0,086888	0,049518	0,027746
AQ3	0,077863*	0,050941	0,052291	-0,013257	0,063748**
R^2	0,012489	0,007605	0,006514	0,003859	0,002769
p-hodnota	0,015728	0,116707	0,454463	0,751021	0,092300
Vysvětlivky: * proměnná je statisticky významná na 10% hladině ** proměnná je statisticky významná na 5% hladině *** proměnná je statisticky významná na 1% hladině					



→ efekt. V Galerii Art Praha výsledky koeficientů naznačují, že zde se může vyskytovat dokonce spíš opačný „Morning efekt“, kdy je poměr nižší z počátku aukce a s jejím průběhem roste. Výsledky koeficientů za všechny aukční domy v letech 2014–2016 nenaznačují výskyt čistého Afternoon efektu.

4. Determinanty cen obrazů v zahraničí a v ČR

Pokud srovnáme získané výsledky s výsledky jiných studií, které shrnuje článek Ginsburgh, Mei a Moses (2005), pak dospíváme k následujícím závěrům.

Důležitou determinantou ceny u nás i ve světě je *technika a médium*. Nejvyšší ceny jsou kupci v daných aukcích ochotni zaplatit za oleje na plátně (v průměru o 32,7% více než za jiné techniky). To platí i pro zahraniční studie, kdy jsou oleje na plátně obecně dražší v průměru o 77,05% na vzorku dat z databáze Mei a Moses v letech 1950–2001 (Ginsburgh, Mei a Moses, 2005). Oleje na plátně jsou dokonce cennější pro kupce v Číně, kdy dosahují vyšších cen ve srovnání s tradičním čínským uměním. Tento fakt nejspíše reflektuje změnu v preferencích čínských sběratelů s příklonem k západnímu umění (Ye, Wang a Huang, 2016).

Vyšších cen dosahují též kresby (v průměru vyšší o 24,9%) a oleje na lepence (v průměru vyšší o 8,6%) než ostatní techniky. Ginsburgh, Mei a Moses (2005) uvádí opačné výsledky. Kresba má v případě dat Mei Moses databáze negativní vliv na cenu a to o 68,17%. Lepenka jakožto médium dosahuje též nižších cen a to v průměru o 13% v případě děl evropských autorů a o 22,29% v případě děl belgických malířů (aukční výsledky z let 1962–1992).

Kombinovaná technika dosahuje v aukcích cen vyšších v průměru o 28,16% než ostatní nesledované techniky. Kombinovaná technika v případě amerických autorů má pozitivní vliv na ceny o 11,32%.

Všechny zbylé sledované proměnné mají v modelu této práce negativní vliv na cenu vůči ostatním technikám. Za pastel je dosaženo v průměru

o 46,4% méně, naopak na datech Mei Moses databáze dosahují pastely cen vyšších o 6,05%. Za litografie zaplatí čeští kupci o 83% méně, za akvarel o 28,3% méně a za koláže o 50,4% méně než za ostatní techniky. Koláž má též negativní vliv na ceny ve všech sledovaných studiích — u impresionistických a moderních evropských autorů dosahuje cen nižších v průměru o 53,06%, u ostatních evropských autorů o 18,3% a u amerických autorů o 26,9% (Ginsburgh, Mei a Moses, 2005).

Vliv *signatury* je dle očekávání pozitivní, signovaná díla jsou v průměru o 26% dražší než díla nesignovaná. Ginsburgh, Mei a Moses (2005) uvádějí, že obecně má signatura pozitivní vliv na ceny děl. Nesignovaná díla jsou v průměru levnější o 38,29% než díla nesignovaná. Stejný účinek má datace díla uvedená na obraze, nedatované obrazy jsou v průměru o 14,4% levnější. Stejně tak Ye, Wang a Huang (2016) nacházejí signifikantní pozitivní vliv na ceny při výskytu signatury na čínských aukčních datech. Oproti tomu Kräussl a Logher (2010) neprokazují signifikantně negativní vliv nesignovaných obrazů. Výsledky signatury v modelu Witkovské (2014) nejsou signifikantní vůbec.

Výsledky modelu naznačují, že s rostoucím *rozměrem* díla roste i jeho cena a to jak při formulaci dle délky delší strany obrazu, tak při formulaci plochy obrazu v cm^2 sq_AREA. Naproti tomu Nahm (2010) zjišťuje, že cena roste s rozměrem jen do určitého maxima, kde se rostoucí vývoj ceny láme a začíná naopak klesat. Vztah mezi cenou a rozměrem nachází tedy nelineární. Ginsburgh, Mei a Moses (2005) považují cenu za konkrétní funkci rozměrů obrazu.

Stejně jako ve studii Witkovské (2014) model potvrzuje, že za díla žijících autorů jsou dosahovány v aukcích nižší ceny, a to v průměru o 35,9% než za díla nežijících, zavedených autorů.

Vliv proměnných pražských *aukčních domů* H_KODL a H_GART je statisticky signifikantní a na ceny působí kladně. Brněnský aukční dům H_ZEZU není statisticky signifikantní. Witkovska (2014) nachází proměnné pro aukční domy obecně

signifikantní, ale též ne všechny v jednom modelu a s různými směry působení. To lze vysvětlit tím, že ne pokaždé se aukčnímu domu podaří sehnat kvalitní a žádaná díla.

Co se týče klesajících cen v průběhu aukce, výsledky prvního modelu naznačují vývoj cen v průběhu českých aukcí tak, že ze začátku aukce kupci nakupují se zájmem, ale nejvíce se atmosféra přihazování rozproudí ve druhé čtvrtině aukce. Ve třetí čtvrtině začíná opadávat a nejnižších cen je dosaženo ke konci dražby. Tento efekt platí v případě zkoumaného celkového datasetu zahrnujícího jak starší tak současné umění. Agnello (2002) dospěl ke stejnému závěru, tj. že cena děl ke konci aukce, tedy s vyšším číslem lotu, klesá. Fenomén klesajícího rozdílu mezi vyvolávací cenou a dosaženou cenou v průběhu aukce se nepotvrdil.

5. Závěr

Práce analyzovala konečné ceny za úspěšně vydražené obrazy v aukcích umění v České republice na datech získaných z databáze Artplus.cz. Je pravdou, že aukční ceny, které máme k dispozici, mohou podávat do jisté míry zkreslený pohled, jelikož aukce představují pouze přibližně polovinu trhu s uměním. Přes tento nedostatek jsou nejkomplexnějším dostupným zdrojem dat.

Na základě výsledků o prodeích 2 376 obrazů v aukcích v letech 2014–2016 v aukčních domech Galerie Kodl, Galerie Art Praha, Aukční dům Zezula a Aukční dům Sýpka byly zkoumány tři otázky. Za prvé, jaké determinanty mají významný vliv na

výši cen těchto obrazů dosažených v aukcích? Pomocí modelu hédonické ceny a regresní analýzy bylo po očištění dat na 2 324 pozorování zjištěno, že statisticky signifikantní pozitivní vliv na jedno-procentní, pětiprocentní či desetiprocentní hladině významnosti mají tyto proměnné: barevnost obrazu, pořadí díla v aukci, aukční domy Galerie Kodl a Galerie Art Praha, rok konání aukce, výskyt signatury, měsíc únor a říjen, olej na plátně a velikost obrazu. Signifikantně negativní vliv na ceny mají charakteristiky: žijící autor, měsíc červen, akt, technika kombinovaná, pastel, litografie, akvarel a koláž, malé rozměry obrazu a čtvercový formát. Zároveň byl potvrzen výskyt obecného efektu klesajících cen v průběhu aukce, který byl určen na základě pořadí obrazů dražených v aukci. Výsledky naznačují vývoj aukce následovně: V první čtvrtině jsou ceny vyšší o 86,9%, ve druhé čtvrtině jsou ceny vyšší o 113% a ve třetí čtvrtině jsou ceny vyšší o 62,5% než v poslední čtvrtině aukce. Atmosféra dražení se tedy slibně rozjíždí hned od svého počátku, nejvíce se však draží ve druhé čtvrtině aukce. S pokračující aukcí začínají dosažené konečné ceny klesat a nejnižší jsou v poslední čtvrtině aukce. Stejný vývoj naznačují též výsledky pojetí pořadí obrazů dle čísla položky v dražebním katalogu, které však zahrnuje i jiné umělecké předměty.

Druhou zkoumanou otázkou bylo testování výskytu Afternoon efektu měřeného poměrem konečné a vyvolávací ceny děl, jelikož se v případě umění jedná o heterogenní produkt. Na datech se však nepodařilo signifikantně tento efekt potvrdit.

Aukční trh s uměním a starožitnostmi je v České republice dlouhodobě na vzestupu, obrat českých aukčních domů překonal v roce 2016 poprvé 1 miliardu Kč, narůstá i cena nejdražších vydražených děl. Pokud bychom poměřovali obraty na aukcích s uměním k HDP, pak Česká republika předčila velikosti trhu Francii a jen mírně zaostává za USA, kam se za aukcemi umění sjíždí sběratelé z celého světa. Trh s uměním v ČR se za poslední čtvrtstoletí natolik rozrostl a stabilizoval, že si zaslouží větší pozornosti.



→ LITERATURA A PRAMENY

- [1] AGNELLO, R.J.: Investment returns and risk for art: evidence from auctions of American paintings. *Eastern Economic Journal*, 2002, 28(4), pp. 443–463.
- [2] Artplus.cz [online]. [cit. 2017-06-10]. Dostupné z: <www.artplus.cz>.
- [3] ASHENFELTER, O.: How auctions work for wine and art. *The Journal of Economic Perspectives*, 1989, 3(3), pp. 23–36.
- [4] ASHENFELTER, O., GRADDY, K.: Auctions and the price of art. *Journal of Economic Literature*, 2003, 41(3), pp. 763–787.
- [5] BEGGS, A., GRADDY, K.: Declining values and the afternoon effect: evidence from art auctions. *The RAND Journal of Economics*, 1997, 28(3), pp. 544–565.
- [6] BIALYNICKA-BIRULA, J.: System approach to art value in the auction market. In: MASTORAKIS, N., MARGENSTERN, M., BORNE, P. (eds.): *Proceedings of the 4th European Conference of Systems (ECS'13)*. Paris: WSEAS Press, 201/3, pp. 119–128.
- [7] BRANDMEIR, K. et al.: *Allianz Global Wealth Report 2015*. Munich: Allianz SE, 2016. [online]. [cit. 2017-06-10]. Dostupné z: <https://www.allianz.com/v_1444215837000/media/economic_research/publications/specials/en/AGWR2015_ENG.pdf>.
- [8] CAMPOS, N.: *Art puzzles*. VoxEU.org – CEPR's policy portal, 2008 [online]. [cit. 2017-02-02]. Dostupné z: <http://voxeu.org/article/art-puzzles>.
- [9] GINSBURGH, V., MEL, J., MOSES, M.: *On the computation of Prices Indices. Working Paper*. Brussels: Université Libre de Bruxelles, 2005.
- [10] KRÄUSSL, R., LOGHER, R.: Emerging art markets. *Emerging Markets Review*, 2010, 11(4), pp. 301–318.
- [11] NAHM, J.: Price determinants and genre effects in the Korean art market: a partial linear analysis of size effect. *Journal of Cultural Economics*, 2010, 34(4), pp. 281–297.
- [12] PICCI, L. SCORCU A.E.: *Price Dynamics in Sequential Auctions. New Evidence Using Art Auction Data*. Bologna: University of Bologna, Department of Economics, 1999.
- [13] ROSEN, S.: Hedonic prices and implicit markets: product differentiation in pure competition. *The Journal of Political Economy*, 1974, 82(1), pp. 34–55.
- [14] SAGOT-DUVAUOX, D.: Art prices. In: TOWSE, R. (ed.): *A Handbook of Cultural Economics*. Cheltenham: Edward Elgar, 2003,
- [15] URSPRUNG, H.W., WIERMANN, C.: *Reputation, Price, and Death: An Empirical Analysis of Art Price Formation. CESifo Working Paper No. 2237*. Munich: CESifo Group Munich 2008.
- [16] WITKOWSKA, D.: An application of hedonic regression to evaluate prices of Polish paintings. *International Advances in Economic Research*, 2014, 20(3), pp. 281–293
- [17] YE, H., WANG, Y., HUANG, S.: Determinants of auction price on Chinese art market. *Journal of Chinese Economics*, 2016, 4(1), pp 1–12

ABSTRAKT

Článek se zabývá otázkou tvorby cen na aukčních trzích, především u obrazů. Z katalogů aukcí čtyř českých aukčních domů v letech 2014–2016 byl zpracován dataset s 2 367 pozorováními. Tyto data umožnily sledovat základní charakteristiky uměleckých děl, které významně ovlivňují konečnou cenu. Srovnáním s výzkumy, dělanými v jiných zemích umožnilo srovnání, do jaké míry se český aukční trh s obrazy liší od zahraničních trhů. Zkoumán byl rovněž výskyt tzv. afternoon efektu, který však nebyl potvrzen.

KLÍČOVÁ SLOVA

Aukce umění, determinanty cen, afternoon efekt

From Arts to Marts: Main Determinants of Prices on the Czech fine Art Auction Market**ABSTRACT**

The article deals with the issue of pricing on the art auction market, specifically paintings. Number of 2.376 observations have been obtained from online database containing information about artworks sold in Czech auctions during 2014–2016 in four Czech auction houses. On these data, the fundamental characteristics of works of art, which significantly affect the price, were observed. Comparison with similar research from abroad has shown that there are no significant differences between the Czech art market and other foreign markets. There was also observed so-called afternoon effect phenomenon, which was not confirmed.

KEYWORDS

Fine art auctions, determinants of price, afternoon effect

JEL CLASSIFICATION

D44, C01, Z11



The Occurrence of the Halloween Effect on the American, British, German and Japanese Markets

- ▶ doc. Ing. Jitka Veselá, Ph.D., MBA » Department of International Trade, Metropolitan University Prague; e-mail: veselaj@mup.cz
- ▶ Ing. Lucie Neubauerová » Department of Banking and Insurance, Faculty of Finance and Accounting, Prague University of Economics; e-mail: xneul00@vse.cz

* 1. Introduction: *The efficient market theory versus behavioural finance*

For several decades there has been an endless conflict in the field of financial theory between the supporters of the efficient market theory and the proponents of a more recent trend in behavioural finance. The traditional prevailing theoretical concept of efficient markets formulated in the 1960s by Eugene Fama was not able to explain the increased volatility, turbulence and crisis phenomena that occurred on the financial markets around the turn of the millennium, which led to a significant loss of confidence in that concept. The interest of many economic theorists, and of practical economists too, turned, therefore, to a new trend in finance known as behavioural finance, which gradually started to be formulated as early as the late 1970s after Kahneman and Tversky (1979) had published their article setting out the principles of Prospect Theory, which later became one of the foundation stones of behavioural finance and an alternative to the standard models in the field of financial theory.

In the last two decades, behavioural finance has, quite literally, experienced an enormous boom. However, it is still not easy to define clearly the subject of behavioural finance, since different

authors' studies deal with very varied specific behavioural problems, and produce various behavioural models of the individual behaviour of investors or entire markets. As yet, no complete, unified concept of behavioural finance has been produced, which is why it is very difficult to define precisely the subject of study of behavioural finance. It may be said that, unlike the traditional paradigm of financial theory, behavioural finance attempts to observe the financial markets and to describe and explain the behaviour of the subjects on those markets using models in which the subjects are not completely rational, which may be caused, as Barberis and Thaler (2003) state, firstly by the fact that when economic subjects receive new information, they do not automatically adapt their beliefs in accordance with Bayes' theorem, and secondly by the fact that, based on their beliefs, economic subjects do not make decisions according to the theory of expected utility. In behavioural models, the authors are, therefore, striving to predict the behaviour of economic subjects on the financial markets, by assuming that the subjects do not behave completely rationally, or adopt different attitudes towards risk. Pompian (2006) divides the broad subject of study of behavioural finance into two relatively different areas:

1. behavioural finance at the level of the individual, which studies the behaviour, rationality and prejudices of the individual investors and the forming of their preferences within the context of the theory of choice under uncertainty, unlike the formulas for the behaviour of economic subjects presumed by classical economic theory,
2. behavioural finance at a global level, which studies the existence and manifestations of market anomalies which impair the efficiency of the market, and attempts to explain their essence and root causes using behavioural models.

The repeated occurrence of market anomalies is in complete conflict with the existence of an efficient market. If a pattern in the behaviour of stock market indices were to be discovered and made known to the investing community, they could integrate it into their investment strategies and use its potential for profit, which should then lead to effective arbitrage activities, the elimination of the anomalies and the establishment of a fundamental balance. The aim of this article is to prove, or disprove, the presence of the calendar anomaly known as the Halloween effect on selected stock markets, bearing in mind that the presence of any such anomaly impairs the efficiency of the market, as it enables investors repeatedly to obtain abnormal yields.

2. The essence of the Halloween effect and existing research into it

The Halloween effect is one of a group of calendar market anomalies, or unusual events, which repeatedly occur on the market during a particular period of the year. Kahneman and Tversky (1986) define anomalies as „...deviations of actual behavior from the normative model (which) are too widespread to be ignored, too systematic to be dismissed as random error, and too fundamental to be accommodated by relaxing the normative system.“ The persistent existence of any market anomaly is, ac-

cording to Veselá (2011), in conflict with the efficient market theory and its characteristics as defined by Haugen (1993), because investors may use the occurrence of a particular market anomaly, that is, a pattern in the movement of share indices, to construct successful investment strategies which, under certain circumstances, will repeatedly bring them an abnormal, risk adjusted yield.

The essence of the anomaly known as the Halloween effect is the repeatedly observed fact that the stock markets tend to generate higher yields in the period from November to April, and lower yields during the rest of the year. Traders who believe in the existence of that pattern have come up with the trading rule: “Sell in May and go away”. According to Bouman and Jacobsen (2002) it is a relatively well-known and accepted rule, which advises investors to sell their shares at the beginning of May, invest in other investment instruments, and then buy shares again at Halloween, in other words at the end of October and in early November.

Bouman and Jacobsen (2002) have two possible explanations for the repeated occurrence of the Halloween effect, although neither of them is able to explain the existence of the anomaly completely satisfactorily. The first possible reason for the anomaly is the need for greater financial resources to cover the cost of the summer holiday, something which investors experience in the late spring and during the summer months. To satisfy that need, they withdraw financial resources from the stock markets on a massive scale. The second reason is investors’ instinctive fear that, while they are on holiday and absent from the market, some unexpected news might arrive — what Taleb (2011) would call a “black swan” — which could cause a completely unexpected and unpredictable crash in their portfolios, which, being away from the market, they would not be able to prevent in time. Hong and Yu (2007) come to a similar conclusion regarding the occurrence of the Halloween effect. Kamstra, Kramer and Levi (2003), on the basis of experimental psychological research, claim that



- a similar change in risk aversion can be caused by seasonal affective disorder (SAD). Cao and Wei (2005) put the seasonal impact of the effect down to changes in investors' behaviour caused by temperature fluctuations. It is very interesting that most studies dealing with the Halloween effect explain it by purely behavioural factors.

The results of Bouman and Jacobsen's study (2002) have been strongly criticised in a study published by Maberly and Pierce (2004). Those authors came to the conclusion that the data used by Bouman and Jacobsen (2002) were influenced by two outlying observations in October 1987 and August 1998. Maberly and Pierce (2004) demonstrate that if the outliers (1987 and 1998) are excluded, the Halloween effect loses its statistical significance. The existence of the Halloween effect has also been questioned in a study by Lucey and Zhao (2006), who believe that the Halloween effect is confused with the earlier identified January effect and the size effect (small firm effect), since, while the occurrence of the January effect and the size effect has been proved by their calculations, the Halloween effect has not. However, those results presented by Lucey and Zhao (2006) have been refuted in a study by Haggard and Witte (2006), which confirmed the presence of the Halloween effect and, at the same time, showed it to be independent of the January effect. The study also attacked the data base used by Lucey and Zhao (2006).

The Halloween effect is one of the lesser known calendar anomalies, although it was referred to in specialist literature as early as the 1990s. The first references to the Halloween effect may be found in a study by O'Higgins and Downes (1991). The effect was later dealt with in great detail in the already mentioned study by Bouman and Jacobsen (2002), in which the Halloween effect is demonstrated in 36 out of 37 countries using data from the period from January 1970 to August 1998. The impact of the effect was particularly strong in European countries and was demonstrably not caused by different levels of risk in different periods of the year.

The use of certain calendar anomalies (for example: the weekend effect, the January effect, the day of the week effect or the holiday effect) to achieve above-average profits is often complicated by significant transaction costs, which can reduce, or even totally wipe out, the positive impact of the anomaly on the investor's profit. From this point of view, the huge advantage of the Halloween effect is that it requires only two transactions in the course of the year — selling at the end of April or beginning of May, and buying at the end of October or beginning of November. The transaction costs incurred by using the Halloween effect in trading on the stock markets will therefore be very low.

3. Data and methodology used

The occurrence of the Halloween effect is analysed in this article on the largest and most important stock markets in the USA, Great Britain, Germany and Japan. Those markets are represented by their principal share indices.

Two indices with a broad base were used for the American market — the S&P500 and the Nasdaq Composite. In the case of the S&P500 index, the aggregate period 1950–2016 was used, while in the case of the Nasdaq Composite index the aggregate period 1971–2016 was used. The British market was represented by the FTSE 100 over the period 1984–2016. The German market was represented by the youngest of the indices used, the DAX 30, over the period 1990–2016, while the Japanese market was represented by the better-known and older of the two Japanese indices used, the Nikkei 225, over the aggregate period 1946–2016.

Because of the availability of the data, the lengths of the time series used, are not completely the same. However, the analysis included the greatest volume of available data for each market in order to achieve the most robust estimate possible. The relationship of the rate of return of the indices representing the different countries will be studied both over the whole available period and in individual shortened time intervals (periods). The

inclusion in the analysis of shorter periods as sub-periods will help to verify the possible influence of extreme outlying values (abnormally high or low yield). Based on the results of a study by Haggard and Witte (2006) pointing out the drawbacks of selecting too short time periods, in our analysis longer sub-periods were selected.

The entry values for the analysis were the daily closing values of the share indices used, in each case covering the whole available time series up to 1. 2. 2016. All the data used were obtained from the freely accessible FRED database (NASDAQ Composite Index, 2016; Nikkei Stock Average, 2016) and Yahoo Finance (DAX, 2016; FTSE 100, 2016; S&P 500, 2016).

To test the occurrence of the Halloween effect, the OLS (ordinary least squares) regression analysis method was applied both to the whole sample of available data and to the individual sub-periods (shorter periods). To achieve the greatest possible mutual comparability, the sub-periods of the markets will, where possible, be of the same length. Regression analysis was carried out using EViews econometric software.

First the daily yields were calculated using the daily closing values of the various indices using the following formula:

$$R_{it} = \log \left(\frac{P_{it}}{P_{it-1}} \right) * 100 \quad (1)$$

where R_{it} represents the daily yield compared with the previous trading day, P_{it} is the closing value of the index on a given day, and P_{it-1} is the closing value of the same index on the previous day.

Then the average daily yields per month of all the monitored indices were calculated and evaluated. The calculation of the average daily yields per month was carried out using this formula:

$$\bar{R}_{im} = \frac{1}{n \cdot \sum_{i=1}^n R_{it}} \quad (2)$$

where $\bar{R}_{im}$ is the average daily yield per month, R_{it} is the individual daily yields; n indicates the number of days in the monitored period (month).

To test the presence of the Halloween effect, the following regression model was defined with the introduction of an artificial, seasonal, so-called dummy variable, which takes into consideration the month in which the given yield occurs.

$$R_{it} = C + \alpha D + \varepsilon \quad (3)$$

$$\varepsilon = R_{it} - E_{t-1} [R_{it}] \quad (4)$$

where C represents a level constant and ε random error. D is the dummy variable, which takes on the value 1 in the period from 1st November to 30th April, and 0 in the period from 1st May to 31st October.

By using this set model, we can ascertain whether the coefficient α , which distinguishes the yields in the winter and summer months, is or is not statistically significant. The zero hypothesis will be refuted if the p-value in the t-test is greater than 0.05 on a level of statistical significance of 5%.

4. Results of the testing of the occurrence of the Halloween effect in the selected countries and discussion

The occurrence of the Halloween effect was studied on the stock markets in the USA, Great Britain, Germany and Japan using the above mentioned share indices, methodology and databases. The results obtained will be presented and evaluated in the following section.

4.1 USA

To test the occurrence of the Halloween effect in the USA, two share indices – the S&P 500 and the Nasdaq Composite were used. The data sample consisting of the closing values of the S&P 500 index contained 16626 data from the time period 1950–2016. The following tables 1 and 2 and figure 1 show the average daily yield per month of the S&P 500 index in the individual months of the year →

→ **Table 1 » Average daily yield per month of the S&P 500 index (winter months)**

Month	November	December	January	February	March	April
Average yield %	0.0307	0.0322	0.0181	-0.0012	0.0220	0.0293
Frequency	1319	1390	1403	1262	1441	1365

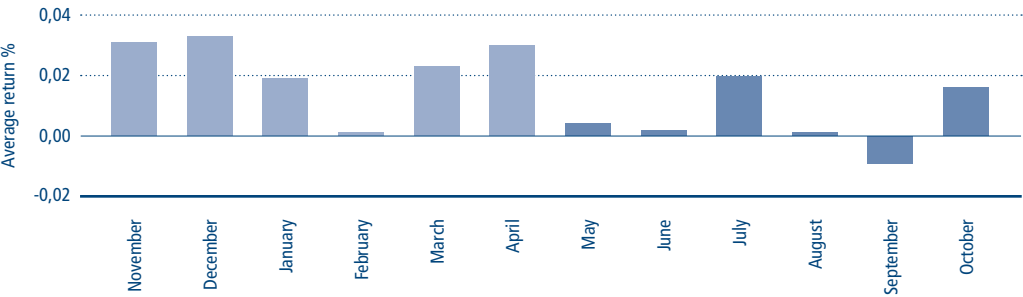
Source: Own calculations

Table 2 » Average daily yield per month of the S&P 500 index (summer months)

Month	May	June	July	August	September	October
Average yield %	0.0029	-0.0022	0.0188	-0.0040	-0.0132	0.0152
Frequency	1397	1410	1391	1456	1340	1452

Source: Own calculations

Figure 1 » Average daily yield per month of the S&P 500 index (1950–2016)



Source: Own calculations

together with the total frequency of the months in the data set.

It is clear from tables 1 and 2 and figure 1 that considerably positive average yields were attained in the period November–April, while in the summer months the yields are much lower and, in some months, negative. This result supports the existence of the Halloween effect with a total of 9042 observations, and in the period 1986–2016 with 7585 observations.

For the whole monitored period 1950–2016 the coefficient of the dummy variable proved

to be statistically significant at a level of 5 % ($\text{Prob.}=0.004<0.05$). The zero hypothesis cannot, therefore, be rejected. The Halloween effect is present in the whole sample, as it is in the first sub-period 1950–1985. In the second sub-period 1986–2016, the influence of the Halloween effect is weaker. Nevertheless, even if it cannot be confirmed at a level of statistical significance of 5%, its significance can be noted at the 10% level. The positive value of the dummy variable α in all periods shows that yields in the months November–April are slightly higher than those in the months May–

October, which is in line with the essence of the Halloween effect. In the second sub-period the influence of the Halloween effect is accordingly weaker. Nevertheless, the effect has been demonstrated to be statistically significant.

The sample of data for the Nasdaq Composite index covered the whole period 1971–2016 and contained a total of 11346 observations. Tables 4 and 5 and figure 2 present the average daily yields per month of the Nasdaq Composite index in the individual months of the year, again with the total frequency of the months in the data set.

It can be clearly seen from tables 4 and 5 and figure 2 that the yields in the period November–

April are up to eight times greater than the average yield during the rest of the year, which again suggests the existence of the Halloween effect. There is a considerably negative yield in September, as in the case of the S&P 500 index. Some specialist studies, such as Gu and Simon (2007) and Fang, Ling and Shaw (2014), point out, in connection with this, the existence of a so-called “September phenomenon”, which follows the holiday months of July and August, which are characterised by a lower level of investors’ activity on the share markets (up to a 5% smaller volume of trading). After the lethargic holiday months, September is marked by a considerable increase in the number of signif-

Table 3 » Results of the regression analysis — S&P 500 index

Period	Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
1950–2016	C	0.00304	0.00470	0.64781	0.517
	α	0.01907	0.00669	2.84937	0.004
1950–1985	C	0.00286	0.00526	0.54369	0.587
	α	0.01902	0.00750	2.53551	0.011
1986–2016	C	0.00326	0.00817	0.39919	0.690
	α	0.01914	0.01164	1.64477	0.100

Source: Own output from the EViews programme

Table 4 » Average daily yields per month of the Nasdaq Composite index (winter months)

Months	November	December	January	February	March	April
Average yield %	0.0285	0.0351	0.0445	0.0106	0.0123	0.0264
Frequency	916	951	937	859	985	930

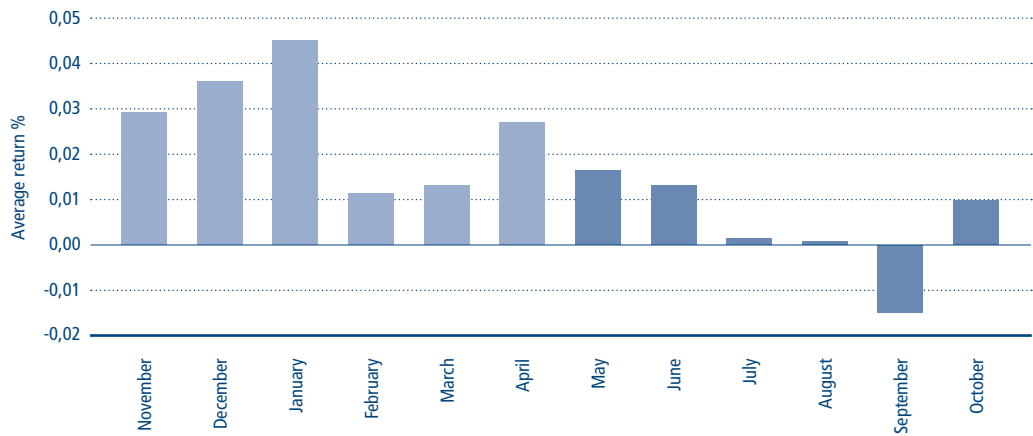
Source: Own calculations

Table 5 » Average daily yields per month of the Nasdaq Composite index (summer months)

Months	May	June	July	August	September	October
Average yield %	0.0154	0.0125	0.0016	-0.0021	-0.0169	0.0088
Frequency	951	963	951	996	913	993

Source: Own calculations

→ Figure 2 » Average daily yields per month of the Nasdaq Composite index (1971–2016)



Source: Own calculations

Table 6 » Results of the regression — Nasdaq Composite index

Period	Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
1971–2016	C	0.00337	0.00711	0.47380	0.636
	α	0.02300	0.01014	2.26864	0.023
1971–1990	C	-0.00486	0.00709	-0.68576	0.493
	α	0.03611	0.01010	3.57522	0.000
1991–2016	C	0.01304	0.01150	1.13416	0.257
	α	0.00860	0.01637	0.52535	0.599

Source: Own output from the EViews programme

icant operations and measures, as well as negative information about the financial markets published in that month, to which the investing community reacts.

Table 6 contains the results of the regression analysis with the dummy variable, which was once again applied both to the whole sample of data from 1971–2016, and, regarding the available data, also to the two shorter sub-periods, the first of which, from 1971–1990 contained 5026 observations, while the second from 1991–2016 contained 6320 observations.

It is clear from the results of the regression analysis in table 6 that the Halloween effect has been demonstrated at a level of significance of 5% both in the whole data sample from 1971–2016 and in the first sub-period 1971–1990 (here, indeed, at a level of significance of 1%). In the second monitored sub-period 1991–2016 the presence of the Halloween effect was not detected. It appears that the Halloween effect had a very strong impact on the American market at the beginning of the monitored period, while in the second half of the monitored period its impact gradually disappeared.

4.2 Great Britain

The British share market is represented by the FTSE 100 index. Its closing values were used. The data set contained 8354 observations and was taken from the period 1984–2016. In this case, the whole monitored period was not divided into sub-periods, because such sub-periods would be too

short. Tables 7 and 8 and figure 3 show the average daily yields per month of the FTSE 100 index in the individual months of the year together with the total frequency of the months in the data set.

Once again, strikingly higher yields can be seen, not only in figure 3, but also in tables 7 and 8, for the period November–April in comparison with the yields for the period May–October. The av-

Table 7 » Average daily yields per month of the FTSE 100 index (winter months)

Month	November	December	January	February	March	April
Average yield %	0.0127	0.0420	0.0079	0.0203	0.0112	0.0366
Frequency	684	705	727	647	706	683

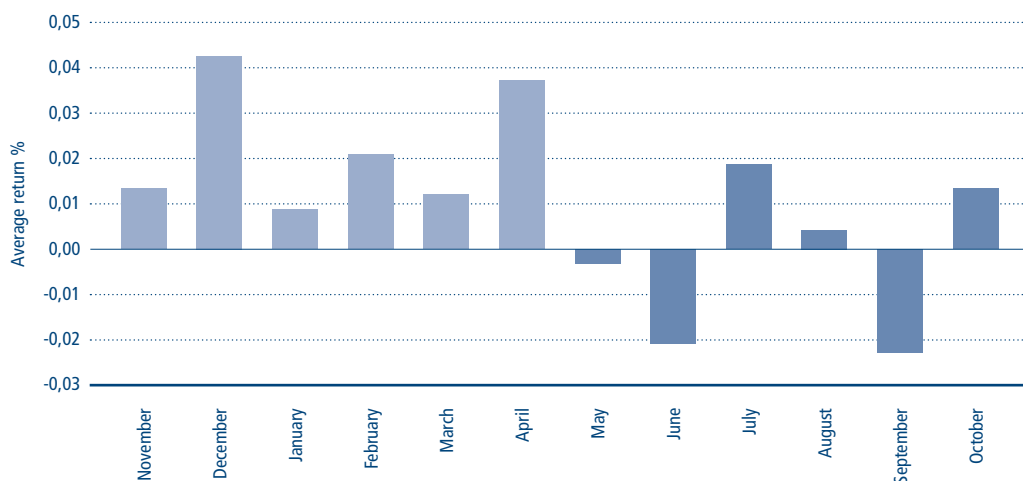
Source: Own calculations

Table 8 » Average daily yields per month of the FTSE 100 index (summer months)

Month	May	June	July	August	September	October
Average yield %	-0.0049	-0.0227	0.0182	0.0034	-0.0245	0.0123
Frequency	705	684	711	705	685	711

Source: Own calculations

Figure 3 » Average daily yields pers month of the FTSE 100 index (1984–2016)



Source: Own calculations

→ Table 9 » Results of regression analysis — FTSE 100 index

Period	Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
1984–2016	C	-0.00279	0.00732	-0.38103	0.703
	α	0.02448	0.01038	2.35825	0.018

Source: Own output from the EViews programme

The essence of the anomaly known as the Halloween effect is the repeatedly observed fact that the stock markets tend to generate higher yields in the period from November to April, and lower yields during the rest of the year. Traders who believe in the existence of that pattern have come up with the trading rule: “Sell in May and go away”.

erage “winter yields” are, indeed, more than eight times greater than the average “summer yields”. Both of these facts suggest the existence of the Halloween effect on the British market. In figure 3 we can clearly see the negative September yield also found on the American market.

In the case of Great Britain, regression analysis with a dummy variable was applied, for the reasons stated above, only to the whole data set for the aggregate period 1984–2016. The results are shown in table 9.

The dummy variable was shown to be statistically significant at a level of 5% ($\text{Prob.}=0.018<0.05$). The value of the α coefficient is positive, which means it signals higher yields in the period from November to December. The occurrence of the Halloween effect in Great Britain too was thus confirmed in the monitored period.

4.3 Germany

The closing values of the DAX share index, which represents the German market, have been available only since 1990. The whole data set contained 6376 observations. In view of the shortness of the

time series, it was not appropriate to divide the total period into shorter sub-periods. An overview of the average daily yields per month of the DAX index in the individual months of the year and the frequencies of the individual months in the data set are given in tables 10 and 11 and figure 4.

Yields in the period from November to April are higher on the German market and entirely positive when compared with the yields in the other months of the year, which corresponds to the essence of the Halloween effect. Once again, a steep drop in yield is recorded in September, as on the American and British markets, but not, however, in August. It is also interesting to note the relatively high positive yield that occurs as early as October, unlike on the American and British markets.

Regression analysis with a dummy variable was performed only on the aggregate period 1990–2016. Its result is given in table 12.

As can be seen clearly from table 12, the α coefficient is statistically significant with a value of $\text{Prob.}=0.017<0.05$, that is, at a level of significance of 5%. The zero hypothesis (of the absence of the Halloween effect) cannot be refuted. The yields in the winter months between November and April

Table 10 » Average daily yield per month of the DAX index (winter months)

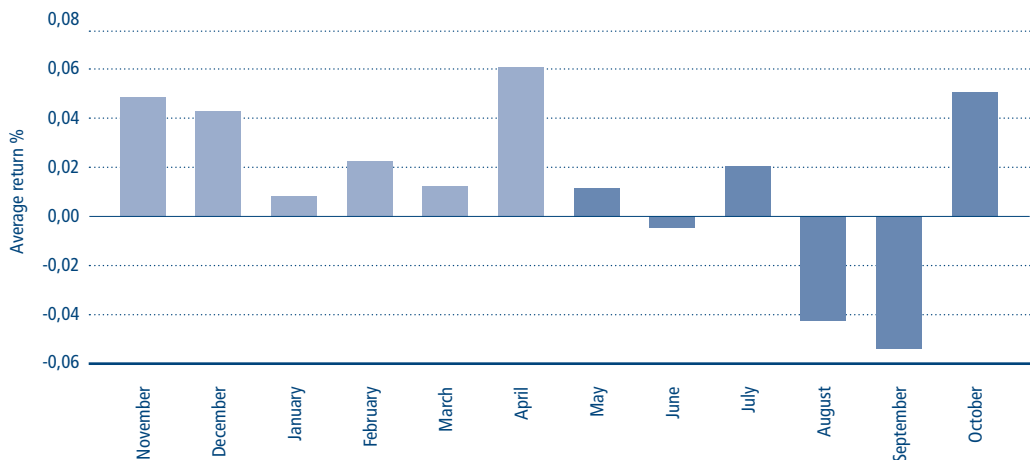
Month	November	December	January	February	March	April
Average yield %	0.0485	0.0433	0.0073	0.0226	0.0118	0.0614
Frequency	535	506	555	504	543	501

Source: Own calculations

Table 11 » Average daily yields per month of the DAX index (summer months)

Month	May	June	July	August	September	October
Average yield %	0.0105	-0.0076	0.0195	-0.0472	-0.0584	0.0504
Frequency	517	525	556	551	536	547

Source: Own calculations

Figure 4 » Average daily yields per month of the DAX index (1990–2016)

Source: Own calculations

Table 12 » Results of regression analysis — DAX index

Period	Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
1990–2016	C	-0.00539	0.01095	-0.49227	0.623
	α	0.03734	0.01559	2.39467	0.017

Source: Own output from the EViews programme



→ are repeatedly higher than those in the remaining months. However, we must take into account the fact that, due to the limited database, in this case the regression analysis is less robust than on the other markets.

4.4 Japan

Data on the closing values of the Nikkei 225 index, representing the Japanese market, are available for

the longest time period, that is from 1949 to 2016. This period contained 16937 observations. Tables 13 and 14 and figure 5 show the average daily yields per month of the Nikkei 225 index in the individual months of the year and the frequencies of the individual months in the data set.

Tables 13 and 14 and figure 5 clearly show the high yields in the period from November to April and the distinctly lower yields in the period from May to October, which, again, could suggest the

Table 13 » Average daily yield per month of the Nikkei 225 index (winter months)

Month	November	December	January	February	March	April
Average yield %	0.0162	0.0255	0.0456	0.0223	0.0147	0.0313
Frequency	1381	1426	1385	1307	1432	1388

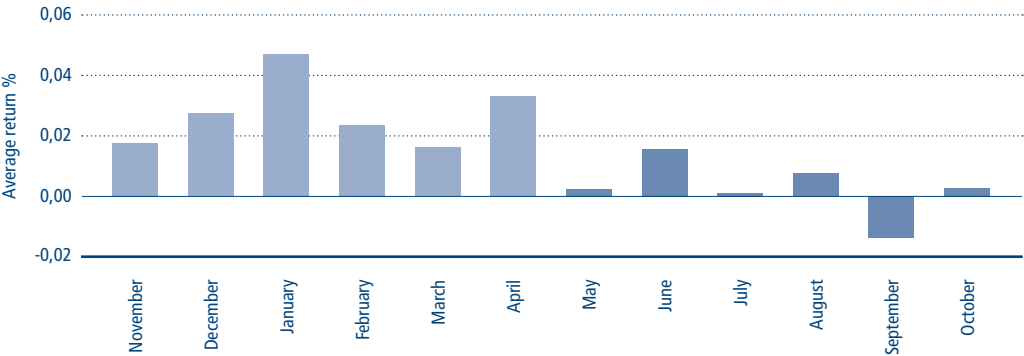
Source: Own calculations

Table 14 » Average daily yield per month of the Nikkei 225 index (summer months)

Month	May	June	July	August	September	October
Average yield %	-0.0039	0.0139	-0.0002	0.0059	-0.0169	-0.0039
Frequency	1399	1435	1466	1482	1381	1455

Source: Own calculations

Figure 5 » Average daily yields per month of the Nikkei 225 index (1949–2016)



Source: Own calculations

Table 15 » Results of regression analysis — Nikkei 225 index

Period	Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
1949–2016	C	-0.00052	0.00585	-0.08962	0.929
	α	0.02622	0.00841	3.11734	0.002
1949–1985	C	0.01205	0.00621	1.94052	0.052
	α	0.01820	0.00898	2.02714	0.043
1986–2016	C	-0.01599	0.01053	-1.51784	0.129
	α	0.03634	0.01504	2.41527	0.016

Source: Own output from the EViews programme

existence of the Halloween effect. As on the other markets, there is a steep drop in yields on the Japanese market in September.

The relatively long available time series can, in the case of the Japanese market, be divided into two sub-periods of similar length to those of the S&P 500 index. The first sub-period, covering the years 1949–1985 contained 9527 observations, while the second sub-period, covering the years 1986–2016 contained 7410 observations. Table 15 contains the results of the regression analysis with a dummy variable for the whole aggregate period and both sub-periods.

It can be seen from table 15 that the regression analysis confirmed the occurrence of the Halloween effect in all the tested periods, with p-values of the coefficient of the explanatory dummy variable in all cases smaller than 0.05; in the whole data set the p-value of the coefficient of the explanatory dummy variable was even lower than 0.01, which suggests the presence of the Halloween effect at a level of statistical significance of 5% and 1% respectively. The analysis carried out on the Japanese market confirmed the Halloween effect in the whole tested sample as well as in both sub-periods studied. We may also note that the impact of the Halloween effect on the Japanese market is stronger than in all the other monitored countries.

5. Conclusion

The occurrence of the Halloween effect, that is, the occurrence of repeatedly higher yields in the period November–April than in the period May–October, was fully confirmed on the British, German and Japanese markets. The effect had the strongest impact on the Japanese market. The results of the analysis do not suggest that the investigated effect is weakening on the monitored markets, which means that investors on those markets can be advised to adopt a trading strategy of buying shares around Halloween (October 31st) and selling shares at the beginning of May. It is a strategy which requires a minimum of trading operations, meaning that its transaction costs are also minimal.

On the American market, the Halloween effect was identified across the whole of the period studied, but not, however, in the second sub-period in either of the two monitored indices. This points to the fact that the Halloween effect has been weakening on the American market in recent years. It is, therefore, possible that in recent years investors have reacted to this opportunity for greater yields and used it in their trading strategies as an opportunity for profit.

The existence of the Halloween effect on selected global share markets has been proved to a large extent. The efficiency of those markets has therefore been impaired by the presence of that anomaly →

→ ly. It therefore makes sense to study the share markets using the concepts of behavioural finance. Although investors are aware of the occurrence of anomalies on the market, their behaviour does not respect the axioms of rationality, and the market is

then unable to eliminate existing discrepancies through arbitrage activities and to make it impossible to attain abnormal yields. The functioning of such a market cannot be deemed to be efficient.

REFERENCES

- [1] BARBERIS, N., THALER, R.H.: A survey of behavioral finance. In CONSTANTINIDES, G. M., HARRIS, M., STULZ, R. M.: *Handbook of the Economics of Finance*. Amsterdam: Elsevier, 2003, pp. 1053–1128.
- [2] BOUMAN, S., JACOBSEN, B.: The Halloween indicator, “sell in May and go away”: another puzzle. *The American Economic Review*, 2002, 92(5), pp. 1618–1635.
- [3] CAO, M., WEI, J.: Stock market returns: a note on temperature anomaly. *Journal of Banking & Finance*, 2005, 29(6), pp. 1559–1573.
- [4] DAX: *Historical Prices*. YAHOO! FINANCE, Yahoo! Inc., 2016. [online]. [cited 2016-05-02]. Available from: <<https://uk.finance.yahoo.com/q/hp?s=%5EGDAXI&b=1&a=00&c=1950&e=24&d=07&f=2016&g=d>>.
- [5] FANG, L., LIN, C., SHAO, Y.: *School Holidays and Stock Market Seasonality*, 2014. [online]. [cited 2016-02-16]. Available from: <http://www.bc.edu/content/dam/files/schools/csom_sites/finance/Fang022715.pdf>.
- [6] FTSE 100: *Historical Prices*. YAHOO! FINANCE, Yahoo! Inc., 2016. [online]. [cited 2016-02-02]. Available from: <<https://uk.finance.yahoo.com/q/hp?s=%5EFTSE&b=1&a=00&c=1983&e=24&d=07&f=2016&g=d>>.
- [7] GU, A. Y., SIMON, J. T.: The September phenomenon of US equity market. In LEE, C.F.: *Advances in Quantitative Analysis of Finance and Accounting*. London: World Scientific Publishing, 2007, pp. 283–297.
- [8] HAGGARD, S. K., WITTE, D. H.: The Halloween effect: Trick or treat? *International Review of Financial Analysis*, 2006, 19(5), pp. 379–387.
- [9] HAUGEN, R. A.: *Modern Investment Theory*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1993.
- [10] HONG, H. G., YU, J.: Gone fishin’: seasonality in trading activity and asset prices. *Journal of Financial Markets*, 2007, 12(4), pp. 672–702.
- [11] KAHNEMAN, D., TVERSKY, A.: Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 1979, 47(2), pp. 263–292.
- [12] KAHNEMAN, D., TVERSKY, A.: Rational choice and the framing of decisions. *The Journal of Business*, 1986, 59(4), pp. 251–278.
- [13] KAMSTRA, M. J., KRAMER, L. A., LEVI, M. D.: Winter blues: a SAD stock market cycle. *The American Economic Review*, 2003, 93(1), pp. 324–343.
- [14] LUCEY, B. M., ZHAO, X. S.: Halloween or January? Yet another puzzle. *International Review of Financial Analysis*, 2006, 17(5), pp. 1055–1069.
- [15] MABERLY, E.D., PIERCE, R.M.: Stock market efficiency withstands another challenge: solving the “Sell in May/Buy after Halloween” puzzle. *Econ Journal Watch*, 2004, 1(1), pp. 29–46. [online]. [cited 2016-05-10]. Available from: <<https://econjwatch.org/articles/stock-market-efficiency-withstands-another-challenge-solving-the-sell-in-may-buy-after-halloween-puzzle>>.

- [16] NASDAQ COMPOSITE INDEX: *FRED Economic Data*. Federal Reserve Bank of St. Louis, 2016. [online]. [cited 2016-05-02]. Available from: <<https://fred.stlouisfed.org/series/NASDAQCOM>>.
- [17] NIKKEI STOCK AVERAGE: *Nikkei 225, FRED Economic Data*. Federal Reserve Bank of St. Louis, 2016. [online]. [cited 2016-05-02]. Available from: <<https://fred.stlouisfed.org/series/NIKKEI225>>.
- [18] O'HIGGINS, M., DOWNES, J.: *Beating the Dow: A High-Return, Low-Risk Method for Investing in the Dow-Jones Industrial Stocks With As Little As \$5,000*. New York: Harpercollins, 1991.
- [19] POMPIAN, M. M.: *Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Optimal Portfolios That Account for Investor Biased*. Hoboken: Wiley, 2006.
- [20] TALEB, N.: *Černá labuť: následky vysoce nepravděpodobných událostí*. Paha: Paseka, 2011.
- [21] S&P 500: *Historical Prices*. YAHOO! FINANCE, Yahoo! Inc. 2016. [online]. [cited 2016-05-02]. Available from: <<https://uk.finance.yahoo.com/q/hp?s=%5EGSPC>>.
- [22] VESELÁ, J.: *Investování na kapitálových trzích*. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2011.

The Occurrence of the Halloween Effect on the American, British, German and Japanese Markets

ABSTRACT

This article focuses on one of the calendar anomalies of the stock markets which is known as the Halloween effect. The basic feature of the effect is the repeatedly higher yields generated in the period from November to April compared with the lower yields achieved between May and October. Using the closing values of the main share indices on the American, British, German and Japanese markets, the incidence of the Halloween effect on those markets was tested. First, the daily yields for the individual indices, then the average daily yields per month were calculated. In order to ascertain the presence of the Halloween effect, the regressive model was used with an artificial, seasonal, so-called dummy variable taking into consideration in which month of the year a given yield occurs. The analysis performed confirmed the incidence of the Halloween effect on all the monitored markets, although with varying intensity and times.

KEYWORDS

Behavioural finance; efficient market theory; calendar anomalies; Halloween effect; stock market

JEL CLASSIFICATION

G02, G14



Analýza koncepce liberální demokracie podle Francise Fukuyamy

► Mgr. Ing. Miroslav Jurásek, Ph.D. » Vysoká škola finanční a správní; email: 19614@mail.vsfs.cz

* 1. Úvod

Diskuze o tom, který politický systém je efektivnější a odpovídá více lidské povaze, zajímá prakticky každého od řádového občana přes politiky až k vědcům. Např. Číňanům totalitní režim vyhovuje a po změně netouží (Kubátová, 2017). I leckde v Evropě (vč. ČR) se volá po „vládě pevné ruky“, která by své občany ochránila před chaosem současné doby a rozvrácením stávajících pořádků (např. mající podobu masivní migrace či šíření atmosféry strachu teroristy v mnoha evropských zemích); voličům nevadí omezování některých svých svobod. Ideál liberální demokracie, zdá se, je na ústupu.

Tato stať si klade otázku, zda koncept liberální demokracie přišel o svou někdejší globální popularitu a nastal čas hledat nový model politicko-ekonomického společenského uspořádání. Podrobuje důkladné analýze jedno specifické chápání liberální demokracie, jež pochází od Francise Fukuyamy, vášnivého a vytrvalého proponenta tohoto systému. Tento americký politolog knižně představil své pojetí liberální demokracie na začátku 90. let minulého století ve své slavné práci „*The End of History*“¹ (Fukuyama, 1992, v češtině 2002).

Tato kniha si prošla zajímavou anabází: v době svého publikování byla nadšeně přijímána, protože tento okamžik korespondoval s všelidovou euforií z pádu komunismu ve střední a východní Evropě a budováním společnosti v novém duchu. Později byla poněkud zastíněna knihou „*Střet civilizací*“ od Samuela Huntingtona (Huntington, 2001), jež je snad nejznámějším názorovým odpůrcem F. Fukuyamy. Dnes (snad i kvůli dobovému kontextu) Fukuyamova práce zapadá do určitého zapomnění, byť se Fukuyama snaží neustále přiživovat svůj koncept řadou přednáškových vystoupení, reakcí na kritiku a publikačních výstupů. Ani v českém prostředí téma nastolené Fukuyamou příliš netáhne pozornost odborníků. V oboru politických věd se Fukuyamovu dílu v soustavnější podobě věnoval snad jen autor této stati². A to je škoda, protože kniha „*Konec historie*“ (2002) obsahuje řadu cenných informací (např. o migraci) užitečných pro chápání aktuálních geopolitických problémů.

Tato stať podrobuje text Fukuyamovy práce (2002) a potažmo jeho ideu liberální demokracie podrobné analýze. K tomu je použita metodologie teoretických výzkumných programů, jejímž auto-

¹ V dalším textu je název knihy zkracován souslovím „Konec historie“, k Fukuyamovým idejím, které jsou obsahem této knihy, bude vztahováno označením konec historie.

² Tento článek je upravenou verzí části autorovy dizertační práce „Úvahy o globálním řádu po skončení studené války: perspektiva S. Huntingtona a F. Fukuyamy“ obhájené na půdě FMV VŠE, Praha v září 2015. V odborném časopise bylo z pera autora rovněž publikováno několik článků pojednávajících o Fukuyamovi (viz např. Jurásek, 2014).

rem je Imre Lakatos (v tomto článku je v souladu s Lakatosem Fukuyamova idea označována jako teoretický výzkumný program). Hlavním cílem stati je identifikování a jasné popsání Fukuyamova teoretického programu v souladu s Lakatosovou metodologií, tj. určení a popsání vnitřní a vnější historie vědy, resp. vymezení toho, co je v případě ideje konec historie obsahem tzv. tvrdého jádra, pozitivní a negativní heuristiky a ochranného pásu tvrdého jádra. Tato snaha není mezi politickými vědci běžnou praxí a v případě Fukuyamovy práce něco podobného dosud nebylo provedeno vůbec. I když se přitom nelze vyhnout jisté arbitrarnosti a selektivnosti, identifikování tvrdého jádra je velmi důležité pro chápání jakékoliv teorie (či výzkumného teoretického programu) nejenom s ohledem na její současnou (či minulou) hodnotu, ale také budoucí význam.

Lakatosova metodologie (používaná jak v přírodních, tak v sociálních vědách) je totiž velmi vhodná pro zkoumání vývoje určitého teoretického programu v průběhu času, v historické perspektivě. Lakatosova metodologie ve srovnání s Kuhnovým paradigmatickým přístupem má jednu velkou výhodu: určitý teoretický program není ihned „rušen“, pokud mezi ním a děním ve skutečném světě dochází k občasným diskrepancím (jinak řečeno Lakatosova metodologie není pro posouzení „správnosti“ určité teorie tak nekompromisní jako Kuhnův paradigmatický přístup).

Druhá kapitola této stati stručně popisuje Lakatosovu metodologii teoretických výzkumných programů a všímá si, jak Lakatos chápe progresivnost, resp. degeneraci určitých teoretických výzkumných programů. V souladu s Lakatosovou metodologií je zpracována 3. kapitola. Nejdříve (kap. 3.1) je identifikováno tvrdé jádro výzkumného programu konec historie, tj. jeho esenciální a fundamentální aspekty; pokud ty nejsou zpochybněny, vyvráceny a popřeny, teoretický program trvá a dále se vyvíjí.

Modifikace teorie probíhá v ochranném pásmu tvrdého jádra programu, který má dvě složky: v kap. 3.2 jsou na základě důkladné analýzy textu Fukuyamovy knihy (Fukuyama, 2002) identifikovány

jako součást tzv. negativní heuristiky teze, které podporují existenci tvrdého jádra, dávají mu jeho životnost. Druhá část ochranného pásma, tzv. pozitivní heuristika (kap. 3.3) registruje teoreticko-empirickou bázi, se kterou se musí výzkumný program potýkat a nějakým uspokojivým způsobem vyrovnat.

Tato stať vychází z předpokladu, že v sociálních vědách o úspěchu či neúspěchu (o známosti a popularitě) určitého vědeckého konceptu rozhoduje spíše tzv. vnější historie vědy (kap. 4), které však Lakatos nevěnoval velkou pozornost. Tato stať rozpracovává kritéria v souladu s konceptem tzv. silné ideje, tj. ideje, která splňuje určité předpoklady, aby se snáze uchytila v obecném diskurzu. Zároveň je v této kapitole Fukuyamův obraz liberální demokracie s využitím dalších informačních zdrojů doplněn a rozšířen. Pátá kapitola hodnotí vývoj teoretického programu konec historie z pohledu empirie, tzv. „obránců“ této ideje a schopnosti predikovat či vysvětlovat reálné dění ve světě.

2. Lakatosova metodologie teoretických výzkumných programů

Lakatosova metodologie vědeckých výzkumných programů se v širším smyslu podobá paradigmatickému přístupu T. Kuhna: obě pomáhají interpretovat data, dávají směr různým vědeckým otázkám či experimentům, vyvíjí se v čase; obě se snaží vyrovnat s určitými teoretickými anomáliemi (tj. paradigma/program je buď mohou řešit, ignorovat, přijmout, anebo díky nim paradigma/program může být zcela zrušen a opuštěn). Na rozdíl od Kuhna však podle Lakatose v určitém oboru nefunguje pouze jedno dominantní paradigma, ale může vedle sebe existovat hned několik výzkumných programů současně.

Zatímco Kuhnova paradigmata jsou monolitická a homogenní, výzkumné programy mají dvě hlavní vnitřní složky: 1) tvrdé jádro (obsahuje esenciální aspekty programu) a 2) ochranný pás (obsahuje koncepty, jež propojují tvrdé jádro s okolním světem).



K modifikacím teoretických programů nedochází pouze v rámci jednoho teoretického výzkumného programu, mění se i samy výzkumné programy. Tvrdé jádro však není nikdy předmětem falzifikace (ta probíhá v rámci ochranného pásma). Pokud je falzifikován axióm, jež se vyskytuje v tvrdém jádru, celý výzkumný program pozbývá smysl a jeho výzkum je definitivně opuštěn. Falzifikací dílčích teorií (pomocných hypotéz) ochranného pásma se výzkumný program modifikuje a dále vyvíjí.

Pochopitelně každý výzkumný program čelí celé řadě anomálií (tj. empirickým a jiným zjištěním, které rozporují tvrzení a to, co se od teorie očekává). V těchto případech je Kuhn velmi důsledný: tato teorie (paradigma) se v konfrontaci s praxí neosvědčila a musí být nahrazena jinou (jiným). Lakatos je v tomto ohledu smířlivější: podle něj není tak důležité, zda určitá teorie vyhovuje empirickým datům, neboť konečkonců všechny teorie v tomto ohledu do určité míry selhávají. Téměř s jistotou je možné tvrdit, že empirická pochybení kterékoliv teorie je tím častější, čím více bude tomuto testování podrobená (jinak řečeno: čím větší zájem určitá teorie poutá, tím více kritiků, tím více bude určitá teorie „kritizována“ a zpochybňována). Pro Lakatose je mnohem podstatnější než rozsah kritiky určité teorie to, jakým způsobem se tato teorie dokáže s touto kritikou (anomáliemi) vypořádat.

Anomálie mohou inspirovat rozvoj nějakého výzkumného programu, jeho rozšíření a zdokonalení; na druhé straně mohou vést k jeho stagnaci a zoufalé snaze vyhnout se určitým nezpochybnitelným faktům. Na základě přístupu k anomáliím Lakatos rozlišuje dvě formy výzkumného programu – progresivní a degenerativní. Pokud určitý výzkumný program dokáže do sebe pojmout data, která neustále generuje praxe, a zároveň nabídne nové nástroje vedoucí k lepším predikcím či se zvýší explanační schopnost řešit nové otázky, které přináší praxe, pak se jedná o progresivní výzkumný program. Pokud výzkumný program sice vstřebá a nějak se vypořádá s nově přicházejícími

reálnými skutečnostmi, ale již není schopný provádět a vytvářet nové predikce (či popř. nedokáže vysvětlit, proč se určitá anomálie stala), pak mluvíme o degenerativním výzkumném programu.

Prakticky každý výzkumný program je ze začátku progresivní a vědecký. Pokud ale dochází k jeho stagnaci po delší dobu, stává se podle Lakatose pseudovědou; pseudovědou se tedy stává jakýkoliv výzkumný program, který degraduje příliš dlouho, tj. není schopný přicházet s novými vysvětleními.

Lakatos je však proti „okamžité racionalitě“; nenabízí činným vědcům určité praktické rady, neříká, co se počítá „jako dobrá věda v laboratoři“. Ani nedokáže posoudit, zda se má stále rozvíjet degenerující program, anebo kdy již nadešel čas ho opustit. Nestanovuje rovněž, jak dlouho bychom měli čekat, než se určitý výzkumný program opět probere k životu, tj. bude znovu všeobecně populární. Lakatos v tomto ohledu nedává nějaké pravidlo; rozhodnutí není určeno přímo rozumem, ale otázkou volby. Jak nepřímo vyplývá z dalšího textu, této nutnosti volby musel čelit i Fukuyama.

3. Vnitřní historie vědy

Vnitřní historie vědy má dvě hlavní složky: 1) tvrdé jádro, kde jsou obsaženy klíčové aspekty programu a 2) ochranný pás, jež obsahuje koncepty propojující tvrdé jádro s okolním světem. Ochranný pás se skládá ze dvou heuristik – negativní a pozitivní. Negativní heuristika obsahuje principy, které vysvětluje, podpírá a „uvádí v život“ axiomy tvrdého jádra (např. Darwinova evoluční teorie jako tvrdé jádro a negativní heuristika např. jako mechanismus přirozeného výběru).

Pozitivní heuristika tvoří systém metodologických pravidel, která usměrňují rozvíjení vědeckého výzkumného programu, určují výběr problémů, způsoby jejich řešení, a také kritéria rozvíjející ochranný pás tvrdého jádra programu. Zatímco negativní heuristika obsahuje netestovatelná tvrzení (či pomocné hypotézy v terminologii I. Lakatose), která jsou vytvořena s cílem chránit a potvrzovat

tvrdé jádro (či v Lakatosově terminologii přijatý axiom), pozitivní heuristika soustřeďuje především ty výpovědi, které jsou v rozporu s touto negativní heuristikou. Pozitivní heuristika tedy soustřeďuje kritiku určitého výzkumného teoretického programu. Falzifikace je přitom podle Lakatose nutné registrovat, ale není nutné na ně bezprostředně reagovat, dokud trvá „pozitivní síla“ „pozitivní“ heuristiky. Dochází tak k rozvíjení a zdokonalování celého vědeckého programu. K modifikaci negativní heuristiky (a tedy k reakci na empirická zjištění) dochází prostřednictvím pozitivní heuristiky.

V dalším textu je identifikováno tvrdé jádro výzkumného programu konec historie vč. tezí, které tvoří tzv. negativní heuristiku a podporují toto tvrdé jádro a jsou netestovatelné. Teoretická a empirická kritika teorie konec historie je soustředěna do poslední subkapitoly této části.

3.1 Tvrdé jádro: *thumos* a boj za uznání

Fukuyamova teorie je vystavěna v eklektické formě na celé řadě dílčích konceptů. Při formulování „jádra“ své teorie Fukuyama zdůrazňoval (Fukuyama, 2002, s. 144), že bychom si neměli všimnout pouze empirických důkazů lidové nespokojenosti, ale usilovat o pochopení lidské přirozenosti, oněch stálých, ale nikoli souvisle patrných rysů člověka jako lidské bytosti, byť uznává, že „lidská přirozenost není dána jednou provždy, ale postupně se utváří v průběhu historického času“ (Fukuyama, 2002, s. 152).

Fukuyama se při své argumentaci snažil najít (Fukuyama, 2002, s. 85–94) „neměnný a jednotný mechanismus anebo soubor historických prapříčin, které diktují vývoj jediným směrem [...]“. Nejdříve v souladu s Fontenellem a Baconem bere poznání (resp. poznání přírodního vesmíru zprostředkovaného vědou) za klíč ke směrovanosti dějin. Fukuyama dává touhu po poznání do souvislosti s vojen-

ským soupeřením, neboť „moderní přírodověda půjčuje rozhodující vojenskou převahu těm společnostem, které vyvíjejí, produkují a uplatňují technologii neefektivněji“³ (Fukuyama, 2002, s. 87).

Pro Fukuyamu ideje pokroku představuje klíčové téma jeho konce historie; podle něj právě tato ideje stojí v samém středu našeho chápání moderního světa (Williams, Sullivan a Matthews, 1997, s. 74). Ústřední roli ve společenském pokroku Fukuyama přisuzoval vědě, resp. přírodovědě produkcí různých moderní technologií.

Fukuyama pak rozvedl svou ideji pokroku pomocí teorie modernizace někdy považovanou za „nejambicióznější americký pokus vytvořit integrovanou, empirickou teorii lidského sociálního pokroku“ (Fukuyama, 2009, s. 85). Fukuyamovi však zjevně nevadilo, že teorie modernizace byla do značné míry zpochybněna knihou S. Huntingtona „*Political Order in Changing Societies*“ (Fukuyama, 2009, s. 87).

Vášnivou debatu vzbuzuje i další Fukuyamův předpoklad, který převzal od liberálního ekonoma rakouské školy F. Hayeka: opravdu musí modernizace probíhat paralelně s westernizací? V této souvislosti se Fukuyama vyjádřil (cit. podle Kreutzmann, 1998, s. 256) následovně: „světová historie se pohybuje od Východu na Západ; Evropa představuje poslední stádium světové historie „per se“. Tento proces modernizace se může označit jako „westernizace“. Západ představuje vzorový obrázek pro tento vývoj: budování národa, demokratizace, sekularizace, principy rovnosti a osobní nezávislosti, administrativního a legislativního pokroku. Tradiční společnosti přebírají znaky moderních společností. Fukuyama je ve své nesporné prozápadní orientaci přesvědčen, že hodnoty Západu jsou nejlepší a univerzálně vhodné pro všechny bez ohledu na jejich kulturní příslušnost.

Uplatňování těchto hodnot úzce souvisí s kapitalistickou podstatou ekonomicko-sociálního systému. Fukuyama se sice zabýval univerzální histo-

³ Fukuyama dále rozvíjí (Fukuyama, 2002, s. 88–90) tuto myšlenku na příkladech z různých zemí dávné i nedávné minulosti.

rií, ale bohužel zároveň pustil ze zřetelů aktuální ideologii globalismu mající blízky vztah k univerzální historii (Söder, 2007), neboť v podmínkách globalismu se klíčovým problémem stává status *homo oeconomicus* neboli vztah mezi kapitalismem a náboženstvím. Fukuyama ve své knize (Fukuyama, 2002) rovněž neřeší budoucí podobu kapitalismu, což je ale velmi podstatné pro úvahy, které vedl.

Takže Fukuyama ve svém celospolečenském konceptu zná směr, tj. ví, „kam chce jít“ (=jeho ideje pokroku); předpokládá, že pro dosažení svého cíle bude nejlepším „dopravním prostředkem“ modernizace, tuší (a blíže nerozebírá), že nejlepším výchozím bodem k této cestě bude kapitalistický ekonomický systém. K oživení celého tohoto projektu ale potřeboval ještě další důležitý činitel. Onou silou, která uvádí do pohybu celý „mechanismus“ historického vývoje, se pro něj stal tzv. *thumos*⁴ (neboli potřeba být uznáván a respektován jinými lidskými bytostmi), který se podle Fukuyamy nejlépe prosadí v demokratickém zřízení.

Ve svém pojednání o uznání Fukuyama vychází z Hegelových myšlenek a jeho díla „*Fenomenologie ducha*“. Fukuyama věří (Fukuyama, 2002, s. 151), že návrat k dílu Hegela je velmi užitečný při objasňování moderního světa (v podstatě nejde o nic jiného než o to, že je marxistická ekonomická motivace jednání člověka doplněna o rozměr neekonomický, politický).

Hegel se ve svých úvahách vrací na samý úsvit dějin, k primitivnímu člověku (viz Fukuyama, 2002, s. 152–157). V tomto člověku je dosud hodně animálního, což se projevuje v jeho základních potřebách (touha po jídle, potřeba spánku, příbytku

a především pud sebezáchovy). Tento primitivní člověk se však od zvířat liší dvěma základními vlastnostmi: zaprvé, dokáže se povznést nad tyto základní instinkty a zadruhé, jednat svobodně. Je schopný rozlišit dobré od špatného, čili je schopný morálního rozhodování. Není to ale pouze izolovaný, autonomní jedinec, nýbrž také sociální bytost, cítící potřebu být respektována a uznávána jinými lidmi. Vlastní hodnota a identita tohoto jedince se velmi zřetelně odráží v hodnotě, kterou mu přisuzují jiní lidé, kteří mu přisuzují jeho hodnotu tím, že ho uznávají jako lidskou bytost sobě rovnou (viz Fukuyama, 2002, s. 152). Podle Hegela člověk nejlépe osvědčí svoje lidství tím, že prokáže ochotu riskovat vlastní život nejen pudem sebezáchovy, ale hlavně svou touhou po dosažení „vyššího“ sociálního statusu (Williams, Sullivan a Matthews, 1997, s. 92).

Touha po uznání má také temnou stránku, která přivedla mnoho filozofů k přesvědčení, že *thymos* je základním pramenem lidské špatnosti (Fukuyama, 2002, s. 183). V tomto ohledu Fukuyama rozlišuje mezi *megalothymii* (tj. přáním dosáhnout od jiných uznání vlastní nadřazenosti neboli touha po slávě, která je podle Machiavelliho základní psychologickou pohnutkou skrývajícím se za ctižádostivostí vladařů) a *isothymii* (tj. přáním být uznán jako rovnocenný s jinými lidmi)⁵. Je třeba si ale uvědomit, že svoboda není totéž co rovnost, o čemž Fukuyama také diskutuje na stránkách své knihy „*Konec historie*“ (Fukuyama, 2002, s. 277–285).

Megalothymos je ekvivalentem Nietzscheho vůle po moci a v dlouhém období představuje vážnou hrozbu pro úspěch liberální demokracie⁶. Nic-

⁴ Pojem *thumos* není vůbec novým. Za potřebou lidského uznání se skrývá v platonské triádě *Eros*, *Thumos* a *Logos* právě *thumos*, který představuje spirituální složku duše a je zodpovědný za celou řadou emocí (jako např. vznětlivost). *Thumos* je podle Platóna základním principem všeho dění, snažení a zápolení. Motivuje v člověku to nejlepší, ale i to nejhorší. Ve svém spise „*Republika*“ (zde se pojem *thumos* objevil vůbec poprvé) Platón přirovnával *thumos* ke kousajícímu psu, který brání nejen sám sebe, ale také svého pána a rajon. Platón zde ukázal, že *thumos* je původcem veškerých politických akcí, protože politika není ničím jiným než soutěží, jejíž hlavní cenou je dosažené uznání. Díky *thumu* si uchovávalme sebeúctu. Fukuyama ve své knize (Fukuyama, 2002) jasně ukázal, že existuje velmi blízká podobnost mezi Hegelovým konceptem touhy po uznání a Platónovým *thumem*. Stejně jako Platón i Fukuyama věřil (Sheikh, 2008, s. 29), že koncept *thumos* může být velmi prospěšný k pochopení lidského chování a politiky vůbec.

⁵ Fukuyama (2002, s. 184–187).

méně *megalothymos* je nutnou podmínkou pro samotný život (viz Fukuyama, 2002, s. 298–299); silně se projevuje v nacionalistických vášních. Fukuyama rovněž nastínil (Fukuyama, 2002, s. 297–303), jaké možnosti uplatnit se *megalothymus* má na konci dějin. Podle Fukuyamy (2002, s. 304–308) *thymus* jako touha po uznání v této době nachází uspokojení ve sdružování na nižší úrovni než národní.

Isothymie je zase patrná v marxistickém učení. Pro liberálně demokratická zřízení nepředstavuje vážnější hrozbu, protože tento stav, tj. aby každému bylo poskytnuto rovné uznání a nic více, je nepřirozený. To je také jedním z důvodů, proč se Fukuyama domníval, že je komunismus z dlouhodobé perspektivy odsouzen k zániku. Na druhé straně je třeba ale také dodat, že liberální demokracii může z dlouhodobého hlediska vnitřně rozložit spíše přemíra *isothymie* než přemíra *megalothymie* (Fukuyama, 2002, s. 298).

Třebaže Huntington, známý Fukuyamův názorový odpůrce, neměl na mysli *thymos*, když napsal (Huntington, 2001, s. 144), že „*rozdíly v chování vůči lidem ze stejné a jiné civilizace pramení mimo jiné z pocitů nadřazenosti (někdy rovněž méněcennosti) vůči lidem považovaným za podstatně odlišné*“, přesto v těchto jeho slovech můžeme vidět jistý odkaz a myšlenkou podobnost s Fukuyamou.

Boj o uznání umožňuje proniknout do podstaty mezinárodní politiky (Fukuyama, 2002, s. 18–19). Touha po uznání logicky vede k imperialismu a světovému impériu. V analogii je vztah panství a rabství v domácím měřítku napodoben na úrovni států, kde o uznání usilují národy jako celky. Nacionalismus⁷ coby moderní a nikoliv „*celá racionální forma uznání*“ (Fukuyama, 2002, s. 18) byl

v posledních sto letech motorem bojů a příčinou nejprudších konfliktů. Z tohoto důvodu se Fukuyama snažil pochopit Hegelovo pojetí člověka a lidské přirozenosti (Fukuyama, 2002, s. 15–157).

Touha po uznání coby primární hybné síly lidských dějin však není Hegelovým vynálezem; tento koncept je starý jako celá západní politická filozofie a vztahuje se ke známé stránce lidské osobnosti, kterou ve svých spisech a pracích potvrzovali nejen filozofové (viz Plátónův *thymos* neboli „vznětivost či vrozený lidský smysl pro spravedlnost“, Machiavelliho touha člověka po slávě, Hobbesova pýcha a domýšlivost, Rousseauova sebeláska, Hamiltonova láska k věhlasu, Madisonova ctižádostivost, Nietzscheho člověk jako „rudolící šelma“⁸ či jednoduše sebeúcta – Fukuyama, 2002, s. 168), ale i moderní psychologické výzkumy (srov. Fukuyama, 2002, s. 166–167). To staví Fukuyamovo „*thymotické jádro*“ jeho teoretického programu na velmi pevných a současně i nadčasových základech, které jsou těžko otřesitelné a zpochybnitelné.

Třebaže rozum a žádostivost zůstávají dominantními složkami moderního liberálního člověka (tj. člověk chce nejenom uznání, ale i majetek), nemůžeme pochopit např. rozpad komunistického bloku, pokud nedoceníme působení *thymotického* hněvu a touhy po uznání, které doprovázely hospodářskou krizi komunismu (Fukuyama, 2002, s. 179).

Jinak řečeno „*úplný popis historického procesu – skutečné světové dějiny – nemůže být nikdy dokončený, pokud nevezmeme v úvahu oba zmíněné pilíře, stejně jako se portrét lidské osobnosti neobejde bez touhy, rozumu a thymu. [...] jakákoli (jiná) teorie dějin, založená především na ekono-*

⁶ Na tomto místě se sluší říci, že Nietzsche rozhodně nebyl příznivcem liberální demokracie. Právě naopak. Byl otevřeným oponentem demokracie a racionality, z níž vycházela. Fukuyama se přesto s celou řadou jeho psychologických postřehů ztotožňuje (Fukuyama, 2002, s. 297).

⁷ K nacionalismu se Fukuyama zevrubněji vyjadřuje v kapitole 25 své knihy, kde pojednává o „*Národních zájmech*“ (viz Fukuyama, 2002, s. 256). Nacionalismus může podle Fukuyamy vystřídat dynastické a náboženské ambice. Pomocí konceptu *thymu* Fukuyama rovněž vysvětlil, že přeměna pánovy *megalothymie* v ekonomickou aktivitu nebyla dokončena v 18. a 19. století, a proto jako v případě Německa přetrvával imperialismus a války.

⁸ Bližší viz Fukuyama (2002, s. 189–190).

→ *mii, bude bezpochyby nedokončená, jestliže opomíne thymotickou část duše a boj o uznání jako rozhodující hybatele dějin*” (Fukuyama, 2002, s. 202).

„Jádro“ vycházející z filozofického konceptu *thymu* lze vyjádřit následovně: demokratický politický proces je důležitý nejen jako prostředek pro rozhodování nebo „sdružování zájmů“, ale také jako proces, tedy rámec pro projevy *thymu* umožňující lidem usilovat o uznání svých názorů (Fukuyama, 2002, s. 189).

3.2 Negativní heuristika

Fukuyama zformuloval a ve své knize „*Konec historie*“ rozvedl několik axiomů⁹, v nichž se konkretizuje a jasně vyjevuje jádro jeho výzkumného programu. Tyto předpoklady jsou ale spíše povahy intuitivní a vychází z jeho přesvědčení a víry (byť se na jejich podporu pokouší předložit určité důkazy), neboť se zajisté najdou i opačná tvrzení.

Tyto pomocné hypotézy tvořící negativní heuristiku se heslovitě dají vyjádřit následovně: světové dějiny existují, ocitli jsme se na konci dějin, logika moderní přírodovědy, pokročilá industrializace vytváří liberální demokracii, funkčnost moderních institucí není omezena jen na Západ.

K první pomocné hypotéze Fukuyama napsal (2002, s. 67): „*otázka, zda existuje něco takového jako světové dějiny lidstva, které by zahrnovaly zkušenosti všech dob a národů, není nová*“. Světové dějiny se podle Fukuyamy pojily a budou pojit s rozvojem svobody (o tom, jak Fukuyama v souladu s Hegelem chápe svobodu, viz blíže Fukuyama, 2002, s. 157).

Světové (či univerzální) dějiny však Fukuyama nesměšuje (Fukuyama, 2002, s. 71) s dějinami světa, tj. encyklopedickým soupisem všeho, co je o lidstvu známé. Fukuyama světovými dějinami myslí určitý smysluplný vzorec celkového vývoje lidských společností obecně. Při zkoumání tohoto vzorce se Fukuyama inspiroval (Fukuyama, 2002,

s. 71–84) celou řadou filozofů, jako byl Platón, Aristoteles, sv. Augustin, Machiavelli, Voltaire, Concordet, Kant, Hegel, Marx a dalšími mysliteli, nejen z řad filozofů.

Možná tržní ekonomika nemusí vždy prosperovat, to ale nevádí. Podle Fukuyamy (2002, s. 61) i tak rozsáhlejší vzorec ve světových dějinách existuje: počet možností, z nichž si země mohou vybrat své politické a ekonomické uspořádání, se s ubíhajícím časem *snižuje* (kurzívou označeno Fukuyamou).

K vysvětlení těchto možností Fukuyama (2002) hovoří o celosvětové liberální demokracii. Ta podle něj představuje „*další důkaz toho, že se zde uplatňuje jakýsi fundamentální proces, který diktuje obecný vývojový vzorec pro všechny*“ (zvýrazněno v původním textu Fukuyamou) *lidské společnosti – zkrátka něco jako světové dějiny lidstva směřující k liberální demokracii*“ (Fukuyama, 2002, s. 66).

Fukuyama dějiny chápe (Fukuyama, 2002, s. 11–12) jako „*nedílný, souvislý, evoluční proces, jehož součástí jsou zkušenosti všech národů ve všech dobách*“. Podle Fukuyamy (2002, s. 136) moc a dlouhodobou pravidelnost vývojového procesu ani nijak neohroží rozsáhlé a zdánlivě nevysvětlitelné diskontinuity jako např. nějaké tyranické režimy a války, které se vzpírají „Fukuyamovu“ smysluplnému vzorci evoluce lidstva. Pokud světové dějiny existují, pak je také třeba vzít v úvahu eventualitu možného konce dějin.

Fukuyama byl vůbec první, kdo přišel s myšlenkou, že se blížíme ke **konce historie**. Konec dějin neznamená, že se přestanou dít události, vyplývající ze zrození, smrti, a sociálních interakcí lidstva, nebo že faktické vědomosti o světě budou zavrženy (tj. Fukuyama neměl na mysli nějakou apokalypsu celosvětového rozsahu). Fukuyama v opoře s Hegelem definoval (Fukuyama, 2002, s. 79) dějiny jako „*vývoj člověka k vyšším úrovním racionality a svobody a tento proces má logické vyústění v dosažení absolutního sebevědomí*“.

⁹ V Lakatosově metodologii se tvrdí jádro výzkumného programu označuje jako axiom, resp. axiomatický teoretický předpoklad.

Základní myšlenka Fukuyamovy práce (Fukuyama, 2002, s. 11–12) by mohla znít následovně: liberální demokracie jako systém vlády, kdy zvítězila nad konkurenčními ideologiemi (jako dědičná monarchie, fašismus a také komunismus), tvoří „konečný bod ideologie lidstva“ a „konečnou formu lidské vlády“ a jako taková představuje „konec dějin“. I přes neustálou velmocenskou rivalitu Fukuyama přinesl naději: předpověděl konec destruktivních a stále se opakujících střetů mezi velmocemi. Lidstvo se mělo přiblížit k trvalému míru, prosperitě a svobodě.

Na rozdíl od ostatních ideologií je totiž liberální demokracie jako systém vlády prostá vnitřních nedostatků, rozporů a iracionalit, které položily jiné ideologie. Sociální problémy a nespravedlnosti, které najdeme ve stabilních demokraciích např. v USA, Švýcarsku, Francii plynou spíše z nedokonalého uplatňování principů svobody a rovnosti (nikoliv tedy z těchto principů samotných). Ideál liberální demokracie již dále nelze vylepšovat a to i přesto, že některé země tento ideál nikdy nedosáhnou, jiné upadnou do primitivnějších forem vlády jako teokracie či vojenská diktatura.

Byť podle přesvědčení Fukuyamy (2002, s. 271) liberální demokracie ve srovnání se svými hlavními konkurenty, fašismem a komunismem, skýtá řadu výhod, Fukuyama v poslední části své knihy *„Konec historie“* (Fukuyama, 2002, s. 275–318) zkoumá, zda je tento systém žádoucí sám o sobě nebo jsme v něm stále v podstatě neuspokojeni. Fukuyama nejdříve pohlíží na problematiku konce historie pohledem levice, tj. řeší otázku svobody a rovnosti, pak pohledem pravice (ve svých úvahách vychází ve velkém z myšlenek Nietzscheho¹⁰), tj. zkoumá např. kvalitu uznání (=kdo uznává) či popř. zda pouhý akt zaručení určitých práv je lidsky uspokojující (viz Fukuyama, 2002, s. 286–296).

Podle Fukuyamy otázku konce dějin lze považovat za otázku budoucnosti *thymu*, tj. zda libe-

rální demokracie patřičně uspokojuje touhu po uznání. Fukuyama dospívá k závěru, že logika světových dějin (jedna poháněná moderní přírodovědou, druhá bojem o uznání) kulminovala v kapitalistické liberální demokracii.

Na konci historie se „zrodí“ *poslední člověk*, což Fukuyama popisuje ve 28. kapitole své knihy *„Konec historie“* (Fukuyama, 2002, s. 286–296). Fukuyama mluví o epoše tzv. lidí bez hrudi. Rabové se stávají svými vlastními pány, pán už není uznáván bytostmi, jež jsou něčím méně než lidmi, rabům není upíráno uznání jejich lidství.

V této souvislosti Alexandr Kojève soudil, že konec historie s sebou nutně přinese konec člověka jako svobodné, kreativní bytosti a jeho návrat ke svým animálním kořenům (Williams, Sullivan a Matthews, 1997, s. 98), kdy musel za přítomnosti neustálého nebezpečí bojovat o holou existenci (a tedy se vyvíjel ve smyslu pudu sebezáchovy).

S tím ale Fukuyama nesouhlasil. Nedomníval se, že se v prostředí nekonfliktní liberální demokracie na konci historie Nietzscheho poslední člověk vůbec zrodí. Spíše se obával (Fukuyama, 2002, s. 309), že by se lidské společenství na konci dějin mohlo stát bezstarostným a egocentrickým posledním člověkem, který nezná *thymotické* usilování o vyšší cíle než osobní pohodlí. Možná se také lidstvo může navrátit ke krvavým a nesmyslným bitvám prvních lidí, ovšem s moderními zbraněmi.

Fukuyamova **logika moderní přírodovědy** (jako další součást ochranného pásu negativní heuristiky) spočívá v tom, že právě moderní přírodovědu považuje za regulátora směřovanosti a výkladu světových dějin. Historický mechanismus představovaný moderní přírodovědou sice postačuje k vysvětlení charakteru historických změn a rostoucí uniformity moderních společností, pro objasnění fenoménu demokracie je ale nedostačující (Fukuyama, 2002, s. 14). Logika moderní přírodovědy totiž vystihuje pouze jednu podstatu lidských dějin: ekonomickou. Fukuyama se obrací k Hegelovi →

¹⁰ Např. Nietzsche věřil, že opravdová lidská výjimečnost, velikost a ušlechtilost jsou možné jedině v aristokratických společnostech, tj. skutečná svoboda a tvořivost mohou vzniknout pouze z megalothymie (tedy touhy být uznán za nadřazeného ostatním).

→ a jeho nematerialistickému pojetí dějin, založeného na boji o uznání (viz tvrdé jádro Fukuyamova teoretického programu), aby vystihl člověka v jeho celistvosti, nikoli pouze jeho ekonomickou stránku.

Moderní přírodovědě vděčí lidstvo za pokrok (tj. kumulativní a nekonečné získávání znalostí¹¹, viz Fukuyama, 2002, s. 73). Fukuyama rovněž nepředpokládá (Fukuyama, 2002, s. 95–101), že by lidstvo jako celek zvrátilo dané směřování dějin odmítnutím nebo ztrátou vědecké metody. Jinými slovy Fukuyama (2002, s. 135) tvrdí, že je těžké si představit katastrofu, která by zničila ideu moderní přírodovědy, čímž by se vymazaly vzpomínky na dřívější období. Následně Fukuyama (2002, s. 102–108) argumentuje ve prospěch myšlenky, že rozvoj vědy nutně vede ke kapitalismu v ekonomické sféře nebo k liberální demokracii v oblasti politické, tj. Fukuyama mluví o mechanismu, který představuje ekonomický výklad dějin (Fukuyama, 2002, s. 138).

V ekonomické sféře Fukuyama (2002, s. 109–119) odmítal ke kapitalismu alternativní systémy jako např. teorii dependence uplatňovanou v Latinské Americe (tady poukázal na úspěch východoasijských ekonomik jako Singapur, Tchaj-wan, Malajsie, které se dokázaly v globálním systému prosadit i bez metod „*dependencistů*“).

Takže **moderní přírodověda vytváří vysoce industrializované prostředí**, které automaticky **vyústí v liberální demokracii**. Fukuyama v převzaté podobě předkládá (Fukuyama, 2002, s. 122–126) tři druhy argumentů vysvětlující tuto skutečnost: 1) funkcionální – „*jediné demokracie, dokáže sladit složitou síť konfliktních zájmů*“, 2) tendence diktatur a vlád jedné strany časem degenerovat, 3) úspěšná industrializace vytváří středostavovské společnosti a ty požadují politickou participaci a rovnost práv.

Následně Fukuyama s těmito argumenty polemizoval (Fukuyama, 2002, s. 126–133); snažil se je rozvinout a doplnit. Zdá se mu spíše (Fukuyama,

2002, s. 131), že upřednostňování demokracie není diktováno logikou samotného industrializačního procesu, neboť naopak „*nemalé množství empirických důkazů svědčí o tom, že tržně autoritativní státy si při modernizaci počínají ekonomicky úspěšněji než jejich demokratické protějšky*“.

V této souvislosti Fukuyama (2002, s. 229) napsal, že proces industrializace podmíněný moderní přírodovědou si vynucuje homogenizaci lidstva, přičemž ničí velké množství rozličných tradičních kultur. Jisté kultury a projevy *thymu* pro ni ale představují velké překážky. Proto Fukuyama předpovídá, že budoucnost demokratizace může být nejistá, zastaví-li se ekonomická homogenizace.

Proces hospodářské modernizace sice přináší jisté dalekosáhlé společenské změny, jež nějakým způsobem vytvářejí materiální podmínky pro demokracii, ale tím se nevysvětluje samotná demokracie; demokracie totiž nikdy nebývá zvolena z ekonomických důvodů (Fukuyama, 2002, s. 141).

Proto se Fukuyama ve snaze pochopit světové dějiny nespolehá na Marxe a společenskoveďní tradici, vycházející z ekonomického pohledu na dějiny, ale na Hegela a jeho „idealistického“ předchůdce, Kanta.

V neposlední řadě je Fukuyama také přesvědčen, že **funkčnost moderních institucí není omezena jen na Západ**. Tato teze vyplývá mimo jiné z jeho domněnky (Fukuyama, 2002, s. 217), že kulturní faktory nejsou nezbytnými podmínkami pro vznik demokracie, jak si mylně myslel např. Max Weber. Na rozdíl od Huntingtona Fukuyama věří (2002, s. 7–8), že rozšíření moderních institucí (jako demokracie a volný trh) je možné po celém světě. Tato teze se ve velkém shoduje s názorem sociologa Talcotta Parsonse (viz Fukuyama, 2002, s. 122–123). Doklady pro toto tvrzení se dají najít v různých koutech světa: ve východní Asii, Latinské Americe, v ortodoxní části Evropy, jižní Asii i Africe. Pro Fukuyamu důkazem toho jsou i miliony imigrantů, kteří z celého světa přicházejí žít na Západ.

¹¹ Fukuyama (2002, s. 73) nevěří, že kdy přijde konec růstu a rozvoje lidské moudrosti.

V tomto smyslu Fukuyama (2002, s. 59) napsal: „*jak se lidstvo blíží ke konci milénia, paralelní krize autoritarismu a socialistického plánování zanechaly v ringu pouze jedinou ideologii s možnou univerzální platností: liberální demokracii*“¹², *doktrínu o individuální svobodě a suverenitě lidu*“.

To však neznamená, že krize autoritarismu povede automaticky ke vzniku liberálních demokratických režimů. Dá se rovněž předpokládat, že některé mladé demokracie „*pod tíhou svých drtivých problémů znovu upadnou do nějaké formy diktatury*“ (Fukuyama, 2002, s. 61). Přesto z argumentace Fukuyamy vyplývá „pozoruhodná stabilita a síla demokracie v současnosti“. Fukuyama (2002, s. 314) to zdůvodnil tím, že v predemokratickém světě většina nenacházela uspokojení. Zatímco Nietzscheho celoživotní dílo odráží snahu radikálně zvrátit rovnováhu ve prospěch *megalothymie*, v demokratickém světě nicméně musí „*megalothymie mála ustoupit isothymii mnoha*“.

Fukuyama (2002, s. 210–218) se dále pokusil najít odpověď na otázku, „*proč dosud nejsou všechny země mimo islámský svět demokratické, jinými slovy řečeno z jakých příčin zůstává přechod k demokracii stále tak obtížným pro mnoho států, jejichž obyvatelé a vedoucí představitelé teoreticky přijali její principy*“?

3.3 Pozitivní heuristika

Fukuyamova práce vzbudila nejen nadšení a vlnu pozitivních ohlasů (viz např. Hassner, 1989), ale také pochopitelně rozpaky, nevoli, nesouhlas a strohé odmítnutí. Např. Hugh Brogan (cit. podle Williams, Sullivan a Matthews, 1997, s. 24) nevěřil, že Fukuyamovo pojednání bude mít jakýkoliv praktický účinek, protože z „absurdně archaické-

ho filozofického fantazírování“ nemůže vzejít žádný velký užitek (tj. kritika nekonkrétnosti, neurčitosti, praktické neverifikovatelnosti, zpochybnění „tvrďého jádra“ Fukuyamova výzkumného programu).

Zatímco někteří kritikové spatřovali ve Fukuyamovi „mluvčího amerického zahraničně politického establishmentu“ (tj. výčitku účelovosti jeho práce, jakoby ji psal „na zakázku“, viz Williams, Sullivan a Matthews 1997, s. 69), jiní ho označovali za naivního optimistu, co ignoruje realitu mezinárodní politiky¹³ (nespojitosť s praxí a odsud plynoucí výtky na chybějící empirickou průkaznost jeho tvrzení).

Fukuyamovi se také dostalo četné kritiky za propagaci konzumního kapitalismu, který bývá označován dokonce i na Západě jako „povrchní (životní přístup), bez skutečné (vnitřní) hodnoty“ (Williams, Sullivan a Matthews 1997, s. 79). Tuto propagaci konzumního kapitalismu dokládá Fukuyamovo přesvědčení (Fukuyama, 2002, s. 134), které formuloval následujícími slovy: „*třebaže ne každá země se v blízké budoucnosti může stát spotřebitelskou společností, stěží ve světě najdeme takovou, která by tento cíl zavrhovala*“.

S úspěchem se dá možná zpochybnit jeden ze základních Fukuyamových předpokladů týkající se trendu globální homogenizace (viz Fukuyama, 2002, s. 2018), neboť pro většinu lidí národní stát zůstane základní identifikační jednotkou ještě dlouhou dobu (viz např. Strange, 1996; Barber, 1995; Minc, 1993, s. 74).

Lze i úspěšně polemizovat s Fukuyamovým vyhlášením roku 1989 za konec historie: např. východní Evropa se po čtyřicetileté přestávce navracela zpět do proudu historické evoluce (Kumar, 1992); Cohen-Tanugi (2008) zase soudil, že poz-

¹² Fukuyama rozebírá a blíže představuje svou definici liberální demokracie na s. 59–61 své knihy „Konec historie“.

¹³ Možná zpočátku ano, ale později nic nenاسvědčovalo tomu, že po skončení bipolárního globálního uspořádání se ve spojitosti s dominantní americkou mocí bude mluvit o tzv. éře „Pax Americana“; Fukuyama také trochu „domýšlivě“ umístil USA do středu světové historie, nehledě už k tomu, že „blahosklonné“ přehlížel vnitřní problémy USA jako chronické deficity, oslabující se měnu, pokles míry úspor, zhoršující se infrastrukturu, stagnující životní úroveň Američanů atd., které vůbec nehovořily ve prospěch budoucí americké hegemonie ve světě (v tomto ohledu byl možná blíže pravdě I. Wallerstein, který tyto ukazatele nepodceňoval a mluvil ve svých knihách o úpadku americké moci).

dější události jako např. rwandská genocida z roku 1994, antiglobalizační demonstrace v Seattlu a Ženevě, etnické čistky na Balkáně či teroristické útoky na USA ze září 2001 nepotvrzovaly konec historie ve smyslu dosažení kýženého cíle veškerého lidského snažení; spíše to vypadalo, že se historie „dala opět do pohybu“.

Jinými slovy se ukazuje, že Fukuyama zvolil pro vyvození svých teoretických závěrů „nevědeckou“ indukční metodu; možná také nedocenil, že zájem o liberální demokracii ze strany rostoucího počtu lidí může být vysvětlen spíše pragmatickými důvody a nikoliv „úradkem Historie“ (Bouchard, 1993).

I jeho oponent Huntington (2001, s. 64) kritizoval Fukuyamovu představu, že vzniká určitá univerzální civilizace s koncem historie, k čemuž mělo dojít rozpadem sovětského bloku a následným vítězstvím liberální demokracie. Podle Huntingtona tento argument má tu vadu, že zná pouze jedinou alternativu (tato představa má kořeny ve studené válce, kdy jedinou alternativou komunismu byla právě liberální demokracie; univerzalita jednoho pak logicky vyplývá ze zániku druhého). Huntington v této souvislosti však vyjmenoval celou řadu alternativ¹⁴ jako nacionalismus, tržní komunismus, totalitarismus v různých podobách atd.

Např. konkrétně v poslední době je liberální demokracie¹⁵ odmítána v Maďarsku. Viktor Orbán se pokouší pochopit systémy, které nejsou liberální, možná nejsou ani demokraciemi, a navzdory tomu jsou úspěšné jako např. Singapur, Čína, Indie, Rusko, Turecko (Pehe, 2014).

Dále byl Fukuyama kritizován za svůj přístup k historii. Fukuyama není historikem, jeho spekulace o světové historii postrádají erudici O. Spenglera nebo A. Toynbeeho; Fukuyama navíc učinil

z jednotlivce a jeho vnitřního duchovního nastavení (tj. jako by za vším stál *thumos* a lidská touha uznání vlastního lidství) hlavního hybatele historického vývoje, to ale neodpovídá historické zkušenosti (Kurtz, 2002, s. 47–51).

Velmi silná kritika byla vedena ne přímo proti Fukuyamovi, ale proti tradici konce historie spojené s učením Hegela a Marxe (nikoliv však Kanta). Tato kritika byla vyjádřena K. Popperem, který ve své knize „*Bída historicismu*“ (2000) odsoudil spekulativní filozofii historie¹⁶ a označil ji jako „historicismus“. Na základě svého zkoumání Popper dospěl k závěru, že Hegelův koncept konce dějin podporuje totalitarismus, což je však v logickém rozporu s Fukuyamovou teorií a jeho vizemi.

V tomto ohledu se ukazuje, že Fukuyama přebírá různé koncepty bez jejich hlubšího zkoumání (čili odkaz na povrchnost jeho zkoumání). Na první pohled by se mohlo zdát, že Fukuyamova základní ideje nese rysy historicismu (v Popperově smyslu), ale jeho přístup není ani vyloženě evolucionistický, ani esencialistický, ani holistický (takovými znaky se vyznačuje historicismus). Když mluví o konci historie, nemá na mysli konec (tj. úpadek a smrt) v biologickém nebo evolučním smyslu, ale naplnění či dovršení. Při Fukuyamově vysvětlování konce historie se naopak objevuje až zarážející podobnost s Popperovou kritikou historicismu (srov. Williams, Sullivan a Matthews, 1997, s. 137).

Bez problémů nebyly ani zdroje, ze kterých Fukuyama vycházel. Podle Jonese (1993) Fukuyamovo spoléhání se na Hegela je hodně pochybné, protože Hegel může být jen stěží řazen k americké demokratické tradici, tj. určitě nebyl egalitářským demokratem a ani neprojevoval velké nadšení z „racionálního“ života tržního systému. Kromě

¹⁴ Fukuyama (2002, s. 62) napsal: „naproti tomu je dnes těžké představit si svět, který by byl výrazně lepší než ten náš, nebo jinou budoucnost než demokratickou a kapitalistickou“. Nutno ale také dodat, že Fukuyama své tvrzení o absenci konkurenceschopné alternativy liberální demokracie upřesnil (Fukuyama, 2002, s. 229) předpovědí, že se v budoucnu mohou objevit nové alternativní režimy, „možná v dosavadních dějinách nezaznamenané“.

¹⁵ Výtkám, které přicházely od stoupenců jak levice, tak i pravice, se věnuje i sám Fukuyama ve své knize „Konec historie“ (Fukuyama, 2002, s. 277).

¹⁶ Spekulativní filozofii historie si můžeme definovat jako snahu „objevit v historii běh událostí, schéma nebo smysl, který leží za kompetencí běžného historika“ (Williams, Sullivan a Matthews, 1997, s. 124).

toho Abott (2002, s. 421) nechápal, proč si Fukuyama vybral Kojěva jako hlavního vykladače Hegela, neboť Kojěve ospravedlňoval tyranii jako pozitivní historickou sílu.

Fukuyama také nekriticky přijal pro svou argumentaci Kantovu tezi o věčném míru, byť ta byla často zpochybňována (viz např. Cohen, 1994; Kurtz, 2002; Przeworski et al., 1996). V tomto ohledu se Fukuyama, pokud by chtěl, mohl inspirovat i od Huntingtona, který napsal (Huntington, 2001, s. 260), že obchodní výměna nevyhnutelně nepůsobí jako mírová síla, protože „*hospodářský růst vytváří politickou nestabilitu jak uvnitř země, tak mezi jednotlivými státy, a rovněž mění mocenskou rovnováhu mezi zeměmi a regiony*“.

Navíc Fukuyama v opoře s Kantovou idejí „věčného míru“ opomněl jednu důležitou skutečnost: sám Kant byl zastáncem vytrvalé činnosti. Představa „nudy nehybného světa“, v němž jsou všechny problémy vyřešeny – „konec dějin“ –, mu připadala nejen scestná, nýbrž i nesnesitelná a především nezodpovědná (Dahrendorf, 2007, s. 120).

V neposlední řadě Fukuyamova kniha „*Konec historie*“ se vůbec nevyznačuje konzistentností svých úvah (Jones, 1993; Holmes, 1992). Bylo především poukazováno na rozpor mezi pozitivním sdělením obsaženého v první části názvu knihy, tj. triumfem liberální demokracie na konci historie, a Nietzscheho pesimismem, který vyvolala druhá část titulu Fukuyamovy knihy, tj. sdělení o Posledním člověku. Protimluvy najdeme i na jiných místech knihy. Např. Fukuyama na jedné straně kritizuje kulturní relativismus (Fukuyama, 2002, s. 338), na druhé straně sám je kulturním relativistou (podle něj je možné přenést západní politické normy na země východní Evropa a Ruska, nejde to ale v případě muslimského světa a východní Asie kvůli rozdílným kulturním tradicím a prostoru).

Jelikož Fukuyamovu teorii můžeme označit jako „ideji o budoucnosti“, budou nás bezesporu zajímat její **možnosti predikovat budoucnost**. I v tomto ohledu nacházíme několik problémů: Fukuyamovu teorii nelze testovat či falzifikovat (v Popperově duchu) proti konkrétním faktům z důvodu její holistické povahy (popření Fukuyamovy teorie v určité části nutně neruší její obecnou platnost)¹⁷; Fukuyamova teorie je sice fakticky správná a normativně přitažlivá (je lákavá představa lidstva, které dospělo na konec své dlouhé strastiplné pouti, tj. na konec historie, kde již čeká jen klid a mír), nicméně také ambivalentní a nenaplnující očekávání (např. z Fukuyamových predikcí není příliš jasné, které konkrétní státy budou usilovat o liberální demokracii); Fukuyama neuvedl ani bližší časový plán, kdy dojde k naplnění celospolečenských změn, proto si podle Poppera počíná spíše jako věstec nežli vědec; jiným kritikům (Farrenkopf, 1995, s. 71) zase vadilo, že Fukuyama hlásá strohý historický determinismus a ponechává tak málo prostoru pro působení náhody; Gertrude Himmelfarb (1989, s. 26) zase zpochybňovala, zda si můžeme být jistí budoucností takovou měrou jako Fukuyama, protože „*historii můžeme poznat pouze retrospektivně, nikoliv perspektivně*“.

Zpochybnění si zaslouží i tzv. „tranzitivní paradigma“, na kterém Fukuyama převážně vystavěl své závěry: přechod k demokracii je často nedokonalejší (viz např. Zakaria, 1997; Kaplan, 1997; Kaplan, 2003; Stojanovic, 2010) a časově omezený, protože na začátku 21. století již vyčerpalo svůj potenciál (Carothers, 2002). Nutno však dodat, že Fukuyama si nijak neidealizoval liberálně demokratické uspořádání, resp. byl si plně vědom jeho nedostatků¹⁸. Jeho optimismus spíše působí značně tendenčně, je poplatný době, kdy byl publikován „*Konec historie*“ (Gilley, 2010, s. 165–166).

¹⁷ Proti výpadům Poppera našel Fukuyama zastání u Williamse (1997, s. 139), který chápal, že Fukuyama neaplikuje holistický přístup na historii v její úplnosti.

¹⁸ Demokracie je velmi zranitelná. Stačí relativně málo, aby se zvrtila k autoritářství. Také Hobson (2009) v tomto systému nespátuje nic „nadčasového a nehynoucího“. Fukuyama si byl zcela vědom, že někdy autoritářské režimy (jako např. Pinochetova diktatura v Chile) dokážou uspokojovat materiální potřeby svých občanů velmi dobře, protože mohou používat metody v demokratických režimech zcela nepřipustných. Nutno také dodat, že právě tyto skutečnosti příliš nezapadají do formátu jeho úvah (Przeworski, 1996).

Podle nikoliv sporadických názorů svět po skončení studené války nemřel k liberální demokracii, jak předpovídal Fukuyama: např. Little (1995, s. 68) zapochoyboval, jestli počet 61 liberálně demokratických režimů po roce 1989 je správný; navíc demokratizace se v žádném případě urychlit nedá (Gardels, 2004; Fukuyama, 1995a).

4. Vnější historie vědy: kritéria silné ideje

Vedle tzv. analýzy „nožem“ je ještě významnější tzv. analýza „brýlemi“, která spočívá v tom, že něco zkoumáme jako celek, vždy ale z určité perspektivy. Tímto způsobem je zde chápána vnější historie vědy, která pro určitý výzkumný program zahrnuje externí faktory povahy například sociální, geografické, kulturní, psychologické atd. (Fajkus, 2003). Tato kapitola doplňuje podstatné znaky, rysy a charakteristiky teoretického programu konec historie, které se netýkají objektivní podstaty jejich „správnosti“, nicméně dotváří celistvost určitého teoretického výstupu.

Tyto faktory (v zásadě neobjektivizované povahy) nabývají na významu zvláště tehdy, když se vezmou v úvahu pochybnosti Kennetha Waltze (cit. podle Schouten, 2011) o „nadužívání označení teorie pro kdeco“¹⁹. Pak pravděpodobně jsou tyto faktory důležitější pro uplatnění určité ideje v praxi než její „teoreticko-metodologická čistota“.

Lakatos jako matematik věnoval těmto vnějším faktorům menší pozornost, přikládal jim ve srovnání se zjištěními vnitřní historie vědy menší význam. Avšak zvláště v sociálních vědách hrají právě tyto „podružné“ (často subjektivní) faktory větší roli v tom smyslu, jak je určitá teorie přijímána navenek, tj. laickou (neodbornou) veřejností.

V tomto článku jsou v inspiraci Jalem Mehtou (2011, s. 35) a jeho kritérii tzv. silné ideje (tj. takové

ideje, která má schopnost se prosadit v praxi) stanoveny tyto faktory následovně: 1) osobnost předkladatele, 2) inspirační zdroje, 3) rétorická strategie (neboli vypravěčská forma), 4) uvedení číselných indikátorů, 5) kauzalita, 6) odvolání se na symbolické hranice, 7) spojení mezi definicí ideje a širším prostředím, 8) navržená politická řešení.

4.1 Osobnost předkladatele

Fukuyama je stoupencem liberálního proudu se silně antikomunistickými sklony. Je možné ho označit za odpůrce jakékoliv formy totalitarismu. Fukuyama se stal prominentním mluvčím hnutí, které bývá označováno jako „liberální milénium“ (Hobson, 2009, s. 635–636). Charakterizovat tuto pozici by se dalo v následujících bodech: 1) teleologická koncepce historie, 2) pochopení, že tento *telos* je představován liberální demokracií, 3) víra, že „my“, Západ, jsme dosáhli konečného stádia historie, v podobě liberální demokracie, a ostatní (neliberální státy) jsou teprve na cestě k tomuto stádiu, 4) optimismus a důvěra v demokratickou přítomnost i budoucnost.

Fukuyama se pokusil reformulovat anglo-americkou tradici liberalismu. Převzal od I. Berlina koncept „negativní svobody“, který zdůrazňuje individuální svobodu a omezenou roli státu. Tyto požadavky našel v kapitalistickém systému a ekonomické politice volného obchodu. Je třeba také zdůraznit, že liberalismus a demokracie nemusí nutně znamenat totéž (Fukuyama, 2012b; Hobson, 2009, s. 640, 657).

Na druhé straně Fukuyama také odmítá přílišný individualismus (individualismus anglo-amerického střihu²⁰); zdůrazňuje potřebu života v komunitě a pocitu sounáležitosti. Jak rozvádí a blíže

¹⁹ Přesně Waltz řekl (Schouten, 2011), že „v mezinárodní politice neprobíhá mnoho teoretizování. A slovo ‚teorie‘ se používá tak volně, že si lidé začínají myslet, že cokoliv, co není přímo empirické nebo faktické, musí být teorie, a to je bezesporu mylná představa. Vyvinout nějakou teorii je samo o sobě obtížné a je to ještě tím obtížnější, když je teorie definována tak, jak by měla být definována. Například Einstein řekl, že žádná induktivní cesta nevede k teorii“.

²⁰ Americký individualismus Fukuyama definoval ve své knize „Our Posthuman Future“ (Fukuyama, 2002). Rozumí jím lidská práva, lidskou povahu a lidskou důstojnost.

ukazuje Philip Abbott (2002, s. 419), Fukuyama má osobní zkušenost jak s levicovými, tak i pravicovými hnutími. To znamená, že Fukuyama nebyl rozeným liberálem. Poznal oba myšlenkové proudy a rozhodl se pro ten, který více konvenoval jeho životní a intelektuální zkušenosti. Proto lze i vyloučit, že by Fukuyama po skončení studené války propadl návalu módnosti a začal propagovat svou teorii konec historie jen z toho důvodu, že zapadala do kontextu doby.

Nicméně při studiu díla Francise Fukuyamy si je třeba uvědomit, že se jedná o současného spisovatele, jehož práce se neustále vyvíjí; tím se liší od filozofů, u kterých hledal inspiraci. Při čtení Fukuyamy nás zajímá, v jakém specifickém politickém kontextu se jeho práce nachází. Třebaže není nezbytně nutné vidět (Pierre, 1992) nějakou kauzální spojitost mezi jeho pracovní zkušeností z vládních míst, doktorátem, který získal na Harvardu za práci o sovětské zahraniční politice, a jeho kontroverzní teorií o konci historie, musíme mít neustále na paměti, že Fukuyama vystupuje nejen z pozice politického filozofa, ale rovněž i politického aktéra (byl totiž ředitelem amerického vládního úřadu pro politické plánování²¹ a členem korporace RAND²²).

4.2 Inspirační zdroje

Myšlenkově Fukuyamu bezesporu formovalo **neokonzervativní prostředí**, ve kterém se pohyboval. Oporu pro své postoje nacházel u neokonzervativců, jako byli Kristol Irving, Norman Podhoretz či Nathan Glazer.

Je třeba si také uvědomit, že ideologický vývoj v USA prošel od skončení studené války významnou změnou: opatrná forma realismu v kombinaci s izolacionismem byly nahrazeny expanzivnějším a ambicióznějším přístupem k dění ve světě. V neokonzervativním diskursu začaly hrát důleži-

tou roli humanitární zájmy či podpora a šíření demokratických myšlenek v zahraničí.

Nejen vlivem konzervativců je Fukuyama přesvědčen, že demokracie je dobrá sama o sobě, ať zapadá do něčích plánů či nikoliv. Proto by Spojené státy měly podporovat šíření demokracie ve světě, ale nedělat z toho ústřední bod své politiky.

Fukuyama sice věřil (Sheikh, 2008, s. 28–29), že Spojené státy mají povinnost zasáhnout svou mocí kdekoli v zahraničí při porušování lidských práv (výjimkou bylo až válečné tažení do Iráku v roce 2003)²³. Na druhé straně se Fukuyama (2008) také domníval, že Bush udělal velkou chybu, když se snažil šířit demokracii ve světě ve spojení se svým plánem na boj proti terorismu, neboť tímto způsobem přišel o nejdůležitějšího přesvědčeného demokrata.

Na konci 80. let a začátku 90. let 20. století (tyto roky jsou důležité s ohledem na myšlenky spjaté s „*Koncem historie*“) neokonzervativci zastávali odlišný přístup než jejich předchůdci např. k náboženským otázkám, tj. zdůrazňovali důležitost tradiční kultury v moderních společnostech; navíc byli přesvědčení, že USA musí ve světě plnit úlohu hegemonu, která jim přísluší. Významným tématem neokonzervativců byl skepticismus v možnostech státních intervencí do chodu ekonomiky. Tyto evidentní změny v myšlení amerických neokonzervativců se sice formulovaly v průběhu 90. let minulého století, měly se ale projevit mnohem později, v irácké válce z roku 2003 (McClelland, 2011).

Fukuyama se pokusil ve své práci „*Konec historie*“ rozvést tři předpoklady konzervativců: 1) bitva proti komunismu je srdcem a duší světové historie; 2) západní liberální demokracie jsou zkorumpované a prohnílé (ve studené válce slavila liberální demokracie úspěch kvůli vnitřní slabosti komunistických států, nikoliv díky síle vlastního

²¹ V originále US State Department's Policy Planning Staff.

²² Americký think tank; zkratka RAND znamená Research AND Development, tj. Výzkum a vývoj.

²³ Ve své knize „*America at the Crossroads: Democracy, Power, and the Neoconservative Legacy*“ se Fukuyama distancoval od „praktických“ neokonzervativců Bushovy administrativy.

→ systému) a 3) jedině, co drželo demokratické státy při životě, byl jejich morální boj proti komunismu; vítězství liberální demokracie nad komunismem je také jeho konečnou porážkou (Holmes, 1992, s. 29).

Fukuyamova kniha *„Konec historie“* si získala zaslouženou pozornost i z jiného důvodu: opírala se ve značné míře o známé a všeobecně přijímané teorie. Myšlenky zde obsažené je možné jednoznačně označit za nové, neotřelé, původní (což ostatně přiznávají nejen stoupenci, ale i odpůrci Fukuyamy) a to i navzdory snadno identifikovatelným inspiračním zdrojům, o které se Fukuyama opíral. Fukuyamova teorie tak může být označena za „rozšíření konvenčních formulací do extrémního formátu“ (Abbott, 2002, s. 425).

Hlavní inspirační základnu pro Fukuyamovu práci tvoří **filozofie**. Řadu klíčových myšlenek našel ve spisech Immanuela Kanta, nesporně jednoho z největších filozofů moderní doby. Fukuyama si od Kanta půjčil koncept mírové unie liberálně demokratických států²⁴. V Kantově představě „věčného míru“ našel své kořeny i Fukuyamův idealismus. Fukuyama (1992, s. 83) prohlásil, že mírová unie se ve světě vždy utvářela mezi vyspělými liberálními demokraciemi, což přivedlo do tohoto tábora i další země.

Titul Fukuyamovy knihy není nijak nový a originální. Teorii konce historie detailně rozpracoval již G. W. F. Hegel²⁵ (viz Fukuyama, 2002, s. 12, 75–79). Tento významný německý filozof jako jeden vůbec z prvních evropských filozofů se věnoval národním dějinám jiných států mimo Evropu (např. se zabýval čínskými a indickými dějinami) a začleňoval je do celkového schématu. Na rozdíl od Hobbese a Locka nabídl pojetí liberální společnosti, která je založena na nesobecké stránce lidské osobnosti (Fukuyama, 2002, s. 151).

Hegel předložil optimistickou a progresivní koncepci historie. Ve své filosofii historie předpokládal, že směr historie (čili tok historického času) je rozpoznatelný díky plynutí událostí, jež vytváří lidskou historii. Ve shodě s Kantem tvrdil (Fukuyama, 2002, s. 75–76), že *„existuje konečný bod historického procesu, jímž je uskutečnění svobody na zemi“*.

Poněkud paradoxně se však tento představitel německého idealismu²⁶ vyznačoval bytostným realistickým smýšlením (viz také Fukuyama, 2002, s. 76): odmítl Kantovu myšlenku věčného míru (Williams, Sullivan a Matthews, 1997, s. 37); válka je podle něj nedílnou součástí mezinárodního systému, tj. státy nebudou válčit pro spravedlivou věc jen tehdy, pokud to bude vyhovovat jejich vnitřním potřebám a zájmům. V tomto smyslu je známá jeho „lest rozumu“: pokrok v dějinách pramení nikoli z neustálého rozvoje rozumu, ale z náhodné souhry vášní, které lidi vedou ke konfliktům, revolucím a válkám (Fukuyama, 2002, s. 75).

Z Hegelovy dialektiky Fukuyama rovněž vychází ve své další argumentaci: společenský vztah pán – rab není dlouhodobě stabilní, protože nepřinesl konečné uspokojení touhy po uznání ani pánu, ani rabovi; nedostatek tohoto uspokojení totiž vytvořil „rozpor“ v otrokářských společnostech a vedl k dalšímu historickému vývoji (Fukuyama, 2002, s. 192–193).

Složitost myšlenkového světa Hegela se pokusil pro 20. století „zprístupnit“ francouzský filozof a politik ruského původu Alexander Kojève. Fukuyamovi pak bylo občas vyčítáno (Williams, Sullivan a Matthews, 1997, s. 48), že sleduje spíše výkladovou linii Kojève než samotného německého filozofa. V případě války tomu tak ale není. Hegelovo tvrzení o nevyhnutelnosti války totiž musí být

²⁴ Jasně rysy Kantovy teorie nese pasáž Fukuyamovy knihy *„Konec historie“* (Fukuyama, 2002, s. 251), kde se říká, že „vůdcové v dnešním demokratickém světě nemohou vést své země do války z jiných než bezpečnostních důvodů a musejí se dlouho rozmyšlet, než učiní takové závažné rozhodnutí [...]“.

²⁵ Radno dodat, že skrze Hegelovo pojetí konce historie se do Fukuyamovy práce dostaly i myšlenky skotských politických ekonomů 18. století, jakými byli Adam Ferguson, James Steuart či Adam Smith.

²⁶ Na rozdíl od materialistů Hegel věřil v sílu idejí na utváření reality světa, jenž nás obklopuje. Nebyl ale idealistou v chápání každodenní morálky. Např. prohlásil (cit. podle Williams, Sullivan a Matthews, 1997, s. 3), že konec historie musí být chápán nejdříve a především jako triumf racionálního myšlení.

bráno se vši vážností. Fukuyama naopak kritizoval Kojèveovo tvrzení, že s koncem dějin skončí i války.

Třetím velkým Fukuyamovým filozofickým inspirátorem byl Karl Marx. Souhlasil sice s Hegelem, že historie musí jednou skončit, ale podle něj řídící silou historie byly socio-ekonomické vztahy²⁷.

Na rozdíl od Hegela si Fukuyama také myslel (Williams, Sullivan a Matthews, 1997, s. 56), že konce historie nebude dosaženo bez revoluční změny společnosti, kterou pojímal z ryze materialistické perspektivy. Toto stanovisko Fukuyamu přibližuje spíše k Marxovi, podle kterého pokrok lidské společnosti není nějakým abstraktním ideálem, ale spíše projektem ležícím mimo společnost samotnou.

I Marx (stejně jako Hegel) mluvil o konci historie. Marxův přístup k historii můžeme označit za jistý druh etického relativismu. Konec historie pro něj představuje tyranie komunistických režimů; vše, co předchází této změně, je Marxem označováno jako „prehistorie“. Marx si však nemyslel jako např. Hegel, že se lidská společnost zbaví všech rozporů dosažením tohoto okamžiku.

Ostatně toto strohé odmítnutí společenské bezkonfliktnosti na konci historie přijal za své i Fukuyama, který se shodoval s Marxem i v jiných otázkách: pro oba stojí ekonomické zákonitosti na prvním stupni jejich zkoumání; jen ekonomie dokáže přinést společenský pokrok.

Ekonomie je zárukou pokroku jak pro Fukuyamu (poznatky nashromážděné v toku času jsou nezapomenutelné, proto neustále budeme mít přístup k většině vyspělých technologií), tak i pro

Marxe, byť ten s vysokou pravděpodobností predikoval kolaps kapitalismu díky vnitřním rozporům tohoto systému. Navíc podle Marxe je kapitalismus jako forma vykořisťování odsouzená i z morálního hlediska.

Inspirován podobnostmi a rozdílnostmi v myšlení mezi idealistou Hegelem a materialistou Marxem Fukuyama následně vystavěl svou originální teorii: historie se vyvíjí v různých etapách či epochách; světová historie je progresivní (tj. lidská společnost se vyvíjí od primitivních k vyspělejším, přičemž pokrok se netýká pouze materiálních stránek života, ale také kulturních a morálních hodnot); jedním z hlavních cílů postupného vývoje je dosažení svobody²⁸. Konec dějin není nějaký statický bod; je to ustavičný proces. Jak Hegel, tak i Marx věřili, že se světová historie vyvíjí podle nějakého skrytého schématu (Williams, Sullivan a Matthews, 1997, s. 65).

Ve své knize „Konec historie“ v kapitole 23 „Ne-reálnost realismu“ a v kapitole 24 „Moc bezmocných“ se Fukuyama (2002, s. 238–244) také blíže rozepsal o svých **vyhradách vůči realismu** (v tomto ohledu jeho nesouhlasné stanovisko s myšlenkami realistů můžeme brát jako další inspirační zdroj).

Fukuyama je nanejvýš kritický k realistickému přístupu²⁹, protože klade velký důraz na důležitost hodnot v historickém vývoji a spatřuje konec historie jako postupný triumf demokratického ideálu.

Přišel s následující kritikou realismu: 1) realisté nepatřičným způsobem zjednodušují základní aktéry mezinárodní politiky, tj. státy³⁰ a 2) realismus

²⁷ Je zřejmé, že lidé mají ke svému jednání různé důvody a motivace, jež se pak stávají hybnou silou historie. Např. G. W. Hegel (a potažmo i F. Fukuyama) v této souvislosti mluvili o potřebě uznání (viz dále); N. Machiavelli lidskou motivaci spojoval s touhou po slávě; pro T. Hobbesa za veškerým lidským jednáním stála pýcha, ješitnost a osobní zhrzenost; podobně to viděli i J. J. Rousseau, A. Hamilton či J. Madison: zatímco Rousseau považoval za hybnou sílu lidského konání sebedůstojnost, posledně dva jmenovaní tuto sílu označili jako ctižádostivost. Poněkud tajemný ve věcech lidské motivace je F. Nietzsche, když použil sousoví „uznání rudolící šelmy“. Tento druh motivace lidského jednání převzal do své knihy „Konec historie“ i Fukuyama.

²⁸ Pro Hegela je kulminačním bodem historie německá protestantská společnost, pro Marxe je to komunismus.

²⁹ V období studené války byl realismus velmi vlivnou teorií mezi praktiky zahraniční politiky (George, 1993, s. 12). Podle Fukuyamy americký politický realismus nedokázal zabránit vypuknutí studené války; Fukuyama dokonce obviňoval americké realisty, že „pomáhali“ udržovat sovětský expanzionismus (Farrenkopf, 1995, s. 74). Po skončení studené války se realismus stal ne-moderním přístupem k zahraničněpolitickým otázkám (po rozpadu SSSR se totiž svět stal „lepší“, antagonismus realistického pojetí ho již podle Fukuyamy nedokázal dobře postihnout).

³⁰ Podle Fukuyamy (viz Williams, Sullivan a Matthews, 1997, s. 117) hodnoty a motivace čelných politiků působí velmi silně na chod určité země.

→ vůbec nebere ohled na historický kontext, ve kterém se jednotlivé události odehrávají³¹ (Farrenkopf, 1995, s. 77); v souvislosti s druhým bodem svých výhrad vůči realismu Fukuyama (2002, s. 239) doslova uvedl, že „teoretici mezinárodních vztahů se chovali, jako kdyby žádné dějiny neexistovaly – podle nich například imperialismus a válka trvale patřily do lidské společnosti [...]“.

Jak jde vidět, jedním ze zásadních problémů realistického myšlení je, že nebere v úvahu dějiny. Protože se realismus nezabývá zásadní změnou pojetí legitimacy v čase, ztrácí významnou vysvětlovací schopnost.

Jelikož boj o moc podle Fukuyamy není časoprostorově univerzální, v politické analýze Fukuyama preferuje zabývat se spíše otázkou legitimacy, nikoliv primárně mocí³², jak to činí realisté. Tím Fukuyama naznačuje, že kategorie moci je pouze jedním z více faktorů, které je třeba vzít v potaz při diskuzi o zahraniční politice.

Fukuyama na základě „filozofie *thumu*“ dále rozvedl (Fukuyama, 2002, s. 246), že hlavním motivem válek není realistická premise sebezáchovy, ale úsilí silných thymotických individuí o uznání své hodnoty nebo důstojnosti, tj. základní příčinou podle něj je spíše *thumos* než sebezáchova.

Podle Fukuyamy (2002, s. 267) se pouze historická část světa řídí realistickými principy; posthistorická část světa pak používá realistické metody v jednání s ní. V této souvislosti prorokoval, že „vztahy mezi demokratickými a nedemokratickými zeměmi budou i nadále plné nedůvěry a obav, bez ohledu na rostoucí vzájemnou ekonomickou závislost, jež se postupně stává rozhodujícím faktorem“.

Odsud vyplývá, že podle Fukuyamova mínění (Goldgeier-McFaul, 1992) je realismus zcela nevhodný k vysvětlení mezinárodních vztahů mezi liberálními demokraciemi v posthistorickém období.

Nicméně připustil, že realismus dokáže zodpovědět otázky moci ve vztazích mezi liberálními demokraciemi a státy historického období.

Nicméně i přes jeho odmítání realistických premis jistý odkaz k realismu najdeme i u něj: např. překvapuje podobnost mezi Hobbesovým „přirozeným stavem“ (Hobbes bývá jednoznačně řazen k předchůdcům realistů) a Hegelovou krvavou bitvou (viz Fukuyama, 2002, s. 159–160).

4.3 Rétorická strategie

V rámci rétorické strategie, kterou Fukuyama zvolil pro prezentování svých myšlenek, nelze pochybovat o síle jím zvoleného sloganu či **metafory** (to jeden z dalších znaků silné ideje): sousloví „konec historie“ vyvolává představu apokalypsy, světa bez budoucnosti, slovo „konec“ zase obraz smrti, úzkosti, nejistoty z příchodu něčeho nového, neznámého atd. Volbou tohoto sloganu bezesporu zapůsobil na emoce svých čtenářů.

Fukuyamova kniha „*Konec historie*“ spadá do žánru vědecko-populární literatury. Fukuyamův styl psaní se vyznačuje přístupností a živým spádem; kapitoly nesou líbivé a dramatické názvy, obsah je často doprovázen velmi názornými příklady jako např. dokazování, že přechody k demokracii v jižní Evropě, Latinské Americe a Jižní se vyznačovaly pozoruhodnou podobností: změna byla umožněna *dobrovolným* (kurzívou zvýrazněno v původním textu) rozhodnutím předat moc demokraticky zvolené vládě (Fukuyama, 2002, s. 38–41). Fukuyama rovněž neváhá k ilustrování svého výkladu odkazovat na spisovatele, filmové tvůrce a jejich díla (viz např. Fukuyama, 2002, s. 233). Díky anekdotickému způsobu podání příběhu (nebo metanarativu) konec historie je Fukuyamova práce čtivá.

³¹ Podle Fukuyamy jsou realisté neteční k evolučním procesům spjatých s růstem poznání a vývojem liberální demokracie. Realisté vůbec nereflektují nástup nových technologií v oblasti vojenských, kdy se vyhlášení války stalo kontraproduktivní, protože by to mohlo vést až k sebezničení. Fukuyama se stavěl i proti tvrzení realismu, že války a imperialismus přetrvávají v mezinárodních záležitostech jako její nedílné a stále se opakující prvky. Naopak tvrdil, že jiné aspekty sociálního života jako náboženství, rodina, ekonomická organizace, koncepty politické legitimacy atd. jsou předmětem historické evoluce, a proto se imperialistické destruktivní války budou postupně z globální politiky vytrácet.

³² Fukuyama doslova tvrdí (2002, s. 248), že státům nejde pouze o moc, ale sledují množství cílů, které vycházejí z pojetí legitimacy.

Fukuyama se zároveň maximálně snažil přiblížit laickému čtenáři. Dobře o tom vypovídají některé názvy kapitol, které jsou často expresivní, imaginativní, metaforické: např. v kapitole tři se mluví o „pojídání ananasů na Měsíci“, v kapitole devět zase o „vítězství videa“, v kapitole patnáct o „dovolené v Bulharsku“ atd. Fukuyama těmito „záhadnými“ názvy probouzí v čitatelech zvědavost dozvědět se, oč se jedná. Na čtenářovu fantazii rovněž působí uváděním literárních příkladů a paralel (viz např. Fukuyama, 2002, s. 43; 281).

Čtivost a svěžest popularizujících textů (vč. knihy *„Konec historie“*) jdou ale na úkor rigoróznosti a přesnosti. Např. Kant, jeden z Fukuyamových inspiračních zdrojů, ve své *„Kritice čistého rozumu“* používal klíčové pojmy v jasném a neambivalentním smyslu; to se však z Fukuyamového stylu poněkud vytrácí, tj. některé z klíčových idejí v jeho knize *„Konec historie“* poměrně často nesou rysy dvojznačnosti.

Další projevy Fukuyamovy snahy přiblížit se k běžnému čtenáři (tj. jistý doklad „lidovosti“ jeho metanarativu) najdeme v jeho popisu (Fukuyama, 2002, s. 176) nespokojenosti zaměstnanců s jejich mzdou, což považují za „zneuctění“ lidské důstojnosti. Velmi srozumitelně působí rovněž Fukuyamův zjednodušený a do značné míry učebnicový popis realismu při analýze slabin tohoto dominantního proudu teorií mezinárodních vztahů, vůči kterému se přímo vymezuje (Fukuyama, 2002, s. 238–244).

Fukuyama se rovněž dotýká celé řady témat, byť jen velmi povrchně, např. když vyjmenovává své výhrady vůči OSN (viz Fukuyama, 2002, s. 270). Tato analýza opět postrádá fundovanost (spíše jde o vyjádření jeho názoru), na druhé straně si tento rétorický styl může získat pozornost laiků.

Kromě toho celá řada jeho tvrzení je prezentována ve značně sugestivní a nepodložené podobě. Jako ukázka „nevědeckosti“ Fukuyamova stylu,

s nímž jsme konfrontováni v jeho knize *„Konec historie“*, poslouží následující citát: „*prakticky každý ztratil některého z členů rodiny či přítele, ať už v průběhu kolektivizace, nebo během hrůzných 30. let nebo za války [...]*“ bez dalšího doložení či odkazu svého tvrzení (Fukuyama, 2002, s. 48). Stejně „nevědecky“ působí i další Fukuyamova argumentace (tamtéž) o tom, jak si většina mladých lidí v SSSR přeje žít v zemi s liberální demokracií: „*jedna sovětská známá mi v roce 1988 řekla, že má velké potíže přesvědčit děti, aby dělaly domácí úkoly, protože „každý ví“, že demokracie znamená, že si „můžeš dělat, co chceš“.*“

Ve Fukuyamově knize najdeme celou řadu obrátů jako „*nezdá se*“ (Fukuyama, 2002, s. 133), což vypovídá o značné vědecké nepodloženosti jeho tvrzení, popř. vytváří prostor pro kritiku z jeho „dojmologie“. Navíc je ve své argumentaci značně selektivní: pokud jeho tezím odporují některá empirická zjištění, hledá jiná, která jim lépe vyhovují³³.

Fukuyamova rétorická strategie se jednoznačně vyznačuje **filozofujícím přístupem**. To pramení z jeho přesvědčení (Fukuyama, 2002, s. 145), že nejspíš nemáme jinou možnost, pokud se chceme vážně zabývat otázkou konce dějin, než diskutovat o podstatě člověka místo rozebírání dlouhodobých vyhlídek liberální demokracie, tj. její přitažlivosti pro lidi, kteří ji nikdy nezakusili.

Při čerpání z myšlenek filozofů typu Kanta a Hegela se Fukuyama snaží odpovědět na otázku, zda „něco takového jako světové (univerzální) dějiny lidstva vůbec existuje“ (Fukuyama, 2002, s. 13).

Filozofující ráz Fukuyamovy práce *„Konec historie“* je patrný z následujících výňatků z textu jeho knihy:

- jeho odvolávání se na práce filozofů (jako třeba Platónova *Ústava*, Rousseauovy *Rozpravy* atd.) při prosazování své argumentace (Fukuyama, 2002, s. 16, 72, 96, 167–168, 185);

³³ Např. Fukuyama (2002, s. 133) napsal: „*liberální demokracie je v souladu s průmyslovým rozvojem a občané mnoha vyspělých států jí dávají přednost, ale nezdá se, že by mezi těmito jevy byla nevyhnutelná souvislost. [...] Abychom pochopili současnou krizi autoritarismu a celosvětovou demokratickou revoluci, budeme se muset poohlédnout po vysvětlení jinde“.*

- • jeho pojednání o iracionální formě *thymu*, která působí jako nutná součást úspěšně fungující liberální ekonomiky;
- přístupem k dějinám a historii (viz Fukuyama, 2002, s. 26, kap. 5);
- výskytu plejády filozofů (Platón, Aristoteles, sv. Augustin, Pascal a mnoha dalších) a používání jejich myšlenek při konstruování své teorie.

Své úvahy „filozofického rázu“ dokládá Fukuyama celou řadou **historických příkladů**. Tento filozoficko-historický přístup se plně projevil v celé řadě případů dějinného působení *thymu* ve formě náboženského zápalu, anebo nacionalismu jako

4.4 Uvedení číselných indikátorů

Fukuyama doložil svá tvrzení celou řadou nejen kvantifikovatelných údajů, ale i formou historických faktů a příběhů, například:

- slabost silných států ilustroval pádem autoritativních vlád a přitažlivost demokratického uspořádání ilustroval na příkladech z Evropy (Fukuyama, 2002, s. 34), z Latinské Ameriky (Fukuyama, 2002, s. 35), Asie (Fukuyama, 2002, s. 35), Afriky (Fukuyama, 2002, s. 35), čímž dokázal, že se jedná o celoplanetární trend;

Dnes se zdá, že přitažlivost liberální demokracie celosvětově klesá a kdysi populární idea konec historie degeneruje. Leč Fukuyamova idea (a potažmo koncept liberální demokracie) v žádném případě není mrtvým produktem minulosti. Pokud by tomu tak bylo, muselo by být ukázáno zpochybnění a pořízení tvrdého jádra výzkumného programu.

třeba Versailleská mírová smlouva po skončení první světové války, zhroucení habsburské monarchie a osmanské říše atd. (Fukuyama, 2002, s. 257).

Do podoby ukázek z historie Fukuyama (2002, s. 311–312) rovněž převáděl vnitřní potřebu boje na konci historie, když ze světa zmizely tyranie a útlak, proti nimž bylo zapotřebí v minulosti bojovat. Právě touto vnitřní potřebou vysvětloval pařížské nepokoje z roku 1968 a svržení generála de Gaulla. Fukuyama si myslel, že tyto události byly vyvolány absencí boje a obětí ve středostavovském životě francouzských studentů, kteří podle Fukuyamy neměli „žádnou souvislou vizi lepší společnosti, jejich protest v podstatě mířil proti netečnosti“. Jako další příklad „znudění mírem a prosperitou“ Fukuyama (2002, s. 311) uvedl první světovou válku. V obou případech se však jedná o velmi svéráznou, neortodoxní, byť samozřejmě zajímavou a originální interpretaci historických faktů.

- Fukuyama (2002, s. 45–46) uvádí ve formě faktografického výčtu událostí (byť nenumeralizovaných) důkazy o slabosti komunistického světa, což nabralo v roce 1989 velmi rychlý spád;
- vývojem HDP v SSSR v průběhu 70. a 80. let minulého století zase Fukuyama (2002, s. 47) dokumentoval základní slabinu totalitárních režimů — hospodářství;
- tabulkou (či historickým vzorcem) dokládající dlouhodobý vývoj světa demokratickým směrem (byť v cyklech), viz Fukuyama (2002, s. 64–65);
- explicitně vyjmenoval a následně popsal historické příklady toho, jak moderní přírodověda vytváří historickou změnu např. v podobě modernizace obranných systémů velkých centralizovaných monarchií šestnáctého a sedmáctého století (viz Francie Ludvíka XIII. nebo Španělsko Filipa II.), Japonska za vlády dynastie Meidži, Egypta po vpádu Napoleona v roce 1798, Pruska po porážce od Napoleona u Jeny, Ruska od dob Petra Velikého, perestrojky Mi-

- chaila Gorbačova, Chomejního Íránu (Fukuyama, 2002, s. 87–90);
- Fukuyama (2002, s. 90–93) dokumentoval svou tezi, že moderní přírodověda vytváří směrovou historickou změnu v souvislosti s ekonomickým rozvojem, na negativních zkušenostech apartheidu v Jižní Africe, Maova Velkého skoku na konci 50. let minulého století, resp. Maovy kulturní revoluce v 60. letech 20. století, popř. také úsilím Rudých Khmerů sloučit města a venkov v Kambodži po roce 1975;
 - Fukuyama (2002, s. 112–113) rovněž předložil celou řadu dat svědčících ve prospěch jeho závěru týkajícího se větší životnosti kapitalistického ekonomického systému ve srovnání s ekonomikami centrálně plánovanými, popř. jihoamerickými, které prosazovaly tzv. politiku „*import – substitution*“³⁴. Jinými slovy Fukuyama (2002, s. 118) se domníval, že zkušenosti z Asie a východní Evropy poskytují dostatek empirických zkušebních podkladů, jimž lze poměřovat výsledky soupeřících ekonomických systémů;
 - úzký vztah mezi hospodářským rozvojem, úrovní vzdělanosti a demokracií Fukuyama (2002, s. 120) ukázal na příkladech z jižní Evropy (např. frankistického Španělska);
 - byť bez detailnější numerické analýzy (a tedy spíše ve formě intuitivní) Fukuyama (2002, s. 120–122) demonstruje na příkladech zemí jako Jižní Afrika, SSSR, Japonsko a dalších celkovou korelaci mezi pokročilou socioekonomickou modernizací a vznikem nových demokracií;
 - na vysvětlenou, že samotná industrializace a společenská modernizace nestačí pro přijetí liberální demokracie, Fukuyama (2002, s. 131) uvedl příklady zemí (jako např. císařské Německo, Japonsko období Meidži, Rusko za Witea a Stolypina, Brazílie po vojenském převratu v roce 1964), které dosahovaly vyššího tempa ekonomického růstu než demokratické státy;
 - Hobbesův „přirozený stav jako důsledek vášně“ Fukuyama (2002, s. 159) připodobnil k situaci v Libanonu v 70. letech minulého století, kdy se tam po občanské válce rozpadla občanská společnost;
 - důkazy působení touhy po uznání v americké politice jako např. otázka potratů, rasismus v moderní Americe, spory o lidská a občanská práva, popř. touhu po uznání hodnoty člověka Fukuyama rovněž spatřuje v sexuálním dobývání či antikomunistickém převratu v SSSR, východní Evropě a Číně (Fukuyama, 2002, s. 178–179);
 - existence výrazně nerovných společenských struktur a všech zvyků z toho vyplývajících (např. v Brazílii a Peru) jako jedna z překážek vzniku trvalých demokracií (Fukuyama, 2002, s. 214);
 - kulturně podmíněný přístup k práci (viz Fukuyama, 2002, s. 220); v této souvislosti se Fukuyama (2002, s. 222–225) „odvolává“ na empirické studie popisující pracovní morálku jinými než utilitaristickými termíny;
 - v explicitním výčtu (opět anekdotické podoby) předností moderních demokracií ve srovnání s autoritářskými režimy, a tedy jejich přitažlivostí: např. větší tolerance vůči násilí a rostoucí míra soucitu (viz Fukuyama, 2002, s. 251).
- Je také však třeba říci, že Fukuyama (na rozdíl od Huntingtona) není tak důsledný v předkládání empirických dat a spíše se spolehne na intuitivní konstatování jako např.: „*existuje nesporný vztah mezi ekonomickým rozvojem a liberální demokracií, který lze odhalit zběžným pohledem do světa*“ (Fukuyama, 2002, s. 133) nebo v jeho přesvědčení, že existuje jen málo prosperujících verzí modernity kromě kapitalistické liberální demokracie, což doložil tvrzením (avšak bez číselných důkazů), že „*všechny modernizující se země od Španělska a Portugalska přes Sovětský svaz a Čínu po Tchaj-wan a Jižní Koreu se pohybují tímto směrem*“ (Fu-

³⁴ V rámci subkapitoly o „Nových předložených důkazech“ by bylo možné verifikovat, jak si stojí dnes např. ASEAN, jehož výsledkům se Fukuyama (2002, 112–113) „obdivuje“ a dává je za příklad úspěšnosti tržních mechanismů.

→ kuyama, 2002, s. 140); na důležitost vládní politiky vzhledem k hospodářskému růstu ukazuje (Fukuyama, 2002, s. 220) na příkladech Španělska, Jižní Koreje nebo Mexika, které se ekonomicky otevřely a vzkvétaly (Fukuyama však zůstává jen při konstatování, své tvrzení nedokládá přímo, ani v citaci).

Tyto skutečnosti a nedostatky jeho práce se však dají vysvětlit „filozofujícím nádechem“ jeho stylu: v otázkách liberální demokracie a konce dějin se zajímá spíše o podstatu člověka a nejsou pro něj tak důležité empirické důkazy ze současného světa, které by dokládaly dlouhodobé vyhlídky liberální demokracie (viz Fukuyama, 2002, s. 145).

4.5 Kauzalita

Kauzalitu u Fukuyamy můžeme ztotožnit s „jeho“ vzorcem celkového vývoje lidských společností obecně, který dává určitý smysl (viz např. Fukuyama, 2002, s. 71) neboli jeho pohledem na dějiny. Historický vývoj se podle něj vyvíjí lineárně, z čehož plyne, že Fukuyama počítá s jediným zdrojem historické kauzality a odmítá, že by vědomí předchozích úspěchů bylo zcela vymazáno (viz Fukuyama, 2002, s. 86). Hnacím motorem historické evoluce je neuspokojená touha po uznání jak na straně pána, tak i raba (Fukuyama, 2002, s. 193–195).

Fukuyama (2002, s. 93) si vybral moderní přírodovědu jako možný rozhodující „mechanismus“ směřované historické změny, protože jde podle něj o jedinou významnou společenskou aktivitu, která je kumulativní, a tudíž směřovaná. Z toho důvodu progresivní vývoj moderní přírodovědy umožňuje pochopení řady specifických detailů historické evoluce (viz Fukuyama, 2002, s. 93).

Fukuyama se proto vrací k Hegelovi, aby ukázal, zda bude historický proces pokračovat do nekonečna nebo zda jsme skutečně již dospěli na konec dějin. Jako výchozí bod analýzy přijal (Fukuyama, 2002, s. 142) hegelovsko-marxistickou tezi, že dějiny dosud postupovaly dialekticky neboli procesem kontradikce.

A tak v souvislosti s rozpadem komunistického bloku a sérií revolucí z roku 1989 Fukuyama (2002, s. 180) spatřoval počátek řetězce následných událostí, který byl vyvolán obecným pobouřením mající *thymotickou* povahu; jinými slovy na začátku stála nějaká nespravedlnost či spáchané příkoří, které spustilo sled dalších událostí. Je tedy zřejmé, že ve Fukuyamově konceptu lze hovořit o kauzalitě, kdy rozlišujeme dvě události X a Y, z nichž druhá má spojitost s první, neboť z ní nějak vychází. Fukuyama tuto kauzalitu stanovil obecně a ve filozofické rovině pomocí hnacího *thymotického* motoru; tuto kauzalitu ale doložil konkrétními příklady.

4.6 Spojení mezi definicí ideje a širším prostředím

Před unáhlenými soudy o konci historie a socialismu varoval ve svém projevu z 19. prosince 1989 na půdě Evropského Parlamentu i sovětský ministr zahraničních věcí Eduard Shevardnadze (Lewi, 1990).

Fukuyamova představa o sociálním a politickém uspořádání vztahů mezi státy po skončení studené války (včetně komplexní kritiky americké liberální demokracie) významně zasáhla i nejvyšší patra americké politiky: měla patrný vliv nejen na administrativu B. Clintona, ale i G.W. Bushe (McClelland, 2011).

Bill Clinton ve své volební kampani z roku 1992 několikrát zdůraznil (Huntington, 2001, 226), že *„podpora demokracie bude jedním z hlavních cílů i jeho kabinetu – ostatně demokratizace byla jediným tématem zahraniční politiky, kterému věnoval celý jeden volební projev“*. Rozpad SSSR totiž vyvolal na Západu a zejména ve Spojených státech dojem, že *„světová demokratická revoluce je v plném proudu, v důsledku čehož v dohledné době po celém světě převáží západní koncepty lidských práv a s nimi spojené západní formy politické demokracie“*.

Pochopitelně za úspěchem Fukuyamovy práce *„Konec historie“* stálo správné načasování publikování těchto myšlenek, které skvěle rezonovaly

v prostředí optimismu a euforie vyvolané pádem železné opony. Nutno ale dodat, že sám Fukuyama neustále živí úspěch své knihy: své ideji pevně věří, kdekoliv ji propaguje, nebojí se ji hájit před širokou veřejností³⁵ a vstupovat do ostré polemiky se svými názorovými odpůrci z řad akademiků.

4.7 Spojení s praxí – navržené politická řešení

Pozice Spojených států ve světě (stejně jako kterékoliv jiné velmoci) nebyla nikdy jednoduchá. Američané se za své počínání ve světě setkávali s mnoha protichůdnými reakcemi. Z teoretického hlediska byly USA hodnoceny různě (Eichler, 2006, s. 174): zatímco američtí neokonzervativci byli přesvědčeni, že USA jsou nenáviděné proto, jací jsou a co symbolizují, Fukuyama tuto pozici posunul ještě dále, když tvrdil, že svět nenávidí Spojené státy kvůli tomu, co dělají; Ikenberry viděl problém ve střetu excesivního idealismu a excesivního realismu; Hoffmann mluvil o střetu globalizací, Huntington zase o střetu civilizací a nedodržení zásad.

Fukuyamova ambiciózní práce z politické filozofie zapadající lépe do evropské než americké intelektuální tradice dobře posloužila strůjcům zahraniční politiky v nejedné zemi na světě (měla tedy nemalý praktický význam). Např. podle Eduarda Ševarnadzeho, sovětského ministra zahraničních věcí a později gruzínského prezidenta, Fukuyamova kniha (Fukuyama, 2001) „*vyzbrojuje západní politické myšlení novými fundamentálními teoretickými argumenty, které zesilují praktickou akceschopnost*“ (Boari, 1998, s. 289).

Konkrétní politická doporučení navrhovaná F. Fukuyamou americké vládnoucí garnituře (srov. Fukuyama, 1992, s. 280, 283) lze rozdělit do tří skupin: 1) ekonomické a environmentální, 2) bezpečnostní (platící pro OSN i NATO) a 3) politické cíle. V rámci první skupiny cílů Fukuyama doporu-

čoval podporovat soutěživost a inovativnost, usilovat o udržení plné zaměstnanosti a starat se o životní prostředí. V rámci druhé skupiny cílů doporučoval zvyšování akceschopnosti na ochranu kolektivní bezpečnosti. Pokud se týče politických doporučení adresovaných Fukuyamou kompetentním činitelům, měli se zasazovat o podporu a šíření demokracie ve světě.

V souvislosti s těmito doporučeními si nelze nevšimnout několika „paradoxů“, na které upozornil Kurtz (2002). Na jedné straně Fukuyama velel k „povznesení ducha liberalismu“ a k jeho šíření, na druhé straně je třeba si vzpomenout na varování T. Hobbese v tom smyslu, že nic nenarušuje mír více než ješitná pýcha. V něco podobného by se mohla zvrtnout i politika Západu (či USA), pokud by zbytku světa byla „necitlivě“ předkládána liberální demokracie jako ta nejlepší alternativa (ostatně podobným směrem svou kritiku vůči Fukuyamovi mířil i Huntington).

5. Modifikace výzkumného programu konce historie

S odstupem času je možné každou predikci buď konfirmovat, anebo korigovat. Nejinak je tomu i s vizí Fukuyamy. Na rozdíl od něj Robert Kagan, který hodnotil Fukuyamovy myšlenky o více než dekádu později, byl přesvědčen (Kagan, 2008), že se historie vrátila (a nikoliv skončila, jak tvrdil Fukuyama). Podle Kagana (2008, s. 4) jsme vstoupili do věku neshody, divergence; demokratické státy stojí na rozcestí: na jedné straně se musí potýkat se vzestupem autokracií v Rusku a Číně, radikální islamisté vedou svou válku a i samotné demokratické státy nejsou jednotné, odkud plyne jistá demoralizace demokratického tábora a obviňování se ze selhání. Na tomto příkladu jde vidět, že vnímání globálních tendencí je autor od autora odlišné.

Pokud jde o hledání **empirických důkazů** platnosti Fukuyamova konce historie, je to velmi ne-

³⁵ Viz např. jeho veřejné vystoupení fora.tv/2007/06/28/Francis_Fukuyama_End_Of_History_Revisited (www konzultovány 18.srpna 2013).

→ lehké, protože tato teorie je empiricky jen stěží testovatelná, jak je ukázáno. Falzifikaci Fukuyamovy teorie týkající se liberální demokracie by bylo možné empiricky provést, pokud 1) se liberální demokracie ve světě zhroutí stejně jako komunismus na konci 80. let minulého století; 2) společnost založená na různých principech někde ve světě vznikne a bude po nějakou dobu trvat (Fukuyama sází na určitý typ „měkce autoritářského“ režimu někde v Asii); 3) nějaký dříve neliberální princip se vrátí a získá širokou legitimitu (např. jestliže americké ženy ztratí právo volit nebo otroctví se znovu stane legální).

Přesto v reálném světě najdeme celou řadu příkladů, které odkazují k tomu, co si myslel Fukuyama, tj. že všechny velké problémy historie jsou v jistém smyslu vyřešeny kolapsem komunismu (Holmes, 1992), kdy se mnohé země³⁶ zbavily totalitních vládců a přijaly liberálně demokratické zřízení³⁷. Samuel Huntington tento demokratický trend označil jako „*Třetí vlnu*“ (Huntington, 1991). Liberální demokracie se sice mohla „zvrhnout“ např. k teokracii či vojenské diktatuře, přesto nemohla být překonána lepší ideologií.

Podobně jako Fukuyama později tento demokratizační trend pozoroval i Larry Diamond, který k vítěznému tažení demokracie světem v průběhu 90. let minulého století poznamenal: „demokracie se stala *globální* (kurzívou vyznačeno v převzatém textu) převládající a jedinou široce legitimní formou vlády ve světě“ (cit. podle Hobson, 2009, s. 634).

Empirickým potvrzením Fukuyamovy teorie jsou i monopolní vláda trhu a demokracie, „transformační“ diplomacie Bushovy administrativy ve

druhém volebním období zaměřená na demokrati-zaci Blízkého východu a jeho začlenění do světové ekonomiky, rozšiřování EU, obnovená víra v obchod, globalizace, mohutně rozvíjející se moderní technologie, multilateralismus a „globální vláda“ jako primární síla směřující k dosažení míru a rozvoje, jak tvrdí Cohen-Tanugi (2008, s. 52).

Jako jistou podobu empirického důkazu Fukuyamovy teorie můžeme označit i události označované souslovím arabské jaro. Data z „arabského barometru“ (Jamal, 2008) prokazují, že oproti původním očekáváním i v arabském světě existuje široká podpora pro demokracii. I další příklady jako „deštníková revoluce“ v Hongkongu či také situace spjatá s vývojem v UNASURu ukazují, že demokracie dosud představuje hodnotu, která se ve světě prosazuje. Fukuyama se nemýlil, že demokracie je stále přitažlivá pro mnoho lidí napříč světadílem. Pevně věřil (spíše než věděl), že jeho „iracionální diskursivní forma“ dojde nejlepšího naplnění v prostředí liberální demokracie.

Do kategorie „**obránců ideje konec historie**“ pochopitelně musíme zahrnout i samotného Fukuyamu. Jeho víru v konec historie nezměnily ani teroristické útoky na USA v září 2001. V tomto ohledu vysvětlil, že výraz dějiny použil ve smyslu vztahujícím se k vývoji moderních institucí, jako jsou demokracie a kapitalismus. A protože podle něj (Fukuyama, 2002, s. 7) je modernita „*mohutný vlak, který nevykolejí díky nedávným událostem*“, prosazoval dále své myšlenky: demokracie a tržní principy coby rozhodující organizační principy budou i nadále expandovat.

I když Fukuyama neustále hájí svou ideji konce historie, pod vlivem vývoje globálních věcí ji

³⁶ Pro stručný výčet zemí, které přešly od totalitární formy vlády k větší demokratičnosti svého zřízení, je možné najít např. v článku Carothers (2002).

³⁷ Fukuyama chápal demokracii především jako soubor idejí (až na druhém místě jako instituce); demokracie pro Fukuyamu představuje „univerzální hodnotu“ (Sen, 1999; Gershman, 2005). Jelikož všechny lidské bytosti potřebují určité uznání, Fukuyama je ochotný bojovat za demokracii ze všech sil, neboť „tento cíl je mnohem snáze dosažitelný“ právě v tomto zřízení. Fukuyama (1991, s. 660) také spatřoval úzké sepětí mezi demokracií a kulturou. Pro podporu stabilní demokracie existují čtyři kulturní podmínky: 1) homogenní národní, etnické a rasové vědomí (nutnost pocitu národní jednoty), 2) neexistence výlučného státního náboženství (tj. náboženství jako soukromá věc, požadavek náboženské tolerance), 3) relativní společenská rovnost (přítomnost střední třídy) a 4) existující „zdravá“ občanská společnost. Své představy o demokracii Fukuyama ještě více přiblížil ve svém článku *The Primacy of Culture* (Fukuyama, 1995b), kde při bližším zkoumání najdeme nesporné podobnosti s Huntingtonovou „*Třetí vlnou*“.

v tomto ohledu neustále tříbil, postupně doplňoval a revidoval (Fukuyama, 1995a). Mírnil své prvotní přesvědčení v bezpodmínečné vítězství liberální demokracie. Fukuyama (2006) uznal, že silní političtí a ideologičtí konkurenti v podobě paternalistického autoritářství³⁸ vystávají liberální demokracii v Asii. Jako další ideologičtí konkurenti liberální demokracie se uváděly extrémní nacionalismus (fašismus), islám³⁹, k životu opět přivedený neo-bolševismus, demokratické formy socialismu, nacionalistický konzervatismus, čínský socialismus nebo Deng Siao-pchingova teorie⁴⁰.

Protože nově vytvořené ideologie se ale většinou vázaly k místním kulturním charakteristikám, popř. vyspělosti občanské společnosti, měly hrát pouze místní, nikoliv však globální úlohu. Proto se Fukuyama příliš neobával, že tyto ideologie představují silnou konkurenci pro liberální demokracii. V tomto ohledu viděl jiné nebezpečí, které spočívalo v domácích ekonomických a vládních selháních (Gilley, 2010, s. 161), popř. v tzv. transhumanismu⁴¹.

Mimo jiné také v řadě svých pozdějších prací a vystoupení se Fukuyama snažil podat srozumitelněji svůj původní záměr a obhájit se proti výhradám, které vedli četní kritici vůči jeho práci. Tvrdil (1995b), že jeho dílo je špatně chápáno a interpretováno, protože byly zaměňovány dvě jeho části: empirická (o různých jak současných, tak i historických událostech) a normativní (snaha o zhodnocení soudobé liberální demokracie). Navíc kritici často mezi oběma částmi neviděli nějakou propojenost a vztah (Fukuyama, 1995b, s. 28). Tlaku nejtvrdší kritiky byla podrobena empirická část. V normativní části se daly čekat (a také při-

šly) útoky na Fukuyamu — nefilozofa ze strany filozofů.

Fukuyama vysvětlil, že v jeho pojetí liberální demokracie není o tom, co je, ale o tom, co by mělo být. Prohlášení o konci historie se tedy netýká empirické části, ale normativní argumentace (tj. spravedlivosti a adekvátnosti liberálně demokratických politických institucí). Nikdy neřekl, jak bylo občas mylně vyvozováno z jeho knihy, že všichni lidé mají univerzální hlad po svobodě, a proto jsou nevyhnutelně hnáni směrem k liberální demokracii. Netvrdil ani, že žijeme uprostřed akcelerujícího trans-národního hnutí směrem k liberální demokracii.

Na opravu těchto chybných interpretací uvedl (Fukuyama, 2006b, s. 53), že jeho argumentace se týkala spíše modernizace (nikoliv liberální demokracie), tj. co je původně univerzální, není touha po liberální demokracii, ale spíše touha žít v moderní společnosti s vyspělou technologií, vysokým životním standardem, zdravotní péčí, internetem. Liberální demokracie je pouze jedním z vedlejších produktů modernizačního procesu. Toto upřesnění jeho myšlenek jasně vyplývá z jeho slov (Fukuyama, 2002, s. 296) o *posledním člověku*, jehož život se odehrává ve fyzickém bezpečí a materiální hojnosti, což jsou primární atributy společnosti na konci dějin neboli „*éry posledního člověka*“. Cesta k ní podle Fukuyamy vede přes modernizaci.

A právě tato ekonomická modernizace založená na lineárním rozvoji moderní přírodovědy představuje pro Fukuyamu empirický důkaz normativních závěrů, ke kterým dospívá. Nicméně také připustil, že tyto důkazy nám dávají pouhou naději, že světová historie má progresivní charakter, nepotvrzují však normativní stránku věci.

³⁸ I když byla doba po skončení studené války poněkud „impotentní“ v produkci ideologických inovací (Kumar 1992: 316), Goldgeier a McFaul (1992, s. 468–469) si ještě před Fukuyamou v žádném případě nemysleli, že liberalismus a neoliberalismus právě vystavily stopku pro další vývoj ideologií.

³⁹ V islámu spatřám se sebevražedným terorismem džihádu a hledáním vlastní identity však Fukuyama nevidí hlavní nebezpečí pro liberální demokracii. To vidí především v integraci minorit (převážně z muslimských zemí) do systému liberální demokracie.

⁴⁰ Fukuyama se přes své zjevné nadšení a optimismus snažil udržet své úvahy v mezích určité strážlivosti. Uznával (Farrenkopf 1995, s. 79), že se nemusí podařit „politicky neutralizovat“ nacionalismus, který označil (Fukuyama, 1991, s. 663) za hlavního konkurenta demokracie, jinými slovy konflikty mezi soupeřícími národy a etnickými skupinami, popř. nespoutaný ekonomický nacionalismus mohou tragicky narušovat rozšiřování demokraticko-kapitalistických mírových zón.

⁴¹ Viz více Fukuyamova kniha „*Our Posthuman Future: Consequences of the Biotechnology Revolution*“ (Fukuyama, 2002).

→ V neposlední řadě Fukuyama vysvětloval skutečnost, že se liberální demokracie dosud nestala univerzální, ani stabilní politickou formou ve světě, velkou rozmanitostí a různým založením národů a států (tedy kulturními faktory).

Fukuyamova teorie nebyla obhajována jen jím samým, ale i jiní výzkumníci potvrzovali svými závěry, výpověďmi a analýzami dílčí koncepty, které Fukuyama využil pro vytvoření své eklektické práce. Např. Prozorov (2009) soudí, že nosná argumentace Fukuyamovy knihy dosud nebyla vyvrácena. V souladu s Fukuyamovou myšlenkou, že násilí ze světa sice nikdy nevymizí, ale po skončení studené války bude povaha světového uspořádání mírovější než kdykoliv předtím, je i analýza Jervise (2011), který si všiml, že na konci první dekády 21. století došlo k omezení nejen mezinárodních, ale také občanských válek. Nic na této situaci nemění ani fakt, že velmoci jako Spojené státy či Velká Británie a Francie se stále účastní celé řady vojenských válek.

V odvolání se na další soudobé výzkumy a odborná stanoviska (Cohen-Tanugi, 2008; Ikenberry, 2011; Calleo, 2011) je možné najít další potvrzení Fukuyamových myšlenek: žádná civilizace není *a priori* nekompatibilní s demokracií a humanistickými hodnotami (viz události arabského jara), hluboké síly historie podporují řád založený na svobodě a lidové kontrole vlády. Ikenberry (2011) se rovněž rozhodl ukázat, že liberalismus ve světě stále vítězí, i když se tento řád právě nachází v krizi. To však nijak nesnižuje hodnotu liberálního řádu, protože se jedná o krizi autority (tj. USA), nikoliv liberálního řádu jako takového (Calleo, 2011, s. 158), což je opět v souladu s Fukuyamovou teorií.

Predikční potenciál Fukuyamovy teorie lze spatřovat v prognózách, které se týkají nejen liberalismu, ale i demokratizačního procesu ve světě. Např. Lipschutz (2010) se domnívá, že liberalismus přežije současnou krizi, třebaže v pozměněné podobě: každý bude pozorovat každého, nadejde věk tzv. opto-liberalismu. Období nového liberalismu (tzv. „období po liberalismu“) se bude muset vyznačovat naším vědomím, že „*klíčové principy*

liberalismu jsou jak prospěšné, tak i destruktivní při vytváření veškeré politické subjektivity“ (Weber, 2010, s. 560).

V souladu s Fukuyamovým rozdělením na svět historický a posthistorický je i názor Roberta Jervise (1993a, s. 55), který soudil, že se čas ve vyspělých zemích pohybuje jako šíp, tj. neustále kupředu a přímočaře. Změny jsou zde neměnné, pokud se nestane nic mimořádného, tyto země zůstanou i nadále demokratické, což je podle Jervise vysoce pravděpodobné (v terminologii F. Fukuyamy bylo dosaženo konce dějin).

Nutno ale také podotknout, že Jervis neviděl tento scénář jako příliš reálný pro země Třetího světa a východní Evropu, kde prognózoval cyklický pohyb; předpokládal zde určité vývojové regrese, což však opět není v rozporu s Fukuyamovou teorií. Na druhé straně nutno dodat, že jiní autoři (jako třeba Kagan, 2008) se zcela vymezili proti teorii konce dějin.

Kromě výše uvedených autorů se scénáři budoucnosti v českém prostředí mj. zabývali Barša a Císař (2008, s. 527–530). Při vědomí toho, že je opouštěno vestfálské paradigma a nejistotě, kam směřuje světový systém, načrtli šest alternativních podob možného vývoje: 1) nástup nového středověku, 2) posilování multilateralismu, 3) vítězství amerického impéria, 4) návrat multipolarity, 5) ustavení celosvětové unie a 6) její proměna do světového demokratického státu. Tyto scénáře „*se soustřeďují na bezpečnostně – strategický aspekt světového řádu – tedy na to, jak je kontrolováno (či organizováno) násilí*“ (Barša a Císař, 2008, s. 530). To, co Barša a Císař (2008) předkládají pro světový systém v pátém a šestém scénáři, se kryje s tím, o čem mluví Fukuyama (2002) na mikroúrovni, tj. v rámci určitého státu na úrovni jednotlivců.

6. Závěrečná diskuze

Pochopitelně všechny progresivní výzkumné programy budeme preferovat před těmi degenerujícími. Na druhé straně neodmítneme určitý program jen proto, že začne degenerovat. Historie nás pře-

svědčuje o tom, jak řada zprvu úspěšných výzkumných programů začala degenerovat, aby se posléze probraly k životu a opět se staly populárními.

Dnes se zdá, že přitažlivost liberální demokracie celosvětově klesá a kdysi populární idea konec historie degeneruje. Leč Fukuyamova idea (a potažmo koncept liberální demokracie) v žádném případě není mrtvým produktem minulosti. Pokud by tomu tak bylo, muselo by být ukázáno zpochybnění a popření tvrdého jádra výzkumného programu. I když to není nikde explicitně deklarováno, Fukuyamova práce (Fukuyama, 2002) dává smysl pouze tehdy, když jako tvrdé jádro tohoto výzkumného programu je stanovena hnací síla historie v podobě *thumu*, která se projevuje v boji za uznání vlastního lidství. Samotná analýza tohoto jádra překračuje rámec této stati, nicméně má-li být popřeno Fukuyamovo chápání liberální demokracie a všelidová přitažlivost tohoto konceptu, musí se v interdisciplinárním zkoumání (např. filozofickém, psychologickém) začít právě odsud.

Přidržíme-li se Lakatosovy metodologie a uznáme-li na základě provedené analýzy teoretického výzkumného programu konec historie, že z důvodu nevyvráceného tvrdého jádra programu tento stále trvá (nebyl ukončen), nedokážeme říci, zda se progresivně ubírá vpřed či degeneruje. Lakatos totiž míní (Godfrey a Smith, 2003), že soudy o progresivnosti či degeneraci určitého výzkumného programu mohou být vyřčeny pouze v historic-

ké perspektivě, tj. s odstupem doby. Jinými slovy v určitém daném okamžiku nemůžeme říci, jestli je aktivní výzkumný program progresivní, degenerativní, vědou či pseudovědou.

Lakatos si je ale jistý, že určitá momentálně degenerující idea (mající podobu výzkumného programu), tj. v našem případě idea posthistorického světa ztotožňovaného s liberální demokracií jako s posledním přístavem politicko-ekonomického uspořádání všeho lidstva, nezanikne a bude se dále rozvíjet, pokud jí lidé stále věří a přichází s novými myšlenkami. To je bezesporu případ Francise Fukuyamy a řady dalších.

Jak ukazuje tento článek a především kapitola věnující se vnější historii vědy, v průběhu 90. let minulého století byly okolnosti nastaveny tak, aby se idea konce historie těšila široké podpoře a popularitě. Později myšlenka konce historie byla poněkud zprofanována (mj. také díky práci S. Huntingtona, 2001); myšlenka liberální demokracie se zdiskreditovala. V současnosti se Fukuyama již nenese na vlně optimismu a všelého (otevřeného) přijímání liberální demokracie tak jako v době publikování své knihy (Fukuyama, 2002), ale musí jít proti proudu. O to záslužnější je jeho (a nejenom jeho) úsilí implementovat a vysvětlovat všechny anomálie, které v současnosti ukazují, že liberální demokracie nemusí být poslední ekonomicko-politickou baštou, kam směřují kroky veškerého lidstva na planetě, jak kdysi tvrdil (Fukuyama, 2002). →

LITERATURA A PRAMENY

- [1] ABBOTT, P.: „Big“ Theories and policy counsel: James Burnham, Francis Fukuyama, and the Cold War. *Journal of Policy History*, 2002, 14(4), pp. 417–430.
- [2] BARBER, B.R.: *Jihad vs McWorld. How Globalism and Tribalism Are Reshaping the World*. New York: Ballantine Books, 1995.
- [3] BARŠA, P., ČÍSAŘ, O.: *Anarchie a řád ve světové politice. Kapitoly z teorie mezinárodních vztahů*. Praha: Portál, 2006.
- [4] BOUCHARD, L.P.: *La démocratie libérale comme fin de l'histoire: une analyse de la théorie de Francis Fukuyama*. Thèse présentée au Département de Science politique de l'Université à Ottawa, 1993.
- [5] CALLEO, D.P.: Visions of order and disorder (review essay). *Survival*, 2011, 53(5), pp. 157–168.
- [6] CAROTHERS, T.: The end of the transition paradigm. *Journal of Democracy*, 2002, 13(1), pp. 5–21.
- [7] COHEN-TANUGI, L.: *The Shape of the World to Come. Charting the Geopolitics of a New Century*. New York: Columbia University Press, 2008.

- [8] COHEN, R.: Pacific unions: a reappraisal of the theory that 'democracies do not go to war with each other'. *Review of International Studies*, 1994, 20(3), pp. 207–223.
- [9] DAHRENDORF, R.: *Hledání nového řádu. Přednášky o politice svobody v 21. století*. Praha – Litomyšl: Paseka, 2007.
- [10] FAJKUS, B.: *Současná filozofie a metodologie vědy*. Praha: Filosofia-ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ, nakladatelství filozofického ústavu AV ČR, 2003.
- [11] FARRENKOPF, J.: Francis Fukuyama's Political Idealism. *Australian Journal of International Affairs*, 1995, 49(1), pp. 69–83.
- [12] FUKUYAMA, F.: *The End of History and the Last Man*. New York: Maxwell Macmillan International, 1992.
- [13] FUKUYAMA, F. (1995a): Barber R. Benjamin (1995): Džihád vs. McWorld: How the planet is both falling apart and coming together and what this means for democracy. *Foreign Affairs*, 1995. [online]. [cit. 2012-03-03]. Available from: <<http://www.foreignaffairs.com/articles/51425/francis-fukuyama/Džihád-vs-mcworld-how-the-planet-is-both-falling-apart-and-coming>>.
- [14] FUKUYAMA, F. (1995a): Reflections on the End of History, five years. *History and Theory*, 1995, 34(2), pp. 27–43.
- [15] FUKUYAMA, F. (1995b): The primacy of culture. Democracy's future. *Journal of Democracy*, 1995, 6(1), pp. 7–14.
- [16] FUKUYAMA, F. (2002): *Konec dějin a poslední člověk*. Praha: Rybka Publishers, 2002.
- [17] FUKUYAMA, F. (2002a): *Our Posthuman Future: Consequences of the biotechnology revolution*. New York: Farrar Straus Giroux, 2002.
- [18] FUKUYAMA, F. (2006): Identity, immigration, and liberal democracy. *Journal of Democracy*, 2006, 17(2), pp. 5–20.
- [19] FUKUYAMA, F. (2006a): *Velký rozvrat. Lidská přirozenost a rekonstrukce společenského řádu*. Praha: Academia, 2006.
- [20] FUKUYAMA, F. (2006b): *America at the Crossroads: Democracy, Power and the Neoconservative Legacy*. New Haven: Yale University Press, 2006.
- [21] FUKUYAMA, F.: *End of history? Interview*. DR TV (Television station: Copenhagen, Denmark); *Films for the Humanities & Sciences (Firm)*; *Films Media Group*. New York: Films Media Group, 2008.
- [22] FUKUYAMA, F.: Remembered Huntington. Modernization vs. Westernization. *New Perspectives Quarterly*, 2009, 26, pp. 84–89.
- [23] FUKUYAMA, F. (2012a): The future of history. Can liberal democracy survive the decline of the middle class? *Foreign Affairs*, 2012, 91(1), pp. 53–61.
- [24] FUKUYAMA, F. (2012b): The Right must learn to love the state again. *Financial Times*, 2012 (20 of July 2012).
- [25] GARDELS, N.: No Shortcuts to the "End of History". *New Perspectives Quarterly*, 2004, 21, pp. 2–3.
- [26] GODFREY-SMITH, P.: *Theory and Reality: An Introduction to the Philosophy of Science*. Chicago: The University of Chicago Press, 2003.
- [27] GEORGE, A.L.: *Bridging the Gap. Theory and Practice in Foreign Policy*. Washington, D.C: United States Institute of Peace Press, 1993.
- [28] GERSHMAN, C.: Democracy as policy goal and universal value. *The Whitehead Journal of Diplomacy and International Relations*, 2005, 6(1), pp. 19–38.
- [29] GILLEY, B.: Democratic triumph, scholarly pessimism. *Journal of Democracy*, 2010, 21(1), pp. 160–167.

- [30] HASSNER, P.: Responses to Fukuyama. Various authors. *National Interest*, 1989, 16, pp. 22–24.
- [31] HIMMELFARB, G.: Responses to Fukuyama. *The National Interest*, 1989, 16, pp. 26.
- [32] HOBSON, C.: Beyond the end of history: the need for a ‘radical historicisation’ of democracy in international relations. *Millennium: Journal of International Studies*, 2009, 37(3), pp. 631–657.
- [33] HOLMES, S. The Scowl of Minerva — The End of History and the Last Man by Francis Fukuyama. *The New Republic*, 1992, 206(12), pp. 27–33.
- [34] HUNTINGTON, S.P.: *The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century*. Norman: University of Oklahoma Press, 1991.
- [35] HUNTINGTON, S.P.: *Střet civilizací. Boj kultur a proměna světového řádu*. Praha: Rybka Publishers, 2001.
- [36] IKENBERRY, J.G.: A world of our making. *Democracy: A Journal of Ideas*, 2011, 21, pp. 78–90.
- [37] JAMAL, A.A., TESSLER, M.A.: Attitudes in the Arab World. *Journal of Democracy*, 2008, 19(1), pp. 97–110.
- [38] JERVIS, R.: The future of world politics: Will it resemble the past? *International Security*, 1993, 16(3), pp. 39–73.
- [39] JERVIS, R.: Forces in our times. *International Relations*, 2011, 25(4), pp. 403–425.
- [40] JONES, R.E.: Thinking Big. The End of History and the Last Man by Francis Fukuyama; Peace and War: Armed Conflicts and International Order 1648–1989 by Kalevi J. Holsti. *Review of International Studies*, 1993, 19(2), pp. 201–212.
- [41] JURÁSEK, M.: Francis Fukuyama a jeho teze „Konec historie“. *Politické vedy*. [online]. 2014, 17(3), s. 189–217. Dostupné z: <http://www.politickevedy.fpmv.umb.sk/userfiles/file/3_2014/JURASEK.pdf>.
- [42] KAGAN, R.: *The Return of History and the End of Dreams*. New York: Alfred A. Knopf, 2008.
- [43] KAPLAN, R.D.: Was democracy just a moment? *Atlantic Monthly*, 1997, 280(6), pp. 55–80.
- [44] KUBÁTOVÁ, V.: Peníze, nebo život: Číňanům totalitní režim vyhovuje. Po změně netouží, říká česká opora v byznysu v Šanghaji. *Seznam.cz*, 2017. [online]. [cit. 2017-07-10]. Dostupné z: <<https://www.seznam.cz/zpravy/clanek/cinnum-totalitni-rezim-vyhovuje-po-zmene-netouzi-rika-ceska-opora-byznysu-v-sanghaji-33908?dop-ab-variant=&seq-no=3&source=hp>>.
- [45] KUMAR, K.: The revolutions of 1989: socialism, capitalism, and democracy. *Theory and Society*, 1992, 21(3), pp. 309–356.
- [46] KURTZ, S.: The Future of “History”. Francis Fukuyama vs. Samuel Huntington. *Policy Review*, 2002, 113, pp. 43–58.
- [47] LIPSCHUTZ, R. D.: What comes after liberalism? More liberalism! *Millennium: Journal of International Studies*, 2010, 38(3), pp. 545–551.
- [48] LITTLE, R.: International relations and the triumph of capitalism. In BOOTH, K., SMITH, S. (eds.): *International Relations Theory Today*. University Park, Pennsylvania: The Pennsylvania State University Press, 1995, pp. 62–89.
- [49] MCCLELLAND, M. J. L.: Exporting virtue: neoconservatism, democracy promotion and the end of history. *The International Journal of Human Rights*, 2011, 15(4), pp. 520–531.
- [50] MEHTA, J.: The varied roles of ideas in politics. From “whether” to “how”. In: BÉLAND, D., COX, R. H. (eds.): *Ideas and Politics in Social Science Research*. New York: Oxford University Press, 2011, pp. 23–46.
- [51] MINC, A.: *Le Nouveau Moyen Âge*. Paris: Gallimard, 1993.
- [52] PEHE, J.: Je Maďarsko na cestě k fašismu? *Radio Plus (Názory a argumenty)*, 2014. 30.7.2014. [online]. [cit. 2014-08-01]. Dostupné z: <http://www.rozhlas.cz/plus/nazory/_zprava/jiri-pehe-je-madarsko-na-cestě-k-fasismu-1379556>.



- [53] PIERRE, A.J.: The end of history and the Last Man by Francis Fukuyama. *Foreign Affairs*, 1992, 71(2), pp. 189.
- [54] POPPER, K.R.: *Bída historicismu*. Praha: OIKOYMENH, 2000.
- [55] PROZOROV, S.: Giorgio Agamben and the end of history inoperative praxis and the interruption of the dialectic. *European Journal of Social Theory*, 2009, 12(4), pp. 523–542.
- [56] PRZEWORSKI, A. et al.: What makes democracies endure? *Journal of Democracy*, 1996, 7(1), pp. 39–55.
- [57] SEN, A.: Democracy as a universal value. *Journal of Democracy*, 1999, 10(3), pp. 3–17.
- [58] SHEIKH, H.: Nietzsche and the Neoconservatives. Fukuyama's reply to the Last Man. *Journal of Nietzsche Studies*, 2008, 35–36, pp. 28–47.
- [59] SCHOUTEN, P.: Theory Talk #40: Kenneth Waltz — The physiocrat of international politics. *Theory Talks*, 2011. [online]. [cit. 2011-06-04]. Available from: <<http://www.theory-talks.org/2011/06/theory-talk-40.html>>.
- [60] SÖDER, H. P.: From universal history to globalism: What are and for what purposes do we study European ideas? *History of European Ideas*, 2007, 33(1), pp. 72–86.
- [61] STOJANOVIC, S.: Collapse of communism, crisis of capitalism, and the state of humanity. *Philosophy and Social Criticism*, 2010, 36(8), pp. 903–916.
- [62] STRANGE, S.: *The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
- [63] WEBER, C.: After liberalism. *Millennium: Journal of International Studies*, 2010, 38(3), pp. 553–560.
- [64] WILLIAMS, H., SULLIVAN, D., MATTHEWS, G.: *Francis Fukuyama and the End of History*. Cardiff: University of Wales Press, 1997.
- [65] ZAKARIA, F.: The rise of illiberal democracy. *Foreign Affairs*, 1997, 76(6), pp. 22–43.

ABSTRAKT

Tato stať důkladně analyzuje známou knihu Francise Fukuyamy „The End of History“ (1992), která pojednává o jeho svérázném chápání liberální demokracie. Tento koncept je zkoumán pomocí Lakatosovy metodologie teoretických výzkumných programů, která posuzuje určité teorie v čase. S využitím Lakatosovy metodologie je identifikována podstata výzkumného programu konec historie, tzv. tvrdé jádro, které ukazuje, že Fukuyamova idea liberální demokracie není v žádném případě mrtvým produktem minulosti, i když v současnosti možná zdánlivě ztrácí na přitažlivosti. Stať rovněž charakterizuje základní koncepty, jejichž pravdivost by musela být v zásadním rozporu se skutečností, aby byla Fukuyamova práce zcela odmítnuta a zavržena. K tomu však nestačí faktory vnější historie vědy Lakatosovské metodologie, které zvláště v sociálních vědách nerozhodují o pravdivosti či nepravdivosti určité myšlenky, ale o tom, jak je určitá teorie přijímána v praxi. Tyto faktory jsou v příspěvku nepůvodně rozpracovány v souladu s tzv. silnou idejí. Stať rovněž zkoumá progresivnost, resp. modifikaci, výzkumného programu konec historie.

KLÍČOVÁ SLOVA

Francis Fukuyama; liberální demokracie; konec historie; Imre Lakatos; metodologie výzkumných teoretických programů

Analysis of the Fukuyamian Concept of Liberal Democracy

ABSTRACT

This paper thoroughly analyses a very famous book „The End of History (1992)” by Francis Fukuyama which deals with the author’s distinctive concept of liberal democracy. This concept is explored by means of the methodology of scientific research programmes whose author is Imre Lakatos; this methodology studies theories in the historical perspective. On the ground of the Lakatosian methodology it is identified an essence of the theoretical research programme of the End of History, so called the hard core which one demonstrates that the Fukuyamian idea of liberal democracy is not at all a dead product of the history although it may be loosing a general attraction for people. The paper also characterises the basic concepts that would have been at a fundamental variance with the reality to be the idea of Fukuyama definitely denied. The Lakatosian methodology factors of so called external history of science are not enough to do that; these factors are not (above all in social sciences) decisive whether an idea is true or false but they play an important role in how this idea is accepted by a broaden community. In this paper the factors of the external history of science are worked out accordingly to the idea of a strong idea. The paper also explores progression (or modifications) of the research program the End of History.

KEYWORDS

Francis Fukuyama; liberal democracy; End of History; Imre Lakatos; methodology of scientific research programmes

JEL CLASSIFICATION

B40, F50



Význam kultury v soudobé evropské ekonomice a zhodnocení kulturní participace občanů členských zemí Evropské unie

► Ing. Eva Ardielli, Ph.D. » Ekonomická fakulta, VŠB — Technická Univerzita Ostrava; email: eva.ardielli@vsb.cz¹

* 1. Kulturní a kreativní sektor jako stimul hospodářského rozvoje

Kultura je rozdělována na tzv. kulturní a kreativní sektor. Sektorem kultury se dle definice Evropské komise rozumí oblast tradičního umění (*traditional arts field*) a oblast kulturních průmyslů (viz KEA, 2006; Žáková et al., 2011). Jak uvádí Němec (2013) kulturní sektor je složen z neprůmyslových (tradičních) odvětví a průmyslových odvětví. Neprůmyslová odvětví produkují nereprodukovatelné zboží a služby, které jsou konzumovány v místě — např. výstava, koncert, přednáška. Průmyslová odvětví produkují kulturní produkty určené k masové reprodukci, hromadnému šíření a vývozu — např. kniha, film, zvuková nahrávka (Cikánek, 2009). Kulturní sektor bývá odlišován od kreativního sektoru, kam spadají všechna další odvětví a aktivity, které využívají umění a kulturu jako přidanou hodnotu v produkci zboží a služeb mimo oblast samotného umění a kultury, tyto jsou nazývány kreativní průmysly (Cikánek, 2009; Cikánek, 2013). Ke kulturnímu a kreativnímu sektoru se přidává ještě oblast příbuzných odvětví (*related indus-*

tries), která jsou s oběma sektory ve velmi významném vztahu (KEA, 2006).

Z národní i nadnárodní perspektivy je kulturní a kreativní sektor považován za dynamický segment ekonomiky charakteristický vysokým tempem růstu HDP. Velký potenciál tohoto sektoru je také spatřován v oblasti zaměstnanosti a vytváření nových pracovních míst (European Commission, 2006; NIPOS, 2010). V minulosti však byla kultura z hlediska ekonomického potenciálu z velké části ignorována a degradována pouze na neproduktivní sektor. Např. Craik (2005) pojednává kulturní politiku jako neodůvodněnou politiku vlády, z hlediska podstaty a nevyhnutelnosti, vzhledem k ostatním politickým oblastem veřejného zájmu, jako jsou věznice, obrana nebo infrastruktura. Kromě toho je kulturní a kreativní sektor jen jednou malou součástí veřejné agendy, kterou vlády musí podporovat. V posledních letech však význam tohoto sektoru roste a také na evropské úrovni se kultuře intenzivněji věnuje pozornost (Colombo, 2006; van der Pol, 2008; European Commission, 2006). Potenciálně tento sektor může generovat růst celé ekonomiky a být jedním z předních od-

¹ Tento článek vznikl za finanční podpory Studentské grantové soutěže Ekonomické fakulty Vysoké školy báňské — Technické univerzity Ostrava v rámci projektu SP2017/129 Ekonomické faktory ovlivňující zabezpečení veřejných služeb s kolektivní potřebou.

větví v rámci Evropské unie (EU), jak uvádí UNESCO (2009a). Tato skutečnost posiluje význam tohoto sektoru v EU, protože růst HDP a vysoká úroveň zaměstnanosti patří mezi hlavní cíle Společenství v souladu s evropskými právními předpisy a klíčovými dokumenty EU (European Commission, 2006).

Kulturní a kreativní sektor napříč Evropskou unií přispívá nejen k hospodářskému růstu a zvyšování zaměstnanosti ale i rozvoji inovací a sociální soudržnosti. Tento sektor generuje přibližně 4,5 % evropského hrubého domácího produktu a zaměstnává kolem 3,8 % pracovní síly EU (8,5 milionu lidí). Kromě toho se ukázalo, že kulturní a kreativní sektor je v dobách hospodářského poklesu odolnější než jiné sektory a přispívá k inovacím, rozvoji dovedností, obnově měst a navíc pozitivně ovlivňuje další odvětví, například cestovní ruch a informační a komunikační technologie (Evropská komise, 2014).

Kulturní a kreativní sektor se v dnešní době stále více dostává do popředí a je již důležitou složkou moderní ekonomiky a společnosti založené na znalostech (UNESCO, 2009a). Z hlediska rozvoje společnosti je spatřován přínos v rovině ekonomické ale i neekonomické. Neekonomické dopady kulturního a kreativního sektoru na sociální rozvoj lze spatřovat v oblasti sociální soudržnosti, podněcování tvořivosti, talentu a excelence, rozvoje kul-

turní rozmanitosti a národní identity. Ekonomický přínos kultury byl potvrzen především v posledních desetiletích ve formě míry růstu HDP, hrubé přidané hodnoty, zaměstnanosti a konkurenceschopnosti. Význam kulturního a kreativního sektoru v moderní ekonomice je tak v současné době nesporný.

V Tabulce 1 jsou shrnuty aktuálně dostupné kulturní ekonomické ukazatele v zemích EU. Tyto ukazatele byly vybrány za jednotlivé země EU z databáze Eurostat (Eurostat, 2016) a zpracovány autorem. Popisují ekonomický význam kulturního a kreativního sektoru v EU, rovněž zahrnují ukazatele dynamiky a rozvoje podnikání v kulturním a kreativním sektoru:

- vládní výdaje v sekci rekreace, kultura a náboženství (metodika COFOG), jako procentní podíl hrubého domácího produktu (HDP), rok 2014,
- hrubá přidaná hodnota (v základních cenách), procentní podíl celkem za rok 2013, v sekci umění, zábava a rekreace,
- výdaje na konečnou spotřebu domácností podle účelu spotřeby v sekci rekreace a kultura, v % z celkových služeb, rok 2014,
- zaměstnanost v kultuře, procento celkové zaměstnanosti, rok 2014,
- studenti terciárního vzdělávání v kulturních oborech, rok 2014 (% všech terciárních studentů),

Tabulka č. 1 » Základní ekonomické kulturní ukazatele

Ekonomické ukazatele	Průměr EU 28
Vládní výdaje na kulturu (% HDP)	1,1
Hrubá přidaná hodnota sektoru kultury (%)	3,5
Výdaje domácností na kulturu (%)	8,1
Zaměstnanost v kultuře (%)	2,6
Studenti terciárního vzdělávání v kulturních oborech (%)	12,4
Počet kulturních podniků (%)	4,9
Obrat kulturních podniků (%)	3,9
Přidaná hodnota podniků v kulturních odvětvích (%)	3,5

Pramen: Eurostat (2016), vlastní propočty





- počet kulturních podniků v %, rok 2013,
- obrat kulturních podniků v %, rok 2013,
- přidaná hodnota podniků v kulturních odvětvích, rok 2013 (v % přidané hodnoty na celkových službách).

Z hlediska těchto kulturních ukazatelů jsou za nejúspěšnější země EU považovány Švédsko, Velká Británie, Německo, Dánsko nebo Francie. Nejnížší hodnoty ukazatelů vykazují země Litva, Lotyšsko, Rumunsko, Bulharsko nebo Slovensko. Česká republika rovněž patří mezi země s podprůměrným výkonem kulturního a kreativního sektoru z hlediska těchto sledovaných ekonomických ukazatelů.

Tato stať je zaměřena rovněž na oblast neekonomického charakteru kultury. Klade si za cíl podrobněji pojednat o problematice kulturní participace. Kulturní participace je zásadní dimenzí a hnací silou pro rozvoj kulturního sektoru každé země. Přispívá k osobnímu blahu a k integraci jednotlivců do společnosti (Morrone, 2006; Brook, 2011). Kulturní participace zahrnuje kulturní aktivity jako např. čtenářské návyky (čtení knih a novin), návštěvu kin, návštěvu živých představení (hry, koncerty, opery, balet a tanec) a návštěvy kulturních památek (historické památky, muzea, umělecké galerie nebo archeologická naleziště), jak uvádí Eurostat (2016).

Cílem předložené stati je porovnat a zhodnotit kulturní participaci občanů v zemích EU na základě aplikace vybraných metod vícekritériálního hodnocení. V teoretické části je pojednáno o významu kulturní participace a jejím vývoji v EU. V aplikační části jsou uvedeny výstupy výzkumu zapojení občanů zemí EU do kulturních aktivit, je provedeno srovnání zemí EU a zhodnocení kulturní participace podle jednotlivých kulturních aktivit. Výstupy jsou tedy zaměřeny na stranu poptávky, nabídka kulturních aktivit ve sledovaných zemích EU při hodnocení kulturní participace občanů EU není v rámci předloženého výzkumu reflektována.

2. Legislativní zakotvení kultury na úrovni EU

Kultura a tvořivost jsou klíčovými elementy evropského projektu. Kulturní politika má tedy bezesporu své místo mezi ostatními politikami EU. Nicméně kulturní politika nepatří mezi politiky společné ani komunitární, což znamená, že každá členská země EU uplatňuje v kulturní oblasti svou vlastní strategii. Z hlediska dělby pravomocí má EU v oblasti kultury pouze doplňující kompetence, kdy svou činností podporuje politiky jednotlivých členských zemí, ale jádro pravomocí zůstává v rukou národních vlád. V oblasti kultury je tato činnost zaměřena především na oblasti jako ochrana evropského kulturního dědictví, spolupráce kulturních institucí různých zemí nebo podpora volného pohybu tvůrčích pracovníků. Na kulturní a kreativní sektor však mají vliv i ustanovení ratifikovaných smluv, která se kulturou výslovně nezaobírají (Europa.eu, 2017). Vzhledem k tomu, že kultura tvoří základní identitu národa, je nutné k veškerým zásahům v této oblasti přistupovat šetrně a tento fakt respektovat především při integračních procesech. To je patrné také důvodem neexistence harmonizace právních a správních předpisů členských států EU v oblasti kultury. Zodpovědnost za tuto oblast je přikládána jednoznačně jednotlivým členským zemím. EU na poli kultury pouze podporuje a doplňuje činnost členských států a svými aktivitami především zdůrazňuje potřebu respektovat různorodost v rámci EU, podněcovat dialog a vzájemné porozumění.

Úloha EU v oblasti kultury je stanovena v článku 167 Smlouvy o fungování EU (SFEU): „Unie přispívá k rozkvětu kultur členských států, přičemž respektuje jejich národní a regionální rozmanitost a současně zdůrazňuje společné kulturní dědictví“. Činnost Unie je zaměřena na podporu spolupráce mezi členskými státy a v případě potřeby na podporu a doplnění jejich činnosti v těchto oblastech:

- zlepšení znalostí a šíření kultury a dějin evropských národů,

- zachování a ochrana kulturního dědictví evropského významu,
- nekomerční kulturní výměny,
- umělecké a literární tvorby, včetně audiovizuálního odvětví.

Dále článek 6 SFEU stanoví, že Unie má v oblasti kultury pravomoc „provádět činnosti, jimiž podporuje, koordinuje nebo doplňuje činnosti členských států“. Za účelem přispění k dosažení uvedených cílů mohou přijímat Evropský parlament a Rada opatření a doporučení v této oblasti. Unie a členské státy mohou rovněž podporovat spolupráci v oblasti kultury se třetími zeměmi a s příslušnými mezinárodními organizacemi, především s Radou Evropy. V omezených intencích se kulturou zabývá i Listina základních práv Evropské unie. Článek 13 stanoví, že „umělecká tvorba a vědecké bádání nesmějí být omezovány“. Článek 22 pak stanoví povinnost, podle níž „Unie respektuje kulturní, náboženskou a jazykovou rozmanitost“ (Europa.eu 2017).

3. Podpora kultury v EU

Evropská unie se snaží zachovat společné kulturní dědictví Evropy a zpřístupnit ho ostatním. Zároveň podporuje a propaguje umělecká a tvůrčí odvětví. EU podporuje umělecká a tvůrčí odvětví několika způsoby:

- prostřednictvím programů, které jim umožňují co nejlépe využívat možnosti, jež nabízejí digitální technologie a trh EU,
- poskytováním finančních prostředků,
- pomocí s výzkumnými projekty,
- spoluprací s partnery v EU i mimo ni.

Rada politik EU je s kulturní oblastí spojena, jako například:

- vzdělávání (včetně jazykové výuky),
- vědecký výzkum,
- podpora informačních a komunikačních technologií,
- sociální politika,
- regionální rozvoj.

Evropská unie realizuje širokou škálu podpůrných programů a fondů. Pro přímou podporu umění existuje v programovacím období 2014–2020 program Kreativní Evropa. Pro podporu projektů s kulturním rozměrem je nicméně možné využít řadu dalších programů a fondů Evropské unie. Nejvýznamnější finanční nástroj pro oblast kultury pak představují strukturální fondy.

3.1 Vývoj kulturní politiky EU

Od roku 2007 je strategickým rámcem pro činnost EU v odvětví kultury Evropský program pro kulturu. Tento program je založen na podpoře tří strategických cílů:

- kulturní rozmanitosti a mezikulturního dialogu,
- kultury jakožto katalyzátoru tvořivosti,
- kultury jakožto klíčové složky mezinárodních vztahů.

Hlavními metodami programu jsou dialog se zúčastněnými stranami v kultuře a otevřená metoda koordinace. Tento program je dále konkretizován Pracovním plánem pro kulturu (2015–2018), který si stanoví čtyři priority:

- přístupnou kulturu podporující začlenění,
- kulturní dědictví,
- kulturní a tvůrčí odvětví: tvůrčí ekonomiku a inovace,
- prosazování kulturní rozmanitosti (Europa.eu 2017).

3.2 Kulturní programy EU

EU přispívá k podpoře kulturních činností v Evropě především prostřednictvím komunitárních programů. Tato specificky zaměřená skupina programů slouží k prohlubování spolupráce a řešení společných problémů členských i kandidátských států EU v oblastech, které přímo souvisejí s politikami Společenství. Jsou financovány z rozpočtu EU, a to formou grantů (Marková, Žarošská a Žáková, 2012). Jedná se o Kulturní programy Společenství – Kultura (období 2007–2013) a jeho předchůdce →

→ Kultura 2000 (období 2000–2006). V aktuálním programovacím období 2014–2020 se jedná o program Kreativní Evropa. Mimo výše uvedené programy, mají na rozvoj kultury významný kladný dopad i další programy, které kulturu podporují prostřednictvím specifických kulturních projektů, např. program Evropa pro občany (období 2007–2013) a programy podporující mnohojazyčnost a výměny mezi mladými lidmi.

V oblasti kinematografie funguje od roku 1991 program MEDIA, jehož cílem je podpora evropské audiovizuální tvorby. Dále se nabízí finanční podpora v rámci finančních mechanismů EHP/Norska a podpora poskytovaná v rámci politiky soudržnosti a politiky rozvoje venkova, která může rovněž sloužit jako nástroj vhodný pro obnovu kulturního dědictví, zvyšování přitažlivosti regionů a podporu vzdělávání odborníků v oblasti kultury.

3.3 Program Kreativní Evropa

Aktuální program Kreativní Evropa vychází z úspěšných programů MEDIA, MEDIA Mundus a Kultura. Zavádí nový finanční nástroj, tzv. facilitu finanční záruky, která zlepší malým a středním podnikům a organizacím v kulturních a kreativních odvětvích přístup k financím ve formě bankovních úvěrů (Marková, Žarošská a Žáková, 2012).

Pomáhá evropské kinematografii a uměleckému a tvůrčímu odvětví generovat více pracovních míst a přispívat tak k hospodářskému růstu. Program disponuje na období 2014–2020 rozpočtem ve výši 1,46 miliardy eur. Oproti předchozímu rozpočtu to představuje nárůst o 9 % (Evropská komise, 2014).

Při prosazování nového programu a navýšeného rozpočtu Evropská komise argumentuje výkonem evropského kulturního a kreativního sektoru, který generuje přibližně 4,5 % evropského HDP a zaměstnává zhruba 3,8 % pracovní síly EU a významně tak přispívá k zaměstnanosti a ekonomickému růstu (Tera Consultants, 2010). Jeho cíle jsou tyto:

- zajišťovat a prosazovat kulturní a jazykovou rozmanitost Evropy a její kulturní bohatství,
- přispívat k dosažení cíle EU, kterým je inteligentní a udržitelný růst podporující začlenění,
- pomáhat uměleckému a tvůrčímu odvětví přizpůsobit se digitálnímu věku a globalizaci,
- otevírat nové mezinárodní příležitosti, trhy a získávat nové publikum,
- podporovat hospodářský rozvoj. Program poskytuje podporu:
- projektům přeshraniční spolupráce mezi kulturními a tvůrčími subjekty jak v EU, tak mimo ni,
- sítím, které pomáhají kulturnímu a tvůrčímu odvětví v nadnárodních aktivitách a zvyšují jejich konkurenceschopnost,
- překladu a propagaci evropských literárních děl,
- novým platformám kulturních subjektů a umělců a programům kulturních a uměleckých děl, které se obracejí k celoevropskému publiku,
- budování kapacit a odborné přípravě pro pracovníky audiovizuálního odvětví,
- produkci hraných, animovaných a dokumentárních filmů a videoher pro evropský filmový a televizní trh a další platformy,
- budování kapacit a školení pracovníků audiovizuálního odvětví,
- distribuci a prodeji audiovizuálních děl v Evropě a na dalších trzích,
- filmovým festivalům, které propagují evropské filmy,
- fondům pro mezinárodní filmové koprodukce,
- výchově nového filmového publika s cílem probudit zájem o evropské filmy prostřednictvím široké škály akcí (Evropská komise, 2014).

4. Kulturní participace a její vymezení

Přes nesporný ekonomický přínos kulturního a kreativního sektoru, hospodářské výsledky nejsou důvodem, proč se většina lidí zapojuje do kultury. Proto nejsou posuzovány pouze ekonomické ukazatele, které sledují benefity kultury pro eko-

nomiku a společnost nýbrž i sociální ukazatele, popisující sociální dopady kultury pro jednotlivce (OECD, 2006). Stanley (2006) uvádí: „Participace občanů na umění a kulturním dědictví posiluje společenské chápání, podporuje formování identity, mění hodnoty, posiluje sociální soudržnost a podporuje rozvoj komunity a občanskou účast“. Individuální kulturní participace ovlivňuje, jak se jednatel chová vůči ostatním ve společnosti, kultura tedy prostupuje dimenzi sociální, ekonomickou i politickou (Matarasso, 1997; OECD, 2006).

Poslání kulturních institucí je neoddělitelně spojeno se stálým kontaktem s veřejností, stejně tak jako s jejím rostoucím popř. klesajícím zájmem o kulturní aktivity (NIPOS, 2014). Participace v kultuře je charakterizována poptávkou obyvatelstva po kultuře. Nicméně s poptávkou je svázána i nabídka, která charakterizuje přístup ke statkům a službám kultury. V základním smyslu to může znamenat např., jaké typy knih jsou k dispozici a kde je možné je koupit, vypůjčit nebo konzumovat v dosahu jednotlivce. V ostatních případech, jako jsou rozhlas, televize, zvukové a obrazové záznamy atd., může být zase vyžadován určitý hardware, například televizní přijímače nebo počítače připojené k Internetu. V některých případech může být požadováno i určité vzdělání, formální nebo neformální, s cílem získat plný užitek z kulturního produktu (OECD, 2006).

Při posuzování nabídky a poptávky po kulturních statcích a službách jsou však důležitým faktorem kromě samotného přístupu ke zboží a službám rovněž finanční náklady na pořízení. Pokud si jednatel nemůže dovolit výdaj na požadovaný hardware nebo cenu zboží nebo služby, participace bude nízká. Kultura je však považována za významný element národní identity a proto je participace a konzumace kultury podporována státními institucemi. Rovněž vzhledem k široce rozšířenému přístupu k technologiím, které mohou distribuovat kulturní nápady a zboží velice širokému celosvětovému publiku, jsou náklady považovány za velmi nízké (OECD, 2006).

Např. dle kulturní statistiky UNESCO (2012) je kulturní participace definována jako „účast v jakékoli aktivitě, která pro jednotlivce představuje způsob zvýšení vlastní kulturní a informační kapacity a kapitálu a sebevyjádření“. Takové aktivity mohou nabývat aktivní (vytváření umění, činnost v kulturních organizacích) i pasivní formy (sledování filmu, kultura na Internetu).

Kulturní participace tedy zahrnuje všeobecnou občanskou konzumaci kultury ve formě četby knih, návštěvy muzea, historické památky nebo knihovny, návštěvy koncertu, divadelního nebo tanečního představení a dokonce i sledování kulturního programu v televizi. Kromě tradičních forem uměleckého vyjádření dnes Evropané však stále častěji využívají digitální média k šíření vlastního kulturního obsahu, např. vytvářením webových stránek nebo blogů, nahráváním videí na YouTube nebo psaním a editací příspěvků z Wikipedie (Eurostat, 2016). Kulturní aktivity jsou pojednávány i různými autory a lze je definovat podle tří kategorií, jak uvádí Morrone (2006):

- domácí kulturní aktivity – sledování televize, poslech rádia, sledování a poslech zaznamenaného zvuku a obrázků, čtení a používání počítače a Internetu,
- kulturní aktivity mimo domov – návštěvy kulturních zařízení, jako jsou kino, divadlo, koncerty, muzea a památky,
- budování kulturní identity – zahrnuje amatérské kulturní aktivity jednotlivců, členství v kulturních asociacích, lidovou kulturu, etnickou kulturu, komunitní aktivity a kulturu mládeže.

Participace v kultuře je měřena formou různých indikátorů, které vypovídají o tom, jak obyvatelstvo využívá kulturních statků a služeb, které jsou jim k dispozici, jak konzumují kulturu. Jeden z nejběžnějších způsobů shromažďování tohoto typu dat jsou průzkumy o využívání volného času (OECD, 2006). Vzhledem k tomu, že účast na kulturních aktivitách není v průběhu času vždy homogenně rozložena, musí být velikost průzkumného vzorku dostatečná k identifikaci i relativně vzácných aktivit, jako je např. návštěva muzea. →

→ **Tabulka č. 2 » Systematizace forem kulturní participace**

Indikátor	Forma participace
Umělecké vyjádření a tvořivost	Herectví, tanec, hraní na hudební nástroje, zpěv, produkce umění, psaní knihy
Zájem o cizí kultury	Ochota učit se nový jazyk, studium v zahraničí
Neparticipující zapojení	Dobrovolnictví, darování
Online tvořivost	Uvedení kulturního obsahu on-line, vytvoření webové stránky, nahrávání videí
Online kulturní účast	Stahování filmů nebo hudby, čtení online novin nebo kulturních blogů, navštěvování webových stránek muzeí
Pasivní kulturní účast	Návštěva historického místa, koncert nebo vystoupení, čtení knihy
Studenti v uměleckých oborech	Studuje v oborech souvisejících s kulturou, postupoval z programů vysokých škol uměleckých

Pramen: Hertie School of Governance (2016), vlastní úprava

Průzkumy mohou zahrnovat i oddělené moduly o absolutní kulturní účasti v posledních týdnech, měsících nebo roce.

Pro účely hodnocení kulturní účasti byl vytvořen Rámec indikátorů pro kulturu a demokracii – IFCD (Hertie School of Governance, 2016). Tento rámec zahrnuje ukazatele popisující široké spektrum forem individuálního zapojení do kultury (viz Tabulka 2).

Tento rámec může sloužit jako forma systematizace kulturních aktivit. Je zde evidentní, že kulturní participace může zahrnovat jak aktivní zapojení do vytváření, produkce nebo dokonce podpory umění, tak i pasivní konzumaci kulturních výstupů. V rámci předložené stati je v empirické části věnována pozornost především kulturní participaci pasivní ve formě konzumace kulturních statků a služeb (tedy forma pasivní kulturní účast dle Tabulky 2).

4.1 Kulturní participace v EU

Kulturní participace má v kulturní politice EU své místo a je podporována v rámci evropské legislativy. Smlouva o Evropské unii uvádí v článku 3, že „Unie respektuje svou bohatou kulturní a jazykovou rozmanitost a zajistí, aby bylo zachováno a posíleno evropské kulturní dědictví“. Rovněž Rada Evropy klade významný důraz na utváření kulturní participace. Podle Rady Evropy je právo zúčastňovat se kulturního života klíčové pro utváření systému lidských práv (Compendium, 2017). Participace na kulturních aktivitách je základním lidským chováním a podporuje prosperitu člověka (Brook, 2011; Schuster, 2007). Širší účast na kulturním životě je hlavním zájmem národních kulturních politik v různých zemích po celém světě (Compendium, 2017).

Kulturní účast je základním rozměrem evropského statistického rámce pro kulturu, neboť je to „raison d’être“ (cílem a účelem) pro kulturní odvětví. Přispívá k osobnímu blahu a k integraci jednotlivců do společnosti (Eurostat, 2016).

Dle kulturní statistiky v zemích EU je patrný výrazný pokles účasti občanů na kulturních aktivitách (European Commission, 2013). Např. podíl čtenářů klesl od roku 2007 do roku 2011 zhruba o 10 procentních bodů (ukazatel Počet knih přečtených za posledních 12 měsíců, viz Eurostat, 2016). Čtení knih je jeden z nejstarších komunikačních nástrojů, slouží jako vysílač znalostí a myšlenek. V tomto ohledu knihy hrají důležitou roli ve vzdělávání a kulturním obohacování evropských občanů. Mezi zeměmi s dostupnými údaji z roku 2011 (Eurostat, 2016) měly v posledních 12 měsících nejvyšší podíl svého obyvatelstva, které si přečetlo alespoň jednu knihu (jako rekreační aktivitu) v Lucembursku (82 %) a v Německu (75 %). Tato aktivita byla velmi populární rovněž v Estonsku, Finsku a Rakousku. Rumunsko, Portugalsko, Bulharsko a Řecko zaznamenaly nejnižší míru zapojení do této aktivity – v roce 2011 většina obyvatelstva v posledních 12 měsících nečetla ani jednu knihu. Ženy přitom, dle průzkumů, čtou knihy ve větší míře než muži, a to ve všech zemích.

Nicméně statistické údaje dokumentují rovněž nový trend na trhu knih v EU – zvyšující se podíl e-knih a klesající trend tištěných knih. Podíl elektronických knih v zemích EU je však prozatím relativně malý. V roce 2014 trh s elektronickými knihami na předních trzích EU představoval 1,6 % celkového trhu s knihami (European Commission, 2012; IDATE, 2011).

Také čtení novin (noviny jsou považovány za formu kulturní účasti, jelikož tisk je privilegovaným zdrojem informací o mezinárodních a místních událostech, stejně jako o společenských – včetně kulturních – jevech) ztrácí význam. Tato aktivita je nahrazena online formou, která je spojena s vývojem nových informačních a komunikačních technologií (ICT) pro šíření zpráv (online tisk). V roce 2011 byli nejvíce zanícenými čtenáři novin občané ve Finsku, Lucembursku a Rakousku, kde téměř 75 % obyvatel čte noviny téměř každý den. Na druhém konci stupnice se nacházelo Řecko a Rumunsko s 30 % denních čtenářů novin (Eurostat, 2016). Čtení novin je na

rozdíl od knih oblíbenější aktivitou u mužů než u žen.

Průzkum o vzdělávání dospělých zahrnuje i další typy kulturních aktivit, jako je např. návštěva kina, účast na živých kulturních představeních a návštěva kulturních památek. Návštěva kina byla nejoblíbenější aktivitou v Itálii a Polsku, zatímco návštěva kulturních památek byla nejoblíbenější v České republice, Německu, Maltě, Rakousku a Slovinsku. Porovnáme-li tyto tři typy kulturních aktivit v roce 2007 a 2011, byl zaznamenán obecný trend směrem k větší účasti na kulturních aktivitách.

Nicméně i návštěva kin a živých vystoupení je významně ovlivněna vstupem ICT. V dnešní době elektronická podoba kulturní participace významně nabývá na významu a to ve všech rozvinutých zemích a také v zemích EU. Internet je nástroj současné doby, který umožňuje lidem účastnit se kulturních aktivit, které byly dříve nemyslitelné, jako je vytváření, stahování a sdílení kulturního obsahu, sledování filmů a videí online, vysílání živých koncertů a další. Také kulturní instituce a další poskytovatelé kulturních služeb přizpůsobují své výrobky a služby novým technologickým nástrojům (Eurostat, 2016). Jak uvádí Pilik et al. (2016) Internet se stal jedním z nejoblíbenějších nákupních kanálů. Jeho význam byl prokázán i v oblasti kultury, kde se kulturní zboží a služby stále více nakupují prostřednictvím Internetu.

4.2 Vymezení problému hodnocení kulturní participace

Dostupnost kulturních aktivit a participaci na nich je možné měřit a hodnotit se míra zapojení do kulturních aktivit a překážky v její účasti (European Commission, 2013; Morrone, 2006). K identifikaci míry angažovanosti v kulturních aktivitách mezi občany z 27 členských států EU byl vytvořen jednoduchý index kulturních aktivit založený na četnosti participace a přístupu k různým kulturním aktivitám (European Commission, 2013). Velmi často se k vyhodnocení četnosti kulturní participa-



ce používají průzkumy a dotazníky (Eurostat, 2016; UNESCO, 2009b). Příkladem je průzkum Eurobarometru z roku 2007 a 2013 (European Commission, 2013), který zahrnuje také elektronickou kulturní účast nebo jiné průzkumy ve Spojených státech (Bradshaw a Mosier, 1999), Spojeném království (DCMS, 2010), Maltě (NSOM, 2012) nebo jiné analýzy jako Diniz a Machado (2011), Wiesand (2002), Brook (2011), Merli (2002). Potřeba hodnocení výkonu kultury je spojena s aktivitami rozvoje kulturních ukazatelů a kulturních statistik (Allin, 2000; ESSnet, 2012; UNESCO, 2009c).

V tomto článku bylo provedeno hodnocení kulturní participace v členských zemích EU na základě 9 kulturních ukazatelů z roku 2013, které byly získány v rámci šetření Eurobarometr (TNS Opinion & Social, 2013). Generální ředitelství Evropské komise pro vzdělávání a kulturu (DG EAC) zadalo tento průzkum ve snaze změřit postoje evropské veřejnosti k jednotlivým kulturním aktivitám. V rámci šetření bylo osloveno celkem 27 563 evropských občanů ze všech 28 členských zemí EU. Vlastní zhodnocení je provedeno pomocí metod vícekritériálního hodnocení variant (TOPSIS a WSA). Pozorování odpovídá roku 2013. Účelem bylo získat pořadí zemí EU podle vybraných kritérií a porovnat zapojení občanů zemí do jednotlivých kulturních aktivit a tímto způsobem zhodnotit poptávkovou stránku nejběžnějších kulturních statků a služeb v EU.

Vybrané kulturní ukazatele zahrnují pasivní formu kulturní participace. Jsou zde ukazatele vy-

povídající o účasti evropských občanů na různých kulturních aktivitách jako diváků nebo spotřebitelů kultury. Zde je uveden výčet jednotlivých kulturních aktivit a příslušných ukazatelů, které byly použity pro vlastní výzkum:

- návštěva baletu, tanečního představení nebo opery (U1),
- návštěva kina (U2),
- návštěva divadla (U3),
- návštěva koncertu (U4),
- návštěva veřejné knihovny (U5),
- návštěva historické památky (zámek, hrad, kostel, zahrada, atd.) (U6),
- návštěva muzea nebo galerie (U7),
- sledování nebo poslech kulturního programu v televizi nebo v rádiu (U8),
- četba knihy (U9).

Jednotlivé ukazatele vypovídají o tom, kolik dotázaných v procentech navštívilo danou aktivitu alespoň jedenkrát v průběhu uplynulých dvanácti měsíců. Data jsou k dispozici pro všechny členské země EU.

5. Metody a vstupní data pro empirickou analýzu

Zhodnocení kulturní participace v EU bylo provedeno pomocí metod vícekritériálního rozhodování, konkrétně metody TOPSIS (*Techniques For Preference by Similarity to the Ideal Solution*) a WSA (*Weighted Sum Approach*). Jedná se o metody vícekritériálního hodnocení variant, které ve výsledku

Kulturní a kreativní sektor napříč Evropskou unií přispívá nejen k hospodářskému růstu a zvyšování zaměstnanosti ale i rozvoji inovací a sociální soudržnosti. Tento sektor generuje přibližně 4,5 % evropského hrubého domácího produktu a zaměstnává kolem 3,8 % pracovní síly EU (8,5 milionu lidí). Kromě toho se ukázalo, že kulturní a kreativní sektor je v dobách hospodářského poklesu odolnější než jiné sektory a přispívá k inovacím, rozvoji dovedností, obnově měst a navíc pozitivně ovlivňuje další odvětví, například cestovní ruch a informační a komunikační technologie.

Tabulka č. 3 » Vstupní data pro aplikaci metody TOPSIS a WSA (kriteriální matice D)

Země EU	U ₁	U ₂	U ₃	U ₄	U ₅	U ₆	U ₇	U ₈	U ₉
BE	22	54	32	36	37	51	40	72	65
BG	11	29	24	30	18	41	26	71	55
CZ	15	47	36	36	28	60	37	70	71
DK	25	76	38	60	63	73	62	86	82
DE	19	54	30	45	23	63	44	74	79
EE	25	46	45	54	47	59	46	86	78
IE	17	61	31	43	45	54	40	70	74
EL	9	36	24	23	10	22	16	54	50
ES	15	49	21	31	33	48	29	74	60
FR	25	63	21	33	33	54	39	85	73
IT	17	53	24	26	24	41	30	60	56
CY	9	30	23	30	8	31	18	59	54
LV	24	43	43	55	39	60	49	83	72
LT	23	41	34	51	35	53	39	80	66
LU	29	61	35	52	17	59	49	81	76
HU	10	33	20	26	19	33	28	57	60
MT	18	51	24	32	29	53	37	77	55
NL	23	70	53	51	45	71	60	84	86
AT	18	59	40	52	22	57	42	62	73
PL	10	40	16	22	26	36	24	61	56
PT	8	29	13	19	15	27	17	61	40
RO	11	20	15	25	17	33	21	59	51
SI	15	43	33	50	48	52	36	77	67
SK	15	40	30	40	26	49	31	77	68
FI	17	50	42	47	66	47	40	75	75
SE	34	74	53	61	74	79	76	89	90
UK	22	61	39	37	47	65	52	77	80
HR	12	34	22	36	31	37	29	63	56

Pramen: TNS Opinion & Social (2013), vlastní zpracování

určují celkové uspořádání (pořadí) variant (viz Dincer, 2011).

Metoda TOPSIS vychází z předpokladu existence matice, zahrnující konečný seznam variant, hodnocených dle konečného počtu kritérií. Jak

uvádí Shih, Shyur a Lee (2007), TOPSIS posuzuje varianty z hlediska vzdálenosti od ideální a bazální varianty a předpokládá maximalizační charakter všech kritérií. Podle těchto autorů metoda TOPSIS představuje jednoduchý způsob umožňující určení



→ nejlepší varianty pomocí matematického výpočtu. V rámci výzkumu byl zvolen konečný seznam variant (sledované Země EU-28) a kritérií (sledované ukazatele). Hodnocení bylo vztaženo k roku 2013. Do analýzy bylo zahrnuto celkem 9 ukazatelů.

Aplikace metody TOPSIS je popsána autory Yoon a Hwang (1995). V prvním kroku bylo provedeno uspořádání údajů do kritériální matice, kde vždy prvek y_{ij} vyžaduje hodnocení i -té varianty podle j -tého kritéria, dle vztahu (1):

$$D = \begin{pmatrix} Y_1 & Y_2 \dots & Y_j \dots & Y_r \\ A_1 & y_{11} & y_{12} \dots & y_{1j} \dots & y_{1r} \\ A_2 & y_{21} & y_{22} \dots & y_{2j} \dots & y_{2r} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ A_i & y_{i1} & y_{i2} \dots & y_{ij} \dots & y_{ir} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ A_m & y_{m1} & y_{m2} \dots & y_{mj} \dots & y_{mr} \end{pmatrix} \quad (1)$$

Výsledná kritériální matice D obsahující vstupní data je znázorněna v Tabulce 3. Kritéria zároveň byla rozlišena na maximalizační (čím vyšší hodnota, tím lepší hodnocení) a minimalizační (čím nižší hodnota, tím horší hodnocení). Další postup aplikace metody TOPSIS byl následující:

- Konstrukce normalizované kritériální matice R podle vzorce (2):

$$r_{ij} = \frac{y_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m y_{ij}^2}} \quad (2),$$

kde r_{ij} jsou prvky matice R ; pro $i = 1, 2, \dots, m$; $j = 1, 2, \dots, r$; y_{ij} jsou vstupní data pro varianty i a kritéria j ; m je počet variant.

- Výpočet vážené kritériální matice W , dle vztahu (3), takovým způsobem, že každý sloupec matice R byl vynásoben vahou odpovídajícího kritéria:

$$w_{ij} = v_j * r_{ij} \quad (3),$$

kde w_{ij} je vážená normalizovaná hodnota a v_j je váha kritéria.

- Určení ideální a bazální varianty vzhledem k hodnotám matice W , viz (4) a (5):

$$H_j = \max(w_{ij}) \quad (4),$$

$$D_j = \min(w_{ij}) \quad (5),$$

pro všechna $i = 1, 2, \dots, m$; a $j = 1, 2, \dots, r$.

- Výpočet vzdálenosti variant od ideální, resp. bazální varianty, viz (6) a (7):

$$d_i^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^r (w_{ij} - H_j)^2} \quad (6),$$

$$d_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^r (w_{ij} - D_j)^2} \quad (7),$$

pro všechna $i = 1, 2, \dots, m$; a $j = 1, 2, \dots, r$.

- Výpočet celkového relativního ukazatele vzdálenosti variant od bazální varianty podle vzorce (8):

$$c_i = \frac{d_i^-}{d_i^+ + d_i^-} \quad (8),$$

kde $i = 1, 2, \dots, m$. Hodnota vypočteného indexu se pohybuje mezi hodnotami 1 a 0. Hodnota 0 odpovídá variantě bazální, hodnota 1 odpovídá variantě ideální.

- Uspořádání variant podle nerostoucích hodnot c_i .

Další metodou vícekritériálního rozhodování, je metoda WSA. Metoda WSA je založena na principu maximalizace užitku, tj. uspořádává varianty do pořadí dle celkového užitku, který zohledňuje všechna zastoupená kritéria. Hodnota užitku dané varianty je v rozmezí (0,1), přičemž čím je varianta podle jednotlivých kritérií vhodnější, tím vyšší je její hodnota. Vstupní data byla totožná jako pro výpočet metodou TOPSIS, viz Tabulka 3. Aplikace WSA se skládá z následujících kroků (viz Fiala, 2008):

- Normalizace vstupních dat podle vzorce (9):

$$r_{ij} = \frac{y_{ij} - D_j}{H_j - D_j} \quad (9),$$

kde r_{ij} jsou normalizované hodnoty pro i -tou alternativu a j -té kritérium, y_{ij} je původní hodnota alternativy podle kritéria j , D_j jsou hodnoty bazální alternativy a H_j jsou hodnoty ideální alternativy.

- Výpočet celkového užitku podle vzorce (10):

$$u(ai) = \sum_{j=1}^k v_j r_{ij} \quad (10),$$

kde $u(a_i)$ je celkový užitek alternativy a_i , r_{ij} jsou normalizované hodnoty z předchozího kroku, v_j je váha j -tého kritéria a k je počet kritérií.

- Sestavení pořadí alternativ podle užitku.

Při výpočtech metodou TOPSIS a WSA jsou zohledňovány rovněž váhy jednotlivých kritérií, které byly určeny bodovací metodou. Byly zvoleny stejné váhy pro všechna kritéria, tedy byla udělena stejná váha všem vybraným ukazatelům.

6. Zhodnocení kulturní participace v zemích EU

Na základě výsledků metod TOPSIS a WSA bylo možné stanovit pořadí zemí Evropské unie z hlediska kulturní participace od nejlepší po nejhorší. Výsledky obou metod byly porovnány. Hodnoty celkového relativního ukazatele c_i metody TOPSIS jsou shrnuty v Tabulce 4.

Hodnoty této vzdálenosti se pohybují v intervalu $[0,1]$, vzdálenost 1 značí nejlepší variantu, vzdá-

lenost 0 nejhorší variantu. Celkové pořadí variant je určeno na základě seřazení variant dle získané relativní vzdálenosti od bazální varianty c_i . Konečné seřazení zemí EU-28 v roce 2013 je uvedeno na Obrázku 1.

Z analýzy kulturní participace v zemích EU v roce 2013 pomocí metody TOPSIS vyplynulo, že nejvíce se na kulturních aktivitách podílejí občané Švédska, Dánska, Nizozemí, Estonska a Velké Británie. Naopak nejméně na kultuře participují občané Maďarska, Kypru, Řecka, Rumunska a Portugalska. Z hodnot celkového relativního ukazatele je patrné, že rozdíly mezi zeměmi EU jsou velmi výrazné. Zatímco hodnota nejlepšího výsledku (Švédsko) dosahuje hodnoty c_i 0,98905, hodnota nejhoršího výsledku (Portugalsko) činí 0,07949. Z toho vyplývá, že kulturní participace je ve Švédsku až o 92 % vyšší než v Portugalsku. Průměr EU dosahuje hodnoty 0,427166. Česká republika se umístila s hodnotou 0,41787 těsně za tento průměr.

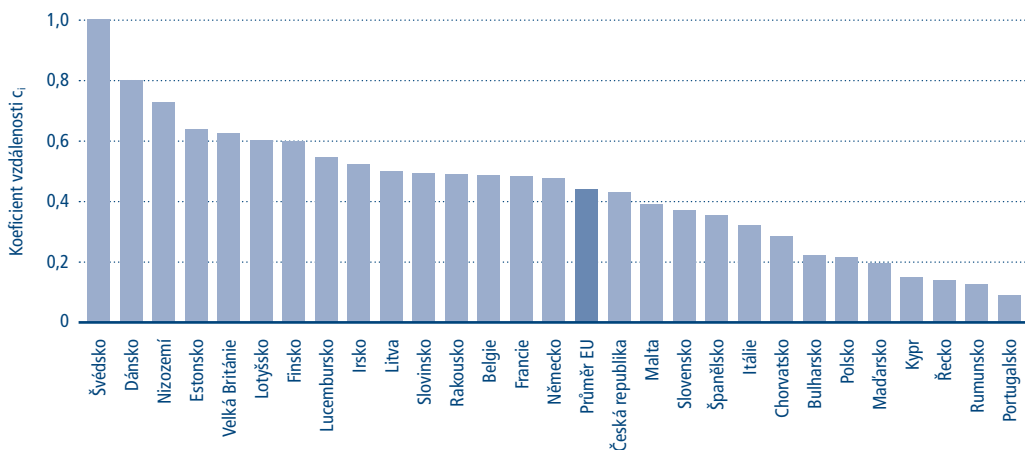
Tabulka č. 4 » Pořadí zemí dle celkového relativního ukazatele c_i

Pořadí	Varianta	c_i	Pořadí	Varianta	c_i
1	SE	0,98905	15	DE	0,46439
2	DK	0,78179	16	CZ	0,41787
3	NL	0,71204	17	MT	0,38064
4	EE	0,62593	18	SK	0,35631
5	UK	0,61306	19	ES	0,34018
6	LV	0,58703	20	IT	0,30764
7	FI	0,58637	21	HR	0,27484
8	LU	0,53345	22	BG	0,21261
9	IE	0,50959	23	PL	0,20736
10	LT	0,49032	24	HU	0,18597
11	SI	0,48307	25	CY	0,14161
12	AT	0,47883	26	EL	0,13157
13	BE	0,47490	27	RO	0,12200
14	FR	0,47273	28	PT	0,07949

Pramen: TNS Opinion & Social (2013), vlastní zpracování



→ **Obrázek č. 1 » Zhodnocení kulturní participace metodou TOPSIS (rok 2013)**



Pramen: TNS Opinion & Social (2013), vlastní zpracování

Tabulka č. 5 » Výsledek rozdělení zemí EU podle kulturní participace shlukovou analýzou

Země s nadprůměrnou kulturní participací	Země s průměrnou kulturní participací	Země s podprůměrnou kulturní participací
Švédsko, Dánsko, Nizozemí, Estonsko, Velká Británie, Lotyšsko, Finsko.	Lucembursko, Irsko, Litva, Slovinsko, Rakousko, Belgie, Francie, Německo, Česká republika, Malta, Slovensko, Španělsko, Itálie Chorvatsko.	Bulharsko, Polsko, Maďarsko, Kypr, Řecko, Rumunsko, Portugalsko.

Pramen: TNS Opinion & Social (2013), vlastní zpracování

Země EU byly na základě dosažených hodnot c_i rozděleny do 3 skupin (klastřů): země s nadprůměrnou kulturní participací, země s průměrnou kulturní participací a země s podprůměrnou kulturní participací, viz Tabulka 5.

Hierarchické shlukování bylo provedeno pomocí aplikace Wardovy metody v software IBM SPSS. ČR je v souladu s výsledky shlukové analýzy zahrnuta do clusteru se zeměmi vykazujícími průměrnou kulturní participací občanů.

Výsledky hodnocení kulturní participace metodou TOPSIS byly dále ověřovány pomocí aplikace metody vícekritériálního hodnocení variant WSA, s jejímiž výsledky byly porovnávány. Výsledky cel-

kových užitek jsou zdokumentovány v Tabulce 6.

Nakonec bylo provedeno sestavení pořadí alternativ na základě dosaženého užitku $u(a_i)$ podle metody WSA, viz Obrázek 2.

Lze konstatovat, že výsledky metody TOPSIS byly úspěšně ověřeny. Pomocí obou metod vícekritériálního hodnocení TOPSIS i WSA bylo provedeno seřazení zemí EU dle kulturní participace a obě dvě metody vykazovaly podobné výsledky. V Tabulce 7 jsou porovnány jednotlivé kulturní aktivity podle míry participace evropskými občany.

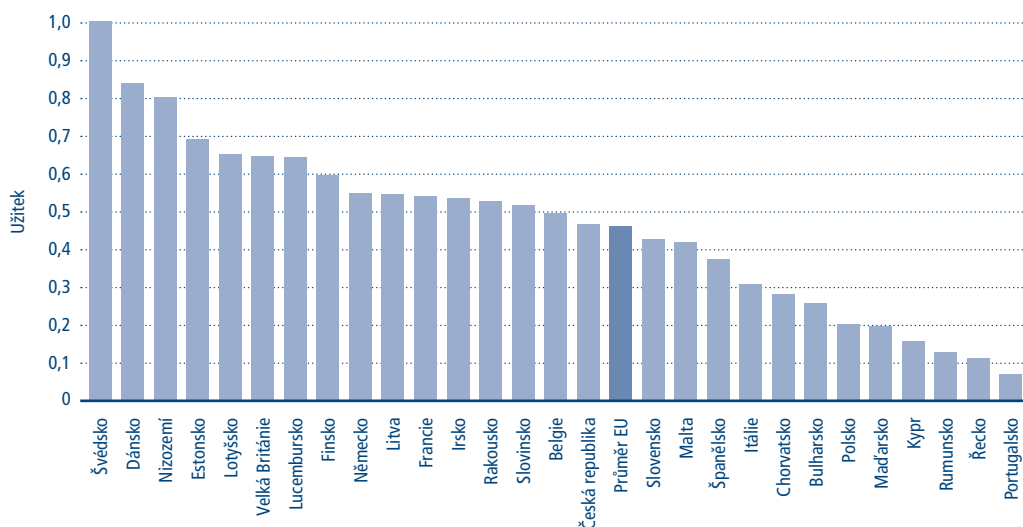
Z tabulky je patrné, že nejvíce občané na kultuře participují ve formě sledování nebo poslechu kulturního programu v televizi nebo v rádiu

Tabulka č. 6 » Pořadí zemí dle celkových užiteků

Pořadí	Varianta	Užitek	Pořadí	Varianta	Užitek
1	SE	0,99603	15	BE	0,48754
2	DK	0,83378	16	CZ	0,45866
3	NL	0,79582	17	SK	0,41833
4	EE	0,68509	18	MT	0,41021
5	LV	0,64313	19	ES	0,36620
6	UK	0,63907	20	IT	0,29751
7	LU	0,63361	21	HR	0,27101
8	FI	0,58788	22	BG	0,25003
9	DE	0,53766	23	PL	0,19469
10	LT	0,53755	24	HU	0,18846
11	FR	0,53603	25	CY	0,14922
12	IE	0,52876	26	RO	0,12042
13	AT	0,52109	27	EL	0,10275
14	SI	0,50899	28	PT	0,06346

Pramen: TNS Opinion & Social (2013), vlastní zpracování

Obrázek č. 2 » Zhodnocení kulturní participace metodou WSA (rok 2013)



Pramen: TNS Opinion & Social (2013), vlastní zpracování



→ **Tabulka č. 7 » Kulturní participace v zemích EU dle jednotlivých aktivit**

	U ₁	U ₂	U ₃	U ₄	U ₅	U ₆	U ₇	U ₈	U ₉
Průměr EU-28 (v %)	17,8	48,1	30,8	39,4	33,0	50,3	37,8	72,3	66,7

Pramen: TNS Opinion & Social (2013), vlastní zpracování

(72,3 % dotázaných participovalo touto formou alespoň jednou za poslední rok). Další oblíbenou formou kulturní participace je četba knih (66,7 % dotázaných) a návštěva historických památek (50,3 % dotázaných). Naopak mezi nejméně preferované kulturní aktivity patří návštěva baletu, tanečního představení nebo opery (pouze 17,8 % dotázaných participovalo touto formou kulturní aktivity za poslední rok).

7. Aktuální trendy v oblasti evropské kultury

Do budoucna musí kulturní vize EU především počítat se zapojením občanů. Aby bylo možno maximalizovat užitek, který pro hospodářství z kulturní rozmanitosti Evropy plyne, je třeba na všech úrovních přijmout taková opatření, kterými se zajistí snazší přístup ke kultuře v rámci vzdělávání, povzbudit se produkce kulturního odvětví a zvýší se zapojení veřejnosti (Evropská komise, 2014).

Jedním z významných soudobých trendů je digitalizace. Digitální technologie mají obrovský dopad jak na kulturní tvorbu, tak na to, jak jsou její výsledky distribuovány a jakým způsobem jsou dostupné. Elektronická participace v kultuře je soudobou realitou. Miliony Evropanů sledují své oblíbené televizní seriály na smartphonu cestou do práce, prohlížejí internetové stránky v televizi ve svém obývacím pokoji či na Internet vkládají vlastní obsah.

Evropský kulturní a kreativní sektor je považován za hnací sílu digitální transformace. Právě on totiž podněcuje hledání nových způsobů, jak vyhledávat, sledovat a sdílet digitální obsah. Prioritou Evropské komise je podpořit přední postavení Evropy ve výrobě kvalitního audiovizuálního obsahu a zachovat konkurenční výhodu evropského

kulturního a kreativního sektoru v digitálním prostředí.

Program Kreativní Evropa má za cíl pomoci kulturnímu a kreativnímu sektoru plně využít příležitostí, které mu přináší transformace na digitální technologie. Vzhledem k těmto změnám byly na akční plán „Oběh evropských filmů v digitálním věku“ vyhrazeny 2 miliony eur s cílem:

- zlepšit podmínky pro šíření evropských filmů v EU,
- zpopularizovat evropský film ve více zemích světa,
- pomoci účastníkům trhu i orgánům, které se touto oblastí zabývají, aby zůstali v čele vývoje odvětví, tím, že budou informováni o změnách ovlivňujících distribuční platformy (Evropská komise, 2014).

8. Závěr

Kulturní a kreativní sektor s rostoucí hrubou přidanou hodnotou, významným podílem zaměstnanosti, dobře vzdělanou populací, inovačními a aktivními podniky je možné považovat za dobrý předpoklad konkurenceschopnosti, a to nejen v rámci tohoto segmentu ekonomiky ale i země jako celku (ECB 2003). Mezi zeměmi EU v tomto ohledu existují významné rozdíly (zejména zeměmi EU-15 a tzv. zeměmi východního rozšíření, které se k EU připojily později). Rozvinuté země se vyznačují vysokou hrubou přidanou hodnotou kultury v kategorii rekreace, kultura a náboženství (klasifikace COFOG) v procentech z celkových služeb, významnými spotřebními výdaji domácností na kulturu, významnou zaměstnaností v kulturním sektoru, vyšším podílem terciárních studentů v oblasti kultury a inovativním a dynamickým

podnikatelským prostředím v sektoru kultury a kreativním sektoru. Naopak méně rozvinuté země jsou v těchto ukazatelích slabé.

Předložená stať se zabývala problematikou hodnocení kulturní participace občanů v zemích EU. Výstupy utváří parciální pohled na poptávkovou stranu kulturních statků a služeb v zemích EU. Na základě výzkumů bylo zjištěno, že kulturní participace napříč zeměmi EU se velmi liší. Zatímco ve Švédsku, Dánsku a Nizozemí je účast na kultuře velmi vysoká, v Rumunsku, Řecku nebo Portugalsku je ze strany občanů o kulturní aktivitu velmi nízký zájem. Česká republika byla vyhodnocena jako země s průměrnou kulturní participací. S největší oblibou občané EU konzumují kulturu

ve formě sledování nebo poslechu kulturního programu v televizi nebo v rádiu, dále formou četby knih a návštěv historických památek. Naopak návštěva baletu, tanečního představení nebo opery je nejméně preferovanou kulturní aktivitou občanů EU. Navíc podle studií Evropské komise z let 2007 a 2013 (European Commission 2013) se kulturní účast v EU snižuje. Hlavními důvody účasti na kulturních aktivitách jsou nedostatek zájmu, nedostatek času a finance (TNS Opinion & Social 2013). Významnou roli hraje rovněž zapojení informačních a komunikačních technologií a Internetu při konzumaci produktů kultury, které přispívají k trendu elektronické participace na kultuře.

LITERATURA A PRAMENY

- [1] ALLIN, P.: The development of comparable European cultural statistics. *Cultural Trends*, 2000, 10(37), pp. 66–75.
- [2] BRADSHAW, T., MOSIER, O.: Public participation in the Arts in the United States. Summary of the National Endowment for the Arts 1997 survey. *Cultural Trends*, 1999, 9(33), pp. 35–104.
- [3] BROOK, O.: *International Comparisons of Public Engagement in Culture and Sport*. London: Department for Culture, Media and Sport, 2011. [online]. [cit. 2017-05-19]. Dostupné z: <<https://www.gov.uk/government>>.
- [4] CIKÁNEK, M.: *Kreativní průmysly – příležitost pro novou ekonomiku*. Praha: Institut umění, 2009.
- [5] CIKÁNEK, M.: *Kreativní průmysly: příležitost pro novou ekonomiku II*. Praha: Institut umění, 2013.
- [6] COMPENDIUM. *Compendium of Cultural Policies and Trends in Europe*. Council of Europe, 2017. [online]. [cit. 2017-05-26]. Dostupné z: <<http://www.culturalpolicies.net/web/cultural-participation.php>>.
- [7] COLOMBO, A.: Cultural economy. The economic impact of the cultural sector from a European perspective. *Digithum*, 2006, 8(8), pp. 3–9.
- [8] CRAIK, J.: Dilemmas in policy support for the arts and cultural sector. *Australian Journal of Public Administration*, 2005, 64(4), pp. 6–19.
- [9] DCMS: *Taking Part: The National Survey of Culture, Leisure and Sport*. London: Department for Culture, Media and Sport, 2010. [online]. [cit. 2017-05-04]. Dostupné z: <http://www.culture.gov.uk/images/research/Taking_Part_Y6_Q3_Jan-Dec10.pdf>.
- [10] DINCER, S. E.: Multi-criteria analysis of economic activity for European Union member states and candidate countries: TOPSIS and WSA applications. *European Journal of Social Sciences*, 2011, 21(4), pp. 563–572.
- [11] DINIZ, S., MACHADO, A.: Analysis of the consumption of artistic-cultural goods and services in Brazil. *Journal of Cultural Economics*, 2011, 35(1), pp. 1–18.
- [12] ESSNET: *ESSnet – Culture Final Report*. Luxembourg: Eurostat, 2012. [online]. [cit. 2017-05-02]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/assets/eac/culture/library/reports/ess-net-report_en.pdf>.



- [13] EUROPA.EU: *Evropský parlament*. Brusel: Evropský parlament, 2017. [online]. [cit. 2017-03-12]. Dostupné z: <http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/cs/displayFtu.html?ftuld=FTU_5.13.1.html>.
- [14] ECB: *Public Sector Efficiency: An International Comparison*. Frankfurt am Main: European Central Bank, 2003. [online]. [cit. 2017-03-04]. Dostupné z: <<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.165.2905&rep=rep1&type=pdf>>.
- [15] EUROPEAN COMMISSION: *The Economy of Culture in Europe*. Brussels: European Commission, 2006. [online]. [cit. 2017-01-24]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/assets/eac/culture/library/studies/cultural-economy_en.pdf>.
- [16] EUROPEAN COMMISSION: *Analysis of the Media and Content Industries: The Publishing Industry*. Brussels: European Commission, 2012. [online]. [cit. 2017-04-15]. Dostupné z: <<http://ipts.jrc.ec.europa.eu/publications/pub.cfm?id=5380>>.
- [17] EUROPEAN COMMISSION: *Cultural Access and Participation*. Brussels: European Commission, 2013. [online]. [cit. 2017-05-29]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/archives/ebs/ebs_399_en.pdf>.
- [18] EUROSTAT: *Culture*. Luxembourg: Eurostat, 2016. [online]. [cit. 2017-02-10]. Dostupné z: <<http://ec.europa.eu/eurostat/web/culture/overview>>.
- [19] EVROPSKÁ KOMISE: *Kultura a audiovizuální media*. Brusel: Evropská komise, 2014. [online]. [cit. 2017-04-05]. Dostupné z: <https://europa.eu/european-union/file/829/download_cs?token=IBalvEVt>.
- [20] FIALA, P.: *Modely a metody rozhodování*. Praha: Oeconomica, 2008.
- [21] HERTIE SCHOOL OF GOVERNANCE: *Indicator Framework on Culture and Democracy – Policy Maker's Guidebook*. Strasbourg: Council of Europe, 2016. [online]. [cit. 2017-07-02]. Dostupné z: <<http://www.coe.int/en/web/culture-and-heritage/indicators-culture-and-democracy>>.
- [22] IDATE: *E-Book markets and forecasts*. Rockville: IDATE, 2011. [online]. [cit. 2017-01-04]. Dostupné z: <www.idate.org>.
- [23] KEA: *Ekonomika kultury v Evropě*. Brusel: KEA European Affairs, 2006. [online]. [cit. 2017-07-14]. Dostupné z: <<http://www.mkcr.cz/assets/professionalni-umeni/Ekonomika-kultury-v-Evrope.doc>>.
- [24] MARKOVÁ, B., ŽAROŠSKÁ, M., ŽÁKOVÁ, E.: *Podpora kultury z Evropské unie*. Praha: Institut umění, 2012. [online]. [cit. 2017-06-25]. Dostupné z: <<http://www.idu.cz/media/document/prirucka-podpora-kultury-z-evropske-unie.pdf>>.
- [25] MATARASSO, F.: *Use or Ornament? The Social Impact of Participation in the Arts*. Stroud: Comedia, 1997.
- [26] MERLI, P.: Evaluating the social impact of participation in arts activities. *International Journal of Cultural Policy*, 2002, 8(1), pp. 107–118.
- [27] MORRONE, A.: *Guidelines for Measuring Cultural Participation*. Quebec: UNESCO Institute for Statistics, 2006. [online]. [cit. 2017-01-01]. Dostupné z: <<http://uis.unesco.org/sites/default/files/documents/guidelines-for-measuring-cultural-participation-2006-en.pdf>>.
- [28] NĚMEC, M.: *Význam kulturních a kreativních průmyslů v Evropské unii, České republice a HL. m. Praze*. Praha: Útvar rozvoje Hlavního města Prahy, 2013. [online]. [cit. 2017-03-13]. Dostupné z: <http://www.iprpraha.cz/uploads/assets/dokumenty/ssp/analyzy/ekonomika/2013_02_mn_vyznam-kulturnich-a-kreativnich-prumyslu-v-evropske-unii-ceske-republice-a-hl-m-praze.%20m.%20Praze.pdf>.
- [29] NIPOS: *Satelitní účty kultury ČR od r. 2010*. Praha: Národní informační a poradenské středisko pro kulturu, 2010. [online]. [cit. 2017-03-16]. Dostupné z: <<http://www.nipos-mk.cz/?cat=424>>.
- [30] NIPOS: *Návštěvnost vybraných kulturních zařízení v období 2009–2014 ve světle statistiky. Kulturní participace v mezinárodním srovnání*. Praha: Národní informační a poradenské středisko pro kultu-

- ru, 2014. [online]. [cit. 2017-03-16]. Dostupné z: <<http://www.nipos-mk.cz/wp-content/uploads/2016/02/N%C3%A1v%C5%A1t%C4%BvnostVKZBro%C5%BE.pdf>>.
- [31] NSOM: *Cultural Participation Survey 2011*. Valetta: National Statistical Office, 2012. [online]. [cit. 2017-03-06]. Dostupné z: <www.nso.gov.mt/statdoc/document_file.aspx?id=3231>.
- [32] OECD: *International Measurement of the Economic and Social Importance of Culture*. Paris: OECD Publishing, 2006. [online]. [cit. 2017-03-24]. Dostupné z: <<https://www.oecd.org/std/na/37257281.pdf>>.
- [33] SCHUSTER, J.M.: Participation studies and cross-national comparison: proliferation, prudence, and possibility. *Cultural Trends*, 2007, 16(2), pp. 99–196.
- [34] PILIK, M. et al.: Comparison shopping agents and Czech online customers' shopping behaviour. *International Journal of Entrepreneurial Knowledge*, 2016, 4(2), pp. 62–69
- [35] SHIH, H., SHYUR, H., LEE, E.S.: An extension of TOPSIS for group decision making. *Mathematical and Computer Modelling*, 2007, 45(7–8), pp. 801–813.
- [36] STANLEY, D.: Introduction: the social effects of culture. *Canadian Journal of Communication*, 2006, 31(1), pp. 7–15.
- [37] TERA CONSULTANTS: *Building a Digital Economy. The Importance of Saving Jobs in the EU's Creative Industries*. Paris: Tera Consultants, 2010. [online]. [cit. 2017-04-01]. Dostupné z: <<http://www.iccwbo.org/uploadedFiles/BASCAP/Pages/Building%20a%20Digital%20Economy%20-%20TERA%281%29.pdf>>.
- [38] TNS OPINION & SOCIAL: *Cultural Access and Participation. Special Eurobarometer 399*. Brussels: European Commission, 2013. [online]. [cit. 2017-05-24]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/archives/ebs/ebs_399_en.pdf>.
- [39] UNESCO (2009a): *Measuring the Economic Contribution of Cultural Industries. A Review and Assessment of Current Methodological Approaches*. Quebec: UNESCO Institute for Statistics, 2009. [online]. [cit. 2017-04-04]. Dostupné z: <http://uis.unesco.org/sites/default/files/documents/measuring-the-economic-contribution-of-cultural-industries-a-review-and-assessment-of-current-methodological-approaches-en_1.pdf>.
- [40] UNESCO (2009b): *Measuring Cultural Participation*. Quebec: UNESCO Institute for Statistics, 2009. [online]. [cit. 2017-05-06]. Dostupné z: <<http://www.uis.unesco.org/culture/Documents/fcs-handbook-2-cultural-participation-en.pdf>>.
- [41] UNESCO (2009c): *The UNESCO Framework for Cultural Statistics*. Quebec: UNESCO Institute for Statistics, 2009. [online]. [cit. 2017-04-16]. Dostupné z: <http://www.uis.UNESCO.org/Library/Documents/FCS09_EN.pdf>.
- [42] UNESCO: *Measuring Cultural Participation: 2009 Framework for Cultural Statistics*. Quebec: UNESCO Institute for Statistics, 2012. [online]. [cit. 2017-03-14]. Dostupné z: <<http://unesdoc.unesco.org/images/0021/002192/219213e.pdf>>.
- [43] VAN DER POL, H.: *Key role of cultural and creative industries in the economy*. In: *Statistics, Knowledge and Policy, 2007: Measuring and Fostering the Progress of Societies*. Paris: OECD Publishing, 2008, pp. 343–353.
- [44] WIESAND, A.J.: Comparative cultural policy research in Europe: a change of paradigm. *Canadian Journal of Communication*, 2002, 27(2), pp. 369–378.
- [45] YOON, K.P., HWANG, C.: *Multiple Attribute Decision Making: An Introduction*. Thousand Oaks: Sage, 1995.
- [46] ŽÁKOVÁ, E. et al.: *Kulturní a kreativní průmysly v České republice*. Praha: Institut umění, 2011.



ABSTRAKT

Kultura, kulturní aktivity a kreativita patří mezi jedny z nejvýznamnějších prvků evropského integračního procesu. Od pradávna kultura představuje nezastupitelnou součást lidské existence a to v rovině historické, symbolické i estetické. Utváří to, jak vnímáme naši identitu a formuje místa a krajinu, ve které žijeme i náš životní styl. Přes svůj nesporný společenský význam kulturní a kreativní sektor v poslední době stále výrazněji nabývá i na významu hospodářském. Z evropské i národní perspektivy je možné tento sektor označit za rostoucí segment ekonomiky, který se vyznačuje vysokými tempy růstu HDP a dynamickým rozvojem zaměstnanosti. Tento fakt posiluje význam kulturního a kreativního sektoru v rámci Evropské unie. Předložená stať pojednává jak o ekonomickém významu kulturního a kreativního sektoru v rámci EU, tak o neekonomickém významu v podobě kulturní participace. Empirickým cílem práce je porovnat a zhodnotit kulturní participaci občanů v zemích EU na základě aplikace vybraných metod vícekritériálního hodnocení.

KLÍČOVÁ SLOVA

Evropská unie; kultura; participace

The Importance of Culture in the Contemporary European Economy and the Cultural Participation Evaluation of the European Union Citizens

ABSTRACT

Culture, cultural activities and creativity are the most important elements of the whole European project. Since ancient times, the culture has been an irreplaceable part of human existence, on a historical, symbolic and aesthetic level. It shapes how we perceive our identity and shapes the places and the landscape in which we live our lifestyle. Despite its undeniable social significance, this sector has become more and more important in economic sense in the recent time. From a European and national perspective, the culture and creative sector can be seen as a growing segment of the economy, characterized by high GDP growth rates and dynamic employment growth. This reinforces the importance of the sector within the European Union. This article discusses both the economic importance of culture and creative sector within the EU and the non-economic significance of cultural participation. The empirical aim of the thesis is to compare and evaluate the cultural participation of citizens in EU countries based on the application of selected multi-criteria assessment methods.

KEYWORDS

European Union; culture; participation

JEL CLASSIFICATION

H44, Z11



Úspěchy a problémy Abenomiky

- Doc. Ing. Zuzana Stuchlíková, Ph.D.» Katedra světové ekonomiky a Centrum asijských studií, Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze; email: stuchliz@vse.cz¹

* 1. Úvod

Japonská vláda se po krizovém období a silném zemětřesení v r. 2011 (Great East Japan Earthquake, viz Stuchlíková, 2013) snaží najít cestu, jak reformovat ekonomiku a přizpůsobit ji rychlému stárnutí populace i novým trendům v globální ekonomice. Na konci r. 2012 se do vedení dolní komory japonského parlamentu opět dostala tradiční politická strana, Liberálně demokratická strana (Liberal Democratic Party of Japan, LDP). LDP v letech 2009–2012 přešla do opozice, když zažila dosud nejhorší volební porážku a nejsilnějším hráčem se v obou komorách parlamentu i stranou vládní stala Demokratická strana Japonska (Democratic Party of Japan, DPJ). Podle některých autorů šlo o natolik zásadní politickou změnu, že ji označovali za „epochální“ či „revoluční“ (Rosenbluth, 2011, s. 41; Kingston, 2013, s. 95). LDP se držela u vlády téměř nepřerušeně od 50. let 20. století, i když její význam a oblíbenost u voličů v průběhu dekad oslabovaly, zejména od 90. let. Voliči sice doufali ve

změnu pod vedením DPJ a efektivnější řešení velkých problémů soudobého Japonska, ale DPJ se nedokázala svou reformní agendu (tzv. Novou růstovou strategií z r. 2010 a dalšími programy pro celkové oživení ekonomiky) prosadit. Ukázala se jako slabá i při řešení krize kolem zemětřesení a havárie v jaderné elektrárně Fukušima 1 v r. 2011.

Staronovým premiérem se stal Šinzó Abe², jehož vláda si stanovila ambiciózní cíle, jak dostat zemi z aktuálních i vleklých obtíží. Vedle tlaku na „agresivní monetární politiku“ a „flexibilní politiku fiskální“ se dostaly do popředí opět mikroekonomické, strukturální reformy, jež by měly mj. posunout hranice japonského inovačního a intelektuálního potenciálu. Tato „tří-složková“ strategie by měla Japonsko oživit, zvýšit tempo růstu reálného produktu, vyvést ekonomiku z deflace a obnovit důvěru podniků a obyvatel. Abeho vláda označuje jednotlivé složky za „tři šípy“ dle staré japonské legendy³. Tyto obecné směry a cíle hospodářské politiky zarámovala nová strategie, tzv. Revitalizační strategie pro Japonsko (Japan Revita-

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu IGA (Vysoké školy ekonomické v Praze), č. F2/26/2017 „Čtvrtá průmyslová revoluce ve vybraných asijských zemích.“

² Abe byl ministerským předsedou již v období od září 2006 do září 2007. Kontroverzní premiér se projevoval jako konzervativní politik a zároveň velký patriot, vystupující poměrně netaktně vůči ostatním asijským zemím (v souvislosti s nedořešenými konflikty mezi Japonskem a zeměmi, které okupovalo během druhé světové války). V době silně klesajících preferencí a volebních neúspěchů LDP Abe odstoupil z pozice premiéra kvůli zdravotním problémům.

³ Označení „tři šípy“ vychází ze staré japonské legendy (15.–16. století), podle které mocný feudální pán Mori Motonari podněcoval své tři syny ke společné práci pro rodinné blaho, když jim ukazoval, jak snadno lze přelomit jeden šíp, ale naopak složité je to u svazku tří šípů. Tři spojené šípy, zde tedy reformní směry, mají při souběžném provádění větší sílu.

→ lization Strategy), vyhlášená v červnu 2013 a poté několikrát revidovaná. Abe (Kantei, 2013a) si stanovil za cíl dosáhnout mj. průměrného tempa růstu nominálního HDP ve výši 3 % ročně v následujících deseti letech (v reálném vyjádření 2 % ročně). O období vlády Abeho a jeho reformách se mluví také jako o tzv. Abenomice (Abenomics).

Cílem této stati je představit hlavní směry reforem pod vedením premiéra Abeho a zhodnotit jejich dosavadní i možné střednědobé dopady na japonskou ekonomiku. Článek se koncentruje na „třetí šíp“, přibližuje některé z nejdůležitějších strukturálních změn a reforem v posledních letech a konfrontuje je s dostupnými statistikami. Snahou autorky tedy není okomentovat veškerá přijatá opatření, spíše jen ta, na která japonská vláda kladla důraz.

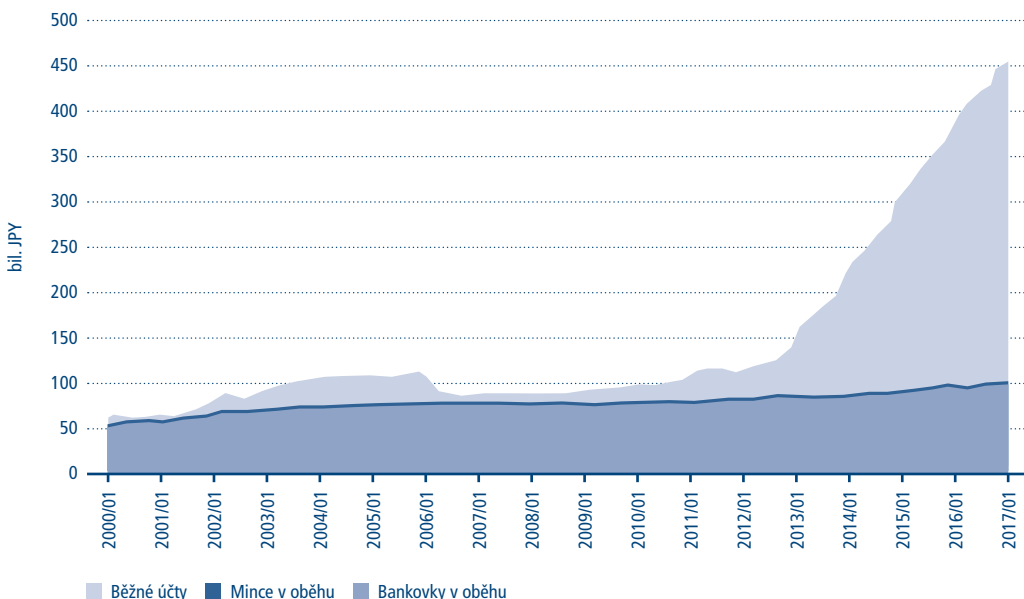
Text je rozdělen do čtyř částí, sleduje členění reforem dle japonské vlády. První část představuje

reformy fiskální, následuje kapitola věnovaná monetární politice a některým dopadům kvantitativního a kvalitativního uvolňování po r. 2013. Třetí část přináší přehled a analýzu důležitých strukturálních opatření a poslední kapitola doplňuje text o další aktuální makroekonomická data a zhodnocení dosavadních reforem z pohledu mezinárodních institucí.

2. Měnová politika po roce 2013: cíle a opatření v boji proti deflaci

Měnová politika byla nastavena v rámci Abenomy jako silně expanzivní a anti-deflační. V lednu 2013 byla vyhlášena společná strategie centrální banky (Bank of Japan, BOJ) a vlády v boji proti deflaci (BOJ, 2013b), s cílem dosáhnout „co nejdříve“ 2% inflačního cíle (při měření meziroční změny indexu spotřebitelských cen, CPI). V dubnu 2013,

Obrázek č. 1 » Japonsko — vývoj měnové báze, 1990–2015, v bil. JPY



Poznámka: Měnovou bází z pohledu BOJ se rozumí oběživo a zůstatky na běžných účtech obchodních bank u centrální banky. Likviditu obchodních bank centrální banka ovlivňuje operacemi na volném trhu nebo změnou požadavků na povinné minimální rezervy.

Pramen: BOJ (2017b); vlastní zpracování

Obrázek č. 2 » Vývoj burzovního indexu Nikkei Stock Average (Nikkei 225), 2008–2017

Pramen: Nikkei (2017)

pod vedením nového guvernéra Kurody, přijala BOJ politiku „kvantitativního a kvalitativního uvolňování“ (Quantitative and Qualitative Monetary Easing, QQE)⁴, s cílem zdvojnásobit měnovou bázi do konce r. 2014, při nákupu vládních dluhopisů v hodnotě 50 bil. JPY (cca 10 % HDP) ročně (BOJ, 2013a) – viz také obrázek 1.

V r. 2014 byl zvýšen objem nákupů cenných papírů na finančním trhu (při současném zvýšení průměrné doby splatnosti dluhopisů ze 7 let na 7–10 let), s cílem zvýšit měnovou bázi o dalších 80 bil. JPY ročně. Ta se do r. 2016 více než ztrojnásobila a její růst dále pokračuje. Hodnota aktiv BOJ se zvýšila z 33 % HDP na začátku r. 2013 na rekordních 88 % HDP na konci r. 2016, tedy na hodnotu třikrát vyšší ve srovnání s Evropskou centrální bankou a FEDem (OECD, 2017c, s. 27). V lednu 2016 byly zavedeny negativní úrokové sazby -0,1 %, aplikované zpočátku na 4 % depozit komerčních

bank u centrální banky. Od září 2016 se BOJ, namísto dosavadního cíle řízení objemu nákupu aktiv, zaměřila i na řízení tržní výnosové křivky (QQE with Yield Curve Control). Pokračují tedy rozsáhlé nákupy cenných papírů, s cílem udržet výnosy 10-letých vládních dluhopisů kolem nuly (BOJ, 2017a).

Míru inflace se díky neobvykle ambiciózním a rozhodným krokům BOJ podařilo zvýšit zejména v první fázi QQE, po zvýšení daně ze spotřeby v r. 2014 však tempo růstu CPI znovu zpomalilo v důsledku nižší spotřebitelské poptávky, klesajících cen ropy a dalších komodit i kvůli zpomalujícímu růstu v Číně a jiných rychle se rozvíjejících trzích. Nízké ceny komodit znamenaly pro Japonsko i určitá pozitiva, významný byl zejména pokles deficitu obchodní bilance díky snižující se hodnotě dovozu surovin (viz dále). Inflace v polovině r. 2017 zůstává nadále pod 2 % inflačním cílem BOJ. →

⁴ Podle ČNB (2010) jde v případě kvantitativního uvolňování (quantitative easing, QE) o „způsob provádění měnové politiky v situaci, kdy centrální banka již není schopna snižovat měnově-politickou sazbu, neboť ji už snížila na hodnotu blízkou nule. Podstatou QE jsou nákupy aktiv od komerčních bank ze strany centrální banky, které vytváří u komerčních bank vysokou zásobu volných rezerv. Smyslem je posílit bilanční i tržní likviditu bankovního systému a minimalizovat riziko nárůstu úrokových sazeb v důsledku nedostatečné likvidity“. Jde o nekonvenční typ měnové politiky, na jejímž základě roste objem rozvahy centrální banky, ale nemění se likvidita a rizikovost portfolia aktiv v rozvaze. Cenné papíry centrální banka plánuje držet až do doby jejich splatnosti. U kvalitativního uvolňování (qualitative easing) nedochází ke změnám v objemu rozvahy, ale mění se struktura rozvahy. Roste podíl rizikovějších a méně likvidních aktiv a klesá podíl vládních dluhopisů.



Vývoj japonské ekonomiky, silně navázané na Čínu i globální hodnotové řetězce a sítě v Asii, závislé na dovozu surovin a také ovlivňované poměrně nestabilními přírodními faktory, je složité predikovat. Japonsko má ale také silné postavení v oblasti vědy, výzkumu a inovací. Pokud přijmeme tezi o probíhající čtvrté průmyslové revoluci, pak právě procesy spojené s touto „revolucí“ mohou být pro Japonsko velkou příležitostí a šancí pro nastartování silnějšího a stabilnějšího růstu, a to nejen díky unikátnímu postavení v pokročilé robotice a dalších high-tech sektorech.

V květnu 2017 dosáhl index CPI hodnoty pouze 0,4 % v meziročním vyjádření (Statistics Bureau, 2017c).

Ceny rezidenční půdy po rozpadu enormní bubliny na trzích aktiv na začátku 90. let (viz Stuchlíková, 2011; Stuchlíková, 2014) spíše klesají, celostátní index cen půdy rostl pouze v letech 2007–2008. Po krizi se tempa cen snižují k -0,2 % v r. 2016, v největších městech Japonska je zaznamenáván jen nízký růst (kolem 0,5 % ročně). Oproti tomu tokijská burza (např. index Nikkei 225 Stock Average) po r. 2013 rychle roste, a to až na 170 % hodnoty z r. 2005 (viz obrázek 2; OECD, 2017c). K silnému růstu burzovních indexů dochází v tomto období např. i v USA (Index S&P500 vzrostl na začátku r. 2017 až na 197 % hodnoty z r. 2005). S poklesem krátkodobých a dlouhodobých úrokových sazeb v důsledku QQE je tak spojen až nebezpečný růst cen japonských vládních dluhopisů i jiných cenných papírů, který může připomínat vývoj na přelomu 80. a 90. let 20. století.

Ekonomika již oficiálně není ve stavu deflace, nicméně 2% inflační cíl se nadále nedaří plnit (viz také tabulka 1), proto je dle BOJ i OECD expanze stále na místě. Snahou je podporovat investice a spotřebu skrze nízké úrokové sazby. Je ale otázkou, kdy nastane vhodná doba pro exit ze stávající politiky – možné dopady na finanční systém Japonska jsou v tomto ohledu prozatím nejasné. Hojně diskutované jsou i další negativa QQE, zejména v souvislosti s dalším boomem na trhu aktiv, možným zvyšováním objemu špatných úvěrů v celko-

vých bilancích komerčních bank, zhoršováním ziskovosti bankovního sektoru (s ohledem na nízké úrokové sazby) nebo přílišnou dominancí BOJ na finančním trhu. Podle IMF (2017) by měla BOJ zlepšit i komunikační strategii a lépe informovat o výhledech vývoje inflace i plánovaných nákupech vládních dluhopisů, a snížit tak míru nejistoty na trhu a celkovou kredibilitu měnové politiky.

BOJ je dnes, díky silným nákupům v rámci QQE, největším vlastníkem japonských vládních dluhopisů. Její podíl na držbě dluhopisů je dokonce nejvyšší v OECD (OECD, 2017c, s. 30). V březnu 2017 BOJ vlastnila 39,5 % všech vládních dluhopisů a pokladničních poukázek (před zahájením QQE to bylo 12 %), v celkové hodnotě 427,3 bil. JPY. Japonské banky držely v březnu 2017 pouze 21 % cenných papírů, pojišťovny 19 %, zahraniční investoři 11 % (MOF, 2017a, s. 12). Podle některých může podobná dominance vést k neefektivitě finančního trhu a ke ztrátě jeho likvidity. Oproti tomu např. Stiglitz (2016) v podobném postupu nevidí nic špatného a dokonce doporučuje, aby dluhopisy vlastněné BOJ byly postupně směřovány za dluhopisy, které se nikdy nesplatí, což by mohlo působit inflačně. I obavy z náhlého růstu úrokových sazeb považuje za přehnané.

3. Fiskální politika premiéra Abeho

Nevyrovnaný stav veřejných financí vykazuje Japonsko dlouhodobě, ke zhoršení ale došlo po rozpadu bubliny na trzích aktiv na počátku 90. let

20. století. Následovala období rozsáhlých fiskálních stimulů na podporu ekonomiky, silně rostly rozpočtové výdaje, zejména ty sociální, spojené se stárnutím populace (podrobněji viz Stuchlíková, 2014). Také v období před nástupem a během vlády premiéra Abeho je fiskální politika spíše expanzivní, což souvisí s obnovou oblastí postižených zemětřesením a tsunami z r. 2011 i prováděnými reformami. Vláda dále přijímá dodatečné rozpočty a balíčky, např. v říjnu 2016 schválila stimul ve výši 7,5 bil. JPY (1,5 % HDP) na fiskální období⁵ 2016–2017 (OECD, 2017c, s. 19).

Z pohledu střednědobého plánu z r. 2013 však vláda usilovala o fiskální konsolidaci, s cílem snížit primární deficit centrální a místních vlád na polovinu do r. 2015, dosáhnout primární přebytek do fiskálního roku 2020 a začít snižovat podíl enormního hrubého veřejného dluhu na japonském HDP. Tyto cíle jsou potvrzovány i v pozdějších plánech, snahou je zpomalit růst rozpočtových výdajů a do konsolidace více zapojit i místní vlády.

V r. 2016 dosahoval podíl dluhu na HDP nejvyšší úroveň v OECD, a to 222 % HDP (oproti 68 % v r. 1992) – viz obrázek 3 a tabulka 1. Díky velkým pohledávkám státu se dluh v čistém vyjádření pohybuje kolem 118 % HDP. I to je však rostoucí a jedna z nejvyšších hodnot v OECD. Přes nízké úrokové sazby (na začátku r. 2017 se pohybovaly u 10-letých dluhopisů kolem 0 %) vláda na úrocích a splátkách dluhu utratí cca 24 % z celkových rozpočtových výdajů. To je nejvyšší podíl po sociálních výdajích (33 % v r. 2016; Statistics Bureau, 2016, s. 37). Jistou výhodou je relativně malá účast zahraničních investorů, kteří v březnu 2017 drželi pouze 6 % japonských vládních dluhopisů. Koncentrují se více na nákupy krátkodobých cenných

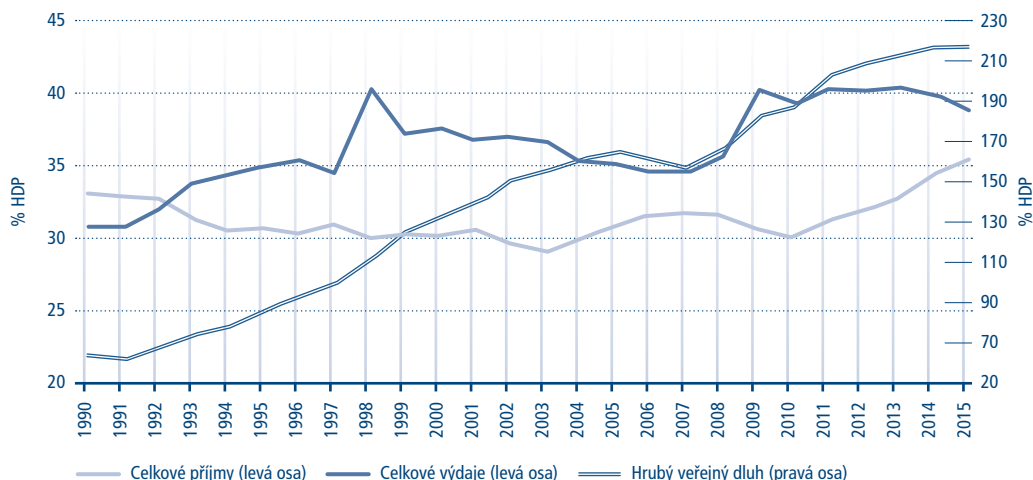
papírů, zejména pokladničních poukázek (T-Bills), kterých ve stejném období drželi 52 %. V celkovém vyjádření pak zahraniční investoři drželi zmiňovaných 11 % všech vládních cenných papírů (MOF, 2017a, s. 2).

S ohledem na fiskální konsolidaci bylo v r. 2012 schváleno postupné zvyšování daně ze spotřeby, která je po dani z příjmu fyzických osob nejdůležitějším, stabilním zdrojem rozpočtových příjmů (s 18 % z celkových příjmů ve fiskálním r. 2016). V r. 2014 byla zvýšena na 8 %, další růst na 10 % v r. 2015 byl ovšem odložen (pravděpodobně na r. 2019). Průměrná výše DPH nebo daně ze spotřeby zboží a služeb v OECD přitom představovala v r. 2016 19,2 %. Japonské sazby (stejně jako celková daňová kvóta) jsou tedy stále relativně nízké, na což dlouhodobě upozorňují i mezinárodní instituce. Pod průměrem OECD jsou také výběry u daně z příjmů fyzických osob, naopak příspěvky na sociální zabezpečení, korporátní daně a daně majetkové jsou nadprůměrné (OECD, 2017c).

Nižší než průměr OECD je i daň z příjmu fyzických osob (19 % oproti 24 % u OECD), zejména díky velkému počtu slev a odpočtů. OECD (2017c, s. 42) kritizuje tento systém jako příliš zohledňující vysoko-příjmové domácnosti, málo progresivní a nedostatečně reagující na rostoucí příjmové nerovnosti. Přispět by v tomto směru mohlo i zvýšení kapitálových daní (z dividend apod.). Efektivní sazba korporátní daně z příjmu⁶ byla snížena pod 30 % dříve, než bylo plánováno, a to ve fiskálním r. 2016. Vláda takto chce podpořit investice a celkovou aktivitu korporátního sektoru, očekává rovněž zvýšení daňových příjmů. Speciální přístup a úlevy jsou věnovány malým a středním podnikům i ve směru k podnikům investujícím do vědy a výzkumu →

⁵ Fiskální rok v Japonsku začíná v dubnu a končí v březnu následujícího roku. Národní rozpočet je tvořen všeobecným rozpočtem, speciálními účty a rozpočtem pro vládní agentury. Všeobecný rozpočet bývá v průběhu roku často upravován doplňkovými rozpočty, které většinou navyšují původně plánovaný deficit. Speciální účty jsou zřizovány pro projekty se specifickými účely, jsou řízeny nezávisle na všeobecném rozpočtu. Např. ve fiskálním r. 2016 existovalo 14 speciálních účtů, včetně fondu na rekonstrukci po zemětřesení v r. 2011 (Great East Japan Earthquake Recovery Fund). Vládní agentury jsou zřizovány zákonem a financovány vládou, jde např. o Japan Finance Corporation, Okinawa Development Finance Corporation apod. (podrobněji viz např. Statistics Bureau, 2016a).

⁶ Efektivní daňové sazby jsou vhodným ukazatelem pro mezinárodní porovnání daňového zatížení firem. Zahrnují korporátní daňové sazby i další prvky daňových systémů, které určují celkovou výši efektivně/skutečně placených daní.

→ **Obrázek č. 3 » Veřejné finance Japonska — vybrané ukazatele, 1990–2015, v % HDP**

Pramen: OECD (2017c); vlastní zpracování

mu. V doporučeních známých ekonomů můžeme najít i návrhy zavedení nebo zvýšení uhlíkové daně a „zelených financí“ pro zvýšení míry investic v Japonsku (Stiglitz, 2016). S takovými daněmi Japonsko už má zkušenost, zavedlo daň pro eliminaci dopadů klimatické změny (Tax for Climate Change Mitigation), která postupně zvyšuje existující daně ze spotřeby ropy a uhlí. Nicméně environmentální daně tvořily v r. 2014 jen 1,5 % HDP, tj. 6. nejnižší hodnota v OECD (OECD, 2017c, s. 63).

Na straně výdajové jsou plánovány škrtky, s ohledem na silně rostoucí sociální výdaje (z 11 % HDP v r. 1991 na 23 % v r. 2015, přičemž asi 80 % je určeno jen na penze) i výdaje na zdravotní péči u seniorů. Pro Japonsko je např. typická 4× delší průměrná doba pobytu v nemocnicích oproti průměru OECD (dáno i nedostatkem zařízení dlouhodobé péče o seniory), stejně jako vysoké výdaje/obyv. na léky (o cca 50 % vyšší než je průměr OECD). Prodloužení doby pro odchod do důchodu na 65 let je naplánováno až od r. 2025 u mužů a 2030 u žen. S ohledem na vysokou a stále delší dobu dožití Japonců i jejich ochotu (a často i nutnost) pracovat v pozdějším věku je podle některých možný i pozdější odchod do důchodu. Také

zcela nefunguje makroekonomická indexace, zavedená v r. 2004, která měla přizpůsobovat penze změnám v počtu příspěvovatelů do sociálního systému i očekávané doby dožití (byla využita pouze 1×). Vyšší by mohly být i příspěvky do dobrovolných penzijních účtů. V případě zdravotnictví by mohlo pomoci snížit výdaje např. i větší využívání levnějších generik nebo větší spoluúcast pacientů (OECD, 2017c, s. 54).

Částečně se daří snižovat emise vládních dluhopisů z 177,5 bil. JPY v r. 2012 na plánovaných 154 bil. JPY v r. 2017 (MOF, 2017b). Dosažení primárního přebytku do r. 2020 se ovšem jeví jako nereálné, stejně tak snížení podílu veřejného dluhu na HDP. Je otázkou, jak se budou vyvíjet prodeje vládních dluhopisů po ukončení kvantitativního uvolňování BOJ. Vládní konsolidační plány také nepočítají s příp. zpomalením ekonomiky, resp. další hlubší recesí (podrobněji k predikcím vývoje dluhu viz např. OECD, 2017c).

4. Třetí šíp — strukturální reformy

Strukturální reformy jsou třetím „šípem“ Abeho vlády, podle vládních dokumentů tím nejdůležitěj-

ším, protože mají zefektivnit fungování celé ekonomiky. Základní koncepty strukturálních reforem podle Revitalizační strategie jsou rozpracovány v Plánu na revitalizaci japonského průmyslu (Plan for the Revitalization of Japanese Industry), v Plánu na vytvoření strategických trhů (Strategic Market Creation Plan) nebo v Plánu na posílení postavení Japonska ve světové ekonomice (Strategy of Global Outreach; Kantei, 2013b; Kantei, 2013c). Poměrně rozsáhlý a ambiciózní Plán na revitalizaci japonského průmyslu by měl:

- Urychlit restrukturalizaci zpracovatelského průmyslu při 10% ročním nárůstu kapitálových investic tak, aby se vrátila míra investic na úroveň před globální finanční krizí. Cíleno je i na zvýšení tempa zakládání nových perspektivních podniků, restrukturalizaci a reorganizaci stávajících podniků apod.
- Zlepšit úroveň lidských zdrojů a reformovat zaměstnanecké systémy. Abeho vláda by ráda snížila dlouhodobou nezaměstnanost (o 20 % do r. 2018), zvýšila míru pracovní participace žen ve věku 25–44 let (na 73 % do r. 2020 oproti 68 % v r. 2013) a také urychlila reformy vzdělávacího systému.
- Posílit úroveň japonské vědy a inovací tak, aby se Japonsko do pěti let stalo světovým leadrem v této oblasti. Má umožnit rozvoj informační společnosti i výrazně zvýšit dostupnost veřejných dat a míru využívání elektronických systémů ve veřejné sféře.
- Posílit konkurenceschopnost Japonska a vytvořit z něj opět obchodní centrum světa.

Plán na vytvoření strategických trhů by měl posílit Japonsko v bodech, které jsou dnes vnímány jako problematické, tj. stárnutí populace, závislost na dovozu energií a surovin nebo nevyrovnaný regionální vývoj. Z problémů by měly vzniknout naopak příležitosti pro další rozvoj. Vláda chce posílit tržní podíl (doma i v zahraničí) v odvětvích, která jsou spojena s péčí o zdraví obyvatel, preventivní péčí nebo péčí o seniory. Schválena byla i zásadní reforma a liberalizace produkce a rozvodu elektřiny v zemi (viz dále). Pro rozvoj regionální

ekonomiky se počítá s podporou přílivu zahraničních turistů nebo s rozvojem a modernizací japonského zemědělství, lesnictví a rybolovu.

Třetí z plánů byl namířen na posílení Japonska ve světové ekonomice (Kantei, 2013c):

- Obdobně jako u Nové růstové strategie z r. 2010 bylo akcentováno uzavření klíčových dohod o ekonomickém partnerství, zejména dohody o Trans-pacifickém partnerství, dohod s Jižní Koreou a Čínou a dohody s EU. Do r. 2018 by měly tyto dohody pokrývat až 70 % japonského obchodu (oproti 19 % v r. 2012).
- Rozvoj infrastrukturních exportů, zejména do dynamicky rostoucích asijských zemí, s cílem zvýšit celkové exporty až na 30 bil. JPY do r. 2020 (oproti 10 bil. v r. 2013).
- Exporty malých a středních podniků by chtěla vláda do r. 2020 zdvojnásobit.
- Má vzrůst povědomí a informovanost o Japonsku v rámci kampaně „Cool Japan“.
- Rozvoj cestovního ruchu a zvýšení počtu zahraničních turistů v zemi (např. skrze zrušení vízové povinnosti pro země ASEAN), až na 40 mil. do r. 2020 a 60 mil. do r. 2030.
- Podpora přílivu přímých zahraničních investic do Japonska zahrnuje PR aktivity na přilákání investic, opatření na usnadnění života zaměstnanců zahraničních společností v Japonsku (kratší procesy pro udělování pracovních povolení, nová centra pro administrativní podporu zahraničních společností apod.).

Třetí šíp byl navržen mj. za přispění zástupců podnikové sféry, specializovaných institucí (včetně Industrial Competitiveness Council, ICC) a známých ekonomů, vláda měla v tomto směru velká očekávání a mluvila o zásadních změnách. Podle některých médií (např. The Economist, 2013) však bylo jeho vyhlášení zklamáním (i akciové trhy po vyhlášení klesaly), protože necítil dostatečně na ta nejproblematičtější místa z hlediska oslabené japonské konkurenceschopnosti, a to na příliš rigidní trhy práce, neefektivní zdravotnictví nebo zemědělství. Nutno ale zdůraznit, že strukturální reformy byly ohlášeny před důležitými volbami do



→ horní komory japonského parlamentu. Ty v červenci 2013 také vyhrála koalice vedená LDP, což usnadnilo premiérovi Abemu prosazování dalších, tvrdších opatření.

Právě zvýšení tlaku na usnadnění podnikání a podporu korporátní sféry, reformy trhů práce nebo zemědělské politiky je viditelné v následujících krocích a revizi Revitalizační strategie v červnu 2014 (Kantei, 2014a, Kantei, 2014b). V jejím rámci byly zdůrazněny reformy v 10 klíčových oblastech, cílem má být zejména: podpora a zefektivnění corporate governance (posílení důvěry investorů a transparentnosti podnikání), zlepšení managementu veřejných a kvazi-veřejných fondů, rozvoj venture business, snižování a reformy korporátních daní, rozvoj vědy (včetně tzv. robotické revoluce), zlepšení postavení ženy na trhu práce, zpružnění trhu práce, efektivnější lákání talentů ze zahraničí, zásadní reforma zemědělské politiky a zdravotnictví (větší zapojení soukromých firem, další robotizace, zvýšení výdajů na vědu a výzkum při vývoji léčiv, podpora japonského zdravotnického průmyslu v zahraničí apod.).

V následujících letech byla strategie dále upravována a revidována. V září 2015 byly zdůrazněny nové směry „tří-šipové strategie“ s cílem zvýšení nominálního HDP o 600 bil. JPY skrze: 1) zvýšení produktivity; 2) rozvoj inovací, další deregulaci a podporu obchodu; 3) podporu korporátní sféry a podnikatelského prostředí. V červnu 2017 byla přijata další růstová strategie (Growth nebo Future Strategy, 2017), reagující zejména na slabý růst produktivity i velké výzvy poslední doby (Kantei, 2017). Měla by pomoci zvýšit inovační a obchodní dynamiku Japonska, posílit korporátní sektor a vytvořit tzv. Společnost 5.0, příp. „super smart society“

(v souvislosti s rozvojem čtvrté průmyslové revoluce). Tyto úpravy prvotních textů z r. 2013 ovšem spíše jen doplňují nebo reformulují hlavní cíle, k výraznějším posunům nedochází. Orientace v jednotlivých revizích tak může být i složitá a nepřehledná.

Na tomto místě můžeme zmínit především reformy v oblasti zemědělského sektoru. V r. 2014 byla přijata první významnější opatření pro uvolnění zemědělských družstev v posledních šedesáti letech. Je postupně odstraňována regulace u produkce rýže, uvolňován systém gentan z r. 1971⁷, který mj. vede k udržování vysokých cen rýže na japonském trhu. Do r. 2019 by tak měly být zcela eliminovány dotace na pěstování rýže. Zároveň mají být omezována vysoká dovozní cla. Cílem je zvýšit konkurenceschopnost japonských zemědělců a zvýšit export zemědělských výrobků až 2× (na 1 bil. JPY do r. 2019). Dále je snahou snížit věkový průměr zemědělců (dnes činí kolem 70 let, mladí lidé o práci na farmách nejeví velký zájem), zvýšit potravinovou soběstačnost země (na 50 %) a celkově zlepšit životní úroveň zemědělců. Tlak na domácí reformy byl dán i snahou pokročit v liberalizaci zemědělského obchodu při vyjednávání významných integračních dohod, zejména Trans-pacifického partnerství (Trans-Pacific Partnership, TPP)⁸. K testování uvedených reforem byly zřízeny i tzv. strategické zóny v Yabu (prefektura Hyogo) a Niigatě.

Podle vlády (Kantei 2017, s. 3) se zvýšil počet mladých lidí (pod 49 let) zaměstnaných v primárním sektoru o 23 tis. v r. 2015, zvýšil se počet nových podniků v zemědělství i japonské exporty (na rekordních 750 mld. JPY v r. 2016). Klesly také veřejné subvence směřující do zemědělského sektoru (Total Support Estimate, TSE), avšak je-

⁷ Systém gentan umožnil vládě omezovat cíleně produkci rýže na základě přidělovaných kvót. Původně šlo o ochranu pěstitelů před cenovnými výkyvy, postupně ale systém spíše vedl k udržování vysokých cen rýže. Z tohoto stavu profitovali mj. i drobní farmáři, kteří jsou ovšem silnou zájmovou skupinou a významnými voliči LDP. Zejména lokální politice se pak dlouhodobě snažili o udržení dotací výměnou za hlasy voličů. Podle kritiků kvůli systému ležela až třetina polí ladem.

⁸ 12 zemí Transpacifického partnerství (Austrálie, Brunej, Chile, Japonsko, Kanada, Malajsie, Mexiko, Nový Zéland, Peru, Singapur, USA, Vietnam) zaujímalo v r. 2015 24 % světových exportů a 29 % importů, dohromady tvořilo v r. 2014 36 % sv. HDP (28 bil. USD) a soustředilo 810 mil. obyvatel (WTO, 2016, s. 47). Cílem partnerství bylo liberalizovat vzájemný obchod i další toky a založit mezi signatáři zónu volného obchodu. K dohodě TPP více viz např. na stránkách australské vlády: <http://dfat.gov.au/trade/agreements/tpp/pages/trans-pacific-partnership-agreement-tpa.aspx>.

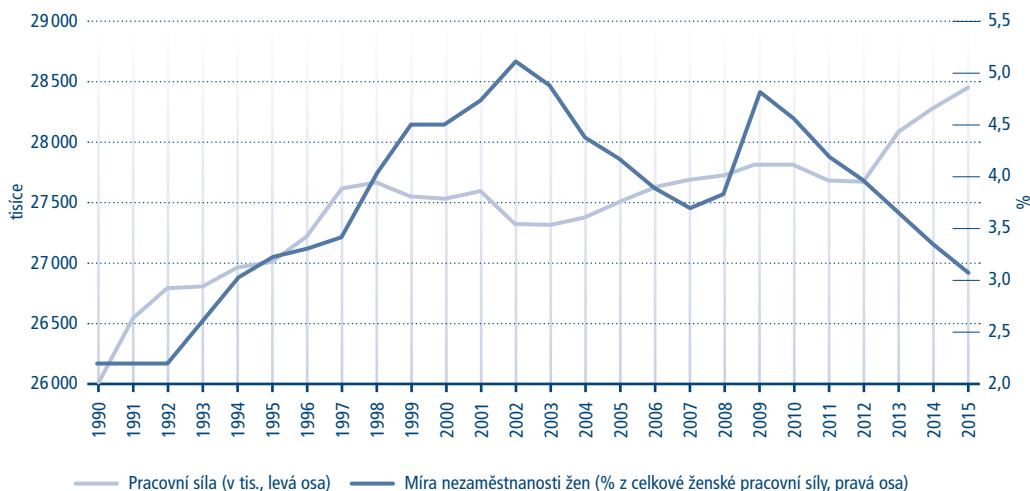
jich úroveň zůstává na hodnotě kolem 1 % HDP, až 3× více než je průměr zemí OECD. Podpora farmářů (Producer Support) klesla v letech 2014–2016 na 47 % jejich hrubých příjmů oproti 64 % v letech 1986–1988 (OECD, 2017b). V případě dovozních cel ale k výraznějšímu poklesu nedochází, sektor je stále velmi chráněný. Podle WTO (2017, s. 10) dosahovala cla na bázi doložky nejvyšších výhod u dovozu zemědělských produktů 16,3 % ve fiskálním r. 2016 (u nezemědělských výrobků jen 3,6 %), zatímco v r. 2014 to bylo 14,9 %. Vedle vysokých celních sazeb jsou nadále v platnosti četné dovozní kvóty a jiná netarifní opatření. Je třeba také zdůraznit, že podíl primárního sektoru na HDP je v Japonsku zanedbatelný, pohybuje se kolem 1 %. I přes nepochybně žádoucí reformy tak bude vliv na HDP omezený.

Zásadní zásahy jsou podle vlády nutné rovněž na trhu práce, s ohledem na rychlé stárnutí populace i nízký růst pracovní produktivity a řadu dlouhodobých rigidit a problémů (viz také Stuchlíková a Bič, 2017). Obyvatelé starší 65 let tvořili v r. 2017 již 27,6 % celkové populace, což je výrazně více než v případě USA i evropských zemí. Po r. 2000 dochází i k poklesu pracovní síly (Statistics Bureau, 2017a). Cestou, jak reagovat na demografické stárnutí z pohledu trhu práce, může být zvyšování pracovní participace žen a zlepšování podmínek pro pracující matky a rodiče, mladé lidi, seniory a imigranty, příp. větší zapojení pokročilých robotů a dalších technologií. Do r. 2017 se měl např. zvýšit počet míst v zařízeních pro péči o děti v předškolním věku o 500 tisíc, měly být navýšeny rodičovské příspěvky a doba mateřské/rodičovské dovolené prodloužena.⁹ Jsou zaváděny i kvóty pro počty žen na vybraných pracovních pozicích – do r. 2020 by podíl žen ve vedoucích pozicích měl vzrůst na 30 % (Kantei, 2017).

Tradiční životní styl Japonkám komplikuje zapojení do pracovního procesu, přestože mají často kvalitní vzdělání. Kvůli finančně i časově náročné péči o děti opouštějí na poměrně dlouhou dobu své standardní pracovní úvazky. S ohledem na intenzivní pracovní vytížení manželů (kteří se relativně málo zapojují do chodu domácnosti a péče o děti) a očekávanou péči o vlastní nebo manžellovy rodiče je složité hledání i zkrácených pracovních úvazků. Pro Japonsko jsou tak nadále typické vysoké hodnoty ukazatelů genderové nerovnosti, i když k určitým pokrokům dochází (např. oproti 80. letům např. klesl počet domácností závislých pouze na příjmech muže/manžela a naopak se zdvojnásobil počet domácností, kde žena má také pracovní příjem, zejména díky částečnému úvazku). Kromě přetrvávajících rozdílů v platech (v r. 2015 např. japonská žena s plným úvazkem vydělávala v průměru 72 % toho, co muž na stejné pozici a se stejnými zkušenostmi) jde i o nízké zastoupení žen v manažerských pozicích, na politických postech (v parlamentu i místní samosprávě) apod. Malý podíl řídících postů v ženských rukou je dlouhodobě viditelný např. v japonském zemědělství, v sektoru vzdělávání nebo v justici. Celkově podíl žen na manažerských postech v Japonsku dosahuje cca 13 % (2016), zatímco např. v USA je to 43 % (2013), ve Švédsku dokonce 39 % (2015) (Gender Equality Bureau, 2017).

Je otázkou, nakolik mohou zmiňovaná opatření reálně přispět ke zlepšení postavení žen na trhu práce. Kvóta 30 % manažerek do r. 2020 se zdá být příliš vysoká, v r. 2016 nedosahovala ani poloviny této „mety“. Vláda, vedle zavádění speciálních programů pro výcvik žen-manažerek, aktivně vybízí i soukromé firmy (u nichž je cíl nastaven na 10 % do r. 2020), aby podnikaly kroky v tomto směru. U akciových společností se mezi lety 2012–2016

⁹ Japonské ženy mají nárok na mateřskou dovolenou v období šesti týdnů před očekávaným datem narození dítěte a osmi týdny po jeho narození. Po mateřské dovolené mohou ženy (i muži) zůstat doma a pečovat o dítě do dosažení věku jednoho roku, max. 18 měsíců. Po dobu mateřské/rodičovské dovolené dostávají příspěvky kolem dvou třetin základního platu z veřejných zdrojů, příp. částečné příspěvky od zaměstnavatele. Později je výše příjmů podobná, ale s tím rozdílem, že jsou kryty ze zaměstnaneckého pojištění. Cílem je prodloužení délky mateřské/rodičovské dovolené až na tři roky i zvýšení příspěvků v prvních měsících dovolené.

→ **Obrázek č. 4 » Ženy na japonském trhu práce — vybrané ukazatele, 1990–2015, v %**

Pramen: Statistics Bureau (2017b); vlastní zpracování

počet vedoucích žen zdvojnásobil, ale jen na 3,4 % (Gender Equality Bureau, 2017, s. 39). U pozic ve veřejných institucích je zvyšování podílu žen samozřejmě snazší, což je zřejmé i ze zlepšujících se statistik. Pozitivní diskriminace tohoto typu má ale i své kritiky.

Vedle genderových problémů je reagováno i na další slabiny trhu práce. Mělo by např. dojít k omezení rozsáhlé práce přesčas. Princip „Equal Pay for Equal Work“ by měl přinést snížení iracionálních rozdílů v platech pracovníků s plným pracovním úvazkem a pracovníků s úvazkem zkráceným, jejichž počet od 90. let zásadně narostl (v r. 2015 šlo o 37,5 % všech úvazků, zejména pak u žen). Vláda chce podporovat i flexibilnější pracovní formy a zavést nové stipendijní programy v oblasti vyššího vzdělávání pro děti z ekonomicky slabších rodin. Tato opatření by měla vést i k vyšším pracovním příjmům a větší diverzitě na trhu práce.

Podle posledních statistik (Statistics Bureau, 2017b; Statistics Bureau, 2016) pracovní síla po r. 2013 začíná opět mírně růst (o 0,2 % v r. 2015, tj. o 110 tis. lidí), zvyšuje se i problematická pracovní participace žen (na 48 % v r. 2015, tj. nejvyšší

hodnota od r. 1998) — viz také obrázek 4. Podle OECD (2017c) významně přispěla k růstu pracovní participace žen i vyšší dostupnost péče pro děti předškolního věku i družin pro školní děti. Na druhé straně Japonsko stále vydává na péči o děti v předškolním věku výrazně méně veřejných zdrojů než evropské země.

Ve stárnoucí populaci je nutno zajistit lepší přístup k pracujícím seniorům — tak, aby ti, kteří chtějí a mohou ve vyšším věku pracovat, měli tuto možnost i legislativně podpořenou. V r. 2015 tvořili lidé starší 65 let 11,3 % celkové pracovní síly v Japonsku (oproti 4,5 % v r. 1970), pracovní participace seniorů je zde vysoká také v mezinárodním srovnání (ve věku nad 65 pracuje 29 % Japonců a 14 % Japonek, zatímco např. v Německu jde o hodnoty 3–4× nižší; MHLW, 2016).

Ze statistik je zřejmé, že vyšší zapojení žen, mladých nebo seniorů na trhu práce nemůže početně vykrýt rostoucí mezery v produktivní populaci na trhu práce. Otázka vyššího přílivu pracovních migrantů je ale citlivá a počet imigrantů je v Japonsku tradičně nízký. V r. 2016 představoval podíl zaregistrovaných cizích rezidentů pouze

1,9 % celkové populace (2,4 mil. obyvatel, z toho více než polovina byla tvořena Číňany, Korejci a Filipínci), zatímco např. v USA to bylo 13,3 % populace (OECD, 2017a, s. 202, 242). Na pracovní síle jde o podíl 1,6 %, tj. nejméně v OECD (OECD, 2017c, s. 34). V Abenomice je cíleno na urychlení a zjednodušení procesu získávání trvalého povolení k pobytu u vysoce kvalifikovaných profesionálů a specialistů (program Japanese Green Card for Highly Skilled Foreign Professionals), podporu podnikání imigrantů a pracovníků v domácnostech (zejména v národních strategických zónách v Tokiu, Kanagawě, Ósace i jinde), stejně tak na rozšíření počtu preferovaných povolání a zvýšení kvót pro další imigranty.

Podle vlády vzrostl počet vysoce kvalifikovaných zahraničních profesionálů v zemi od května 2015 do prosince 2016 o 97 % (Kantei, 2017a, s. 8), jejich podíl na celkovém počtu pracovních imigrantů je ale zanedbatelný (0,3 % v r. 2016). Zajímavý je i fakt, že dle statistik OECD (2017a) téměř polovinu pracovních migrantů tvoří lidé pracující v sektoru zábavy (entertainers), což z pohledu reakce na demografické stárnutí populace jistě není významný sektor. Nicméně roční příliv pracovních imigrantů postupně roste, v r. 2017 jejich počet v zemi (tj. celková zásoba) dosáhl více než 1 milionu.

Velkým tématem se stala také transformace energetického sektoru, zejména trhu s elektřinou a posléze i se zemním plynem. V r. 2013 byl přijat zákon Electricity Business Act s cílem vytvořit skutečně konkurenční a liberalizovaný trh s elektřinou. V r. 2014 byl na jeho základě umožněn vstup nových distributorů a dalších hráčů na trh, zákazníci po r. 2016 mají možnost vybrat si svého dodavatele elektřiny. Cílem je oddělení (unbundling) provozovatelů sítí od obchodníků s energetickými

komoditami a producentů energií, mělo by tedy dojít k omezení síly dosavadních deseti regionálních monopolů. Tyto soukromé, vysoce integrované společnosti kontrolovaly v r. 2011 přes 80 % celkové instalované kapacity v zemi, z toho jen společnost TEPCO¹⁰ asi 24 % celkové produkce elektřiny. Kontrolovaly produkci, většinu přenosové a distribuční infrastruktury i prodej v jednotlivých regionech. Vláda takto usiluje o stabilnější dodávky energie i o snížení vysokých cen elektřiny. K navýšení cen o 25–40 % došlo zejména po výbuchu v jaderné elektrárně Fukušima 1, ceny jsou tak dnes až 3× vyšší než u zemí střední a východní Evropy, 2× vyšší oproti USA. V plánu je další zvyšování energetické efektivity, vyšší využití obnovitelných zdrojů i vodíku (např. Kóbe by se mělo stát prvním městem na světě, zásobovaným elektřinou a teplem z vodíkových elektráren).

I zde jsou podle vlády viditelné pokroky, např. se ztrojnásobil počet energetických společností působících na retailovém trhu (na 1 417 společností), řada zákazníků už také využila možnost změny dodavatele elektřiny. Jen od května do července 2017 vzniklo 90 nových vodíkových stanic (Kantei, 2017, s. 4). Energetické reformy velmi vítá i Mezinárodní energetická agentura v rámci OECD (2016a) i další instituce.

Výroba elektřiny v zemi stojí před strategickou výzvou z pohledu struktury produkce. Zatímco ve fiskálním roce 2010 (před havárií ve Fukušimě) bylo produkováno 25 % elektřiny v jaderných elektrárnách, v současnosti je to kolem 1 %. Po uzavření jaderných elektráren (s ohledem na důkladné kontroly a bezpečnostní testy i obavy veřejnosti)¹¹ byla jejich produkce nahrazena elektřinou z tepelných elektráren, využívajících dovážený zkapalněný zemní plyn (LNG), uhlí i ropné deriváty (minerální paliva tvořila v r. 2015 23 % hodnoty dovozu;

¹⁰ TEPCO (Tokyo Electric Power Company) patří mezi největší japonské i světové energetické společnosti, byla založena v r. 1951. Provozuje mj. tři velké jaderné elektrárny a řadu dalších elektráren. V době havárie elektrárny Fukušima 1 společnost dostala významnou pomoc od japonské vlády (1 bil. JPY v r. 2012) a byla částečně znárodněna. Viz také oficiální stránky společnosti: www.tepco.co.jp/en/index-e.html.

¹¹ Před havárií bylo v Japonsku v provozu 54 reaktorů s celkovým výkonem 47,115 GWe. Podrobněji k průběhu, odstraňování škod i dopadům havárie a japonské energetice viz zejména Wagner (2015) a OECD (2016a).

s ohledem na nedostatek zdrojů se dovází až 95 % všech energetických surovin). V r. 2011 tak byl zaznamenán deficit obchodní bilance poprvé po 31 letech, do r. 2014 dosáhl své maximální hodnoty -12,8 bil. JPY. Do r. 2015 ale poklesl na -2,8 bil. JPY díky depreciaci JPY (Statistics Bureau, 2016). Kromě negativních dopadů na obchodní bilanci se výrazně zvýšily i emise skleníkových plynů, a to až o čtvrtinu (110 mil. tun) ročně (OECD, 2016a, s. 9).

Po prvotním zhoršení po r. 2011 se pozitivně vyvíjí úroveň energetické efektivity, díky níž klesá i celková spotřeba energií v zemi. Návrat k jádru bude ale nutný, což uznává i vláda, ačkoliv původní cíl 40–50% pokrytí produkce elektřiny z jaderných elektráren je nereálný, a to jak kvůli obavám veřejnosti, tak z finančních důvodů. Na základě plánu Long-term Energy Supply and Demand Outlook z r. 2015 vláda tlačí na energetickou bezpečnost, efektivitu i ochranu životního prostředí. Výroba elektřiny by se do fiskálního r. 2030 měla díky úsporám a novým technologiím optimalizovat, podíl obnovitelných zdrojů na výrobě by měl vzrůst až na 24 % (oproti 9,4 % ve fiskálním r. 2014; Statistics Bureau, 2016, s. 80), s důrazem na energii vodní, solární a z biomasy. Extrémně rychlá je expanze solární energetiky v zemi, která mezi lety 2005–2015 vzrostla 20×, větrná energie se zvýšila o 202 %, u biomasy o 242 % (OECD, 2016a, s. 122), a to i díky zavedení systému výkupních cen (feed-in tariff) v r. 2012. I tak je produkce elektřiny z obnovitelných zdrojů v Japonsku v mezinárodním srovnání nízká, což je dáno regulací, strukturou energetického trhu i hornatým terénem a nedostatkem prostoru pro větší projekty v místech s vysokou hustotou zalidnění. Podíl jádra by se pak měl snížit oproti stavu před zemětřesením, a to na 20–22 % (METI, 2015a, s. 8).

Japonsko by se rádo stalo opět inovačním centrem regionu a posílilo svůj inovační potenciál. Cílem je udržení technologické vyspělosti a vedení na globální úrovni. Vládní podpora směřuje do progresivních sektorů (internet věcí, Big Data, umělá inteligence, robotika, nanotechnologie, ale i výzkum vesmíru¹² atd.), zvyšuje se i tlak na další deregulaci a podpora malých a středních podniků v přijímání nových technologií. Pozornost je věnována i rozvoji vzdělávacích programů pro zvýšení informačních dovedností na základních a středních školách. Podporovány jsou i japonské start-upy na národní úrovni (podpora spolupráce podniků a univerzit, zavedení speciálních motivačních programů pro venture investice, podpora talentů a výměnných programů se Silicon Valley) i úrovni lokální. Vládní rozpočet na vědu a výzkum, řízený řadou různých ministerstev byl nově centralizován pod Radu pro vědu technologie a inovace (Council for Science, Technology and Innovation).

V této souvislosti se mluví i o „robotické revoluci“, která by mohla pomoci vykrýt mj. deficity na trhu práce v důsledku stárnutí. V r. 2015 vláda přijala Robot Strategy (METI, 2015b)¹³, podle níž by měli být roboti více využíváni nejen v průmyslu (převážně automobilovém, elektronickém a elektrotechnickém), ale i v běžném denním životě, jako pomocníci, pečovatelé i společníci, zejména u seniorů. Japonsko by se mělo stát i inovačním hubem v této oblasti, společností nejvíce využívající roboty a leadrem v robotice využívající internet věcí, umělou inteligenci apod.

Japonsko dnes produkuje a využívá zejména průmyslové roboty¹⁴, největším japonským i světovým producentem je přitom společnost FANUC¹⁵. V r. 2012 vyrobilo dle METI (2015b, s. 2) roboty v hodnotě 340 mld. JPY (asi 50 % celosvětové hod-

¹² V červenci 2017 se objevily např. zprávy i o plánech Japan Aerospace Exploration Agency (JAXA) na vyslání japonských astronautů na Měsíc do r. 2013.

¹³ Podobné strategie přijímají i další vyspělé země, např. USA v r. 2011 „National Robotics Initiative“ (s důrazem na rozvoj umělé inteligence a kognitivních funkcí robotů), EU v r. 2014 „EU SPARC Project“. Pozadu neůstává ale ani Čína s plánem „Development Plan for Intelligent Manufacturing Equipment Industry“ z r. 2012, s cílem výrazně zvýšit míru využití robotů v průmyslovém sektoru. Další programy byly představeny i v rámci iniciativy Made in China 2025 a 13. pětiletky.

¹⁴ Průmyslovým robotem se myslí automatizovaný, naprogramovaný stroj, který je schopen pohybu na dvou i více osách.

¹⁵ Společnost FANUC byla založena v r. 1956, sídlí ve stejnojmenném městě poblíž hory Fudži. V 50. letech se stala průkopníkem

noty) a využívalo práce 300 tis. robotických jednotek (23 % světového podílu, tj. nejvíce v přepočtu na obyvatele). Jedním z tahounů má být i robotika spojená se zdravotní a jinou péčí. V poslední době jsou stále populárnější např. pokročilé humanoidní přístroje Robovie-X¹⁶, které pomáhají lidem při nákupu v obchodech, jsou schopny ale i tančovat nebo hrát fotbal.

Hodnota globálního robotického průmyslu by mohla do r. 2035 vzrůst na 9,7 bil. JPY, přičemž více než polovina produkce by měla připadat na roboty využívané v oblasti služeb, zatímco podíl průmyslových robotů by měl relativně klesat (METI, 2013, s. 8). Japonsko v posledních letech mírně zaostávalo za dravější Jižní Koreou a Čínou, kde prodeje těchto strojů silně rostou. V obou zemích jde o nárůsty nákupů průmyslových robotů v řádu desítek procent ročně, např. v Číně v r. 2015 vzrostly o 20 % (a do r. 2019 by zde mělo být nakupováno 40 % všech robotů), v Jižní Koreji dokonce o 55 %. Jižní Korea už dle IFR (2016) předstihla Japonsko (a také Singapur) v počtu využívaných průmyslových robotů na obyvatele (s 531 robotickými jednotkami na 10 tis. obyvatel oproti 305 jednotkám v Japonsku). Silnou automatizaci a robotizaci vidíme ale i v dalších regionech, např. v EU nebo Severní Americe.

Japonsko investuje do vědy a výzkumu značné zdroje, v r. 2014 dosahovaly 3,6 % HDP (průměr OECD byl 2,4 %), při 3 % ročním růstu v letech 2009–2014, přičemž výdaje firem se na této částce podílely třemi čtvrtinami (OECD, 2016b). Zde jde především o velké průmyslové firmy, podíl malých a středních firem představoval pouze 6 % (oproti průměru OECD ve výši 40 %). Výdaje na vědu a výzkum a technologický pokrok v oblasti služeb jsou ale nízké, stejně jako spolupráce s univerzitami a vládními výzkumnými institucemi a zahraničními subjekty.

Z pohledu rozvoje vnějších vztahů (k cílům viz

výše) je úspěchem např. dohoda o zavedení rychlovlaků japonské proveniencie na indické trati Mumbai-Ahmedabad do r. 2023, která posílí japonské infrastrukturní exporty. Expandující Indie a řada dalších rychle se rozvíjejících zemí rozvoj infrastruktury v současnosti silně podporují. Nicméně levnější čínské rychlovlaky se rozšiřují ve světě vyšším tempem a představují pro Japonsko silnou konkurenci i díky rostoucí technologické úrovni (srovnej Vlčková, 2012).

Složitější bude dosažení podílu obchodu pod režimem volného obchodu. Cíl 70 % do r. 2018 se zdá být ambiciózní, zejména po vypovězení dohody o Trans-pacifickém partnerství ze strany USA po zvolení Donalda Trumpa prezidentem. Japonsko dohodu o TPP, která měla pokrývat až 30 % jeho exportu (z toho 19 % připadalo na USA jako hlavního partnera v TPP), podepsalo v únoru 2016. Výrazně měla klesnout dovozní cla i další překážky obchodu mezi partnery TPP, liberalizovat se měly investiční toky i obchod službami atd. Japonská vláda si od dohody proto hodně slibovala (viz METI, 2017) a podle oficiálních deklarací premiéra nadále doufá v určitou formu spolupráce se signatáři dohody. Je možné, že bude v budoucnu usilovat o vytvoření menšího obchodního bloku, a to i bez případné účasti USA.

Vedle TPP je Japonsko v r. 2017 signatářem 15 regionálních integračních dohod, další dohody jsou vyjednávány. Do r. 2015 vzrostl podíl obchodu v rámci již platných FTA dle METI (2017, s. 684) na 22,7 %, při zahrnutí dohod podepsaných na 39,5 %. Zásadní navýšení podílu obchodu pod dohodami o volném obchodu by mohla přinést liberalizace vztahů s důležitými obchodními partnery, tedy uzavření dohody o ekonomickém partnerství s Evropskou unií, trojstranné dohody s Čínou a Jižní Koreou a také Regionální ekonomické partnerství (Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP)¹⁷. Zejména u dohody s EU byla v červenci

automatizace průmyslové výroby, dnes ročně produkuje přes 400 tis. strojů, s využitím zejména v automobilovém a elektronickém průmyslu i jinde. Podrobněji viz stránky společnosti: www.fanuc.com.

¹⁶ Robot navržený společností ART a Vstone — viz stránky Vstone: www.vstone.co.jp/.

→ 2017 dosažena po mnoha kolech jednání shoda na hlavních bodech, a měla by tak být brzy podepsána. I z pohledu Evropské komise (2017) má jít o „nejdůležitější bilaterální obchodní dohodu, kterou EU dosud uzavřela“ (srovnej Hnát a Stuchlíková, 2013).

Plánováno bylo i zvyšování přílivu přímých zahraničních investic v Japonsku na 35 bil. JPY ročně do r. 2020. V r. 2016 dosáhl příliv přímých zahraničních investic rekordních 27,8 bil. JPY (Kantei, 2017, s. 14), 35 bil. do r. 2020 by tedy mohlo být dosaženo, pokud se výrazně nezmění ekonomické podmínky u hlavních vývozců kapitálu. U přílivu investic má Japonsko stále velké rezervy, např. podíl přijatých investic na HDP v r. 2015 představoval jen 5 %, zatímco u Číny to bylo 11 %, u USA 31 % a Velké Británie dokonce 51 % (JETRO, 2016, s. 2). Japonsko je dlouhodobě mnohem významnějším vývozcem než dovozcem kapitálu. Ve prospěch dalšího navyšování přijatých investic ale mohou hrát daňové úpravy (snižování efektivní daně z příjmu právnických osob), zjednodušování podmí-

nek pro vstup zahraničních pracovníků a celkové omezování regulace přijímaného kapitálu.

5. Aktuální stav japonské ekonomiky a další směry reform

Japonská ekonomika se po zahájení reformem stabilizovala, nicméně některé cíle Abenomiky se zcela naplňovat nedaří, zejména co se týká dynamiky HDP, míry inflace a veřejných financí – viz tabulku 1. Zatímco v r. 2013 tempo růstu HDP v reálném vyjádření dosáhlo 2 %, v r. 2014 kleslo na 0,3 %, v důsledku poklesu soukromé spotřeby po zvýšení daně ze spotřeby v dubnu 2014, snížených investic i slabé vnější poptávky. Pro r. 2017 OECD (2017d, s. 194) predikuje reálný růst ve výši 1,4 %, primárně díky fiskálním stimulům a urychlení obchodu v regionu Asie.¹⁸ Kolísání je vidět i u ukazatele CPI (a to i do záporné hodnoty v r. 2016), primární deficit veřejných financí je nad úroveň plánovanou vládou (1 % HDP) a nadále roste výše veřejného dluhu. Na druhé straně míra nezaměstnanosti do-

Tabulka 1 » Japonsko — vybrané makroekonomické ukazatele, 2014–2018

Ukazatel	2014	2015	2016	2017	2018
Tempo růstu reálného HDP (v cenách r. 2011, %)	0,3	1,1	1,0	1,4	1,0
CPI (roční průměr, %)	2,8	0,8	-0,1	0,6	1,0
Roční míra nezaměstnanosti (%)	3,6	3,4	3,1	2,8	2,7
Hrubý veřejný dluh (% HDP)	214,6	219,3	222,2	225,9	227,9
Saldo veřejných rozpočtů (% HDP)	-5,4	-3,5	-4,6	-5,0	-4,4
Běžný účet platební bilance (mld. USD)	36,8	133,9	183,1	177,0	204,0

Pozn.: Údaje za r. 2017 a 2018 jsou odhadované.

Pramen: OECD (2017d); vlastní zpracování

¹⁷ RCEP je jedním z nových projektů, o němž začaly státy ASEAN, Čína, Japonsko, Jižní Korea, Austrálie, Nový Zéland a Indie vyjednávat v květnu 2013. V červenci 2017 proběhlo už 19. kolo vyjednávání, která se netýkají pouze obchodu zbožím a službami, ale také investičních toků, partnerství v oblasti technické, ochrany práv duševního vlastnictví atd. Blíže viz např. stránky australské vlády: <http://dfat.gov.au/trade/agreements/rcep/pages/regional-comprehensive-economic-partnership.aspx>.

¹⁸ Někteří autoři ovšem upozorňují na nevhodné, tradiční způsoby měření výše a dynamiky japonského HDP, a to i vzhledem k stavebnímu boomu v řadě japonských měst v posledních letech, který nekoresponduje slabé růstové dynamice celé ekonomiky. Podle Hamady (2016) vývoj daňových příjmů naznačuje vyšší úroveň HDP, do výpočtu japonského HDP nejsou zahrnovány ani rostoucí výkony japonských firem v zahraničí atd. Hamada (mj. zvláštní poradce premiéra Abeho) proto vnímá vývoj v posledních letech za pozitivní a nesprávně interpretovaný.

Tabulka 2 » Úspěchy Abenomiky dle japonské vlády

Ukazatel	Před Abenomikou (2012)	Po reformách (2016/2017)
Nominální HDP (bil. JPY)	495	537
Index Nikkei Stock Average (JPY)	8 803	19 687
Kapitálové investice (bil. JPY)	71,8	82,6
Míra nezaměstnanosti (%)	4,5	1,8
Počet zaměstnaných/z toho žen (mil.)	62,7/26,6	64,7/28,1
Daňové příjmy státu (bil. JPY)	42,3	57,7
Emise vládních dluhopisů (bil. JPY)	44,2	34,4

Pramen: Kantei (2017, s. 1)

sahuje rekordně nízkých hodnot a zlepšuje se i stav obchodní bilance.

Zdá se, že dynamika Abeho reformy po r. 2015 mírně zpomalila a jejich efekty zůstávají za očekávanými japonské veřejnosti i mezinárodních institucí (IMF, 2016, s. 2), jež dříve vyzdvihovaly především strukturální reformy. Podle IMF (2016, s. 6) „Abenomika potřebuje zásadní úpravu politiky, aby opět nabyla sílu“. Doporučuje další rozšiřování pracovní síly, díky větší participaci žen, seniorů i zahraničních pracovníků (i s výhledem na možný růst daňových příjmů). Silnější by měl být tlak na zvyšování produktivity, skrze liberalizaci zahraničního obchodu, přílivu zahraničních investic a sdílení technologií; omezení bariér na vnitřním trhu (v maloobchodu a síťových odvětvích); deregulaci strategických ekonomických zón a rozšíření reformy z těchto zón na národní úroveň. S ohledem na slabou úroveň vnitřních investic by mělo dojít i na větší podporu rizikovějšího financování inovativních a malých a středních firem ze strany finančních institucí. V červenci 2017 IMF uvedená doporučení zopakoval a vyzval japonskou vládu, aby využilo dobré ekonomické situace k přijetí dalších reformních opatření. Prioritou by mělo být zvyšování pracovní produktivity (viz dále) a mezd, zvyšování soukromých investic díky deregulaci ekonomiky a další diverzifikace trhu práce (IMF, 2017). Podobně komentovalo Abenomiku OECD v r. 2017 s tím, že je třeba více dbát na inkluzivní

růst a fiskální konsolidaci. S kvantitativním uvolňováním by organizace pokračovala (s ohledem na tendenci ekonomiky k deflaci), ovšem při důsledném monitoringu možných rizik s ním souvisejících (OECD, 2017c, s. 16).

Podle premiéra Abeho jsou reformy jednoznačně úspěšné, což je vidět z ukazatelů prezentovaných v oficiálních vládních podkladech (Kantei, 2017), vyzdvihovalo je navýšení soukromých investic a spotřeby a tím celkového HDP (přestože roční tempo růstu nominálního i reálného HDP bylo plánováno vyšší – a to 2 %, resp. 3 %), vývoj burzovních indexů, pracovní participace žen i trhu práce obecně i částečná fiskální stabilizace – viz tabulka 2. Také mezinárodní instituce pozitivně hodnotí krátkodobé efekty reformy, zejména urychlení dynamiky reálného HDP na 1,1 % v letech 2012–2016 oproti 0,6 % v letech 1997–2012, HDP/obyv., trhu práce i inflace (OECD, 2017c; IMF, 2017) a změny v energetice, zemědělství i v oblasti liberalizace a deregulace obchodu, zahraničních investic a corporate governance. Na druhé straně ale kritizují některé přetrvávající problémy.

I přes snahu o strukturální reformy v Abenomice neroste dostatečně produktivita práce, resp. její dynamika zpomalila v posledních dekadách a je nižší oproti řadě zemí OECD. V letech 2007–2015 rostla v průměru o 0,64 % ročně (s velkými rozdíly mezi jednotlivými odvětvími a firmami, což se od-



ráží i v rozdílném vývoji mezd), zatímco např. u Jižní Koreje to bylo o 2,8 % a u Irska dokonce o 4,9 % OECD (2017c, s. 12, 35). Po r. 2017 by dle predikcí (OECD, 2017d, s. 290) měla urychlit na tempa kolem 1 %, tedy nad průměr zemí OECD. Hlavní překážkou vyššího růstu produktivity jsou přitom stále vysoká regulace a administrativní překážky pro vznik i zánik nových firem a celkově nízká dynamika v podnikání, zejména na úrovni malých a středních podniků. Japonská ekonomika se potýká v posledních letech, podobně jako např. USA, i s rostoucími příjmovými nerovnostmi a relativní chudobou¹⁹, již bylo v r. 2014 postiženo 16 % populace, zatímco průměr OECD byl 11,5 %.

Podle OECD (2017c, s. 24) je možné vnímat jako hlavní krátkodobé slabiny z pohledu ekonomického růstu riziko ztráty důvěry v úspěch fiskální konsolidace, vedoucí potenciálně k růstu reálných úrokových sazeb s negativními dopady na celou ekonomiku, dále příklon k protekcionismu v zahraničním obchodu ze strany hlavních obchodních partnerů a možné další přírodní katastrofy. Rizikem nepochybně je i zpomalování čínské ekonomiky a jiných asijských zemí, které mají značný podíl na japonských exportech. Silná aprece japonského jenu (např. v důsledku geopolitické nestability) by mohla vést k dalším deflačním tlakům.

Zajímavé je, že popularita premiéra Abeho byla po r. 2012 poměrně vysoká, i přes nesouhlas veřejnosti se zvyšováním daně ze spotřeby nebo s opětovným příklonem k jaderné energetice či snahou o revizi pacifistické japonské ústavy (čl. 9). Např. v březnu 2014 vyjádřilo premiérovi podporu téměř 60 % respondentů (Tokyo Weekender, 2014). Podporu vyšší než 50 % ukazovaly i pozdější průzkumy, což mohlo být spojeno s úspěchy Abenomiky, ale také s premiérovým nacionalistickým vystupováním, které může fadě konzervativních Japonců

konvenovat. V r. 2017 se nicméně situace mění, Abe zaznamenává znatelný propad v popularitě, a to až k 30 %, což je nejhorší výsledek od jeho nástupu. Důvodem mohou být i některé poslední skandály kolem premiéra a jeho ministrů (CNBC, 2017). I přes slabší podporu veřejnosti je však Abe v úřadu až netypicky dlouho²⁰.

6. Závěr

Vláda premiéra Abeho představila po r. 2013 velmi ambiciózní plán reform, mnohdy s dlouhodobým záběrem. Jen v případě některých opatření můžeme vidět již konkrétnější výsledky nebo dopady na vývoj japonské ekonomiky, znatelné z oficiálních statistik. Podstatné je, aby vláda nepolevovala především v oblasti fiskální konsolidace, s ohledem na bezprecedentní výši veřejného zadlužení a také pokračující demografické stárnutí japonské populace, jež s sebou nese mnoho výzev, nejen fiskálních. V situaci nízkých úrokových sazeb a relativně vysoké důvěry v ekonomiku jsou fiskální nerovnováhy prozatím udržitelné. Nicméně je otázkou, kam až a jak dlouho může pokračovat např. silný růst hodnoty japonských akciových indexů v době rozsáhlého kvantitativního a kvalitativního uvolňování, které má přitom spíše omezené dopady na problematiku se vyvíjející spotřebitelské ceny. S rozpadem enormní bubliny na trzích aktiv má Japonsko své neblahé zkušenosti z počátku 90. let, další kolaps by mohl mít nedozírné následky. Strukturální změny by měly zefektivnit fungování ekonomiky dle vize vlády a doporučení mezinárodních ekonomických organizací, posílit růst produktivity i celkovou konkurenceschopnost Japonska. Hůře lze ale ovlivnit smýšlení a chování jednotlivých ekonomických subjektů v Japonsku. Ty mohou být stále velmi konzervativní a rezistentní vůči zásadnějším změnám a reali-

¹⁹ Relativní chudoba je měřena jako podíl populace s příjmy nižšími než je polovina mediánu disponibilního příjmu.

²⁰ V Japonsku je poměrně běžné, že premiér je ve funkci jen rok nebo méně. Jedním z neúspěšnějších poválečných premiérů v tomto smyslu byl Juničiró Koizumi, který byl v úřadu od dubna 2001 do září 2006, kdy ho právě na rok nahradil Šinzó Abe (viz také Stuchlíková, 2014).

zaci některých reforem (např. na trhu práce nebo v oblasti imigrace) částečně bránit. Také je diskutabilní, zda zasahování vlády do tolika oblastí ekonomiky je ve výsledku prospěšné.

Vývoj japonské ekonomiky, silně navázané na Čínu i globální hodnotové řetězce a sítě v Asii, závislé na dovozu surovin a také ovlivňované poměrně nestabilními přírodními faktory, je složité predikovat. Japonsko má ale také silné postavení v oblasti vědy, výzkumu a inovací. Pokud přijmeme tezi o probíhající čtvrté průmyslové revoluci, pak právě procesy spojené s touto „revolucí“ mo-

hou být pro Japonsko velkou příležitostí a šancí pro nastartování silnějšího a stabilnějšího růstu, a to nejen díky unikátnímu postavení v pokročilé robotice a dalších high-tech sektorech. Zajímavým mezníkem mohou být i Letní olympijské hry v r. 2020²¹, nejen z pohledu zvýšených investic před konáním akce, ale také z pohledu motivačního. Japonsko si zakládá na své mezinárodní pověsti a tato olympiáda by mohla být rovněž důkazem technologického pokroku a celkové stabilizace země.

LITERATURA A PRAMENY

- [1] BOJ (2017a): *Outline of Monetary Policy*. Tokyo: Bank of Japan, 2017. [online]. [cit. 2017-07-05]. Dostupné z: <www.boj.or.jp/en/mopo/outline/index.htm/>.
- [2] BOJ (2017b): *Monetary Base Statistics*. Tokyo: Bank of Japan, 2017. [online]. [cit. 2017-07-05]. Dostupné z: <www.boj.or.jp/en/statistics/boj/other/mb/index.htm/>.
- [3] BOJ (2013a): *Introduction of the “Quantitative and Qualitative Monetary Easing”*. Tokyo: Bank of Japan, 2013. [online]. [cit. 2017-06-05]. Dostupné z: <www.boj.or.jp/en/announcements/release_2013/k130404a.pdf>.
- [4] BOJ (2013b): *Joint Statement of the Government and the Bank of Japan on Overcoming Deflation and Achieving Sustainable Economic Growth*. Tokyo: Cabinet Office, Government of Japan, 2013. [online]. [cit. 2017-07-16]. Dostupné z: <www.boj.or.jp/en/announcements/release_2013/k130122c.pdf>.
- [5] CNBC: As Shinzo Abe's Approval Rating Declines, Markets Could Question Sustainability of 'Abenomics': Analyst. CNBC, 2017, [online]. [cit. 2017-07-16]. Dostupné z: <www.cnbc.com/2017/07/14/as-shinzo-abes-approval-rating-declines-markets-could-question-sustainability-of-abenomics-analyst.html>.
- [6] ČNB: *Zpráva o finanční stabilitě 2009/2010*. Praha: Česká národní banka, 2010. [online]. [cit. 2017-07-16]. Dostupné z: <www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/financni_stabilita/zpravy_fs/FS_2009-2010/FS_2009-2010_slovník_pojmu.pdf>.
- [7] EVROPSKÁ KOMISE: *EU and Japan reach agreement in principle on Economic Partnership Agreement*. Brusel: Evropská komise, 2017. [online]. [cit. 2017-07-15]. Dostupné z: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1686>.
- [8] GENDER EQUALITY BUREAU: *Women and Men in Japan 2017*. Tokyo: Gender Equality Bureau, 2017. [online]. [cit. 2017-07-16]. Dostupné z: <www.gender.go.jp/english_contents/pr_act/pub/pamphlet/women-and-men17/index.html>.
- [9] HAMADA, K.: The Secret Success of Abenomics. *Project Syndicate*, 2016. [online]. [cit. 2017-07-02]. Dostupné z: <www.project-syndicate.org/commentary/secret-success-of-abenomics-by-koichi-hamada-2016-10>.

²¹ V Japonsku se dosud konaly troje olympijské hry. V r. 1964 XVII. letní hry v Tokiu, v r. 1972 XI. zimní hry v Sapporu, v r. 1998 XVIII. zimní hry v Naganu. Zejména olympijské hry v r. 1964 byly vnímány jako významný mezník a „důkaz“ vzestupu poválečné japonské ekonomiky.

- [10] HNÁT, P., STUHLÍKOVÁ, Z.: Evropská unie a Japonsko: politická ekonomie dohody o volném obchodu. *Současná Evropa*, 2013, 18(3), s. 75–95.
- [11] IFR: *World Robotics Report 2016*. Frankfurt am Main: International Federation of Robotics, 2016. [online]. [cit. 2017-07-23]. Dostupné z: <<https://ifr.org/ifr-press-releases/news/world-robotics-report-2016>>.
- [12] IMF: *Japan: Staff Concluding Statement of the 2017 Article IV Mission*. New York: International Monetary Fund, 2017. [online]. [cit. 2017-07-26]. Dostupné z: <www.imf.org/en/News/Articles/2017/06/19/MS061917-Japan-Staff-Concluding-Statement-of-2017-Article-IV-Mission>.
- [13] IMF: *Japan – 2016 Article IV. Consultation – Press Release; and Staff Report*. New York: International Monetary Fund, 2016. [online]. [cit. 2017-07-16]. Dostupné z: <www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2016/12/31/Japan-2016-Article-IV-Consultation-Press-Release-and-Staff-Report-44158>.
- [14] JETRO: *Invest Japan Report 2016*. Tokyo: Japan External Trade Organization, 2016. [online]. [cit. 2017-07-15]. Dostupné z: <www.jetro.go.jp/ext_images/_Invest/pdf/refer/jetro_invest_japan_report_201701en.pdf>.
- [15] KANTEI: *Abenomics, July 2017*. Tokyo: Cabinet Office, Government of Japan, 2017. [online]. [cit. 2017-06-25]. Dostupné z: <www.japan.go.jp/abenomics/_userdata/abenomics/pdf/170630_abenomics.pdf>.
- [16] KANTEI (2014a): *“Abenomics” is Progressing! The Latest Progress and Achievements in the First Year of the Abe Administration*. Tokyo: Cabinet Office, Government of Japan, 2014. [online]. [cit. 2017-06-25]. Dostupné z: <http://japan.kantei.go.jp/ongoingtopics/pdf/2014/140414_abenomics.pdf>.
- [17] KANTEI (2014b): *Revision of Japan Revitalization Strategy – 10 Key Reforms. June 2014*. Tokyo: Cabinet Office, Government of Japan, 2014. [online]. [cit. 2017-06-25]. Dostupné z: <http://japan.kantei.go.jp/ongoingtopics/pdf/2014/140624_25_revision_jpn_revitalization.pdf>.
- [18] KANTEI (2013a): *New Growth Strategy: The Formulation of „Japan Revitalisation Strategy-Japan is Back“*. Tokyo: Prime Minister of Japan and His Cabinet, 2013. [online]. [cit. 2017-06-25]. Dostupné z: <www.kantei.go.jp/foreign/96_abe/documents/2013/1200485_7321.html>.
- [19] KANTEI (2013b): *Japan Revitalization Strategy – Japan is Back (Overview)*. Tokyo: Prime Minister of Japan and His Cabinet, 2013. [online]. [cit. 2017-06-25]. Dostupné z: <www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/en_saikou_jpn.pdf>.
- [20] KANTEI (2013c): *Japan Revitalization Strategy (Examples of major policies)*. Tokyo: Prime Minister of Japan and His Cabinet, 2013. [online]. [cit. 2017-06-25]. Dostupné z: <www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/en_sesakurei.pdf>.
- [21] KINGSTON, J.: *Contemporary Japan. History, Politics, and Social Change since the 1980s*. Hoboken: Wiley-Blackwell, 2013.
- [22] MHLW: *Annual Health, Labour and Welfare Report 2016*. Tokyo: Ministry of Health, Labour and Welfare of Japan, 2016. [online]. [cit. 2017-07-14]. Dostupné z: <www.mhlw.go.jp/english/wp/wp-hw10/index.html>.
- [23] METI: *White Paper on International Economy and Trade 2016*. Tokyo: Ministry of Economy, Trade and Industry, 2017. [online]. [cit. 2017-07-14]. Dostupné z: <www.meti.go.jp/english/report/data/WP2016/wp2016.html>.
- [24] METI (2015a): *Long-Term Energy Supply and Demand Outlook*. Tokyo: Ministry of Economy, Trade and Industry, 2015. [online]. [cit. 2017-07-15]. Dostupné z: <www.meti.go.jp/english/press/2015/pdf/0716_01a.pdf>.
- [25] METI (2015b): *New Robot Strategy*. Tokyo: Ministry of Economy, Trade and Industry, 2015. [online]. [cit. 2017-07-24]. Dostupné z: <www.meti.go.jp/english/press/2015/pdf/0123_01b.pdf>.

- [26] METI: *Nursing Care and Robots*. METI Journal. Tokyo: Ministry of Economy, Trade and Industry, 2013. [online]. [cit. 2017-07-24]. Dostupné z: <www.meti.go.jp/english/publications/pdf/journal2013_04.pdf>.
- [27] MOF (2017a): *Japanese Government Bonds. Monthly Newsletter*. Tokyo: Ministry of Finance, 2017. [online]. [cit. 2017-07-15]. Dostupné z: <www.mof.go.jp/english/jgbs/publication/newsletter/jgb2017_07e.pdf>.
- [28] MOF (2017b): *JGB Issuance Plan for FY2017*. Tokyo: Ministry of Finance, 2017. [online]. [cit. 2017-07-15]. Dostupné z: <www.mof.go.jp/english/jgbs/debt_management/plan/e161222set_overview.pdf>.
- [29] NIKKEI: *Nikkei Indexes*. Nikkei, 2017. [online]. [cit. 2017-07-15]. Dostupné z: <<https://indexes.nikkei.co.jp/en/nkave>>.
- [30] OECD (2017a): *International Migration Outlook 2017*. Paris: OECD Publishing, 2017. [online]. [cit. 2017-07-15]. Dostupné z: <http://dx.doi.org/10.1787/migr_outlook-2017-24-en>.
- [31] OECD (2017b): *Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2017*. Paris: OECD Publishing, 2017. [online]. [cit. 2017-07-15]. Dostupné z: <http://dx.doi.org/10.1787/agr_pol-2017-17-en>.
- [32] OECD (2017c): *OECD Economic Surveys: Japan 2017*. Paris: OECD Publishing, 2017. [online]. [cit. 2017-07-14]. Dostupné z: <http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-jpn-2017-en>.
- [33] OECD (2017d). *OECD Economic Outlook, Volume 2017, Issue 1*. Paris: OECD Publishing, 2017. [online]. [cit. 2017-07-24]. Dostupné z: <http://dx.doi.org.zdroje.vse.cz/10.1787/eco_outlook-v2017-1-en>.
- [34] OECD (2016a): *Energy Policies of IEA Countries – Japan, 2016 Review*. Paris: OECD Publishing, 2016. [online]. [cit. 2017-07-14]. Dostupné z: <www.iea.org/publications/freepublications/publication/EnergyPoliciesofIEACountriesJapan2016.pdf>.
- [35] OECD (2016b): *OECD Science, Technology and Innovation Outlook 2016*. Paris: OECD Publishing, 2016. [online]. [cit. 2017-07-24]. Dostupné z: <http://dx.doi.org/10.1787/sti_in_outlook-2016-70-en>.
- [36] OECD: *OECD Economic Survey – Japan 2013*. Paris: OECD Publishing, 2013.
- [37] ROSENBLUTH, F.M.: Japan in 2010: Messy Politics but Healthier Democracy. *Asian Survey*, 2011, 51(1), pp. 41–53.
- [38] STATISTICS BUREAU (2017a): *Population Estimates by Age – January 1, 2017*. Tokyo: Statistics Bureau, 2017. [online]. [cit. 2017-07-15]. Dostupné z: <www.stat.go.jp/english/data/jinsui/tsuki/index.htm>.
- [39] STATISTICS BUREAU (2017b): *Japan Statistical Yearbook 2017*. Tokyo: Statistics Bureau, 2017. [online]. [cit. 2017-07-15]. Dostupné z: <www.stat.go.jp/english/data/nenkan/66nenkan/index.htm>.
- [40] STATISTICS BUREAU (2017c): *Consumer Price Index – May 2017*. Tokyo: Statistics Bureau, 2017. [online]. [cit. 2017-07-15]. Dostupné z: <www.stat.go.jp/english/data/cpi/1581.htm>.
- [41] STATISTICS BUREAU: *Statistical Handbook of Japan 2016*. Tokyo: Statistics Bureau, 2016. [online]. [cit. 2017-07-15]. Dostupné z: <www.stat.go.jp/english/data/handbook/index.htm>.
- [42] STIGLITZ, J.: Lepší ekonomický plán pro Japonsko. *Project Syndicate*, 2016, [online]. [cit. 2017-07-16]. Dostupné z: <www.project-syndicate.org/commentary/new-economic-plan-for-japan-by-joseph-e--stiglitz-2016-09/czech>.
- [43] STUCHLÍKOVÁ, Z., BIČ, J.: Vybrané trendy v nezaměstnanosti mladých v Evropské unii a Japonsku. *Scientia et Societas*, 2017, 13(1), s. 75–90.
- [44] STUCHLÍKOVÁ, Z.: *Japonská ekonomika ve 21. století. Trendy a problémy*. Praha: Nakladatelství Oeconomica, 2014.



- [45] STUCHLÍKOVÁ, Z.: Dopady zemětřesení v roce 2011 na japonskou ekonomiku. *Acta Oeconomica Pragensia*, 2013, 21(3), s. 51–67.
- [46] STUCHLÍKOVÁ, Z.: Japonská bublina na trzích aktiv a důsledky jejího prasknutí počátkem 90. let 20. století. *Scientia et Societas*, 2011, 7(4), s. 91–107.
- [47] THE ECONOMIST: The third arrow of Abenomics. Misfire. *The Economist*, 2013. [online]. [cit. 2017-07-16]. Dostupné z: <<https://www.economist.com/news/asia/21579514-shinzo-abe-disappoints-timid-attempt-structural-reform-misfire>>.
- [48] TOKYO WEEKENDER: Recent Poll Shows That Abe Maintains His Popularity. Tokyo Weekender. 2014. [online]. [cit. 2017-07-14]. Dostupné z: <www.tokyoweekender.com/2014/03/a-recent-poll-shows-that-abe-maintains-his-popularity/>.
- [49] VLČKOVÁ, J.: Is China catching up? Technological sophistication of Chinese exports to European Union. *Acta Oeconomica Pragensia*, 2012, 20(3), pp. 36–54.
- [50] WAGNER, W: *Fukušima 1 poté*. Praha: Novela Bohemica, 2015.
- [51] WTO: *Trade Policy Review – Report by the Secretariat: Japan*. WT/TPR/S/351. Geneva: World Trade Organization, 2017. [online]. [cit. 2017-07-15]. Dostupné z: <www.wto.org/english/tratop_e/tptr_e/tp451_e.htm>.
- [52] WTO: *World Trade Statistical Review 2016*. Geneva: World Trade Organization, 2016. [online]. [cit. 2017-07-15]. Dostupné z: <www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts16_toc_e.htm>.

ABSTRAKT

Vláda japonského premiéra Abeho se po r. 2013 snaží prosadit široké reformy, které označuje jako „tři šípy Abenomiky“. Prosazuje velmi expanzivní měnovou politiku, flexibilní politiku fiskální (s důrazem na celkovou konsolidaci veřejných financí) a reformy strukturální s cílem znovu nastartovat ekonomiku. Některé reformy jsou poměrně ambiciózní (především v oblasti zemědělství, v energetice a na trhu práce), ne vždy jsou ale efektivní a pozitivně přijímané. Japonské ekonomice se podařilo stabilizovat, zlepšila se situace na trhu práce a země se vymanila z deflace. Cenový růst je ale pomalý, také fiskální nerovnováhy a další problémy přetrvávají. Cílem článku je vymezit hlavní směry reforem pod vedením premiéra Abeho a zhodnotit jejich dosavadní i možné střednědobé dopady na japonskou ekonomiku, s důrazem na reformy strukturální.

KLÍČOVÁ SLOVA

Japonsko; reformy; Šinzó Abe; Abenomika

Achievements and Problems of Abenomics

ABSTRACT

The government of Japanese Prime Minister Shinzo Abe launched its reform and growth strategy with “three arrows” after 2013. These arrows aim at a bold monetary policy, flexible fiscal policy (with emphasis on fiscal consolidation) and structural reforms to overcome sluggish growth in the past decades. Although some measures have been very ambitious (especially in agriculture, energy sector and at the labour market), their immediate effects may be limited and not welcome. The economy has been stabilising, the labour market has improved significantly and the deflation has been officially ended. Nevertheless, despite the acceleration in growth, the CPI inflation has been rather low, fiscal imbalances and other problems remain large. The aim of this article is to introduce main reforms of Abenomics and to assess their impacts on the Japanese economy (with special emphasis on structural reforms).

KEYWORDS

Japan; reforms; Shinzo Abe; Abenomics

JEL CLASSIFICATION

N15, O11, O53



Scientia ^{et} Societas

Scientia et Societas * Ročník / Volume XIII * Číslo / Issue 3

Recenzovaný společenskovední časopis / Peer-reviewed social science journal

Periodicita: 4 čísla ročně / Frequency: 4 issues per year

Vydavatel / Publisher

NEWTON College, a.s., Politických vězňů 10, 110 00 Praha 1, Czech Republic | IČ: 27081869 | www.newtoncollege.cz

Redakce / Editorial Office

Václavské náměstí 11, 110 00 Praha 1, Czech Republic | e-mail: redakce@sets.cz | www.sets.cz

Výkonný redaktor / Executive Editor

Ing. Jana Novosáková, PhD. | e-mail: redakce@newtoncollege.cz

Redakční rada / Editorial Board

Předseda redakční rady / Chairman of the Editorial Board

doc. RNDr. PhDr. Oldřich Hájek, Ph.D., NEWTON College, a.s.

Členové redakční rady / Members of the Editorial Board

PhDr. PaedDr. Eva Ambrozová, Ph.D., vedoucí Ústavu humanitních věd, NEWTON College, a.s.

prof. Ing. Ladislav Blažek, CSc., Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova univerzita

doc. PhDr. Viktória Dolinská, PhD., Ekonomická fakulta, Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici

prof. Ing. Bojka Hamerníková, CSc., Vysoká škola regionálního rozvoje

Mgr. Jiří Hodný, Ph.D., Fakulta vojenského leadershipu, Univerzita obrany

doc. Ing. Petr Chvojka, CSc., bývalý hlavní ekonom ČSOB

prof. Ing. Jaroslav Jakš, DrSc., Metropolitní univerzita Praha, o.p.s.

doc. Ing. Martina Jiráňková, Ph.D., Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze

Agnieszka Knap-Stefaniuk, PhD, MBA, Management Institute, Vistula University

doc. Ing. Jiří Koleňák, Ph.D., MBA, prorektor pro strategii a rozvoj, NEWTON College, a.s.

prof. Ing. Václav Kubišta, CSc., Metropolitní univerzita Praha, o.p.s.

Ing. Milan Lindner, Ph.D., prorektor pro vzdělávací činnost, NEWTON College, a.s.

MUDr. Jan Mojžíš, rektor a místopředseda představenstva NEWTON College, a.s.

doc. PhDr. Karel Pavlica, Ph.D., ŠKODA AUTO Vysoká škola o.p.s.

doc. Ing. Stanislav Šaroch, Ph.D., prorektor pro vědu a výzkum, ŠKODA AUTO Vysoká škola o.p.s.

Dr. h. c. prof. Ing. Milan Šíkula, DrSc., Ekonomický ústav Slovenskej akadémie vied

prof. Ing. PhDr. Ing. Vladimír Tomšík, Ph.D. Ph.D., viceguvernér České národní banky

Mgr. Ing. Petr Wawrosz, Ph.D., Vysoká škola finanční a správní, a.s.

prof. Ing. Milan Žák, CSc., rektor Vysoké školy ekonomie a managementu

Grafická úprava / Layout

Matěj Bacovský, BIOPORT.cz

Sazba / Typesetting

studio@vemola.cz

Časopis Scientia et Societas je zařazen v databázi ERIH PLUS (European Reference Index for the Humanities and the Social Sciences) a v Seznamu recenzovaných neimpaktovaných periodik vydávaných v České republice / The Scientia et Societas journal is included in the ERIH PLUS database (European Reference Index for the Humanities and the Social Sciences) and in the List of Non-impacted Reviewed Periodicals Published in the Czech Republic

Vyšlo v Praze 30. října 2017 / Published in Prague on 30 October 2017

Print ISSN 1801-7118 | Electronic ISSN 1801-6057 | MK ČR E 16579

© NEWTON College, a.s.

Scientia  Societas

{ 3 ' 17 }

Recenzovaný společenskovědní časopis

Peer-reviewed social science journal

2017 * Ročník / Volume XIII * Číslo / Issue 3

Cena 89 Kč / Price 89 CZK

